

ZŁOTA SETKA

The background of the entire page is a close-up photograph of several gold bars and large, three-dimensional gold currency symbols (the Euro symbol, the Dollar sign, and the Pound sign) resting on a dark, textured wooden surface. The lighting is dramatic, highlighting the metallic sheen of the gold against the dark wood.

100 najlepszych
instytucji finansowych

50 najbardziej
dynamicznych

100 NAJLEPSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	Nazwa instytucji	Wielkość przychodów ogółem (w tys. zł) 2014 r.	Wielkość przychodów ogółem (w tys. zł) 2015 r.	Wielkość zysków netto (w tys. zł) 2014 r.	Wielkość zysków netto (w tys. zł) 2015 r.
1	PKO BP	13 421 716,00	12 706 587,00	3 079 471,00	2 571 142,00
2	PZU	8 261 752,00	8 857 929,00	bd	bd
3	PZU ŻYCIE	8 182 186,00	8 064 005,00	bd	bd
4	GRUPA BANKU ZACHODNIEGO WBK	8 066 901,00	7 934 375,00	2 534 551 tys.	2 047 292 tys.
5	BANK PEKAO	8 368 119,00	7 444 096,00	2 662 266,00	2 290 398,00
6	GRUPA ERGO HESTIA	4 974 008,00	5 363 984,97	134 334,00	-20 032,00
7	MBANK	5 355 855,00	5 094 432,00	1 174 096,00	1 271 449,00
8	GK ING BANKU ŚLĄSKIEGO	4 892 700,00	4 763 300,00	1 040 700,00	1 127 000,00
9	SOPOCKIE TU ERGO HESTIA	3 443 875,50	3 723 740,51	111 146,45	-43 987,85
10	TUIR WARTA	3 350 213,10	3 588 585,16	279 419,39	261 218,90
11	BANK MILLENNIUM	3 278 540,00	3 009 485,00	650 920,00	546 525,00
12	BANK BGŻ BNP PARIBAS	2 152 340,00	2 563 603,00	138 031,00	13 293,00
13	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA	2 291 452,45	2 361 061,81	264 779,00	218 090,00
14	RAIFFEISEN BANK POLSKA	2 533 569,00	2 302 629,00	314 138,00	160 075,00
15	AVIVA TUNŻ	2 061 456,31	2 213 725,72	bd	bd
16	GETIN HOLDING	2 193 734,00	2 053 999,00	259 811,00	275 283,00
17	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	2 215 267,00	1 941 848,00	947 312,00	626 419,00
18	METLIFE TUNŻIR	2 111 845,00	1 913 687,75	349 882,49	236 248,32
19	ALIOR BANK	1 577 710,00	1 832 681,00	401 127,00	386 008,00
20	OPEN LIFE TUNŻ	2 324 370,00	1 766 715,00	24 104,00	24 934,00
21	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 765 944,00	1 712 736,00	153 592,00	24 130,00
22	TUNŻ WARTA	1 544 819,05	1 647 269,20	27 729,49	35 665,32
23	SOPOCKIE TU ERGO HESTIA NA ŻYCIE	1 530 132,50	1 640 244,46	23 187,87	23 955,53
24	PROVIDENT POLSKA	1602980	1544285	25317	203060
25	GETIN NOBLE BANK	1 867 587,00	1 522 559,00	360 493,00	54 345,00
26	BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	1 698 874,00	1 445 080,00	434 613,00	362 679,00
27	BANK BPH	1 809 941,00	1 411 665,00	25 861,00	18 541,00
28	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	1 548 881,00	1 407 543,00	bd	bd
29	GENERALI ŻYCIE T.U.	941 051,90	1 381 264,95	bd	bd
30	GRUPA UNIQA TU	1 394 651,00	1 267 576,00	25 524,00	37 013,00
31	AXA ŻYCIE TU	1 184 234,61	1 266 606,27	bd	bd
32	COMPENSA TU S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	1 092 419,59	1 191 874,82	bd	bd
33	PKO ŻYCIE TU	851 282,80	1 069 556,74	bd	bd
34	EUROBANK	1 003 196,63	900 327,54	234 739,34	134 443,49
35	GENERALI T.U.	874 671,55	887 184,73	bd	bd
36	TUNŻ EUROPA	914 517,00	885 327,00	25 921,00	33 339,00
37	INTERRISK TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ SA VIENNA INSURANCE GROUP	1 009 336,00	815 513,36	63 651,74	59 174,52
38	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	775 548,00	808 835,00	43 644,00	53 874,00
39	AEGON TU NA ŻYCIE	1 005 261,89	782 500,20	-82 578,00	-60 915,00
40	IDEA BANK	659 071,00	771 866,00	241 344,00	312 216,00
41	SKANDIA ŻYCIE TU	436 826,96	677 754,84	-46 621,19	-155,66
42	GOTHAER TU	569 860,32	598 767,26	bd	bd
43	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	879 914,00	594 740,00	65 906,00	-51 118,00
44	COMPENSA TU NA ŻYCIE S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	1 573 736,64	590 273,32	bd	bd
45	TU EUROPA	582 051,00	560 194,00	136 813,00	82 542,00
46	GRUPA MASTERLEASE (PRIME CAR MANAGEMENT S.A., FUTURA LEASING S.A., MASTERLEASE SPZ O.O., FUTURA PRIME SP. Z O.O.)	552 065	522 536	62 647,00	38 671,00
47	LINK4 TU	417 069,00	493 185,00	bd	bd
48	TUW TUW	482 943,00	489 474,26	bd	bd
49	PTR	169 886,61	429 108,50	bd	bd
50	EFL	426 527,61	425 307,22	49 134	62 167,48

Złota Setka to ranking, który „Gazeta Finansowa” przygotowuje cyklicznie, co kwartał. Zestawienie obejmuje tym razem wyniki za cały rok 2014 oraz 2015. Spośród nadesłanych ankiet wyłoniliśmy tych najlepszych. W rankingu udział brały instytucje, które prężnie rozwijają się w sektorze finansowym. W tabeli znajdują się między innymi firmy leasingowe, domy maklerskie, firmy ubezpieczeniowe oraz banki. Na podstawie informacji otrzymanych od przedsiębiorstw, które wyraziły chęć wzięcia udziału w rankingu, oraz danych publikowanych przez KNF na oficjalnych stronach firm, wybraliśmy 100 największych instytucji finansowych. Niezmiennie na pierwszych miejscach uplasowali się liderzy, którzy utrzymują się na swoich pozycjach od lat. Drobne zmiany na dalszych miejscach w rankingu świadczą o tym, że rynek się zmienia, a instytucje finansowe rozwijają się w dobrym kierunku. Dla każdej firmy z poszczególnych kategorii najważniejszy jest klient i to, czy i jak bardzo zadowolony jest z usług świadczonych przez daną instytucję. Udoskonalanie swoich produktów i usług pokazuje dbałość o interes konsumenta i jest sprawą priorytetową. Przy wyborze Złotej Setki braliśmy więc pod uwagę nie tylko rozmiar instytucji oraz jej przychody, lecz także analizowaliśmy informacje na temat jakości usług świadczonych przez poszczególne firmy. Zapraszam do analizy i lektury komentarzy ekspertów.

20 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH (wg dynamiki zysków)

	Nazwa instytucji	Wielkość zysków netto (w tys. zł) 2014 r.	Wielkość zysków netto (w tys. zł) 2015 r.	Zmiana proc.
1	IKB LEASING POLSKA	616,00	2 955,00	379,71
2	GREMI INWESTYCJE	787,00	3 774,00	379,54
3	VOLKSWAGEN LEASING GMBH	2 047,00	8 086,00	295,02
4	BPS FAKTOR	685,98	1 826,44	166,25
5	CAPITAL PARTNERS	7 961,55	19 860,32	149,45
6	GRUPA UNIQA TU	25 524,00	37 013,00	45,01
7	DOM MAKLERSKI MBANKU	15 560,00	22 320,00	43,44
8	BEST	59 207,00	82 176,00	38,79
9	IDEA BANK	241 344,00	312 216,00	29,37
10	TUNŻ WARTA	27 729,49	35 665,32	28,62
11	TUNŻ EUROPA	25 921,00	33 339,00	28,62
12	AOW FAKTORING	1598,00	2036,00	27,40
13	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	43 644,00	53 874,00	23,44
14	EFL	49 134	62 167,48	20,96
15	SG EQUIPMENT LEASING POLSKA	15 622,72	18 643,56	19,34
16	BNP PARIBAS LEASE GROUP	12 406,00	14 462,00	16,57
17	IDEA LEASING	130 268,00	150 099,00	15,22
18	AEGON PTE	16 452,00	18 178,00	10,49
19	GK ING BANKU ŚLĄSKIEGO	1 040 700,00	1 127 000,00	8,29
20	MBANK	1 174 096,00	1 271 449,00	8,29

Oprac.: CBSF, źródło: firmy

Nowe technologie na wyciągnięcie ręki dzięki leasingowi

Świadomość leasingu i jego licznych zalet ma w Polsce większość przedsiębiorców. Wiedzą oni także, że przy pomocy tego narzędzia mogą sfinansować przede wszystkim swoją flotę firmową, a coraz więcej osób bierze pod uwagę leasing także przy zakupie maszyn rolniczych, budowlanych czy produkcyjnych. Jednak oferta leasingodawców na tym się nie kończy.



Arkadiusz Ziółkowski

Obejmuje ona szereg inwestycji z rozmaitych sektorów, których definicje można sprowadzić do wspólnego mianownika „środków trwałych”. Dzięki leasingowi można również nabyć sprzęt IT oraz oprogramowanie i, co warto podkreślić, finansowanie przy pomocy tego instrumentu, firmowego notebooka, czy serwera telekomunikacyjnego. W 2015 roku firmy wyleasingowały sprzęt IT o wartości ponad 735 mln zł – o po-

nad jedną piątą wyżej niż rok wcześniej. Postęp technologiczny na rynku sprzętu IT jest niezwykle dynamiczny, a możliwość wykorzystania najnowocześniejszych rozwiązań w bieżącej działalności firmy to podstawa dzisiejszego biznesu. Dlatego wzrasta popyt na leasing tego typu rozwiązań, a zdecydowana większość firm leasingowych, które funkcjonują na polskim rynku oferuje finansowanie infrastruktury IT. Leasing IT, czyli właściwie czego? – zapyta przedsiębiorca. W ramach leasingu można sfinansować niemal cały sprzęt IT wykorzystywany do prowadzonej działalności gospodarczej. W praktyce może to być hardware, czyli komputery, notebooki, serwery, drukarki, kopiarki, urządzenia wielofunkcyjne, skanery, projektor. W ten sposób można także leasingować urządzenia

telewizyjne i radiotechniczne, aparaty cyfrowe, kasy fiskalne, UPS-y, centrale telefoniczne, serwery telekomunikacyjne i sprzęt sieciowy. Ponadto istnieje również możliwość sfinansowania oprogramowania.

Dynamiczny rozwój branży leasingowej

Firmy leasingowe wprowadzają coraz to nowsze rozwiązania, co jest odpowiedzią na potrzeby przedsiębiorców, którzy w obecnych warunkach rynkowych z jednej strony są zainteresowani inwestycjami w aplikacje wspierające efektywność i optymalizację kosztów w ich firmach, z drugiej zaś – poszukują atrakcyjnych sposobów finansowania tych inwestycji. Warto także podkreślić, że również wartość finansowanego sprzętu IT może być naprawdę różna. Inną wartość generuje data center dla dużej firmy, inną pojedynczy serwer dla klienta MŚP. Średnia rynkowa wartość pojedynczej umowy oscyluje w granicach 40 tys. złotych. W porównaniu z innymi instrumentami dostępnymi na rynku, leasing jest najszybszym i najprostszym źródłem

finansowania inwestycji IT. Pozwala na zwiększenie płynności finansowej firmy, gdyż nie wymaga zaangażowania kapitału własnego, który w tym czasie można przeznaczyć na bieżący rozwój przedsiębiorstwa. Ponadto leasingodawcy stwarzają możliwość dopasowania wysokości rat do sytuacji finansowej firmy, czy też sezonowości przychodów. Leasing jest więc rozwiązaniem bardziej elastycznym niż kredyt bankowy. Co więcej, leasing operacyjny wiąże się również z realnymi korzyściami podatkowymi, gdyż czynsz leasingowy stanowi dla przedsiębiorców koszt uzyskania przychodu. Istotne jest też to, że umożliwia błyskawiczne podejmowanie decyzji inwestycyjnych, a co za tym idzie, natychmiastową reakcję na sytuację rynkową.

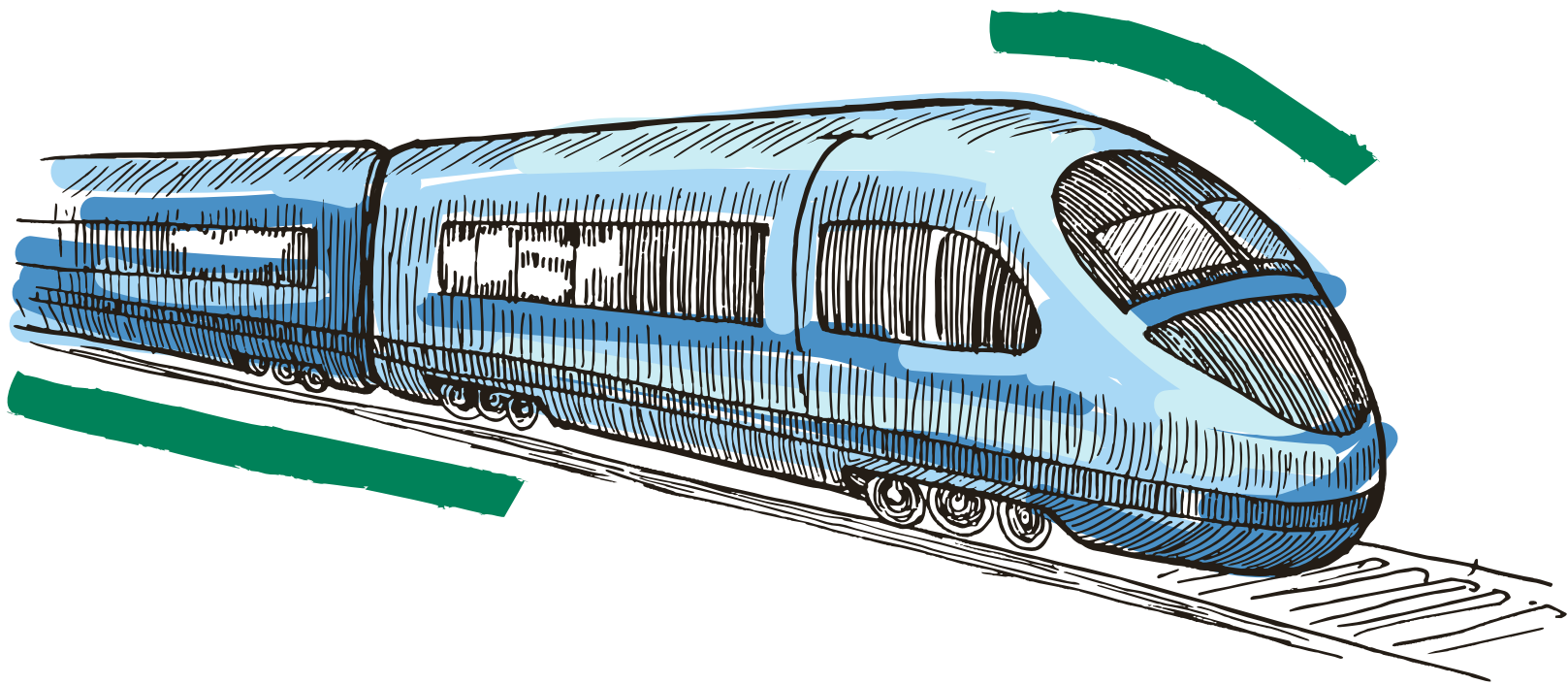
Problem z głowy

Od kilkunastu lat informatyzacja społeczeństwa postępuje w takim tempie, że to, co kupiliśmy 2-3 lata temu, w tym momencie już ma swoich następców i to dużo bardziej zaawansowanych. Szczególnie ma to zastosowanie w kontekście sprzętu

IT. Przedsiębiorca kupując nowy laptop, nie bardzo wie, co może zrobić ze starym modelem. Dlatego warto zobaczyć, jak wygląda kwestia wykupu przedmiotu leasingu po okresie leasingowania. W ramach leasingu operacyjnego (zdecydowanie najczęściej stosowanego w przypadku IT), wykup jest prawem klienta, z którego może, ale wcale nie musi skorzystać. Po zakończeniu okresu leasingu zarządzający firmą może pozostawić używany sprzęt firmie, która się nim zajmuje i od razu wziąć w używanie kolejny, najnowszej generacji. Dzięki temu ma stały, bieżący dostęp do najnowszych technologii i pozbywa się problemu, co zrobić ze starym sprzętem. Potencjał rynku leasingu IT jest w Polsce bardzo duży, szczególnie w kontekście środków z Unii Europejskiej. Programy wdrażane z nowej perspektywy 2014-2020 mają na celu przede wszystkim unowocześnić polską gospodarkę i wzmocnić jej innowacyjność. Spodziewamy się, że również w 2016 roku segment leasingu IT odnotuje dwucyfrowy wzrost.

Autor jest kierownikiem zespołu rozwoju rynków w EFL

Reklama



BPS Faktor

Pociągniemy Twój biznes

Sprawdź naszą ofertę na bpsfaktor.pl
lub zadzwoń 22 539 56 04



BPS Faktor

Grupa BPS

100 NAJLEPSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	Nazwa instytucji	Wielkość przychodów ogółem (w tys. zł) 2014 r.	Wielkość przychodów ogółem (w tys. zł) 2015 r.	Wielkość zysków netto (w tys. zł) 2014 r.	Wielkość zysków netto (w tys. zł) 2015 r.
51	AVIVA TU OGÓLNYCH	325 326,00	418 146,00	bd	bd
52	TUZ TUW	300 641,92	387 935,33	bd	bd
53	CONCORDIA POLSKA TUW	331 493,00	335 827,00	bd	bd
54	AXA TUIR S.A.	318 322,69	321 333,55	bd	bd
55	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	245 312,13	305 211,84	bd	bd
56	IDEA LEASING	263 579,00	279 933,00	130 268,00	150 099,00
57	TU EULER HERMES	301 841,43	271 187,79	bd	bd
58	VOLKSWAGEN LEASING GMBH	121 143,00	261 203,00	2 047,00	8 086,00
59	POLISA-ŻYCIE TU S.A VIENNA INSURANCE GROUP	217 425,00	252 290,00	7 118,00	6 929,00
60	BZ WBK-AVIVA TUNŻ	369 579,00	244 560,00	bd	bd
61	BZ WBK-AVIVA TU OGÓLNYCH	225 457,00	229 008,00	bd	bd
62	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	203 905,75	225 999,37	bd	bd
63	TUW SKOK	145 937,60	195 607,50	bd	bd
64	TUNŻ CARDIF POLSKA	288 199,20	189 732,24	bd	bd
65	SG EQUIPMENT LEASING POLSKA	154 165,07	152 362,93	15 622,72	18 643,56
66	UNIQA TU NA ŻYCIE	228 440,52	141 699,41	bd	bd
67	BEST	106 228,00	140 908,00	59 207,00	82 176,00
68	BZ WBK LEASING	132 961,00	131 518,00	56 561,00	52 812,00
69	CENTRALNY DOM MAKLERSKI PEKAO	129 764,30	129 574,20	42 368,00	44 209,00
70	DOM MAKLERSKI MBANKU	109 039,00	121 267,00	15 560,00	22 320,00
71	TU INTER POLSKA	112 524,00	113 255,00	bd	bd
72	T.U.W. POCZTOWE	80 470,21	82 579,61	bd	bd
73	BNP PARIBAS LEASE GROUP	65 137,00	70 141,00	12 406,00	14 462,00
74	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	54 787,73	62 184,09	bd	bd
75	TU SKOK ŻYCIE	91 697,92	61 674,87	bd	bd
76	CONCORDIA CAPITAL	56 144,00	57 827,00	bd	bd
77	KUKE	48 916,69	47 565,12	bd	bd
78	IPOPEMA SECURITIES	46 627,00	47 425,00	3 226,00	3 493,00
79	IKB LEASING POLSKA	53 746,00	46 616,00	616,00	2 955,00
80	TUW- CUPRUM	72 909,00	45 482,00	bd	bd
81	GOSPODARCZY BANK SPÓŁDZIELCZY W BARLINKU	51 224,35	45 431,84	9 520,00	4 880,00
82	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	44 861,46	41 684,80	bd	bd
83	AEGON PTE	85 651,00	38 400,00	16 452,00	18 178,00
84	FAST FINANCE	27 085,00	33 303,00	9 877,00	9 901,00
85	CAPITAL PARTNERS	15 504,09	30 050,46	7 961,55	19 860,32
86	TU ZDROWIE	32 391,18	22 882,33	-1 014,34	-633,07
87	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	18 402,22	17 942,57	bd	bd
88	MACIF ŻYCIE TUW	17 012,00	17 752,00	bd	bd
89	DOM MAKLERSKI W INVESTMENTS	6 486,14	16 869,91	-100,48	617,29
90	TUW REJENT-LIFE	14 517,50	15 984,03	bd	bd
91	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	9 671,00	10 286,00	bd	bd
92	POCZTOWE TUNŻ	-	9 023,77	bd	bd
93	BPS FAKTOR	7 879,28	8 815,65	685,98	1 826,44
94	AOW FAKTORING	8 772,00	8 547,00	1 598,00	2 036,00
95	ICAP	7 630,00	8 278,00	537,00	67,00
96	GREMI INWESTYCJE	905,00	7 637,00	787,00	3 774,00
97	EVEREST INVESTMENTS	12,00	6 328,00	-970,00	-43 482,00
98	CREDIT AGRICOLE TU	3,21	4 991,84	bd	bd
99	ATLANTIS	2 821,00	2 350,00	-25 274,00	-5 427,00
100	PARTNER TUIR	2 876,37	2 081,25	bd	bd

Oprac.: CBSF, źródło: firmy

Rośnie świadomość

Obligacje komunalne są wielką szansą na rozwój regionów kraju. Dzięki pozyskanemu kapitałowi w drodze ich emisji samorządy realizują zadania publiczne służące zaspokajaniu potrzeb lokalnej społeczności.



Jan Mazurek

Obligacje komunalne (municipalne) są to dłużne papiery wartościowe emitowane przez jednostkę samorządu terytorialnego, np. gminę, powiat, województwo czy miasto. Podstawą emisji obligacji jest ustawa o obligacjach, a także przepisy ustaw o finansach publicznych oraz o samorządzie gminnym, powiatowym i województwa.

Instrumenty finansowania dla samorządów

Obligacje komunalne są instrumentem równoważenia budżetu samorządu oraz poprawiają jego płynność finansową, a ich zalety odczuwalne są przede wszystkim w długim okresie. Poprzez emisje obligacji samorządy pozyskują również środki na wkład własny przy ubieganiu się o dofinansowanie z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.

Środki pozyskane poprzez emisje obligacji służą przede wszystkim finansowaniu projektów inwestycyjnych realizowanych w ramach zadań, do których wypełnienia zostały one powołane. Jednym z najważniejszych zadań jednostek samorządu terytorialnego jest dbałość o rozwój lokalnej infrastruktury, dzięki czemu rozwija się region, co pomaga przyciągać inwestorów. W efekcie poprawia się jakość życia mieszkańców.

Dla realizacji tego celu niezbędne są stabilne i zdywersyfikowane źródła finansowania. Obligacje ze względu na stosunkowo długie terminy zapadalności stanowią dogodny instrument służący temu celowi. Średni termin zapadalności obligacji komunalnych wynosi 10 lat.

Zabezpieczeniem wiarygodności wynikających z obligacji jest status prawny jednostek samorządu terytorialnego posiadających aktywa w postaci nieruchomości oraz prawnie zagwarantowane źródła dochodów. Wg Fitch Polska zadłużenie samorządowe w skali kraju z tytułu wyemitowanych obligacji na koniec 2015 roku wyniosło 20 mld zł i było wyższe o 4,8 proc. niż rok wcześniej, a jednocześnie o 84 proc. wyższe niż 5 lat

Najlepsi ubezpieczyciele ogólni

Lp	Spółka	Wielkość składki przypisanej brutto 2014 (w tys. zł)	Wielkość składki przypisanej brutto 2015 (w tys. zł)
1	PZU	8 261 752,00	8 857 929,00
2	GRUPA ERGO HESTIA	4 974 008,00	5 363 984,97
3	SOPOCKIE TU ERGO HESTIA	3 443 875,50	3 723 740,51
4	TUIR WARTA	3 350 213,10	3 588 585,16
5	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 765 944,00	1 712 736,00
6	GRUPA UNIQA TU	1 394 651,00	1 267 576,00
7	COMPENSA TU S.A. VIENNA INSURANCE GROUP*	1 092 419,59	1 191 874,82
8	GENERALI T.U.	874 671,55	887 184,73
9	INTERRISK TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ SA VIENNA INSURANCE GROUP	1 009 336,00	815 513,36
10	GOTHAER TU	569 860,32	598 767,26
11	TU EUROPA	582 051,00	560 194,00
12	LINK4 TU	417 069,00	493 185,00
13	TUW TUW	482 943,00	489 474,26
14	PTR	169 886,61	429 108,50
15	AVIVA TU OGÓLNYCH	325 326,00	418 146,00
16	TUZ TUW	300 641,92	387 935,33
17	CONCORDIA POLSKA TUW	331 493,00	335 827,00
18	AXA TUIR S.A.	318 322,69	321 333,55
19	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	245 312,13	305 211,84
20	TU EULER HERMES	301 841,43	271 187,79
21	BZ WBK-AVIVA TU OGÓLNYCH	225 457,00	229 008,00
22	TUW SKOK	145 937,60	195 607,50
23	TU INTER POLSKA	112 524,00	113 255,00
24	T.U.W. POCZTOWE	80 470,21	82 579,61
25	CONCORDIA CAPITAL	56 144,00	57 827,00

możliwości finansowania



temu (10,85 mld na koniec 2010 r.). Udział obligacji komunalnych stanowi około 15 proc. rynku obligacji nieskarbowych (powyżej 365 dni).

Wiele zalet

Dziś, kiedy samorządom jest trudniej niż w poprzednich latach otrzymać kredyt, obligacje są dobrym alternatywnym rozwiązaniem. Taka forma finansowania ma wiele zalet:

- długi okres zapadalności obligacji – średnio 10 lat; w przypadku kredytu bankowego okres finansowania jest z reguły krótszy;

- elastyczność – emitent ustala podstawowe warunki zaciągania zobowiązania (terminy emisji i spłaty poszczególnych transz, oprocentowanie, zabezpieczenia), co pozwala na dostosowanie do potrzeb finansowych i sytuacji budżetowej jednostki; rynkowa wycena długu – jeżeli obligacje znajdują się w obrocie na rynku publicznym, samorzady mają wiedzę na temat kosztu pieniądza, po którym mogą zaciągać kolejne zobowiązania;

- korzyści wizerunkowe – emisja obligacji stanowi bardziej nowoczesny, wobec kredytu bankowego, sposób finansowania; samorzady, które emitują obligacje są postrzegane, jako otwarte na nowatorskie rozwiązania finansowe;

- korzyści społeczno-polityczne – emitując obligacje samorzady komunikują opinii publicznej podjęcie określonych zadań inwestycyjnych, przez co zyskują w opinii lokalnej społeczności;

- redukcja ryzyka finansowego związanego z zaciąganiem zobowiązania, w przypadku obligacji przychodowych.

Niektóre samorzady aby uatrakcyjnić swoją ofertę emisji obligacji postarały się o ocenę ratingową. I słusznie, bowiem jest ona istotnym czynnikiem brany pod uwagę przez inwestorów. Przeprowadzana przez agencję ratingową analiza obejmuje szerszy zakres badań niż tradycyjna analiza finansowa. Emitenci posiadający ocenę ratingową są postrzegani jako pomioty transparentne, co pozwala łatwiej oszacować ryzyko inwestycyjne. W takim przypadku inwesto-

rzy są skłonni zaakceptować niższe oprocentowanie obligacji niż w przypadku emitentów nie posiadających ratingu. W Polsce najwięcej jednostek samorządu terytorialnego posiada oceny ratingowe nadane przez agencję Fitch Ratings – obecnie 20 w przypadku obligacji zwykłych oraz 3 dla obligacji przychodowych. Najwyższy rating na skali krajowej na poziomie AAA (pol) posiada miasto Stołeczne Warszawa. Ponadto agencja ratingowa Moody's Investors Service potwierdziła rating wiarygodności kredytowej Warszawy na poziomie A2 z perspektywą stabilną.

Wątpliwy rynek

W Polsce emisje obligacji komunalnych są organizowane głównie przez banki, które następnie kupują te papiery w ofercie pierwotnej. Jak wynika z danych NBP 89 proc. obligacji komunalnych znajduje się w portfelach banków. Papiery te są traktowane, jako swego rodzaju kredyt udzielany jednostce samorządowej. Z punktu widzenia banku taki instrument ma przewagę nad tradycyjnym kredytem, gdyż jest on płynny, więc można go sprzedać, np. klientom. Obligacje inaczej niż kredyty są ujmowane w bilansie banku, co ma wpływ na współczynniki adekwatności kapitałowej.

Emisja obligacji może być też skierowana do lokalnej społeczności, która w ten sposób finansuje swój region. Jednak takie działania są w Polsce odosobnione. W praktyce osoby fizyczne mają niewielkie możliwości zakupu obligacji komunalnych na rynku pierwotnym.

W związku z tym, że zdecydowana większość obligacji komunalnych trafia do portfeli banków, tylko w niewielkim stopniu kierowane są one do obrotu zorganizowanego. Na Catalyst na koniec I kwartału bieżącego roku były notowane 62 serie obligacji 19 emitentów samorządowych o wartości 3,32 mld zł. Z tej kwoty 2,1 mld zł stanowią obligacje Miasta Stołeczne Warszawy.

– Dostęp do rynku kapitałowego poprzez emisję obligacji komunalnych zapewnia Warszawie szybsze oraz bar-

dziej elastyczne finansowanie, w porównaniu z tradycyjnie stosowanymi formami korzystania ze środków zewnętrznych. Warszawa w maksymalnym stopniu wykorzystuje najbardziej efektywne źródło finansowania, jakim są środki z międzynarodowych instytucji finansowych, np. Europejski Bank Inwestycyjny. Uzupełniająco, dzięki wysokiej wiarygodności kredytowej oraz stałej obecności na rynku kapitałowym miasto wykorzystuje także środki z emisji obligacji. Głównym walorem tego instrumentu jest jego elastyczność, w zakresie przedmiotu finansowania i warunków oprocentowania. W Wieloletniej Prognozie Finansowej na lata 2016-2042 przewiduje się, że potrzeby pożyczkowe Miasta finansowanie będą poprzez obligacje lub kredyty bankowe. Decyzja dotycząca wyboru najkorzystniejszych źródeł finansowania podejmowana jest w oparciu o występujące warunki rynkowe i dostępność, co stanowi przedmiot stałych analiz – mówi Bartosz Milczarczyk, Rzecznik Prasowy Urzędu M. St. Warszawy.

Na koniec pierwszego kwartału 2016 r. obligacje stanowiły 37,8 proc. finansowania zewnętrznego Warszawy, które wyniosło: 5821,5 mln zł. Aż 95,5 proc. z tych obligacji jest notowanych na Catalyst.

Oprocentowanie wszystkich notowanych na Catalyst obligacji komunalnych jest stosunkowo niskie i kształtuje się średnio na poziomie 3,7 proc.

W ubiegłym roku wartość transakcji sesyjnych na obligacjach komunalnych wyniosła 10,3 mln zł. Oznacza to, że zorganizowany rynek wtórnego obrotu obligacjami komunalnymi praktycznie nie funkcjonuje.

Wraz z rosnącą świadomością możliwości finansowania oferowanych przez rynek kapitałowy, należy spodziewać się, że wzorem innych krajów w nadchodzących latach wykorzystanie rynku obligacji na Catalyst przez polskie jednostki samorządu terytorialnego istotnie wzrośnie.

Autor jest ekspertem
Domu Maklerskiego Michael i Ström

45 NAJBARDZIEJ ZYSKOWNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	Nazwa instytucji	wielkość zysków netto (w tys. zł) 2014 r.	wielkość zysków netto (w tys. zł) 2015 r.
1	PKO BP	3 079 471,00	2 571 142,00
2	BANK PEKAO	2 662 266,00	2 290 398,00
3	GRUPA BANKU ZACHODNIEGO WBK	2 534 551,00	2 047 292,00
4	MBANK	1 174 096,00	1 271 449,00
5	GK ING BANKU ŚLĄSKIEGO	1 040 700,00	1 127 000,00
6	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	947 312,00	626 419,00
7	BANK MILLENNIUM	650 920,00	546 525,00
8	ALIOR BANK	401 127,00	386 008,00
9	BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	434 613,00	362 679,00
10	IDEA BANK	241 344,00	312 216,00
11	GETIN HOLDING	259 811,00	275 283,00
12	TUIR WARTA	279 419,39	261 218,90
13	METLIFE TUNŻIR	349 882,49	236 248,32
14	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA	264 779,00	218 090,00
15	RAIFFEISEN BANK POLSKA	314 138,00	160 075,00
16	IDEA LEASING	130 268,00	150 099,00
17	EUROBANK	234 739,34	134 443,49
18	TU EUROPA	136 813,00	82 542,00
19	BEST	59 207,00	82 176,00
20	EFL	49 134	62 167,48
21	INTERRISK TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ SA VIENNA INSURANCE GROUP	63 651,74	59 174,52
22	GETIN NOBLE BANK	360 493,00	54 345,00
23	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	43 644,00	53 874,00
24	BZ WBK LEASING	56 561,00	52 812,00
25	CENTRALNY DOM MAKLESKI PEKAO	42 368,00	44 209,00
26	GRUPA MASTERLEASE (PRIME CAR MANAGEMENT S.A., FUTURA LEASING S.A., MASTERLEASE SPZ O.O., FUTURA PRIME SP. Z O.O.)	62 647,00	38 671,00
27	GRUPA UNIQA TU	25 524,00	37 013,00
28	TUNŻ WARTA	27 729,49	35 665,32
29	TUNŻ EUROPA	25 921,00	33 339,00
30	OPEN LIFE TUNŻ	24 104,00	24 934,00
31	TUIR ALLIANZ POLSKA	153 592,00	24 130,00
32	SOPOCKIE TU ERGO HESTIA NA ŻYCIE	23 187,87	23 955,53
33	DOM MAKLESKI MBANKU	15 560,00	22 320,00
34	CAPITAL PARTNERS	7 961,55	19 860,32
35	SG EQUIPMENT LEASING POLSKA	15 622,72	18 643,56
36	BANK BPH	25 861,00	18 541,00
37	AEGON PTE	16 452,00	18 178,00
38	BNP PARIBAS LEASE GROUP	12 406,00	14 462,00
39	BANK BGŻ BNP PARIBAS	138 031,00	13 293,00
40	FAST FINANCE	9 877,00	9 901,00
41	VOLKSWAGEN LEASING GMBH	2 047,00	8 086,00
42	POLISA-ŻYCIE TU S.A VIENNA INSURANCE GROUP	7 118,00	6 929,00
43	GOSPODARCZY BANK SPÓŁDZIELCZY W BARLINKU	9 520,00	4 880,00
44	GREMI INWESTYCJE	787,00	3 774,00
45	IPOPEMA SECURITIES	3 226,00	3 493,00

Oprac.: CBSF, źródło: firmy

**50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH
INSTYTUCJI FINANSOWYCH** (wg. wielkości przychodów)

	Nazwa instytucji	wielkość przychodów ogółem (w tys. zł) 2014 r.	wielkość przychodów ogółem (w tys. zł) 2015 r.	zmiana proc.
1	CREDIT AGRICOLE TU	3,21	4 991,84	155 542,85
2	EVEREST INVESTMENTS	12,00	6 328,00	52 633,33
3	GREMI INWESTYCJE	905,00	7 637,00	743,87
4	DOM MAKLESKI W INVESTMENTS	6 486,14	16 869,91	160,09
5	PTR	169 886,61	429 108,50	152,59
6	VOLKSWAGEN LEASING GMBH	121 143,00	261 203,00	115,62
7	CAPITAL PARTNERS	15 504,09	30 050,46	93,82
8	SKANDIA ŻYCIE TU	436 826,96	677 754,84	55,15
9	GENERALI ŻYCIE T.U.	941 051,90	1 381 264,95	46,78
10	TUW SKOK	145 937,60	195 607,50	34,04
11	BEST	106 228,00	140 908,00	32,65
12	TUZ TUW	300 641,92	387 935,33	29,04
13	AVIVA TU OGÓLNYCH	325 326,00	418 146,00	28,53
14	PKO ŻYCIE TU	851 282,80	1 069 556,74	25,64
15	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	245 312,13	305 211,84	24,42
16	FAST FINANCE	27 085,00	33 303,00	22,96
17	BANK BGŻ BNP PARIBAS	2 152 340,00	2 563 603,00	19,11
18	LINK4 TU	417 069,00	493 185,00	18,25
19	IDEA BANK	659 071,00	771 866,00	17,11
20	ALIOR BANK	1 577 710,00	1 832 681,00	16,16
21	POLISA-ŻYCIE TU S.A VIENNA INSURANCE GROUP	217 425,00	252 290,00	16,04
22	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	54 787,73	62 184,09	13,50
23	BPS FAKTOR	7 879,28	8 815,65	11,88
24	DOM MAKLESKI MBANKU	109 039,00	121 267,00	11,21
25	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	203 905,75	225 999,37	10,84
26	TUW REJENT-LIFE	14 517,50	15 984,03	10,10
27	COMPENSA TU S.A. VIENNA INSURANCE GROUP*	1 092 419,59	1 191 874,82	9,10
28	ICAP	7 630,00	8 278,00	8,49
29	SOPOCKIE TU ERGO HESTIA	3 443 875,50	3 723 740,51	8,13
30	GRUPA ERGO HESTIA	4 974 008,00	5 363 984,97	7,84
31	BNP PARIBAS LEASE GROUP	65 137,00	70 141,00	7,68
32	AVIVA TUNŻ	2 061 456,31	2 213 725,72	7,39
33	PZU	8 261 752,00	8 857 929,00	7,22
34	SOPOCKIE TU ERGO HESTIA NA ŻYCIE	1 530 132,50	1 640 244,46	7,20
35	TUIR WARTA	3 350 213,10	3 588 585,16	7,12
36	AXA ŻYCIE TU	1 184 234,61	1 266 606,27	6,96
37	TUNŻ WARTA	1 544 819,05	1 647 269,20	6,63
38	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	9 671,00	10 286,00	6,36
39	IDEA LEASING	263 579,00	279 933,00	6,20
40	GOTHAER TU	569 860,32	598 767,26	5,07
41	MACIF ŻYCIE TUW	17 012,00	17 752,00	4,35
42	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	775 548,00	808 835,00	4,29
43	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA	2 291 452,45	2 361 061,81	3,04
44	CONCORDIA CAPITAL	56 144,00	57 827,00	3,00
45	T.U.W. POCZTOWE	80 470,21	82 579,61	2,62
46	IPOPEMA SECURITIES	46 627,00	47 425,00	1,71
47	BZ WBK-AVIVA TU OGÓLNYCH	225 457,00	229 008,00	1,58
48	GENERALI T.U.	874 671,55	887 184,73	1,43
49	TUW TUW	482 943,00	489 474,26	1,35
50	CONCORDIA POLSKA TUW	331 493,00	335 827,00	1,31

Oprac.: CBSF, źródło: firmy

Tworzyć rozwiązania dla MSP

Polacy coraz chętniej i częściej decydują się na założenie oraz prowadzenie własnej działalności gospodarczej. Jak podaje Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości w najnowszym raporcie o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw, w Polsce działa obecnie 1,77 mln aktywnych firm niefinansowych, z czego MSP stanowią aż 99,8 proc. Wraz ze wzrostem liczby małych i średnich przedsiębiorstw rośnie także rynek produktów i usług skierowanych do tej grupy podmiotów, odpowiednio sprofilowanych pod kątem ich działalności. Branża leasingowa również dostrzega potencjał rynku MSP w Polsce, dopasowując swoją ofertę do możliwości właścicieli biznesów.



Andrzej Olesch

Sektor małych i średnich firm jest bardzo zróżnicowany – zróżnicowane są również potrzeby działających w jego ramach podmiotów. Stąd oferty skierowane do MSP konstruowane są w taki sposób, aby umożliwić łatwe dopasowanie usługi do indywidualnych oczekiwań odbiorców. Ważnym elementem tworzenia rozwiązań dla MSP są także kwestie finansowe i podatkowe, szczególnie istotne w przypadku prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Nie bez znaczenia jest również wygoda rozwiązania, uproszczone procedury oraz kompleksowa obsługa, oszczędzająca czas i energię, która zamiast na formalnościach pozwala skupić się na dalszym rozwoju firmy.

Pewność kosztów i wygoda w codziennym użytkowaniu samochodu

Najpopularniejszym modelem finansowania floty, chętnie wybieranym przez MSP, jest leasing finansowy. W tej opcji przedsiębiorcy mogą korzystać z benefitów podatkowych jakie daje leasing, płacąc stabilne raty miesięczne, a pojazd jest zaliczany jako środek trwały, obciążając księgę firmy i powodując konieczność dokonywania amortyzacji. Przez cały okres leasingu właścicielem pojazdu jest firma leasingowa, ale w momencie wygaśnięcia umowy przedsiębiorca ma prawo wykupu pojazdu. Alternatywą dla takiej formy finansowania może być leasing mobilny – jest to oferta stworzona z myślą o przedsiębiorcach, którzy posiadają małą flotę lub nawet jeden pojazd, ale chcą korzystać z możliwości i korzyści finansowych, jakie daje wynajem długoterminowy. Tutaj przedsiębiorca również spona tylko rzeczywistą wartość pojazdu, a po wygaśnięciu umowy ma prawo jego wykupu. Wykup jest możliwy, ale nie obowiązkowy, a jego cena ustalana jest z góry i zapisana w umowie.

Kluczową kwestią w tej ofercie jest jednak pakiet obsługi serwisowej, który daje klientowi gwarancję stałych kosztów serwisowych i umożliwia dostęp do usług dodatkowych, takich jak np.: ubezpieczenie, likwidacja szkód, czy też samochód zastępczy na czas trwania naprawy. Co ważne, wszelkie opłaty dodatkowe związane z eksploatacją pojazdu, takie



jak zakup opon zimowych czy ubezpieczenia mogą być także rozłożone w czasie i uwzględnione w miesięcznej racie. Leasing mobilny to więc przede wszystkim wygoda oraz swoboda korzystania z samochodu, bez dodatkowych obciążeń związanych z jego serwisowaniem lub ewentualną naprawą. A także przewidywalność kosztów i możliwość lepszego planowania budżetów. Ciekawym rozwiązaniem dla przedsiębiorców, którzy już posiadają samochody firmowe – czy to kupione za gotówkę, czy to w kredycie – ale chcą ograniczyć trudności związane z administrowaniem swoją flotą lub też szybko uzyskać dostęp do kapitału jest leasing zwrotny. W takiej sytuacji firma leasingowa odkupuje samochody, które ponownie wracają do przedsiębiorcy w ramach wynajmu długoterminowego. Cały proces

przebiega przy minimalnym zaangażowaniu użytkowników pojazdów, wszystkie formalności są bowiem załatwiane przez usługodawcę. W przypadku samochodów, które z różnych względów nie mogą zostać objęte leasingiem zwrotnym, przedsiębiorca może skorzystać ze wsparcia w ich sprzedaży lub zastąpić je nowymi autami w leasingu.

Nieustanny rozwój oferty

Spółki z branży leasingowej cały czas jednak modyfikują swoją ofertę i wprowadzają nowe usługi, podążając za nieustannie rozwijającym sektorem MSP. Jednym z przykładów takiego rozwiązania może być dzierżawa czy też najem pracowniczy – produkt przygotowany przez firmę leasingową we współpracy z pracodawcą, a kierowany do pracowników. Umożliwia on pracownikowi użytkowanie wy-

branego pojazdu w ramach miesięcznej opłaty – bez ponoszenia żadnych dodatkowych kosztów. Oferta obejmuje koszty finansowania, ubezpieczenie OC/AC/NNW, pełen pakiet obsługi serwisowej wraz z kompletem opon zimowych oraz assistance 24 H. Dzięki elastycznemu podejściu i dopasowaniu do potrzeb MSP, oferta leasingu czy też wynajmu długoterminowego jest coraz bardziej popularna wśród polskich przedsiębiorców, zarówno z większych, jak i małych oraz średnich firm. Decydując się na taką opcję wybierają oni bowiem nie tylko korzystne warunki finansowania pojazdów służbowych, ale także pewność i stabilność kosztów oraz gwarancję wysokiej jakości obsługi w atrakcyjnej cenie.

Autor jest dyrektorem handlowym Getin Fleet

Czy obligacje staną się popularniejsze od lokat?

W ostatnich tygodniach mogliśmy obserwować rzadko spotykaną sytuację w polskim sektorze produktów inwestycyjnych. Obligacje, wyemitowane przez jeden z banków, cieszyły się tak dużym zainteresowaniem, że rozeszły się w ciągu kilku godzin. Ekspert z ANG Spółdzielni Pośredników Ubezpieczeniowych wyjaśnia, jakie zagrożenia wiążą się z takim sposobem inwestowania.

Michał Kwasek

W ciągu zaledwie kilku godzin, swoich właścicieli znalazły obligacje jednego z banków funkcjonujących na polskim rynku. W pogoni za popytem zazwyczaj podaża podaż, więc bank zdecydował się na kolejną emisję – w drugim podejściu wydłużono tylko czas wykupu. Pierwsza emisja to obligacje 6-letnie, o wartości emisji 150 mln zł. Druga, to obligacje 8-letnie o wartości 70 mln zł. Jednak to nie jedyny bank szukający kapitału z tego źródła. Pytanie, co kieruje ludźmi decydującymi się na taką inwestycję? Na ile ten zakup jest świadomy? O ile w przypadku papierów wartościowych, emitowanych przez tak duże instytucje jak banki, inwestycja wydaje się bezpieczna, to jednak warto przypomnieć, że nie ma ona nic wspólnego z lokatą bankową.

Czym różni się obligacja od lokaty?

Obligacje i lokaty bankowe to zupełnie różne instrumenty finansowe. Inne regulacje prawne, inna technika działania, inny właściciel pieniędzy w trakcie inwestycji. Właścicielem pieniędzy zainwestowanych w lokatę nadal jest klient. Natomiast właścicielem pieniędzy zainwestowanych w obligację jest podmiot, który ją emitował. Lokata jest instrumentem chronionym prawnie – zwrot lokaty do 100 tys. euro gwarantowany jest przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Żadna obligacja takiej gwarancji nie posiada. Te dwa instrumenty różni od siebie także



horyzont inwestycyjny – lokaty to produkt krótkoterminowy, obligacje – średnioterminowy. Inaczej wygląda również ich płynność. Lokatę można zerwać praktycznie w każdej chwili. Papiery wartościowe ktoś musi chcieć i mieć za co odkupić. Diametralnie różny jest też poziom wiedzy potrzebnej do tego, aby nasze decyzje inwestycyjne były w pełni świadome. W tych dwóch ostatnich kwestiach obligacjom jest o wiele bliżej do akcji, czyli inwestowania na giełdzie niż bezpiecznym lokatom bankowym.

Obligacja obligacji nierówna

Obligacje mogą się od siebie bardzo istotnie różnić. Warto nadmienić, że poziom ich bezpieczeństwa, uzależniony jest od wiarygodności emitenta. Najbezpieczniejszymi obligacjami, z którymi mieliśmy do tej pory największy kontakt, są te emitowane przez Skarb Państwa. Dlatego w tym przypadku można czuć się bez-

piecznie – gwarantem ich wykupu jest właśnie Skarb Państwa. Ciężko sobie wyobrazić bankructwo państwa, tym bardziej w przypadku Polski. Innym typem są obligacje komunalne, emitowane przez państwowe jednostki administracyjne (samorządy terytorialne). Poziom bezpieczeństwa tej

firmy, o tyle te ostatnie to już próba ratunku firmy przed zakończeniem jej działalności. W przypadku, w którym papiery wartościowe emitowane są w celu próby ratunku rozpadającego się przedsiębiorstwa, nazywane są one obligacjami śmieciowymi. Problem w tym, że bardzo często nie jest

– spłata udzielonego przez nas kredytu, uzależniona jest od wiarygodności podmiotu, w który chcemy finansować. Przed zakupem jakiegokolwiek obligacji, należy zatem dokładnie poznać firmę, której chcemy pomóc. Jeżeli nie jesteśmy pewni co do opłacalności takiej inwestycji, warto ją omówić z zaufanym doradcą. Grupa ANG zajmuje się doradztwem finansowym na kilku płaszczyznach. W ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy mogliśmy w Polsce obserwować wysyp podmiotów emitujących papiery wartościowe. Bardzo często są to firmy posiadające wirtualne biura, bez żadnej historii działalności, żadnej zbudowanej wartości, żadnej idei czy pomysłu. Mają natomiast rewelacyjnie przygotowane foldery, wydrukowane na papierze dobrej jakości, na którym profesjonalnym językiem roztańczają cudowne wizje. Te wizje bardzo często są zupełnie abstrakcyjne i nierealne, ale sprzedaż to opowieść. Im opowieść jest bardziej wciągająca, tym szanse na sprzedaż większe. Mieliliśmy w Polsce już kilka przykładów produktów inwestycyjnych sprzedawanych na bardzo ciekawych opowiadaniach. Warto na spokojnie zastanowić się, czy opowiadanie, które słyszymy jest faktycznie realną wizją czy bajką.

- Obligacja to nie lokata. To dwa zupełnie różne instrumenty finansowe.
- Obligacje różnią się od lokat kilkoma ważnymi cechami – warto poznać te różnice.
- Istnieje kilka rodzajów obligacji. Obligacje śmieciowe to większe ryzyko niż akcje.
- Obligacja to kredyt. Warto wiedzieć, komu go udzielamy.
- Firma z wirtualnym biurem, ale pięknymi materiałami marketingowymi może okazać się kiepskim pomysłem na inwestycję.

Autor jest ekspertem z ANG Spółdzielni Pośredników Ubezpieczeniowych

Faktoring a zarządzanie finansami przedsiębiorstwa

Finansowanie faktur z odroczonym terminem płatności przez instytucję faktoringową wraz z usługami zarządzania i administrowania wierzytelnościami jest jednym z narzędzi pozwalających na planowanie bieżącej działalności firmy. Po podpisaniu umowy z faktorem przedsiębiorca wie, że po zrealizowanej sprzedaży nie będzie już musiał czekać na pieniądze za sprzedany towar czy usługę po terminie wynikającym z faktury lub dłuższym w przypadku opóźnienia zapłaty.



Radosław Drózdź

Przelane przez faktora kwoty na rachunek bieżący w wyniku zamiany terminowych należności na gotówkę pozwalają na podejmowanie decyzji

o dokonywaniu zakupów w najbardziej dogodnym dla przedsiębiorcy momencie. Tym samym może on wykorzystać pozyskane z faktoringu zasoby pieniężne do negocjowania cen materiałów do produkcji czy towarów np. w okresie ich wzrostu, co ma obecnie miejsce na rynku stalowym. Ponadto zgromadzone na koncie kwoty teraz, a nie za 30, 60, 90, czy więcej dni, dają możliwość kupna walut obcych potrzebnych na import po korzystnym

kursie dla firm sprzedających swoje produkty czy towary w złotówkach. Ograniczenie ryzyka kursowego można także uzyskać, posiadając waluty obce otrzymane w ramach umowy faktoringu eksportowego. W przeciwnym wypadku pojawi się konieczność przewalutowania części zasobów złotych w związku z oczekiwaniem na zapłatę od kontrahenta zagranicznego nieobjętego faktoringiem.

Racjonalna gospodarka zabezpieczeniami

W okresie wzmożonych wydatków, pieniądź z faktoringu może być przeznaczany na wynagrodzenia, spłatę raty leasingowej, kredytowej, odsetek od kredytu, zobowiązania publiczno-prawne i inne koszty stałe. Z kolei ważnym elementem w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa jest kalku-

lowanie ryzyka handlowego i próba odpowiedzi na pytanie: Jakie skutki przyniesie brak zapłaty lub znaczące opóźnienie spłaty należności przez dłużnika? Zastosowanie faktoringu bez regresu ograniczy ryzyko utraty należności dzięki ich ubezpieczeniu za pośrednictwem faktora, który dostarczone faktury także sfinansuje. Warto również wspomnieć o racjonalnym gospodarowaniu posiadanymi zabezpieczeniami rzeczowymi, które mogą być w przyszłości wykorzystywane przy zaciąganiu kolejnych kredytów.

Faktoring oparty na cesji należności

Dlatego korzystnym rozwiązaniem staje się wdrożenie w firmie faktoringu opartego głównie na cesji należności lub wykorzystanie faktoringu jako dodatkowego źródła finansowa-

nia majątku obrotowego np. gdy przedsiębiorstwo ma dalsze potrzeby w zakresie finansowania działalności bieżącej, ale nie posiada już twardych zabezpieczeń wymaganych na zabezpieczenie kolejnej umowy kredytowej. Dłuższy kredyt kupiecki pozwala także na planowanie wyższych wpływów od odbiorców, którzy zachęceni nowym terminem płatności powinni kupować więcej. Ponadto, gdy firma ma do dyspozycji gotówkę poszerza asortyment, czego nie mogła do tej pory uczynić z uwagi na pieniądź „zamrożony” w terminowych fakturach. Jeżeli przedsiębiorca ma zapewniony wystarczający zastrzyk finansowy może rozpocząć realizację kolejnych zamówienia bez obawy o wypełnienie zobowiązań wobec swoich partnerów biznesowych.

Autor jest dyrektorem sprzedaży BPS Faktor SA

Bezpośrednia Likwidacja Szkód – co to oznacza dla klientów?

Bezpośrednia Likwidacja Szkód (BLS) umożliwia poszkodowanym likwidację szkody z tytułu ubezpieczenia OC pojazdu u własnego ubezpieczyciela. To oznacza, że kierowcy mogą zgłaszać kolizje w których są poszkodowanymi do własnego ubezpieczyciela OC. Poszkodowany nie musi zgłaszać się do nieznanego sobie ubezpieczyciela sprawcy i być uzależnionym od sposobu likwidacji szkody przez obce towarzystwo.

- korzystaniem z samochodu zastępczego
- przeprowadzeniem dodatkowego badania technicznego

Dla kogo BLS?

To, czy szkoda będzie likwidowana w procedurze BLS, zależy m.in. od

W ramach BLS zdarzają się szkody, które nie zawsze spełniają kryteria na późniejszym etapie likwidacji. Tak jest na przykład w przypadku, gdy mamy do czynienia ze szkodą osobową, czy też znacznym przekroczeniem górnej granicy kwoty odszkodowania (powyżej 30 tys. zł).

szkodowanym rozwiązaniem sytuacji i usunięciem skutków szkody – wtedy wszelkie dane kontaktowe, numery szkody itp. pozostają bez zmian, co zdecydowanie ułatwia i przyspiesza proces likwidacji.

BLS nie tylko w Polsce

W kwietniu 2015 roku pięć firm ubezpieczeniowych rozpoczęło przyjmowanie i likwidację szkód w procedurze BLS. System był w pełni gotowy do obsługi zgłoszeń. Do pionierów należały: ERGO Hestia oraz Concordia, PZU, Uniq i Warta. W późniejszym terminie dołączyły także Aviva, Gothaer, Liberty Ubezpieczenia oraz Axa Direct. Dziś te towarzystwa reprezentują ponad 70 proc. klientów na rynku, a lista nie jest jeszcze zamknięta.

Bezpośrednia likwidacja szkód to wygodne i pro klientkie rozwiązanie, które w wielu krajach Europy funkcjonuje już od wielu lat. We Francji klienci mogą zgłaszać szkody do swoich ubezpieczycieli już od 1968 roku, a w Belgii – od 1972 r. Hiszpanie korzystają z dobrodziejstw BLS od 1982 roku. W krajach Europy Zachodniej wprowadzenie systemu przyczyniło się do skrócenia czasu likwidacji szkód i zmniejszenia kosztów likwidacji. Jak podaje PIU, w większości przypadków (poza Wielką Brytanią), nie odnotowano wzrostu składek związanego z bezpośrednią likwidacją.



Karina Kosicka

Ta usługa jest realizowana w ramach umowy o współpracy w zakresie Bezpośredniej Likwidacji Szkód, do którego przystąpiły towarzystwa ubezpieczeń posiadające ponad 70 proc. udziału w rynku ubezpieczeniowym. Bezpośrednia Likwidacja Szkód jest ofertą skierowaną zarówno do klientów indywidualnych, jak i podmiotów gospodarczych. To przełom w polskich ubezpieczeniach, ponieważ wcześniej, wybierając ubezpieczenie OC, klienci kierowali się często jak najniższą ceną. Wprowadzenie BLS sprawiło, że klienci towarzystw kupując komunikacyjne OC coraz częściej zwracają uwagę nie tylko na cenę, ale przede wszystkim na jakość obsługi i likwidacji szkód. Klient pozostaje w kontakcie wyłącznie ze swoim ubezpieczycielem, który przejmuje na siebie wszelkie sprawy poszkodowanego związane z dochodzeniem odszkodowania u ubezpieczyciela sprawcy. Zmienia się również dotychczasowe postrzeganie obowiązkowego ubezpieczenia OC, ponieważ nie jest już ono kupowane tylko dla osób, którym spowodujemy szkodę, ale również dla nas samych, gdy zostaniemy poszkodowani w zdarzeniu drogowym.

Jak BLS zmienia rynek ubezpieczeń?

BLS daje kierowcom możliwość likwidacji szkody z tytułu ubezpieczenia OC pojazdu u własnego ubezpieczyciela, nie zaś u ubezpieczyciela sprawcy. To oznacza umożliwienie klientowi dokonania wyboru, gdzie będzie likwidowana jego szkoda. Po wprowadzeniu BLS nasze decyzje zakupowe dotyczące komunikacyjnego OC mają dodatkowe znaczenie, ponieważ możemy wybrać ubezpieczyciela, kierując się poziomem obsługi klienta i jakością likwidacji szkód. W razie potrzeby klient będzie mógł z tego wyboru skorzystać. Podstawowy zakres każdej polisy OC uwarunkowany jest ustawą



o ubezpieczeniach obowiązkowych i każde towarzystwo ubezpieczeń gwarantuje taką samą podstawową ochronę. Jednak już sama oferta ubezpieczenia może się znacznie różnić w poszczególnych towarzystwach. Klienci wciąż osławiają się z procedurą Bezpośredniej Likwidacji Szkód (BLS), dlatego zarówno ubezpieczyciele, jak i Polska Izba Ubezpieczeń (PIU) prowadzą działania edukacyjne mające na celu podniesienie poziomu świadomości ubezpieczeniowej klientów. Istotną rolę odgrywają tutaj również agenci ubezpieczeniowi, którzy nierzadko są pierwszą osobą kontaktową dla klienta. Zauważamy, że agenci starają się uświadamiać klientom, jakie znaczenie ma dla nich właściwy wybór ubezpieczyciela przy zawieraniu umowy ubezpieczenia OC. Świadomość ubezpieczających stale się zwiększa, coraz częściej zdarzają się klienci pytający o ubezpieczycieli posiadających w swojej ofercie bezpośrednią likwidację szkód.

Dodatkowo, poza naprawą pojazdu, korzystając z systemu BLS, klienci mogą liczyć na pokrycie kosztów związanych z:

- holowaniem
- parkowaniem uszkodzonego pojazdu

wartości szkody. Wyjątkowo duże szkody są likwidowane w sposób tradycyjny, tj. przez ubezpieczyciela sprawcy. Dotyczy to szkód o wartości powyżej 30 tys. zł. W polskich warunkach to stosunkowo rzadkie przypadki – około 2 proc. szkód majątkowych z OC. Należy też podkreślić, że w każdym kraju, w którym wdrażano system BLS (np. Francja, Belgia, czy Hiszpania), również wprowadzono na początku pewne ograniczenia.

Do likwidacji w ramach BLS kwalifikuje się około 90 proc. zdarzeń. Ubezpieczyciele wprowadzając ten system uzgodnili wspólnie z PIU, że nadal będą istniały szkody, które nie będą mogły być objęte BLS. Ubezpieczyciel sprawcy nadal będzie likwidował szkody w następujących sytuacjach:

- Gdy wystąpią szkody osobowe;
- Szkody powstałe poza Polską i w Polsce, jeśli pojazd zarejestrowany jest poza jej granicami;
- Szkody, w których udział biorą więcej niż 2 pojazdy;
- Szkody majątkowe o wartości powyżej 30 tys. zł;
- Szkody, w których towarzystwo ubezpieczeń sprawcy bądź poszkodowanego nie jest stroną umowy o współpracy w zakresie bezpośredniej likwidacji szkód.

O ile to możliwe, ubezpieczyciele starają się pozostawiać szkodę w danym towarzystwie, aby ułatwić po-

Autorka jest koordynatorem projektu BLS Biura Likwidacji Szkód Komunikacyjnych w ERGO Hestii

Najlepsze banki

Lp	Spółka	Wielkość przychodów 2014 (w tys zł)	Wielkość przychodów 2015 (w tys zł)
1	PKO BP	13 421 716,00	12 706 587,00
2	GRUPA BANKU ZACHODNIEGO WBK	8 066 901,00	7 934 375,00
3	BANK PEKAO	8 368 119,00	7 444 096,00
4	MBANK	5 355 855,00	5 094 432,00
5	GK ING BANKU ŚLĄSKIEGO	4 892 700,00	4 763 300,00
6	BANK MILLENNIUM	3 278 540,00	3 009 485,00
7	BANK BGŻ BNP PARIBAS	2 152 340,00	2 563 603,00
8	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA	2 291 452,45	2 361 061,81
9	RAIFFEISEN BANK POLSKA	2 533 569,00	2 302 629,00
10	GETIN HOLDING	2 193 734,00	2 053 999,00
11	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	2 215 267,00	1 941 848,00
12	ALIOR BANK	1 577 710,00	1 832 681,00
13	GETIN NOBLE BANK	1 867 587,00	1 522 559,00
14	BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	1 698 874,00	1 445 080,00
15	BANK BPH	1 809 941,00	1 411 665,00
16	EUROBANK	1 003 196,63	900 327,54
17	IDEA BANK	659 071,00	771 866,00
18	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	879 914,00	594 740,00
19	GOSPODARZY BANK SPÓŁDZIELCZY W BARLINKU	51 224,35	45 431,84

Oprac.: CBSF, źródło: firmy