

ZŁOTA SETKA

Kolejny raz prezentujemy Państwu listę 100 Największych Instytucji Finansowych w Polsce. To one w znaczący sposób wpływają na stan naszego portfela, wspierają rozwój biznesu w Polsce i ułatwiają strat początkującym przedsiębiorstwom. Zakres działalności instytucji finansowych jest coraz szerszy – już nie tylko deponują nasze pieniądze, pożyczają je nam i pomnażają, inwestując. Warto przyjrzeć się ich działalności, zakresowi usług, możliwościom. My prezentujemy Państwu to, co najistotniejsze z punktu widzenia analizy sytuacji firm – ich wyniki finansowe – wysokość przychodów, wysokość składki przypisanej brutto (w przypadku firm ubezpieczeniowych) i wysokość przychodów z tytułu prowizji i odsetek (w przypadku banków). Polecamy też Państwa uwadze ranking 10 Najbardziej Dynamicznych Instytucji Finansowych – to te, które w stosunku do ubiegłorocznego półrocza wykazały największy wzrost przychodów. Życzymy efektywnej analizy i ciekawej lektury.



ODPOWIEDZIALNE POŻYCZANIE – JAK CHRONIĆ KLIENTÓW PRZED NADMIERNYM ZADŁUŻENIEM?

Pożyczkodawca nastawiony na budowanie długotrwałych relacji z klientami – a takim właśnie jest Provident działający na polskim rynku od 20 lat – dba także o to, by nie popadali oni z powodu pożyczki w problemy finansowe.



Marcin Żuchowski

dyrektor ds. ryzyka kredytowego
i członek zarządu Provident Polska

Banki obowiązuje Rekomendacja T, która definiując zasady oceny zdolności kredytowej klientów ma za zadanie kontrolować poziom ryzyka kredytowego w celu ochrony depozytariuszy, ale w praktyce ogranicza też wielu osobom dostęp do pożyczek i kredytów bankowych. Firmy pożyczkowe w celu ochrony własnego kapitału, którym wprost finansują swoją działalność, także muszą kontrolować ryzyko i stosować zasady oceny

zdolności kredytowej. Provident, lider rynku pożyczek pozabankowych obsługujący rocznie ok. 700 tys. klientów co drugi wniosek odrzuca. Firma przez lata działalności wypracowała praktyki pozwalające pożyczać przede wszystkim odpowiedzialnie i bezpiecznie.

Mniej społecznych nierówności

Działalność instytucji pożyczkowych uzupełnia ofertę sektora bankowego. Umożliwia dostęp do finansowania osobom, którym banki nie udzielą pożyczki ze względu np. na charakter zatrudnienia (brak stałej umowy o pracę) bądź brak terminowości w spłaceniu wcześniejszych zobowiązań, czasem tych sprzed wielu lat. Firmy pożyczkowe zmniejszają skalę wykluczenia z systemu finansowego, stosując luźniejsze zasady i formalności niż banki,

ale – co należy podkreślić – odrzucają wnioski tych, którym pożyczka mogłaby przynieść więcej szkód niż korzyści. Nadmierne zadłużanie klienta nie leży bowiem w interesie żadnej ze stron. Firma, która udziela pożyczek ze środków własnych i jest to jej jedyna działalność, zarabia tylko wtedy, gdy klient oddaje pożyczone pieniądze.

Indywidualne podejście

Provident wykorzystuje szereg baz zewnętrznych w celu sprawdzenia historii kredytowej potencjalnych klientów, takich jak BIK, baza zastrzeżonych dokumentów, BIG czy Forum Wiarygodnej Wymiany Informacji (platforma stworzona przez największych pożyczkodawców, w której zgromadzone są dane ponad miliona pożyczkobiorców). Pozyskane informacje nigdy nie są jednak traktowane zero-jedynkowo. Klient posiadający zadłużenie bądź negatywną historię nie jest automatycznie wykluczony z moż-

liwości skorzystania z pożyczki, lecz fakt ten wpływa na ocenę ryzyka, wysokość kwoty pożyczki bądź odmowę jej udzielenia. Decyzja zależy od wielu czynników, m.in. od wysokości takiego zadłużenia czy rodzaju instytucji, w której klient jest zadłużony oraz ilości negatywnych informacji o kliencie. Inaczej traktowany jest niezapłacony mandat na 100 zł, a inaczej niespłacony kredyt na kilka czy kilkanaście tys. zł. Dzięki takiemu podejściu rozszerzamy krąg osób, które mają dostęp do finansowania, ale robimy to w sposób odpowiedzialny i rozsądny.

Duże znaczenie dla odpowiedzialnego pożyczania ma także sam model działania Providenta. Większość pożyczek udzielanych jest przez doradców, którzy odwiedzają klientów w domach. Bezpośredni kontakt, weryfikacja dokumentów, upewnienie się, że klient rozumie warunki umowy powodują, że ryzyko problemów zarówno po stronie pożyczkodawcy, jak i pożyczkobiorcy maleje.

Coraz więcej sposobów

Bazy narzędzi chroniących klientów rynku finansowego nie traktujemy jako zamkniętej. Jesteśmy otwarci na nowe inicjatywy, takie jak np. Bezpieczny PESEL, do którego dołączyliśmy w tym roku. System umożliwia każdemu konsumentowi bezpłatne zastrzeżenie swoich danych np. gdy jego dokumenty zostały skradzione lub po prostu na wszelki wypadek. Uniemożliwi to potencjalne nadużycia w postaci wykorzystania tych danych przez osobą trzecią do zaciągnięcia pożyczki na rynku pozabankowym. Doceniamy także rolę odpowiedzialnych przepisów w zwiększaniu ochrony klientów, jak np. zakaz udzielania pożyczek z zabezpieczeniem hipotecznym przez firmy pozabankowe czy też utworzenie rejestru instytucji pożyczkowych przy KNF, który zacznie działać już w styczniu 2018. Dzięki temu każdy klient będzie mógł w łatwy sposób zweryfikować, czy firma, w której chce zaciągnąć pożyczkę, działa legalnie.

TEKST PROMOCYJNY

ZŁOTA SETKA

100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	Nazwa spółki	wielkość przychodów po I półroczu 2016/ Składka przypisana brutto (w tys. zł)	wielkość przychodów po I półroczu 2017/ Składka przypisana brutto (w tys. zł)
1	PZU	5 257 564,25	6 716 232,54
2	PKO BP	6 259 000,00	6 677 000,00
3	PZU ŻYCIE	3 988 576,13	4 242 421,98
4	BANK PEKAO	4 017 555,00	4 068 611,00
5	BANK ZACHODNI WBK	3 096 107,00	3 266 884,00
6	STU ERGO HESTIA	2 034 130,12	2 622 389,60
7	TUIR WARTA	1 926 466,62	2 552 731,43
8	MBANK	2 219 731,00	2 418 036,00
9	ING BANK ŚLĄSKI	1 871 000,00	2 245 700,00
10	ALIOR BANK	1 467 237,00	2 164 131,00
11	BANK BGŻ BNP PARIBAS	1 564 280,00	1 631 513,00
12	OPEN LIFE TU ŻYCIE	625 936,99	1 041 690,68
13	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	944 827,00	992 000,00
14	BANK MILLENNIUM	1 483 925,00	974 301,00
15	TUIR ALLIANZ POLSKA	899 848,47	945 300,83
16	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	157 353,06	923 588,37
17	AVIVA TUNŻ	950 663,65	911 904,78
18	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	649 530,92	748 005,66
19	GETIN HOLDING	571 946,00	745 726,00
20	GETIN NOBLE BANK	765 335,00	707 449,00
21	TU NA ŻYCIE EUROPA	606 460,28	698 708,49
22	GENERALI T.U.	687 970,81	689 517,64
23	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	585 280,47	675 688,63
24	PROVIDENT POLSKA	742 021,00	657 528,00
25	UNIQA TU	575 644,27	583 148,41
26	AXA ŻYCIE TU	517 802,40	576 904,90
27	IDEA BANK	429 796,00	570 763,00
28	LINK4 TU	305 461,64	513 661,09
29	GENERALI ŻYCIE T.U.	546 876,09	473 021,58
30	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	433 715,68	453 442,77
31	UNIQA TU NA ŻYCIE	60 315,38	452 126,73
32	AVIVA OFE AVIVA BZ WBK	bd	449 262,00
33	METLIFE TUNŻIR	766 563,02	435 297,76
34	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	418 377,00	412 449,00
35	TUNŻ WARTA	409 771,92	384 126,48
36	VIENNA LIFE TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP	429 105,64	343 410,33
37	TUW TUW	291 469,35	338 447,48
38	GETBACK	160 032,00	337 592,00
39	GOTHAER TU	309 050,93	314 225,64
40	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	293 121,40	299 818,16
41	PRME CAR MANAGEMENT	270 828,70	299 733,01
42	COMPENSA TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP	237 902,02	280 761,98
43	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	61 685,06	274 192,79
44	EFL	285 486,48	255 523,21
45	PKO ŻYCIE TU	350 606,86	248 111,01
46	AVIVA TU OGÓLNYCH	256 591,96	232 666,99
47	PKO TU	142 836,23	232 237,13
48	AEGON TU NA ŻYCIE	223 063,06	225 249,26
49	TU EUROPA	175 768,50	198 894,99
50	STUNŻ ERGO HESTIA	613 592,26	197 670,33
51	ALTUS TFI	160 976,00	180 537,00
52	OPEN FINANCE	154 087,00	180 285,00
53	PIONEER PEKAO TFI	159 251,00	167 755,00
54	GRUPA IDEA GETIN LEASING	115 533,000	163 895,00
55	CONCORDIA POLSKA TUW	124 993,81	162 173,40
56	PTR	192 226,18	153 459,38
57	TUNŻ CARDIF POLSKA	137 736,75	152 789,39
58	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	122 231,99	130 566,20

Skuteczny pitch deck, czyli jak otworzyć portfele inwestorów

Zgodnie z wynikami raportu „Polskie startupy 2017” opracowanego przez fundację Startup Poland, niemal 40 proc. młodych przedsiębiorców korzysta z finansowania zewnętrznego. Oznacza to długą kolejkę do potencjalnych inwestorów, którzy wyszukują najciekawsze pomysły na biznes podczas tzw. sesji pitchingowych. Jak stworzyć pitch deck, który otworzy nie tylko serca, ale przede wszystkim portfele naszych słuchaczy?



Michał Wekko

CEO punk team

Młodzi przedsiębiorcy, którzy rozpoczynają swoją przygodę z budowaniem i rozwijaniem start-upu, nie posiadają zwykle wystarczającej liczby środków do sfinansowania swoich pomysłów. Dlatego też, wielu z nich dostrzega pręcej czy później potrzebę pozyskania inwestora. Najpopularniejszą okazją do zdobycia kapitału są sesje pitchingowe, czyli spotkania z potencjalnymi inwestorami. To właśnie podczas takich wydarzeń start-upowcy „mają swoje pięć minut”, by przekonać odbiorców do swojej historii opowiedzianej w formie prezentacji, określanej jako pitch deck. Jak sprostać temu zadaniu?

Czy wiesz, z kim rozmawiasz?

Złotą zasadą skutecznego marketingu jest indywidualne podejście do klienta. Należy pamiętać, że pitch deck to nic innego jak sprzedawanie swojego pomysłu, dlatego i w tym przypadku należy kierować się wspomnianą regułą personalizacji. Zanim przystąpimy do przygotowania prezentacji, poznamy potencjalnych inwestorów, z którymi mamy umówione spotkanie. Przeanalizujemy ich portfolio zarówno pod kątem inwestycji zakończonych sukcesem, jak i porażką. Sprawdzimy też, jakie branże znajdują się w centrum ich zainteresowania. Warto też przyjrzeć się sposobom i procesowi inwesty-

cyjnego przy poprzednich przedsięwzięciach, jak również powodom, dla których dany inwestor zdecydował się na sfinansowanie wybranego pomysłu. Dobrym pomysłem jest także przesłanie aktywności naszego przyszłego rozmówcy w mediach społecznościowych i tradycyjnych, poznanie jego poglądów i zainteresowań. Wiedzę zdobytą w procesie wyszukiwania informacji na temat inwestora warto wykorzystać w pitch decku, konstruując prezentację szytą na miarę oczekiwań naszego słuchacza.

Ucz się od najlepszych

Nie ma jednej, uniwersalnej recepty na udany pitch deck. Istnieją jednak przydatne pomoce naukowe, których wyniki mogą wspomóc start-upowca w przygotowaniu efektywnej prezentacji. Mowa o badaniu² przeprowadzonym w 2015 roku przez firmę DocSend wraz z profesorem Harvard Business School, Tomem Eisenmanem. Badacze wzięli pod lupę prezentacje 200 start-upów, które pozyskały na początkowym etapie finansowania o łącznej wartości 360 mln dolarów. Zgodnie z wynikami analizy, średnia długość pitch decku wynosiła 19,2 slajdu, a przeciętny inwestor spędzał nad jedną prezentacją 3 minuty i 44 sekundy. Interesujący jest również fakt, że wszystkie pitch decki miały zbliżoną strukturę i zakres tematyczny. Na tej podstawie można założyć, że must have dobrej prezentacji to slajdy obejmujące takie zagadnienia, jak:

- cel firmy, czyli przedstawienie specjalizacji, misji oraz wizji start-upu
- problem, czyli identyfikacja niszy, którą chcemy wypełnić, wskazanie potrzeby rynkowej, którą chcemy zaspokoić

- rozwiązanie, czyli nasz pomysł na zaspokojenie wspomnianej potrzeby
 - „dlaczego teraz?”, czyli pokazanie, dlaczego to najlepszy moment na inwestycję w nasz pomysł
 - rozmiar rynku, czyli rzeczowa, liczbowa analiza środowiska, w którym rozwijamy działalność
 - produkt/usługa, czyli atrakcyjna i przedstawiona językiem korzyści prezentacja naszego produktu lub usługi
 - zespół, czyli pokazanie, że za naszym pomysłem stoją kompetentne i utalentowane osoby
 - model biznesowy, czyli przedstawienie, w jaki sposób chcemy przekuć nasz pomysł w sukces finansowy
 - konkurencja, czyli przedstawienie rzetelnej analizy innych firm działających w branży wraz z podkreśleniem naszych wyróżników
 - finanse, czyli wiarygodne prognozy finansowe uwzględniające dotychczasowe wyniki oraz planowane koszty i przychody
- Warto przy tym zaznaczyć, że z przedstawionych slajdów, inwestorzy poświęcają najczęściej uwagi prognozie finansowej oraz zespołowi, co od razu pokazuje, że właśnie te slajdy powinniśmy wyróżnić i szczególnie dopracować. Ponadto, nie należy też zapominać o aspektach estetycznych pitch decku – opracowany przez nas dokument powinien być nie tylko ciekawy pod względem treści, ale również wyglądu.

Liczą się emocje

Prezentacja dopracowana pod kątem merytorycznym, technicznym i wizualnym to jedno. Kluczem do sukcesu jest jej odpowiednie przedstawienie, wymagające od start-upowca porządnego treningu. Dobry pitch deck to taki, który jest dynamiczny, przedstawiony z charyzmą, pewnością siebie i zaangażowaniem, jak również z odpowiednio dopasowaną mową ciała oraz tembrem głosu. Chodzi o to, by rozbudzić zainteresowanie, emocje i wywołać pytania oraz – przede wszystkim – wyróżnić się na tle innych. Warto podkreślić, że podczas sesji pitchingowych, jak i podczas każdego wystąpienia, liczy się tzw. pierwsze wrażenie. Jak od pierwszych sekund naszej prezentacji przykuć uwagę słuchaczy? – Pierwszy etap to wywołanie atmosfery pozytywnego oczekiwania. Dlatego wystąpienie warto zacząć od... milczenia, z dodającym pewnością siebie uśmiechem na ustach. Następnie, gdy wywołamy już u odbiorców pożądaną reakcję, pora na rozpoczęcie prezentacji z tzw. przytupem. Zapomnijmy o klasycznym przedstawieniu się – zamiast tego postawmy na zadanie zaczepnego, wywołującego dyskusję pytania bądź przytoczenie inspirującego cytatu stanowiącego punkt wyjścia do dalszej części wystąpienia – mówi Waldemar Ariel Gala, inwestor i Anioł Biznesu, założyciel firmy punk team.

10 najbardziej dynamicznych instytucji finansowych

	Nazwa spółki	wielkość przychodów po I półroczu 2016/ Składka przypisana brutto (w tys. zł)	wielkość przychodów po I półroczu 2017/ Składka przypisana brutto (w tys. zł)	dynamika h/h
1	IMPERA CAPITAL	82,00	1 763,00	2 050,00
2	UNIQA TU NA ŻYCIE	60 315,38	452 126,73	649,60
3	TUW MEDICUM	158,27	1 001,33	532,67
4	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	157 353,06	923 588,37	486,95
5	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	61 685,06	274 192,79	344,50
6	EVEREST INVESTMENTS	18,00	69,00	283,33
7	GETBACK	160 032,00	337 592,00	110,95
8	LINK4 TU	305 461,64	513 661,09	68,16
9	OPEN LIFE TU ŻYCIE	625 936,99	1 041 690,68	66,42
10	PKO TU	142 836,23	232 237,13	62,59

ZŁOTA SETKA

Outsourcowanie usług bankowych przyszłością branży?

Ubywa stacjonarnych placówek bankowych, a Polacy z roku na rok stają się coraz bardziej mobilni – można wysnuć tezę, że za kilka lat wszelkie sprawy związane z finansami będziemy załatwiać online. Czy na pewno?



Wojciech Józwiak
prezes zarządu Monetii

Tempo, w którym z Polskich ulic znikają oddziały banków jest zaskakujące. Jak wynika z danych Komisji Nadzoru Finansowego jeszcze pod koniec marca 2016 roku w naszym kraju istniało niemal 7,5 tys. placówek instytucji finansowych – pod koniec lipca 2017, było ich już o 9 procent mniej. Mogłoby się wydawać, że w sytuacji, gdy z miesiąca na miesiąc ubywa oddziałów, przyszłość outsourcingu

bankowego stoi pod znakiem zapytania. Nic bardziej mylnego. Niedługo możemy spodziewać się, że banki coraz chętniej będą powierzały pewne obszary swojej działalności, jak chociażby organizację oddziałów, firmom zewnętrznym. Dlaczego?

Technologiczna rewolucja

Już dziś, z powodu rewolucji technologicznej, instytucje finansowe mają do czynienia z zupełnie nowym rodzajem konsumenta. Polacy są światowymi liderami w adaptowaniu innowacyjnych rozwiązań związanych z finansami, a funkcjonujące na rodzimym rynku banki starają się za nimi nadążyć. Po piętach deptają im firmy z sektora FinTech, które już na starcie mają przewagę gdyż nie obowiązują ich rygorystyczne

regulacje. Wyniki „2017 Connected Banking Customer Report” pokazują, że im mniej innowacyjnych usług oferuje bank, tym częściej klienci korzystają z ofert FinTechów. Ale jaki ma to związek z zamykaniem oddziałów? Mniej placówek oznacza redukcję kosztów, a zaoszczędzone pieniądze banki mogą przeznaczyć na nowe technologie, które pozwolą zatrzymać klienta. Trzeba jednak zaznaczyć, że nie oznacza to, że w przyszłości czeka nas całkowite przeniesienie usług finansowych online. Jak pokazują liczne badania cenimy szybkość i wygodę jaką daje bankowość elektroniczna, jednak nadal wolimy osobisty kontakt z doradcą w oddziale. Banki zdają sobie z tego sprawę – jak wynika z The Digital Banking Expert Survey jedynie 5 procent planuje całkowitą rezygnację z placówek.

Znaleźć złoty środek

W przyszłości większość instytucji finansowych będzie starała się od-

5 największych banków

Lp.	Bank	Wysokość przychodów z tytułu prowizji i odsetek 2016	Wysokość przychodów z tytułu prowizji i odsetek 2017
1	PKO BP	6259000	6 677 000
2	BANK PEKAO	4017555	4068611
3	BANK ZACHODNI WBK	3096107	3266884
4	MBANK	2219731	2 418 036
5	ING BANK ŚLĄSKI	1871000	2245700

5 najbardziej dynamicznych banków

	Bank	Wysokość przychodów z tytułu prowizji i odsetek 2016	Wysokość przychodów z tytułu prowizji i odsetek 2017	Dynamika h/h
1	ALIOR BANK	1 467 237	2 164 131	47,50
2	IDEA BANK	429796	570763	32,80
3	ING BANK ŚLĄSKI	1871000	2245700	20,03
4	MBANK	2219731	2 418 036	8,93
5	PKO BP	6259000	6 677 000	6,68

oprac. CBSF, źródło.: firmy

należeć złoty środek między tym, co online a tym, co offline. Oddziały będą zmieniały się w cyfrowe centra doradcze, gdzie innowacyjne technologie będą stanowiły dopełnienie profesjonalnego doradztwa. Można również spodziewać się, że banki postawią na outsourcing. Powierzenie wiarygodnym firmom zewnętrznym, podlegającym nad-

zorowi KNF, prowadzenia części oddziałów – tzw. outsourcing kasowy – umożliwi optymalizację wydatków przy jednoczesnym zachowaniu wysokich standardów obsługi oraz bezpieczeństwa transakcji. To z kolei pozwoli bankom skupić się na rozwoju nowych technologii mających umocnić ich przewagę konkurencyjną.

REKLAMA

LEASING – zmiany w ofercie firm odpowiedzią na potrzeby klientów

Branża leasingowa dynamicznie się rozwija. Na rynku pojawia się coraz więcej produktów i wariantów tej formy finansowania. Oferty kierowane są nie tylko do dużych przedsiębiorstw czy korporacji, ale również do tych z sektora MSP, czy nawet start-up'ów.

Dzisiaj budujemy produkty wspólnie z naszymi klientami. Swoboda kształtowania oferty i jej parametrów pozwala reagować zarówno na ich potrzeby, preferencje, jak również zmieniające się warunki rynkowe. Na finansowanie mogą liczyć różni przedsiębiorcy, bez względu na skalę i branżę przedsiębiorstwa, czy też wielkość osiąganych wyników finansowych – mówi Małgorzata Lipska z departamentu zarządzania produktami, procesami i systemami w ING Lease.

Dzisiejsi klienci poszukują prostych i szybkich rozwiązań. Dlatego o atrakcyjności oferty mówi mała ilość formalności, bez ukrytych gwiazdek. Warto zwrócić uwagę czego dotyczą tzw. procedury uproszczone – bez konieczności przedstawiania skomplikowanych wniosków i dokumentów finansowych. Przykładowe ING AUTO dedykowane dla samochodów osobowych i dostawczych, czy też ING TRUCK dla środków transportu ciężkiego, to odpowiedź na zmieniające się potrzeby przedsiębiorców. Co więcej, dostępne już od pierwszego dnia prowadzenia działalności gospodarczej.

Wysokość miesięcznej raty pozostaje decydującym czynnikiem wyboru finansującego, szczególnie wśród mikro przedsiębiorstw.

Tutaj bardzo często klient może być mile zaskoczony elastycznością i możliwościami dopasowania oferty leasingowej do jego potrzeb. Na przykład, poprzez podnoszenie wartości końcowej, klient może uzyskać niższą ratę. Co więcej, ma możliwość uzyskania finansowania bez udziału własnego, czyli bez angażowania własnego kapitału. Odpowiednio dobrana struktura i harmonogram spłat leasingu pozwalają również na dopasowanie płatności rat do ewentualnej sezonowości biznesu, tak aby gdy obroty maleją, odpowiednio malały też raty leasingowe.

Jednak cena i procedura to nie wszystko. Czas, który przedsiębiorca może poświęcić na swoje finansowe sprawy, jest bardzo cenny. – Dlatego wprowadziliśmy możliwość wnioskowania o leasing pojazdów w systemie bankowości internetowej Moje ING. Już teraz klient może samodzielnie przygotować ofertę leasingu w dowolnym momencie, w dogodnym dla siebie czasie. Wystarczy, że zaloguje się do systemu i wpisze interesujące go parametry. Dzięki temu od razu otrzyma kalkulację z całkowitym kosztem leasingu i wysokością miesięcznej raty. Cały proces wnioskowania odbywa się również on-line, a na podpisanie umowy klient zaproszony jest do wybranego przez siebie oddziału ING. Naszym celem jest, by proces był wygodny i szybki, by klient jak najszybciej odebrał zarejestrowany i w pełni ubezpieczony pojazd i by mógł skupić się na swojej podstawowej działalności – dodaje **Małgorzata Lipska z ING Lease.**



ING Auto Prosty leasing

Po prostu wybierz model auta i weź je w leasing.

- **Łatwo** - minimum formalności: nie potrzebujesz dokumentów finansowych firmy
- **Szybko** - decyzja kredytowa w 24 godziny
- **Korzystnie** - elastyczne warunki i wysokie limity finansowania

Sprawdź ofertę leasingu dla Twojego samochodu:

www.inglease.pl/ingauto | 801 200 111

ING Lease



ZŁOTA SETKA

100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

59	TU EULER HERMES	153 596,68	125 422,21
60	X-TRADE BROKERS	113 800,00	123 000,00
61	TUZ TUW	149 720,64	115 778,21
62	BZ WBK-AVIVA TU OGÓLNYCH	114 981,35	112 041,74
63	BZ WBK-AVIVA TUNŻ	121 544,34	95 415,19
64	TUW SKOK	80 070,24	94 756,28
65	ING LEASE	58 400,00	64 280,00
66	T.U.W. POCZTOWE	43 162,56	64 098,01
67	TU INTER POLSKA	60 911,31	62 589,92
68	QUERCUS TFI	43 030,00	54 554,00
69	TUW- CUPRUM	44 781,96	48 253,98
70	IPOPEMA SECURITIES	38 510,00	45 866,00
71	EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ	46 800,00	42 544,00
72	WTUŻIR CONCORDIA CAPITAL	30 759,55	31 197,64
73	GIEŁDA PRAW MAJĄTKOWYCH VINDEKUS	58 210,00	30 721,00
74	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	30 007,95	30 172,41
75	M.W. TRADE	31 737,00	22 808,00
76	PRIVATE EQUITY MANAGERS	22 900,00	22 800,00
77	TU ZDROWIE	16 149,23	22 283,41
78	KUKE	20 154,76	21 648,54
79	TU SKOK ŻYCIE	25 370,43	19 468,37
80	PRAGMA INKASO	16 523,00	18 117,00
81	FAST FINANCE	20 198,00	17 794,00
82	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	22 050,99	17 684,17
83	POCZTOWE TUNŻ	11 721,02	16 040,35
84	PRAGMA FAKTORING	20 896,00	13 204,00
85	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	7 858,15	11 955,85
86	MACIF ŻYCIE TUW	9 923,35	10 059,99
87	TUW REJENT-LIFE	8 329,51	8 579,50
88	CREDIT AGRICOLE TU	5 833,93	8 166,06
89	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	5 613,19	6 448,53
90	SKYLINE INVESTMENT	3 045,00	2 897,00
91	MCI CAPITAL	2 318,00	2 855,00
92	IMPERA CAPITAL	82,00	1 763,00
93	PBS FINANSE	2 667,00	1 522,00
94	TUW MEDICUM	158,27	1 001,33
95	FINANCIAL ASSETS MANAGEMENT GROUP	1 018,00	616,00
96	INVESTMENT FRIENDS CAPITAL	705,00	463,00
97	GRAVITON CAPITAL	bd	299,00
98	EVEREST INVESTMENTS	18,00	69,00
99	IQ PARTNERS	88,00	60,00
100	TUIR PARTNER	75,19	3,43

oprac. CBSF, źródło.: firmy

5 największych ubezpieczycieli (ubezpieczenia ogólne)

Lp.	spółka	wysokość składki przypisanej brutto po I półroczu 2016 r.	wysokość składki przypisanej brutto po I półroczu 2017 r.
1	PZU	5 257 564	6 716 233
2	STU ERGO HESTIA	2 034 130	2 622 390
3	TUIR WARTA	1 926 467	2 552 731
4	TUIR ALLIANZ POLSKA	899 848	945 301
5	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	157 353	923 588

5 największych ubezpieczycieli (ubezpieczenia na życie)

Lp.	Spółka	Wysokość składki przypisanej brutto po I kwartale 2016 (w tys. zł)	Wysokość składki przypisanej brutto po I kwartale 2017 (w tys. zł)
1	PZU ŻYCIE	3 988 576	4 242 422
2	OPEN LIFE TU ŻYCIE	625 937	1 041 691
3	AVIVA TUNŻ	950 664	911 905
4	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	649 531	748 006
5	TU NA ŻYCIE EUROPA	606 460	698 708

oprac. CBSF, źródło.: firmy

Gwarancja bezpieczeństwa

Rynek firm pożyczkowych w Polsce osiągnął już fazę dojrzałości. W niepamięć można puścić czasy ogłoszeń zachęcających do wzięcia chwilówki z ulicznych słupów. Polski Związek Instytucji Pożyczkowych szacuje, że wartość rynku pożyczek gotówkowych w 2016 roku przekroczyła 5 mld zł. Czy to oznacza, że Polacy mogą korzystać z pozabankowych instytucji bez obaw?



Rafał Gibczyński

prezes zarządu SOLVEN Finance

W 2016 roku weszła w życie ustawa o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw, znana szerzej jako ustawa antylichwiarska. Rozwiązania wypracowane przez sejm zostały przygotowane, żeby wyeliminować nieuczciwe praktyki niektórych podmiotów.

Ustawa antylichwiarska – zabezpieczenie interesów konsumenta

Jak szacuje PZIP po wejściu w życie ustawy, będącej de facto nowelizacją przepisów z 2006 roku, działalność zakończyło ponad 17 proc. ogólnopolskich instytucji pożyczkowych. Dane Związku biorą pod uwagę jedynie firmy figurujące w Rejestrze Firm Pożyczkowych, prowadzonym przez PZIP. Rejestr ów obejmuje około 95 proc. wszystkich internetowych firm pozabankowych.

Najważniejsze założenia ustawy antylichwiarskiej to:

ograniczenie pozaodsetkowych kosztów kredytów konsumenckich
wykluczenie z rynku innych podmiotów niż spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjne z kapitałem zakładowym niższym niż 200 tys. zł
zmniejszenie kosztów wynikających z prawa do odroczenia spłaty zobowiązania

Mniejsze koszty pozaodsetkowe

Od 2016 roku, zaciągając pożyczkę pozabankową, konsument nie musi obawiać się zakamufLOWANYCH opłat, których wysokość potrafiła wcześniej przekraczać wartość udzielonego kredytu. Obecnie limit pozaodsetkowych kosztów kredytu konsumenckiego to 25 proc. całkowitej kwoty pożyczki oraz 30 proc. w skali roku. Co to oznacza dla pożyczkobiorcy? Ubiegając się o chwilówkę w wysokości 1000 zł na okres 30 dni, maksymalne koszty pozaodsetkowe wyniosą 27,5 proc. pożyczkowej kwoty. Z czego to wynika? Do 25 proc. należy doliczyć 2,5 proc., czyli wynik dzielenia 30 proc. przez 12 miesięcy. Oznacza to, że konsument zapłaci za obsługę po-

życzki, prowizję, ewentualne ubezpieczenie i inne koszty niebędące odsetkami maksymalnie 275 zł. Co ważne, przy pożyczkach udzielanych na dłużej niż rok, pozaodsetkowy koszt nie może przekroczyć 100 proc. wartości kredytu.

Wprowadzając limity, ustawodawca miał na uwadze klientów, którzy często nie zdając sobie sprawy, na co się piszą, wpadali w spiralę zadłużenia.

Komisja Nadzoru Finansowego gwarantem bezpieczeństwa

Postrzeganie instytucji pozabankowych jako wolnych od jakiegokolwiek nadzoru ze strony KNF jest błędne. Już wspomniana ustawa antylichwiarska dała Komisji upoważnienie do wszczęcia postępowania wobec firm, których działalność może nosić znamiona oszustwa. Regulacje ułatwiły również współpracę KNF z organami ścigania. Trzeba pamiętać o tym, że rynek firm pożyczkowych nigdy nie funkcjonował poza polskim prawem. Działania sejmu mają po prostu na celu usprawnienie nadzoru. Firmy pożyczkowe też zgłaszały potrzebę wprowadzenia nowych regulacji. Jednym z postulatów podnoszonych przez branżę pozabankową było stworzenie Rejestru Firm Pożyczkowych. Instytucje pożyczkowe podlegają pod szczegółowy nadzór wielu regulatorów. UOKiK dba o transparentność ofert, GIODO o bezpieczeństwo danych, a od drugiej połowy 2017 roku jesteśmy również zobligowani uzyskać wpis we Rejestrze Firm Pożyczkowych nadzorowanym przez KNF, który nie polega jedynie na podpisaniu wniosku. Komisja Nadzoru Finansowego może również w każdej chwili wpisać na „czarną listę” instytucji w której występuje zaledwie podejrzenie złych praktyk lub matactwa. Śmiało można powiedzieć że sektor pożyczek Online jest uregulowany, w tych gwarancjach jedynym wg mnie słabym ogniwem jest zdecydowanie za mały minimalny kapitał zakładowy w wysokości 200.000zł, którym odpowiada spółka. Będąc konsumentem szybkich pożyczek pozabankowych patrzyłbym właśnie na ten element. Wysoki kapitał zakładowy zdecydowanie jest gwarantem bezpieczeństwa. Ostatecznie w oczekiwaniu na kroki legislacyjne, PZIP sam powołał do życia taki organ. W lipcu 2017 roku powstał również państwowy Rejestr Firm Pożyczkowych pod nadzorem KNF.

Nowelizacja ustawy o kredycie konsumenckim i powstanie RFP

Rejestr Firm Pożyczkowych zarządzany przez Komisję Nadzoru Finansowego to kolejna instytucja stojąca na straży bezpieczeństwa pożyczkobiorcy. RFP powstał na mocy nowelizacji ustawy o kredycie konsumenckim. Każda firma pożyczkowa ma obowiązek wpisania się do Rejestru. W ten sposób konsument uzyskał dostęp do rzetelnego źródła, umożliwiającego weryfikację pożyczkodawcy. Powstanie oficjalnego Rejestru Firm Pożyczkowych zabezpiecza przed działalnością oszustów. To krok, który chroni interesy obu stron, zarówno pożyczkobiorcy, jak i firm pozabankowych, zwiększając ich wiarygodność i umożliwiając oczyszczenie środowiska poprzez wyeliminowanie niekompetentnej konkurencji.

Nowa ustawa o kredycie konsumenckim zmienia również zakres i sposób prezentacji informacji, jakie pożyczkodawca musi przekazać w reklamie. W materiałach promocyjnych należy przedstawić całkowitą kwotę pożyczki wraz z całkowitym kosztem jej uzyskania i obsługi (RRSO), wysokość rat, a także czas obowiązywania umowy. Nowelizacja, która wchodzi w życie 22 października bieżącego roku, wprowadza artykuł 7 a, który doprecyzowuje, że wszystkie wymagane informacje muszą być przedstawione w sposób co najmniej tak samo widoczny, czytelny i słyszalny jak dane dotyczące kosztu pożyczki. Powyższe dane należy przedstawić na podstawie reprezentatywnego przykładu. Zmiany te zwiększają czytelność oferty. Odciażają też Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, który w przeszłości często musiał stawać w obronie interesów pożyczkobiorców.

Wewnętrzne regulacje na rynku pozabankowych firm pożyczkowych

Nieuczciwa działalność części sektora pozabankowego spotykała i spotyka się z ostracyzmem ze strony większości firm pożyczkowych. PZIP, który zrzesza największych przedstawicieli branży, stara się dbać o jak najwyższe wewnętrzne standardy. Najbardziej znaczący gracz na rynku pożyczek online od początku istnienia Związku, czyli od 2015 roku, wdrażają w życie rozwiązania mające m.in. kształtować i promować zasady etyki w działalności gospodarczej oraz podnosić poziom elektronicznych usług finansowych. W celach statutu Związku znajduje się też zapis o promowaniu reguł ochrony konsumenta. Zasady i misja PZIP jasno wskazują na to, że rynek instytucji pozabankowych stawia na przejrzyste reguły gry, w których klient jawi się, jako partner biznesowy – fundament rozwoju usług pozabankowych.