

ZŁOTA SETKA

CZYLI 100
NAJWIĘKSZYCH
INSTYTUCJI
FINANSOWYCH



Szanowni Państwo!

Złota 100 to cyklicznie przygotowany przez Biznes Raport „Gazety Finansowej” ranking, w którym prezentujemy wielkość przychodów i ich dynamikę na rynku instytucji finansowych. Po co to robimy? Żeby mieli Państwo całościowy obraz tego, w jakiej kondycji są firmy obracające naszymi pieniędzmi, pożyczające je nam jako przedsiębiorcom, jak i indywidualnie, inwestujące je w dla nas enigmatyczne niejednokrotnie fundusze. Warto wiedzieć, kto i co robi z naszymi pieniędzmi, a kondycja finansowa zarządzającego może

świadczyć o jego operatywności także w temacie dysponowania naszymi funduszami. Jak radzą sobie na konkurencyjnym rynku banki, ubezpieczyciele, firmy leasingowe czy te, które zajmują się zarządzaniem wierzytelnościami? Analizując wyniki i zagłębiając się w lekturę tekstów przygotowanych przez zaproszonych na nasze łamy ekspertów zapewne dowiedzą się Państwo czegoś więcej i będą mogli wyrobić sobie własną opinię na temat kondycji instytucji finansowych funkcjonujących na rodzimym rynku.

Redakcja

ZŁOTA SETKA

100 NAJLEPSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Lp	SPÓŁKA	Przychody po 2 kwartałach 2018 r. (w tys. zł)	Przychody po 2 kwartałach 2019 r. (w tys. zł)
1	GRUPA PZU	11 881 000,00	11 839 000,00
2	PZU	6 955 100,44	6 711 655,13
3	BANK PKO BP	5 981 000,00	6 499 000,00
4	GRUPA SANTANDER BANK POLSKA	4 678 844,00	5 489 016,00
5	PZU ŻYCIE	4 152 073,14	4 181 564,90
6	BANK PEKAO	3 371 818,00	3 591 724,00
7	STU ERGO HESTIA	3 010 822,41	3 234 107,78
8	TUIR WARTA	2 914 445,86	3 053 036,14
9	ALIOR BANK	2 381 888,00	2 543 995,00
10	BNP PARIBAS BANK POLSKA	1 200 165,00	1 974 245,00
11	BANK MILLENNIUM	1 529 650,00	1 715 389,00
12	MBANK	1 392 000,8	1 521 000,20
13	BANK CREDIT AGRICOLE	1 188 977,00	1 239 792,00
14	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 048 044,12	1 029 641,53
15	CITI HANDLOWY	948 765,00	1 004 022,00
16	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	1 033 195,69	974 561,48
17	AVIVA TUNŻ	919 840,47	940 980,54
18	COMPENSA TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ VIENNA INSURANCE GROUP	783 359,00	905 367,00
19	GENERALI T.U.	721 495,86	801 613,83
20	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	758 158,74	749 947,47
21	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	515 336,17	671 362,52
22	OPEN LIFE TU ŻYCIE	893 775,79	664 426,34
23	IDEA BANK	723 586,00	636 361,00
24	UNIQA TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ	648 775,89	607 850,20
25	PROVIDENT POLSKA	601 474,00	580 129,00
26	GETIN HOLDING	568 396,00	567 627,00
27	LINK4 TU	524 873,78	529 881,81
28	TUNŻ WARTA	411 531,56	488 057,47
29	COMPENSA TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP	402 974,00	443 313,00
30	METLIFE TUNŻIR	431 354,32	442 399,80
31	WIENER TU VIENNA INSURANCE GROUP	380 611,36	425 203,21
32	GENERALI ŻYCIE T.U.	482 878,87	400 024,89
33	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	385 278,00	384 568,00
34	MASTERLEASE	297 552,44	351 630,17
35	EFL	322 422,00	341 211,00
36	AXA ŻYCIE TU	375 773,17	333 534,48
37	PKO TU	281 751,97	332 686,02
38	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	297 370,39	303 016,53
39	TUZ ALLIANZ POLSKA	297 370,39	303 016,53
40	SGB BANK	283 950,58	297 044,94
41	TUW TUW	314 110,65	292 334,01
42	PKO ŻYCIE TU	253 709,61	268 177,34
43	TUNŻ EUROPA	584 343,20	260 685,93
44	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	365 975,76	234 438,94
45	AVIVA TU OGÓLNYCH	217 542,49	231 872,24
46	PTR	150 070,41	213 687,46
47	XTB	88 780,00	197 938,00
48	SANTANDER AVIVA TUNŻ	131 801,25	188 923,21
49	STUNŻ ERGO HESTIA	229 123,97	182 768,29
50	AEGON TUNŻ	193 075,50	182 725,67

Finansowanie innowacji czy innowacyjne finansowanie?



Agnieszka Kucharska

kierująca zespołem produktów i procesu kredytowego dla przedsiębiorstw, Bank Millennium

foto: D. Sobieski

Finansowanie innowacji

Często można spotkać się z poglądem, że innowacje są zastrzeżone wyłącznie dla dużych podmiotów. Szczególnie firmy rodzinne, nawet liderzy w branżach, nie doceniają swojego potencjału w tym zakresie i mówią raczej o byciu nowatorskim czy wprowadzaniu optymalizacji, a nie o innowacyjności. Ten pogląd należy zweryfikować, aby nie stanął na drodze ich rozwoju. Znakończona większość zmian w procesach, usługach, produktach, wynikająca z różnych potrzeb biznesowych, ma w sobie element innowacji technologicznej. W zależności od dojrzałości technologicznej projektu dostępna jest cała paleta rozwiązań z zakresu finansowania – od wkładów kapitałowych dla nowych biznesów, przez dotacje do etapu prototypowania, aż po mechanizmy wsparcia umożliwiające wdrożenie innowacji do procesów sprzedażowych i biznesowych. Wraz z rosnącą intensywnością wykorzystania przez przedsiębiorcę środków z programów unijnych będzie się zwiększała interakcja z bankiem, bo w wielu przypadkach część kosztów niekwalifikowanych projektu finansowana jest kredytem. Poza wsparciem w tym zakresie istnieją również inne rozwiązania bankowe, kompleksowo finansujące projekty innowacyjne. Na etapie wdrożeniowym na szczególną uwagę zasługuje kredyt na innowacje technologiczne. Jest on oferowany przez banki komercyjne, takie jak Bank Millennium, we współpracy z BGK. Kredyt na innowacje technologiczne jest bardzo ceniony przez przedsiębiorców ze względu na szeroki zakres kosztów kwalifikowanych finansowanych w tym działaniu i sprawny proces udzielania. Wartością jest na pewno wysoka kwota dotacji mogąca osiągnąć nawet 6 mln zł, wypłacana w formie premii technologicznej spłacającej zadłużenie kredytowe. Dotychczas udzielono prawie 800 kredytów na

kwotę ponad 2,7 mld zł, co świadczy o dużej atrakcyjności programu.

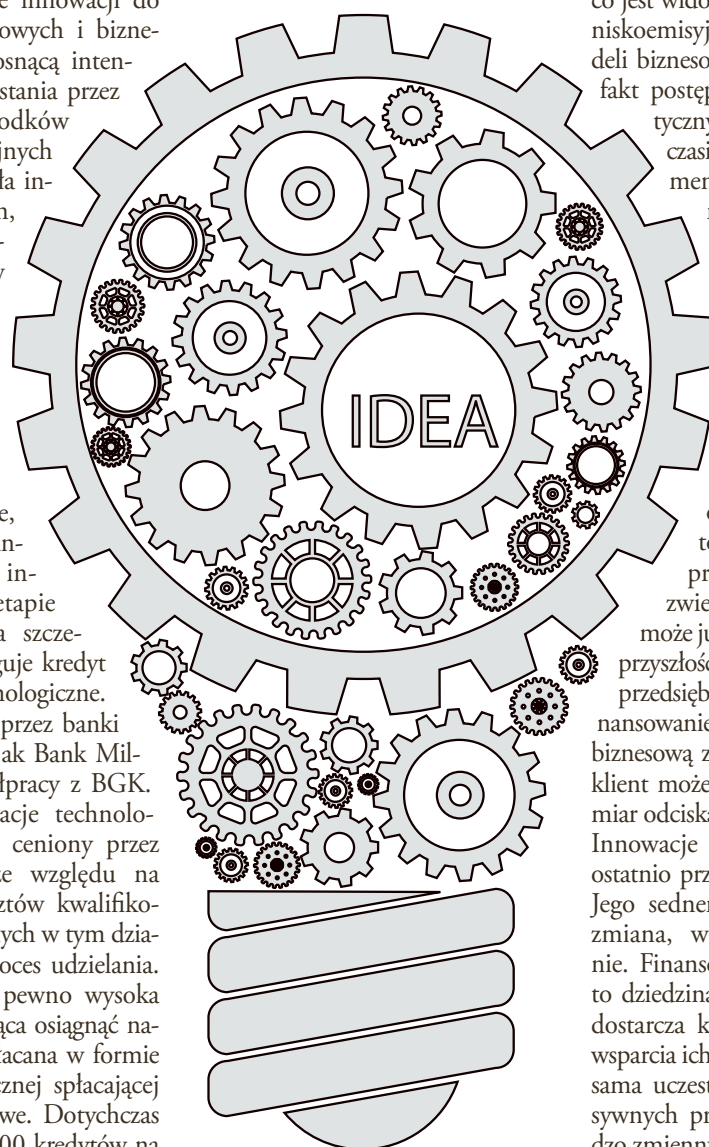
Innowacje a ryzyko

Kredyty i oferta bankowa często rozumiana jest jednowymiarowo tj. jedynie jako metoda dostarczenia kapitału. Tymczasem bank ma rozwiązania pozwalające wzmocnić pozycję klienta również od drugiej strony – zabezpieczenia ryzyka braku spłaty w przypadku niepowodzenia projektu poprzez wykorzystanie gwarancji. Na rynku szczególnie doceniana i popularna jest gwarancja de minimis, jednak warto przyrzeć się też stosunkowo nowej, a niezwykle atrakcyjnej gwarancji Biznesmax. Uzyskanie tej gwarancji możliwe jest w dwóch ścieżkach – innowacyjnej, gdy podmiot spełnia jedno z kilkunastu kryteriów lub ekologicznej, gdy inwestycja wykazuje pozytywny efekt ekologiczny. Klient, który skorzysta z gwarancji Biznesmax, otrzyma ją bezpłatnie, a dodatkowo może liczyć na dopłatę do zapłaconych odsetek.

Innowacyjne finansowanie

Zmienność otoczenia wpływa nie tylko na zachowania przedsiębiorców, ale także na instytucje finansowe, których modele funkcjonowania również podlegają wia-
domym zmianom. Wśród wielu trendów rynku fi-

finansowego wartymi uwagi jest ten związany z sustainable finance (zrównoważonym finansowaniem). Jest to trend ogólnosiwiatowy, który w naszym obszarze geograficznym znalazł silnego patrona w postaci Unii Europejskiej. Mimo tego, że zagadnienia związane z finansowaniem przyjaznych środowisku przedsięwzięć są obecne w świecie bankowym od dawna np. w finansowaniu projektów instalacji odnawianych źródeł energii czy energooszczędnych inwestycji – przed nami zupełnie nowe wyzwania. Zobowiązania w zakresie realizacji klimatycznego Porozumienia paryskiego przekładają się na zupełnie innej rangi presję wywieraną na inwestorów, banki i samych przedsiębiorców, by realizować i wspierać modele zgodne z celami klimatycznymi. W najbliższym czasie na pewno będziemy obserwować aktywność finansujących w dwóch obszarach – po pierwsze we wspieraniu modeli biznesowych, które wypełniać będą kryteria adaptacji do zmian środowiskowych lub ich mitygacji. Jest to oczywiście szansa dla tych przedsiębiorstw, które tak



budują swoją strategię rozwoju, aby adresować ten zakres polityki klimatycznej. Robocze dokumenty dotyczące nowej Perspektywy Finansowej mówią o nawet 30 proc. środków przeznaczonych na cele klimatyczne, co jest widoczną szansą dla zero lub niskoemisyjnych projektów i modeli biznesowych. Z drugiej strony fakt postępujących zmian klimatycznych zapewne w krótkim czasie wymusi włączenie elementu oceny ryzyka klimatycznego do modeli finansowania przez poszczególne instytucje. Dotyczyć to będzie zarówno ubezpieczycieli, funduszy inwestycyjnych, jak i banków finansujących. Również wewnętrzne modele oceny ryzyka kontrahentów w łańcuchu dostaw przedsiębiorstw będą odzwierciedlać te ryzyka. Być może już w zupełnie nieodległej przyszłości, ubezpieczając majątek przedsiębiorstwa, wnioskując o finansowanie czy zawierając umowę biznesową z dużym kontrahentem, klient może zostać zapytany o rozmiar odciskanego śladu węglowego. Innowacje to słowo odmieniane ostatnio przez wszystkie przypadki. Jego sednem i istotą jest jednak zmiana, wpływająca na otoczenie. Finansowanie przedsiębiorstw to dziedzina, która z jednej strony dostarcza klientom instrumentów wsparcia ich projektów, ale z drugiej sama uczestniczy w bardzo intensywnych przekształcaniach w bardzo zmiennym świecie.

„Firmy prześcigają się w propozycjach ofert kierowanych do potencjalnych klientów. Na co przede wszystkim zwracać uwagę? Na to w jaki sposób oferta jest skonstruowana.

Wybrać firmę faktoringową...

Factoring jest jedną z form finansowania działalności gospodarczej. Z każdym rokiem można zauważyć, że usługi te są coraz bardziej popularne wśród przedsiębiorców, którzy dzięki faktoringowi mogą poprawić swoją płynność finansową.



Agnieszka
Lewińska-Olczak

doradca zarządu, Giełda Praw
Majątkowych „Vindexus”

Decydując się na wybór firmy faktoringowej klient powinien wziąć pod uwagę kilka istotnych elementów, przede wszystkim: transparentność oferty, indywidualne podejście do potrzeb klienta, koszty związane z uzyskaniem finansowania, stopień sformalizowania procesu oraz szybkość wydawania decyzji.

Na co zwracać uwagę, wybierając firmę faktoringową

Rynek faktoringowy w Polsce rozwija się w bardzo dynamiczny sposób, co powoduje, że powstaje coraz więcej firm świadczących usługi faktoringowe. Firmy prześcigają się w propozycjach ofert kierowanych do potencjalnych klientów. Na co przede wszystkim zwracać uwagę? Na to w jaki sposób oferta jest skonstruowana. Klient musi mieć pewność, że oferta spełnia jego oczekiwania, a tym samym bez problemów będzie mógł skorzystać z finansowania i otrzymać

limit finansowania, dzięki któremu będzie, mógł w sposób płynny prowadzić dalszą działalność operacyjną. Oferta powinna zawierać warunki, jakie powinien spełniać klient, aby uzyskać finansowanie, ale również informacje, jaki komplet dokumentów powinien złożyć oraz na jakich zasadach i z jakimi kosztami wiąże się proponowane finansowanie.

Istotne jest, aby firma miała indywidualne podejście do swojego klienta. W dobie podmiotów fintechowych klient może złożyć wniosek o faktoring za pomocą portalu internetowego, a następnie otrzymać decyzję zwrótną drogą elektroniczną, bez konieczności wychodzenia z biura. Bardzo przydatne jest również świadczenie usług drogą mobilną, ponieważ przedsiębiorca nie musi poświęcać czasu przed komputerem na wypełnienie wniosku, a jedynie może skorzystać z aplikacji na telefonie. Pomimo pełnej automatyzacji procesu, wielu klientów nadal ceni sobie kontakt z doradcą, który nie tylko udzieli wsparcia przy składaniu wniosku faktoringowego, ale również odpowie na wszystkie wątpliwości bądź pytania. W związku z tym wiele firm oferuje również kontakt telefoniczny lub bezpośredni ze swoim przedstawicielem, który wspomże klienta chociażby w przejściu przez cały proces bądź doradzi, na jaki rodzaj faktoringu powinien się zdecydować



Wiele czynników

Przy wyborze firmy faktoringowej istotną rolę powinna odgrywać jej renowacja na rynku oraz wiarygodność. Najczęściej rzetelność firmy potwierdzają klienci korzystający z usług danej firmy. To ich opinia na temat współpracy z faktorem powinna odgrywać kluczową rolę. Jeżeli faktor nie udostępnia referencji od klientów, to wiarygodność firmy można sprawdzić na podstawie opinii znajdujących się na stronach internetowych. Na podstawie opinii wydanych przez klientów można określić, czy warto zawrzeć umowę z danym faktorem, czy też lepiej poszukać innej firmy oferującej podobną usługę. Czynnikiem mającym wpływ na wybór oferty firmy faktoringowej mają również koszty związane

ze świadczeniem usług faktoringowych i ich transparentność. Do najczęstszych kosztów pobieranych przez faktorów należą opłata wstępna, prowizja oraz odsetki. Zawierając umowę, warto zapoznać się z dodatkowymi kosztami, które mogą być doliczone za poszczególne czynności wykonywane w ramach umowy oraz zapytać o możliwość negocjacji poszczególnych stawek. Decydując się na firmę faktoringową, warto zwrócić uwagę na sformalizowanie procesu oraz czas potrzebny na podjęcie decyzji o finansowaniu. Jeżeli zależy nam na szybkim uzyskaniu środków finansowych, należy dowiedzieć się, jak przebiega proces oceny oraz w jakim terminie środki mogą pojawić się na rachunku bankowym. Przy

obecnej konkurencji na rynku oraz powstających start-upach istotna jest elastyczność w doborze finansowania „uszytego” na miarę potrzeb klienta. Niewątpliwie usługę faktoringu można dobrać zgodnie z potrzebami oraz oczekiwaniami klienta. Niektóre z firm oprócz samego finansowania oferują klientom usługi dodatkowe, takie jak sprawdzanie kontrahentów, monitoring należności, a nawet profesjonalną windykację przeterminowanych należności. Decydując się na firmę faktoringową należy wziąć pod uwagę kilka kryteriów łącznie i nie kierować się wyłącznie ceną świadczonej usługi, ponieważ nie zawsze idzie ona w parze z jakością oraz wysokim standardem obsługi.

Od krawatu do t-shirta, czyli Zetki wchodzą na rynek pracy



O przyciąganiu talentów i o tym, jak pogodzić zróżnicowane potrzeby pracowników z kilku pokoleń opowiada Małgorzata Skibińska, dyrektor Departamentu Personalnego w Provident Polska.

minęły już czasy sztywnych reguł pracy i rygorystycznego dress-code'u. Aktualnie mamy rynek pracownika i musimy przystosować się do oczekiwań pokolenia rozpoczynającego swoje życie zawodowe. Kwestie dotyczące stroju są dużo mniej rygorystyczne, szczególnie jeśli nie mamy bezpośredniego do czynienia z klientem. Warto też pamiętać, że i sami klienci się zmieniają. Chcą czuć się bardziej swobodnie odwiedzając placówkę instytucji finansowej. Liczą się nowoczesne rozwiązania i przyjazna atmosfera. To samo dotyczy miejsca pracy, dlatego z punktu widzenia pracodawcy ważne jest zrozumienie oczekiwań przyszłych pracowników i umiejętność wyjścia im naprzeciw.

W jaki sposób przyciągnąć do firmy pracowników z generacji Zet?

Jak pokazują wyniki raportu „POKOLENIE Z w finansach i na rynku pracy” przygotowanego przez Providenta i SPOTDATA, umowa o pracę oraz stabilność nie są tak ważne dla Zetek, jak były dla ich poprzedników. Zmiany w postrzeganiu życia zawodowego dotyczą zarówno kwestii organizacyjnych, jak i samej atmosfery pracy. Te dwie sfery zaczynają się bowiem przenikać. Dla Zetek najważniejszy jest przyjazny klimat w miejscu pracy, relacje ze współpracownikami, możliwość rozwoju zawodowego. Istotny jest zarówno elastyczny czas pracy, jak i szybki i łatwy dojazd. Obecnie pracownicy szukają w nowoczesnej firmie

nie tylko wyjątkowej marki i wartości, które za sobą niesie. Kluczowy staje się work-life balance, well-being, a także podejmowane przez daną firmę działania z zakresu społecznej odpowiedzialności. Coraz ważniejsza staje się możliwość zaangażowania się w wolontariat czy inicjatywy charytatywne. Zetki chcą pracy pozwalającej wcielić w życie wartości, w które wierzą.

W jaki sposób Provident dostosowuje się do zmian na rynku pracy?

Staramy się kompleksowo odpowiadać na wymagania pokolenia Zet. Dbamy o działania wewnątrz firmy, tworząc unikatową kulturę organizacyjną, której integralną częścią jest atmosfera pracy i otwarta komunikacja. Naszym pracownikom oferujemy nie tylko ciekawe benefity i szkolenia oraz wygodne i nowoczesne biura, również udział w projektach międzynarodowych, ale także wspieramy

ich w działaniach wolontariackich. Jako pracodawca zostaliśmy wyróżnieni tytułem TOP Employer, co dowodzi, że nasze inicjatywy są dostrzegane i doceniane. Prowadzimy również aktywne akcje rekrutacyjne. Przykładem mogą być takie inicjatywy jak projekt #EkipaProvidenta przeznaczony dla doradców klienta czy ostatnia kampania Poznaj Top Employer, ukierunkowana na pracowników biurowych. Komplementarność tych działań sprawia, że nasi pracownicy mają możliwość nie tylko wszechstronnego rozwoju zawodowego, ale również mogą wykazać się aktywnością w projektach służących lokalnym społecznościom. Dzięki temu zyskują wyższe kompetencje zawodowe, a także budują swoje miękkie umiejętności. W konsekwencji tworzymy zespół wyjątkowych ludzi, którym zawdzięczamy nie tylko wiodącą pozycję rynkową, ale i naszą atrakcyjność jako miejsca pracy.

Praca w sektorze finansowym to wciąż marzenie wielu studentów. Czy branża ciągle jest tak prestiżowa?

Praca w sektorze finansowym niezmiennie cieszy się dużą popularnością. Jednak prestiż branży ewoluuje i wyraża się obecnie w inny sposób. Oczywiście nadal istotne pozostają możliwości rozwoju, podejmowanie ciekawych wyzwań zawodowych, ale

ZŁOTA SETKA

Wszyscy już wiemy, że PPK to dodatkowe oszczędności na emeryturę. Konieczne, bo nasza przyszła emerytura będzie zapewne więcej niż skromna.



100 NAJLEPSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Lp	SPÓŁKA	Przychody po 2 kwartałach 2018 r. (w tys. zł)	Przychody po 2 kwartałach 2019 r. (w tys. zł)
51	TU EULER HERMES	154 425,21	175 944,85
52	CONCORDIA POLSKA TUW	152 840,63	172 342,48
53	TU EUROPA	174 510,33	165 365,73
54	PEKAO TFI	169 754,00	158 892,00
55	UNUM ŻYCIE TUIR	127 406,48	142 557,23
56	SANTANDER TFI	162 654,00	137 836,00
57	BEST	110 858,00	136 221,00
58	T.U.W. PO CZTOWE	75 140,20	128 536,08
59	TUZ TUW	100 625,12	124 297,79
60	SALTUS TUW	91 490,69	123 660,13
61	VIENNA LIFE TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	168 026,13	118 336,24
62	VIENNA LIFE TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	166 705,00	117 561,00
63	TUNŻ CARDIF POLSKA	154 677,63	115 639,22
64	KBS BANK	68 975,00	70 737,00
65	TU INTER POLSKA	64 914,15	68 240,63
66	SANTANDER AVIVA TU	65 837,03	59 433,48
67	TUW- CUPRUM	50 650,52	59 366,77
68	DOM MAKLERSKI BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA	70 129,00	57 285,00
69	POLSKI GAZ TUW	48 957,49	55 748,44
70	UNIQA TUNŻ	60 208,28	50 745,17
71	KUKE	34 298,61	44 366,80
72	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	29 483,14	38 395,63
73	MILLENNIUM TFI	47 636,00	37 461,00
74	WTUŻIR CONCORDIA CAPITAL	32 812,67	36 577,98
75	TU ZDROWIE	30 128,57	34 132,37
76	SALTUS TU ŻYCIE	16 457,08	31 350,35
77	POCZTOWE TUNŻ	21 116,14	28 920,90
78	PRIVATE EQUITY MANAGERS	26 969,00	24 709,00
79	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	17 655,34	23 560,09
80	CREDIT AGRICOLE TU	10 561,07	20 519,84
81	ESELIENS TFI	22 723,00	20 014,00
82	PRAGMA INKASO	23 004,00	19 356,00
83	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	17 671,86	17 666,71
84	METLIFE TFI	13 274,00	13 822,00
85	PRAGMA FAKTORING	28 177,00	11 755,00
86	GIEŁDA PRAW MAJĄTKOWYCH „VINDEKUS”	10 225,00	11 326,00
87	MILLENNIUM DOM MAKLERSKI	23 019,00	9 103,00
88	TUW REJENT-LIFE	8 677,30	8 761,25
89	MACIF ŻYCIE TUW	9 537,61	8 272,81
90	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	6 096,97	5 259,36
91	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	13 346,44	5 010,51
92	FAST FINANCE	10 827,00	4 328,00
93	KANCELARIA PRAWNA – INKASO WEC	3 397,00	4 312,00
94	GRUPA KAPITAŁOWA ING BANKU ŚLĄSKIEGO	3 051,50	3 420,60
95	TUW MEDICUM	2 596,84	3 182,54
96	REINO CAPITAL	194,00	1 583,00
97	EVEREST INVESTMENTS	359,00	1 056,00
98	FINANCIAL ASSETS MANAGEMENT	16 633,00	290,00
99	ATLANTIS	290,00	147,00
100	INVISTA	18,00	13,00

źródło: firmy, KNF, GPW oprac.: CBSF

Dlaczego warto gromadzić środki w PPK?

PPK to powszechny plan długoterminowego oszczędzania, który powstał w ramach 3. filaru systemu emerytalnego. Głównym celem PPK jest systematyczne oszczędzanie środków, które będą dodatkowym zabezpieczeniem finansowym po ukończeniu przez uczestnika PPK 60. roku życia. Dla pracodawcy to także narzędzie budowania lojalności pracowników i wizerunku pracodawcy.



Katarzyna Golińska

dyrektor zespołu marketingu i komunikacji, obszar sprzedaży i marketingu, Santander Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych.

Warto wiedzieć, że pracodawcy mają obowiązek wprowadzenia PPK w swoich firmach, ale dla pracownika jest to produkt dobrowolny. Pracownicy, którzy ukończyli 18. rok życia i nie ukończyli 55. roku życia będą automatycznie zapisani do PPK przez swoich pracodawców, mając równocześnie możliwość rezygnacji z wpłat do PPK w każdej chwili. Pracownicy, którzy ukończyli 55. rok życia i nie ukończyli 70. roku życia mogą przystąpić do PPK na swój wniosek składany pracodawcy.

Dodatkowe oszczędności

Wszyscy już wiemy, że PPK to dodatkowe oszczędności na emeryturę. Konieczne, bo nasza przyszła emerytura będzie zapewne więcej niż skromna. W zależności od źródła, szacowana jest na 24–26 proc. ostatniego wynagrodzenia (już w 2060 roku). Warto wspomnieć, że obecnie jest to około 60 proc., a i tak narzekamy, że emerytury są głodowe. Oczywiście jest zatem, że warto gromadzić dodatkowe środki na emeryturę. Czy jednak PPK to optymalny sposób?

Żeby dobrze odpowiedzieć na to pytanie, musimy się zastanowić nad źródłami wpłat do PPK. Wpłaty do PPK będą pochodziły z trzech źródeł – od pracownika i pracodawcy – jako procent wynagrodzenia brutto danego pracownika oraz od państwa (Fundusz Pracy) – wpłata powitalna oraz dopłaty roczne. Wpłaty od pracownika i pracodawcy mogą zostać powiększone wpłatami dobrowolnymi. Jednak już nawet wpłata podstawowa oznacza, że choć na swoim koncie bankowym pracownik zobaczy nieco mniej co miesiąc, to oszczędności w PPK rosną w dużo szybszym tempie niż gdybyśmy odkładali je samodzielnie. Oczywiście to, ile uczestnik zaoszczędzi, zależy od wielu czynników – w tym wysokości składki,

długości czasu oszczędzania, stopy zwrotu. Ale warto przyjrzeć się poniższym przykładom.

wiek pracownika przystępującego do PPK – 20 lat 2500 zł wynagrodzenia brutto brak wpłat dodatkowych oszczędzanie do 60. roku życia	Suma zgromadzonych środków w PPK: 167 143 zł	Środki wpłacone przez uczestnika: 43 244 zł Środki wpłacone przez Pracodawcę: 32 433 zł Środki wpłacone przez Skarb Państwa: 9 850 zł
wiek pracownika przystępującego do PPK – 30 lat 4000 zł wynagrodzenia brutto brak wpłat dodatkowych oszczędzanie do 60. roku życia	Suma zgromadzonych środków w PPK: 140 764 zł	Środki wpłacone przez Uczestnika: 44 221 zł Środki wpłacone przez pracodawcę: 33 166 zł Środki wpłacone przez Skarb Państwa: 7 450 zł
wiek pracownika przystępującego do PPK – 40 lat 6000 zł wynagrodzenia brutto brak wpłat dodatkowych oszczędzanie do 60. roku życia	Suma zgromadzonych środków w PPK: 100 503 zł	Środki wpłacone przez uczestnika: 37 916 zł Środki wpłacone przez pracodawcę: 28 437 zł Środki wpłacone przez Skarb Państwa: 5 050 zł

Założenia kalkulacji:

- podstawowa (obligatoryjna) wpłata uczestnika do PPK: 2 proc. wynagrodzenia brutto
- podstawowa (obligatoryjna) wpłata pracodawcy do PPK 1,5 proc. wynagrodzenia brutto uczestnika
- prognozowana roczna stopa zwrotu w okresie wypłat: 2,75 proc.
- prognozowany roczny wzrost wynagrodzenia w okresie inwestycji: 2,8 proc.
- prognozowana średnioroczna stopa zwrotu w okresie inwestycji: 3,5 proc.

Kalkulacje mają charakter wyłącznie informacyjny i przedstawiają symulację wartości zgromadzonego kapitału w przypadku systematycznych wpłat na rachunek uczestnika PPK. Kalkulator bierze pod uwagę wysokość miesięcznych wpłat obowiązkowych oraz dobrowolnych, okres inwestycji oraz założoną roczną stopę zwrotu z inwestycji (przy czym fundusz nie gwarantuje osiągnięcia określonego wyniku inwestycyjnego). Kalkulator nie uwzględnia ewentualnych opłat, które będą pobierane w funduszu zdefiniowanej daty i nie stanowi także gwarancji wyniku inwestycyjnego. Wyliczenia dokonane poprzez kalkulator PPK na stronie internetowej: www.mojepkk.pl/kalkulator.

Nie bez znaczenia są także opłaty. Dlatego dobrą wiadomością jest, że PPK to nie tylko produkt stosunkowo tani, ale też spora część instytucji finansowych oferujących go przewiduje obecnie dodatkowe promocje.

Jak to działa?

Warto pamiętać, że środki na PPK są nie tylko akumulowane, ale też inwestowane. W PPK inwestujemy w funduszu zdefiniowanej daty, który jest dopasowany pod kątem poziomu ryzyka do naszego wieku. To optymalne rozwiązanie dla długoterminowej inwestycji. Każdy uczestnik PPK zostanie automatycznie przypisany do określonego subfunduszu zdefiniowanej daty odpowiedniego dla jego wieku. Polityka inwestycyjna takich subfunduszy będzie – zgodnie z założeniami ustawy o PPK – ograniczała ryzyko inwestycyjne w miarę zbliżania się do 60. roku życia. Znając dokładnie perspektywę inwestycyjną (datę osiągnięcia 60. roku życia), moż-

liwe będzie lokowanie początkowo większej części środków w inne instrumenty udziałowe, a następnie stopniowo (w miarę zbliżania się do 60. roku życia) inwestowanie coraz większej części środków w instrumenty dłużne cechujące się mniejszym ryzykiem inwestycyjnym. Zasady polityki inwestycyjnej dla poszczególnych subfunduszy zdefiniowanej daty uwzględniające różny wiek uczestników PPK zostały opi-

sane w Ustawie o PPK. PPK to wygodne rozwiązanie, które pozwala na zminimalizowanie konieczności ingerencji w inwestycję. Jeśli jednak uczestnik chciałby zmienić sposób inwestowania – może to zrobić w każdej chwili, wybierając inne subfundusze oferowane w danym PPK.

Więcej argumentów

Kolejnym argumentem przemawiającym za PPK jest fakt, że środki w PPK są traktowane jako prywatne – w odróżnieniu od tych gromadzonych na emeryturę w ramach ZUS i OFE. Są dziedziczone i można je wypłacić w dowolnym momencie. W przypadku poważnego zachorowania uczestnika, małżonka lub dziecka uczestnika ma on możliwość wypłaty do 25 proc. środków jednorazowo lub w ratach, bez konieczności zwrotu. Można wypłacić także do 100 proc. środków na sfinansowanie wkładu własnego do kredytu, np. przy zakupie mieszkania

ZMIENIA SIĘ PODEJŚCIE POLAKÓW DO POŻYCZANIA

Z badania opinii przeprowadzonego przez Spotlight Research na zlecenie Smartney wynika, że idealna pożyczka powinna być udzielana na atrakcyjnych warunkach cenowych (72 proc.), a jednocześnie dostępna szybko (49 proc.) i bez zbędnych formalności (47 proc.). Dla konsumentów ważna jest też wysokość kwoty, którą można pożyczyć (40 proc.) oraz wiarygodność instytucji, w której zaciąga się zobowiązanie¹.



Katarzyna Józwik

dyrektor generalna, Smartney

Trzy najważniejsze czynniki, które skłoniłyby konsumenta do wzięcia tej, a nie innej pożyczki to: korzystne warunki cenowe (72 proc.), minimum formalności (47 proc.) oraz czas jej uzyskania, a więc szybki i prosty proces (49 proc.). Ankietowani biorący udział w badaniu Smartney mogli wskazać kilka czynników, które są dla nich ważne w procesie zaciągania nowego zobowiązania. Na kolejnych miejscach znalazły się: możliwość pożyczania wysokiej kwoty (40 proc.), możliwość załatwienia wszystkiego online (31 proc.) i pozytywna ocena zdolności kredytowej, także wtedy, gdy osoba wnioskująca ma inne zobowiązania kredytowe (26 proc.)². To tylko potwierdza, że konsumenci potrzebują hybrydowych rozwiązań, które łączą szybki proces, dobrą ofertę cenową, długi okres kredytowania i wysoką kwotę pożyczki. Nadchodzi era hybrydowych rozwiązań zarówno w kontekście produktów szytych na miarę, jak i kanałów ich dystrybucji. Dotychczas rozwiązania bankowe i pozabankowe znacząco się odróżniały pod względem oferty oraz procesu sprzedaży. My chcemy oferować produkt, który łączy najlepsze cechy kredytu bankowego i pożyczki pozabankowej. Badania potwierdzają, że klienci tego potrzebują. Te wyniki są spójne z naszymi wieloletnimi doświadczeniami zdobywanymi na rynku finansowym.

Szybko, ale w dobrej cenie

Badanie wykazało, że podczas zaciągania pożyczki konsumentów zniechęca przede wszystkim nieatrakcyjna cenowo oferta (69 proc.), zbyt dużo formalności i dokumentów (53 proc.), brak znajomości firmy pożyczkowej (43 proc.), zbyt długi czas oczekiwania na przelew (38 proc.) i zbyt niska kwota, którą można pożyczyć, podczas gdy oni potrzebowaliby więcej (25 proc.)³. Kiedyś mówiło się, że można pożyczyć szybko, ale drogo albo stosunkowo niedrogo, ale trzeba wtedy postawić na cierpliwość. Dziś konsumenci potrzebują pożyczki udzielanej szybko i bez zbędnych formalności, ale w atrakcyjnej cenie. Klienci „wrażliwi cenowo”, a jednocześnie ceniący swój czas stanowią

coraz większą grupę konsumentów. Z badania opinii przeprowadzonego na zlecenie Smartney wynika, że większość z nich chciałaby, by decyzja dotycząca przyznania pożyczki zapadała bardzo szybko. Najlepiej w kilka godzin (32 proc.), godzinę (31 proc.), a nawet kilka czy kilkanaście minut (20 proc.). Pamiętajmy, że szybka decyzja kredytowa nie oznacza pobieżnej analizy sytuacji finansowej konsumenta. To byłoby niemożliwe, zwłaszcza przy udzielaniu pożyczek na tak wysokie

Wiarygodność wciąż kluczowa

Dla 62 proc. respondentów ma znaczenie, czy pożyczka jest oferowana przez instytucję pozabankową, czy też bank. Ankietowani przyznali również, że nieznaną markę pożyczkodawcy może być zniechęcająca w zaciągnięciu nowego zobowiązania (43 proc.).

1. Badanie opinii przeprowadzone w czerwcu 2019 przez Spotlight Research na zlecenie Smartney. Próba = 280.

2. Tamże.

3. Tamże.



Ile czasu powinien trwać, wg konsumenta, proces przyznania pożyczki?



50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Lp	SPÓŁKA	Przychody po 2 kwartałach 2018 r. (w tys. zł)	Przychody po 2 kwartałach 2019 r. (w tys. zł)	Zmiana procentowa
1	REINO CAPITAL	194,00	1 583,00	715,98
2	EVEREST INVESTMENTS	359,00	1 056,00	194,15
3	XTB	88 780,00	197 938,00	122,95
4	CREDIT AGRICOLE TU	10 561,07	20 519,84	94,30
5	SALTU TU ŻYCIE	16 457,08	31 350,35	90,50
6	T.U.W. POCZTOWE	75 140,20	128 536,08	71,06
7	BNP PARIBAS BANK POLSKA	1 200 165,00	1 974 245,00	64,50
8	SANTANDER AVIVA TUNŻ	131 801,25	188 923,21	43,34
9	PTR	150 070,41	213 687,46	42,39
10	POCZTOWE TUNŻ	21 116,14	28 920,90	36,96
11	SALTU TUW	91 490,69	123 660,13	35,16
12	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	17 655,34	23 560,09	33,44
13	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	515 336,17	671 362,52	30,28
14	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	29 483,14	38 395,63	30,23
15	KUKE	34 298,61	44 366,80	29,35
16	KANCELARIA PRAWNA – INKASO WEC	3 397,00	4 312,00	26,94
17	TUZ TUW	100 625,12	124 297,79	23,53
18	BEST	110 858,00	136 221,00	22,88
19	TUW MEDICUM	2 596,84	3 182,54	22,55
20	TUNŻ WARTA	411 531,56	488 057,47	18,60
21	MASTERLEASE	297 552,44	351 630,17	18,17
22	PKO TU	281 751,97	332 686,02	18,08
23	GRUPA SANTANDER BANK POLSKA	4 678 844,00	5 489 016,00	17,32
24	TUW- CUPRUM	50 650,52	59 366,77	17,21
25	COMPENSA TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ VIENNA INSURANCE GROUP	783 359,00	905 367,00	15,57
26	TU EULER HERMES	154 425,21	175 944,85	13,94
27	POLSKI GAZ TUW	48 957,49	55 748,44	13,87
28	TU ZDROWIE	30 128,57	34 132,37	13,29
29	CONCORDIA POLSKA TUW	152 840,63	172 342,48	12,76
30	BANK MILLENNIUM	1 529 650,00	1 715 389,00	12,14
31	GRUPA KAPITAŁOWA ING BANKU ŚLĄSKIEGO	3 051,50	3 420,60	12,10
32	UNUM ŻYCIE TUIR	127 406,48	142 557,23	11,89
33	WIENER TU VIENNA INSURANCE GROUP	380 611,36	425 203,21	11,72
34	WTUŻIR CONCORDIA CAPITAL	32 812,67	36 577,98	11,48
35	GENERALI T.U.	721 495,86	801 613,83	11,10
36	GIEŁDA PRAW MAJĄTKOWYCH „VINDEKUS”	10 225,00	11 326,00	10,77
37	COMPENSA TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP	402 974,00	443 313,00	10,01
38	MBANK	1 392 000,80	1 521 000,20	9,27
39	BANK PKO BP	5 981 000,00	6 499 000,00	8,66
40	STU ERGO HESTIA	3 010 822,41	3 234 107,78	7,42
41	ALIOR BANK	2 381 888,00	2 543 995,00	6,81
42	AVIVA TU OGÓLNYCH	217 542,49	231 872,24	6,59
43	BANK PEKAO	3 371 818,00	3 591 724,00	6,52
44	EFL	322 422,00	341 211,00	5,83
45	CITI HANDLOWY	948 765,00	1 004 022,00	5,82
46	PKO ŻYCIE TU	253 709,61	268 177,34	5,70
47	TU INTER POLSKA	64 914,15	68 240,63	5,12
48	TUIR WARTA	2 914 445,86	3 053 036,14	4,76
49	SGB BANK	283 950,58	297 044,94	4,61
50	BANK CREDIT AGRICOLE	1 188 977,00	1 239 792,00	4,27

źródło: firmy, KNF, GPW oprac.: CBSF

ZŁOTA SETKA

ROZWÓJ RYNKU LEASINGOWEGO TO KORZYŚCI
DLA RYNKU UBEZPIECZEŃ

Zdecydowana poprawa sytuacji gospodarczej Polski w ostatnich latach sprzyjała rozwojowi wszystkich podmiotów. W 2018 roku wskaźnik PKB wyniósł aż 5,1 proc. Z danych zaprezentowanych na wykresie 1 wynika, iż w 2012 roku PKB wyniósł jedynie 1,8 proc., jednak co roku, oprócz 2013 i 2016, odnotowywano wzrost tego wskaźnika. Ożywienie gospodarcze odczuły praktycznie wszystkie sektory gospodarki.

Dorota **Ostrowska**

adiunkt w Wyższej Szkole Finansów
i Zarządzania w Białymstoku,
prezes Koła Naukowego
„Economy&Society”

Katarzyna **Najgrodzka**

członek Koła Naukowego
„Economy&Society”

Przyczyn tak dobrych wyników upatrywać można głównie we wzroście popytu krajowego mającego swoje źródło, w zdecydowanie większej części, w konsumpcji prywatnej. Nie bez znaczenia jest tutaj bardzo dobra sytuacja na rynku budownictwa mieszkaniowego, gdzie od lat nie odnotowywaliśmy takiego wzrostu liczby mieszkań oddanych do użytku.

Przedsiębiorstwa, aby nie „wypaść” z gry rynkowej, zgłaszają zapotrzebowanie na różnego rodzaju środki trwałe, w tym na środki transportu. Bardzo popularnym wśród przedsiębiorców źródłem finansowania takich inwestycji jest leasing, gdyż w odróżnieniu do kredytu nie badana jest tutaj zdolność kredytowa, co skraca czas oczekiwania na leasing

tem systematycznie wzrastała. Wartość ta w 2012 roku wyniosła 17 776,4 mln zł. Odnotowano tutaj coroczne wzrosty odpowiednio o: 19,76 proc. w 2013 roku, 26,88 proc. w 2014 roku, 19,03 proc. w 2015 roku, 31,21 proc. w 2016 roku, 13,95 proc. w 2017 roku oraz 23,73 proc. w 2018 roku, kiedy to wyniosła 59 482,0 mln zł. Porównując dane z 2018 roku z danymi w roku bazowym, odnotowano wzrost aż o 234,61 proc.

Na wartość tę złożyła się między innymi wartość wyleasingowanych pojazdów. W 2012 roku wyniosła 16 856,8 mln zł i rok do roku odnotowano następujące wzrosty: 22,92 proc. w 2013 roku, 27,71 proc. w 2014 roku, 18,96 proc. w 2015 roku, 30,67 proc. w 2016 roku, 15,03 proc. w 2017 roku i 23,58 proc. w 2018 roku, kiedy to odnotowano 58 473,6 mln zł jako wartość netto wyleasingowanych pojazdów. W porównaniu do 2012 roku kwota ta wzrosła o 246,88 proc.

Drugą grupą wyleasingowanych, a poddanych analizie przedmiotów, są samoloty, statki i koleje. Wartość leasingu w 2012 roku wyniosła tutaj 919,6 mln zł. W dwóch kolejnych latach, w przeciwieństwie do pojazdów, odnotowano tendencję malejącą. W 2013 i 2014 roku spadek rok do roku wyniósł: –38,24 proc. i –3,59 proc. W 2015 i 2016 roku odnotowano wzrost o: 22,28 proc. i 57,01 proc., a w 2017 znaczny spadek, bo wynoszący –28,03 proc. W 2018 roku zainteresowanie przedmiotami leasingu wzrosło w stosunku do 2017 roku o 33,28 proc. do kwoty 1 008,4 mln zł, co oznacza wzrost w 2018 roku w stosunku do 2012 roku jedynie o 9,66 proc. Nie może dziwić tak mały wzrost, gdyż przedsiębiorstwa muszą dbać o zachowanie odpowiedniej płynności finansowej, a te właśnie środki transportu są bardzo kapitałochłonne i decyzja o przyjęciu ich w leasing musi być poddana dokładnej analizie. Dla rynku leasingowego nie jest to jednak w tym przypadku duży problem, gdyż udział wyleasingowanych samolotów, statków i kolei jest niewielki w stosunku do pojazdów, bo w 2018 roku wyniósł jedynie 1,7 proc.

Gdy stajemy się posiadaczem lub użytkownikiem (jak w przypadku leasingu) danego środka transportu, mamy obowiązek wykupić ubezpieczenie OC. Oprócz tego dodatkowo możemy wykupić ubezpieczenie dobrowolne, czyli tzw. casco. Jeżeli bierzemy w leasing środek transportu, wówczas firma leasingowa dyktuje nam warunki dotyczące ubezpieczenia i tu oprócz obowiązkowego, czyli tzw. OC, musimy wykupić dodatkowe. Dynamiczny wzrost rynku leasingowego powinien więc przełożyć

się odpowiednio na wzrost składki przypisanej brutto w dziale II ubezpieczeń, czyli w dziale ubezpieczeń majątkowych i osobowych, a dokładniej w grupach dotyczących ubezpieczenia analizowanych środków transportu, czyli:

1. W grupie 3. – ubezpieczenia casco pojazdów lądowych, z wyjątkiem pojazdów szynowych, obejmujące szkody w pojazdach samochodowych i pojazdach lądowych bez własnego napędu;
2. W grupie 4. – ubezpieczenia casco pojazdów szynowych, obejmujące szkody w pojazdach szynowych;
3. W grupie 5. – ubezpieczenia statków powietrznych, obejmujące szkody w statkach powietrznych;
4. W grupie 6. – ubezpieczenia żeglugi morskiej i śródlądowej, casco statków żeglugi śródlądowej, obejmujące szkody w statkach żeglugi morskiej i statkach żeglugi śródlądowej.

W tabeli 2 zawarto dane dotyczące składki przypisanej brutto zebranej w grupach: 3, 4, 5 i 6 działu II w Polsce w latach 2012–2018. Dla lepszego zobrazowania zależności zachodzących pomiędzy rynkiem leasingowym a ubezpieczeniowym połączono w 2 tabeli składki zebrane w grupach: 4, 5 i 6, czyli dotyczących kolei, samolotów i statków.

Tabela 2. Składka przypisana brutto zebrana w grupach: 3, 4, 5 i 6 działu II w Polsce w latach 2012–2018 (w tys. zł)

Grupa	Lata					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
3	5627343	5321608	5260521	5456171	6574303	7651149
4, 5, 6	177770	185483	192354	136895	109257	119843
Razem	5805113	5507091	5452875	5593066	6683560	7770992

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z KNF: https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania?categories=/publikacje_i_opracowania/dane_statystyczne/ubezpieczeniowy&pageNumber=0 data dostępu: 12.03.2019.

Analizując dane zawarte w tabeli 2, a dotyczące zebranej składki ogółem z tytułu ubezpieczeń casco środków transportu nie w każdym roku odnotowano wzrost, jak to było w przypadku leasingu środków transportu. W 2012 roku zebrano 5 805 113 tys. zł i już w kolejnych dwóch latach odnotowano spadek wynoszący –5,13 proc. oraz –0,98 proc. Wzrost zauważono w 2015, 2016, 2017 i 2018 roku wynoszący rok do roku odpowiednio: 2,57 proc., 19,50 proc., 16,27 proc. oraz 8,67 proc. W 2018 roku składka wyniosła 8 444 986 tys. zł i była wyższa niż w 2012 roku o 45,47 proc. Rozpatrując już składowe tej wartości, a odnoszące się do grupy 3, czyli pojazdów, zauważono bardzo podobną tendencję. W 2012 roku składka zebrana w tej grupie wyniosła 5 627 343 tys. zł. i tutaj również w kolejnych dwóch latach odnotowano spadek wynoszący: –5,43 proc. i –1,15 proc. Wzrosty nastąpiły już



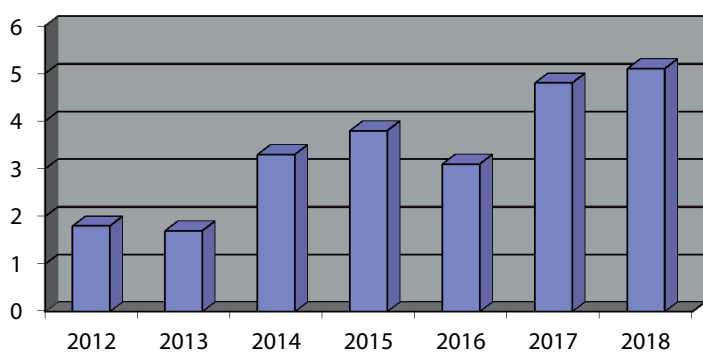
Wartość przedmiotów leasingu w latach 2012–2018 ogółem systematycznie wzrastała. Porównując dane z 2018 roku z danymi w roku bazowym, odnotowano wzrost aż o 234,61 proc.

w kolejnych latach i wyniosły kolejno: 3,72 proc., 20,49 proc., 16,38 proc. oraz 8,51 proc. W 2018 roku składka wyniosła 8 301 880 tys. zł i była wyższa niż w roku 2012 o 47,53 proc.

Wartość zebranej składki w grupie 4, 5 i 6 łącznie nie była już tak duża jak w przypadku samych pojazdów (grupa 3). Tutaj dynamika kształ-

towała się nieco odmiennie aniżeli w przypadku składki zebranej w grupie 3. W 2012 roku zebrano 177 770 tys. zł. W kolejnych dwóch latach wartość ta wzrosła o: 4,34 proc. oraz 3,70 proc., w kolejnych dwóch latach, tj. 2015 oraz 2016 zanotowano spadek rok do roku –28,83 proc. i –20,19 proc., a w 2017 wzrost o 9,69 proc. oraz 19,41 proc. w 2018 roku. W 2018 roku składka wyniosła 143 106 tys. zł i była niestety niższa o 19,49 proc. niż w 2012 roku. Powyższa analiza pozwala na stwierdzenie, iż dynamiczny rozwój rynku leasingowego w pewnym stopniu wpływa na rozwój zakładów ubezpieczeń, a dokładniej ubezpieczeń majątkowych. Generalnie rynek ubezpieczeń jest ściśle związany z każdą sferą rynku finansowego i wpływa jednocześnie na jego rozwój, a także na rozwój całej gospodarki: wyższa wartość zebranej składki – większa alokacja na rynku kapitałowym i pieniężnym.

Wykres 1. Dynamika PKB w Polsce w latach 2012–2018 (w proc.)



Źródło: Biuletyn statystyczny, GUS, Warszawa 2015, s. 55; Biuletyn statystyczny, GUS, Warszawa 2018, s. 10; Biuletyn statystyczny, GUS, Warszawa 2019, s. 35; <https://www.tvp.info/41204773/komisja-europejska-51-proc-wzrostu-pkb-polski-w-zeszlym-roku> dostęp 12.03.2019.

Tabela 1. Finansowanie środków transportu na rynku leasingowym – pojazdów, samolotów, statków i kolei w Polsce w latach 2012–2018 (w mln zł)

Przedmiot leasingu	Lata					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Pojazdy	16856,8	20721,2	26463,5	31480,7	41134,5	47315,8
Samoloty, statki, koleje	919,6	567,9	547,5	669,5	1051,2	756,6
Razem	17776,4	21289,1	27011	32150,2	42185,7	48072,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.leasing.org.pl/pl/statystyki/2018> dostęp 12.03.2019

Wzrost gospodarczy to również wzrost zatrudnienia, wzrost płac, zwiększenie zdolności kredytowej potencjalnych kredytobiorców, czy to kredytów hipotecznych, czy konsumpcyjnych. Powyższe dyscyplinuje przedsiębiorstwa do dalszego rozwoju, tj. uruchamiania nowych linii produkcyjnych, otwierania nowych przedstawicielstw, poprawę jakości dotychczas produkowanych towarów czy świadczonych usług. Muszą one sprostać rosnącemu popytowi oraz usprawniać obsługę coraz większej liczby klientów.

gowany przedmiot. Nie wymaga się tutaj tylu formalności, co w przypadku kredytu oraz angażowania dużej ilości środków finansowych. Poza tym leasing jest korzystniejszy dla przedsiębiorstwa pod względem podatkowym.

W tabeli 1 umieszczono dane dotyczące finansowania rynku leasingowego, a dokładniej pojazdów, samolotów, statków i kolei w Polsce w latach 2012–2018 (w mln zł). Analizując dane dotyczące leasingu, a zaprezentowane w tabeli 1 stwierdzono, iż wartość przedmiotów leasingu w latach 2012–2018 ogół-