

ZŁOTA SETKA

Ranking 100 największych
instytucji finansowych w Polsce

Laureaci



w kategorii: **leasing**



w kategorii: **dom maklerski**



w kategorii: **pożyczka gotówkowa**



w kategorii: **faktoring**



w kategorii: **windykacja**



w kategorii: **doradztwo finansowe**

GAZETA FINANSOWA
Finansowa
MARKA
ROKU 2017

100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	Spółka	Wielkość przychodów po III kwartałach 2015 r.*	Wielkość przychodów po III kwartałach 2016 r.*	Zmiana proc.
1	PKO BP	9 520 873,00	9 466 038,00	-0,58
2	PZU	6 252 851,00	7 621 792,90	21,89
3	GRUPA BANK ZACHODNI WBK	5 989 594,00	6 235 742,00	4,11
4	PZU ŻYCIE	6 069 349,00	5 997 072,20	-1,19
5	BANK PEKAO	5 588 827,00	5 464 468,00	-2,23
6	MBANK	3 752 100,00	3 991 183,00	6,37
7	ING BANK ŚLĄSKI	3 381 600,00	3 638 300,00	7,59
8	STU ERGO HESTIA	2 728 826,65	3 133 660,50	14,84
9	TUIR WARTA	2 821 698,55	2 952 093,66	4,62
10	BGŻ BNP PARIBAS	1 814 892,00	2 383 414,00	31,33
11	GRUPA GETIN NOBLE BANK	2 670 309,00	2 313 203,00	-13,37
12	BANK MILLENNIUM	2 263 802,00	2 212 131,00	-2,28
13	ALIOR BANK	1 353 656,00	1 586 757,00	17,22
14	AVIVA TUNŻ	1 611 411,25	1 408 214,28	-12,61
15	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 294 006,00	1 346 634,65	4,07
16	SANTANDER CONSUMER BANK	1 220 396,00	1 261 274,00	3,35
17	METLIFE TUNŻIR	1 482 120,00	1 154 968,14	-22,07
18	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	1 427 294,00	1 142 078,00	-19,98
19	BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	1 085 353,00	1 137 467,00	4,80
20	AVIVA OFE AVIVA BZ WBK	924 184,00	1 086 452,00	17,56
21	PROVIDENT POLSKA	1 159 148,00	1 084 818,00	-6,41
22	GENERALI T.U.	663 360,92	1 059 834,78	59,77
23	NATIONALE-NEDERLANDEN OFE	865 326,00	1 049 456,00	21,28
24	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	1 067 010,20	984 850,84	-7,70
25	OPEN LIFE TU ŻYCIE	1 375 561,68	952 847,53	-30,73
26	TU NA ŻYCIE EUROPA	654 626,89	899 583,50	37,42
27	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	734 538,10	864 596,43	17,71
28	UNIQA TU	756 557,77	826 092,08	9,19
29	AXA ŻYCIE TU	995 343,56	808 360,08	-18,79
30	STUNŻ ERGO HESTIA	1 213 459,97	775 992,96	-36,05
31	GENERALI ŻYCIE T.U.	1 025 107,54	762 278,37	-25,64
32	DEUTSCHE BANK POLSKA	742 691,95	741 307,88	-0,19
33	IDEA BANK	517 922,00	694 139,00	34,02
34	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	637 725,41	680 277,17	6,67
35	PKO ŻYCIE TU	823 874,36	667 441,36	-18,99
36	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	594 740,00	625 832,00	5,23
37	VIENNA LIFE TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP*	493 280,00	593 088,19	20,23
38	TUNŻ WARTA	1 312 705,27	586 047,51	-55,36
39	KRUK	449 238,00	542 262,00	20,71
40	LINK4 TU	372 193,00	499 532,48	34,21
41	GOTHAER TU	439 112,84	467 035,84	6,36
42	TUW TUW	335 120,72	463 687,51	38,36
43	OFE PZU "ZŁOTA JESIEŃ"	443 494,00	450 596,00	1,60
44	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	612 412,00	439 901,73	-28,17
45	METLIFE OFE	301 092,00	394 439,00	31,00
46	AVIVA TU OGÓLNYCH	314 207,00	376 461,53	19,81
47	EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY	325 827,00	360 086,64	10,51
48	COMPENSA TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP	457 225,57	352 940,15	-22,81
49	SGB-BANK	353 742,63	342 406,13	-3,20
50	AEGON TU NA ŻYCIE	644 904,00	341 508,94	-47,04

Szanowni Państwo

Złota setka i Finansowa Marka Roku to sztandarowe projekty „Gazety Finansowej” podsumowujące sytuację na rynku finansów w Polsce. Każdego roku przyglądamy się kondycji działających na rodzimym rynku banków, firm ubezpieczeniowych, domów maklerskich, firm leasingowych i innych przedsiębiorstw świadczących usługi finansowe. Zbieramy informacje na temat ich kondycji finansowej (wysokości przychodów ogółem, wysokości składki przypisanej brutto, wysokości przychodów operacyjnych) i porównujemy je do wyników z lat ubiegłych. W ten sposób otrzymujemy informację nie tylko na temat tego, które firmy powinny znaleźć się w gronie największych instytucji finansowych, ale też, które rozwijają się najbardziej dynamicznie, których działania, posunięcia sprawiły, że rozwijają się i zmieniają, generując coraz wyższe przychody. Spośród wszystkich działających w Polsce instytucji wybieramy także te, które zasługują na miano Finansowej Marki Roku – ten prestiżowy tytuł należy się tym, którzy nie tylko dbają o swój własny sukces finansowy, ale i wpływają na pozytywną kondycję rodzimej gospodarki poprzez wspieranie działalności innych przedsiębiorstw. Wszystkim laureatom gratulujemy.

Redakcja

Wyróżnij się albo zgiń – jak zbudować silną markę na polskim rynku

Budowanie silnej marki to wyzwanie dla firm, które chcą utrzymać dobrą pozycję na rynku przez długie lata, a nie tylko zaistnieć na nim przez moment. Na co zwrócić szczególną uwagę przy kreowaniu własnego brandu? Przede wszystkim trzeba być konsekwentnym, dbać o jakość oferowanych produktów lub usług oraz wyróżnić się wśród innych.

Konsekwencja

W prowadzeniu biznesu ważny jest upór w dążeniu do celu i świadomość swojego produktu. Działania wykonywane konsekwentnie przez długi czas są znakiem jakości i determinacji, co wpływa pozytywnie na wizerunek całej firmy. Ważne też jest określenie zakresu świadczonych usług – czym właściwie się zajmujemy? Klienci potrzebują jasnego przekazu – co oferuje konkretna firma. Lata pracy nad uświadamianiem konsumentów, czym zajmuje się przedsiębiorstwo, owocują zbudowaniem rozpoznawalnej firmy o pewnej pozycji na rynku. Firma, która działa zgodnie ze swoją wizją i wartościami, jest godna zaufania.

Zaufanie

Zadowolenie klienta ma ogromny wpływ na to, jak firma funkcjonuje na rynku. A klient jest usatysfakcjonowany usługą lub produktem, gdy spełnia jego oczekiwania, jest zgodny z wcześniejszymi zapewnieniami producenta i najlepiej jest dostarczony w ekspresowym tempie. Trzeba mieć świadomość, że każdy z nas może popełnić błąd. Jednak za swoje pomyłki trzeba brać odpowiedzialność. Tym cechuje się dobra firma, lojalna w stosunku do klientów i ceniąca jakość swoich usług. – Jakość produktów to jedna z wartości, na której skupiamy się najbardziej. Jestem świadomy tego,

że tkaniny wychodzące z naszych magazynów są zgodne z opisem i spełniają oczekiwania klienta – mówi Andrzej Moskała, prezes firmy Toptextil.

Eksponowanie swoich zalet

Każda marka ma coś, co wyróżnia ją spośród innych. Może to być niecodzienny design produktu,

innowacyjny sposób komunikacji z konsumentami, nowoczesne technologie wykorzystywane tylko w jednej firmie. Możliwość jest mnóstwo, trzeba przeanalizować wszystkie wady i zalety marki, by wybrać niepowtarzalną cechę wyróżniającą ją z ogromnej ilości przedsiębiorstw na rynku. – Firmy prześcigają się w tym, kto będzie najbardziej nowoczesny, w jaki sposób zaskoczy wszystkich. Ale okazuje się, że czasami najlepszy efekt przynosi konsekwencja i skupienie się na swoich mocnych stronach. – komentuje dr Marek Borowiński, znany Shop Doctor.

NAJWIĘKSZE FIRMY LEASINGOWE

wg wielkości przychodów

	Spółka	Wielkość przychodów po III kwartałach 2015 r.	Wielkość przychodów po III kwartałach 2016 r.	Zmiana proc.
1	EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY	325 827,00	360 086,64	10,51
2	MILLENNIUM LEASING	164 428,71	184 052,36	11,93
3	ING LEASE (POLSKA)	162 645,01	160 268,58	-1,46
4	BZ WBK LEASING	98 297,80	113 494,89	15,46
5	SG EQUIPMENT LEASING POLSKA	116 489,74	98 438,54	-15,50
6	Idea Leasing	89 458,00	95 227,00	6,45

NAJWIĘKSZE FIRMY LEASINGOWE

wg dynamiki przychodów

	Spółka	Wielkość przychodów po III kwartałach 2015 r.	Wielkość przychodów po III kwartałach 2016 r.	zmiana proc.
1	BZ WBK LEASING	98 297,80	113 494,89	15,46
2	MILLENNIUM LEASING	164 428,71	184 052,36	11,93
3	EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY	325 827,00	360 086,64	10,51
4	IDEA LEASING	89 458,00	95 227,00	6,45

Oprac.: CBSF, źródło: firmy, KNF

W 2017 roku będziemy świadkami odbicia inwestycyjnego Polski

2016 rok okazał się rekordowy dla polskiego rynku leasingu – padł kolejny roczny rekord udzielonego finansowania. Radosław Kuczyński, prezes zarządu EFL, z którym rozmawiamy o kondycji rynku leasingu, spodziewa się, że w 2017 r. zostanie przekroczona kolejna granica wartości udzielonego finansowania, a inwestycje polskich firm będą mocno wspierane przez dotacje unijne.

Wiele osób obawiało się w ubiegłym roku, że zawirowania, zarówno w polskiej gospodarce, jak i w Unii Europejskiej, mogą odbić się na stanie polskiego sektora przedsiębiorstw. Wyniki branży leasingowej zaprzeczają tym obawom.

Rzeczywiście tak jest. W 2016 r. firmy leasingowe w Polsce sfinansowały środki trwałe o rekordowej wartości, po raz pierwszy w historii przekraczając granicę 50 mld zł. Takie wyniki pozwalają odetchnąć z ulgą i zasugerować, że sytuacja jest dobra. Bo firmy kupują i inwestują, tym samym napędzając polską gospodarkę. Bardzo dobrze w ubiegłym roku poradził sobie także sam EFL. Nie tylko zakończyliśmy rok ponadrynkowym wynikiem, ale podczas gdy cały rynek zanotował spadek w maszynach i urządzeniach, my jesteśmy na sporym plusie i zwiększyliśmy nasz udział w segmencie z 8,6 proc. do ponad 10 proc.

Co w takim razie napędzało rynek leasingowy?

Kluczowym czynnikiem 16,6 proc. wzrostu i rekordowej wartości udzielonego finansowania w 2016 r. były pojazdy (40,6 mld zł, +29 proc. r/r). Właściwie wszystkie segmenty tego rynku odnotowały wzrost, największy – autobusy, osobówki oraz dostawczaki do 3,5 t. Biorąc pod uwagę wartość aktywów, największą popularnością cieszył się leasing osobówek. Jest to skorelowane z najlepszym rocznym wynikiem sprzedaży samochodów osobowych w Polsce w tym stuleciu. Z danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego wynika, że Polacy zarejestrowali łącznie ponad 416 tys. nowych aut osobowych, aż o 17,2 proc. więcej niż rok temu, a ponad 2/3 z nich trafiło w ręce przedsiębiorców. Warto przy tym podkreślić, że firmy leasingowe odegrały w tym wyniku bardzo ważną rolę. W sumie z firmami CFM w ubiegłym roku mają aż 66 proc. udział w rejestracjach nabywców instytucjonalnych. Dynamiczny roz-

wój finansowania dostawczaków i transportu ciężkiego jest natomiast pochodną rosnącego popytu krajowego i eksportu.

A jakie są prognozy na ten rok. Czy w 2017 r. przekroczymy kolejną granicę 60 mld zł?

Na kolejne miesiące patrzę bardzo optymistycznie i spodziewam się podobnej do tej za 2016 r. bardzo dobrej dynamiki rok do roku. Tym samym nasza branża stoi przed szansą pobicia kolejnej granicy, tym razem 60 mld zł udzielonego finansowania. Wynika to z tego, że w nadchodzących miesiącach, podobnie jak w ciągu ostatnich miesięcy, nasza gospodarka powinna być pod wpływem dobrej koniunktury, szczególnie w handlu detalicznym. Wzrosty będą napędzane zarówno większymi zamówieniami z zagranicy, jak i wewnętrznym popytem krajowym. Po drugie, dalej motorem rynku będą pojazdy. I po trzecie, spodziewamy się, że w drugiej części roku, przede wszystkim za sprawą rozpoczęcia wydatkowania środków z perspektywy unijnej 2014-2020, drgnie segment maszyn i urządzeń. Potwierdzeniem tych przypuszczeń mogą być wyniki zrealizowanego przez nas wśród przedsiębiorców badania „Inwestycje MSP. Pod lupą”, z których wynika, że w najbliższych miesiącach połowa firm planuje inwestycje, z czego 15 proc. w maszyny produkcyjne, a 12 proc. w pojazdy.

Biorąc jednak pod uwagę długoterminowe prognozy, polscy przedsiębiorcy są już mniejszymi optymistami?

Rzeczywiście, prognozy dotyczące sytuacji w branży na najbliższe trzy lata są dość ostrożne. Aż połowa zapytanych firm nie przewiduje żadnych zmian, czyli spodziewa się stagnacji, co nie jest dobrą wiadomością dla całej polskiej gospodarki. Za takimi opiniami kryje się kilka powodów. Między innymi niższa absorpcja środków unijnych pomiędzy dwoma perspektywami unijnymi.

Mamy wyraźne opóźnienie w wydatkowaniu środków z perspektywy 2014-2020. Dodatkowym ograniczeniem rozwojowym jest niestabilna, w ocenie firm, sytuacja w kraju i na świecie, w tym zwłaszcza zmiany legislacyjne oddziałujące bezpośrednio na kondycję i zyski przedsiębiorstw. Liczę jednak, że przeszkody te mają charakter przejściowy, a w kolejnych miesiącach będziemy świadkami poprawy nastrojów przedstawicieli MSP oraz odbicia inwestycyjnego Polski.

Przedstawiciele których branż są optymistami, a których pesymistami?

Największymi optymistami w kwestii przewidywania wydarzeń w najbliższych trzech latach są firmy z sektora produkcyjnego, gdzie aż 48 proc. przewiduje poprawę, a także budowlanego – 43 proc. optymistów. To może być związane z nadzieją na ponowny wzrost inwestycji infrastrukturalnych w związku z nową perspektywą unijną. Najmniej przedsiębiorców patrzących z nadzieją w przyszłość jest w firmach handlowych – jedynie 14 proc., co dla odmiany może być związane z ogromną konkurencją panującą w handlu.

Z badania EFL „Inwestycje w MSP. Pod lupą” dowiadujemy się, że firmy mają różne podejście do inwestycji. Jakże konkretnie?

Najwięcej spośród zbadanych przez nas podmiotów – 46,4 proc. – to racjonalizatorzy. Choć w inwestycjach widzą mechanizm pozwalający przegonić konkurencję, jednak wybierają ich bezpieczne formy, obciążone relatywnie niskim ryzykiem. Drugą grupą, już znacznie mniej liczną, są wizjonerzy (15,4 proc.), którzy, podobnie jak racjonalizatorzy, lubią rywalizować o miano lepszego, ale przy tym często podejmują bardzo ryzykowne projekty inwestycyjne. Co dziesiąty przedstawiciel MSP to tropiciel, którego można nazwać przezornym zwolennikiem status quo. Co dwudziesty przedsiębiorca to natomiast pościgowiec. Co do zasady, jest to firma reaktywna wobec tego, co dzieje się w ich branży. Obserwuje konkurencję, aby następnie wdrożyć podpatrzone u niej rozwiązania często podejmując działania obciążone wysokim ryzykiem.



A czy jest jakaś korelacja między podejściem do inwestycji a wielkością firmy?

Tak, wraz ze wzrostem obrotów, zwiększa się odsetek wizjonerów i pościgowców, zmniejsza natomiast udział racjonalizatorów. Najbardziej widać to w przedsiębiorstwach z obrotami w przedziale 5-10 mln zł. Oznacza to, że firmy, wchodząc na coraz wyższy poziom obrotów, coraz chętniej ryzykują na etapie inwestycji. Można postawić wniosek, że to wytrawni gracze rynkowi. Rośli stopniowo. Wiele inwestycji i podjętych decyzji jest już za nimi. Zdobyte doświadczenie wykorzystują bardziej śmiało, bo mają apetyt na przejście do innej ligi. Z drugiej strony są firmy mikro, których często po prostu nie stać na realizowanie inwestycji, a jak już inwestują, to po to, aby dorównać konkurencji w jakości dostarczanego produktu czy usługi. Kiedy firmy te z czasem się rozwijają i zwiększają swoje możliwości inwestycyjne, zaczynają postrzegać inwestycje jako sposób na zaoferowanie lepszego produktu i wygranie walki konkurencyjnej.

Na koniec – ostatnie lata upłynęły w Polsce pod znakiem dynamicznego rozwoju gospodarczego. W ubiegłym roku mieliśmy jednak do czynienia z zastojem. Czy to przejściowe?

Gdy spojrzymy na PKB za cały ubiegły rok, nie ma powodów do entuzjazmu. Z kwartału na kwartał mieliśmy do czynienia z tąpnięciem tego najważniejszego wskaźnika gospodarczego. Liczę jednak, że dynamika PKB w 2017 r. przyspieszy do 3,4 proc., a głównymi determinantami tego będą rosnące wydatki konsumpcyjne, stabilny wzrost gospodarczy w strefie euro i odbicie inwestycji, przede wszystkim z udziałem unijnego wsparcia, na przełomie II i III kw. Z naszej analizy wynika, że ubiegłoroczne spadki nakładów inwestycyjnych były przede wszystkim efektem niższej absorpcji środków unijnych pomiędzy dwoma perspektywami unijnymi. Mamy wyraźne opóźnienie w wydatkowaniu środków z perspektywy 2014-2020. Z natury jestem optymistą i uważam, że spowolnienie ma przejściowy charakter, a w tym roku będziemy świadkami odbicia inwestycyjnego Polski.

100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	Spółka	Wielkość przychodów po III kwartałach 2015 r.*	Wielkość przychodów po III kwartałach 2016 r.*	Zmiana proc.
51	AXA TUIR	227 474,31	305 423,19	34,27
52	AXA OFE	249 943,00	261 753,00	4,73
53	PKO TU	-	250 335,33	-
54	ALTUS TFI	151 705,00	249 324,00	64,35
55	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	225 221,87	245 522,78	9,01
56	TU EUROPA	481 797,18	240 961,50	-49,99
57	ALLIANZ POLSKA OFE	182 125,00	230 415,00	26,51
58	PTR	372 791,65	229 782,52	-38,36
59	TU EULER HERMES	212 187,84	226 452,06	6,72
60	POLISA-ŻYCIE TU VIENNA INSURANCE GROUP	203 353,16	218 360,18	7,38
61	TUZTUW	284 104,97	205 902,31	-27,53
62	GENERALI OFE	167 025,00	201 841,00	20,84
63	PKO BP BANKOWY OFE	183 726,00	201 196,00	9,51
64	NORDEA OFE	166 892,00	197 170,00	18,14
65	TUNŻ CARDIF POLSKA	143 303,37	195 356,96	36,32
66	MILLENNIUM LEASING	164 428,71	184 052,36	11,93
67	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	165 918,23	183 940,52	10,86
68	CONCORDIA POLSKA TUW	168 873,00	180 622,31	6,96
69	BZ WBK-AVIVA TUNŻ	188 682,00	177 435,12	-5,96
70	BZ WBK-AVIVA TU OGÓLNYCH	169 562,00	170 756,57	0,70
71	AEGON OFE	182 025,00	170 675,00	-6,24
72	ING LEASE (POLSKA)	162 645,01	160 268,58	-1,46
73	UNIQA TU NA ŻYCIE	113 136,18	144 097,65	27,37
74	TUW SKOK	139 083,05	127 258,73	-8,50
75	PLUS BANK	102 345,00	124 597,00	21,74
76	X-TRADE BROKERS	98 297,80	113 494,89	15,46
77	BZ WBK LEASING	98 297,80	113 494,89	15,46
78	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	-	108 979,66	-
79	SG EQUIPMENT LEASING POLSKA	116 489,74	98 438,54	-15,50
80	IDEA LEASING	89 458,00	95 227,00	6,45
81	TU INTER POLSKA	81 044,00	80 434,59	-0,75
82	OFE POCZTYLION	67 607,00	68 429,00	1,22
83	QUERCUS TFI	61 967,00	65 558,00	5,80
84	T.U.W. POCZTOWE	57 427,50	64 409,83	12,16
85	IPOPEMA SECURITIES	70 479,00	59 089,00	-16,16
86	PEKAO OFE	52 429,00	52 951,00	1,00
87	TUW-CUPRUM	44 246,00	45 992,57	3,95
88	CONCORDIA CAPITAL	43 840,00	45 722,32	4,29
89	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	36 246,21	40 715,40	12,33
90	TU SKOK ŻYCIE	47 449,00	36 126,18	-23,86
91	GOSPODARCZY BANK SPÓŁDZIELCZY W BARLINKU	34 260,00	33 878,00	-1,12
92	KUKE	32 049,13	32 070,61	0,07
93	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	48 175,62	31 171,41	-35,30
94	TU ZDROWIE	17 243,76	21 658,31	25,60
95	POCZTOWE TUNŻ	3 903,65	19 441,52	398,03
96	MACIF ŻYCIE TUW	12 786,00	15 204,99	18,92
97	TUW REJENT-LIFE	11 818,91	12 518,00	5,92
98	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	13 110,92	12 032,53	-8,23
99	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	7 694,00	8 736,38	13,55
100	CREDIT AGRICOLE TU	3 376,41	8 458,90	150,53

* Banki – wielkość przychodów z tytułu prowizji i odsetek
 Ubezpieczyciele – wysokość składki przypisanej brutto
 OFE – przychody operacyjne Oprac.: CBSF, źródło: firmy, KNF

Największe wyzwanie dla rynku banków

Pod względem wyników finansowych sektor bankowy w Polsce może uznać 2016 r. za umiarkowanie udany. Pomimo wprowadzenia podatku bankowego, który pomniejszył wyniki operacyjne banków o około 3,3 mld zł (15 proc. wyniku brutto) banki zanotowały łączny zysk netto w wysokości 13,9 mld zł (wg danych KNF). Porównując do roku 2015, zyski wzrosły zatem o 17 proc., jednakże należy pamiętać, że w 2016 r. banki uzyskały dodatkowe przychody w wysokości około 2 mld zł z tytułu sprzedaży akcji VISA, zaś w 2015 r. poniosły podwyższone koszty z powodu bankructwa SK Banku (ok 2.1 mld zł) oraz koszty utworzenia FWK (0,6 mld zł).



dr Tomasz Bursa

wiceprezes zarządu OPTI TFI

Biorąc pod uwagę powyższe zdarzenia jednorazowe skorygowany zysk netto spadł z poziomu ok 14 mld zł w 2015 r. do 12,2 mld zł (i około 15,8 mld zł zakładając brak podatku bankowego). Oznacza to, że pod względem operacyjnym rok był bardzo udany dla banków (wzrost skorygowanego wyniku o ok 12 proc.), jednakże został on skomunowany przez podatek bankowy (i w rezultacie wynik netto banków obniżył się o 13 proc.).

Różna dynamika na różnych obszarach

Za blisko 7 proc. wzrost przychodów banków w głównej mierze odpowiada dynamiczny wzrost wyniku odsetkowego (+8 proc.). Banki korzystały i należy oczekiwać, że w perspektywie najbliższych miesięcy dalej będą odczuwać pozytywny wpływ wzrostu akcji kredytowej, głównie w segmencie wysokomarżowych kredytów gotówkowych (+7 proc. w 2016 r.). W segmencie hipotecznym banki zwiększyły wolumen kredytów o 5 proc. natomiast w segmencie korporacyjnym o 3 proc. W najbliższych miesiącach należy jednak oczekiwać przyspieszenia kredytowania w segmencie przedsiębiorstw i samorządów (powrót do większych inwestycji po słabym 2016 r.), natomiast zwiększenie wolumenów kredytów hipotecznych może być wolniejsze, głównie z powodu szybkiego wykorzystywania puli środków z programu MdM.

Motor wzrostu przychodów

Pomimo niskich stóp procentowych, banki w dalszym ciągu notują blisko dwucyfrową dynamikę depozytów w segmencie detalicznym (+10 proc.) oraz korporacyjnym (+9 proc.). Dzięki wysokiej płynności bilansów (współczynnik kredyty/depozyty na rekordowo niskim poziomie 82 proc.) banki mają możliwość obniżania kosztów depozytów wpływa-

jąc w ten sposób na marżę odsetkową (w 2016 r. poprawiła się ona o 10bps, jednak wciąż znajduje się ok 50bps poniżej poziomów z lat 2012-2014). W najbliższych kwartałach należy jednak zakładać, że wzrost wyniku odsetkowego będzie zależeć głównie od wolumenów, zaś poprawa marży odsetkowej to raczej kwestia roku 2018, kiedy zakładamy wzrosty stóp procentowych (dostosowanie polityki monetarnej do wyższej inflacji). Jednakże w roku 2017 to wynik odsetkowy będzie dalej motorem wzrostu przychodów.

Pod presją

Największym rozczarowaniem w wynikach banków jest rezultat na opłatach i prowizjach (spadek o ponad 5 proc. r/d/r). Banki odczuwają presję regulacyjną głównie w segmencie kart (obniżanie stawek interchange) oraz inwestycji (regulacje sprzedażowe w bancassurance). Jednak w wyniku prowizyjnym widzimy największy potencjał poprawy. Przede wszystkim banki zaczynają zwiększać opłaty za niezbędne dla klienta operacje i usługi (konta, karty). Można również oczekiwać, że część banków będzie próbować wykorzystać dobrą koniunkturę na rynku finansowym do oferowania produktów inwestycyjnych o wysokiej marży, wykorzystując nadwyżki płynności klientów. Raportowane koszty banków wzrosły o blisko 6 proc., jednakże po skorygowaniu o zdarzenia jednorazowe wzrost to ok 3 proc. Banki w dalszym

ciągu zmniejszają zatrudnienie oraz bazę oddziałów, jednak widać zwiększone inwestycje po stronie IT oraz wzrosty wynagrodzeń. W kolejnych kwartałach nie należy oczekiwać przyspieszenia tempa wzrostu kosztów, co pozwoli bankom na stopniowe obniżanie współczynnika koszty/dochody w kierunku 50 proc. (obecnie to 53 proc.).

Wyzwania

Dobra koniunktura gospodarcza oraz znakomita sytuacja na rynku pracy pozwoliły na obniżenie kosztów ryzyka sektora do poziomu 0,8 proc. aktywów. Banki stopniowo obniżają także współczynnik NPL (także dzięki sprzedaży portfeli należności) praktycznie we wszystkich segmentach: w kredytach konsumpcyjnych współczynnik NPL to zaledwie 11,6 proc. (vs 12 proc. w 2015), w korporacyjnym ok 10 proc. (vs 10,7 proc. rok wcześniej). Warto podkreślić, że sektor utrzymuje równocześnie wysokie pokrycie rezerwami, co pozwala na ograniczanie strat w przyszłości. Działania regulacyjne, jak również zdolność banków do generowania powtarzalnych wyników, pozwoliły na osiągnięcie przez sektor wysoki współczynnik wypłacalności (na poziomie ponad 16 proc. dla Tier 1 oraz 17 proc. dla Tier 2), co dodatkowo wzmacnia bezpieczeństwo sektora w obliczu potencjalnych szoków gospodarczych (obniżenie wzrostu PKB, bankructwa SKOK-ów i banków spółdzielczych, osłabienie waluty). Podsumowując, wyniki operacyjne sektora w 2016 r. były dobre i w 2017 r. również można oczekiwać kilkuprocentowej poprawy wyników. Jednakże dla przyszłości i stabilności banków w Polsce kluczowe będzie rozwiązanie kwestii przewalutowania kredytów frankowych, co dla całego sektora stanowi największe wyzwanie w perspektywie najbliższych miesięcy i zdeterminuje jego zdolność do wspierania gospodarki w najbliższych latach.

NAJBARDZIEJ DYNAMICZNE BANKI

wg dynamiki przychodów

	Spółka	Wielkość przychodów z tytułu prowizji i odsetek po III kwartałach 2015 r.	Wielkość przychodów z tytułu prowizji i odsetek po III kwartałach 2016 r.	Zmiana proc.
1	IDEA BANK	517 922,00	694 139,00	34,02
2	BGŻ BNP PARIBAS	1 814 892,00	2 383 414,00	31,33
3	PLUS BANK	102 345,00	124 597,00	21,74
4	ALIOR BANK	1 353 656,00	1 586 757,00	17,22
5	ING BANK ŚLĄSKI	3 381 600,00	3 638 300,00	7,59
6	MBANK	3 752 100,00	3 991 183,00	6,37
7	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	594 740,00	625 832,00	5,23
8	BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	1 085 353,00	1 137 467,00	4,80
9	GRUPA BANK ZACHODNI WBK	5 989 594,00	6 235 742,00	4,11
10	SANTANDER CONSUMER BANK	1 220 396,00	1 261 274,00	3,35

Oprac.: CBSF, źródło: firmy

OGÓLNOPOLSKA SIEĆ EKSPERTÓW

Nowa jakość usług w branży finansowej

Do niedawna system franczyzowy kojarzył się przede wszystkim z sieciami sklepów spożywczych. Dziś jest już sposobem na rozwój nawet dla najtrudniejszych branż. Połączenie własnych sił ze wsparciem odnoszącej sukcesy marki finansowej oznacza możliwość korzystania z wiedzy i wypracowanych relacji biznesowych. Z kolei sam franczyzodawca dzięki partnerom może wzmocnić własną pozycję na rynku i planować kolejne etapy ekspansji.



Szczepan Mól

dyrektor zarządzający Futuro Finance

Franczyza już kilka lat temu stała się realną alternatywą dla przedsiębiorców chcących rozwijać się samodzielnie w oparciu o sprawdzony model biznesowy. W związku z dynamiką tego rynku mają oni ponad tysiąc możliwości i kierunków działań we współpracy ze znanymi firmami – tak wynika z raportu „Rynek franczyzy 2016” firmy doradczej PROFIT. W Polsce rozwój franczyzy zaczął się po 1989 r., ale dopiero w ostatnich latach nabral tempa. W tej chwili jest ona jednym ze sposobów na prowadzenie dochodowej działalności o obniżonym ryzyku, a pracę dzięki niej znalazło ponad 460 tys. ludzi. Oznacza to więc tylko jedno: wyzwanie również dla marek budujących ogólnopolskie sieci.

Inwestycja w biznes z sukcesem

Celem franczyzobiorców jest zwiększenie zysków i nadanie właściwego kierunku karierze zawodowej. Stąd też wybór odpowiedniego partnera biznesowego jest naturalną inwestycją w sukces. Szukając potencjalnego kontrahenta, franczyzobiorcy wybierają marki o spójnym wizerunku, z doświadczeniem, sprawdzonym know-how i przejrzystych zasadach współpracy. Z drugiej strony franczyza oznacza również gotowy pomysł na system identyfikacji wizualnej i wystrój lokalu, dlatego najczęściej wybierają oferty firm budzących pozytywne skojarzenia i przyciągających klientów samym swoim logo. Wszystko dzięki temu, że świadoma promocja

- dostarczenie nowoczesnych narzędzi do pracy i tym samym budowania marki,
- wspólny wkład w rozwój ogólnopolskiej sieci.

Wiedza + doświadczenie = dobre relacje

Zanim marka wkroczy na nowy etap i zacznie rozwijać własną sieć, niezbędne jest pełne przeanalizowanie jej efektywności i rynkowego wizerunku. Jest to szczególnie ważne w momencie, gdy na rynek franczyzowy wkracza firma z branży finansowej, wymagającej od swoich potencjalnych kontrahentów eksperckiego podejścia do klientów i rozwoju nowych oddziałów. Franczyzobiorca sięga wówczas po rozwiązania, które są efektem stopniowo zdobywanego przez niego doświadczenia. Wypracowane relacje z bankami, oferta produktów dopasowanych do realiów rynku oraz potrzeb klienta, a także zdolność skutecznej rekrutacji i motywacji pracowników – to tylko część wyróżników, na których opiera się sukces w tym sektorze. Firma Futuro Finance, obecna na rynku doradztwa finansowego od 2010 r., zaczęła działać zaledwie kilkusobowym zespołem. Jednak już po 6 latach wysunęła się na pozycję lidera, co potwierdził przyznany jej tytuł Finansowej Marki Roku 2016. W jej wypadku rozwój działalności franczyzowej wiązał

oparta o wiedzę doświadczonych marketerów i specjalistów odpowiadających za komunikację wartości pomaga w dotarciu nie tylko do klientów, ale również do potencjalnych partnerów. Dlatego właśnie rynek franczyzowy dedykowany jest podmiotom o ugruntowanej pozycji na rynku, które wyróżniają się błyskawicznym tempem rozwoju oraz konkretną wizją przyszłości. Dopiero kilka lat funkcjonowania w branży pozwala na poznanie jej specyfiki, wypracowanie kontaktów i w efekcie stabilnego modelu biznesowego. Stąd też dobrze przygotowany pakiet franczyzowy jest pierwszym krokiem do pozyskania partnera – to właśnie dzięki niemu franczyzobiorca poznaje potencjał i wszystkie korzyści płynące z kooperacji.

Dobry kierunek sukcesu:

- wspieranie franczyzobiorców na każdym etapie działań,
- budowanie trwałych relacji i zaufania z kontrahentami,

Rynek franczyzowy dedykowany jest podmiotom o ugruntowanej pozycji na rynku, które wyróżniają się błyskawicznym tempem rozwoju oraz konkretną wizją przyszłości. Dopiero kilka lat funkcjonowania w branży pozwala na poznanie jej specyfiki, wypracowanie kontaktów i w efekcie stabilnego modelu biznesowego. Stąd też dobrze przygotowany pakiet franczyzowy jest pierwszym krokiem do pozyskania partnera – to właśnie dzięki niemu franczyzobiorca poznaje potencjał i wszystkie korzyści płynące z kooperacji.

Co daje franczyza w branży usług finansowych?

Współpraca z firmą świadcząca usługi doradztwa finansowego pozwala działać w oparciu o jej **gotowe know-how**. **Wiarygodność marki** ułatwia pozyskiwanie klientów, a **dobre, przez lata wypracowane relacje z bankami** oznaczają dostęp do najkorzystniejszych ofert. Prowadzone w ramach tego systemu **działania promocyjne** oparte są o strategię marketingową franczyzodawcy. Dodatkowo Futuro Finance zapewnia **wsparcie merytoryczne** i stały **dostęp do wiedzy ekspertów**.

się z dużym potencjałem prowadzonego przez nią biznesu, jak również szerokimi możliwościami jego dywersyfikacji. Nie byłoby to jednak możliwe, gdyby nie zaufani współpracownicy aktywnie rozwijający sieć.

Pewny partner biznesowy

W branży finansowej wygrywa partnerstwo. Wsparcie ze strony ekspertów jest natomiast jego kluczową wartością, gdy celem jest rozwój ogólnopolskiej, a nawet międzynarodowej sieci. By więc móc stworzyć własny oddział w segmencie usług pośrednictwa finansowego, nie trzeba mieć doświadczenia w pracy w sektorze bankowym lub ekonomicznego wykształcenia, jednak specjalistyczna wiedza o rynku kredytowym z pewnością się przyda. W związku z tym franczyzobiorcy w tego typu działalności powinni mieć dostęp do tych wartości, na co szczególnie nacisk kładzie Futuro Finance. Firma zapewnia swoim franczyzobiorcom pakiet szkoleń w tematach bankowości przy jednoczesnym przedstawieniu w klarowny sposób obowiązków obu stron i kosztów współpracy. Wspiera ich również w aktywnej rekrutacji pracowników do nowych placówek, a jej dział analiz jest do dyspozycji partnerów w każdej sytuacji. Takie podejście i wspólne rozwiązywanie problemów przekłada się na najważniejsze: rosnącą skuteczność działań całej firmy.

Nowoczesne narzędzia w branży finansowej

Rozwijanie firmy świadczącej usługi doradztwa finansowego wymaga oczywiście użycia odpowiednich narzędzi – takich, które automatyzują procesy, ułatwiają obsługę klientów i zarządzanie zespołem. Druga istotna rzecz to to, że specyfika branży nakłada na doradców finansowych obowiązek ochrony danych.

W związku z tym niezbędne jest również zastosowanie rozwiązań pomagających odpowiednio zabezpieczyć przekazywane dokumenty i umożliwić ich archiwizację, w tym również systemu CRM – takiego jak ten proponowany franczyzobiorcom przez Futuro Finance: jeden z najnowocześniejszych i spełniających najwyższe standardy bezpieczeństwa.

Najwyższe standardy w branży finansowej gwarantuje:

- zapewnienie odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa danych,
- automatyzacja procesów,
- prowadzenie interaktywnej dokumentacji,
- bieżąca analiza danych,
- kontrola wyników pracy,
- stały kontakt z franczyzodawcą.

Franczyza jest partnerskim układem biznesowym. Trzeba jednak pamiętać, że sukces w tej branży można odnieść tylko dzięki nowym relacjom biznesowym. Nawet duża marka finansowa, która osiągnęła już pewien pułap rozwoju, musi wciąż sięgać po kolejne możliwości, by nie stać w miejscu. Działanie pod wspólnym szyldem to wzajemna motywacja i budowanie wizerunku. Mimo że franczyzobiorca korzysta z gotowego przepisu na firmę, musi znaleźć swój sposób na sprzedaż usług doradztwa finansowego. Właśnie dlatego Futuro Finance oferuje gotową strategię rozwoju i wspiera swoich partnerów w zdobywaniu nowych umiejętności. Podstawą prowadzenia własnego biznesu są przecież solidne podstawy, świetna komunikacja i profesjonalna prezentacja zalet płynących z takiej współpracy. Wszystko to zaś w celu wzmocnienia pozycji rynkowej w ramach rozrastającej się sieci.

50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	Spółka	Wielkość przychodów po III kwartałach 2015 r.	Wielkość przychodów po III kwartałach 2016 r.	zmiana proc.
1	POCZTOWE TUNŻ	3 903,65	19 441,52	398,03
2	CREDIT AGRICOLE TU	3 376,41	8 458,90	150,53
3	ALTUS TFI	151 705,00	249 324,00	64,35
4	GENERALI T.U.	663 360,92	1 059 834,78	59,77
5	TUW TUW	335 120,72	463 687,51	38,36
6	TU NA ŻYCIE EUROPA	654 626,89	899 583,50	37,42
7	TUNŻ CARDIF POLSKA	143 303,37	195 356,96	36,32
8	AXA TUIR	227 474,31	305 423,19	34,27
9	LINK4 TU	372 193,00	499 532,48	34,21
10	IDEA BANK	517 922,00	694 139,00	34,02
11	BGŻ BNP PARIBAS	1 814 892,00	2 383 414,00	31,33
12	METLIFE OFE	301 092,00	394 439,00	31,00
13	UNIQA TU NA ŻYCIE	113 136,18	144 097,65	27,37
14	ALLIANZ POLSKA OFE	182 125,00	230 415,00	26,51
15	TU ZDROWIE	17 243,76	21 658,31	25,60
16	PZU	6 252 851,00	7 621 792,90	21,89
17	PLUS BANK	102 345,00	124 597,00	21,74
18	NATIONALE-NEDERLANDEN OFE	865 326,00	1 049 456,00	21,28
19	GENERALI OFE	167 025,00	201 841,00	20,84
20	KRUK	449 238,00	542 262,00	20,71
21	VIENNA LIFE TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP*	493 280,00	593 088,19	20,23
22	AVIVA TU OGÓLNYCH	314 207,00	376 461,53	19,81
23	MACIF ŻYCIE TUW	12 786,00	15 204,99	18,92
24	NORDEA OFE	166 892,00	197 170,00	18,14
25	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	734 538,10	864 596,43	17,71
26	AVIVA OFE AVIVA BZ WBK	924 184,00	1 086 452,00	17,56
27	ALIOR BANK	1 353 656,00	1 586 757,00	17,22
28	X-TRADE BROKERS	98 297,80	113 494,89	15,46
29	BZ WBK LEASING	98 297,80	113 494,89	15,46
30	STU ERGO HESTIA	2 728 826,65	3 133 660,50	14,84
31	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	7 694,00	8 736,38	13,55
32	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	36 246,21	40 715,40	12,33
33	T.U.W. POCZTOWE	57 427,50	64 409,83	12,16
34	MILLENNIUM LEASING	164 428,71	184 052,36	11,93
35	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	165 918,23	183 940,52	10,86
36	EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY	325 827,00	360 086,64	10,51
37	PKO BP BANKOWY OFE	183 726,00	201 196,00	9,51
38	UNIQA TU	756 557,77	826 092,08	9,19
39	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	225 221,87	245 522,78	9,01
40	ING BANK ŚLĄSKI	3 381 600,00	3 638 300,00	7,59
41	POLISA-ŻYCIE TU VIENNA INSURANCE GROUP	203 353,16	218 360,18	7,38
42	CONCORDIA POLSKA TUW	168 873,00	180 622,31	6,96
43	TU EULER HERMES	212 187,84	226 452,06	6,72
44	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	637 725,41	680 277,17	6,67
45	IDEA LEASING	89 458,00	95 227,00	6,45
46	MBANK	3 752 100,00	3 991 183,00	6,37
47	GOTHAER TU	439 112,84	467 035,84	6,36
48	TUW REJENT-LIFE	11 818,91	12 518,00	5,92
49	QUERCUS TFI	61 967,00	65 558,00	5,80
50	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	594 740,00	625 832,00	5,23

Oprac.: CBSF, źródło: firmy, KNF

Inwestowanie dla przedsiębiorców

Przedsiębiorcy inwestują głównie w nieruchomości, które będą związane z prowadzoną przez nich działalnością lub pod wynajem, zgodnie z zapotrzebowaniem na lokalnym rynku. Rządziej decydują się na zakup lokalu z myślą o podniesieniu jego wartości i szybkiej odsprzedaży, chyba że jest to jeden z profili działalności firmy. Jakże inwestycje mogą być najbardziej opłacalne dla przedsiębiorców w perspektywie kolejnych miesięcy?



Agata Stradomska

ekspert RE/MAX Polska

Inwestycje są konieczne, jeśli chcemy sukcesywnie rozwijać nasz biznes. Ich nakład wynika głównie z profilu prowadzonej działalności. Z uwagi na dynamiczne zmiany w potrzebach finansowych przedsiębiorstw, nadwyżki budżetowe są, w pierwszej kolejności, lokowane w instrumenty zapewniające większą płynność, takie jak krótkoterminowe lokaty, obligacje czy fundusze.

Inwestycje w nieruchomości

W perspektywie długoterminowej, część przedsiębiorców decyduje się na inwestycje w nieruchomości. Z jednej strony mogą one zapewnić redukcję kosztów bieżących (alternatywa dla wynajmu np. siedziby firmy) lub regularny przychód (zakup pod wynajem), a z drugiej – mogą w przyszłości wygenerować zysk przy sprzedaży. Inwestycje w nieruchomości wymagają zaangażowania znacznego kapitału, dlatego przedsiębiorcy przy ich zakupie często korzystają z finansowania zewnętrznego, np. z kredytów bankowych. Dzięki temu stopa zwrotu z zaangażowanego kapitału własnego jest wyższa, a koszty pozyskania finansowania są częścią kosztów prowadzonej działalności, co jest korzystne ze względów podatkowych. W przypadku inwestowania w nieruchomości na własne cele – takie jak siedziba firmy, miejsce prowadzenia usług, czy zakład produkcyjny – główną rolę odgrywają potrzeby przedsiębiorcy związane z powierzchnią, lokalizacją i funkcjonalnością oraz rachunek ekonomiczny (z którego musi wynikać opłacalność zakupu danej nieruchomości w porównaniu z jej wynajmem). Decyzja o zakupie nieruchomości na wynajem wynika przede wszystkim z lokalnego zapotrzebowania na rynku. Patrząc na obecną koniunkturę, najbardziej uniwersalne są inwestycje w lokale użytkowe hale i magazyny, mieszkania na wynajem czy apartamenty wakacyjne.

Lokale usługowe

Korzystne inwestycje w tym obszarze wymagają znajomości lokalnego

rynku i potrzeb najemców, dlatego konkretne decyzje powinny być poprzedzone wnikliwą analizą. Im bardziej stabilny, długofalowy najemca, którego możemy pozyskać, tym zakup jest bardziej opłacalny. Im bardziej uniwersalny w przeznaczeniu lokal, tym mniej jesteśmy zależni od koniunktury w konkretnym sektorze. Można też nabyć już wynajętą nieruchomość z atrakcyjną umową najmu – w tym wypadku oszczędza się czas przeznaczony na poszukiwanie najemcy, a lokal przynosi profity od razu.

Hale, magazyny

Tego typu inwestycje wymagają posiadania atrakcyjnie zlokalizowanego gruntu, na przedmieściach lub w pobliżu dużych miast i węzłów komunikacyjnych. Z uwagi na specyfikę zastosowań, wymagającą od nabywcy dostosowania obiektu do profilu jego działalności, zazwyczaj budowane są one pod potrzeby konkretnego kontrahenta.

Mieszkania na wynajem

Mysząc o inwestycji w mieszkania na wynajem, warto przeanalizować rynek pod kątem popytu i możliwych do uzyskania czynszów. Rynekowi najmu sprzyjają: migracja zarobkowa

i szkolnictwo wyższe. To cechy charakterystyczne dla dużych miast wojewódzkich, gdzie zainteresowanie czasowym zamieszkaniem jest wielokrotnie wyższe niż w małych miejscowościach. W tym przypadku musimy się jednak liczyć z większą rotacją najemców. Szacuje się, że lokal mieszkalny jest wynajmowany średnio przez 10 miesięcy w roku. Mieszkania na wynajem są zdecydowanie bardziej absorbujące czasowo, przy równoczesnym, niższym poziomie dochodu jednostkowego. W związku z tym, warto rozważyć inwestowanie w ich większą liczbę (zakup kilku mieszkań od tego samego dewelopera poprawi pozycję negocjacyjną przy ustalaniu ceny) i zatrudnienie osoby zarządzającej lub zlecenie tej obsługi wyspecjalizowanej firmie.

Systemy condo i apartamenty wakacyjne

System ten polega na zakupie nieruchomości hotelowej lub wakacyjnej i przekazanie jej w zarządzanie firmie operatorskiej, w zamian za udział w zyskach z wynajmowanej powierzchni. Wiele tego typu systemów gwarantuje minimalną stopę zwrotu w początkowej fazie inwestycji oraz dodatkowe benefity, takie jak możliwość okresowego korzystania z apartamentu lub atrakcji oferowanych przez obiekt. W tym przypadku, kluczowym dla opłacalności inwestycji czynnikiem jest sprawdzony, sprawnie zarządzający operator, dobra lokalizacja gwarantująca zapotrzebowanie na usługi hotelowe (duże miasta, kurorty, blisko atrakcji turystycznych itp.), jakość i atrakcyjność obiektu.

NAJWIĘKSZE BANKI

wg wielkości przychodów

	Spółka	Wielkość przychodów z tytułu prowizji i odsetek po III kwartałach 2015 r.	Wielkość przychodów z tytułu prowizji i odsetek po III kwartałach 2016 r.	Zmiana proc.
1	PKO BP	9 520 873,00	9 466 038,00	-0,58
2	GRUPA BANK ZACHODNI WBK	5 989 594,00	6 235 742,00	4,11
3	BANK PEKAO	5 588 827,00	5 464 468,00	-2,23
4	MBANK	3 752 100,00	3 991 183,00	6,37
5	ING BANK ŚLĄSKI	3 381 600,00	3 638 300,00	7,59
6	BGŻ BNP PARIBAS	1 814 892,00	2 383 414,00	31,33
7	GRUPA GETIN NOBLE BANK	2 670 309,00	2 313 203,00	-13,37
8	BANK MILLENNIUM	2 263 802,00	2 212 131,00	-2,28
9	ALIOR BANK	1 353 656,00	1 586 757,00	17,22
10	SANTANDER CONSUMER BANK	1 220 396,00	1 261 274,00	3,35
11	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	1 427 294,00	1 142 078,00	-19,98
12	BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	1 085 353,00	1 137 467,00	4,80
13	DEUTSCHE BANK POLSKA	742 691,95	741 307,88	-0,19
14	IDEA BANK	517 922,00	694 139,00	34,02
15	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	594 740,00	625 832,00	5,23
16	SGB-BANK	353 742,63	342 406,13	-3,20
17	PLUS BANK	102 345,00	124 597,00	21,74
18	GOSPODARZY BANK SPÓŁDZIELCZY W BARLINKU	34 260,00	33 878,00	-1,12

Skuteczna windykacja to nie walka z dłużnikiem, tylko...

Odzyskiwanie należności nie polega na ciągłym przypominaniu dłużnikowi, aby spłacił dług. Bez wiedzy, doświadczenia i umiejętnie przeprowadzonych negocjacji, nie uda się osiągnąć sukcesu, bo profesjonalna windykacja opiera się przede wszystkim na znalezieniu rozwiązania, które zaakceptują dwie strony – i wierzyciel, i dłużnik. Doświadczenie zdobywa się latami – twierdzą eksperci Kaczmarcki Inkasso, firmy która na rynku zarządzania wierzycielami działa już od blisko 25 lat.

Jednym z najczęściej pojawiających się kłopotów w prowadzeniu biznesu są opóźnienia w regulowaniu należności przez kontrahentów. Skalę tego problemu najlepiej obrazuje najnowsze badanie „Portfel należności polskich przedsiębiorstw”, które cyklicznie przeprowadza Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej i Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce. Wynika z niego, że blisko 87 proc. firm nie zawsze otrzymuje pieniądze na czas. Przeciętny okres przeterminowania należności w czwartym kwartale 2016 r. wyniósł 3 miesiące i 3 dni. Nieuczciwość w biznesie i brak płatności faktur przez partnerów biznesowych jest z kolei często przyczyną kolejnych problemów.

Z powodu nieotrzymania pieniędzy od kontrahentów, firmy muszą ograniczać swoje inwestycje, zatrudnienie, a nawet zawieszać działalność. W niektórych przypadkach bywa nawet tak, że w efekcie problemów z płatnościami, przedsiębiorcy stają u progu bankructwa. Ale problem z brakiem środków od klientów wiąże się nie tylko z nieuczciwością w biznesie. Z doświadczeń firmy windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso wynika, że winni niestabilnej sytuacji finansowej w firmie są też sami przedsiębiorcy. Gros z nich podpisuje umowy z kontrahentami bez wcześniejszej ich weryfikacji. Co gorsza, nie mają oni planu na wypadek natrafienia na nierzetelnego klienta. – Rozmawiając z właścicielami firm, zauważyliśmy, jak niewielu z nich ma przygotowany scenariusz na wypadek pojawienia się takich problemów. Ze zleconego przez nas badania „Audyty windykacyjny” wynika, że aż 44 proc. przedsiębiorstw nie sprawdza wiarygodności partnerów biznesowych przed rozpoczęciem z nimi współpracy, a co trzeci przedsiębiorca weryfikuje tylko nowych kontrahentów. Nieco ponad 8 proc. badanych przyznało, że potencjalnych klientów sprawdza tylko w przypadku podpisywania umowy o dużej wartości – mówi Jakub Kostecki, prezes zarządu Kaczmarcki Inkasso.

Wśród właścicieli firm panuje przekonanie, że stały kontra-

hent jest bardziej wiarygodny niż nowy i dotąd nieznan klient. Rzeczywistość jest jednak zupełnie inna – wynika z badania Rzetelnej Firmy, która skupia wokół siebie ponad 50 tys. przedsiębiorców ze wszystkich gałęzi gospodarki. W większości mikro-, małych i średnich firm z przelewami za faktury spóźniają się zarówno stali, jak i nowi kontrahenci. Nawet po kilku miesiącach oczekiwania na zapłatę, 67 proc. przedsiębiorców nie otrzymuje pieniędzy od swoich klientów – i to niezależnie, czy dopiero nawiązują z nimi współpracę, czy są to ich wieloletni partnerzy biznesowi. – To ważne, aby stosować zasadę ograniczonego zaufania. Nie należy też beczynnienie czekać aż klient zapłaci. Im szybciej przedsiębiorcy zaczną działać, tym lepiej. Z doświadczenia wiemy, że największe szanse na sukces są wtedy, kiedy od upływu terminu płatności nie minęło więcej niż trzy miesiące – spłacalność takich zobowiązań sięga 72 proc. Z kolei spłata długu z ponad 12-miesięcznym okresem przeterminowania wynosi zaledwie 26 proc. – dodaje Jakub Kostecki.

Ostateczny rachunek zapłaci dłużnik

Opóźnieniom w płatnościach i powiększającym się zatorom płatniczym ma przeciwdziałać Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, która weszła w życie 28 kwietnia 2013 roku. Pozwala ona m.in. na odzyskiwanie zaległych płatności na koszt dłużnika i daje możliwość doliczenia mu ustawowych odsetek. Jak się jednak okazuje – z tych ułatwień nie korzysta aż 76 proc. firm z sektora MSP. To zadziwiająca, bo z jednej strony przedsiębiorcy skarżą się, że zatory płatnicze to często duże straty dla ich firm. Z drugiej zaś – nie korzystają z narzędzi, które daje im ustawodawca, na przykład możliwości obciążenia dłużnika kosztami odzyskania należności. – O problemie warto pomyśleć, zanim jeszcze się on pojawi. Zdecydowanie łatwiej byłoby, gdyby przedsiębiorcy nauczyli się dmuchać na zimne i od razu przypominali klientowi o uregulowaniu faktury. Niestety,

rzeczywistość okazuje się być zgoła odmienna. W efekcie wciąż jest sporo „spóźnialskich” firm, które mimo przypomnień, i tak nie regulują zobowiązań – zauważa prezes Kaczmarcki Inkasso. W tym przypadku dobrym rozwiązaniem jest skorzystanie z usługi Wezwanie do zapłaty PLUS na koszt dłużnika. Dzięki niej przedsiębiorcy mogą skupić się na swojej działalności, a odzyskanie pieniędzy powierzają profesjonalistom. Kompleksowość usługi Kaczmarcki Inkasso polega na połączeniu wielu etapów zarządzania należnościami – rozpoczynając od działań upominawczych, poprzez windykację polubowną, wpis o zadłużeniu do Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej, na windykacji sądowej kończąc. Na tym etapie klient może dodatkowo liczyć na bezpłatną pomoc kancelarii prawnej VIA LEX. Kluczowym etapem jest postępowanie upominawcze. Negocjatorzy kontaktują się z dłużnikiem, pytają o powody braku zapłaty, przypominają o konieczności uregulowania zadłużenia. – W trakcie tych rozmów nie są prowadzone typowe działania windykacyjne, a bardziej administracyjno-porzędkowe, których celem jest zweryfikowanie przyczyn braku płatności. Co ważne, te działania w żaden sposób nie psują dotychczasowych relacji wierzyciela z dłużnikiem, a pozwalają na szybsze odzyskanie pieniędzy. Jak pokazują nasze statystyki, aż 87 proc. firm, do których zwracają się nasi negocjatorzy z prośbą o zapłatę, już w ciągu kilku dni od monitu spłaca przynajmniej część zadłużenia – tłumaczy Radosław Koński, dyrektor Departamentu Windykacji w Kaczmarcki Inkasso.

Rozwiązanie zadowalające każdą ze stron

Problem braku terminowych płatności od kontrahentów czy klientów dotyczy nie tylko firm z sektora MSP, ale często również dużych spółek. Ich dłużnikami są między innymi klienci, którzy nie regulują rachunków za abonament telefoniczny czy telewizyjny, unikają spłaty rat zaciągniętych pożyczek i kredytów lub nie płacą za samochód wzięty w leasing. – Na bazie tysięcy przeprowadzonych rozmów naszych negocjatorów z wierzycielami i ich dłużnikami wiemy, jaką obrać ścieżkę postępowania wobec spotykanych postaw i zachowań nierzetelnych płatników. Nie udało by się to bez merytorycznej wiedzy dotyczącej różnych rodzajów wierzycielności, ale i tej z zakresu



Jakub Kostecki, prezes zarządu Kaczmarcki Inkasso

Z powodu nieotrzymania pieniędzy od kontrahentów, firmy muszą ograniczać swoje inwestycje, zatrudnienie, a nawet zawieszać działalność. W niektórych przypadkach bywa nawet tak, że w efekcie problemów z płatnościami, przedsiębiorcy stają u progu bankructwa. Ale problem z brakiem środków od klientów wiąże się nie tylko z nieuczciwością w biznesie. Z doświadczeń firmy windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso wynika, że winni niestabilnej sytuacji finansowej w firmie są też sami przedsiębiorcy.

mediacji, psychologii czy socjologii. Droga do sukcesu jest bowiem znalezienie odpowiedniego rozwiązania, które zostanie zaakceptowane przez dwie strony. Blisko 25-letnie doświadczenie nauczyło

nas, jak je znajdować. Zarówno w przypadku najmniejszych firm, jak i rynkowych gigantów – podsumowuje Joanna Zawadzka, dyrektor Departamentu Sprzedaży Usług Windykacyjnych w Kl.

Kto nie ryzykuje, ten nie zyskuje – jak inwestować na rynku Forex?

Rynek Forex jest największym rynkiem finansowym na świecie z obrotami przekraczającymi poziom 4 bilionów dolarów dziennie. Według opinii Banku Rozrachunków Międzynarodowych, pomimo iż rynek ten jest zdominowany przez banki inwestycyjne, wielkie korporacje i prywatne fundusze inwestycyjne, to jego „część detaliczna”, czyli osoby fizyczne, inwestujące na własny rachunek, rozwija się najszybciej. W 2010 roku średnie dzienne obroty tej części rynku Forex wyniosły 315 miliardów dolarów, a obecnie są już ponad 2 razy większe. W 2018 roku po raz pierwszy mają one przekroczyć poziom 1 biliona dolarów.



Andrzej Kiedrowicz

chief operating officer KOI Capital

Są różne powody tak znacznego wzrostu popularności rynku Forex wśród zwykłych zjadaczy chleba, m.in. łatwy dostęp do internetowych platform tradingowych, akcje promocyjne brokerów, niskie koszty wejścia oraz coraz to mniejsze koszty transakcyjne. Ich wspólnym mianownikiem jest natomiast fakt, że inwestowanie na rynku

Forex stało się proste i dostępne praktycznie dla każdego. Cechy te nie przekładają się jednak na sukces osiągnięty na tym rynku, czyli procent osób osiągających zyski. Większość z nich jednak suma summarum traci, gdyż rynek Forex charakteryzuje się wysokim stopniem zlewarowania, co przekłada się na wzrost tzw. „risk-reward ratio”, czyli stosunku podejmowanego ryzyka do potencjalnych zysków. Jak więc umiejętnie inwestować na tym ryzykownym rynku, aby zwiększyć prawdopodobieństwo sukcesu? Aby przejść do omawiania skutecznych technik inwestycyjnych, należy sobie najpierw uświadomić, iż otwierając transakcję na rynku walutowym nigdy nie możemy być pewni, że osiągniemy na niej zysk. Na rynku Forex



nie ma „pewników”, gdyż zbyt wiele czynników zewnętrznych może wpłynąć na zachowanie kursu danej pary walutowej. Są momenty, kiedy to fundamenty wpływają na wycenę jednej waluty względem drugiej. Z drugiej strony, to często takie nieprzewidywalne okoliczności, jak interwencje banków centralnych, bariery opcyjne, czy fixing na giełdach instrumentów pochodnych mogą zmienić w krótkim lub dłuższym okresie kierunek, w jakim porusza się dana para walutowa. Dlatego powinniśmy odpowiednio przygotować się na niespodziewane zmiany na rynku, by jak najszybciej na nie reagować. Do minimalizacji ryzyka poniesienia strat oraz zwiększenia szansy osiągnięcia sukcesu, czyli zamknięcia zyskowej pozycji powinno się stosować następujące uniwersalne techniki:

- Ograniczanie wielkości transakcji. Jest to rada szczególnie przydatna dla początkujących inwestorów na rynku Forex. Wielkość otwieranych pozycji walutowych powinna być dobrana do wielkości portfela inwestycyjnego. Nie powinno się przeznaczać więcej niż kilka procent kapitału planowanego pod inwestycje na pojedynczą transakcję Forex. Nie należy również inwestować w danym momencie łącznie więcej niż kilkanaście procent tego kapitału. W ten sposób ograniczamy potencjalną maksymalną stratę w przypadku niepowodzenia inwestycji.

- Ustalanie poziomu Stop/Loss. Pamiętajmy, iż w transakcjach na rynku Forex posługujemy się dźwignią finansową, co oznacza, iż rzeczywista wielkość transakcji jest często wielokrotnie większa od kapitału, który przeznaczamy na jej otwarcie. Zwiększamy w ten sposób wielokrotnie potencjalny zysk, ale zarazem i potencjalne ryzyko. Dlatego też powinniśmy, szczególnie w przypadku stosowania wysokich dźwigni finansowych, ograniczać to ryzyko poprzez umiejętne stosowanie zlecenia zabezpieczającego Stop/Loss. Poziom Stop/Loss powinien

być też ustalany w oparciu o analizę techniczną, czyli badanie wykresu w poszukiwaniu potencjalnych momentów zwrotnych na rynku.

- Dywersyfikacja. Jest to jedna z kluczowych zasad inwestycyjnych, która polega na inwestowaniu w różne instrumenty finansowe w podobnym czasie lub w ten sam instrument finansowy, ale na różnych poziomach cenowych. W pierwszym przypadku powinniśmy wybrać trzy do pięciu różnych par walutowych, na których na podstawie fundamentów, czy analizy wykresu obstawiamy ruch w daną stronę. Dzięki temu istnieje szansa, że nawet jeśli na jednej czy dwóch parach walutowych nastąpi nagle zmiana trendu i poniesiemy na nich stratę, to na pozostałych, „trafionych” parach wciąż mamy możliwość osiągnięcia zysku przewyższającego tę stratę lub przynajmniej odrobienia jej części. Drugi typ dywersyfikacji też ma duże znaczenie, gdyż nawet jeśli dany rynek porusza się w przewidywanym przez nas kierunku, to nigdy nie wiemy, jak wielki będzie ten ruch i jak długo będzie trwał. Dlatego też, lepiej jest otworzyć kilka małych pozycji wal-

towych na różnych poziomach cenowych niż jedną dużą. W ten sposób możemy zabezpieczać zysk poprzez stopniowe zamykanie zyskujących pozycji w miarę kontynuacji ruchu cenowego w obranym przez nas kierunku oraz minimalizację strat w przypadku nagłego, gwałtownego ruchu w przeciwnym kierunku.

- Określanie strategii inwestycyjnej. Aby osiągać sukces na rynku Forex w dłuższym okresie, należy stosować odpowiednie strategie inwestycyjne. Nie jest to łatwe, gdyż mamy multum różnych strategii opartych na analizie fundamentalnej, wskaźnikach technicznych, badaniu wolumenu transakcji czy nawet analizie behawioralnej. Również skuteczność danej strategii inwestycyjnej może zależeć od wielu czynników, takich jak wielkość zainwestowanego kapitału czy planowanej długości inwestycji. Jeśli nie potrafimy wybrać dla siebie odpowiedniego stylu inwestowania, powinniśmy poszukać pomocy u profesjonalistów. Wielu brokerów Forex oferuje wsparcie inwestycyjne w postaci szkoleń stacjonarnych, webinarów czy materiałów edukacyjnych.

DYNAMIKA NAJLEPSZYCH UBEZPIECZEŃ OGÓLNYCH

Wielkość dynamiki składki przypisanej brutto po III kwartałach 2016r (w tys. zł)

	Spółka	Składka przypisana brutto (w tys. zł) po III kwartałach 2015	Składka przypisana brutto (w tys. zł) po III kwartałach 2016	Zmiana proc.
1	CREDIT AGRICOLE TU	3 376	8 459	150,53
2	GENERALI T.U.	663 361	1 059 835	59,77
3	TUW TUW	335 121	463 688	38,36
4	AXA TUIR	227 474	305 423	34,27
5	LINK4 TU	372 193	499 532	34,21
6	TU ZDROWIE	17 244	21 658	25,60
7	PZU	6 252 851	7 621 793	21,89
8	AVIVA TU OGÓLNYCH	314 207	376 462	19,81
9	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	734 538	864 596	17,71
10	STU ERGO HESTIA	2 728 827	3 133 660	14,84
11	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	36 246	40 715	12,33
12	T.U.W. POCZTOWE	57 428	64 410	12,16
13	UNIQA TU	756 558	826 092	9,19
14	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	225 222	245 523	9,01
15	CONCORDIA POLSKA TUW	168 873	180 622	6,96
16	TU EULER HERMES	212 188	226 452	6,72
17	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	637 725	680 277	6,67
18	GOthaer TU	439 113	467 036	6,36
19	TUIR WARTA	2 821 699	2 952 094	4,62
20	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 294 006	1 346 635	4,07
21	TUW- CUPRUM	44 246	45 993	3,95
22	BZ WBK-AVIVA TU OGÓLNYCH	169 562	170 757	0,70
23	KUKE	32 049	32 071	0,07

Oprac.: CBSF, źródło: firmy, KNF

INNE INSTYTUCJE FINANSOWE

wg wielkości przychodów

	Spółka	Wielkość przychodów po III kwartałach 2015	Wielkość przychodów po III kwartałach 2016	Zmiana proc.
1	Provident Polska	1 159 148,00	1 084 818,00	-6,41
2	Altus TFI	151 705,00	249 324,00	64,35
3	X-Trade Brokers	98 297,80	113 494,89	15,46
4	Quercus TFI	61 967,00	65 558,00	5,80
5	IPOPEMA Securities	70 479,00	59 089,00	-16,16

INNE INSTYTUCJE FINANSOWE

wg dynamiki wielkości przychodów

	Spółka	Wielkość przychodów po III kwartałach 2015 r.	Wielkość przychodów po III kwartałach 2016 r.	Zmiana proc.
1	Altus TFI	151 705,00	249 324,00	64,35
2	X-Trade Brokers	98 297,80	113 494,89	15,46
3	Quercus TFI	61 967,00	65 558,00	5,80

Oprac.: CBSF, źródło: firmy

Świadomość finansowa Polaków a stosunek do zaciągania kredytów

W badaniu dotyczącym świadomości finansowej, przeprowadzonym przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Polacy zajęli... ostatnie miejsce. Jak wskazują autorzy raportu, tak niechlubna pozycja Polski we wspomnianym rankingu wynika m.in. z faktu, że zbyt nonszalancko podchodzimy do swoich finansów.



Agnieszka Surowiec

dyrektor departamentu doskonalenia biznesu Intrum Justitia

Nadmienić trzeba, że Polska znajduje się na czele listy państw europejskich, których obywatele są przyjaźnie nastawieni do zaciągania kredytów. Z opublikowanego przez Intrum Justitia „Europejskiego Raportu Płatności Konsumentów 2016” wynika, że

aż 52 proc. z nas nie widzi nic złego w pożyczkach na zakup dóbr konsumpcyjnych. Ogólnodostępność oferty kredytowej banków, szybkich pożyczek, czy zakupów na raty sprawia, że Polacy coraz chętniej zaciągają kolejne zobowiązania. Niestety, w ten sposób bardzo łatwo jest wpaść w spiralę zadłużenia. Co ciekawe, mimo że nie potrafimy odpowiednio zarządzać swoim domowym budżetem, oceniamy swoją sytuację finansową lepiej niż obywatele pozostałych 20 krajów europejskich biorących udział w badaniu.

Po pożyczkę do rodziny

Najchętniej pożyczamy pieniądze od rodziny – do korzystania z pomocy

finansowej najbliższych przyznaje się 47 proc. osób biorących udział w badaniu. Dość popularne są tradycyjne kredyty zaciągane w bankach, gdzie zapożycza się 39 proc. badanych. Jednocześnie, mimo ogólnej aprobaty dla kredytów, aż 65 proc. ankietowanych Polaków uważa łatwo dostępne pożyczki przez telefon za problem, ponieważ zobowiązania mogą zaciągać osoby, które zdecydowanie nie powinny tego robić. Zwłaszcza, że co trzeci Polak miał w swoim życiu okres, w którym nie był w stanie regularnie spłacać swoich zobowiązań. Nie potrafimy również dobrze radzić sobie z funduszami dostępnymi na naszych kartach kredytowych – zdecydowana większość badanych (62 proc.) często osiąga limit debetowy.

Edukacja przede wszystkim

Ponad 1/3 (36 proc.) osób biorących udział „Europejskim Raportie Płatności Konsumentów 2016” uważa, że w przyszłości będzie musiała wspierać finansowo swoje dzieci.

W związku z tym, aż 82 proc. respondentów uczy swoje pociechy, w jaki sposób obchodzić się z pieniędzmi. Warto również podkreślić fakt, że aż 79 proc. osób biorących udział w naszym badaniu przyznało, że w szkołach powinno odbywać się więcej zajęć z zakresu zarządzania domowym budżetem. Umiejętność gospodarowania posiadanymi środkami finansowymi jest bardzo ważna. Dzięki niej nasze dzieci w przyszłości będą potrafiły wkroczyć w dorosłe życie bez potrzeby finansowego wsparcia rodziców oraz zabezpieczyć się przed tzw. spiralą zadłużenia, co pozytywnie wpłynie na jakość ich życia.

Jak zmienić nasze nawyki?

Najlepszym i najprostszym sposobem jest odpowiednie rozplanowanie swojego budżetu. Osoby, które chcą zadbać o własne finanse, powinny przede wszystkim poddać analizie swoje wydatki. Pierwszym krokiem jest, w tym przypadku, przygotowanie listy, która zawiera

będzie zestawienie naszych miesięcznych wydatków z przychodami na nasze konto. Po otrzymaniu wynagrodzenia od pracodawcy warto od razu odłożyć pieniądze, które potrzebne będą nam na zapłacenie bieżących rachunków. Dobrym pomysłem jest opłacenie wszystkich faktur jednego dnia, nawet jeżeli terminy ich płatności są różne. W ten sposób będziemy mieli pewność, że uda nam się wszystko uregulować i nie zaczniemy popadać w długi. Planowanie budżetu to bardzo prosty sposób na zorganizowanie naszych wydatków tak, aby nie tylko nie żyć „na debecie” do momentu otrzymania kolejnej pensji, ale i wygenerować oszczędności.

Kiedy osoby zadłużone masowo przestają spłacać swoje zobowiązania na czas, znacząco przekłada się to na funkcjonowanie przedsiębiorstw, które zaczynają mieć problemy z płynnością finansową. W efekcie, na opóźnieniach w zapłatach za faktury cierpi cały system gospodarczy.

Faktoring 4.0 – innowacje w finansowaniu firm

Obroty firm faktoringowych rosną w tempie dwucyfrowym. Co jest przyczyną takiego wzrostu, dlaczego klienci decydują się na faktoring, oraz o innowacyjnych rozwiązaniach finansowych dla biznesu – rozmawiamy z Tomaszem Sękalskim, prezesem zarządu Idea Money.

Idea Money funkcjonuje na rynku od pięciu lat.

Dzięki temu, że produkty faktoringowe Idea Money przedsiębiorca może mieć „zawsze pod ręką”. Szyjemy rozwiązania pod potrzeby klientów. Dlatego w naszej ofercie są produkty zarówno dla dużych firm, jak i małych przedsiębiorstw i startup-ów.

Jak to się przekłada na liczbę klientów? Według danych Polskiego Związku Faktorów, branża zanotowała w 2016 r. wzrost liczby klientów o ponad 11 proc.

Z roku na rok, z miesiąca na miesiąc rośnie również liczba klientów Idea Money. Kilka tysięcy klientów, to z jednej strony powód do zadowolenia, ale również duże wyzwanie.

W jakim sensie?

Żeby dostarczać produkty atrakcyjne dla przedsiębiorców. Z uwagą przyglądamy się zmianom gospodarczym w naszym kraju. W ten sposób możemy zaoferować firmom rozwiązania dopasowane do ich aktualnych potrzeb. Na przykład Ideę Płynności – produkt, w którym w ramach jednego limitu faktoringowego klienta ma możliwość

finansowania faktur należnościowych oraz tych wynikających z jego zobowiązań. Tylko dostarczając innowacyjne rozwiązania jesteśmy w stanie umacniać naszą pozycję na rynku.

Produkty to jeden obszar. W jaki jeszcze sposób faktoring może być innowacyjnym instrumentem finansowym?

Za chwilę udostępniemy naszym klientom aplikację mobilną, ułatwiającą przekazywanie faktur do finansowania. Każdy przedsiębiorca będzie mógł za pomocą swojego smartfona przesłać zdjęcie swojej faktury, z dowolnego miejsca, o dowolnej porze. To doskonałe narzędzie dla klientów, którzy będąc w podróży, poza biurem, bez dostępu do komputera, w szybki i łatwy sposób dostarczą fakturę do Idea Money. Tym samym skracamy czas oczekiwania na środki finansowe do minimum.

To nie może być aż tak proste.

Może. Dlatego dodatkowo uruchamiamy platformę do korzystania z faktoringu, bez wychodzenia z domu, bez konieczności oczekiwania na papierową umowę. Jest to nasza odpowiedź na ro-



snące zainteresowanie klientów naszymi usługami. Faktoring online, gdzie po przejściu prostego procesu rejestracji i weryfikacji, przedsiębiorca otrzyma dostęp do dodatkowych źródeł finansowania swojego biznesu.

Być może nie każdy przedsiębiorca musi sięgać po finansowanie z zewnątrz.

Z pewnością. Natomiast jak pokazują wyniki badań, zatory płatnicze są główną przyczyną upadłości firm w naszym kraju. Dlatego produkty faktoringowe są coraz chętniej wybierane przez firmy z sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Rozwój przedsiębiorczości w Polsce będzie moż-

liwy jedynie wtedy, gdy firmy będą miały łatwy dostęp do środków na rozwój i bieżącą działalność. Pamiętajmy, że ponad 60 proc. małych przedsiębiorstw finansuje swój rozwój ze środków własnych.

Nadal jednak wielu przedsiębiorców nie wie czym jest faktoring.

Mamy świadomość, jaki jest poziom wiedzy przedsiębiorców, na temat tego czym jest faktoring, i w jaki sposób ułatwia prowadzenie biznesu. Równocześnie rośnie liczba osób poszukujących informacji na temat produktów oferowanych przez faktorów. Dlatego zamierzamy docierać z wiedzą o faktoringu do przedsiębiorców,

szczególnie za pośrednictwem mediów społecznościowych. Chcemy być tam, gdzie rozmawia się o biznesie i szuka efektywnych sposobów zarządzania finansami firm.

Prowadzicie również dialog z pośrednikami.

Owszem. W obliczu zmieniającej się sytuacji na rynku, koncentrujemy się również na działaniach skierowanych do pośredników finansowych. Wdrażamy rozwiązania, które mają nie tylko edukować na temat produktów faktoringowych, ale również ułatwiać zdobywanie nowych klientów. Już dziś mogą korzystać z aplikacji i narzędzi internetowych od Idea Money, które mają wspierać ich w codziennej pracy.

TEKST PROMOCYJNY

JAK UBEZPIECZYCIELE ROZUMIEJĄ KLIENTÓW?

Marki, które są postrzegane jako znaczące, w perspektywie 10-letniej osiągają w biznesie wyniki wyższe aż o 206 proc. niż te, które nie budują pozycji wśród klientów – wynika z najnowszego rankingu Havas Media Group „Meaningful Brands 2017”. Aż 75 proc. respondentów oczekuje, że brandy będą wpływać na zwiększenie komfortu i jakości życia konsumentów. Jak wykorzystać ten trend do budowania trwałej relacji z klientami?



Marat Nevretdinov

wiceprezes TU Europa S.A.
i TU na Życie Europa S.A.

W każdej branży firmy muszą na bieżąco diagnozować potrzeby konsumentów i odważnie oferować im kompleksowe rozwiązania. Dotyczy to także instytucji finansowych, które zarządzają majątkiem i przyszłością

swoich klientów. Bez zrozumienia ich prawdziwych oczekiwań bardzo trudno jest związać ich z marką oraz zbudować lojalność.

Klient 360 stopni

Ubezpieczyciele zdają sobie sprawę z tych wyzwań i wprowadzają liczne rozwiązania zwiększające komfort korzystania z ubezpieczeń przez klientów. Nowoczesne rozwiązania gromadzą w jednym miejscu dane o poszczególnych klientach i umożliwiają błyskawiczne odnalezienie najważniejszych informacji na ich temat. Innowacyjne narzędzia ułatwiają obsługę, zwłaszcza telefoniczną, kiedy szybki dostęp do pełnych danych jest

bardzo istotny. W poszczególnych zakładkach można sprawdzić m.in. jakie klient ma lub miał w przeszłości ubezpieczenia, czy zgłaszał szkodę, roszczenie lub reklamację, bądź na jakim etapie znajduje się rozpatrywana sprawa. Aplikacje tego typu stanowią obecnie podstawowe narzędzie używane przez pracowników zajmujących się obsługą klienta.

Czatuj z nami

Ubezpieczyciele umożliwiają także klientom zakup polis przez internet i telefon. To duża wygoda, ponieważ klient może nabyć ubezpieczenie w dowolnym miejscu i czasie bez konieczności umawiania się z agentem. Jeśli ma jednak wątpliwości, może zadzwonić na infolinię, gdzie konsultant odpowie na jego pytania i przeprowadzi przez zakup polisy. Paleta produktów dostępnych online jest szeroka. Są to m.in. ubezpieczenia turystyczne, nieruchomości, dla osób aktywnych, OC w życiu prywatnym i wiele innych. O produkty te klient może zapytać np. na czacie. Innowacyjne firmy ubezpieczeniowe, w tym Grupa Europa, wykorzystują to narzędzie do komunikacji z klientami. Ta forma kontaktu jest szczególnie ceniona przez osoby, które w danym momencie nie mogą zadzwonić do



Ubezpieczyciele zdają sobie sprawę z wyzwań i wprowadzają liczne rozwiązania zwiększające komfort korzystania z ubezpieczeń przez klientów.

DYNAMIKA NAJLEPSZYCH UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE

Wielkość dynamiki składki przypisanej brutto po III kwartałach 2016 r. (w tys. zł)

	Spółka	Składka przypisana brutto (w tys. zł) po III kwartałach 2015 r.	Składka przypisana brutto (w tys. zł) po III kwartałach 2016 r.	Zmiana proc.
1	POCZTOWE TUNŻ	3 904	19 442	398,03
2	TU NA ŻYCIE EUROPA	654 627	899 583	37,42
3	TUNŻ CARDIF POLSKA	143 303	195 357	36,32
4	UNIQA TU NA ŻYCIE	113 136	144 098	27,37
5	VIENNA LIFE TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP*	493 280	593 088	20,23
6	MACIF ŻYCIE TUW	12 786	15 205	18,92
7	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	7 694	8 736	13,55
8	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	165 918	183 941	10,86
9	POLISA-ŻYCIE TU VIENNA INSURANCE GROUP	203 353	218 360	7,38
10	TUW REJENT-LIFE	11 819	12 518	5,92

Oprac.: CBSF, źródło firmy, KNF

NAJLEPSZE UBEZPIECZENIA OGÓLNE

Wielkość składki przypisanej brutto po III kwartałach 2016 r. (w tys. zł)

	Spółka	Składka przypisana brutto (w tys. zł) po III kwartałach 2015r.	Składka przypisana brutto (w tys. zł) po III kwartałach 2016 r.	Zmiana proc.
1	PZU	6 252 851	7 621 793	21,89
2	STU ERGO HESTIA	2 728 827	3 133 660	14,84
3	TUIR WARTA	2 821 699	2 952 094	4,62
4	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 294 006	1 346 635	4,07
5	GENERALI T.U.	663 361	1 059 835	59,77
6	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	734 538	864 596	17,71
7	UNIQA TU	756 558	826 092	9,19
8	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	637 725	680 277	6,67
9	LINK4 TU	372 193	499 532	34,21
10	GOTHAER TU	439 113	467 036	6,36
11	TUW TUW	335 121	463 688	38,36
12	AVIVA TU OGÓLNYCH	314 207	376 462	19,81
13	AXA TUIR	227 474	305 423	34,27
14	PKO TU	-	250 335	-
15	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	225 222	245 523	9,01
16	TU EUROPA	481 797	240 962	-49,99
17	PTR	372 792	229 783	-38,36
18	TU EULER HERMES	212 188	226 452	6,72
19	TUZZ TUW	284 105	205 902	-27,53
20	CONCORDIA POLSKA TUW	168 873	180 622	6,96
21	BZ WBK-AVIVA TU OGÓLNYCH	169 562	170 757	0,70
22	TUW SKOK	139 083	127 259	-8,50
23	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	-	108 980	-
24	TU INTER POLSKA	81 044	80 435	-0,75
25	T.U.W. POCZTOWE	57 428	64 410	12,16
26	TUW- CUPRUM	44 246	45 993	3,95
27	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	36 246	40 715	12,33
28	KUKE	32 049	32 071	0,07
29	TU ZDROWIE	17 244	21 658	25,60
30	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	13 111	12 033	-8,23
31	CREDIT AGRICOLE TU	3 376	8 459	150,53
32	PARTNER TUIR	1 740	653	-62,45
33	TUW MEDICUM	-	325	-

Oprac.: CBSF, źródło: firmy, KNF

ubezpieczyciela, a zależy im na szybkim uzyskaniu informacji o produkcie lub wyjaśnieniu sprawy.

Ważnym elementem wpływającym na zadowolenie klientów jest sprawna likwidacja szkód.

Według przytoczonego na początku badania „Meaningful Brands 2017” aż 84 proc. respondentów spodziewa się dobrej jakości usług, produktów i contentu sygnowanego daną marką. Im większy wpływ na osobisty komfort życia konsumenta, tym bardziej brand staje się dla niego znaczący i osiąga lepsze wyniki biznesowe. Ważne zatem, aby na bieżąco śledzić trendy rynkowe i potrzeby konsumentów, by zaproponować im to, czego rzeczywiście oczekują. Daje to gwarancję związania się z nimi na lata oraz zdobycia zaufania. W efekcie przekłada się na silną, wartościową dla obu stron relację.

Oprac.: CBSF, źródło: firmy, KNF

Na FOREX'ie można dużo zyskać, można wszystko stracić

Inwestowanie na foreksie jest zajęciem bardzo złożonym, a sam rynek ciągle się rozwija. I rozpala emocje: można dużo zyskać, można wszystko stracić. Nic też dziwnego, że i sama struktura graczy jest ciekawa, tak jak i struktura ich potrzeb.



Marcin Borek

CEO Net Value, wydawcy porównywarki walutowej Kurencja.com

Forex (skrót od ang. – Foreign Exchange Market) to międzynarodowy rynek wymiany instrumentów finansowych. W tradycyjnym ujęciu dotyczył jedynie inwestycji, gry na walutach obcych. Obecnie coraz częściej do tego klasycznego ujęcia wrzuca się także: kontrakty na akcje, indeksy, kryptowaluty, surowce i wiele innych instrumentów – wszystko za sprawą rozszerzenia swojej oferty o te instrumenty przez brokerów foreksowych.

Popularność inwestycji na foreksie rośnie

Fenomen i ogromna popularność rynku forex w ostatnich latach wynikają z jego otwarcia na osoby fizyczne i firmy nie związane z branżą finansową. Wcześniej wyłącznymi uczestnikami transakcji foreksowych były banki i inne, dodatkowo najczęściej te większe, instytucje finansowe. Dzisiaj udział inwestorów niefinansowych w obrocie na foreksie nadal jest stosunkowo niski (nie przekracza wg oficjalnych danych 10 proc.), ale nawet ten nikły odsetek wystarczył, aby wieść, legendy (i reklamy) poszły w świat, do zwykłych ludzi.

Fakty i mity na temat rynku forex

Niewiele profesjonalnych usług jest otoczonych, w stopniu aż takim jak forex, mitami czy przesadami... Zarówno w przekazach reklamowych, jak i na internetowych forach, ale także w całkiem poważnych materiałach przewijają się historie szybkich fortun (dodajmy – zdobywanych szybko i łatwo) i dramatycznych strat i bankructw. Wszystkie te przekazy znajdują posłuch, bo przecież każdy inwestor kieruje się żądzą zysku i strachem przed stratami. Trudno zatem się dziwić, że nadstawia ucha (i sam propaguje te informacje) na dźwięk dokonań traderów forex, które w tę czy drugą stronę muszą być spektakularne za sprawą zmienności rynku, a przede wszystkim mnożące zyski i straty dźwigni inwestycyjnej dostępnej na foreksie. Jeśli chodzi o szybkie

zyski (i straty), wiele z tych przekazów ma, co ciekawe, co najmniej ziarno prawdy. To fakt, że na foreksie można szybko zarobić duże pieniądze, szybko też można je stracić. Inną zupełnie kwestią jest stałe osiąganie wysokiej stopy zwrotu czy też sukcesywne przegrywanie z rynkiem.

Kto tym wszystkim steruje? Warto mieć na uwadze, że kiedy inwestujemy na rynku forex, po drugiej stronie mamy ludzi jak my sami (z wszystkimi ludzkimi przypadłościami, jak: psychika, zmęczenie, pośpiech itd.), którzy dzielą się na profesjonalistów (którzy, co do zasady, wiedzą i umieją więcej, ale mogą się mniej starać) oraz amatorów, w tym także naiwnych żółtodziobów. To, że wygrywamy z rynkiem znaczy tylko tyle, że umieliśmy (albo mieliśmy szczęście)

że w każdej dziedzinie własne sukcesy najłatwiej nam jako istotom ludzkim wytłumaczyć naszą pracą i znajomością rzeczy, zaś niepowodzenia nieeleganckimi działaniami tych innych.

Zyski na foreksie są możliwe, ale nie są łatwe

Aby zarabiać na rynku forex na pewno trzeba się przygotować na ciągłą pracę nad rozwojem umiejętności (merytorycznych i psychologicznych). Trzeba się pogodzić, że forex jest rynkiem o niskiej barierze wejścia, zatem może on przyciągać wiele utalentowanych osób, które będą walczyć z nami o pieniądze tych mniej przygotowanych, zaangażowanych i skoncentrowanych. Czy to hazard? Nie, inwestowanie na forex nie jest co do zasady grą losową. Można wykazać, że umiejętności, wiedza i znajomość psychologii podnoszą nasze szanse zarabiania na foreksie. Inną kwestią jest hazardowa mentalność niektórych graczy, prowadząca do ich hazardowych zachowań. Ktoś kto

zarobek w życiu wymaga zapłaty ceny (czasu, pracy, zaangażowania i sprytu). Że czasem nawet mimo przygotowania, wiedzy i mocnych nerwów przegramy z rynkiem – że na ten rynek trafiają też wydarzenia, na które nikt nie ma wpływu, a tym samym nikt nie jest w stanie ich przewidzieć. Ale chcąc wygrywać, nie możemy też się wszystkiego obawiać i zakładać same czarne scenariusze – w takiej sytuacji lepiej na początku odpuścić sobie jakiegokolwiek graniu na foreksie, bo nasze podszyte strachem inwestowanie stanie się samospełniającą się hipotezą.

Na foreksie jest dużo nowych możliwości

Forex jest ryzykowny, ale daje też wiele niedostępnych gdzie indziej możliwości. Przede wszystkim warto zdać sobie sprawę, że forex jest bezkonkurencyjny, jeżeli chcemy inwestować, spekulować na bardziej niszowych, egzotycznych parach walutowych (np. z mek-

czątkujących graczy. Każdy, kto ma właściwe podejście i chciałby spróbować swoich sił na foreksie, może to zrobić w odpowiedzialny sposób, z dużą kontrolą ryzyka i własnych emocji.

Forex dla początkujących

Inwestor, który myśli o foreksie powinien podejść do tematu według następującej sekwencji: Zrobić pasywne początkowe, osobiste oswojenie się z tematem – przeczytać blogi, strony specjalistyczne, fora inwestorów, aby wyrobić sobie bardziej rzeczowe, pozbawione legend i mitów spojrzenie na sprawę. Ustawić własną matrycę oczekiwań – ile chcielibyśmy zarobić oraz, co być może nawet ważniejsze, ile jesteśmy w stanie stracić w naszej sytuacji (nigdy nie grajmy pieniędzmi przeznaczonymi na spłatę zobowiązań, potrzeby rodziny itp.). Wybrać z puli dostępnych brokerów forex 2-3 podmioty, założyć konta i spróbować własnych sił – można skorzystać z kont demo,



stanać po dobrej (wygrywającej) stronie. Odwrotnie się dzieje, kiedy przegrywamy. Trudno mówić, że na foreksie walczyliśmy przeciw znowie wielkich ryb czy przeciwko mitycznym manipulatorom. Oczywiście przypadki wpływania na rynek forex, wykorzystywania poufnych informacji się zdarzają, ale warto mieć też na uwadze, że forex jest tak ogromnym rynkiem (jego dzienne obroty przekraczają PKB wielu państw), że nawet największe globalne banki nie są w stanie łatwo nim sterować. Inna sprawa,

uwierzy, że dzięki dźwigni 1:100 z pierwszego dolara zrobi szybko 100\$, z których od razu 10 000\$ na pewno nie zajdzie daleko – a tracąc sukcesywnie pieniądze, będzie miał jednak podrzucane od rynku ciągłe dowody, że faktycznie od czasu do czasu magicznie i szybko pomnaża się kasę na foreksie.

Jak zatem podejść do foreksu?

Najlepiej spokojnie, odpowiedzialnie i bez złudzeń. Na samym początku warto sobie wbić do głowy, że nie ma nic za darmo, że każdy

sykańskim peso czy izraelskim szeklem), albo innych towarach, surowcach. Wszystko to dodatkowo w korzystnych cenach (niskich spreadach) i z możliwością lewarowania – wykorzystania dźwigni, a tym samym nie wiązania zbyt dużego własnego kapitału. To również daje nam możliwość tańszego zabezpieczenia naszych pozycji (hedgingu) czy wykorzystywania szan na arbitraż (na mityczny zysk bez ryzyka). Obecna oferta brokerów forex jest maksymalnie dostosowana, przystępna dla inwestorów, nawet po-

wykorzystać darmowe początkowe bonusy, ew. przeznaczyć stosunkowo małe, ale realne pieniądze „na edukację” (wadą darmowych kont i bonusów jest podejście do nich na zasadzie „łatwo przyszło, łatwo poszło”, co nie do końca sprzyja zdobywaniu przez nas realnych umiejętności). Szybko wyciągać wnioski, analizować swoją grę i pogłębiać stale wiedzę i umiejętności, albo... też zaniechać kontynuowania dalszych inwestycji, jeśli uczciwie przyznamy przed sobą, że to nie dla nas.

GAZETA FINANSOWA

24 lutego – 02 marca 2017 r.

BIZNES RAPORT

Finansowa
MARKA
ROKU 2017

GAZETA FINANSOWA

LAUREACI

w kategorii: LEASING



Za silną pozycję marki na rynku leasingu zbudowaną dzięki stabilnemu rozwojowi. Istniejąca 26 lat marka EFL to gwarancja rzetelności, bezpieczeństwa i atrakcyjnych ofert finansowych, takich jak: leasing, pożyczka, wynajem i ubezpieczenia. EFL wspiera rozwój rodzimej przedsiębiorczości, uczestnicząc w aktywnym budowaniu wysokiej pozycji Polski w gospodarce europejskiej.

w kategorii: DOM MAKLERSKI



Za nieustanne rozwijanie i wzbogacanie oferty oraz realizację licznych działań edukacyjnych, których celem jest wyposażenie klientów, zarówno instytucjonalnych, jak i indywidualnych, w wiedzę niezbędną do skutecznego inwestowania i utrzymywanie od lat pozycji lidera rynku kontraktów terminowych.

w kategorii: POŻYCZKA GOTÓWKOWA



Za tworzenie od 20 lat wysokich standardów biznesowych i etycznych w relacjach z klientami i pracownikami, opartych na przejrzystości, odpowiedzialności i zaufaniu oraz za zaangażowanie w działania na rzecz rozwoju społeczności lokalnych w Polsce.

w kategorii: WINDYKACJA



Za wieloletnie, umiejętne wykorzystywanie skutecznych i sprawdzonych rozwiązań w procesie odzyskiwania należności i zapewnianie kontrahentom kompleksowych usług i narzędzi z zakresu ochrony transakcji handlowych oraz za gwarancję wysokiego standardu.

w kategorii: FAKTORING



Za świadczenie usług, które pozwalają uniknąć zatorów płatniczych, przywracają płynność finansową oraz wspierają rozwój przedsiębiorstwa i zaangażowanie w dostarczanie innowacyjnych rozwiązań, dzięki którym prowadzenie firm jest łatwiejsze.

w kategorii: DORADZTWO FINANSOWE



Za rzetelne wspieranie przedsiębiorców w pozyskiwaniu finansowania dla ich nowatorskich przedsięwzięć, rozwijanie sieci punktów doradczych, co pozwala na sprawny dostęp do usług firmy i nieustanne podnoszenie kwalifikacji doradców, co gwarantuje najwyższą jakość świadczonych usług.