



ZŁOTA SETKA

Ranking 100 największych instytucji finansowych w Polsce

Finansowa
MARKA
ROKU 2019

NAGRODZENI:



DOM MAKLEWSKI
BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA S.A.

EUROPA
UBEZPIECZENIA



w kategorii: dom maklerski

w kategorii: ubezpieczenia

w kategorii: pożyczki gotówkowe



EFL
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

IdeaMoney
Nowoczesne finansowanie



INWESTYCJE

w kategorii: leasing

w kategorii: faktoring

w kategorii: towarzystwo funduszy inwestycyjnych

ZŁOTA SETKA

100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

LP	INSTYTUCJA	PRZYCHODY* PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	PRZYCHODY* PO III KWARTAŁACH 2018 R. (W TYS. ZŁ)
1	PZU	9 241 170,59	9 572 253,37
2	PKO BANK POLSKI	8 566 000,00	9 115 000,00
3	SANTANDER BANK POLSKA	6 715 435,00	7 137 269,00
4	PZU ŻYCIE	6 370 326,37	6 197 046,38
5	BANK PEKAO	5 283 531,00	5 543 555,00
6	ING BANK ŚLĄSKI	4 120 700,00	4 530 600,00
7	STU ERGO HESTIA	3 963 448,33	4 485 193,86
8	TUIR WARTA	3 751 664,75	4 179 037,22
9	ALIOR BANK	2 442 294,00	3 871 376,00
10	MBANK	2 995 535,00	3 325 027,00
11	BANK MILLENNIUM	2 376 350,00	2 501 333,00
12	BANK CREDIT AGRICOLE	1 775 899,00	1 816 424,00
13	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 367 846,81	1 550 137,75
14	SANTANDER CONSUMER BANK	1 385 376,45	1 505 894,65
15	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	1 386 109,89	1 489 441,56
16	BANK BGŻ BNP PARIBAS	1 452 073,00	1 453 079,00
17	BANK HANDLOWY	1 492 010,00	1 416 370,00
18	AVIVA TUNŻ	1 362 673,91	1 380 660,44
19	OPEN LIFE TU ŻYCIE	1 688 012,97	1 241 273,49
20	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	1 004 059,01	1 150 099,34
21	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	1 129 458,33	1 129 757,45
22	GENERALI T.U.	1 040 993,56	1 106 236,07
23	GETIN NOBLE BANK	1 102 160,00	1 002 857,00
24	UNIQA TU	832 371,60	897 579,12
25	KRUK	806 919,00	893 510,00
26	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	720 262,56	789 599,01
27	LINK4 TU	761 354,39	773 063,74
28	TUNŻ EUROPA	963 384,30	740 308,39
29	GENERALI ŻYCIE T.U.	707 321,21	717 352,80
30	METLIFE TUNŻIR	630 575,08	643 942,27
31	COMPENSA TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	396 453,19	618 395,86
32	TUNŻ WARTA	581 165,39	615 497,22
33	BOŚ BANK	610 628,00	575 903,00
34	GOTHAER TU	468 269,31	555 058,95
35	AXA ŻYCIE TU	843 253,44	549 721,25
36	PRIME CAR MANAGEMENT	445 910,26	516 874,66
37	EFL	403 420,00	512 409,00
38	TUW TUW	497 312,29	446 990,73
39	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	446 567,41	442 924,16
40	PKO TU	350 407,42	422 242,40
41	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	261 517,30	389 920,68
42	PKO ŻYCIE TU	370 363,31	381 711,70
43	STUNŻ ERGO HESTIA	306 701,57	341 740,94
44	PKO LEASING	315 953,00	326 663,00
45	IDEA BANK	820 425,00	324 044,00
46	AVIVA TU OGÓLNYCH	339 674,03	316 866,56
47	AEGON TUNŻ	342 861,84	289 510,17
48	GRUPA KAPITAŁOWA IMMOBILE	185 241,00	260 162,00
49	KREZUS	254 229,00	259 748,00
50	IDEA GETIN LEASING	246 756,00	258 534,00

Szanowni Państwo
Złota Setka i tytuł Finansowej Marki Roku to od lat jedne z najbardziej popularnych rankingów/plebiscytów Gazety Finansowej. W Złotej Setce prezentujemy Państwu wyniki finansowe instytucji finansowych po III kwartałach 2018 r. – ranking główny i pod względem dynamiki przychodów przedstawiają reprezentantów wszystkich sektorów na tym rynku, natomiast mniejsze rankingi prezentują wyniki w poszczególnych branżach – wśród ubezpieczycieli, banków, firm zajmujących się wierzytelnościami, leasingiem i innymi. Finansowa Marka Roku natomiast to plebiscyt w ramach którego tytuł otrzymują te instytucje finansowe, które dla swoich klientów i biznesowych partnerów stanowią największe wsparcie w rozwoju.
Laureatami corocznie zostają najlepsze marki finansowe, które w minionym roku wykazały się stabilną pozycją rynkową, dobrym wizerunkiem w świecie finansów oraz najwyższą jakością świadczonych usług.
Tradycyjnie na nasze łamy zaprosiliśmy ekspertów, którzy komentują dla Państwa sytuację na rynku instytucji finansowych w Polsce. Mamy nadzieję, że całościowo nasz raport będzie dla Państwa źródłem wiedzy i interesujących informacji.

Świadomie budować markę



Beata **Kaczmarek**

dyrektor sprzedaży w FinUp,
Departament Kanałów
Franczyzowych

Pośrednictwo finansowe rozwija się i staje niezbędnym elementem rynku finansowego. Zwiększenie zapotrzebowania na takie usługi wynika z wielu aspektów. Wzrost poziomu korzystania z usług finansowych (poziomu ubankowienia) przez firmy oraz gospodarstwa domowe, wzrost świadomości zarządzania finansami – bogacące się społeczeństwo, ale i wzrost świadomości ryzyk i potrzeba zarządzania nimi. Wreszcie też wzrost poziomu zadłużania się, przy jednoczesnym braku specjalistycznej wiedzy, czasu na porównywanie dostępnych na rynku ofert i odnalezienia rzeczy najważniejszych w bezliku dostępnych informacji. Te czynniki zwiększają zapotrzebowanie na korzystanie z usług pośrednictwa finansowego. Szybki rozwój wspomnianego kierunku sprzedaży produktów finansowych powoduje jednak zmiany w poziomie wymagań związanych z pośrednictwem. Pośrednictwo finansowe kieruje się w stronę doradztwa w planowaniu finansów, które jest w Polsce we wczesnej fazie rozwoju i dotyczy obecnie w większym stopniu firm, lecz bez wątpienia będzie się rozwijać dla gospodarstw indywidualnych. Coraz lepiej wyedukowany i wymagający klient oczekuje od usługi wysokiego, rzetelnego poziomu, indywidualnego podejścia oraz rozpoznawalnej marki, wzmacniającej poczucie bezpieczeństwa. Rynek wymaga od pośredników zarówno rzetelnej, szerokiej wiedzy produktowej, jak i umiejętności

budowania relacji, które pozwalają na stały kontakt z klientem i systematyczną analizę jego potrzeb finansowych.

Zbudować długofalową relację

Pośrednik powinien zatem współpracować z firmą, która wspiera go poprzez dawanie możliwości rozwoju elementarnych narzędzi pracy: aktualnej wiedzy produktowej i umiejętności w jej oferowaniu oraz wprowadzi do jego pracy wysokie standardy i kodeks etyczny, który będzie audytować. Ogniwa te są niezbędne do utrzymania wysokiej jakości oferowanych usług, a tylko takie pozwolą na zbudowanie długofalowej współpracy pośrednika z klientem. Coraz istotniejsza staje się dla klienta rozpoznawalność marki. Firmom, w tym również pośrednictwa finansowego, silna marka daje możliwość skutecznej ekspansji rynkowej, jak również korzystanie z „efektu skali” działania. Dlatego firmy pośrednictwa finansowego stawiają na rozwój placówek franczyzowych, które bez wątpienia budują markę. Placówki eksponują logo, co ułatwia klientom identyfikację. Umacniają wiarygodność, a dodatkowo dają możliwość prowadzenia spotkań z klientami w komfortowych warunkach.

Dobre perspektywy

Poza aspektem marketingowym, budowa biznesu w formie franczyzy doświadczonej firmy, daje know-how partnerowi rozpoczynającemu współpracę. To, niezależnie od branży, podstawa każdego biznesu. Pozwala zminimalizować liczbę błędów i od początku utrzymać wysoki poziom proponowanych klientom możliwości. Dostępność i różnorodność rozwiązań finansowych oraz wzrost stopnia ich skomplikowania powodują, że działalność pośrednictwa finansowego ma przed sobą dobre perspektywy. Ze względu na specyfikę branży, o wyborze klienta będzie decydować jednak poziom i jakość oferowanych przez pośredników usług.

DOBRZE OBSŁUŻONY KLIENT JEST NAJLEPSZYM AMBASADOREM MARKI

Z Maratem Nevretdinovem, prezesem Grupy Europa, rozmawiała Joanna Zielińska

Grupa Europa funkcjonuje na polskim rynku od ponad 20 lat. Jak oceniacie zmiany, jakie zachodzą przede wszystkim w świadomości Polaków, jeśli chodzi o potrzebę ubezpieczania się w różnym zakresie?

Spotkałem się z ciekawą tezą, z którą w dużej mierze się zgadzam: ostatnie 25 lat to drugi „złoty wiek” w historii Polski. Chodzi o szybko rosnący poziom zamożności Polaków oraz bezprecedensowy rozwój gospodarczy i cywilizacyjny, które mają miejsce po 1989 roku. Dzięki temu jako społeczeństwo nadganiamy dystans, który pod względem dochodów czy poziomu życia dzieli nas od Europy Zachodniej. Ostatni raz byliśmy tak blisko Francji czy Niemiec w XVI wieku, podczas pierwszego „złotego wieku”. Proszę wybaczyć ten mało finansowy wstęp, bo mieliśmy rozmawiać o tym, jak zmienia się świat ubezpieczeń, ale w mojej opinii to porównanie ma kluczowe znaczenie dla zrozumienia tego, co działo się w branży ubezpieczeniowej przez ostatnie 20 lat. Ubezpieczenia bowiem nie wyprzedzają gospodarki, tylko podążają za nią. Jeśli gospodarka ma się dobrze, a obywatele bogacą się, to branża ubezpieczeniowa w naturalny sposób rośnie. W latach 90. XX wieku większość klientów firm ubezpieczeniowych ograniczała się do zakupu obowiązkowego ubezpieczenia komunikacyjnego. Dziś mają znacznie więcej dóbr, które chronią za pomocą dopasowanych do ich potrzeb produktów ubezpieczeniowych. Co więcej przybywa na rynku klientów, którzy są zainteresowani ubezpieczeniem nie tylko samochodu czy domu, lecz także takich wartości jak, poziom życia czy zdrowie. Oczywiście pod tym względem nadal mamy do nadrobienia spory dystans, który dzieli nas od bardziej rozwiniętych ubezpieczeniowo rynków Europy Zachodniej czy USA. Jestem przekonany, że wraz z dalszym wzrostem zamożności Polaków będą rosły ich wydatki na zakup spokoju, jaki gwarantuje im posiadanie dobrego i wartościowego ubezpieczenia.

Czy to oznacza, że klienci coraz bardziej świadomie podchodzą do zakupu ubezpieczeń?

Klienci są nie tylko coraz bardziej świadomi, ale przede wszystkim coraz bardziej wymagający. Chcą otrzymać nie tylko ubezpieczenie, które będzie w jak najlepszy sposób dopasowane do ich potrzeb, lecz także oczekują najwyższego

standardu obsługi. Banki, firmy telekomunikacyjne, czy szeroko rozumiany e-commerce bardzo wysoko zawiesiły pod tym względem poprzeczkę. Dodatkowo Polacy mają dostęp do globalnej oferty takich firm jak Netflix, Spotify, Amazon czy Uber, które w swoich branżach kompletnie zmieniły zasady gry, stawiając na kształtowanie jak najbardziej pozytywnych doświadczeń. Tymczasem ubezpieczenia zostały w tyle. W momencie, kiedy banki przenoszą klientów z oddziałów do aplikacji mobilnych, wdrażają kolejne mobilne systemy płatności, a fintech Revolut pozyskuje każdego dnia tysiąc nowych klientów w Polsce, nowoczesność w ubezpieczeniach to często nadal e-mail ze skanem polisy i blankietem do przelewu. Współczesny klient oczekuje od ubezpieczycieli takich samych standardów obsługi, jakie oferują mu firmy z innych branż. Naszą misją jako Grupy Europa jest spełnianie tych oczekiwań. Dlatego bardzo cieszy mnie, że redakcja „Gazety Finansowej” doceniła nasze osiągnięcia w zakresie cyfrowej transformacji oraz rozwoju nowoczesnych kanałów sprzedaży oraz obsługi klientów.

Jak na tle branży ubezpieczeniowej przedstawia się sytuacja Grupy Europa?

Strategia Grupy Europa zakłada rozwój biznesu w dwóch kierunkach. Pierwszym jest dalszy rozwój współpracy z bankami, czy też szerzej z sektorem finansowym. Mimo że rynek bancassurance, z którego się wywodzimy, jest już dojrzały, to nadal wierzymy, że bank to jedno z najlepszych miejsc, w którym można sprzedawać ubezpieczenia – kiedyś w okienku, a dziś w systemie transakcyjnym, czy w aplikacji mobilnej. Natomiast drugim obszarem biznesowym, w którym się rozwijamy, są nowe, cyfrowe kanały sprzedaży. Szukamy własnych ścieżek rozwoju, posilając się możliwościami, jakie daje technologia. Dlatego w ubiegłym roku uruchomiliśmy aplikację mobilną Screenity, która jako jedyna na rynku umożliwia zakup ubezpieczenia wyświetlaczem telefonu. Pozyskujemy także partnerów, którzy do tej pory nie mieli nic wspólnego z ubezpieczeniami, ale udało im się stworzyć własny, ciekawy ekosystem, oparty o wyjątkowe usługi lub produkty. Dobrym przykładem takiego działania jest nasze partnerstwo z organizatorem ekstremalnych biegów przez przeszkody: Runmageddonem. Razem oferujemy uczestnikom

zawodów ubezpieczenia, które chronią zdrowie podczas startu. Nie sposób także nie wspomnieć o rozwoju sprzedaży ubezpieczeń w kanale e-commerce. To dla nas jeden z najważniejszych projektów, który wdrożyliśmy w ubiegłym roku. W mojej opinii Internet już stał się najważniejszym kanałem dystrybucji ubezpieczeń i z roku na rok szybko będzie rosła liczba klientów, którzy będą nie tylko szukali informacji o produktach ubezpieczeniowych, lecz także kupowali je w sieci.

Jesteście zadowoleni ze sprzedaży w kanale e-commerce?

Choć nowa platforma e-commerce wystartowała w maju, zatem nie ma jeszcze roku, to jesteśmy zadowoleni z pierwszych wyników. Nie jest dla nas zaskoczeniem, że sprzedaż w tym kanale szybko rośnie, bo dla współczesnego klienta zakupy w sieci są czymś naturalnym. O wiele ważniejsze jest dla nas to, że klienci, którzy skorzystali z naszej oferty internetowej, są z niej zadowoleni. Chwalą zarówno prostotę produktów, które stworzyliśmy specjalnie z myślą o potrzebach cyfrowego klienta, jak i sposób ich zakupu, który wpisuje się w najnowsze trendy w branży e-commerce. Jestem przekonany, że ten rok będzie stał pod znakiem dalszego rozwoju naszej platformy e-commerce.

Jak w Pana ocenie nowoczesne technologie zmieniają rynek ubezpieczeń i jak w ten trend wpisuje się Grupa Europa?

Branża ubezpieczeniowa stara się nadrobić cyfrowy dystans, który dzieli ją od innych segmentów gospodarki. Jednak zdecydowana większość wysiłku, który ubezpieczyciele wkładają w digitalizację, jest kierowana do wewnątrz organizacji. W efekcie klienci nie dostrzegają efektów inwestycji w innowacje, przez co nadal postrzegają ubezpieczenia jako coś mocno konserwatywnego. Grupa Europa obrała inny kierunek. Nie tylko unowocześniamy się w środku, ale także dostarczamy produkty i usługi, których wychodzą naprzeciw oczekiwaniom cyfrowego klienta.

Szybkość to dziś podstawowa wartość dla klientów jeśli chodzi o współpracę z firmami ubezpieczeniowymi. Jaka jest szansa, żeby przy tym oczekiwaniu szybkiej obsługi i wypłaty odszkodowań zachować wysoką jakość?



Innowacje dla samych innowacji nie mają większego sensu. W Grupie Europa w centrum każdej zmiany stawiamy klienta. Cyfrowa transformacja pozwala podnosić jakość świadczonych usług. Wdrażane przez nas zmiany przekładają się na rosnący z roku na rok poziom zadowolenia klientów. Cieszymy się wysoką oceną w ramach realizowanego programu oceny jakości za pomocą ankiet NPS oraz szybko spadającą liczbą reklamacji. To pozwala nam budować z klientami relacje oparte na zaufaniu i pozytywnym doświadczeniu. Dobrze obsłużony klient jest najlepszym ambasadorem marki. Dlatego warto inwestować w jego zadowolenie. Dobrym przykładem jest to co udało się osiągnąć w obszarze obsługi posprzedażowej, który w ciągu dwóch ostatnich lat został zdigitalizowany. Pożegnaliśmy się z papierem oraz listami jako metodą komunikacji z klientami. Efektem końcowym jest m.in. skrócenie o 50 proc. czasu likwidacji szkód, co oznacza, że klienci otrzymują pomoc w trudnej sytuacji szybciej i sprawniej.

Jakie są wasze plany na ten rok?

Nie chciałbym się chwalić planami, wolę mówić o osiągnięciach. Szczególnie, że w grudniu na jednej z konferencji technologicznych uchyliłem rąbka tajemnicy i zdradziłem, że pracujemy nad pierwszym na polskim rynku rozwiązaniem mobilnym, które umożliwi zakup tzw. „ubezpieczeń na żądanie”. Temat podchwyciły media, które nazwały nas „polskim Lemonade” od amerykańskiego start-upu, który pierwszy wdrożył takie rozwiązanie. Na pewno dalej będziemy kontynuować cyfrową transformację Europy. Nasze plany na ten rok to dalsza automatyzacja, robotyzacja, szersze wykorzystanie kanału mobilnego zarówno w sprzedaży, jak i w komunikacji z klientami, testowanie możliwości, jakie daje sztuczna inteligencja oraz dalszy rozwój nowych kanałów sprzedaży. Muszę podkreślić, że to wszystko nie byłoby możliwe, gdyby nie osoby, z którymi razem budujemy Grupę Europa. W mojej ocenie, pod względem otwartości, elastyczności i zaangażowania mamy jeden z najlepszych zespołów na rynku ubezpieczeniowym.

ZŁOTA SETKA

100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

LP	INSTYTUCJA	PRZYCHODY* PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	PRZYCHODY* PO III KWARTAŁACH 2018 R. (W TYS. ZŁ)
51	PEKAO TFI	253 002,00	257 232,00
52	X-TRADE BROKERS DM S.A.	198 446,00	245 515,00
53	ALTUS TFI	290 593,00	240 395,00
54	VIENNA LIFE TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	533 107,85	238 915,84
55	TU EUROPA	304 796,42	228 143,07
56	TUNŻ CARDIF POLSKA	228 190,14	218 959,69
57	TU EULER HERMES	198 972,85	218 241,51
58	CONCORDIA POLSKA TUW	224 448,84	211 344,23
59	SANTANDER AVIVA TUNŻ	148 432,55	208 785,15
60	PTR	193 448,87	205 199,70
61	ING LEASE (POLSKA)	173 138,00	195 254,00
62	UNUM ŻYCIE TUIR	194 888,09	191 928,14
63	BEST	154 081,00	163 896,00
64	TUZ TUW	167 040,91	151 143,77
65	SALTUS TUW	144 342,04	131 347,80
66	T.U.W. POCZTOWE	111 019,51	120 622,12
67	SANTANDER AVIVA TU	173 042,93	93 342,76
68	UNIQA TUNŻ	639 649,73	89 675,23
69	PEKAO LEASING	73 186,00	87 638,00
70	TU INTER POLSKA	83 216,97	87 607,83
71	VOTUM	67 998,00	76 068,00
72	CENTRALNY DOM MAKLERSKI PEKAO	85 969,00	74 720,00
73	QUERCUS TFI	83 524,00	66 449,00
74	EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ	67 760,00	66 158,00
75	IPOPEMA SECURITIES	68 957,00	66 111,00
76	POLSKI GAZ TUW	64 951,04	58 374,87
77	KUKE	37 788,63	54 395,57
78	TUW- CUPRUM	49 605,68	52 176,99
79	WTUŻIR CONCORDIA CAPITAL	46 407,09	49 088,82
80	TU ZDROWIE	35 665,42	45 315,72
81	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	41 722,19	41 539,31
82	PRAGMA INKASO	28 753,00	34 511,00
83	GIEŁDA PRAW MAJĄTKOWYCH VINDEXUS	46 115,00	33 801,00
84	POCZTOWE TUNŻ	24 833,27	33 440,49
85	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	3 393,72	31 434,03
86	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	26 542,27	26 472,67
87	SALTUS TU ŻYCIE	28 767,86	25 826,43
88	M.W. TRADE	32 923,00	22 461,00
89	PEKAO BANK HIPOTECZNY	23 653,00	21 897,00
90	PEKAO FAKTORING	16 797,00	19 632,00
91	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	18 456,02	17 053,59
92	CREDIT AGRICOLE TU	13 073,41	16 390,80
93	MACIF ŻYCIE TUW	15 052,07	14 158,56
94	TUW REJENT-LIFE	12 862,77	13 004,55
95	CAPITAL PARTNERS	27 951,73	10 986,10
96	PRAGMA FAKTORING	7 600,00	9 539,00
97	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	9 783,05	8 918,61
98	INC	4 017,00	5 681,00
99	TUW MEDICUM	2 127,91	4 640,65
100	CALATRAVA CAPITAL	118,00	4 032,00

* Ubezpieczenia – wysokość składki przypisanej brutto
Banki – wysokość przychodów z tytułu opłat, prowizji i odsetek
Pozostałe – wysokość przychodów

Źródło: firmy, KNF, GPW, opracowanie: CBSF

Lepsza koniunktura na rynku kredytów

W I kwartale 2019 r. wartość Barometr Rynku Consumer Finance, określanego w badaniu prowadzonym przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych oraz Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH, uległa istotnej poprawie. Po korekcie spadkowej w IV kwartale 2018 r., jego wskazania podniosły się do poziomu 54,6 punktu, ale jest on nadal niższy niż przed rokiem.

– To, że obserwowany od II połowy ubiegłego roku spadek barometru został obecnie przełamany i nie został pogłębiony, jest oczywiście pozytywną informacją. Ostatnie silne wahania wartości barometru, powodują jednak, że trudno jest jednoznacznie ocenić trwałość aktualnych tendencji – ocenia dr Sławomir Dudek z IRG SGH.– Pomimo obecnej poprawy, analiza wartości barometru, wygładzonego z krótkookresowych wahań, ukazuje jednak lekką tendencję spadkową barometru CF.

Większa otwartość na duże wydatki
Bieżące wskazania barometru uległy poprawie głównie za sprawą poprawy skłonności gospodarstw domowych do ponoszenia poważnych wydatków i ich finansowania ze środków pochodzących z kredytu. To dobra wiadomość dla sektora kredytowego, jednak ta składowa podlega silnym wahanom w ostatnim okresie i przed kwartałem przyczyniła się do spadku wartości barometru. Pozytywnie na aktualny odczyt wpłynęły też oceny respondentów, dotyczące oto-

czenia makroekonomicznego i własnej sytuacji finansowej. Na nieznaczną poprawę opinii gospodarstw domowych mogły mieć wpływ pojawiające się w przekazach medialnych informacje o tym, że co prawda czeka nas spowolnienie, ale nie będzie ono dotkliwe i głębokie. Negatywnie na aktualne wskazanie barometru oddziałują zaś czynniki demograficzne. Z kolei składowa barometru, związana ze zjawiskiem wykluczenia z rynku kredytowego, była neutralna. To również można interpretować jako pozytywny sygnał dla kredytodawców, w tym jako potwierdzenie utrzymywania się ryzyka kredytowego na podobnym do dotychczasowego poziomie. W bieżącym badaniu zanotowano wzrost prawdopodobieństwa ponoszenia wydatków w najbliższym roku dla wszystkich grup dóbr, tj. wydatków na dobra trwałego użytku, na zakup samochodu, wydatków mieszkaniowych i wydatków na remont. Jednak jest to odbicie po dużym spadku w poprzednim badaniu i średnioterminowe tendencje nie są jednoznaczne.

NAJWIĘKSZE TUNŻ W POLSCE

Lp	INSTYTUCJA	SKŁADKA PRZYPISANA BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	SKŁADKA PRZYPISANA BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2018 R. (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	PZU ŻYCIE	6 370 326	6 197 046	- 2,72
2	AVIVA Tunż	1 362 674	1 380 660	1,32
3	OPEN LIFE TU ŻYCIE	1 688 013	1 241 273	- 26,47
4	NATIONALE-NEDERLANDEN Tunż	1 129 458	1 129 757	0,03
5	Tunż EUROPA	963 384	740 308	- 23,16
6	GENERALI ŻYCIE T.U.	707 321	717 353	1,42
7	METLIFE TunżIR	630 575	643 942	2,12
8	COMPENSA Tunż Vienna Insurance Group	396 453	618 396	55,98
9	Tunż WARTA	581 165	615 497	5,91
10	AXA ŻYCIE TU	843 253	549 721	- 34,81
11	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	446 567	442 924	- 0,82
12	PKO ŻYCIE TU	370 363	381 712	3,06
13	STUnż ERGO HESTIA	306 702	341 741	11,42
14	AEGON Tunż	342 862	289 510	- 15,56
15	VIENNA LIFE Tunż Vienna Insurance Group	533 108	238 916	- 55,18
16	Tunż CARDIF POLSKA	228 190	218 960	- 4,05
17	SANTANDER AVIVA Tunż	148 433	208 785	40,66
18	UNUM ŻYCIE TuiR	194 888	191 928	- 1,52
19	UNIQA Tunż	639 650	89 675	- 85,98
20	WTUŻIR CONCORDIA CAPITAL	46 407	49 089	5,78
21	POCZTOWE Tunż	24 833	33 440	34,66
22	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	26 542	26 473	- 0,26
23	SALTUS TU ŻYCIE	28 768	25 826	- 10,22
24	MACIF ŻYCIE TUW	15 052	14 159	- 5,94
25	TUW REJENT-LIFE	12 863	13 005	1,10
26	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	9 783	8 919	- 8,84

Źródło: firmy, KNF, GPW, opracowanie: CBSF



Dobry plan to ten, który łatwo wprowadzić

Plan
#16

600 200 200

Koszt połączenia wg taryfy operatora. Provident Polska SA

provident.pl



Wierzymy w Twój plan

Provident Polska SA z siedzibą przy ul. Inflanckiej 4A, 00-189 Warszawa, wpisany przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000009389, zarejestrowany jako podatnik pod numerem NIP 525-15-71-292, o kapitale zakładowym w wysokości 142 900 000,00 zł, który został wpłacony w całości.

ZŁOTA SETKA

50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

LP	INSTYTUCJA	SKŁADKA PRZYPISANA BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	SKŁADKA PRZYPISANA BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2018 R. (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	CALATRAVA CAPITAL	118,00	4 032,00	3 316,95
2	INC	4 017,00	5 681,00	1 664,00
3	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	3 393,72	31 434,03	826,24
4	EVEREST INVESTMENTS	185,00	1 034,00	458,92
5	TUW MEDICUM	2 127,91	4 640,65	118,08
6	KREZUS	254 229,00	259 748,00	102,17
7	ALIOR BANK	2 442 294,00	3 871 376,00	58,51
8	COMPENSA TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	396 453,19	618 395,86	55,98
9	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	261 517,30	389 920,68	49,10
10	KUKE	37 788,63	54 395,57	43,95
11	SANTANDER AVIVA TUNŻ	148 432,55	208 785,15	40,66
12	GRUPA KAPITAŁOWA IMMOBILE	185 241,00	260 162,00	40,45
13	POCZTOWE TUNŻ	24 833,27	33 440,49	34,66
14	TU ZDROWIE	35 665,42	45 315,72	27,06
15	EFL	403 420,00	512 409,00	27,02
16	PRAGMA FAKTORING	7 600,00	9 539,00	25,51
17	CREDIT AGRICOLE TU	13 073,41	16 390,80	25,38
18	X-TRADE BROKERS DM S.A.	198 446,00	245 515,00	23,72
19	PKO TU	350 407,42	422 242,40	20,50
20	PRAGMA INKASO	28 753,00	34 511,00	20,03
21	PEKAO LEASING	73 186,00	87 638,00	19,74
22	GOTHAER TU	468 269,31	555 058,95	18,53
23	PEKAO FAKTORING	16 797,00	19 632,00	16,87
24	PRIME CAR MANAGEMENT	445 910,26	516 874,66	15,91
25	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	1 004 059,01	1 150 099,34	14,54
26	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 367 846,81	1 550 137,75	13,33
27	STU ERGO HESTIA	3 963 448,33	4 485 193,86	13,16
28	ING LEASE (POLSKA)	173 138,00	195 254,00	12,77
29	VOTUM	67 998,00	76 068,00	11,87
30	STUNŻ ERGO HESTIA	306 701,57	341 740,94	11,42
31	TUIR WARTA	3 751 664,75	4 179 037,22	11,39
32	MBANK	2 995 535,00	3 325 027,00	11,00
33	KRUK	806 919,00	893 510,00	10,73
34	ING BANK ŚLĄSKI	4 120 700,00	4 530 600,00	9,94
35	TU EULER HERMES	198 972,85	218 241,51	9,68
36	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	720 262,56	789 599,01	9,63
37	SANTANDER CONSUMER BANK	1 385 376,45	1 505 894,65	8,70
38	T.U.W. POCZTOWE	111 019,51	120 622,12	8,65
39	FINANCIAL ASSETS MANAGEMENT GROU	913,00	986,00	8,00
40	UNIQA TU	832 371,60	897 579,12	7,83
41	BANK PEKAO	5 139 182,00	5 523 530,00	7,48
42	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	1 386 109,89	1 489 441,56	7,45
43	PKO BANK POLSKI	8 566 000,00	9 115 000,00	6,41
44	BEST	154 081,00	163 896,00	6,37
45	SANTANDER BANK POLSKA	6 715 435,00	7 137 269,00	6,28
46	GENERALI T.U.	1 040 993,56	1 106 236,07	6,27
47	PTR	193 448,87	205 199,70	6,07
48	TUNŻ WARTA	581 165,39	615 497,22	5,91
49	WTUŻIR CONCORDIA CAPITAL	46 407,09	49 088,82	5,78
50	TU INTER POLSKA	83 216,97	87 607,83	5,28

Źródło: firmy, KNF, GPW, opracowanie: CBSF

Budowanie zaufania
jako podstawa dobrze
prosperującego biznesu

Branża pośrednictwa finansowego. Co to takiego właściwie, kim obecnie jest pośrednik, czy możemy mu ufać? Zastanawialiście się nad tym? Pracując dla banków, a obecnie współpracując z nimi, często spotykałem się z tematem jakości i zaufania.



Adam Życzkowski
dyrektor departamentu
w Grupie SG, Pion Mobilnych
Opiekunów Klienta

Zdefiniujmy na początku, czym dla banku jest zaufanie? Bank, nawiązując relacje z klientem, a co najważniejsze, podejmując decyzje kredytowe, musi mu zaufać – bada więc, czy jest on wiarygodny, czy nie będzie używał konta do transakcji niedozwolonych, czy nie narazi marki banku na utratę reputacji, ufa też, że klient będzie rzetelny. Podejmując natomiast decyzję o udzieleniu finansowania dla klienta, bank bada przede wszystkim, czy pożyczone środki wrócą do banku i ufa, że klient zwróci pożyczony kapitał. Bez zaufania, transakcje na rynku bankowym nie byłyby możliwe.

W różnych konfiguracjach
Czy o zaufaniu mówimy jedynie w relacjach bank – klient? Na pewno mówimy o nich również w relacjach bank – pośrednik, a także pośrednik – klient. Opiszmy najpierw te pierwsze. Pośrednik jest rozpoznawany przez banki jako „oczy banku”. Spotyka się z klientem, wspiera w kompletowaniu dokumentów, podpowiada i analizuje wspólnie z klientem oferty banków. Działając zgodnie z dobrymi praktykami, rozpoznaje dobre i złe strony ofert. Często pośrednik jest jedyną osobą, która widzi klienta, zanim zostanie podpisana Umowa z bankiem, a praktyką na rynku stało się również to, że pośrednik reprezentuje bank, zatem jego podpisy (na podstawie pełnomocnictwa banku) pojawiają się na Umowie między bankiem i klientem. Rola pośrednika w relacjach z bankami, nie kończy się obecnie na pozyskaniu klienta. Jak czytamy wyżej, jest ona oparta na wiarygodności pośrednika i właściwie bez zaufania nie mogłaby być wykonywana. A jak obecnie klient banku postrzeża, czy postrzeżać powinien – pośrednika? Bez wiary w to, że pośrednik (dzięki swojej wiedzy, doświadczeniu, certyfikatом potwierdzającym jego umiejętności oraz jakość pracy), wesprze klienta w poszukiwaniu odpowiedniego produktu, funkcja pośrednictwa nie byłaby dzisiaj możliwa. W gąszczu informacji, dziesiątków ofert przygotowywanych przez banki codziennie, reklam opartych na danych zbieranych o kliencie z „internetu”, rola pośrednika opisana przeze mnie wyżej, wydaje się być

niezbędną. Jednak czy da się ją wykonać bez zaufania? A może potrzebne jest jeszcze inne wsparcie pracy pośrednika?

Wsparty narzędziami
W dobie informatyzacji i informacji o wszystkim i o wszystkich dostępnej na tzw. zawołanie, pośrednik powinien również posługiwać się narzędziami, które będą wspierały jego pracę i będą uwiarygadniały go przed klientem i bankiem. Jakie powinny być te narzędzia? Na pewno takie, które opierają swoją pracę na danych wiarygodnych, potrafią odpowiednio je porównać, zestawić i zaproponować rozwiązanie adekwatne dla klienta. Powinno posiadać dane uzupełniane w czasie rzeczywistym i dzięki temu może oddawać rzetelną informację zwrotną. Nie rozpisując się dalej o funkcjonalności narzędzia, podsumuję je tak – powinno wspierać pracę pośrednika, czyli zaoszczędzać czas poświęcany na analizę produktową (w tym wiedzę na temat bieżącej oferty banków), lecz także wspierać w analizie portfela klienta i ocenie wstępnej zdolności kredytowej, ocenie jakościowej obsługi zobowiązań. Dzięki temu pośrednik będzie budował zaufanie klienta już na pierwszym, a często jednocześnie tym najważniejszym spotkaniu z klientem. Wróćmy tym samym do tematu przewodniego tego artykułu.

Zaufanie to podstawa
Zaufanie, moim zdaniem było, jest i będzie jednym z najważniejszych elementów, bez którego branża pośrednictwa finansowego nie może istnieć. Bank nie ufający pośrednikowi, nie będzie z nim współpracował, nie będzie ufał, że pozyskani przez pośrednika klienci są wiarygodni. Klient, nie ufający pośrednikowi, nie będzie korzystał z jego usług. Być może dowie się jedynie, jakie są obecnie oferty na rynku, ale ostatecznie bez wiary w to, że pośrednik wesprze klienta na wszystkich etapach pozyskiwania finansowania, zwyczajnie uda się do banku i tam będzie szukał wsparcia dla siebie. Co zatem robić, by budować silną markę na rynku finansowym? Dbać o zaufanie banków i klientów. Budować narzędzia wspierające i uwiarygadniające klienta przed bankami i markę własną przed klientem. Dbać o jakość kadry własnej – aby to złe nie zabrzmiało – dbać o wiedzę i doświadczenie pracowników, a także dobierać do współpracy takich, którzy potwierdzą, stając do egzaminu, że potrafią pracować dla klienta i będą pracowali zgodnie z dobrymi praktykami opisanymi chociażby przez KNF czy ZBP. Artykuł ten można podsumować jednym zdaniem, Siłą pośrednika, a co za tym idzie, jego marką, jest zaufanie jakim obdarza go zarówno klient, jak i bank.

WYŻSZE LIMITY NA 2019!



IKE – Indywidualne Konto Emerytalne
IKZE – Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego

LIMITY 2019

Zainwestuj na giełdzie do końca roku i ciesz się zyskiem bez podatku na bezpłatnym rachunku IKE lub obniż swój bieżący podatek dochodowy dzięki inwestycjom na bezpłatnym rachunku IKZE.

**INWESTYCJE
BEZ PODATKU**
NA RACHUNKU IKE
LIMIT **14 295 PLN**

**ULGA
OD PODATKU**
PRZY WPŁACIE NA IKZE
LIMIT **5 718 PLN**



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

STANDARD DLA **WYMAGAJĄCYCH**

Nasze Oddziały: Białystok / Częstochowa / Gdańsk / Katowice / Kielce / Kraków / Łódź / Poznań / Rzeszów / Szczecin / Warszawa / Wrocław / Praga - CZ, **Agent DM:** Bielsko-Biała / Koszalin / Olsztyn

BOSSA BOSSAFX BOSSAFUND



OBSŁUGA KLIENTA **T:** 801 104 104 / **E:** MAKLER@BOSSA.PL

DM BOŚ S.A. informuje, iż inwestowanie w instrumenty finansowe wiąże się z ryzykiem inwestycyjnym oraz ryzykiem nieosiągnięcia przez klienta określonego wyniku, w szczególności z ryzykiem utraty części lub całości zainwestowanych środków.

Informacje zamieszczone powyżej mają charakter reklamowy i promocyjny. Informacje te nie są materiałem mającym charakter zindywidualizowany i nie stanowią rekomendacji sugerującej określone zachowania inwestycyjne oraz zobowiązania, że klient osiągnie zysk lub zmniejszy swoje straty. DM BOŚ S.A. nie gwarantuje osiągnięcia określonego wyniku oraz nie ponosi żadnej odpowiedzialności za decyzje inwestora podjęte w oparciu o informacje zamieszczone powyżej, w tym za jakiegokolwiek szkody będące rezultatem wykorzystania tych informacji. Całkowite ryzyko z tytułu wykorzystania informacji zamieszczonych powyżej ponosi wyłącznie Inwestor. Wszelkie opinie, prognozy, kalkulacje i szacunki zamieszczone powyżej stanowią jedynie wyraz subiektywnej oceny DM BOŚ S.A.

Informacje zamieszczone powyżej nie stanowią oferty (w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 z późn. zm.) sprzedaży lub kupna instrumentów finansowych ani też nie stanowią porady inwestycyjnej lub doradztwa inwestycyjnego, nie są też wskazaniem, iż jakakolwiek inwestycja lub strategia jest odpowiednia w indywidualnej sytuacji inwestora.

IKE – Indywidualne Konto Emerytalne. IKZE – Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego. Zasady dotyczące funkcjonowania konta IKE/IKZE, w tym szczegółowe zasady korzystania z ulg podatkowych jakie wiążą się z inwestowaniem środków na kontach IKE/IKZE, zostały określone w ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 o indywidualnych kontach emerytalnych oraz indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego (t.j. Dz. U. 2016 r. poz. 1776 z późn. zm.) oraz ustawie z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz. U. 2017 r. poz. 200 z późn. zm.). DM BOŚ S.A. informuje, iż możliwość skorzystania ze zwolnienia podatkowego w przypadku konta IKE lub odliczenia od dochodu wpłat na konto IKZE zależy od indywidualnej sytuacji Klienta i może ulec zmianie w przyszłości.

Więcej informacji o instrumentach finansowych i ryzyku z nimi związanym znajduje się w serwisie bossa.pl na stronie bossa.pl/oferta/ dokumenty/ w części MIFID: Ogólny opis istoty instrumentów finansowych oraz ryzyka związanego z inwestowaniem w instrumenty finansowe oraz w „Opisie ryzyka inwestycyjnego związanego z przyjętą polityką inwestycyjną DM BOŚ, z uwzględnieniem opisu ryzyka związanego z inwestowaniem przez DM BOŚ w poszczególne instrumenty finansowe oraz ryzyka związanego z inwestowaniem i zarządzaniem Portfelem Klienta” stanowiącym załącznik do Regulaminu. Ponadto DM BOŚ S.A. wskazuje, że informacje o instrumentach finansowych oraz związanych z nimi ryzykach podawane są również przez emitentów na ich stronach internetowych, w szczególności w prospektach emisyjnych, memorandumach informacyjnych oraz warunkach obrotu. Informacje te dostępne są również w specjalistycznych serwisach informacyjnych oraz na stronach internetowych Komisji Nadzoru Finansowego (www.knf.gov.pl) i Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. (www.gpw.pl).

Od 13 lat Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska S.A. jest klasyf. w pierwszej trójce rankingu Najlepszych Biur Maklerskich Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych. Źródło: Forbes i Bankier.pl

ZŁOTA SETKA

EWOLUCJA ROLI POŚREDNIKA FINANSOWEGO W DOBIE POWSZECHNEGO DOSTĘPU DO INFORMACJI

Rynek usług finansowych zmienia się dynamicznie. Wpływ na jego obecny kształt ma wiele czynników – od rozwijającej się cyfryzacji, przez zmiany prawne, po rosnące wymagania klienta indywidualnego, który chce otrzymać finansowanie w sposób możliwie prosty, szybki i bezpieczny. Jak w całym procesie odnajdują się pośrednicy finansowi?



Marcin Mikołajczak
członek zarządu Bancovo

Kluczem jest wpasowanie się w trendy technologiczne, których filarem jest przeniesienie procesów do środowiska online oraz dostęp do szerokiego wachlarza usług finansowych. Jest on możliwy, pod warunkiem nawiązania przez pośrednika długofalowej współpracy z wartościowymi kredytodawcami, którzy mogą skierować ofertę do zupełnie nowej kategorii klienta. Pośrednicy finansowi to wszystkie przedsiębiorstwa pełniące rolę ogniwa łączącego w procesach transakcyjnych pomiędzy podmiotami finansowymi dysponującymi oszczędnościami, a klientami indywidualnymi, którzy tych funduszy poszukują. Do grupy tej zaliczymy więc platformy kredytowe, instytucje pożyczkowe oraz ubezpieczeniowe, fundusze venture capital i private equity czy fundusze emerytalne. Podmioty pośredniczące, jak wszystkie biorące udział w rynku, muszą na bieżąco dostosowywać się do zachodzących na nim zmian. Jeśli chodzi o sektor finansowy te zachodzą bardzo szybko i dynamicznie.

Pośrednictwo online
Od pewnego już czasu coraz więcej usług finansowych przenoszonych jest do środowiska online. Doskonałym tego przykładem, patrząc na nasze podwórko, jest chociażby prężnie rozwijający się rynek e-commerce¹ oraz sektor bankowości internetowej i mobilnej.² Kierunek zmian nie jest dużym zaskoczeniem. To konsekwencja coraz szerszego dostępu do Internetu, za którą idzie powiększająca się liczba osób, które wszelkie kwestie finansowe załatwiają zdalnie. Powód takiego zachowania jest bardzo prozaiczny – to po prostu znacznie bardziej wygodne. Przykładem niech będą platformy kredytowe online pośredniczące w procesie pożyczania pieniędzy na linii konsument – firma pożyczkowa lub bank. Dzięki nim wszystkie for-

malności klient może dopełnić za pomocą komputera lub urządzenia mobilnego, bez wychodzenia z domu. To naprawdę duże ułatwienie dla Kowalskiego chcącego zaciągnąć zobowiązanie. Z drugiej strony to czynnik, który zwiększa liczbę klientów korzystających z usług podmiotów, które udostępniających swoje oferty na tego typu platformach. To dla nich kanał dotarcia do często zupełnie nowej kategorii klientów.

PSD2 i otwarta bankowość
Rok 2019 upłynie dla sektora finansowego pod znakiem PSD2 – dyrektywy wyrównującej szansę na rynku. Będzie to czas, w którym zaostry się konkurencja dla banków ze strony fintechów. Banki, aby utrzymać dominującą pozycję na rynku będą musiały wziąć rozwój technologiczny na swoje barki lub rozpocząć współpracę z innowacyjnymi podmiotami, jakimi są np. wspomniani już wcześniej pośrednicy kredytowi. Warto pamiętać, że polscy konsumenci wyjątkowo chętnie korzystają z nowoczesnych rozwiązań³ w finansach. Wszystko, więc wskazuje, że usługi świadczone przez fintechy, po wdrożeniu PSD2, staną się po

”
Rok 2019 upłynie dla sektora finansowego pod znakiem PSD2 – dyrektywy wyrównującej szansę na rynku. Będzie to czas, w którym zaostry się konkurencja dla banków ze strony fintechów.

NAJBARDZIEJ DYNAMICZNE SPÓŁKI LEASINGOWE W POLSCE				
LP	INSTYTUCJA	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2018 R. (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	EFL	403 420,00	512 409,00	27,02
2	PEKAO LEASING	73 186,00	87 638,00	19,74
3	PRIME CAR MANAGEMENT	445 910,26	516 874,66	15,91
4	ING LEASE (POLSKA)	173 138,00	195 254,00	12,77
5	IDEA GETIN LEASING	246 756,00	258 534,00	4,77
6	PKO LEASING	315 953,00	326 663,00	3,39

prostu dużo bardziej popularne niż dotychczas. Oprócz dotrzymania kroku fintechom, banki współpracujące z platformami kredytowymi, są beneficjentami dodatkowych korzyści. Przede wszystkim mogą zaoszczędzić fundusze, które musiałyby przeznaczyć na marketing oraz user experience, a które to obszary bierze na siebie podmiot pośredniczący. Wystawienie swojej oferty na tego typu platformie pozwoli również zakomunikować klientom indywidualnym, że bank nie boi się konkurencji ze strony pozostałych kredytodawców.

Gwarant bezpieczeństwa
Zarówno coraz większy dostęp do informacji, jak i zaostrzająca się konkurencja powoduje wzrost wymagań klientów indywidualnych. Naturalną tego konsekwencją jest wysyp różnego rodzaju podmiotów próbujących zagarnąć jak największą pulę konsumentską, kuszących z pozoru atrakcyjnymi ofertami, obarczonych jednak wysokim współczynnikiem ryzyka. Dlatego kluczowe jest, aby banki i inne instytucje finansowe współpracowały ze sprawdzonymi pośrednikami, gwarantującymi najwyższy poziom bezpieczeństwa. Będzie to przekładać się na zaufanie jakim klienci obdarzą ich samych.

1. <https://prneus.pl/polski-e-commerce-rosnie-sile-zakupy-online-placimy-bezgotowkowo-inaczej-niz-przecietny-europejczyk-437738>
2. Raport: NetBank bankowość internetowa i mobilna płatności bezgotówkowe, 2 kwartał 2018
3. Raport: POLSKA.JEST.MOBI 2018, s. 67

NAJWIĘKSZE BANKI W POLSCE

LP	INSTYTUCJA	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW Z TYTUŁU OPŁAT, PROWIZJI I ODSETEK PO III KWARTAŁACH 2017 (W TYS. ZŁ)	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW Z TYTUŁU OPŁAT, PROWIZJI I ODSETEK PO III KWARTAŁACH 2018 (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	PKO Bank Polski	8 566 000,00	9 115 000,00	6,41
2	Santander Bank Polska	6 715 435,00	7 137 269,00	6,28
3	BANK PEKAO	5 283 531,00	5 543 555,00	4,92
4	ING Bank Śląski	4 120 700,00	4 530 600,00	9,94
5	Alior Bank	2 442 294,00	3 871 376,00	58,51
6	mBank	2 995 535,00	3 325 027,00	11,00
8	Bank Millennium	2 376 350,00	2 501 333,00	5,26
9	Bank Credit Agricole	1 775 899,00	1 816 424,00	2,28
10	Santander Consumer Bank	1 385 376,45	1 505 894,65	8,70
11	Bank BGŻ BNP Paribas	1 452 073,00	1 453 079,00	0,69
12	Bank Handlowy	1 492 010,00	1 416 370,00	-5,07
13	Getin Noble Bank	1 102 160,00	1 002 857,00	-9,01
14	BOŚ Bank	610 628,00	575 903,00	-5,69
15	Idea Bank	820 425,00	324 044,00	-60,50
16	Pekao Bank Hipoteczny	23 653,00	21 897,00	-7,42

NAJBARDZIEJ DYNAMICZNE BANKI W POLSCE

LP	INSTYTUCJA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW Z TYTUŁU OPŁAT, PROWIZJI I ODSETEK PO III KWARTAŁACH 2017 (W TYS. ZŁ)	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW Z TYTUŁU OPŁAT, PROWIZJI I ODSETEK PO III KWARTAŁACH 2018 (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	Alior Bank	2 442 294,00	3 871 376,00	58,51
2	mBank	2 995 535,00	3 325 027,00	11,00
3	ING Bank Śląski	4 120 700,00	4 530 600,00	9,94
4	Santander Consumer Bank	1 385 376,45	1 505 894,65	8,70
5	BANK PEKAO	5 139 182,00	5 523 530,00	7,48
6	PKO Bank Polski	8 566 000,00	9 115 000,00	6,41
7	Santander Bank Polska	6 715 435,00	7 137 269,00	6,28
8	Bank Millennium	2 376 350,00	2 501 333,00	5,26
9	BANK PEKAO	5 283 531,00	5 543 555,00	4,92
10	Bank Credit Agricole	1 775 899,00	1 816 424,00	2,28

NAJWIĘKSZE TFI W POLSCE

LP	INSTYTUCJA	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2018 R. (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	PEKAO TFI	253 002,00	257 232,00	1,67
2	ALTUS TFI	290 593,00	240 395,00	-17,27
3	QUERCUS TFI	83 524,00	66 449,00	-20,44

NAJWIĘKSZE SPÓŁKI LEASINGOWE W POLSCE

LP	INSTYTUCJA	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2018 R. (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	PRIME CAR MANAGEMENT	445 910,26	516 874,66	15,91
2	EFL	403 420,00	512 409,00	27,02
3	PKO LEASING	315 953,00	326 663,00	3,39
4	IDEA GETIN LEASING	246 756,00	258 534,00	4,77
5	ING LEASE (POLSKA)	173 138,00	195 254,00	12,77
6	PEKAO LEASING	73 186,00	87 638,00	19,74

Materiał promocyjny

Innowacje, kompetencje i najwyższa jakość obsługi



Z Tomaszem Sękalskim, prezesem zarządu Idea Money, rozmawiała Joanna Zielińska

Czym oferta Idea Money różni się od oferty innych firm faktoringowych?

W obecnych czasach firmy wyróżniają się na tle konkurencji nie ceną, czy oferowanym produktem (bo te są do siebie stosunkowo podobne), a raczej sposobem nawiązywania i utrzymywania relacji, jakością obsługi klienta, poziomem wiedzy, kompetencjami doradców i ekspertyzą. Nie bez znaczenia jest także wielkość firmy i jej staż na rynku, a co za tym idzie, ugruntowana pozycja marki potwierdzona licznymi nagrodami i wyróżnieniami.

Idea Money – obecna na rynku faktoringowym już od 7 lat – nie zapomina o żadnym z tych aspektów, dlatego nie tylko oferujemy bezpieczny faktoring w postaci szerokiego wachlarza produktów, lecz także indywidualnie podchodzimy do każdego klienta, pomagając mu jednocześnie rozwijać biznes. Zgodnie z naszym hasłem – Pomagamy polskim przedsiębiorcom – dopasowujemy nasze usługi do potrzeb klientów, upraszczamy biznesową codzienność, oferując faktoringową aplikację mobilną, a za pomocą praktycznych narzędzi i merytorycznego wsparcia, także w postaci cyklu webinarów dla przedsiębiorców, edukujemy, inspirujemy i wspieramy właścicieli w rozwoju ich firm.

Jaki sukces z 2018 roku jest w Pana ocenie najważniejszy dla przyszłego rozwoju Idea Money?

Jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, że około 88 proc. osób odpowiedzialnych za podejmowanie de-

cyzji zakupowych z sektora B2B zaczyna interesować się daną firmą od polecenia jej przez innego przedsiębiorcę czy znajomego, a aż 77 proc. kupujących nie decyduje się na rozmowę z przedstawicielem firmy, zanim nie przeprowadzi swojego prywatnego rozeznania w rynku, to nie będzie żadnym zaskoczeniem fakt, że jednym z naszych największych sukcesów zeszłego roku jest ponowne zdobycie lauru Firmy Przyjaznej Klientowi.

Po raz kolejny udało nam się zdobyć nagrodę, która jest odzwierciedleniem tego, co nasi klienci sądzą o Idea Money w kontekście całej branży finansowej i konkurencji. Cieszymy się, że udało nam się zdobyć ich uznanie, a klienci docenili nasze starania związane z najwyższą jakością obsługi, szybkim kontaktem, błyskawicznym tempem finansowania faktur, profesjonalnym doradztwem, dążeniem do innowacyjności i otwartością na ich sugestie i potrzeby.

Co nowego zaproponowała Idea Money swoim klientom w 2018 r?

Stale poprawiamy i ulepszamy naszą ofertę – i to zarówno jeśli chodzi o produkty, jak i korzystanie z usługi, kontakt i obsługę klienta. W zeszłym roku portfolio naszych produktów powiększyło się o kolejne rozwiązania faktoringowe, których potrzebują przedsiębiorcy. Oferujemy już nie tylko klasyczny faktoring, pozwalający finansować sprzedaż (czy to w wersji abonamentowej, online, czy ściśle dopasowanej do profilu działalności danej spółki), lecz także faktoring kupiecki, pozwalający sfinansować firmowe zakupy. Twój Plan daje przedsiębiorcy elastyczność w doborze terminu spłaty i dodatkowy czas na zebranie środków. Pozwala to na prowadzenie elastycznej polityki zakupowej, skorzystanie z rabatów, czy wypracowanie dobrych, korzystnych finansowo relacji z dostawcą. Ten produkt, dzięki swojej konstrukcji, to kolejny element wyróżniający nas na rynku i razem z faktoringiem w abonamencie i faktoringiem Idea Online potwierdza, że kreowane przez nas rozwiązania są innowacyjne i unikalne.

Nie zapominamy także o usprawnianiu samego procesu finansowania. Wprowadzone do systemu faktury finansujemy teraz jeszcze szybciej, dzięki czemu przedsiębiorcy mogą liczyć na pieniądze z faktur na koncie już w tym samym dniu, dosłownie w ciągu paru godzin.

Dzięki naszej aplikacji mobilnej, która z pewnością wyróżnia nas na tle konkurencji, nasi klienci mogą nie tylko monitorować spłaty, dodawać do systemu nowych partnerów biznesowych (sprawdzając jednocześnie ich kondycję finansową), lecz także wprowadzać faktury do systemu przez telefon z każdego miejsca na świecie. Naszą aplikację stale ulepszamy o nowe funkcjonalności, a tym samym oferujemy mobilny, ekspresowy faktoring dopasowany do tempa życia współczesnego przedsiębiorcy.

Wszystkich zainteresowanych usprawnieniem płynności finansowej swojej firmy zapraszamy na ideamoney.pl i do kontaktu z naszymi doradcami, którzy z przyjemnością opowiedzą o proponowanych przez nas rozwiązaniach.

IdeaMoney
Nowoczesne finansowanie

Chcesz zmienić faktora lub wybrać bezpieczny faktoring dla swojej firmy?

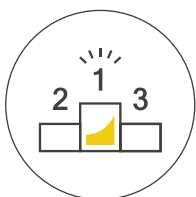
Postaw na zaufanie i dołącz do grona ponad **16 000** przedsiębiorców aktywnie korzystających z usługi.*

Wybierz Idea Money.

Sprawdź naszą ofertę www.ideamoney.pl



Laur Firmy
Przyjaznej Klientowi



Lider pod względem
liczby klientów MŚP



Elastyczna oferta i produkty,
już od 1 dnia działalności



Innowacyjna aplikacja
mobilna IdeaFaktor24

* wg. Raportu Polskiego Związku Faktorów za IV kwartał 2018 r.

ZŁOTA SETKA

MAPA RYZYKA NA 2019 ROK

Jak mawiał Niels Bohr „przewidywanie jest bardzo trudne, szczególnie jeśli idzie o przyszłość”. Jednak tak jak każdego roku nad rynkiem unoszą się mniejsze lub większe czarne chmury.

Piotr Żółkiewicz

zarządzający funduszem
Żółkiewicz & Partners Inwestycji
w Wartość FIZ

Polska

Z pewnością nie należy nie doceniać wpływu podwyżki cen energii na koszty wielu przemysłowych spółek. Według danych GUS udział kosztów energii stanowił w 2017 roku 1,3 – 1,6 proc. wszystkich kosztów. Jednak znajdują się branże w których koszty energii są większe i wynoszą około 5 proc. (np. przemysł metalowy). Z pewnością wzrost cen energii bardziej odbije się na spółkach, które nie będą w stanie przerzucić kosztów na swoich klientów. Z tego powodu należy spojrzeć, jaka jest struktura odbiorców oraz dostawców, a także jak wygląda struktura konkurencji, jaka panuje w branży. Warto jednak pamiętać, że ostatecznie większość branż jest w stanie z czasem przerzucić zwiększone koszty na konsumentów, tyle że często proces ten trwa kilka kwartałów, podczas których inwestorzy i posiadacze tych firm mogą reagować nerwowo.

Inaczej sytuacja wygląda w kwestii otwarcia niemieckiego rynku na ukraińskich pracowników. Z racji lepszych warunków płacowych najprawdopodobniej wielu Ukraińców wybierze się za Odrę w poszukiwaniu lepiej płatnej pracy. Będzie to niekorzystna sytuacja dla polskich przedsiębiorstw, bowiem jedyną fosą, jaka oddziela je od zachodniej konkurencji, są niższe koszty pracy. W takim przypadku presja na podwyżkę wynagrodzeń może spowodować, że marże takich firm bardzo ucierpią i będzie to zjawisko stałe, a nie chwilowe. Szczególnie narażeni na takie ryzyko odpływu pracowników z Ukrainy są firmy z sektora budowlanego, gastronomicznego czy hotelowego.

Świat – Deutsche Bank, skupię akcje

Warto spojrzeć także na ryzyka pojawiające się u naszego największego partnera handlowego, jakim są Niemcy. Wciąż nierozwiązanym problemem jest sytuacja największego niemieckiego banku. Przez lata Deutsche Bank wyhodował sobie pokazny portfel derywatów, który znacznie przekracza wielkość PKB Niemiec, czy sumę bilansową Europejskiego Banku Centralnego. Oczywiście ekspozycja netto portfela derywatów jest o wiele mniejsza niż ich wartość nominalna, a problemy Deutsche Banku są znane od dawna, jednak w przypadku zrealizowania się negatywnego scenariusza, może ucierpieć cały europejski system finansowy. Bilans największego banku Niemiec pozostaje

staje zagadką, a zobowiązania pozabilansowe są kwotami wyrażanymi w trylionach euro. Warto przypomnieć, że ostatni raz niemiecki bank osiągnął zysk netto w 2014 roku. Wobec tego nie można się dziwić, że co i rusz pojawiają się plotki o planowanym połączeniu Deutsche Bank i Commerzbank. Ewentualne rozwiązanie problemów Deutsche Bank spowodowałoby, że wyceny europejskich banków drastycznie by spadły, a ECB zostałby zmuszony do ponownego uruchomienia europejskiego odpowiednika QE.

Niekonwencjonalna polityka monetarna zastosowana m.in. przez FED, BOJ i ECB po kryzysie subprime doprowadziła do dynamicznego wzrostu zadłużenia w gospodarce. Wiele spółek notowanych na rynku amerykańskim korzystało z taniego pieniądza, wykorzystując go do dokonywania przejęć, przeprowadzania skupów akcji oraz nadmiernej wypłaty dywidend. Przykładem może być spółka McDonald's, która w ciągu ostatnich 4 kwartałów skupiła akcje własne za 5 mld dolarów oraz wypłaciła dywidendę o wartości 3,16 mld dolarów. W tym samym czasie wygenerowała gotówkę na działalność operacyjną na poziomie 5,55 mld dolarów. Pozostałe środki zdobyła głównie poprzez emisję długu. Taka praktyka stosowana była od kilku lat. Z tego powodu obecne zadłużenie spółki jest większe od jej aktywów, co oznacza, że kapitał własny spółki jest ujemny! Wzrost kosztu pieniądza i zatrzymanie szaleństwa związanego ze skupami akcji, może doprowadzić do zatrzymania się jednego z motorów popytu na amerykańskie akcje. Środowisko niskich stóp procentowych oraz rynkowego entuzjazmu przyczyniło się do finansowania przedsiębiorstw z branży nowych technologii, które mają problem z osiąganiem zysków. W efekcie wyceny wielu spółek opierają się na nadziei, że „kiedyś będą zyskowne”. Z takiego obrotu spraw korzystają emitenci akcji, którzy sprzedają swoje udziały po bardzo wysokich cenach. Przykładem może być spółka Shopify, które mimo wzrastających przychodów, ma problemy z osiągnięciem punktu rentowności oraz generowania gotówki. Środki na finansowanie swojej działalności spółka pozyskuje z kieszeni inwestorów, przeprowadzając emisje akcji. Obecna kapitalizacja wynosi około 15 mld dolarów przy przychodach poniżej 1 mld dolarów. W tym samym czasie spółka nie osiągnęła zysku netto. Wysznięcie źródła taniego pozyskiwania kapitału, może spowodować, że rynkowa wycena tego typu spółek może spaść. Niezwykła popularność spółek technologicznych spowodowała, że wy-

cena wielu z nich wydaje się znacznie oderwana od rzeczywistości. Ostatecznie, jak mawiał Warren Buffett, wartość spółki to suma przyszłych wolnych przepływów pieniężnych zdyskontowana do dziś. W przypadku wielu przedsiębiorstw podstawowe wskaźniki, takie jak Cena/Zysk czy Cena/Przychody, są wysokie, co sugeruje dyskontowanie ogromnego wzrostu przedsiębiorstw w przyszłości. Jeśli rzeczywistość zacznie odbiegać „in minus” od wcześniejszych prognoz, nastąpi spadek kapitalizacji spółek technologicznych. Przeszacowanie zdolności spółek do osiągania zysków w przyszłości nie są zjawiskiem nowym. Można pokusić się o stwierdzenie, że kupowanie modnych spółek, niezależnie od ceny, nie jest dobrym pomysłem. Przekonali się o tym m.in. akcjonariusze takich spółek jak Oracle, Microsoft, Enron i WorldCom podczas bańki internetowej, czy właściciele wielu producen-

podniecie koszty obsługi długu. Zwiększa to prawdopodobieństwo bankructwa podmiotów o najsłabszych bilansach i modelach biznesowych. Szczególnie interesujący jest „segment cov-lite”, w którym zabezpieczenia są znacznie bardziej „elastyczne” niż w przypadku tradycyjnych pożyczek, które lepiej chronią pożyczkodawcę. Segment cov-lite według danych LCD stanowi około 80 proc. rynku leveraged loans, co jest poziomem ponad dwukrotnie wyższym niż w 2007 roku. Z racji jego „elastyczności” cov-lite jest idealnym rynkiem dla przedsiębiorstw posiadających problemy z pozyskaniem środków na „normalnym” rynku. Jednym z motorów napędowych tego rynku jest CLO czyli (Collateralized Loan Obligation). Są to sekurytyzowane papiery wartościowe oparte na pożyczkach. Jest to więc kolejny wariant sławnych dekadę

i perspektyw. Jedynym powodem jest znajdowanie się spółki w określonym indeksie, który ETF naśladuje. Na dodatek za znaczną część wzrostu indeksów w USA odpowiadała wąska grupa spółek, a za ich zakupy w znacznej mierze odpowiadały fundusze ETF. Warto pamiętać, że sytuacja może się odwrócić.

Dyżurny temat – Włochy

Problemy, jakie ma gospodarka włoska, są strukturalne i nie są do naprawienia w ciągu najbliższej dekady. Można nawet pokusić się o stwierdzenie, że Włochy to „chory człowiek Europy”. Świadczy o tym niski wzrost gospodarczy, wysokie zadłużenie do PKB, czy duża ilość NPL w bilansach włoskich banków. Jednocześnie, dużym problemem jest znaczny poziom młodzieży zaliczanych do NETT (not in employment, education or training). W 2016 roku było to 20 proc. lud-



tów samochodów w początkowej fazie rewolucji motoryzacyjnej.

Świat – obligacje korporacyjne, CLO i ETF-y

Warto również spojrzeć na ogromny wzrost rynku korporacyjnych obligacji śmieciowych, którego wartość w USA wynosi ponad 2 biliony dolarów. Oznacza to, że jest już dwa razy większy niż w 2007 roku. Brak napływu nowego kapitału na ten rynek może spowodować, że wiele przedsiębiorstw o słabej kondycji finansowej będzie miało problem ze zrolowaniem swojego zadłużenia. W takiej sytuacji może nastąpić kosztowna restrukturyzacja długu, na której stracą posiadacze instrumentów dłużnych i udziałowych takich firm. Problem dotyczy w znacznej mierze spółek giełdowych.

Kolejnym gniazdem problemów może być rynek leveraged loan. Za pomocą tego instrumentu finansowane są przedsiębiorstwa, które nie mają wysokiego ratingu. Ponieważ oprocentowanie takich pożyczek jest zmienne, wzrost rynkowych stóp procentowych

temu instrumentów CDO. Według szacunków JP Morgan rynek CLO na koniec 2019 roku będzie warty 700 mld dolarów. Jak mawiał Warren Buffett, „dopiero podczas odpływu widać, kto pływał nago”. Może się okazać, że podczas rynkowego odpływu nudystami okaza się posiadacze „toksycznych CLO”. Kolejnym ryzykiem jakie występuje na rynkach rozwiniętych, jest znaczny wzrost udziału rozwiązań pasywnych w zarządzaniu aktywami. Obecnie ETF-y są popularnym instrumentem finansowym, który często przedstawiany jest jako dający możliwość „zarabiania na rynku” bez wysiłku intelektualnego i ponoszenia dużych kosztów. Jednak w sytuacji bessy, czar jaki roztaczają ETF-y może prysnąć, ponieważ inwestor zobaczy, że rozwiązania pasywne również tracą podczas bessy. W przypadku wystąpienia znacznego odpływu kapitału, może zmienić się paradygmat na rynku kapitałowym. Obecnie, z racji obfitości kapitału, ETF-y są seryjnymi kupującymi, którzy nabywają akcje spółek niezależnie od ich kondycji finansowej

ności Włoch w wieku 15-24. Jest to najwyższy wskaźnik w całej Unii Europejskiej. Warto również wspomnieć o tym, że Włochy razem z Grecją wydają w UE największy procent budżetu na transfery środków do osób starszych. Jednocześnie prognozy demograficzne dla tego i tak już „starego” społeczeństwa nie są najlepsze. Według danych zebranych przez United Nations World Population Prospects w 2050 r. we Włoszech na 100 osób w wieku produkcyjnym będzie ponad 70 osób w wieku przekraczającym 65 lat. Jednocześnie obecnie składki na system emerytalny we Włoszech są największe z krajów OECD i wynoszą około 33 proc. wynagrodzenia pracownika. Włochy mają także trzecią najwyższą stopę zastąpienia wśród krajów zaliczanych do OECD. Jeśli nic się nie zmieni włoski rząd będzie postawiony przed czterema alternatywami: zwiększyć dług, zwiększyć podatki, zmniejszyć świadczenia dla osób najstarszych lub podnieść produktywność gospodarki – z czego ostatnie jest najtrudniejsze.

Cokolwiek planujesz...



To się
uda!

W EFL zapewnimy Ci atrakcyjne finansowanie na samochody osobowe i dostawcze, samochody ciężarowe, maszyny i urządzenia, sprzęt medyczny, rolniczy oraz IT.



LEASING



POŻYCZKA



FAKTORING



UBEZPIECZENIA



WYNAJEM POJAZDÓW



801 404 444



EFL.PL

ZŁOTA SETKA

AI, robotyzacja i analiza danych zmieniają branżę finansową

Sztuczna inteligencja, robotyzacja i big data są często omawiane w odniesieniu do futurystycznych wizji dystopijnych, ale ich faktyczną przydatność można wyraźnie zauważyć w sektorze finansowym. Banki i firmy pożyczkowe już teraz korzystają z tych uzupełniających się i pokrywających się technologii. Jakie będą tego skutki w najbliższych latach?

Krzysztof **Dzikowski**
Head of Sales & Marketing
w TWINO

Automatyczna przyszłość
Rozwój Zrobotyzowanej Automatykacji Procesów (RPA) umożliwił bankom automatyzację powtarzalnych zadań biurowych, takich jak ządaniam wymiany kart kredytowych lub wniosków kredytowych. Po przeszkoleniu systemy te mogą wykonywać zadania w krótszym czasie, z większą dokładnością i po znacznie niższych kosztach, umożliwiając bankom obniżenie kosztów ogólnych.

Automatyczna przyszłość
Oczywiście, boty są już dobrze znane jako sposób na obsługę zapytań i poleceń użytkowników. Analityka uzupełnia tę automatyzację, dostarczając spostrzeżeń na podstawie zapytań dotyczących ogromnych zestawów danych i wykorzystując wykrywanie wzorów, aby zidentyfikować lepsze sposoby działania, zapewnić oparty na oprogramowaniu sposób wykrywania oszustw czy ograniczyć ryzyko niezgodnych działań. Oszczędności związane z tymi kosztami operacyjnymi nie muszą być równoznaczne

ze zmniejszeniem zatrudnienia, a wręcz często są przekazywane na innowacyjne projekty kierowane przez człowieka oraz bardziej satysfakcjonujące, zróżnicowane zadania. W czasach ogromnych przekształceń w usługach bankowych dotychczasowe zasady gry ulegają zmianie, gdzie tradycyjne instytucje finansowe coraz częściej są zagrożone przez cyfrowe startupy.

Wzrost wydajności
Z raportu Capgemini wynika, że pracownicy spędzają około czterech piątych swojego czasu na zadaniach ręcznych, które są gotowe do automatyzacji. Banki wykorzystują RPA, aby osiągnąć wzrost wydajności o 35-50 proc., co przekłada się na zwrot z inwestycji z ostatnich trzech do sześciu miesięcy. Banki używają uczenia maszynowego do analizy operacji na komputerach mainframe, co powoduje optymalizację kodu, aby zaoszczędzić czas potrzebny na przetworzenie transakcji. Instytucje finansowe mogą także poprawić relacje z klientami, wykorzystując wiedzę oferowaną przez sztuczną inteligencję i automatyzację. Na przykład używając historii transakcji swojego klienta

i danych osobowych, aby określić, które produkty lub usługi będą najbardziej przydatne dla konkretnych klientów.

Technologia nowym wyróżnikiem
Korzystanie z technologii lepszej niż konkurencja ma dziś kluczowe znaczenie dla sukcesu w bankowości. Wprowadzenie automatyzacji oczywiście oszczędza koszty, ale również podnosi jakość, ponieważ kod binarny nie męczy się, nie traci koncentracji ani nie decyduje się na zmianę pracy bez przekazywania wiedzy. Trudno wyobrazić sobie wiele operacji bankowych, które nie ulegną poprawie dzięki sztucznej inteligencji, robotom i analitykom danych. Zwyczajcami w obecnych zawirowaniach w sektorze bankowym będą ci, którzy najlepiej wykorzystali rozwiązania IT.

Duże banki coraz częściej inwestują w fintech
Obecnie banki, aby nie pozostać w tyle za konkurencją muszą otworzyć się na fintechowe rozwiązania. Wielokrotnie firmy działające w branży posiadają gotowe rozwiązania potrafiące znacznie usprawnić działania w tradycyjnej bankowości. Najbardziej innowacyjne banki traktują siebie jako część sektora FinTech. Inwestorzy główny obszar szans wynikających z zastosowania narzędzi fintechowych upatrują w obniżeniu kosztów operacji, w tym kosztów IT. Duże instytucje finansowe początkowo traktujące

NAJWIĘKSZE TUO W POLSCE

LP	INSTYTUCJA	SKŁADKA PRZYPISANA BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	SKŁADKA PRZYPISANA BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2018 R. (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	PZU	9 241 171	9 572 253	3,58
2	STU ERGO HESTIA	3 963 448	4 485 194	13,16
3	TUIR WARTA	3 751 665	4 179 037	11,39
4	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 367 847	1 550 138	13,33
5	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	1 386 110	1 489 442	7,45
6	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	1 004 059	1 150 099	14,54
7	GENERALI T.U.	1 040 994	1 106 236	6,27
8	UNIQA TU	832 372	897 579	7,83
9	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	720 263	789 599	9,63
10	LINK4 TU	761 354	773 064	1,54
11	GOthaER TU	468 269	555 059	18,53
12	TUW TUW	497 312	446 991	- 10,12
13	PKOTU	350 407	422 242	20,50
14	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	261 517	389 921	49,10
15	AVIVA TU OGÓLNYCH	339 674	316 867	- 6,71
16	TU EUROPA	304 796	228 143	- 25,15
17	TU EULER HERMES	198 973	218 242	9,68
18	CONCORDIA POLSKA TUW	224 449	211 344	- 5,84
19	PTR	193 449	205 200	6,07
20	TUZ TUW	167 041	151 144	- 9,52

Źródło: firmy, KNF, GPW, opracowanie: CBSF

fintech jako zagrożenie, stopniowo dostrzegają, że najkorzystniejszą opcją z punktu widzenia ich rozwoju jest partnerska współpraca. Firmy z sektora fintech stopniowo wprowadzają nowe sposoby, aby konsumenci mieli większą kontrolę nad swoimi finansami. Coraz powszechniejsze stają się wirtualne karty płat-

nicze, jednorazowe numery kart płatniczych czy transakcje powiązane z lokalizacją GPS. Dodatkowo pojawiają się nowe narzędzia do interakcji z użytkownikiem, obsługi wiadomości tekstowych oraz scoringu opartego na zachowaniach klientów podczas korzystania ze smartfona i obsługi przez niego zobowiązań.

Społeczna odpowiedzialność biznesu coraz ważniejsza dla inwestorów

Provident Polska, jako pierwsza spółka spoza głównych indeksów GPW, otrzymała Certyfikat REPSECT, potwierdzający, że spełnia standardy warszawskiej giełdy w zakresie zrównoważonego rozwoju. Certyfikat, podobnie jak RESPECT Index wyróżniający społecznie odpowiedzialnie firmy, pokazuje, że kwestie zrównoważonego rozwoju są kluczowe nie tylko dla reputacji marki, lecz także mają znaczenie w komunikacji z inwestorami.


Patrycja Rogowska-Tomaszycka
dyrektor Corporate Affairs na Region Północny, członek zarządu Provident Polska

Znaczenie indeksów spółek odpowiedzialnych społecznie rośnie od 1999 roku, kiedy to firma Dow Jones

rozpoczęła publikację Sustainability Index, opartego na analizie działalności spółek w trzech warstwach – ekonomii, ochrony środowiska i odpowiedzialności społecznej. Od tego czasu powstało kilkanaście innych wskaźników tego typu, a do najbardziej znanych można zaliczyć FTSE4GOOD uwzględniający spółki notowane na londyńskiej giełdzie, czy amerykański Calvert Social Index.

Pod dobrym wpływem
Indeksy CSR stały się ważnym narzędziem, służącym do

konstrukcji portfeli inwestycyjnych w oparciu o papiery wartościowe firm społecznie odpowiedzialnych. Jest to dla inwestorów jeden z mierników wartości, ponieważ wpisanie zrównoważonego rozwoju w ramach odpowiedzialności społecznej biznesu w strategię spółek może mieć przełożenie na ich wycenę. Także przedsiębiorcy doceniają znaczenie kwestii społecznych. Odpowiedzialność społeczna biznesu znajdująca odzwierciedlenie w relacjach inwestorskich jest ważnym trendem na Zachodzie, który w znaczący sposób wpłynął także na standard raportowania, w tym uwzględnianie danych oznaczonych skrótem ESG, na które składają się trzy czynniki – środowisko (environment), społeczna odpowiedzialność (social responsibility) oraz ład korporacyjny (corporate governance).

Znaczenie CSR dla investor relations
Istotna rola, jaką kwestie społeczne pełnią dla inwestorów, wpłynęła także na sposoby raportowania w Polsce. Zgodnie z nowelizacją ustawy o rachunkowości, wdrażającą do polskiego prawa dyrektywę 2014/95/UE, od 2018 roku część największych polskich spółek wraz ze sprawozdaniem ze swojej działalności musi składać oświadczenie na temat informacji niefinansowych. Także warszawska giełda podkreśla znaczenie CSR dla investor relations. GPW prowadzi RESPECT Index, wyłaniający spółki zarządzane w sposób odpowiedzialny i zrównoważony. W jego skład wchodzi wyłącznie spółki giełdowe, które działają zgodnie z najlepszymi standardami zarządzania w zakresie ładu korporacyjnego, informacyjnego oraz relacji z inwestorami, a także w obsza-

rach czynników ekologicznych, społecznych i pracowniczych. W tym roku GPW zdecydowała się wyróżnić także spółki spoza głównych indeksów. Certyfikat RESPECT, jest przyznawany po spełnieniu takich samych wymogów, jak w przypadku indeksu, ale mogą się o niego ubiegać spółki będące poza indeksami WIG20, mWIG40, sWIG80. Provident, będący jedyną firmą pożyczkową, której akcje są notowane na giełdzie (w ramach tzw. notowania równoległego), jest pierwszą i jedyną do tej pory spółką, która otrzymała Certyfikat RESPECT, potwierdzający spełnienie wymogów biznesu odpowiedzialnego społecznie. Od 2014 roku Provident Polska jako jedyna firma pożyczkowa przygotowuje raport CSR, wyróżnia się także skalą aktywności na rzecz samoregulacji, będącej jednym z filarów etycznego i odpowiedzialnego biznesu.

MATERIAŁ
MARKETINGOWY



Oszczędzaj inwestując

Nowa platforma inwestycyjna inPZU

Inwestycje w fundusze inwestycyjne są obarczone ryzykiem inwestycyjnym.
Informacje o funduszu oraz o jego ryzyku inwestycyjnym zawarte są
w prospekcie informacyjnym dostępnym na stronie inpzu.pl.
Organem nadzoru dla TFI PZU jest komisja Nadzoru Finansowego.



ZŁOTA SETKA

JAK WALCZYĆ Z ZATORAMI PŁATNICZYMI?

Wśród nowych postanowień przedsiębiorców, najczęściej pojawiają się takie, które dotyczą większych zysków, nowych klientów, zadowolonych pracowników, coraz lepszych produktów i usług. Oczekiwania może przyćmić jednak rzeczywistość – a konkretnie niewywiązywanie się naszych kontrahentów z zobowiązań. Skutkami niepłacenia faktur na czas mogą być zatory płatnicze, wpływające na utratę płynności finansowej firm, a nawet prowadzące do ich upadłości.

Wyobraźmy sobie typowy zator płatniczy: jeżeli firma A nie płaci firmie B, to firma B wpada w kłopoty finansowe i wstrzymuje przelewy do firmy C, czasem D, czy nawet E. To duże uproszczenie, ale wniosek jest jeden. Każdy zator płatniczy powoduje reakcję łańcuchową i wpływa nie tylko na daną firmę ale również na całą gospodarkę. Przedsiębiorcy zbyt rzadko podejmują walkę z zatorami płatniczymi, a szkoda, ponieważ nieuregulowane na czas płatności mają negatywny wpływ na planowanie kolejnych inwestycji, składanie zamówień, czy... wywiązywanie się ze swoich zobowiązań względem innych podwykonawców. Jak radzić sobie z zatorami płatniczymi? Dlaczego walka z przeterminowanymi należnościami powinna stać na czele priorytetów każdego przedsiębiorcy?

Liczyby nie kłamią
W ubiegłym roku przeciętny przedsiębiorca czekał 3 miesiące i 12 dni aż kontrahent zapłaci mu fakturę – tak wynika z badań Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej oraz Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych. Raport „Portfel należności polskich przedsiębiorców”, przygotowany na bazie tych badań, potwierdza, że nieterminowe płatności polskich wciąż stanowią realny problem. Odsetek przeterminowanych należności pod koniec ubiegłego roku wynosił 22 procent, co oznacza, że z każdej faktury opiewającej na 1000 zł aż 220 zł nie wpłynęło do przedsiębiorcy w obowiązującym terminie lub wcale, czy też inaczej – na 100 faktur, aż 22 z nich nie są opłacone w terminie. Ankietowani przedsiębiorcy twierdzili, że ze względu na zatory płatnicze nie mogą regulować terminowo swoich zobowiązań, a to często skutkuje gorszymi warunkami dostaw i pogarsza ich wizerunek. Aż 31,4 proc. ankietowanych przyznało, że ogranicza inwestycje (31,4 proc.), ma problemy z wprowadzaniem nowych produktów na rynek (8,6 proc.), musi podnosić ceny produktów lub usług (7,4 proc.) lub ograniczyć zatrudnienie (5,8 proc.).

Walka z zatorami płatniczymi
Krok 1 – Świadomy dobór kontrahentów
Z przeterminowanymi płatnościami boryka się 85 proc. polskich firm. Zatory płatnicze mogą prowadzić do bankructwa przedsiębiorstwa, a w skali makroekonomicznej nawet do rynkowych problemów. Dlatego firmy powinny ostrożnie i z rozważa-

dobierać przyszłych współpracowników i kontrahentów?
– Gdy analizujemy doświadczenia instytucji finansowych zrzeszonych w naszej organizacji oraz uczestników naszych badań, coraz częściej zauważamy, że przedsiębiorcy wciąż rzadko stosują zasadę ograniczonego zaufania wobec potencjalnych kontrahentów. Zbyt rzadko zadają sobie trud, by sprawdzić firmę, z którą zamierzają współpracować. Zbyt często brak uważności w tym względzie jest przyczyną poważnych kłopotów. Zdajemy sobie sprawę z tego, że takie podejście może być wynikiem niewystarczającej wiedzy na temat procesów związanych z powstawaniem długów, ale również z odzyskiwaniem należności. To właśnie dlatego w naszej kampanii „Windykacja? Jasna Sprawa” edukujemy nie tylko jak walczyć z zadłużeniem, ale również jakie kroki podejmować, by nie wpaść w kłopoty finansowe – mówi Andrzej Roter, Prezes Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych.
Jak zatem zweryfikować potencjalnego kontrahenta? Najbardziej wiarygodne informacje można znaleźć w Krajowym Rejestrze Sądowym lub Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej. Odpowiedni raport można zamówić także w wywiadowniach gospodarczych. Na portalu urzędowym KRS można uzyskać dostęp do sprawozdań finansowych danej firmy (o ile firma je składa). Co prawda, w e-KRS nie uzyskamy informacji, czy ktoś zalega z płatnościami, ale dowiemy się, w jakiej kondycji finansowej jest dane przedsiębiorstwo oraz czy notuje zyski, czy straty. Bardzo efektywnym źródłem wiedzy

o kondycji przedsiębiorcy są Biura Informacji Gospodarczej, a „odpytywanie” tych baz danych należy już do kanonów racjonalnego postępowania i badania wiarygodności partnerów. Można oczywiście sprawdzić również opinie o danej firmie w Internecie lub uzyskać informacje od jej obecnych partnerów biznesowych.

Krok 2 – Przypominanie o płatności
Dlaczego przedsiębiorcy nie radzą sobie z odzyskiwaniem nieuregulowanych należności? Przyczyn jest wiele. Wśród nich jest niedostateczna wiedza na temat profesjonalnego zarządzania wierzytelnościami, ale też strach przed utratą dobrych relacji z partnerem biznesowym.
– Wielu przedsiębiorców zwleka z podjęciem działań zmierzających do odzyskania zaległości, ponieważ obawia się utraty ważnego klienta i nadwężenia wypracowanych dotychczas relacji. Dla niektórych z nich mogłoby to oznaczać utratę głównej części dochodu, zwłaszcza gdy nie mają możliwości nawiązania współpracy z inną firmą – podkreśla Andrzej Roter z KPF. – Część przedsiębiorców chce w ten sposób zaskarbić sobie biznesową życzliwość firm, które chce pozyskać do grona swoich partnerów, nie zdając sobie sprawy, że każdy, rzetelny przedsiębiorca działa w sposób w pełni transparentny i dba, by informacje o jego działalności biznesowej były aktualne i dostępne, bo to jest źródłem jego sukcesu w negocjacjach dobrych warunków współpracy – dodaje. W wielu przypadkach przypominanie o terminie płatności (jeszcze przed terminem wymagalności faktury), a później wysyłanie monitów przypominających o przeterminowanej należności przynosi rezultaty, dlatego warto podjąć takie działania.
Krok 3 – Skorzystanie z pomocy specjalistów ds. zarządzania wierzytelnościami
Wielu przedsiębiorców, którzy utknęli w płatniczym zatorze decyduje się na

skorzystanie z pomocy firm, które specjalizują się w zarządzaniu wierzytelnościami. – Z analizy doświadczeń firm windykacyjnych zrzeszonych w KPF wynika, że z roku na rok notują one wzrost zainteresowania swoimi usługami. Instytucje te świadczą profesjonalną pomoc w usuwaniu zatorów płatniczych i są niejednokrotnie jedyną szansą dla firm, które chcą nadal funkcjonować i zarabiać – podkreśla Andrzej Roter. – Jeżeli dochodzi do sporu pomiędzy partnerami biznesowymi, pomoc niezależnego specjalisty może być nieoceniona – podsumowuje.
Decyzja o tym, by odzyskaniem należności zajęli się specjaliści, może przynieść wiele korzyści. Po pierwsze – firmy windykacyjne oferują szeroki zakres usług – począwszy od działań prewencyjnych, poprzez windykację polubowną, aż po prowadzenie sprawy na drodze sądowej. Po drugie – często zapewniają wyższą skuteczność działania, co daje większe możliwości odzyskania należności. Skuteczność działań jest zresztą wynikiem zatrudniania wykwalifikowanych pracowników. O ile próby odzyskania należności, realizowane

przez przedsiębiorców we własnym zakresie, często nie przynoszą rezultatów, o tyle specjaliści wiedzą w jaki sposób dotrzeć do dłużnika, jak z nim rozmawiać i jak przygotować atrakcyjną ofertę spłaty. Wreszcie, skorzystanie z pomocy specjalistów może uchronić firmę nie tylko przed bankructwem (z tytułu nieodzyskanych zobowiązań), ale również przed wysokimi kosztami związanymi z nieudolnymi próbami odzyskania należności „na własną rękę”. Zatrudnienie firmy windykacyjnej jest ekonomiczne, zwłaszcza, że w większości przypadków pobiera ona prowizję od już odzyskanej kwoty.
Warto podkreślić, że „rozmyślnie prowadzenie biznesu” w oparciu o „wstrzymywanie faktur” może negatywnie wpływać na rozwój innych przedsiębiorców i nie powinno być praktykowane, nie tylko ze względów ekonomicznych, ale również moralnych. Zatorów płatniczych można jednak uniknąć stosując się do powyżej opisanych kroków, a przede wszystkim – pamiętając, by być wyjątkowo ostrożnym przy podejmowaniu decyzji biznesowych dotyczących kontrahentów.

NAJBARDZIEJ DYNAMICZNE TUNŻ W POLSCE

LP	SPÓŁKA	SKŁADKA PRZYPISANA BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	SKŁADKA PRZYPISANA BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2018 R. (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	COMPENSA TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	396 453	618 396	55,98
2	SANTANDER AVIVA TUNŻ	148 433	208 785	40,66
3	POCZTOWE TUNŻ	24 833	33 440	34,66
4	STUNŻ ERGO HESTIA	306 702	341 741	11,42
5	TUNŻ WARTA	581 165	615 497	5,91
6	WTUŻIR CONCORDIA CAPITAL	46 407	49 089	5,78
7	PKO ŻYCIE TU	370 363	381 712	3,06
8	METLIFE TUNŻIR	630 575	643 942	2,12
9	GENERALI ŻYCIE T.U.	707 321	717 353	1,42
10	AVIVA TUNŻ	1 362 674	1 380 660	1,32

NAJBARDZIEJ DYNAMICZNE TUO W POLSCE

LP	SPÓŁKA	SKŁADKA PRZYPISANA BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	SKŁADKA PRZYPISANA BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2018 R. (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	3 394	31 434	826,24
2	TUW MEDICUM	2 128	4 641	118,08
3	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	261 517	389 921	49,10
4	KUKE	37 789	54 396	43,95
5	TU ZDROWIE	35 665	45 316	27,06
6	CREDIT AGRICOLE TU	13 073	16 391	25,38
7	PKO TU	350 407	422 242	20,50
8	GOTHAER TU	468 269	555 059	18,53
9	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	1 004 059	1 150 099	14,54
10	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 367 847	1 550 138	13,33

Źródło: firmy, KNF, GPW, opracowanie: CBSF

NAJWIĘKSZE FIRMY Z SEKTORA WIERZYTELNOŚCI W POLSCE

LP	SPÓŁKA	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2018 R. (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	KRUK	806 919,00	893 510,00	10,73
2	BEST	154 081,00	163 896,00	6,37
3	PRAGMA INKASO	28 753,00	34 511,00	20,03
4	GIEŁDA PRAW MAJĄTKOWYCH VINDEUS	46 115,00	33 801,00	-26,70

NAJBARDZIEJ DYNAMICZNE FIRMY Z SEKTORA WIERZYTELNOŚCI W POLSCE

LP	SPÓŁKA	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2018 R. (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	PRAGMA INKASO	28 753,00	34 511,00	20,03
2	KRUK	806 919,00	893 510,00	10,73
3	BEST	154 081,00	163 896,00	6,37

GAZETA FINANSOWA
Finansowa
MARKA
ROKU 2019

NAGRODZENI

Za oferowanie usług i produktów najwyższej jakości na rynku inwestycyjnym.



DM BOŚ to ekspert rynku finansowego z wieloletnim doświadczeniem. W 2018 roku firma została nagrodzona w kategorii Najlepszy Dom Maklerski 2018 podczas Konferencji FxCuffs – największego w Europie Środkowo-Wschodniej spotkania zrzeszającego branżę rynku inwestycyjnego. Dodatkowo biuro otrzymało nagrody w kategorii Najlepszy Polski Broker Forex 2018 i Najlepszy Polski Broker CFD 2018, co jest potwierdzeniem uznania za najlepsze usługi. DM BOŚ od lat zajmuje miejsce na podium wśród najlepszych, oferując klientom wysokiej jakości produkty oraz wspierając inwestorów licznymi szkoleniami, analizami, rekomendacjami czy komentarzami ekspertów.

Za dostarczanie kompleksowych rozwiązań finansowych: leasingu, pożyczek, wynajmu długoterminowego oraz wspieranie polskiej przedsiębiorczości.



EFL to prężna instytucja finansowa z 28-letnim doświadczeniem, kadram najwyższej klasy specjalistów i wyspecjalizowanym zapleczem infrastrukturalnym. Spółka obsługuje klientów z sektora MŚP i finansuje wysokobudżetowe transakcje dla klientów korporacyjnych i instytucjonalnych. Poziom obsługi i jakość dostarczanych rozwiązań sprawiają, że z roku na rok firmie ufa coraz więcej klientów.



Za skuteczną cyfrową transformację biznesu z wykorzystaniem innowacji, wsłuchiwanie się w potrzeby nowoczesnego klienta oraz stworzenie nowego miejsca w Internecie, w którym w szybki i wygodny sposób można kupić ubezpieczenie.

Grupa Europa to nowoczesny ubezpieczyciel, który od ponad 20 lat działa na polskim rynku. Od trzech lat towarzystwo wdraża z powodzeniem strategię, prowadzącą do transformacji jego modelu biznesowego. W tym celu Europa sięga po innowacje oraz stawia na budowę nowych cyfrowych kanałów sprzedaży. Jednocześnie wychodzi naprzeciw oczekiwaniom klientów, którym w innowacyjny sposób dostarcza ochronę ubezpieczeniową oraz zapewnia najwyższą jakość usług.



Za najwyższej jakości obsługę klienta (firma ponownie otrzymała laur Firmy Przyjaznej Klientowi), innowacyjne podejście do produktów i usług (stałe unowocześnianie aplikacja mobilna, faktoring online) oraz za tworzenie produktów dopasowanych do potrzeb przedsiębiorców (faktoring w abonamencie, wprowadzenie innowacyjnego faktoringu kupieckiego Twój Plan).

Idea Money pomaga wszystkim przedsiębiorcom, którzy szukają gwarancji bezpieczeństwa i płynności finansowej, będąc nie tylko firmą faktoringową o ugruntowanej pozycji, lecz przede wszystkim skutecznym i rzetelnym partnerem w biznesie.



Za rewolucję w inwestycjach i wprowadzenie funduszy pasywnych inPZU oferowanych na platformie inPZU.pl. Są to pierwsze w pełni autorskie fundusze pasywne w Polsce.

Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU SA to – pod względem wartości zarządzanych aktywów – jedno z największych towarzystw inwestycyjnych w Polsce. Działa od 1999 roku. TFI PZU jest częścią Grupy PZU. Korzysta z jej doświadczeń zgromadzonych przez ponad 200 lat działalności finansowo-ubezpieczeniowej oraz tworzy filar pionu inwestycyjnego – PZU Inwestycje.



Za indywidualne podejście do potrzeb klienta, umiejętność budowania z nim długotrwałych relacji oraz dostarczanie prostych, rzetelnych i dostępnych produktów finansowych.

Provident od ponad 21 lat dba o budowanie wiarygodnego i nowoczesnego rynku pożyczek gotówkowych. W tym czasie firmie zaufało ponad 4 miliony klientów. Stworzony przez Providenta model biznesowy, oparty na przejrzystości, odpowiedzialności i zaufaniu, pozwala na stabilny rozwój i kreowanie nowoczesnych rozwiązań odpowiadających na potrzeby klientów.