

# ZŁOTA SETKA

Ranking 100 największych  
instytucji finansowych  
w Polsce



**Finansowa**  
MARKA  
ROKU 2018

GAZETA FINANSOWA

NAGRODZENI



w kategorii: **dom maklerski**



w kategorii: **pośrednictwo finansowe**



w kategorii: **pożyczka gotówkowa**



w kategorii: **leasing**



w kategorii: **faktoring**



w kategorii: **windykacja**

## ZŁOTA SETKA

## 100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2016 R. (W TYS. ZŁ)	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)
1	PKO BP	9 466 000,00	10 172 000,00
2	PZU	7 621 792,90	9 241 170,59
3	PZU ŻYCIE	5 997 072,20	6 370 326,37
4	BANK ZACHODNI WBK	4 926 355,00	5 395 189,00
5	BANK PEKAO	5 464 468,00	5 139 000,00
6	MBANK	3 991 183,00	4 240 927,00
7	STU ERGO HESTIA	3 133 660,50	3 963 448,33
8	TUIR WARTA	2 952 093,66	3 751 664,75
9	ALIOR BANK	1 586 757,00	2 442 294,00
10	BANK BGŻ BNP PARIBAS	1 738 708,00	1 823 637,00
11	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA	1 753 314,00	1 775 899,00
12	MILLENNIUM	1 540 992,00	1 746 711,00
13	OPEN LIFE TU ŻYCIE	952 847,53	1 688 012,97
14	RAIFFEISEN POLBANK	1 688 285,00	1 670 414,00
15	BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	1 141 467,00	1 459 595,00
16	CITI HANDLOWY	1 373 597,00	1 448 939,00
17	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	245 522,78	1 386 109,89
18	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 346 634,65	1 367 846,81
19	AVIVA TUNŻ	1 408 214,28	1 362 673,91
20	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	984 850,84	1 129 458,33
21	GETIN HOLDING	1 542 538,00	1 107 991,00
22	GETIN NOBLE BANK	1 067 622,00	1 102 160,00
23	SANTANDER CONSUMER BANK	941 134,00	1 044 049,00
24	GENERALI.T.U.	1 059 834,78	1 040 993,56
25	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	864 596,43	1 004 059,01
26	TUNŻ EUROPA	899 583,50	963 384,30
27	ING BANK ŚLĄSKI	781 300,00	885 700,00
28	NATIONALE-NEDERLANDEN OFE	bd	875 408,00
29	AXA ŻYCIE TU	808 360,08	843 253,44
30	IDEA BANK	694 139,00	840 486,00
31	UNIQA TU	826 092,08	832 371,60
32	LINK4 TU	499 532,48	761 354,39
33	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	680 277,17	720 262,56
34	GENERALI ŻYCIE T.U.	762 278,37	707 321,21
35	UNIQA TUNŻ	144 097,65	639 649,73
36	METLIFE TUNŻIR	1 154 968,14	630 575,08
37	TUNŻ WARTA	586 047,51	581 165,39
38	EURO BANK	527 599,00	537 176,00
39	VIENNA LIFE TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	593 088,19	533 107,85
40	TUW TUW	463 687,51	497 312,29
41	GOTHAER TU	467 035,84	468 269,31
42	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	439 901,73	446 567,41
43	GRUPA MASTERLEASE	422 858,19	445 910,26
44	GRUPA IDEA GETIN LEASING	242 413,00	430 046,00
45	EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY	360 086,64	403 419,65
46	COMPENSA TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	352 940,15	396 453,19
47	BOŚ BANK	303 713,00	372 589,00
48	PKO ŻYCIE TU	667 441,36	370 363,31
49	PKO TU	250 335,33	350 407,42
50	AEGON TUNŻ	341 508,94	342 861,84

**Szanowni Państwo**

Złota Setka to sztandarowy projekt Gazety Finansowej. Czyje bowiem wyniki mielibyśmy podsumowywać i traktować jako priorytetowe, jeśli nie instytucji finansowych? Już sam tytuł wyznacza kierunek, nie mówiąc o treści. Co kwartał prezentujemy Państwu zatem dane finansowe największych banków, ubezpieczycieli, firm leasingowych, domów maklerskich, PTE i innych przedsiębiorstw świadczących usługi z zakresu finansów, będąc przekonanymi, że to dane niezbędne do uświadomienia sobie, jak funkcjonuje rodzima gospodarka. Bez tych firm nie mieliby bowiem szans sprawnie funkcjonować inni przedsiębiorcy na rynku – bez względu na rozmiar i reprezentowaną branżę. Prężnie działające, dające komfort i bezpieczeństwo instytucje finansowe to podstawa dla rozwoju tak sektora prywatnego, jak i publicznego. Zewnętrzne finansowanie, możliwość inwestowania i zabezpieczenia firmy to podstawowe narzędzia, do których biznes chce mieć wygodny i pewny dostęp. Prezentowane przez nas w zestawieniu instytucje takowy zapewniają. Nie mamy także wątpliwości co do najwyższej jakości usług świadczonych przez laureatów plebiscytu Finansowa Marka Roku. To oni dostarczają Państwu produkty, które ułatwiają codzienność każdego przedsiębiorcy. I robią to w najlepszy z możliwych sposobów - w pierwszej kolejności myśląc o swoim kliencie.

## Powszechne Towarzystwa Emerytalne powinny mieć możliwość zarządzania Pracowniczymi Planami Kapitałowymi

Rynek od dawna czekał na projekt ustawy o Pracowniczych Planach Kapitałowych. Pojawiające się spekulacje i informacje o zmianach założeń nie pozwalały na rozpoczęcie odpowiedzialnej dyskusji nad tym potrzebnym rozwiązaniem.

**Grzegorz Chłopek**

prezes zarządu  
Nationale-Nederlanden PTE

Projekt ustawy wymaga moim zdaniem pewnych zmian, dzięki którym więcej osób będzie zainteresowane długoterminowym oszczędzaniem w ramach tego rozwiązania. Przede wszystkim trzeba umożliwić jak największej liczbie podmiotów tworzenie oferty w ramach PPK. Dzięki dużej konkurencji klienci będą mieli lepszy wybór i obniży to koszty funkcjonowania systemu. Warto, aby ustawodawca umożliwił zarządzanie pieniędzmi gromadzonymi w ramach PPK także Powszechnym Towarzystwom Emerytalnym. Podmioty zarządzające dziś OFE i DFE mają największe na rynku doświadczenie w produktach emerytalnych oraz są najtańsze dla klientów – mają najniższe koszty funkcjonowania. Osiągają także najlepsze na rynku stopy zwrotu. Pierwszy etap potrzebnej reformy systemu emerytalnego – jakim

jest wprowadzenie PPK – to oczywiście dopiero początek zapowiedzianych zmian. Kolejnym,

równie ważnym etapem będzie przeniesienie środków zgromadzonych w OFE na prywatne IKZE obywateli. To stanie się silnym impulsem do samodzielnego odkładania dodatkowych pieniędzy na emeryturę, ustabilizuje cały system oraz wesprze krajowy rynek kapitałowy.

**NAJBARDZIEJ DYNAMICZNE BANKI**

wg dynamiki przychodów

	SPÓŁKA	PRZYCHODY Z TYTUŁU PROWIZJI I ODSETEK PO III KWARTAŁACH 2016 R. (W TYS. ZŁ)	PRZYCHODY Z TYTUŁU PROWIZJI I ODSETEK PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	Alior Bank	1 586 757,00	2 442 294,00	53,92
2	Bank Gospodarstwa Krajowego	1 141 467,00	1 459 595,00	27,87
3	BOŚ Bank	303 713,00	372 589,00	22,68
4	Idea Bank	694 139,00	840 486,00	21,08
5	SGB-Bank	167 720,79	193 498,88	15,37
6	ING Bank Śląski	781 300,00	885 700,00	13,36
7	Millennium	1 540 992,00	1 746 711,00	13,35
8	Santander Consumer Bank	941 134,00	1 044 049,00	10,94
9	Bank Zachodni WBK	4 926 355,00	5 395 189,00	9,52
10	PKO BP	9 466 000,00	10 172 000,00	7,46
11	mBank	3 991 183,00	4 240 927,00	6,26
12	Citi Handlowy	1 373 597,00	1 448 939,00	5,49
13	Bank BGŻ BNP Paribas	1 738 708,00	1 823 637,00	4,88
14	Getin Noble Bank	1 067 622,00	1 102 160,00	3,24
15	Euro Bank	527 599,00	537 176,00	1,82



# Angażuję się we wszystkie procesy zachodzące w firmie

Z Agatą Brucko-Stępkowską, założycielką i prezeską zarządu firmy Futuro Finance, rozmawiała Joanna Zielińska.

## Jak może Pani podsumować rok 2017?

Rok 2017 był dla mnie i Futuro Finance niezwykle pracowity. Udało nam się pozyskać kolejnego strategicznego partnera biznesowego, jakim jest Nest Bank, co znacząco wpłynęło na i tak już wysoką sprzedaż. Dzięki zwiększeniu zatrudnienia mogliśmy otworzyć nowe oddziały, m.in. w Poznaniu i Katowicach, a także prężniej rozwinać oddziały w Krakowie i Lublinie. Myślę, że niezwykle ważnym wydarzeniem było otwarcie wrocławskiego oddziału w OVO, który stał się naszą centralą – to jak na razie nasza największa inicjatywa w rozbudowie sieci. Projektem, który pochłonął dużo mojej uwagi, było stworzenie Contact Center, które oficjalnie ruszyło pod koniec drugiego kwartału i umożliwiło sprawniejsze dotarcie do klientów. Ostatnim wyzwaniem, które znalazło się w planach na rok 2017, było uruchomienie programu franczyzowego.

## Czy przy wzroście na tak wielu płaszczyznach trudno utrzymać wysoką jakość, z której znane jest Futuro Finance?

Myślę, że jest to wyzwanie, które nieodłącznie wiąże się ze wzrostem organizacji. Każda szybko rozwijająca się firma stoi przed takimi wyzwaniami – nie jest to rzecz nie do przewidzenia, dlatego ważne jest dobre przygotowanie się do takiej sytuacji. Postawiłam na specjalistów od lat związanych z firmą, na których mogę polegać. Wiadomo, że przy ponad 200-osobowej strukturze, jednoosobowe zarządzanie jest bardzo trudne, dlatego na początku 2018 roku powiększyliśmy zarząd do trzech osób. Dzięki temu jeszcze dokładniej kontrolujemy sieć sprzedaży i bezpieczeństwo danych, co pozwala nam na utrzymanie najwyższej jakości, dbanie o naszych klientów i konsekwencję w podnoszeniu standardów. Dzięki prowadzonym na bieżąco statystykom i analizom jesteśmy w stanie przewidzieć, w którym kierunku zmierzamy, jakie mamy cele, nie tylko sprzedażowe, ale

też jakościowe, dlatego w rok 2018 wchodzimy dobrze przygotowani.

## Przy tak rozbudowanej strukturze i stałemu wzrostowi wielu Prezesów przyjmuje strategię kontroli sprzedaży i jakości. Jak to wygląda u Pani?

Zdaję sobie sprawę, że wielu prezesów przy dużej strukturze stara się kontrolować zmiany zachodzące w firmie i większość decyzji przerzuca na dyrektorów. W moim przypadku jest inaczej, czuję wielką potrzebę uczestnictwa we wszystkich procesach, które zachodzą w Futuro. Od działu sprzedaży, przez HR aż po administrację. Zauważyłam, że moja obecność w biurze jest dla pracowników bardzo ważna. Widzą, jak pracuję, jak wyglądają moje relacje z poszczególnymi zespołami. Pozwala im to odnieść się do ich postawy w pracy i zmieniać swoje podejście. Zawsze czułam, że obecność osób zarządzających w strukturze jest kluczowa dla samych pracowników i znacząco wpływa na osiągane wyniki. Dzięki temu, że przebywam blisko ludzi, jestem doskonale zorientowana w aktualnych tematach i mogę szybko reagować w sytuacjach kryzysowych. Firma w marcu będzie obchodzić dopiero 8 rocznicę, wiem zatem, że największe wyzwania są jeszcze przed nami. Aktualnie jesteśmy na etapie, który umożliwia prowadzenie działań i inwestycji na większą skalę. Jestem pewna, że 2018 rok będzie kluczowy dla rozwoju spółki.

## Futuro Finance nie jest jedynym podmiotem, nad którym Pani pracuje.

To prawda. Po latach koncentracji na Futuro Finance obecnie jestem mocno zaangażowana w nowy projekt – Move On. Jego głównym założeniem jest pomoc małym i średnim przedsiębiorcom w spłacie zadłużeń w ZUS i Urzędach Skarbowych. Zauważyłam, że duża ilość firm potrzebuje takiej formy wsparcia. Wyczyszczenie zaległości da im możliwość ubiegania się o kredyt. Ilość przedsiębiorstw, którym będziemy w stanie pomóc dzięki spłacie urzędowych zaległości, można już liczyć w ty-

siącach. Co prawda dopiero rozpoczynamy swoją działalność w tym obszarze, ale na chwilę obecną już mamy pierwszych zainteresowanych. Myślę, że Move On idealnie uzupełnia ofertę, którą dysponuje Futuro Finance. Zakresy działania obu spółek zajął się, co pozwala na wzajemne napędzanie rozwoju. Uważam, że Move On ma szansę, w ciągu dwóch najbliższych lat, dogonić Futuro Finance w skali rocznych obrotów, co w przyszłości pozwoli nam na przeobrażenie spółki w podmiot bankowy. Widzę w tym projekcie ogromny potencjał, dlatego w tym roku będę się skupiała nad jego rozwojem.

## Kiedy pojawił się pomysł na nową spółkę?

Pomysł na Move On zrodził się wraz z wnikliwą i głęboką analizą rynku. W branży finansowej jesteśmy obecni od 8 lat i wiemy z jakimi problemami codziennie mierzą się mali i średni przedsiębiorcy. Ilość firm, którym zadłużenie uniemożliwia inwestycję w rozwój, jest coraz bardziej widoczna. Przez długi czas zastanawiałam się, jak pomóc takim klientom. Grupa była pokaźna, a rozwiązań na rynku nie było. Uruchomienie spółki i pomoc takim klientom stało się moim celem. Tak powstała spółka Move On Finance. Myślę, że zasięg oddziaływania produktu będzie duży i pozwoli wielu firmom na nowe inwestycje.

## Oprócz podmiotów finansowych stale działa Pani na polu pomocy społecznej. Wiele firm wspiera fundacje czy uczestniczy w eventach wspierających szczytne cele. Jak wygląda klucz wyboru takich inicjatyw?

Wiemy, że Wrocław jest pełen inicjatyw, dlatego od lat kierowaliśmy się zasadą lokalności. Czasem skupiamy się na pracy z organizacjami, które działają tylko lokalnie, jak np. wsparcie dla wrocławskiego ZOO, Szlachetnej Paczki, czy też uczestnictwo w projekcie Koncert Nadziei. Dzięki tej ostatniej inicjatywie zobaczyliśmy, że pomoc może łączyć biznes. W wy-



borze ważna jest transparentność biznesowa fundacji. Jako instytucja finansowa nie możemy sobie pozwolić na współpracę z organizacjami, które nie wykazują sprawozdań ze swoich działań. Aktualnie w Polsce istnieje wiele fundacji, które mają bardzo ambitne, lecz niedofinansowane cele, dlatego powstała Fundacja Czynów Szlachetnych, która jest katalizatorem dla innych organizacji. Dodatkowo podjęłam się stanowiska Ambasadora Firmowego Polskiej Akcji Humanitarnej – to duże wyzwanie.

## Pozycja Ambasadora Firmowego Polskiej Akcji Humanitarnej jest pierwszym takim stanowiskiem w 25-letniej historii organizacji. Jaka jest misja Ambasadora?

Ideą jest przekonanie biznesu do pomocy na szeroką skalę. Polski biznes dysponuje środkami, które mogą zmienić codzienne życie tysięcy ludzi, jeśli tylko zostaną dobrze rozporządzone. Odnoszę wrażenie, że dobroczynności i biznesowi nie zawsze jest po drodze, potencjał takiej współpracy nie jest odpowiednio pokazany. Chcę to zmienić. Wiem, że razem z PAH możemy zaktywizować polski biznes i zrobić wiele dobrego. Sama staram się dawać przykład, jak taka współpraca może wyglądać, dlatego z Futuro Finance aktualnie finalizuję zakup mobilnej wiertnicy w Sudanie Południowym. Cała inwestycja wynosi około 150 tys. zł i pozwoli na wykopanie dziesiątek studni, a każda z nich pozwoli zapewnić wodę pitną ok. 700 osobom. Wiem, że niektóre firmy po prostu nie wiedzą, w jakie projekty się zaangażować. Myślę, że zapewnienie wody pitnej jest bardzo szlachetnym celem. Dla nas dzień bez dostępu do wody jest czymś niewyobrażalnym, dla

tego chcę pomagać tym, którzy nie mają jej wcale.

## Rok 2017 zakończyła Pani 2. miejscem w prestiżowym zestawieniu 100 Kobiet Biznesu organizowanym przez Puls Biznesu. Był to pierwszy start w tym zestawieniu?

Tak, to moja pierwsza obecność w zestawieniu. Jestem bardzo zadowolona z tak wysokiej pozycji, mając na uwadze jak mocna była konkurencja. Chciałam podziękować wszystkim, którzy zagłosowali na mnie w plebiscyście, dzięki czemu znalazłam się w finale. Takie zakończenie roku powoduje, że jestem jeszcze bardziej zmotywowana do działania. Jest to też docenienie mojej pracy jako menadżera, co jeszcze bardziej utwierdza mnie w przekonaniu, że zmierzam w dobrym kierunku.

## Jakie plany ma Pani na rok 2018?

Stawiam na rozwój Futuro i Move On. Z Futuro Finance mamy do otwarcia oddziały w każdym mieście wojewódzkim w kraju. Wiąże się z tym sporo pracy, ale jesteśmy gotowi na to wyzwanie. Wraz ze startem prac w nowych placówkach będziemy także systematycznie zwiększać zatrudnienie. Skupiamy się na specjalistach i mimo dużej konkurencji na rynku, jestem przekonana, że sama marka przyciągnie najlepszych. Zakładam, że w porównaniu do roku poprzedniego, wzrost będzie jeszcze szybszy, dlatego zostaną wprowadzone programy pozwalające na utrzymanie najwyższej jakości oraz rozwijanie kadry zarządzającej. Moim zadaniem będzie praca nad znalezieniem wspólnego mianownika między biznesem i Polską Akcją Humanitarną. Wiem, że będzie to nie lada wyzwaniem, ale widzę tutaj wielki potencjał.

## ZŁOTA SETKA

## 100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2016 R. (W TYS. ZŁ)	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)
51	AVIVA TUO	376 461,53	339 674,03
52	STUNŻ ERGO HESTIA	775 992,96	306 701,57
53	TU EUROPA	240 961,50	304 796,42
54	ALTUS TFI	253 960,00	290 593,00
55	RESO EUROPA SERVICE	145 482,00	272 701,00
56	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	108 979,66	261 517,30
57	PIONEER PEKAO TFI	239 953,00	253 002,00
58	POLISA-ŻYCIE TU VIENNA INSURANCE GROUP	218 360,18	245 851,66
59	TUNŻ CARDIF POLSKA	195 356,96	228 190,14
60	CONCORDIA POLSKA TUW	180 622,31	224 448,84
61	TU EULER HERMES	226 452,06	198 972,85
62	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	183 940,52	194 888,09
63	SGB-BANK	167 720,79	193 498,88
64	PTR	229 782,52	193 448,87
65	NATIONALE-NEDERLANDEN PTE	163 359,00	182 738,00
66	ING LEASE	160 268,00	173 138,00
67	BZ WBK-AVIVA TUO	170 756,57	173 042,93
68	TUZ TUW	205 902,31	167 040,91
69	BEST	166 550,00	154 081,00
70	BZ WBK-AVIVA TUNŻ	177 435,12	148 432,55
71	SALTUS TUW	127 258,73	144 342,04
72	BUSINESS LEASE POLAND	102 497,00	116 278,00
73	T.U.W. POCZTOWE	64 409,83	111 019,51
74	DM BOŚ	78 014,00	100 248,00
75	TU INTER POLSKA	80 434,59	83 216,97
76	SG EQUIPMENT LEASING POLSKA	64 756,00	78 279,00
77	POLSKI GAZ TUW	bd	64 951,04
78	TUW- CUPRUM	45 992,57	49 605,68
79	ESALIENS TFI	50 553,00	49 395,00
80	AGIOFUNDS TFI	36 152,00	48 032,00
81	WTUŻIR CONCORDIA CAPITAL	45 722,32	46 407,09
82	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	40 715,40	41 722,19
83	KUKE	32 070,61	37 788,63
84	PKO BP BANKOWY PTE	31 924,57	37 108,58
85	TU ZDROWIE	21 658,31	35 665,42
86	IPOPEMA SECURITIES	25 464,00	34 168,00
87	SALTUS TU ŻYCIE	36 126,18	28 767,86
88	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	31 171,41	26 542,27
89	POCZTOWE TUNŻ	19 441,52	24 833,27
90	GK FAST FINANCE	27 267,00	22 957,00
91	IPOPEMA TFI	23 995,00	22 808,00
92	PRAGMA FAKTORING	14 695,00	20 804,00
93	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	12 032,53	18 456,02
94	MACIF ŻYCIE TUW	15 204,99	15 052,07
95	CREDIT AGRICOLE TU	8 458,90	13 073,41
96	TUW REJENT-LIFE	12 518,00	12 862,77
97	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	8 736,38	9 783,05
98	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	bd	3 393,72
99	TUW MEDICUM	325,22	2 127,91
100	ATLANTIS	3 411,00	1 116,00

Kredyty mieszkaniowe  
z coraz większym wzięciem

W 2017 roku banki udzieliły ponad 200 tys. kredytów hipotecznych. Wartość sprzedaży była najwyższa od kilku lat.



Tomasz Sadłocha

ekspert Ochnik Development

Prognozowany na 2017 rok spadek akcji kredytowej nie potwierdził się. W ubiegłym roku nastąpił znaczny wzrost sprzedaży hipotek w porównaniu z rokiem poprzednim. Co więcej, miniony rok zapisał się najlepszymi od kilku lat wynikami, jeśli chodzi o wartość udzielonych kredytów. Jak wynika z danych Biura Informacji Kredytowej, sprzedaż hipotek w 2017 roku wyniosła 46,5 mld zł. Udzielonych zostało ponad 204 tys. kredytów hipotecznych, o kilka procent więcej niż rok wcześniej.

Wartość kredytów przyznanych na zakup mieszkań w zeszłym roku była o kilkanaście procent wyższa niż w 2016 roku, mimo że Związek Banków Polskich szacował, że 2017 rok przyniesie dalszy spadek ich sprzedaży. Według przewidywań, wolumen sprzedaży miał nie przekroczyć poziomu, jaki odnotowany został w dwóch poprzednich latach, czyli około 39,5 mld zł. W 2016 roku, który nie należał do najlepszych, banki udzieliły tylko ponad 178 tys. kredytów mieszkaniowych, nieco mniej niż rok wcześniej.

## Ze wsparciem MdM

2017 roku dla rynku hipotek szczególnie dobry był pierwszy i ostatni miesiąc roku. W grudniu ub. r. popyt na kredyty hipoteczne wzrósł o ponad jedną trzecią, a w styczniu skoczył o przeszło 40 proc. w zestawieniu rok do roku. W tych miesiącach sprzedaż wspierał program Mieszkanie dla młodych. Szczyt popytu przypadł na okres pomiędzy świętami a nowym rokiem, co związane było ze składaniem wniosków o kredyty dotowane z ostatniej puli środków w programie MdM, która rozdysponowana została w pierwszych dniach stycznia br.

Udział tego programu nie był jednak dla rynku kredytów hipotecznych decydujący. Z danych BIK wynika, że w 2017 roku środki z MdM były wsparciem tylko dla około 13 proc. udzielonych kredytów mieszkaniowych. A wartość samych dopłat przyznanych w programie stanowiła jedynie 1,5 proc. wartości kredytów hipotecznych udzielonych w roku minionym.

## Rekordowa sprzedaż

Większe zainteresowanie hipotekami to pochodna ogromnego i stale rosnącego popytu na mieszkania. Chętnych do zakupu nowych mieszkań jest tak wielu, że deweloperzy nie nadążają z ich produkcją. W ubiegłym roku sprzedała się największa ilość mieszkań w historii rynku deweloperskiego. Tylko w Warszawie nabywców znalazło 28,5 tys. nowych mieszkań. Zdecydowanie najlepszymi wynikami sprzedażowymi zaznaczył się ostatni kwartał 2017 roku. Za popytem na mieszkania idzie wzrost zainteresowania kredytami hipotecznymi. Do ich zaciągania zachęcają rekordowo niskie stopy procentowe. Pięć lat temu podstawowa stopa procentowa była około trzy razy wyższa niż obecnie. Kredyty zaciągają też powoli tanieć. Z raportu AMRON wynika, że w trzecim kwartale minionego roku średnia marża i przeciętne oprocentowanie kredytu mieszkaniowego pierwszy raz od dwóch lat minimalnie spadło.

## Mieszkanie lepsze niż lokata

Stopy procentowe decydują, nie tylko o koszcie kredytu, ale także o oprocentowaniu lokat bankowych, które nie sięga dziś nawet 2 proc. i realnie

jest niższe od inflacji. Stąd w ciągu 10 miesięcy ubiegłego roku z banków wycofane zostało około 17 mld zł. Pieniądze w dużej części trafiły na rynek mieszkaniowy, co potwierdzają dane NBP, według których dwie trzecie mieszkań kupowanych jest obecnie za gotówkę. Natomiast z szacunkowych obliczeń wynika, że co trzeci lokal nabywany jest obecnie w celach inwestycyjnych. W tym roku zarówno popyt na mieszkania, jak i na kredyty hipoteczne nie powinien być mniejszy. Z zapowiedzi NBP wynika, że stopy procentowe będą utrzymywać się na tym samym, niskim poziomie, a banki nie podniosą oprocentowania lokat, bo posiadają wystarczająco dużo środków na finansowanie. Tym samym, oszczędności Polaków nadal trafiać będą na rynek mieszkaniowy. Dzięki niskim stopom procentowym nabywcy mieszkań mają również większy dostęp do kredytów. Zobowiązania zaciągane są teraz na coraz wyższe kwoty. Spada liczba kredytów, których wartość nie przekracza 100 tys. zł, a rośnie ilość tych zaciąganych w kwocie wyższej niż 300 tys. zł. Trzyosobowa rodzina z dochodem na poziomie 6,5 tys. zł netto, posiadająca 20 proc. wkład własny, na 25 lat może pożyczyć średnio 499 tys. zł.

## NAJWIĘKSZE TFI

wg wielkości przychodów

	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2016 R. (W TYS. ZŁ)	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)
1	ALTUS TFI	253 960,00	290 593,00
2	PIONEER PEKAO TFI	239 953,00	253 002,00
3	ESALIENS TFI	50 553,00	49 395,00
4	AGIOFUNDS TFI	36 152,00	48 032,00
5	IPOPEMA TFI	23 995,00	22 808,00

## NAJWIĘKSZE BANKI

wg wielkości przychodów

	SPÓŁKA	PRZYCHODY Z TYTUŁU PROWIZJI I ODSETEK PO III KWARTAŁACH 2016 R. (W TYS. ZŁ)	PRZYCHODY Z TYTUŁU PROWIZJI I ODSETEK PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)
1	PKO BP	9 466 000,00	10 172 000,00
2	BANK ZACHODNI WBK	4 926 355,00	5 395 189,00
3	BANK PEKAO	5 464 468,00	5 139 000,00
4	MBANK	3 991 183,00	4 240 927,00
5	ALIOR BANK	1 586 757,00	2 442 294,00
6	BANK BGŻ BNP PARIBAS	1 738 708,00	1 823 637,00
7	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA	1 753 314,00	1 775 899,00
8	MILLENNIUM	1 540 992,00	1 746 711,00
9	RAIFFEISEN POLBANK	1 688 285,00	1 670 414,00
10	BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	1 141 467,00	1 459 595,00
11	CITI HANDLOWY	1 373 597,00	1 448 939,00
12	GETIN HOLDING	1 542 538,00	1 107 991,00
13	GETIN NOBLE BANK	1 067 622,00	1 102 160,00
14	SANTANDER CONSUMER BANK	941 134,00	1 044 049,00
15	ING BANK ŚLĄSKI	781 300,00	885 700,00
16	IDEA BANK	694 139,00	840 486,00
17	EURO BANK	527 599,00	537 176,00
18	BOŚ BANK	303 713,00	372 589,00
19	SGB-BANK	167 720,79	193 498,88



# Elektromobilność przyszłością branży

Rok 2017 branża leasingowa zakończyła kolejnym rekordowym wynikiem. Z danych Związku Polskiego Leasingu (ZPL) wynika, że raportujące do związku firmy sfinansowały w ubiegłym roku aktywa o wartości 67,8 mld zł, czyli o 15,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Warto przy tym zauważyć, że był to piąty z kolei rok, w którym branża rozwijała się w dwucyfrowym tempie, a wszystko wskazuje na to, że taka sytuacja utrzyma się również w najbliższych dwóch latach.



Radostaw Kuczyński  
prezes zarządu EFL

Głównym motorem rozwoju polskiej gospodarki stały się rosnące wydatki konsumentów. Zawdzięczamy je wsparciu w postaci programu Rodzina 500+ i bardzo dobrej sytuacji na rynku pracy. Rosnąca konsumpcja jest ściśle powiązana z trendami dominującymi na rynku leasingu. Firmy leasingowe ponad 3/4 swoich usług kierują do firm mikro- i małych z sektora prywatnego, czyli do firm inwestujących w odpowiedzi na silny wzrost popytu krajowego w Polsce, napędzanego rosnącymi wydatkami konsumpcyjnymi gospodarstw domowych. Efektem tego jest dynamiczny wzrost finansowania pojazdów lekkich. W ubiegłym roku sektor finansowania samochodów osobowych i dostawczych wzrósł o blisko 22 proc., a jego udział

w portfelu branży leasingowej stanowił 45 proc.

## Rośnie zainteresowanie autami elektrycznymi

Z danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego (PZPM) wynika, że w 2017 roku Polacy zarejestrowali 486 352 nowe samochody osobowe, o blisko 17 proc. więcej niż w całym 2016 roku. Podobnie jak w poprzednich latach, za zdecydowaną większość zakupów odpowiadały firmy (niemal 70 proc.), natomiast niespełna jeden na trzech nabywców to klient indywidualny. Warto zwrócić uwagę na rosnącą liczbę aut ekologicznych. W liczbach bezwzględnych wygrywają zdecydowanie klasyczne hybrydy oraz pojazdy z alternatywnymi napędami, np. LPG. Jednak biorąc pod

uwagę dynamikę, wygrywają auta elektryczne. W 2017 roku Polacy kupili 1068 samochodów z napędem elektrycznym lub hybrydowym plug-in (+88 proc.). Dynamika rok do roku, tylko w segmencie aut elektrycznych (BEV) wyniosła 306 proc. (439 sprzedanych sztuk).

Decydując się na alternatywny napęd, klienci, w tym przedsiębiorcy, zdecydowanie najczęściej kupują hybrydę. Za takim wyborem przemawiają przede wszystkim kwestie praktyczne, jak maksymalny zasięg pojazdu czy koszty zakupu. Jednak ubiegłoroczne statystyki pokazują, że Polska nie chce być już w ogonie Europy i coraz więcej klientów wybiera auta elektryczne. Dynamika napawa optymizmem, jednak wolumeny są wciąż bardzo niskie. Podczas gdy w ubiegłym roku Polacy kupili nieco ponad tysiąc aut elektrycznych, w Niemczech ta liczba przekroczyła 50 tys., a w Norwegii aż 60 tys. Wyzwaniem, przed którym stoimy w procesie rozwoju elektromobilności w Polsce, jest stworzenie warunków do zdynamizowania rynku oraz wykreowanie popytu na samochody elektryczne. Argumenty ekologiczne, np. dotyczące poprawy jakości powietrza w miastach, nie są wystarczające. Elektromobilność musi się po prostu przedsiębiorstwu opłacać. Niezbędny jest zatem system zachęt, które spowodują wzrost zainteresowania nabywaniem tego typu aut.

## EFL liderem w finansowaniu ekopojazdów

Duży udział w sprzedaży samochodów elektrycznych miał EFL. W 2017 roku wyleasingował ich 147, co odpowiada za niemal 14 proc. udział w rynku. W szczególności sfinansował 66 aut elektrycznych z baterią (15 proc. udział w rynku) i 81 hybryd plug-in (14 proc. udział w rynku). Najchętniej kupowanymi modelami były Tesla Model S oraz Nissan Leaf. EFL, jako jeden z liderów rynku, już od 2004 roku finansuje pojazdy z alternatywnymi napędami. Firma jest również liderem, jeśli chodzi o finansowanie leasingiem aut Tesli. Od 2014 roku sfinansowała zakup 52 sztuk, a tylko w 2017 roku zostało wyleasingowanych ich 37. Odbiorcami są przede wszystkim mikroprzedsiębiorcy zatrudniający do 5 osób.

**Ekspert od leasingu aut elektrycznych i hybrydowych**  
Wizja miliona aut elektrycznych jeżdżących po polskich

drogach już w 2025 roku może nie jest skazana na porażkę. Bo rośnie zainteresowanie Polaków tematem elektromobilności i jest spora grupa osób, które chciałyby przesiąść się z pojazdu z napędem spalinowym do auta elektrycznego. Jak wynika z badania „AUTOwybory Polaków” przeprowadzonego na zlecenie Exact Systems, dla 40 proc. polskich kierowców najbardziej pożądaną cechą samochodu przyszłości jest właśnie napęd alternatywny. I pomimo że nasz rynek jest jeszcze w powijakach, ten trend będzie się umacniał. Do tej pory brakowało jednak miejsca w sieci, w którym kompleksowo zebrane byłyby informacje dotyczące elektromobilności. Dlatego przygotowaliśmy portal, [www.autoelektryczne.pl](http://www.autoelektryczne.pl), na którym zainteresowana osoba znajdzie pełną informację o wybranym modelu auta elektrycznego dostępnego na rynku, koszcie jego eksploatacji oraz możliwościach finansowania.

## 3 w 1

Strukturę nowego serwisu można podzielić na 3 części. W pierwszej, tzw. sekcji eksperckiej, czytelnik znajdzie aktualności związane z obszarem EV (electric vehicle / pojazd elektryczny), komentarze i artykuły ekspertów dotyczące obszaru elektromobilności czy sposobów finansowania aut elektrycznych. W drugiej części, osoba zainteresowana zakupem pojazdu z elektrycznym napędem może zapoznać się z wybranym modelem, jego zdjęciami, para-

metrami oraz ceną (przy określonych modelach). W trzeciej sekcji zostały udostępnione przydatne narzędzia dla przyszłych elektromobilnych kierowców – kalkulatory oraz mapa stacji ładowania. Dzięki kalkulatorowi eksploatacji można łatwo, szybko i intuicyjnie sprawdzić lub porównać koszty eksploatacji wybranego modelu z napędem elektrycznym oraz z napędem spalinowym. Z kalkulatorem leasingu lub wynajmu pojazdu obliczymy wysokość miesięcznej raty.

## Elektromobilność tematem przewodnim Forum Leasingu

W dniach 14-15 marca 2018 roku odbędzie się pierwsza edycja Forum Leasingu. Partnerem strategicznym wydarzeniem jest EFL, a głównym tematem będzie właśnie elektromobilność. EFL będzie partnerem debaty: „Auta elektryczne, auta autonomiczne, transport jako usługa – ewolucja czy rewolucja?”. Konferencja odbędzie się w Sound Garden Hotel w Warszawie. Więcej informacji dostępnych jest na stronie <https://www.forumleasingu.pl/pl>.

## Co przyniesie 2018 rok

Dynamika rynku leasingu w 2018 roku będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego w Polsce. W naszej ocenie w 2018 r. nastąpi nieznaczne wyhamowanie dynamiki konsumpcji, za to wyraźnie powinny odbić inwestycje. Prognozy ZPL wskazują, że w tym roku wartość sfinansowanych przez firmy leasingowe aktywów wzrośnie o 15,1 proc.



Decydując się na alternatywny napęd, klienci, w tym przedsiębiorcy, zdecydowanie najczęściej kupują hybrydę. Za takim wyborem przemawiają przede wszystkim kwestie praktyczne, jak maksymalny zasięg pojazdu czy koszty zakupu. Jednak ubiegłoroczne statystyki pokazują, że Polska nie chce być już w ogonie Europy i coraz więcej klientów wybiera auta elektryczne.



## ZŁOTA SETKA

50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH  
INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2016 (W TYS. ZŁ)	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2017 (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.
1	TUW MEDICUM	325,22	2 127,91	554,29
2	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	245 522,78	1 386 109,89	464,55
3	UNIQA TUNŻ	144 097,65	639 649,73	343,90
4	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	108 979,66	261 517,30	139,97
5	RESO EUROPA SERVICE	145 482,00	272 701,00	87,45
6	GRUPA IDEA GETIN LEASING	242 413,00	430 046,00	77,40
7	OPEN LIFE TU ŻYCIE	952 847,53	1 688 012,97	77,15
8	T.U.W. POCZTOWE	64 409,83	111 019,51	72,36
9	TU ZDROWIE	21 658,31	35 665,42	64,67
10	CREDIT AGRICOLE TU	8 458,90	13 073,41	54,55
11	ALIOR BANK	1 586 757,00	2 442 294,00	53,92
12	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	12 032,53	18 456,02	53,38
13	LINK4TU	499 532,48	761 354,39	52,41
14	PRAGMA FAKTORING	14 695,00	20 804,00	41,57
15	PKO TU	250 335,33	350 407,42	39,98
16	IPOPEMA SECURITIES	25 464,00	34 168,00	34,18
17	AGIOFUNDS TFI	36 152,00	48 032,00	32,86
18	DM BOŚ	78 014,00	100 248,00	28,50
19	BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	1 141 467,00	1 459 595,00	27,87
20	POCZTOWE TUNŻ	19 441,52	24 833,27	27,73
21	TUIR WARTA	2 952 093,66	3 751 664,75	27,08
22	TU EUROPA	240 961,50	304 796,42	26,49
23	STU ERGO HESTIA	3 133 660,50	3 963 448,33	26,48
24	CONCORDIA POLSKA TUW	180 622,31	224 448,84	24,26
25	BOŚ BANK	303 713,00	372 589,00	22,68
26	PZU	7 621 792,90	9 241 170,59	21,25
27	IDEA BANK	694 139,00	840 486,00	21,08
28	SG EQUIPMENT LEASING POLSKA	64 756,00	78 279,00	20,88
29	KUKE	32 070,61	37 788,63	17,83
30	TUNŻ CARDIF POLSKA	195 356,96	228 190,14	16,81
31	PKO BP BANKOWY PTE	31 924,57	37 108,58	16,24
32	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	864 596,43	1 004 059,01	16,13
33	SGB-BANK	167 720,79	193 498,88	15,37
34	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	984 850,84	1 129 458,33	14,68
35	ALTUS TFI	253 960,00	290 593,00	14,42
36	BUSINESS LEASE POLAND	102 497,00	116 278,00	13,45
37	SALTUS TUW	127 258,73	144 342,04	13,42
38	ING BANK ŚLĄSKI	781 300,00	885 700,00	13,36
39	MILLENNIUM	1 540 992,00	1 746 711,00	13,35
40	POLISA-ŻYCIE TU VIENNA INSURANCE GROUP	218 360,18	245 851,66	12,59
41	COMPENSA TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	352 940,15	396 453,19	12,33
42	EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY	360 086,64	403 419,65	12,03
43	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	8 736,38	9 783,05	11,98
44	NATIONALE-NEDERLANDEN PTE	163 359,00	182 738,00	11,86
45	SANTANDER CONSUMER BANK	941 134,00	1 044 049,00	10,94
46	BANK ZACHODNI WBK	4 926 355,00	5 395 189,00	9,52
47	ING LEASE	160 268,00	173 138,00	8,03
48	TUW- CUPRUM	45 992,57	49 605,68	7,86
49	PKO BP	9 466 000,00	10 172 000,00	7,46
50	TUW TUW	463 687,51	497 312,29	7,25

## Kolejne rekordy branży leasingowej

Rok 2017 był kolejnym, w którym branża leasingowa odnotowała rekordowe wyniki. Łączna wartość sfinansowanych środków trwałych wyniosła 67,8 mld złotych, czyli 15,7 proc. więcej niż przed rokiem. To było również najlepsze 12 miesięcy w historii BZ WBK Leasing, który sfinansował środki trwałe warte blisko 4,2 mld złotych i niezmiennie pozostaje liderem finansowania maszyn i urządzeń.

O ile początek 2017 stał pod znakiem rosnącej konsumpcji indywidualnej, druga połowa roku przyniosła długo wyczekiwane ożywienie w inwestycjach.

## Rok w maszynach i urządzeniach

Ponad 20 proc. wzrost wartości sfinansowanych maszyn i urządzeń może wskazywać na trend, który będzie podtrzymany przez najbliższe lata. – Okres intensywnych inwestycji w maszyny i urządzenia ponownie się rozpoczyna. Jako lider rynku finansowania maszyn i urządzeń obserwujemy znacząco poprawiającą się koniunkturę i oczekujemy roku jeszcze lepszych wzrostów. Oczekujemy, że nasze wzrosty w finansowaniu maszyn i urządzeń w tym roku znacząco przekroczą 20 proc. dynamiki – mówi Szymon Kamiński, prezes zarządu w BZ WBK Leasing. Dobre prognozy dla Polski potwierdza Bank Światowy, który ostatnio podwyższył prognozy wzrostu gospodarczego dla Polski do 4,0 proc.

w 2018 r. po bardzo dobrym roku 2017, gdzie wzrosty wyniosły 4,5 proc. W tym roku głównym czynnikiem sprzyjającym wzrostowi w tym obszarze będzie wykorzystanie środków z trwającej perspektywy unijnej. Otrzymanie tych środków jest warunkowane dodatkowymi formami finansowania – dodaje Szymon Kamiński. Prezes BZ WBK Leasing podkreśla, że udział kategorii maszyn i urządzeń w ogólnych wynikach sektora będzie rósł.

## Rynek motoryzacyjny i leasing rosną razem

Motorem napędowym branży leasingowej pozostają pojazdy, które odpowiadają za ok. 70 proc. łącznego wyniku sektora. Wartość finansowania pojazdów wyniosła ponad 47,3 mld złotych, czyli 15 proc. więcej r/r. Kolejny rekord w łącznej wartości pojazdów sfinansowanych leasingiem łatwo skorelować z bardzo dobrymi wynikami rynku motoryzacyjnego. Według danych IBRM Samar, rok 2017 był dla branży samochodowej najlepszym od 18 lat. W ciągu 12 miesięcy na polskie drogi wyjechało ponad 483 tys. nowych samochodów osobowych, aż 16,1 proc. więcej niż rok wcześniej i najwięcej od 1999 roku.

Sukces generowany był przede wszystkim przez zakupy klientów instytucjonalnych. Lepsze wyniki polskich firm i stabilne przepisy podatkowe przełożyły się na sprzedaż aut przez importerów i dealerów. W grudniu 2017 roku udział tej grupy klientów w strukturze zakupów nowych aut osobowych wyniósł aż 71,2 proc. Jak wskazują dane Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego w całym 2017 roku w Polsce zarejestrowano 60 990 szt. aut ciężarowych o masie nieprzekraczającej 3,5 tony, czyli o 2 proc. więcej niż rok wcześniej. W grupie pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 tony, rok także zakończył się rekordowym wynikiem. 29 951 zarejestrowanych, nowych pojazdów oznacza roczny wzrost o 4,7 proc.

– Warto odnotować, że dynamika wzrostu rynku leasingu w każdej z trzech kategorii aut jest wyższa niż dynamika wzrostu liczby rejestracji – mówi Tomasz Sudaj, dyrektor zarządzający ds. strategii rynkowej w BZ WBK Leasing. – Dane Związku Polskiego Leasingu wskazują, że wartość sfinansowanych pojazdów osobowych urosła o 25,6 proc., ciężarowych do 3,5 tony o 6,5 proc., a ciężarowych powyżej 3,5 tony o 11,5 proc. Różnica w skali wzrostu jest potwierdzeniem rosnącego znaczenia leasingu jako formy finansowania. Biorąc pod

uwagę udział klientów instytucjonalnych w wynikach sprzedaży, można wskazać jeszcze jeden wniosek. Dobra koniunktura sprzyja rozwojowi i korzystają na tym przedsiębiorcy skłonni inwestować w firmę z wykorzystaniem wszystkich efektywnych form finansowania – podkreśla Tomasz Sudaj.

Obszarem, na który coraz częściej zwracają uwagę firmy leasingowe są pojazdy ekologiczne. – Rynek leasingu, który odpowiada za coraz większą część finansowania nowych pojazdów, nie może ignorować znaczących rynkowych trendów. A takim jest zwrot ku ekologii – komentuje Tomasz Sudaj.

W tegorocznej edycji badania KPMG „Global Automotive Executive Survey”, ponad połowa (52 proc.) przedstawicieli kadry zarządzającej firm motoryzacyjnych wskazało rozwój pojazdów elektrycznych, napędzanych energią generowaną przez ogniwa paliwowe jako najważniejszy trend w branży. Aż 47 proc. respondentów wskazało inny, proekologiczny trend, czyli rozwój hybrydowych pojazdów elektrycznych.

Warto również pamiętać, że dopiero w bieżącym roku w życie wchodzi ustawa regulująca rynek elektromobilności. To będzie kolejny impuls do rozwoju tego segmentu.

W 2018 roku głównymi silnikami wzrostu będą konsumpcja prywatna, wspierana świetną sytuacją rynku pracy i wysokim wzrostem dochodów oraz inwestycje przedsiębiorstw. Przewidujemy solidne wzrosty zarówno w eksporcie, jak i imporcie. Rok 2018 będzie jeszcze lepszy dla przedsiębiorców niż 2017 – podsumowuje Szymon Kamiński.

## NAJWIĘKSZE FIRMY LEASINGOWE

wg wielkości przychodów

SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2016 R. (W TYS. ZŁ)	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	
1	GRUPA MASTERLEASE	422 858,19	445 910,26
2	GRUPA IDEA GETIN LEASING	242 413,00	430 046,00
3	EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY	360 086,64	403 419,65
4	ING LEASE	160 268,00	173 138,00
5	BUSINESS LEASE POLAND	102 497,00	116 278,00
6	SG EQUIPMENT LEASING POLSKA	64 756,00	78 279,00

NAJBARDZIEJ DYNAMICZNE  
FIRMY LEASINGOWE

wg dynamiki przychodów

SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2016 R. (W TYS. ZŁ)	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW PO III KWARTAŁACH 2017 R. (W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC.	
1	GRUPA IDEA GETIN LEASING	242 413,00	430 046,00	77,40
2	SG EQUIPMENT LEASING POLSKA	64 756,00	78 279,00	20,88
3	BUSINESS LEASE POLAND	102 497,00	116 278,00	13,45
4	EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY	360 086,64	403 419,65	12,03
5	ING LEASE	160 268,00	173 138,00	8,03
6	GRUPA MASTERLEASE	422 858,19	445 910,26	5,45



# Zawsze indywidualnie podchodzimy do naszych klientów



Rozmowa z Katarzyną Szerling,  
dyrektorem ds. marketingu i członkiem zarządu  
Provident Polska

**Provident jest jedną z najdłużej działających na rynku firm pożyczkowych w Polsce. W ciągu ostatnich kilku lat wiele się na nim zmieniło, pojawili się nowi konkurenci. W jaki sposób udaje się Państwu utrzymać pozycję lidera?**

Z pewnością rynek instytucji pożyczkowych jest obecnie bardziej konkurencyjny niż kilka czy kilkanaście lat temu. Należy jednak podkreślić, że taka sytuacja jest bardziej korzystna dla klientów, którzy mają większy wybór. Tym bardziej cieszy nas fakt, że wybierają właśnie Providenta. Nasz udział w rynku wynosi ok. 30 proc., a warto podkreślić, że działa na nim ok. 200 firm. Udaje nam się od lat utrzymać pozycję niekwestionowanego lidera rynku, gdyż podejmujemy wiele działań, by dopasować się do oczekiwań klientów i być dla nich instytucją pożyczkową pierwszego wyboru.

**W jaki sposób Provident chce się wyróżnić na rynku? Jaka jest Państwa strategia?**

Wyróżnia nas na pewno długa historia działania i budowania relacji z klientami. W ubiegłym roku świętowaliśmy 20-lecie obecności na polskim rynku. Z naszych usług skorzystało w tym czasie ponad

4 mln klientów. To najlepszy dowód na to, że jesteśmy instytucją godną zaufania, która podchodzi do tego biznesu w sposób długoterminowy. Nie wprowadzamy gwałtownych zmian czy rozwiązań, które mogłyby nie być w pełni bezpieczne dla naszych klientów. Nadal koncentrujemy się przede wszystkim na udzielaniu pożyczek z obsługą domową. Obecnie współpracuje z nami ok. 5500 doradców klienta, którzy są w stanie dojechać do klientów w każdej miejscowości w Polsce i doradzić im przy wyborze oferty. Większość naszych klientów bardzo to sobie ceni, bezpośredni kontakt z drugim człowiekiem, możliwość zadania pytań daje im większe poczucie bezpieczeństwa. Z drugiej strony istnieje też powiększająca się stopniowo grupa osób, które doceniają wygodę, jaką daje możliwość wzięcia pożyczki online. Dlatego od ponad dwóch lat mamy w ofercie także Pożyczkę Samoobsługową, którą można wziąć i spłacać przez internet. Priorytetem przy wdrażaniu tego produktu było znalezienie i zastosowanie takich rozwiązań, które zapewnią klientom bezpieczeństwo. Możemy dziś śmiało powiedzieć, że Provident jest instytucją pożyczkową, która ma najszerszą ofertę na rynku.

**Provident wydłużył ostatnio maksymalny okres, na jaki można zaciągnąć pożyczkę, do 36 miesięcy. Czym była podyktowana ta decyzja?**

Zauważyliśmy, że nasi klienci coraz częściej realizują dzięki naszemu wsparciu bardziej aspiracyjne plany, które wymagają większych środków. W ciągu ostatnich 5 lat średnia wartość pożyczki wzrosła z niespełna 2000 zł do ok. 3000 zł. Wydłużając maksymalny okres spłaty pożyczki z 24 do 36 miesięcy, wychodzimy naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów, bowiem dzięki temu mogą pozwolić sobie na wyższe wydatki bez nadwyżania domowego budżetu. Miesięczna rata przy dłuższym okresie spłaty pozostaje niska. Dla wielu naszych klientów spłacanie pożyczki rozłożonej na dłuższy okres jest wygodniejsze, łatwiej im wówczas zgromadzić potrzebne środki. Warto jednak dodać, że oferta spłaty w 36 ratach dotyczy tylko pożyczek przez internet.

**Kim są klienci Providenta? Na co najczęściej zaciągają pożyczki?**

Jest to ponad 600 tys. osób rocznie i nie jest to grupa jednorodna. Mamy zarówno klientów na wsiach czy w małych miastach, jak i w dużych aglomeracjach, starszych oraz młodszych. To, co się stopniowo zmienia, to cele, na jakie zaciągają pożyczki. Dawniej dominowały te o charakterze bytowym, tj. pilne, niezbędne naprawy w domu czy pokrycie kosztów leczenia. Teraz coraz częściej mamy do czynienia z potrzebami aspiracyjnymi, takimi jak wyjazdy wakacyjne czy

zakup lepszego sprzętu RTV lub AGD. Pożyczka nie jest już stigmatyzująca, nie jest oznaką niezaradności finansowej. Stała się jednym ze sposobów na zrealizowanie swoich planów. Słowo „plan” jest tutaj bardzo ważne, używamy go również w komunikacji marketingowej. Chcemy podkreślić w ten sposób, że planowanie jest bardzo ważne, także w kontekście odpowiedzialności finansowej.

**Jeden z filarów strategii Providenta to odpowiedzialne pożyczanie - jak to w praktyce wygląda z perspektywy firmy oraz klienta?**

Rzeczywiście odpowiedzialne pożyczanie to zadanie dla obu stron. My jako pożyczkodawca dostarczamy klientom na każdym etapie rzetelnych informacji o ofercie, dbamy o przejrzystość, czytelność i jasny przekaz w reklamach, nasze umowy są napisane prostym, zrozumiałym językiem. Nie stosujemy drobnych druzczków, nie obciążamy klientów ukrytymi kosztami. Przed udzieleniem pożyczki dokonujemy także oceny zdolności kredytowej klienta. Nasz biznes jest skonstruowany tak, że zarabiamy wtedy, gdy klient spłaca pożyczkę. Oczywiście klient także powinien uczciwie ocenić, czy będzie go stać na spłatę pożyczki, czy raty nie zaburzą jego domowego budżetu. To on sam wie najlepiej, jakie wydatki czekają go w kolejnych miesiącach. Staramy się nieustannie edukować klientów w tym obszarze. Planowanie budżetu i regularne oszczędzanie to klucz do zrównoważonych finansów.

**Jakie są Państwa priorytety na najbliższe lata?**

Nie planujemy rewolucji. Chcemy oferować naszym klientom proste i bezpieczne rozwiązania finansowe dopasowane do ich możliwości i potrzeb. W dalszym ciągu filarem naszej działalności będzie z pewnością odpowiedzialne pożyczanie. W 2016 r. przedstawiliśmy naszą długoterminową strategię, którą konsekwentnie realizujemy. Zapowiedzieliśmy wówczas wielokanałowość i wieloproduktowość przy umiejętnym połączeniu narzędzi internetowych oraz kontaktu bezpośredniego. W ocenie Providenta przyszłością rynku pożyczkowego jest szeroka oferta produktowa dostępna poprzez różne kanały. Dzięki zastosowaniu działań hybrydowych firma jest w stanie dotrzeć z dopasowaną ofertą do najszerszej grupy klientów na rynku.

**Kolejny rok z rzędu firma Provident Polska została wyróżniona tytułem „Finansowej Marki Roku”. Czym dla Państwa jest to wyróżnienie?**

Bardzo nas cieszy ta nagroda. Niewątpliwie marka to nasza mocna strona. Z badań wynika, że Provident może się pochwalić rozpoznawalnością marki na poziomie 95 proc. – nieliczne firmy w Polsce osiągnęły taki wynik. Dla nas oczywiście ważna jest nie tylko rozpoznawalność, ale także konkretne wartości, jakie niesie ze sobą nasza marka. Provident jest dziś synonimem wiarygodnego, odpowiedzialnego pożyczania, jest liderem rynku pożyczkowego, który od lat wyznacza na nim wysokie standardy.

**A jak to się przekłada na satysfakcję klienta?**

Nasze badania pokazują, że 70 proc. klientów jest zadowolonych z naszych usług. To bardzo dobry wynik przy takiej skali działania, ale oczywiście mamy ambicję, by ten wskaźnik był jeszcze lepszy, dlatego wciąż poszukujemy rozwiązań, które zwiększą satysfakcję klientów. Warto podkreślić, że zawsze jesteśmy bardzo blisko klienta, nie tylko w procesie sprzedaży, ale i później, w procesie obsługi. Tym, co nas wyróżnia, jest bardzo zindywidualizowane podejście do obsługi posprzedażowej, zrozumienie sytuacji finansowej naszych klientów i dopasowanie się do ich możliwości. To niewątpliwie również w dużej mierze przekłada się na satysfakcję klienta i decyduje o naszym sukcesie.



Nasi klienci coraz częściej realizują dzięki naszemu wsparciu bardziej aspiracyjne plany, które wymagają większych środków. W ciągu ostatnich 5 lat średnia wartość pożyczki wzrosła z niespełna 2000 zł do ok. 3000 zł. Wydłużając maksymalny okres spłaty pożyczki z 24 do 36 miesięcy, wychodzimy naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów, bowiem dzięki temu mogą pozwolić sobie na wyższe wydatki bez nadwyżania domowego budżetu.



## ZŁOTA SETKA

## Polski inwestor? Ultrakonserwatywny

**Tylko 4 proc. Polaków skusiłoby się na inwestycję w fundusze, gdyby zysk miał wynieść 10 proc. Reszta boi się stracić oszczędności i woli trzymać je w banku. Tymczasem istnieje mnóstwo sposobów, jak zadbać o bezpieczeństwo naszych zasobów i przy tym zarobić, korzystając z możliwości rynku kapitałowego.**

**Piotr Marciniak**

dyrektor zarządzający BGŻOptima

Rosyjskie przysłowie „Kto nie ryzykuje, ten nie pije szampana” wśród polskich inwestorów jest zupełnie niepopularne. Co więcej, jak wynika z najnowszej edycji raportu BGŻOptima „Polak Oszczędny”, jesteśmy bardzo konserwatywni, jeśli chodzi o profil ryzyka inwestycyjnego. Badanie potwierdziło, że gros respondentów trzyma pieniądze w bankach, gdzie oferty sprzyjają lokowaniu w produkty o krótkim terminie zapadalności. „Trzyma” jest właściwym określeniem, ponieważ z wypowiedzi badanych wynika, że jest im dość obojętne, czy to jest lokata czy zwykły rachunek oszczędnościowy.

Zysk ma wtórne znaczenie wobec poczucia bezpieczeństwa, które jest dla Polaków priorytetem. Jest ono rozumiane bardzo wąsko, jako ochrona przed utratą posiadanego kapitału, nawet za cenę utraty potencjalnych zysków. Aż 68 proc. badanych mówi, że trzymanie pieniędzy w banku jest nieopłacalne. Mimo to pieniądze szerokim strumieniem płyną do banków, bo większość Polaków z założenia odrzuca wszelkie instrumenty związane z jakimkolwiek ryzykiem. Jak pokazało badanie, ok. 7 proc. badanych nie jest w ogóle zainteresowanych produktami inwestycyjnymi i nic nie jest w stanie przekonać ich do przeznaczenia na nie części oszczędności.

#### Lepszy wróbel w garści

Awersja do ryzyka jest podobna w każdej grupie dochodowej. W sumie aż 81 proc. badanych przedkłada bezpieczeństwo nad zysk. Obawa przed poniesieniem straty jest tak silna, że tylko 4 proc. respondentów zadeklarowało gotowość wejścia w inwestycję bez gwarancji kapitału, gdyby potencjalny zysk wyniósł 10 proc. Wśród najbezpieczniejszych instrumentów finansowych badani wymienili produkty depozytowe oraz obligacje skarbowe. Równocześnie bardzo nisko w hierarchii bezpieczeństwa umieścili np. zakup jednostek funduszy obligacji, zrównoważonego rozwoju lub uczestnictwo w Pracowniczych Programach Emerytalnych, które z założenia nie są obciążone najwyższym poziomem ryzyka.

#### Strach ma wielkie oczy

Uważniejsza lektura badań wskazuje, że niechęć do ryzyka dyktowana jest tylko w części obawami

przed poniesieniem straty, a w znacznym stopniu wynika też z niewiedzy. Trudno o inne stwierdzenie jeśli wśród stosunkowo bezpiecznych inwestycji ankietowani wymieniają lokowanie kapitału w złoto i biżuterię, antyki, dzieła sztuki i oczywiście – nieruchomości, kupowane z zamiarem odsprzedaży oraz na wynajem. Te ostatnie uważane są za inwestycje pewniejsze niż obligacje rządowe.

Tymczasem dane historyczne pokazują, że lęk przed rynkiem kapitałowym to strach, który ma wielkie oczy, a to niesprzyja podejmowaniu racjonalnych decyzji. W minionych pięciu latach na lokacie można było zarobić 14,8 proc., podczas gdy najlepsze fundusze (akcji polskich), zarobiły ponad 30 proc., a WIG poszedł w górę o 44 proc. Interesujące są również wyniki aktywów, przyjmowanych powszechnie za najlepszy

sposób na inwestycje. W tym samym czasie wynajem nieruchomości w największych polskich miastach przyniósł zysk na poziomie od 2,36 proc. do 12,35 proc. Natomiast złoto straciło na wartości aż 25 proc.

Ignorując instrumenty rynku kapitałowego pozbawiamy się tym samym możliwości efektywnego pomnażania oszczędności. Awersja do ryzyka jest zrozumiałą postawą, niemniej istnieje szereg rozwiązań pozwalających ograniczyć ryzyko inwestycyjne, lokując pieniądze w różne instrumenty.

#### Czego nie wiemy

Odpowiedzi respondentów wskazują, że ich wiedza na temat możliwości inwestycyjnych jest niepełna, a czasem odwołuje się do stereotypowych wyobrażeń o najlepszych sposobach pomnażania kapitału.

Tymczasem oferta produktów oszczędnościowych i inwestycyjnych jest bogata i obejmuje zarówno instrumenty bardzo bezpieczne, jak i bardziej ryzykowne. Inwestorzy z dużą awersją do ryzyka, zainteresowani przede wszystkim ochroną kapitału, po-

winni zapoznać się z zasadami działania lokat strukturyzowanych i lokat z funduszem. Niskim poziomem ryzyka charakteryzują się też wybrane fundusze. Wrzucanie ich wszystkich do jednego worka i opatrywanie etykietą instrumentów wysokiego ryzyka, nie oddaje prawdy o złożoności tego rynku. Mamy bowiem tutaj rozwiązania odpowiednie dla inwestorów o małej tolerancji na ryzyko, a więc fundusze obligacji i fundusze rynku pieniężnego, bardzo płynne, umożliwiające łatwe wyjście z inwestycji. Dalej są fundusze średniego ryzyka, jak obligacji korporacyjnych. Potem dopiero fundusze akcji, przy których potrzebne są już nieco silniejsze nerwy i przede wszystkim dłuższa perspektywa inwestycyjna.

#### Szkoda tracić szansę

Żelazną zasadą każdego inwestora jest dywersyfikacja portfela w celu zwiększenia szans na zysk, ale też by skutecznie chronić się na wypadek niepowodzenia, wybór którejś z inwestycji. Trzymanie pieniędzy na koncie bankowym daje poczucie bezpieczeństwa, jednak spokojny sen można zapewnić sobie równie skutecznie poprzez odpowiedni dobór produktów finansowych. Nie trzeba wszystkich pieniędzy wpłacać do jednego funduszu, można je podzielić między kilka, zachowując większość środków na lokacie bankowej. Od kilku lat oprocentowanie depozytów systematycznie maleje. Szkoda przegapić szansę na dodatkowy zarobek. Niewiele ryzykując można uzyskać interesujący zwrot z kapitału.

## NAJWIĘKSZE TUO

Wielkość składki przypisanej brutto po III kwartałach 2017r (w tys. zł)

	SPÓŁKA	WYSOKOŚĆ SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2016 R.	WYSOKOŚĆ SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2017 R.
1	PZU	7 621 792,90	9 241 170,59
2	STU ERGO HESTIA	3 133 660,50	3 963 448,33
3	TUIR WARTA	2 952 093,66	3 751 664,75
4	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	245 522,78	1 386 109,89
5	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 346 634,65	1 367 846,81
6	GENERALI T.U.	1 059 834,78	1 040 993,56
7	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	864 596,43	1 004 059,01
8	UNIQA TU	826 092,08	832 371,60
9	LINK4 TU	499 532,48	761 354,39
10	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	680 277,17	720 262,56
11	TUW TUW	463 687,51	497 312,29
12	GOTHAER TU	467 035,84	468 269,31
13	PKO TU	250 335,33	350 407,42
14	AVIVA TUO	376 461,53	339 674,03
15	TU EUROPA	240 961,50	304 796,42
16	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	108 979,66	261 517,30
17	CONCORDIA POLSKA TUW	180 622,31	224 448,84
18	TU EULER HERMES	226 452,06	198 972,85
19	PTR	229 782,52	193 448,87
20	BZWBK-AVIVA TUO	170 756,57	173 042,93
21	TUZ TUW	205 902,31	167 040,91
22	SALTUS TUW	127 258,73	144 342,04
23	T.U.W. POCZTOWE	64 409,83	111 019,51
24	TU INTER POLSKA	80 434,59	83 216,97
25	POLSKI GAZ TUW	bd	64 951,04
26	TUW- CUPRUM	45 992,57	49 605,68
27	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	40 715,40	41 722,19
28	KUKE	32 070,61	37 788,63
29	TU ZDROWIE	21 658,31	35 665,42
30	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	12 032,53	18 456,02
31	CREDIT AGRICOLE TU	8 458,90	13 073,41
32	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	bd	3 393,72
33	TUW MEDICUM	325,22	2 127,91
34	TUIR PARTNER	653,29	545,46

## NAJBARDZIEJ DYNAMICZNE TUO

Wielkość dynamiki składki przypisanej brutto po III kwartałach 2017r (w tys. zł)

	SPÓŁKA	WYSOKOŚĆ SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2016 R.	WYSOKOŚĆ SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2017 R.	ZMIANA PROC.
1	TUW MEDICUM	325,22	2 127,91	554,29
2	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	245 522,78	1 386 109,89	464,55
3	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	108 979,66	261 517,30	139,97
4	T.U.W. POCZTOWE	64 409,83	111 019,51	72,36
5	TU ZDROWIE	21 658,31	35 665,42	64,67
6	CREDIT AGRICOLE TU	8 458,90	13 073,41	54,55
7	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	12 032,53	18 456,02	53,38
8	LINK4 TU	499 532,48	761 354,39	52,41
9	PKO TU	250 335,33	350 407,42	39,98
10	TUIR WARTA	2 952 093,66	3 751 664,75	27,08
11	TU EUROPA	240 961,50	304 796,42	26,49
12	STU ERGO HESTIA	3 133 660,50	3 963 448,33	26,48
13	CONCORDIA POLSKA TUW	180 622,31	224 448,84	24,26
14	PZU	7 621 792,90	9 241 170,59	21,25
15	KUKE	32 070,61	37 788,63	17,83
16	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	864 596,43	1 004 059,01	16,13
17	SALTUS TUW	127 258,73	144 342,04	13,42
18	TUW- CUPRUM	45 992,57	49 605,68	7,86
19	TUW TUW	463 687,51	497 312,29	7,25
20	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	680 277,17	720 262,56	5,88
21	TU INTER POLSKA	80 434,59	83 216,97	3,46
22	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	40 715,40	41 722,19	2,47
23	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 346 634,65	1 367 846,81	1,58
24	BZWBK-AVIVA TUO	170 756,57	173 042,93	1,34
25	UNIQA TU	826 092,08	832 371,60	0,76



# Z korzyścią dla przedsiębiorców

Idea Money to firma działająca od 2012 roku w obszarze jednego z najdynamiczniej rozwijających się segmentów rynku finansowania przedsiębiorstw – faktoringu. Oferując możliwość otrzymania zapłaty za faktury przychodowe wystawione z 60, 90 czy nawet 120 dniowym terminem płatności w ciągu 24 h, firma wyrobiła sobie renomę marki oferującej innowacyjne usługi, które pozwalają wspierać rozwój przedsiębiorstw, przywracając im płynność finansową oraz pomagając im w utrzymaniu stabilności finansowej.

Do klientów marki należą zarówno firmy z branży transportowej, budowlanej i usługowej, jak i przedsiębiorcy z obszaru przetwórstwa, hotelarstwa i gastronomii. Faktoring to bowiem idealna usługa dla wszystkich, którzy zmuszeni są do wystawiania faktur z długimi terminami płatności, a oferowane przez Idea Money rozwiązania, pozwalają skorzystać z niego nie tylko dużym firmom, ale również mikroprzedsiębiorcom, właścicielom średnich firm, prowadzącym jednoosobową działalność gospodarczą, inwestującym w start-upy, jak i freelancerom. Idąc z duchem czasu, Idea Money kreuje finansowe produkty przyszłości, w oparciu o aplikacje mobilne czy FAKTORING ONLINE, wspierając rozwój polskich firm.

## Nowoczesne rozwiązania z myślą o małych przedsiębiorcach

W 2017 roku Idea Money, jako jeden z pierwszych faktorów na rynku, wprowadziła do swojej oferty usługę online faktoringu – Idea Online. Produkt ten umożliwia małym przedsiębiorcom prowadzącym jednoosobową działalność gospodarczą i freelancerom, szybkie sfinansowanie wystawionych przez nich faktur przy minimalnej ilości formalności i dokumentów. Wypłata 100 proc. wartości faktury, decyzja w 15 minut i brak konieczności informowania klienta o przekazaniu jego faktury do finansowania, przy atrakcyjnej stawce opłaty za finansowanie, to główne zalety tego produktu, który jest kolejnym już ukłonem marki w stronę małych i średnich przedsiębiorstw. Jeszcze wcześniej, Idea Money zaproponowała swoim klientom możliwość wykupienia faktoringu w abonamencie, dzięki czemu wiedzą oni dokładnie, ile zapłacą za usługę na koniec miesiąca. To jednak nie wszystkie udogodnienia jakie firma oferuje przedsiębiorcom. Internetowy moduł do wystawiania faktur – FAKTUROMAT to najnowsze, bezpłatne rozwiązanie zaoferowane przez Idea Money nie tylko dla klientów, ale

również dla wszystkich przedsiębiorców. Moduł został zaprojektowany tak, aby wyjść naprzeciw oczekiwaniom osób prowadzących działalność i wystawiających faktury, zaoszczędzić ich czas i ułatwić życie. Gotowy szablon, całość prosta i intuicyjna, możliwość wydruku, czy docelowo opcja przekazania faktury do finansowania, to tylko niektóre z zalet tego rozwiązania.

Idea Money chce również pomagać polskim przedsiębiorcom w inny sposób, dzieląc się z nimi wiedzą i doświadczeniem. Poradniki i szkolenia, a wkrótce również zupełnie nowe materiały oferowane przez markę i dostępne na jej stronie, z pewnością pomogą każdemu przedsiębiorcy w prowadzeniu i rozwijaniu biznesu.

## Klient w centrum zainteresowania

– W Idea Money duży nacisk kładziemy na to, by przedsiębiorcy czuli, że jesteśmy i działamy dla nich. Każdy z naszych Klientów ma swojego opiekuna, który w każdej chwili jest do jego dyspozycji. Wykwalifikowani konsultanci obsługujący naszą infolinię, jak i bezpłatni doradcy, potrafią nie tylko przedstawić ofertę przedsiębiorcom, którzy jeszcze nie korzystają z usługi faktoringu, ale również doradzić naszym aktualnym Klientom, rozwiązać ich wątpliwości, czy poinformować o statusie finansowania. To profesjonalni doradcy, którzy w swoją pracę wkładają nie tylko ogromną wiedzę i wieloletnie doświadczenie, ale również autentyczne zaangażowanie i serce. – zapewnia Marek Krępicz, dyrektor Departamentu Contact Center i Sprzedaży Zdalnej.

Obsługa klienta w Idea Money to jednak nie tylko profesjonalne doradztwo, ale również sieć mobilnych sprzedawców, którzy odwiedzając klientów na terenie całej Polski, w bezpośredniej rozmowie odpowiadają na ich potrzeby i oczekiwania. – Chcemy być blisko naszych przedsiębiorców, by na co dzień pomagać im w pełni korzystać z możliwości,



Tomasz Sękański, prezes zarządu Idea Money.

jakie oferujemy w ramach dopasowanego dla nich w wyniku długiej i szczerzej rozmowy produktu. Wiele razy przekonaliśmy się już bowiem o tym, że wiedza i umiejętność korzystania na przykład z zaoferowanych im limitów faktoringowych, mogą w znacznym stopniu pomóc im w rozwinięciu biznesu. W przyszłości planujemy również wdrożyć dodatkowe rozwiązania, które pozwolą naszym Klientom jeszcze bardziej pogłębić wiedzę na temat faktoringu jako możliwości finansowania firmy i zapewnienia jej płynności finansowej. – mówi Damian Sapielak, dyrektor Departamentu Sprzedaży Mobilnej Idea Money. – Co więcej, pracujemy również nad rozwojem sieci afiliacyjnej i nawiązywaniem współpracy z partnerami, w ramach której już wkrótce, będziemy mogli zaoferować naszym klientom jeszcze więcej.

Troska firmy o wygodę klienta i jego stały dostęp do informacji, przejawia się również w zaoferowaniu wszystkim klientom Idea Money dostępu do aplikacji mobilnej IdeaFaktor24. Aplikacja ta pozwala nie tylko na bezproblemowe dodawanie faktur do finansowania z każdego miejsca na świecie, ale również dodawanie nowych klientów, sprawdzanie historii współpracy z poszczególnymi kontrahentami i historii ich spłat oraz bieżące monitorowanie dostępnego limitu faktoringowego. To kolejne nowoczesne rozwiązanie oferowane przez markę. Idea Money stawia bowiem na wygodę swoich Klientów – przed-

siębiorców, którzy w natłoku codziennych spraw związanych z prowadzeniem firmy, nie mają czasu na dodatkowe działania, takie jak przesyłanie maili, telefony, etc.

Trud wkładany przez Idea Money w profesjonalną obsługę i wygodę klienta, nagrodzony został certyfikatem Firma Przyjazna Klientowi, który marka odebrała 10 stycznia 2018 roku. Wyróżnienie to przyznawane jest wybranym przedsiębiorcom, przez najbardziej wymagające, a jednocześnie najważniejsze jury – samych klientów.

## Stawiamy na bezpieczeństwo naszych Klientów

Wysoka jakość obsługi klienta, to nie jedyny powód, dla którego Idea Money cieszy się lojalnością i zaufaniem wśród przedsiębiorców. Poza długoletnią tradycją i rozpoznawalnością marki, Idea Money to również, a może przede wszystkim – gwarancja bezpieczeństwa, która polega na dokładnym sprawdzaniu kontrahentów, których faktury przekazywane są do finansowania. Efektywne, a jednocześnie maksymalnie krótkie jeśli chodzi o rzeczywisty czas realizacji procedury, mają na celu zapewnienie klientowi Idea Money pewności, że kontrahent, którego faktury przekazuje do faktoringu jest bezpieczny – cieszy się odpowiednim stażem i statusem finansowym. – Jest to sytuacja typu win-win, w której liczy się zarówno bezpieczeństwo Faktoranta, jak i Faktora. Dbając o swoje interesy, dbamy przede wszystkim o bezpieczeństwo na-

szych klientów. Nikomu bowiem nie zależy na tym, by podejmować współpracę z klientami, których sytuacja finansowa nie jest stabilna, lub którzy już wkrótce mogą okazać się niewypłacalni. – zapewnia Aleksandra Bartkowska, dyrektor Departamentu Analiz Idea Money.

W ramach usługi faktoringu, Idea Money oferuje swoim klientom również monitoring wiarytelności oraz profesjonalne usługi windykacyjne. Warto również wspomnieć o tym, że już sam fakt przekazania wiarytelności do faktoringu i poinformowanie o tym klientów, działa na nich motywująco i dyscyplinująco. Dużo rzadziej niż w przypadku tradycyjnych metod rozliczania faktur, zalegają oni wtedy z płatnościami, co znowu przekłada się na pozytywny wynik finansowy i rozwój firm, które zdecydowały się przekazać swoje faktury do faktoringu w Idea Money.

To właśnie rozwój polskich przedsiębiorstw, poprawa ich płynności finansowej oraz bezpieczeństwo są głównymi korzyściami płynącymi z usług oferowanych wszystkim przedsiębiorcom – tak mikro, jak i makro, przez Idea Money. Jak zapewnia prezes zarządu Idea Money Tomasz Sękański – Jesteśmy otwarci na nowe rozwiązania, wyzwania i możliwości, jakie stawiają przed nami zarówno rozwój polskiej gospodarki, jak i rozwój nowoczesnych technologii. Interesuje nas wszystko, co pomoże nam wspierać przedsiębiorców w ich dążeniu do sukcesu.



## ZŁOTA SETKA

## Co wpłynie na faktoring w 2018 roku

Wprawdzie coraz więcej firm zaczyna traktować faktoring nie tylko jako narzędzie poprawy płynności w trudnych okresach, ale i skuteczny instrument wspierający inwestycje w czasie dobrej koniunktury (z jaką mamy obecnie do czynienia), jednak w dalszym ciągu poziom zatorów płatniczych będzie determinował rozwój branży w największym stopniu. Duże znacznie w tym kontekście będzie też miała polityka kredytowa banków, bo to ciągle popularniejszy od faktoringu sposób pozyskiwania finansowania zewnętrznego. Nic nie wskazuje jednak, aby banki złagodziły wymagania. Firmy pożyczkowe, które nie stawiają tak wysokich barier są znacznie droższe, a przedsiębiorcy umieją liczyć własne pieniądze.

**Piotr Gąsiorowski**

prezes zarządu eFaktor

Co więcej banki poszerzają tzw. „czarne listy” branż, które na kredyt nie mają co liczyć. W takich zestawieniach są firmy transportowe, budowlane, czy IT.

#### Szansa i wyzwanie

Wyzwaniem, ale i szansą dla branży faktoringowej będzie umiejętność zagospodarowania takich właśnie przedsiębiorców odrzuconych przez banki w procesie kredytowym. Zys-

skają ci faktoryzy, którzy będą mieli ofertę np. dla budowlanki i transportu. Prawdopodobnie relatywnie najszybciej będą rozwijać się mali faktoryzy pozabankowi, bo ich oferta jest dostępna dla najszerszej grupy odbiorców, także tych niechętnie przyjmowanych w bankach. Potrzeba kapitału będzie tak duża, że różnice w kosztach finansowania nie będą odgrywać decydującej roli. Faktoryzy związani z bankami stawiają zazwyczaj wyższe wymagania, raczej nie wykupują też pojedynczych wierzytelności, wolą pakiety faktur, oczekują większej ilości kontrahentów zgłasza-



nych do faktoringu. Najwięksi gracze nie są też zdeterminowani, żeby eksplorować dolne rejony MSP, co również premiuje mniejszych faktoryzy, szczególnie tych dynamicznie rozwijających własne i partnerskie sieci sprzedaży. Ważną rolę odegra też umiejętność wykreowania oferty dla firm różnej wielkości, o różnej dynamice wzrostu, o odmiennych potrzebach finansowych i z różnych sektorów gospodarki.

#### Narzędzie wspomagające

Faktoring jest narzędziem, które przede wszystkim wspomaga zachowanie płynności przedsiębiorców, zatem każdy czynnik utrudniający swobodne dysponowanie środkami w gospodarce będzie dawał branży dodatkowy impuls do rozwoju. W przyszłym roku taką rolę może spełnić tak zwany split payment, czyli rozdzielenie płatności na dwa konta, kwotę netto i vat. Blokada vat-u może wzmocnić zapo-

trzebowanie przedsiębiorców na dodatkowe środki obrotowe. Jest to zatem potencjalna szansa na rozwój faktoringu. Jednocześnie zmianom ulega charakterystyka usług faktoringowych, choćby w zakresie szybszej decyzyjności w zakresie udzielenia finansowania. My w minionym kwartale wprowadziliśmy jako standard wydanie decyzji o finansowaniu w 24 godziny, czyli projekt eFAKTOR – Decyzja/24 H, który spotkał się ze znakomitym przyjęciem wśród naszych partnerów i klientów. Tak szybka decyzyjność to znaczące udogodnienie dla klientów, którzy często od tego uzależniają swoje decyzje biznesowe: podpisanie nowego kontraktu czy kontynuację współpracy z danym partnerem, który oczekuje krótszych terminów płatności. Od uzyskania finansowania w postaci faktoringu zależy konkurencyjność, stabilny rozwój, inwestycje i ekspansja wielu przedsiębiorstw.

#### NAJBARDZIEJ DYNAMICZNE TUNŻ

Wielkość dynamiki składki przypisanej brutto po III kwartałach 2017 r. (w tys. zł)

	SPÓŁKA	WYSOKOŚĆ SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2016	WYSOKOŚĆ SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2017	ZMIANA PROC.
1	UNIQA TUNŻ	144 097,65	639 649,73	343,90
2	OPEN LIFE TU ŻYCIE	952 847,53	1 688 012,97	77,15
3	POCZTOWE TUNŻ	19 441,52	24 833,27	27,73
4	TUNŻ CARDIF POLSKA	195 356,96	228 190,14	16,81
5	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	984 850,84	1 129 458,33	14,68
6	POLISA-ŻYCIE TU VIENNA INSURANCE GROUP	218 360,18	245 851,66	12,59
7	COMPENSA TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	352 940,15	396 453,19	12,33
8	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	8 736,38	9 783,05	11,98
9	TUNŻ EUROPA	899 583,50	963 384,30	7,09
10	PZU ŻYCIE	5 997 072,20	6 370 326,37	6,22
11	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	183 940,52	194 888,09	5,95
12	AXA ŻYCIE TU	808 360,08	843 253,44	4,32
13	TUW REJENT-LIFE	12 518,00	12 862,77	2,75
14	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	439 901,73	446 567,41	1,52
15	WTUŻIR CONCORDIA CAPITAL	45 722,32	46 407,09	1,50

## Przyszłość bankowości i usług finansowych

Robo-doradcy, wirtualne oddziały, spersonalizowane oferty pożyczek w czasie rzeczywistym oraz kupowanie na kredyt z reklamy po jej zeskanowaniu – tak Polacy wyobrażają sobie przyszłość bankowości i usług finansowych. Większość klientów jest otwarta na innowacje i kolejne nowinki technologiczne, które sprawiają, że korzystanie z banku będzie prostsze, wygodniejsze i bezpieczniejsze. Ograniczone zaufanie wciąż budzi sztuczna inteligencja, której zdecydowane nie mówi prawie dwie trzecie Polaków – wynika z badania #finansprzyszłości dla Banku Millennium.

– Polacy są bardzo otwarci na innowacje i nowe technologie. Ponad 90 proc. osób uważa, że w przyszłości obsługa bankowości będzie zautomatyzowana. Ta gotowość na nowe rozwiązania – takie jak chatboty, wirtualna rzeczywistość czy sztuczna inteligencja – powoduje, że nasi respondenci są przekonani, że w przyszłości banki będą znacznie wygodniejsze, będą obsługiwały klientów w sposób lepszy i bardziej spersonalizowany – mówi agencji Newseria Biznes Tomasz Misiak, dyrektor Departamentu Marketingu Bankowości Detalicznej w Banku Millennium.

#### W oczekiwaniu na kolejne innowacje

Na zlecenie banku Instytut IBRiS zapytał Polaków o to, jak wyobrażają sobie usługi finansowe w perspektywie najbliższych dziesięciu lat. Z badania wynika, że zdecydowana większość spodziewa się kolejnych innowacji i technologicznych ułatwień w kontaktach z bankiem. Zdaniem 90 proc. własnoręczny podpis zostanie zastąpiony elektronicznym, obsługa w większości oddziałów będzie automatyczna, a prawie wszystkie sprawy będzie można załatwić za pomocą wirtualnej rzeczywistości. – Prawie 40 proc. respondentów uważa, że w przyszłości oddziały bankowe nie znikną i w dalszym ciągu będą istnieć. Będą jednak w pełni automatyczne, a większość usług będzie można załatwić samodzielnie, bez pomocy doradcy. Co istotne, 92 proc. osób sądzi, że proste sprawy – takie jak założenie lokaty czy wzięcie kredytu – będzie można załatwić za pomocą wirtualnej rzeczywistości, niekoniecznie odwiedzając w tym celu oddział – mówi Tomasz Misiak.

#### NAJWIĘKSZE TUNŻ

Wielkość składki przypisanej brutto po III kwartałach 2017 r. (w tys. zł)

	SPÓŁKA	WYSOKOŚĆ SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2016 R.	WYSOKOŚĆ SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO PO III KWARTAŁACH 2017 R.
1	PZU ŻYCIE	5 997 072,20	6 370 326,37
2	OPEN LIFE TU ŻYCIE	952 847,53	1 688 012,97
3	AVIVA TUNŻ	1 408 214,28	1 362 673,91
4	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	984 850,84	1 129 458,33
5	TUNŻ EUROPA	899 583,50	963 384,30
6	AXA ŻYCIE TU	808 360,08	843 253,44
7	GENERALI ŻYCIE T.U.	762 278,37	707 321,21
8	UNIQA TUNŻ	144 097,65	639 649,73
9	METLIFE TUNŻIR	1 154 968,14	630 575,08
10	TUNŻ WARTA	586 047,51	581 165,39
11	VIENNA LIFE TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	593 088,19	533 107,85
12	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	439 901,73	446 567,41
13	COMPENSA TUNŻ VIENNA INSURANCE GROUP	352 940,15	396 453,19
14	PKO ŻYCIE TU	667 441,36	370 363,31
15	AEGON TUNŻ	341 508,94	342 861,84
16	STUNŻ ERGO HESTIA	775 992,96	306 701,57
17	POLISA-ŻYCIE TU VIENNA INSURANCE GROUP	218 360,18	245 851,66
18	TUNŻ CARDIF POLSKA	195 356,96	228 190,14
19	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	183 940,52	194 888,09
20	BZ WBK-AVIVA TUNŻ	177 435,12	148 432,55
21	WTUŻIR CONCORDIA CAPITAL	45 722,32	46 407,09
22	SALTUS TU ŻYCIE	36 126,18	28 767,86
23	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	31 171,41	26 542,27
24	POCZTOWE TUNŻ	19 441,52	24 833,27
25	MACIF ŻYCIE TUW	15 204,99	15 052,07
26	TUW REJENT-LIFE	12 518,00	12 862,77
27	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	8 736,38	9 783,05



GAZETA FINANSOWA  
**Finansowa  
MARKA  
ROKU 2018**

## NAGRODZENI

**Wyróżnienie za innowacyjne, najwyższej jakości produkty związane z inwestowaniem na giełdach, funduszami inwestycyjnymi oraz rynkiem walutowym takie jak bossa.pl, bossafound.pl, bossafx.pl.**



DM BOŚ oferuje klientom wysokiej jakości produkty oraz wspiera inwestorów licznymi szkoleniami, analizami, rekomendacjami czy komentarzami ekspertów. Biuro zatrudnia ponad 200 specjalistów rynku finansowego, w tym ponad 70 osób z uprawnieniami maklerów papierów wartościowych, maklerów giełd towarowych, specjalistów ewidencji papierów wartościowych i doradców inwestycyjnych. DM BOŚ posiada sieć 15 placówek, w tym oddziały i AFI, zlokalizowanych na terenie całego kraju.

**Wyróżnienie za silną pozycję marki na rynku leasingu zbudowaną dzięki stabilnemu rozwojowi firmy i oferty leasingu dopasowanej do zmieniających się potrzeb przedsiębiorców.**



Markę EFL, która działa w Polsce od blisko 27 lat, na swojego partnera w biznesie wybrało już ponad 300 tys. klientów. Dzięki synergii w ramach Grupy EFL, spółka oferuje kompleksowe finansowanie, jak: leasing, pożyczkę, faktoring, wynajem, ubezpieczenia i cały pakiet usług dodatkowych. Unikalnym produktem EFL na polskim rynku jest Leasing Swobodny, który umożliwia klientom samodzielne zarządzanie wysokością spłacanych rat. Co więcej, firma jest liderem w finansowaniu samochodów Tesli na polskim rynku.

**Wyróżnienie za stałe podnoszenie standardów obsługi klienta – uruchomienie własnego Contact Center, które znacząco skraca czas obsługi; troskę o najwyższy poziom bezpieczeństwa danych, dokumentów oraz transakcji i wdrożenie w tym celu w 2017 roku dostosowanego specjalnie dla firmy systemu informatycznego CRM.**



W ubiegłym roku firma otworzyła kolejne nowoczesne, wyposażone według najwyższych standardów, oddziały w Poznaniu i w Katowicach. Ponadto w czerwcu otworzyła nową siedzibę we Wrocławiu, w kompleksie OVO ze 130-stoma stanowiskami pracy. Powierzchnia biur wzrosła z 1050 m<sup>2</sup> w 2016 roku do 1850 m<sup>2</sup> w 2017 roku. Futuro Finance stale zwiększa też zatrudnienie. W 2017 roku wzrosło ono o 47 proc. względem 2016 roku. Efektem tych działań był wolumen wydanych kredytów, który wyniósł 132 354 886 zł. Ciężka praca zaowocowała również poszerzeniem oferty o kolejny duży podmiot – Nest Bank. Firma nie zapomina też o społecznej odpowiedzialności biznesu, która jest jednym z jej filarów.

**Wyróżnienie za innowacyjne usługi, które wspierają rozwój przedsiębiorstw, przywracając im płynność finansową. Zaliczyć do nich z pewnością można uruchomienie IDEA ONLINE, czyli usługi pozwalającej łatwo i szybko wykonać przez Internet wszystkie czynności (łącznie z podpisaniem umowy) niezbędne do obsługi faktoringu.**



Misją firmy jest pomoc w utrzymaniu stabilności finansowej, zacieśnianiu współpracy z kontrahentami i ekspansji rynkowej polskich firm. Idea Money kreuje finansowe produkty przyszłości. Udostępnia klientom aplikację mobilną IdeaFaktor24, umożliwiającą zarządzanie limitem faktoringowym i szybsze przekazywanie faktur do finansowania z dowolnego miejsca na świecie. Jako jedna z pierwszych na rynku Idea Money oferuje faktoring bez podpisywania papierowych umów. W ten sposób skraca do minimum czas oczekiwania klienta na dostęp do limitu faktoringowego i finansowania swoich faktur.

**Wyróżnienie za wieloletnie budowanie relacji z klientami opartych na zasadach szacunku, odpowiedzialności i przejrzystości. Provident funkcjonuje na polskim rynku od ponad 20 lat, z usług firmy skorzystało w tym czasie ponad 4 mln klientów.**



Provident to niekwestionowany lider na rynku instytucji pożyczkowych. Firmie od lat udaje się utrzymać tę pozycję dzięki temu, że podejmuje wiele działań, by dopasować się do potrzeb klientów. Provident jest firmą multikanalową i multiprodukto- wą – dociera do wszystkich grup klientów i oferuje szereg produktów: pożyczkę konsumencką (online, z obsługą domową lub samodzielną spłatą) oraz dla firm. Jednym z filarów strategii biznesowej Providenta jest odpowiedzialne pożyczanie. Provident to instytucja godna zaufania, która podchodzi do biznesu w sposób długoterminowy. Obecnie z firmą współpracuje ok. 5500 doradców klienta. Firma zatrudnia także 2000 pracowników. Provident Polska jest częścią grupy International Personal Finance (IPF), działającej w 11 krajach. IPF notowany jest na giełdzie w Londynie oraz Warszawie.

**Wyróżnienie za sukcesy w sektorze zarządzania wierzytelnościami, w obszarze wzrostu osiąganych skuteczności na zlecanych pakietach windykacji wierzytelności konsumenckich, dynamicznie rosnące wyniki finansowe spółki oraz skrupulatną realizację przemyślanej strategii rozwoju, dopasowanych do zmieniających się przepisów procesów operacyjnych i strategii inwestycji, dzięki którym ma ugruntowaną pozycję rynkową i renomę rzetelnego partnera w biznesie.**



VEX Corp jest stworzona wyłącznie z polskiego kapitału. Spółka wyspecjalizowała się w doradztwie w zakresie spłaty zaległości m.in. klientom firm pożyczkowych na wczesnych etapach opóźnienia, jak również w negocjacjach trudnych z osobami zadłużonymi u kilku nastu wierzycieli. Firma w sposób ekspercki odzyskuje należności dla innych firm windykacyjnych. Dzięki umiejętności słyszenia osób zadłużonych, potrafi znaleźć nić porozumienia także z osobami po bezskutecznych egzekucjach komorniczych, dzięki której wspólnym, wielkim wysiłkiem pomaga ludziom wyjść z wielkich długów. Dzięki wskazówkom i radom ekspertów osoby zadłużone znacznie szybciej regulują swoje zobowiązania wobec wierzycieli, którzy zdecydowali się zlecić windykację firmie VEX Corp.