

ZŁOTA SETKA



**100 największych
i 25 najbardziej
dynamicznych
instytucji
finansowych w Polsce**

100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Lp.	NAZWA INSTYTUCJI	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW OGÓŁEM (W TYS. ZŁ) I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW OGÓŁEM (W TYS. ZŁ) I PÓŁROCZE 2016 R.
1	PKO BP	6 324 438,00	6 258 697,00
2	PZU	4 242 092,00	5 257 564,25
3	BANK ZACHODNI WBK	3 988 759,00	4 094 202,00
4	PZU ŻYCIE	4 092 342,00	3 988 576,13
5	BANK PEKAO	3 922 107,00	3 805 223,00
6	GRUPA ERGO HESTIA	2 683 182,00	2 647 722,00
7	GK ING BANKU ŚLĄSKIEGO	2 333 300,00	2 476 500,00
8	mBANK	2 609 727,00	2 461 168,00
9	SOPOCKIE TU ERGO HESTIA	1 806 451,34	2 034 130,12
10	TUIR WARTA	1 919 353,20	1 926 466,62
11	BANK BGŻ BNP PARIBAS	1 111 458,00	1 564 280,00
12	BANK MILLENNIUM	1 500 938,00	1 461 623,00
13	ALIOR BANK	1 632 094,00	1 412 854,00
14	ING BANK ŚLĄSKI	1 169 300,00	1 255 900,00
15	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA	1 137 769,07	1 159 472,17
16	RAIFFEISEN BANK POLSKA	1 134 087,00	1 117 741,09
17	GETIN HOLDING	991 191,00	991 583,00
18	AVIVA TUŃŻ	1 100 953,49	950 663,65
19	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	948 444,00	944 827,00
20	TUIR ALLIANZ POLSKA	877 315,00	899 848,47
21	METLIFE TUŃŻIR	1 063 455,55	766 563,02
22	BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	749 813,79	758 479,00
23	GETIN NOBLE BANK	739 877,00	709 823,00
24	GENERALI T.U.	446 228,07	687 970,81
25	NATIONALE-NEDERLANDEN TUŃŻ	720 528,81	649 530,92
26	DEUTSCHE BANK POLSKA	646 748,00	645 812,00
27	OPEN LIFE TUŃŻ	972 390,29	625 936,99
28	SOPOCKIE TU ERGO HESTIA NA ŻYCIE	831 730,73	613 592,26
29	TUŃŻ EUROPA	464 346,37	606 460,28
30	COMPENSA TU S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	598 790,41	585 280,47
31	GRUPA UNIQA TU	546 529,39	575 644,27
32	GENERALI ŻYCIE T.U.	693 596,77	546 876,09
33	AXA ŻYCIE TU	681 158,39	517 802,40
34	EUROBANK	448 513,77	471 533,57
35	AVIVA OFE AVIVA BZ WBK	492 863,18	469 965,87
36	INTERRISK TU SA VIENNA INSURANCE GROUP	433 561,52	433 715,68
37	IDEA BANK	328 170,00	429 796,00
38	SKANDIA ŻYCIE TU	384 020,70	429 105,64
39	TUŃŻ WARTA	914 482,23	409 771,92
40	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	418 377,00	396 089,00
41	PKO ŻYCIE TU	582 777,74	350 606,86
42	KRUK	263 129,00	315 398,00
43	GOTHAER TU	293 690,09	309 050,93
44	LINK4 TU	250 867,00	305 461,64
45	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	426 568,00	293 121,40
46	TUW TUW	228 218,43	291 469,35
47	OFE PZU „ZŁOTA JESIEŃ”	288 991,70	272 632,08
48	AVIVA TU OGÓLNYCH	209 731,00	256 591,96
49	EFL	230 870,00	255 523,00
50	COMPENSA TU NA ŻYCIE S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	328 497,96	237 902,02

Złota Setka – czyli sto największych instytucji finansowych to kolejny ranking przygotowany przez redakcję "Gazety Finansowej". Opierając się na nadesłanych zgłoszeniach oraz ogólnie dostępnych danych, wyłoniliśmy sto największych firm pod względem przychodów po I półroczu 2016 r., oraz dwadzieścia pięć najbardziej dynamicznych przedsiębiorstw. Dodatkowo prezentujemy też Państwu podrankingi ubezpieczeń na życie, ubezpieczeń ogólnych, OFE, domów maklerskich oraz banków, wraz z ich dynamiką. Choć rynek finansowy cały czas się rozwija, na czele listy niezmiennie możemy przyglądać się tym samym firmom - od lat prym wiodą PKO BP, PZU, Pekao SA, BZ WBK, Ergo Hestia, mBank oraz Warta. Stabilna sytuacja największych firm wpływa dobrze na prognozy dla rynku. Pokazuje też, że zwiększa się zaufanie odbiorców sektora finansowego, a to wszystko dzięki szerokiej ofercie produktów na bieżąco dostosowywanych do potrzeb klienta. Gratulujemy wszystkim wyłonionym firmom, a czytelników zachęcamy do zapoznania się z rankingiem oraz tekstami eksperckimi, które analizują rynek finansowy.

Jak Cię widzą, tak Ci ufają...

Czy we współczesnym świecie działalność bankowa może budzić powszechne zaufanie? Z pewnością chcielibyśmy, aby tak było i zapewne zaufaniem chciałyby się cieszyć także i same banki. Ukierunkowanie na maksymalizację wyników finansowych wielokrotnie jednak w najnowszej historii systemu bankowego w Polsce stawało w opozycji do troski o dobro klienta.



dr hab.

Dariusz Wawrzyniak

Mogłoby się więc wydawać, że bank kierujący się etyką w swym postępowaniu i cieszący się zaufaniem to jedynie teoretyczna koncepcja. Nie jest jednak aż tak źle. Realizacja celów finansowych jest ściśle związana z kreowaniem wizerunku. Wizerunku instytucji bezpiecznej, dbającej o klienta, dobrze zarządzanej i gwarantującej długookresową stabilność. Dlatego też pytanie o wizerunek oraz jego atrybuty zaczyna nabierać dziś znaczenia o charakterze strategicznym, szczególnie w kontekście dynamicznego rozwoju bankowości internetowej i mobilnej, dzięki któremu zmiana pośrednika finansowego nie jest już żadnym problemem.

Czysty jak liza

Wizerunek, reputacja, zaufanie to zagadnienia, które coraz częściej decydują o wyborze banku. Ich cechą wspólną jest jednak subiektywność. Każdy klient banku, obecny bądź potencjalny, przypisuje im różne defini-

cje i w odmienny sposób interpretuje ich znaczenie. Sporadycznie przeprowadzane badania wskazują oczywiście na zbiór problemów, które według klientów banków wpływają w największym stopniu na wizerunek. Są wśród nich tak różnorodne problemy, jak: stabilność finansowa banku, jakość obsługi, przejrzystość umów – głównie kredytowych, brak medialnych doniesień o nieprawidłowościach funkcjonowania banku, poziom bezpieczeństwa informatycznego bankowości internetowej czy wreszcie opinie ekspertów, znajomych, rankingi, a także uczestnictwo banku w przedsięwzięciach charytatywnych, sportowych i proekologicznych. Czy jednak są to cechy, które można obiektywnie oceniać i porównywać? Zdecydowanie nie. Wizerunek jest zatem wypadkową subiektywnej, nierzadko nieracjonalnej oceny, wspartej doniesieniami medialnymi oraz opinią publiczną. Czy możliwe jest zatem wpływanie na wizerunek w sposób efektywny? Obiektywnie rzecz ujmując, kwestie wizerunkowe winny być uzależnione od szeroko rozumianej stabilności funkcjonowania banku, zarówno w obszarze finansowym, jak i technologicznym oraz jakości obsługi klienta.

Kwestia bezpiecznych przelewów

Wydaje się, że wizerunek w najbliższej przyszłości powinien zależeć w głów-

nej mierze od bezpieczeństwa informatycznego banku. To uprawnione stwierdzenie, którego prawdziwość wynika z upowszechnienia się elektronicznych kanałów dostępu do produktów i usług bankowych oraz wynikającego z tego faktu fundamentalnego znaczenia bezpieczeństwa operacji wykonywanych za pośrednictwem komputerów bądź urządzeń mobilnych. Paradoksalnie jednak dynamiczny rozwój bankowości internetowej i mobilnej niesie ze sobą tak wielkie zmiany w obszarze informatycznym, że nie jest w stanie nadążyć za nimi świadomość informatyczna użytkowników. Z jednej strony więc zdają oni sobie sprawę z wagi problematyki bezpieczeństwa informatycznego, z drugiej strony jednak w coraz większym stopniu tracą możliwość praktycznej analizy i oceny poziomu bezpieczeństwa oferowanego im przez ich bank. Źródłem oceny wizerunku przestaje zatem być rzeczywista analiza, staje się nim natomiast jedynie informacja medialna, której trudno jest przypisać atrybuty kompletności i relewantności.

Przyszłość wizerunkowa

Zarządzanie wizerunkiem skupiać się zatem będzie w najbliższej przyszłości na zarządzaniu informacją powszechnie dostępną. Stwierdzenie to nie napawa optymizmem, jest jednak wielce prawdopodobne. Wspomniany już brak możliwości analizy i oceny procesów zachodzących w banku – wynikający głównie z niewystarczającej świadomości informatycznej oraz ekonomicznej – kieruje klienta banku w stronę doniesień medialnych, opinii innych klientów oraz efektów działań marketingowych banku. Czy oznacza to, że wizerunek można kreować w oderwaniu od rzeczywistych problemów? Niestety, tak. Zatem na wizerunek banków w Polsce wpływać będzie w największym stopniu informacja medialna, najczęściej spreparowana, rzadziej będąca efektem obiektywnej analizy sytuacji. Ten nieco pesymistyczny wniosek jest naturalną konsekwencją zmian, jakie obserwujemy we współczesnym, informatyzowanym w oszałamiającym tempie świecie.

Autor jest profesorem Katedry Bankowości Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu



Inwestuj z głową

W Polsce rynek kapitałowy stale się rozwija. Tym samym dla Polaków dostępnych jest coraz więcej form inwestowania pieniędzy.

Łukasz Zembik

Zwiększa się również liczba podmiotów, którym możemy powierzyć nasze pieniądze. Niezależnie od formy inwestowania powinniśmy przestrzegać kilku istotnych zasad, których respektowanie uchroni nasz kapitał.

Czy wiesz, gdzie inwestujesz?

W pierwszej kolejności każdy inwestor przed dokonaniem przelewu swoich środków powinien sprawdzić kontrahenta, do którego kieruje swoje oszczędności. Z reguły jest nim dom maklerski lub TFI (towarzystwo funduszy inwestycyjnych). Czy podmiot podlega nadzorowi KNF-u (Komisja Nadzoru Finansowego) jesteśmy w stanie sprawdzić w dość szybki sposób. Na stronie internetowej KNF-u dostępne są nazwy instytucji, które podlegają takiej kontroli. Dzięki temu nadzorowi środki lokowane w tych instytucjach są objęte państwowymi gwarancjami

m.in. Bankowego Funduszu Gwarancyjnego czy systemu rekompensat prowadzonego przez KDPW (Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych) lub Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego. Unikajmy instytucji, które znalazły się na liście ostrzeżeń publicznych. Firmy, które widnieją na niej, wykonują bez zezwolenia KNF czynności bankowe lub prowadzą działalność maklerską. Idealnym przykładem jest firma Amber Gold, która długo przed upadkiem widniała na stronie KNF-u na liście ostrzeżeń publicznych. Sprawdzajmy dodatkowo sprawozdania finansowe podmiotów, do których zamierzamy przelać nasz kapitał.

Wiedza – podstawowy element

Podstawowa zasada brzmi: „nie inwestuj swoich pieniędzy w instrumenty, których budowy lub zasad ich obrotu nie rozumiesz”. Czym innym jest inwestowanie na rynku walutowych, a zupełnie innymi prawami cechuje się inwestycja na rynku długu np. w obligacje Skarbu Państwa. Jeśli wybierzemy ten pierwszy rynek, powinniśmy wiedzieć o tym, że tego typu inwestycja jest dużo bardziej dyna-

miczna. Rynek walutowy cechuje się dużo wyższą zmiennością. Występuje na nim również dźwignia finansowa, z której powinniśmy odpowiedzialnie korzystać. Co oznacza odpowiedzialnie? Nie powinniśmy maksymalnie „lewarować” naszych transakcji oraz zawsze zabezpieczać nasze pozycje zleceniami obronnymi, które ograniczą nasze potencjalne straty. W przypadku obligacji pamiętajmy, że to inwestycja długoterminowa (kilka lat), a stopa zwrotu będzie zdecydowanie mniejsza, ale za to gwarantowana przez

państwo. Cały czas powinniśmy być świadomi, że inwestowanie w każdy instrument finansowy wiąże się z ryzykiem inwestycyjnym, mniejszym (obligacje Skarbu Państwa) lub większym (akcje firm, rynek walutowy, instrumenty pochodne).

Jajka w różnych koszykach

– dywersyfikacja to podstawa

Nie ważne jak pewny jesteś swoich prognoz, nie opieraj na nich całości swoich inwestycji. Dywersyfikacja własnego portfela inwestycyjnego to podstawa. Innymi słowy mówiąc – odpowiedni dobór klas aktywów. Powinny być one nisko skorelowane ze sobą, dzięki temu mniejszym wahaniom będzie podatny nasz portfel. Stosujemy również tzw. dywersyfikację branżową, oprócz spółek z sektora paliwowego wrzućmy do portfela spółki z branży IT czy z branży deweloperskiej. Inwestor giełdowy oprócz akcji polskich spółek powinien pomyśleć o rynku zagranicznym. Dodatkowo oprócz instrumentów udziałowych powinniśmy nabyć mniej ryzykowne aktywa jak obligacje Skarbu Państwa lub korporacyjne. Część naszych oszczędności miejmy również w gotówce.

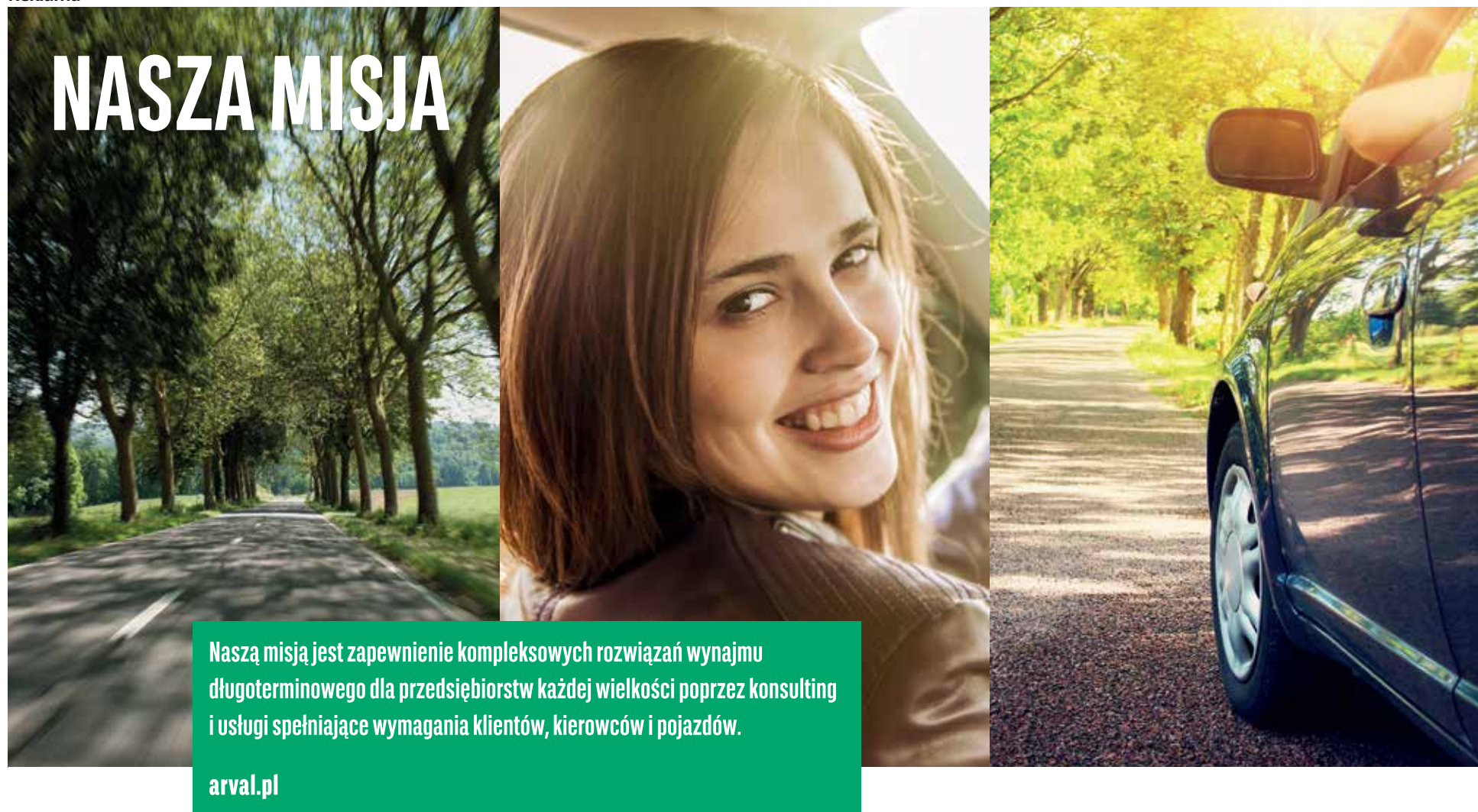
Własna strategia

Wiele osób rozpoczyna swoją przygodę z inwestycjami bez jakiegokolwiek planu czy strategii. Posiadanie go zdecydowanie ułatwi nam opanowanie emocji i z dystansem będziemy czytać wszystko, co inni piszą o obecnej sytuacji ekonomicznej. Podstawowym elementem każdej strategii powinien być horyzont inwestycyjny, czyli okres utrzymywania w portfelu np. akcji konkretnej spółki. Inwestowanie w papiery udziałowe powinno być długoterminowe, tzn. od kilku miesięcy do kilku lat. W przypadku instrumentów walutowych horyzont inwestycyjny znacząco się kurczy, tego typu inwestycje z reguły trwają od kilku dni do kilku miesięcy. Oczywiście należy czerpać informacje z Internetu na temat spółki lub waluty, która nas interesuje. Nie powinniśmy jednak ślepo kierować się wszystkimi rekomendacjami, które wpadną nam w ręce. Powinniśmy wyrobić sobie własne zdanie, pamiętajmy, że ostateczna decyzja należy jedynie do nas oraz tylko my poniesiemy konsekwencje nieudanej transakcji.

Autor jest specjalistą ds. strategii rynkowych TMS Brokers

Cały czas powinniśmy być świadomi, że inwestowanie w każdy instrument finansowy wiąże się z ryzykiem inwestycyjnym, mniejszym lub większym

Reklama



NASZA MISJA

Naszą misją jest zapewnienie kompleksowych rozwiązań wynajmu długoterminowego dla przedsiębiorstw każdej wielkości poprzez consulting i usługi spełniające wymagania klientów, kierowców i pojazdów.

arval.pl



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

We care about cars. We care about you.

100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

Lp.	NAZWA INSTYTUCJI	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW OGÓŁEM (W TYS. ZŁ) I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW OGÓŁEM (W TYS. ZŁ) I PÓŁROCZE 2016 R.
51	PRAGMA FAKTORING	235 784,00	231 686,00
52	BANK POCZTOWY	226 204,00	225 698,00
53	SGB	239 446,00	224 583,00
54	AEGON TU NA ŻYCIE	492 333,00	223 063,06
55	RAIFFEISEN-LEASING POLSKA	200 776,00	207 495,00
56	AXA TUIR	127 279,62	202 319,96
57	PTR	310 564,49	192 226,18
58	TU EUROPA	363 963,16	175 768,50
59	PIONEER PEKAO TFI	199 000,00	159 251,00
60	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	143 585,29	157 353,06
61	POLISA-ŻYCIE TU S.A VIENNA INSURANCE GROUP	135 647,00	154 001,00
62	TU EULER HERMES	146 249,61	153 596,68
63	TUZTUW	186 319,01	149 720,64
64	TUNŻ CARDIF POLSKA	107 983,71	137 736,75
65	AXA OFE	136 482,99	136 979,71
66	BANK BPH	164 314,00	131 575,00
67	CONCORDIA POLSKA TUW	121 620,00	124 993,81
68	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	109 199,06	122 231,99
69	BZ WBK-AVIVA TU nŻ	128 180,00	121 544,34
70	BZ WBK-AVIVA TU OGÓLNYCH	110 549,00	114 981,35
71	ALLIANZ POLSKA OFE	97 254,59	104 612,78
72	NORDEA OFE	89 777,74	101 696,11
73	GENERALI OFE	92 311,95	90 164,33
74	AEGON OFE	90 288,90	85 808,83
75	TUW SKOK	90 435,75	80 070,24
76	BEST	116 810,00	80 015,00
77	SG EQUIPMENT LEASING POLSKA	78 055,05	63 741,91
78	TU INTER POLSKA	61 592,00	60 911,31
79	UNIQA TU NA ŻYCIE	82 777,46	60 315,38
80	IPOPEMA SECURITIES	38 510,00	45 903,00
81	CENTRALNY DOM MAKLERSKI PEKAO	61 044,00	45 092,00
82	TUW-CUPRUM	42 461,00	44 781,96
83	T.U.W. POCZTOWE	38 266,95	43 162,56
84	OFE POCZTYLION	37 180,53	35 376,94
85	CONCORDIA CAPITAL	29 179,00	30 759,55
86	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	25 989,56	30 007,95
87	TU SKOK ŻYCIE	32 224,50	25 370,43
88	GOSPODARCZY BANK SPÓŁDZIELCZY W BARLINKU	23 116,31	22 437,39
89	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	31 845,45	22 050,99
90	KUKE	20 453,68	20 154,76
91	TU ZDROWIE	11 412,94	16 149,23
92	DOM MAKLERSKI W INVESTMENTS	4 429,71	15 578,66
93	FAST FINANCE	13 950,00	13 164,00
94	CAPITAL PARTNERS	22 670,43	11 973,50
95	MACIF ŻYCIE TUW	8 236,00	9 923,35
96	TUW REJENT-LIFE	7 795,00	8 330,00
97	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	8 711,50	7 858,15
98	CREDIT AGRICOLE TU	1 947,97	5 833,93
99	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	5 129,00	5 613,19
100	ATLANTIS	1 202,00	2 390,00



Stabilizacja rynku bankowego w Polsce i na świecie

W roku 2016 sytuacja rynku bankowego w Polsce i na świecie pozostawała stabilna, czemu sprzyjało rysujące się ożywienie gospodarcze oraz środowisko historycznie niskich stóp procentowych.



Dr Aleksandra Nocoń

Wobec tych uwarunkowań, coraz częściej przedmiotem wzmożonej dyskusji zarówno środowisk akademickich, jak i praktyków sfery gospodarczej, staje się proces normalizacji nie tylko w kontekście polityki pieniężnej, a więc powrotu do jej kształtu sprzed globalnego kryzysu finansowego, to jest standardowej polityki monetarnej, lecz także normalizacji sektora bankowego w rozumieniu stabilizowania warunków ich funkcjonowania oraz przywrócenia dobrej kondycji finansowej.

Tendencja wzrostowa wielkości sektora bankowego

W polskim sektorze bankowym obserwuje się utrzymującą się tendencję wzrostową wielkości sektora bankowego, mierzonego wartością aktywów ogółem wszystkich banków, w relacji do PKB (nieco ponad 90 proc.), a bieżące warunki nie wskazują na nadmierne zadłużenie gospodarki. Ponadto, w warunkach

niskich stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego odnotowano stabilny wzrost gospodarczy, który w powiązaniu z korzystną sytuacją na rynku pracy, sprzyjał przyrostowi akcji kredytowej banków. Tym bardziej, iż działalność kredytowa instytucji bankowych stanowi ważne źródło finansowania gospodarki oraz w głównej mierze warunkuje zyskowność i wypłacalność sektora bankowego. Tempo wzrostu akcji kredytowej w ostatnim okresie w Polsce było jednym z najwyższych spośród wszystkich krajów członkowskich Unii Europejskiej. Czynniki makroekonomiczne dają również podstawy do oczekiwania dalszego umiarkowanego wzrostu akcji kredytowej, przy utrzymaniu stabilnego wzrostu gospodarczego oraz historycznie niskich stóp procentowych. Z kolei od strony popytowej dynamikę kredytów może osłabiać dalszy spadek zyskowności banków oraz konieczność utrzymywania wyższych współczynników kapitałowych, wynikająca z rosnącej roli dyscypliny regulacyjnej w stabilizowaniu rynku bankowego.

Rośnie rola otoczenia regulacyjnego

W kontekście międzynarodowym, sektor bankowy gospodarki globalnej stabilizuje się, jednakże wciąż odczuwane są skutki jednego z najdotkliwszych kryzysów finansowych współczesnego świata. Strefa euro boryka się nadal z problemami kryzysu finansów publicznych, z kolei w Stanach Zjednoczonych upatruje się kontynuacji rysującego się, powolnego ożywienia gospodarczego. Przewiduje się także, iż w najbliższych la-

tach nastąpi silny rozwój sektorów bankowych krajów wschodzących (zwłaszcza Chin i krajów Ameryki Łacińskiej). Jednocześnie, w całej gospodarce światowej – wobec doświadczeń globalnego kryzysu finansowego i zbyt dużej pobłażliwości regulacyjnej, nieskutecznego nadzoru nad rynkiem bankowym, nadmiernego ryzyka towarzyszącego działalności bankowej oraz braku nadzoru nad innowacyjnymi instrumentami finansowymi, wciąż wzrasta rola otoczenia regulacyjnego, którego celem jest zapewnienie stabilności systemu finansowego, a w szczególności sektora bankowego, będącego kluczowym ogniwem tego systemu.

Bardziej odporni na wstrząsy

W roku 2016 w gospodarce światowej, podobnie jak w Polsce, obserwuje się jednak powolny proces stabilizacji globalnego rynku bankowego. Banki są obecnie bardziej odporne na wstrząsy kredytowe oraz płynnościowe, co jest efektem tworzącego się nowego otoczenia regulacyjnego, sprzyjającego zwiększeniu zabezpieczenia kapitałowego banków, podwyższania buforów płynnościowych oraz zmniejszania niedopasowania terminów zapadalności aktywów i pasywów. Dla banków priorytetem jest także poprawa jakości aktywów, większe zorientowanie na klienta, cyfrowa konwergencja usług oraz zwalczanie konkurencji ze strony instytucji pozabankowych. Z drugiej jednak strony, rynek bankowy na świecie wciąż funkcjonuje w warunkach widocznych problemów strukturalnych i niewłaściwych modeli biznesowych podmiotów bankowych. Dodatkowo, niska inflacja oraz nie-



Banki adaptują się do nowych warunków

Wynik finansowy netto osiągnięty przez sektor bankowy w I kwartale 2016 r. wyniósł 3,2 mld zł i był o 23 proc. niższy w stosunku do analogicznego okresu ub.r. Spadek wyników odnotowano w 331 podmiotach skupiających 50,5 proc. aktywów sektora (15 podmiotów wykazało stratę w łącznej wysokości 438 mln zł.). Pogorszenie wyników związane było z nowym i trudnym środowiskiem, w jakim przyszło bankom funkcjonować.



dr inż. Anna Pyka

Wymienić tu trzeba niskie stopy procentowe, czynniki regulacyjne mające odzwierciedlenie w kosztach (m.in. opłaty na BFG, opłaty na Fundusz Wsparcia Kredytobiorców, podatek od niektórych instytucji finansowych – tzw. podatek bankowy) oraz szereg obostrzeń, którym banki są poddane (choćby przez współczynniki wypłacalności).

Banki dostosowały się do nowych uwarunkowań

Wynik finansowy netto sektora bankowego po pierwszym półroczu 2016 r. (zysk netto 8,0 mld zł, czyli wzrost o 1,2 proc. versus pierwsze półrocze 2015 r.) wskazywać by mógł, że banki w krótkim okresie z powodzeniem dostosowały się do nowych uwarunkowań. Niestety nie jest to tak klarowne, bowiem poprawa wyniku finansowego sektora bankowego w II kwartale br. wynikała głównie ze zdarzenia jednorazowego, jakim była sprzedaż akcji Visa Europe, na czym polskie banki zarobiły ok. 2 mld zł. Wyniki lipcowe pokazują powrót do gorszych wyników r/r – sektor odnotował (tylko) 9,3 mld zł zysku netto, co pokazuje wynik słabszy o 100 mln zł aniżeli w lipcu 2015.

Prognozy tworzone przez banki z początkiem 2016 roku zakładały pogorszenie wyników finansowych netto w stosunku do 2015 r. w granicach 9-10 proc. Po wynikach za lipiec i przy wyłączeniu one-off'a w postaci sprzedaży akcji Visa można zakładać, że gros tych przewidywań się sprawdzi (należy pamiętać, że spadek rentowności rodzić może ryzyko zmniejszenia skłonności inwestorów do inwestowania w banki, co z kolei niektórym podmiotom mogłoby ograniczać możliwości pozyskania kapitału na rynku).

W poszukiwaniu sposobów adaptacji

To, co ważne w prognozowaniu i ocenie wyników sektora bankowego, to fakt, że banki szukają sposobów adaptacji do nowych warunków i utrzymania stopy zwrotu dla właścicieli – chociażby poprzez poprawę wyniku odsetkowego oraz skuteczne „obchodzenie” podatku bankowego. Wynik odsetkowy sektora bankowego w pierwszym półroczu br. wyniósł 18,5 mld zł (wzrost o 8,7 proc. w porównaniu do poprzedniego półrocza). Poprawa wyniku odsetkowego jest rezultatem dokonanych przez banki zmian w polityce depozytowo-kredytowej – obniżenie oprocentowania depozytów dla gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, wzrost oprocentowania kredytów dla gospodarstw domowych. Pozytywnie na wyniki sektora bankowego wpływa także dokonywana przez same banki zmiana modelu działania – wzrost udziału papierów skarbowych w strukturze aktywów (po IQ2016 o 51,1 mld zł, tj. o 25,8 proc.) w celu obniżenia kwoty podatku bankowego

(po lipcu wpływy z podatku bankowego od wszystkich płatników podatku – nie tylko banków – sięgnęły 1,75 mld zł). Dzięki tej operacji i przy założeniu, że banki utrzymają do końca 2016 r. powiększony stan papierów skarbowych banki znacząco zmniejszą kwotę podatku w stosunku do sytuacji, gdyby nie dokonały zmian w strukturze aktywów. W badaniach przeprowadzonych przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego banki relatywnie duże, o wysokiej rentowności wskazują, że wprowadzenie niniejszej daniny nie wpłynęło na bieżącą sytuację banku. Podkreślały jednak, że podatek wpływa na zdolność do wypracowywania zysku w długim okresie, co będzie mieć wpływ na dynamikę akcji kredytowej. Inne banki wskazywały, że wprowadzenie podatku, poza wpływem na rentowność, skutkowało zmianą zarządzania bilansem oraz spółkami zależnymi. Banki deklarowały, że dokonały zmiany struktury rezerw płynnościowych (wcześniej wspomniany wzrost zainteresowania papierami skarbowymi), ograniczenia transakcji międzybankowych oraz transakcji repo oraz reverse repo.

Systematyczne wzmocnienie pozycji kapitałowej

To co jest niewątpliwym pozytywnym w ocenie sytuacji finansowej sektora bankowego to sytuacja kapitałowa banków (w I kwartale 2016 nastąpiło dalsze – po upadku SBRzR w Wołominie – systematyczne wzmocnienie pozycji kapitałowej sektora bankowego i spełnienie – z nadwyżką – wymagań kapitałowych). Pozytywny miar adekwatności rodzajach banków można uznać za zadowalające (wg stanu na koniec pierwszego kwartału 2016 r. łączny współczynnik kapitałowy sektora wyniósł 17,1 proc., co oznacza, że sektor jako całość spełniał wymagania regulacyjne określone w tzw. pakiecie CRD IV/CRR w zakresie minimalnej wysokości tego współczynnika – nie mniej niż 8,0 proc. aktywów ważonych ryzykiem). Na koniec marca 2016 r. tylko jeden bank spółdzielczy nie spełniał minimalnych wymogów regulacyjnych. Natomiast sześć banków komercyjnych oraz trzydzieści sześć banków spółdzielczych nie spełniało zaleceń KNF w sprawie minimalnych poziomów współczynników kapitałowych (10,25 proc. oraz 13,25 proc. łącznej kwoty ekspozycji na ryzyko powiększonych o tzw. domiar).

Autorka jest ekspertem Katedry Bankowości i Rynków Finansowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach

dostateczny popyt na kapitał wskazują, iż brak jest perspektyw co do wzrostu przyszłych zysków banków. Dlatego też instytucje bankowe dokonują inwestycji biznesowych i technologicznych, aby zmienić funkcjonujące modele biznesowe, dostosować się do nowych norm regulacyjnych, rozwijać nowe kanały komunikacji z klientem, wykorzystać w pełni dostępne analizy potrzeb swoich odbiorców oraz zapobiegać oszustwom finansowym.

Na tym tle może się wydawać, iż pokonanie wciąż istniejących barier stabilnego i trwałego rozwoju rynku bankowego na świecie wymaga jeszcze długiego okresu, co sprawia, że normalizacja w sektorze bankowym nie rozpocznie się w możliwym do przewidzenia okresie.

Autorka jest ekspertem Katedry Bankowości i Rynków Finansowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach

BANKI WG WIELKOŚCI PRZYCHODÓW (I PÓŁROCZE 2016 R.)

LP	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2016 R.
1	PKO BP	6 324 438,00	6 258 697,00
	BANK ZACHODNI WBK	3 988 759,00	4 094 202,00
2	BANK PEKAO	3 922 107,00	3 805 223,00
3	mBANK	2 609 727,00	2 461 168,00
4	BANK BGŻ BNP PARIBAS	1 111 458,00	1 564 280,00
5	BANK MILLENNIUM	1 500 938,00	1 461 623,00
6	ALIOR BANK	1 632 094,00	1 412 854,00
7	ING BANK ŚLĄSKI	1 169 300,00	1 255 900,00
8	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA	1 137 769,07	1 159 472,17
9	RAIFFEISEN BANK POLSKA	1 134 087,00	1 117 741,09
10	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	948 444,00	944 827,00
11	BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	749 813,79	758 479,00
12	GETIN NOBLE BANK	739 877,00	709 823,00
13	DEUTSCHE BANK POLSKA	646 748,00	645 812,00
14	EUROBANK	448 513,77	471 533,57
15	IDEA BANK	328 170,00	429 796,00
16	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	418 377,00	396 089,00
17	BANK POCZTOWY	226 204,00	225 698,00
18	SGB	239 446,00	224 583,00

BANKI WG DYNAMIKI PRZYCHODÓW

LP	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2016 R.	DYNAMIKA
1	BANK BGŻ BNP PARIBAS	1 111 458,00	1 564 280,00	40,74
2	IDEA BANK	328 170,00	429 796,00	30,97
3	ING BANK ŚLĄSKI	1 169 300,00	1 255 900,00	7,40
4	EUROBANK	448 513,77	471 533,57	5,13
5	BANK ZACHODNI WBK	3 988 759,00	4 094 202,00	2,64

”
To co jest niewątpliwym pozytywnym w ocenie sytuacji finansowej sektora bankowego to sytuacja kapitałowa banków (w I kwartale 2016 nastąpiło dalsze – po upadku SBRzR w Wołominie – systematyczne wzmocnienie pozycji kapitałowej sektora bankowego i spełnienie – z nadwyżką – wymagań kapitałowych).

25 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	NAZWA INSTYTUCJI	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW OGÓŁEM (W TYS. ZŁ) I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW OGÓŁEM (W TYS. ZŁ) I PÓŁROCZE 2016 R.	DYNAMIKA
1	DM W INVESTMENTS	4 429,71	15 578,66	251,69
2	CREDIT AGRICOLE TU	1 947,97	5 833,93	199,49
3	ATLANTIS	1 202,00	2 390,00	98,84
4	AXA TUIR	127 279,62	202 319,96	58,96
5	GENERALI T.U.	446 228,07	687 970,81	54,17
6	TU ZDROWIE	11 412,94	16 149,23	41,50
7	BANK BGŻ BNP PARIBAS	1 111 458,00	1 564 280,00	40,74
8	IDEA BANK	328 170,00	429 796,00	30,97
9	TUnŻ EUROPA	464 346,37	606 460,28	30,61
10	TUW TUW	228 218,43	291 469,35	27,72
11	TUnŻ CARDIF POLSKA	107 983,71	137 736,75	27,55
12	AVIVA TU OGÓLNYCH	209 731,00	256 591,96	22,34
13	LINK4 TU	250 867,00	305 461,64	21,76
14	GK PZU	10 420 958,00	12 572 118,00	20,64
15	MACIF ŻYCIE TUW	8 236,00	9 923,35	20,49
16	KRUK	263 129,00	315 398,00	19,86
17	IPOPEMA SECURITIES	38 510,00	45 903,00	19,20
18	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	25 989,56	30 007,95	15,46
19	POLISA-ŻYCIE TU S.A VIENNA INSURANCE GROUP	135 647,00	154 001,00	13,53
20	NORDEA OFE	89 777,74	101 696,11	13,28
21	T.U.W. POCZTOWE	38 266,95	43 162,56	12,79
22	SOPOCKIE TU ERGO HESTIA	1 806 451,34	2 034 130,12	12,60
23	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	109 199,06	122 231,99	11,94
24	SKANDIA ŻYCIE TU	384 020,70	429 105,64	11,74
25	EFL	230 870,00	255 523,00	10,68

UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE WG WIELKOŚCI PRZYCHODÓW (I PÓŁROCZE 2016 R.)

LP	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2016 R.
1	PZU ŻYCIE	4 092 342,00	3 988 576,13
2	AVIVA TUnŻ	1 100 953,49	950 663,65
3	METLIFE TUnŻIR	1 063 455,55	766 563,02
4	NATIONALE-NEDERLANDEN TUnŻ	720 528,81	649 530,92
5	OPEN LIFE TUnŻ	972 390,29	625 936,99
6	SOPOCKIE TU ERGO HESTIA NA ŻYCIE	831 730,73	613 592,26
7	TUnŻ EUROPA	464 346,37	606 460,28
8	GENERALI ŻYCIE T.U.	693 596,77	546 876,09
9	AXA ŻYCIE TU	681 158,39	517 802,40
10	SKANDIA ŻYCIE TU	384 020,70	429 105,64
11	TUnŻ WARTA	914 482,23	409 771,92
12	PKO ŻYCIE TU	582 777,74	350 606,86
13	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	426 568,00	293 121,40
14	COMPENSA TU NA ŻYCIE S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	328 497,96	237 902,02
15	AEGON TU NA ŻYCIE	492 333,00	223 063,06
16	POLISA-ŻYCIE TU S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	135 647,00	154 001,00
17	TUnŻ CARDIF POLSKA	107 983,71	137 736,75
18	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	109 199,06	122 231,99
19	BZ WBK-AVIVA TUnŻ	128 180,00	121 544,34
20	UNIQA TU NA ŻYCIE	82 777,46	60 315,38
21	TU SKOK ŻYCIE	32 224,50	25 370,43
22	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	31 845,45	22 050,99
23	TUW REJENT-LIFE	7 795,00	8 330,00
24	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	5 129,00	5 613,19



Świadomy klient kształtuje rynek

Na rynku produktów ubezpieczeniowych pojawił się nowy typ klienta. Coraz silniej wywiera on wpływ na to, w jaki sposób ubezpieczyciele budują relacje z konsumentami. Ta zmiana ma swoje odzwierciedlenie także w obszarach tworzenia zysku w towarzystwach ubezpieczeniowych, zarządzania ryzykiem czy kreowaniu nowych produktów.



Grzegorz Bors

Młodzi, mobilni i przyzwyczajeni do stałej interakcji w cyfrowym świecie klienci zmieniają biznes ubezpieczeniowy i dają mu szansę na tworzenie nowych rozwiązań w oparciu o technologię i zmianę modeli biznesowych. Wraz z nową falą konsumentów rosną oczekiwania wszystkich korzystających z ubezpieczeń. Potrzebę dostarczenia informacji dla klienta w zrozumiałym i klarownym sposobie dostrzegają także regulator rynku. Branża ubezpieczeniowa nie może pozwolić sobie na brak aktywności i marazm.

Korzyści dla konsumentów

Z początkiem roku weszła w życie nowa ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, która wprowadza szereg korzystnych uregulowań dla klientów zakładów ubezpieczeń. Główne obszary nowych regulacji to do-

stosowanie polskiego prawa do wymogów europejskiej Dyrektywy Solvency II, poprawa pozycji konsumenta, w szczególności w obszarze ubezpieczeń na życie z elementem inwestycyjnym czy też ogromne wzmocnienie Komisji Nadzoru Finansowego. Wprowadzone zmiany są odpowiedzią na wyzwania rynku i oczekiwania klientów oraz organów nadzorujących wobec ubezpieczycieli. Na szczególną uwagę zasługuje obszar informowania klientów zarówno zawierających umowy indywidualne, jak i grupowe, o warunkach umowy czy przebiegu postępowania likwidacyjnego w sytuacji wystąpienia szkody. Branża reagowała na te problemy przed wejściem w życie ustawy. Ubezpieczyciele wprowadzili Karty Produktu ułatwiające poznanie najważniejszych cech wybranego ubezpieczenia. Przed sprzedażą polis inwestycyjnych zakłady ubezpieczeń powinny przeprowadzić analizę potrzeb, wiedzy i doświadczenia w zakresie ubezpieczeń na życie oraz sytuacji finansowej klienta. Dopiero na tej podstawie mogą zaproponować odpowiedni produkt wraz z uzasadnieniem wskazującym, w jaki

sposób odpowiada on potrzebom konsumenta. Pozwala to klientom kupować to, co jest dla nich najwłaściwsze i ograniczyć ryzyko niewłaściwej sprzedaży. Ubezpieczyciele mają obowiązek informować klientów m.in. o ryzyku inwestycyjnym oraz wysokości pobieranych opłat, jak również rekomendowanym minimalnym okresie trwania umowy. Większa dbałość o poziom wiedzy klientów i dostarczenie rozwiązania odpowiadającego prawdziwym potrzebom to klucz do przyszłości sektora ubezpieczeń. Innym przykładem nowych rozwiązań w obszarze produktów inwestycyjnych jest możliwość odstąpienia przez klienta od umowy w ciągu 60 dni od dnia otrzymania po raz pierwszy rocznej informacji o wysokości świadczeń przysługujących z tytułu zawartej umowy ubezpieczenia. Konsument otrzymuje pierwszą informację rocznicową w terminie od 10 do 14 miesięcy od dnia zawarcia umowy. A więc nawet po roku może zrezygnować z ubezpieczenia i otrzymać zwrot pieniędzy. Zakład ubezpieczeń wypłaca wartość jednostek ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych według stanu na dzień otrzymania informacji o odstąpieniu pomniejszoną nie więcej niż o 4 proc.

Zaczyna się era insurtech

Zmiany na poziomie prawnym są zaledwie odzwierciedleniem potrzeb rynkowych zauważonych kilka lat temu. To, co obecnie dominuje w myśleniu o przyszłości branży ubezpieczeniowej to sprośnienie wyzwaniom technologicznym i potrzebom nowych pokoleń konsumentów. Zapewnienie należytego dostępu do informacji nie podlega dyskusji. Obserwacja i lepsze zrozumienie zachowań i oczekiwań nowych konsumentów staje się kluczowe do stworzenia nowego modelu biznesowego. Wszelchobecna

UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE WG DYNAMIKI PRZYCHODÓW

LP	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2016 R.	DYNAMIKA
1	TUnŻ EUROPA	464 346,37	606 460,28	30,61
2	TUnŻ CARDIF POLSKA	107 983,71	137 736,75	27,55
3	POLISA-ŻYCIE TU S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	135 647,00	154 001,00	13,53
4	PRAMERICA ŻYCIE TUIR	109 199,06	122 231,99	11,94



Ubezpieczyciele mają obowiązek informować klientów m.in. o ryzyku inwestycyjnym oraz wysokości pobieranych opłat. Większa dbałość o poziom wiedzy klientów i dostarczenie rozwiązania odpowiadającego prawdziwym potrzebom to klucz do przyszłości sektora ubezpieczeń.

technologia powoduje, że wśród konsumentów rośnie skłonność do kupna ubezpieczeń przez nowoczesne kanały sprzedaży. Tak dzieje się w przypadku chociażby ubezpieczeń turystycznych, które można kupić poprzez aplikację w kilku krokach nawet tuż przed wejściem na pokład samolotu. Klienci oczekują od ubezpieczycieli prostych rozwiązań umożliwiających szybki zakup ubezpieczenia. Wykorzystywanie nowych technologii pozwala ułatwić kontakt z ubezpieczycielem zarówno w fazie zakupu polisy, jak i likwidacji szkody. Dochodzenie do perfekcji w tych obszarach pomaga zdobyć przewagę konkurencyjną. Kanały kontaktu z klientem są coraz częściej poddawane zewnętrznej ocenie. Rośnie popularność internetowych porównywarek produktów finansowych. To dużo wygodniejsze niż przeszukiwanie witryn ubezpieczycieli. Wyniki badań IBM Institute for Business Value wskazują, że konsumenci mają ograniczone zaufanie do firm ubezpieczeniowych. Blisko 90 proc. przedstawicieli najmłodszej grupy wiekowej bardziej wierzy komentarzom znajomych oraz przeczytanym opiniom na temat produktów i usług przed dokonaniem zakupu. Niezależnie więc od zmieniających się okoliczności jedna wartość pozostaje niezmienna – reputacja. Wyższe oczekiwania i świadomość klientów w coraz większym stopniu wpływają na kształt rynku ubezpieczeń. Jest to bardzo pozytywna informacja. Świadomości klienci i adekwatne do ich potrzeb produkty mogą zaowocować dla ubezpieczycieli długofalową relacją z konsumentami, a w konsekwencji stabilnym portfelem.

Autor jest wiceprezesem TU Europa i TU na Życie Europa

Lepiej zapłacić, niż czekać

Trendy na rynku prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych są ściśle związane z ogólną kondycją zdrowotną społeczeństwa, jego starzeniem się oraz z sytuacją w publicznej służbie zdrowia.



Artur Białkowski

Najnowsze wyniki Barometru Fundacji Watch Health Care potwierdzają, że dostęp do świadczeń zdrowotnych w Polsce jest od wielu lat ograniczony. Jedną z największych bolączek pacjentów NFZ są długie kolejki oczekiwania do lekarzy specjalistów. Średni czas oczekiwania do lekarza specjalisty wynosi 2,5 miesiąca, jednak w przypadku niektórych specjalności kolejki są znacznie dłuższe.

Wyższe prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego nad NFZ

Porównując rok do roku, kolejki do lekarzy specjalistów nie zmalały, a na-

wet się wydłużają. Według najnowszych danych Barometru WHC (dane zebrane na przełomie czerwca i lipca 2016 r.) średni czas oczekiwania na pierwszorazową wizytę np. u endokrynologa wynosi 9,8 miesiąca, jednak w niektórych rejonach Polski czas jest znacznie dłuższy. Oprócz endokrynologii największe bariery napotyka pacjenci oczekujący na wizytę do: ortodonta (11,8 mies.); angiologa (7,1); kardiologa (7,1 mies.); immunologa (5,9 mies.); urologa (4,8 mies.). W sektorze prywatnych ubezpieczeń widzimy, z roku na rok, rosnącą liczbę pojedynczo wykupywanych wizyt u lekarzy specjalistów oraz wzrost ilości zakupów pakietów motywowanych także potrzebą dostępu do lekarzy specjalistów. Polacy nie chcą, a często nie mogą czekać, z wizytą u specjalisty kilka czy kilkanaście miesięcy.

Szybki dostęp

Prywatna opieka medyczna zapewnia im szybki dostęp do po-

żądanego lekarza specjalisty w komfortowych warunkach: umówiona godzina, wygodne poczekalnie przed gabinetem, brak kolejek i nerwów. Jednym słowem Polacy znajdują w prywatnych ubezpieczeniach to, czego najbardziej potrzebują: gwarancję dostępu do specjalisty, kiedy jest on najbardziej potrzebny. Zauważamy także kolejny trend, a mianowicie potrzebę kompleksowej opieki w przypadku hospitalizacji, np. powypadkowej.

Większa świadomość

Notujemy coraz większe zainteresowanie tego typu usługą i ubezpieczeniem, które by ją obejmowało. Polacy są także coraz bardziej świadomi wagi zapobiegania chorobom

i to skutkuje rosnącym zainteresowaniem ubezpieczeniami zawierającymi programy profilaktyczne, badania kontrolne – tzw. okresowe przeglądy zdrowia, szczepienia odpornościowe oraz doradztwo dietetyczno-ruchowe. Zdrowie dla Polaków jest nie tylko jedną z najbardziej cenionych wartości, ale także ma dla nich wymiar ekonomiczny. Potrzebujemy dobrej kondycji zdrowotnej, by móc pracować, rozwijać się, zadbać o siebie i rodzinę oraz realizować cele życiowe, dlatego, mimo posiadanego ubezpieczenia NFZ, jesteśmy gotowi zapłacić za szybki dostęp do pożądanego lekarza i świadczeń medycznych.

Autor jest wiceprezesem zarządu, dyrektorem ds. komercyjnych Medicover



UBEZPIECZENIA OGÓLNE WG WIELKOŚCI PRZYCHODÓW (I PÓŁROCZE 2016R.)

LP.	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2016 R.
	PZU	4 242 092,00	5 257 564,25
1	SOPOCKIE TU ERGO HESTIA	1 806 451,34	2 034 130,12
2	TUIR WARTA	1 919 353,20	1 926 466,62
3	TUIR ALLIANZ POLSKA	877 315,00	899 848,47
4	GENERALI T.U.	446 228,07	687 970,81
5	COMPENSA TU S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	598 790,41	585 280,47
6	INTERRISK TU SA VIENNA INSURANCE GROUP	433 561,52	433 715,68
7	GOTHAER TU	293 690,09	309 050,93
8	LINK4 TU	250 867,00	305 461,64
9	TUW TUW	228 218,43	291 469,35
10	AVIVA TU OGÓLNYCH	209 731,00	256 591,96
11	AXA TUIR	127 279,62	202 319,96
12	PTR	310 564,49	192 226,18
13	TU EUROPA	363 963,16	175 768,50
14	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	143 585,29	157 353,06
15	TU EULER HERMES	146 249,61	153 596,68
16	TUZ TUW	186 319,01	149 720,64
17	CONCORDIA POLSKA TUW	121 620,00	124 993,81
18	BZ WBK-AVIVA TU OGÓLNYCH	110 549,00	114 981,35
19	TU INTER POLSKA	61 592,00	60 911,31
20	TUW- CUPRUM	42 461,00	44 781,96
21	T.U.W. POCZTOWE	38 266,95	43 162,56
22	CONCORDIA CAPITAL	29 179,00	30 759,55
23	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	25 989,56	30 007,95
24	KUKE	20 453,68	20 154,76
25	TU ZDROWIE	11 412,94	16 149,23
26	MACIF ŻYCIE TUW	8 236,00	9 923,35
27	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	8 711,50	7 858,15
28	CREDIT AGRICOLE TU	1 947,97	5 833,93

UBEZPIECZENIA OGÓLNE WG DYNAMIKI PRZYCHODÓW

LP	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2016 R.	DYNAMIKA
1	CREDIT AGRICOLE TU	1 947,97	5 833,93	199,49
2	AXA TUIR	127 279,62	202 319,96	58,96
3	GENERALI T.U.	446 228,07	687 970,81	54,17
4	TU ZDROWIE	11 412,94	16 149,23	41,50
5	TUW TUW	228 218,43	291 469,35	27,72
6	PZU	4 242 092,00	5 257 564,25	23,93
7	AVIVA TU OGÓLNYCH	209 731,00	256 591,96	22,34
8	LINK4 TU	250 867,00	305 461,64	21,76
9	MACIF ŻYCIE TUW	8 236,00	9 923,35	20,49
10	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	25 989,56	30 007,95	15,46
11	T.U.W. POCZTOWE	38 266,95	43 162,56	12,79
12	SOPOCKIE TU ERGO HESTIA	1 806 451,34	2 034 130,12	12,60
13	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	143 585,29	157 353,06	9,59
14	TUW- CUPRUM	42 461,00	44 781,96	5,47
15	CONCORDIA CAPITAL	29 179,00	30 759,55	5,42
16	GOTHAER TU	293 690,09	309 050,93	5,23
17	TU EULER HERMES	146 249,61	153 596,68	5,02
18	BZ WBK-AVIVA TU OGÓLNYCH	110 549,00	114 981,35	4,01
19	CONCORDIA POLSKA TUW	121 620,00	124 993,81	2,77
20	TUIR ALLIANZ POLSKA	877 315,00	899 848,47	2,57

Trendy inwestycyjne w Polsce i w Europie

Podobnie jak w przypadku wielu sektorów gospodarki, na rynku inwestycji również można zaobserwować pewne trendy. Te można zróżnicować nie tylko ze względów geograficznych, ale także na podstawie stanu zaможności danego społeczeństwa.

Seweryn Masalski

W Polsce, w której poziom oszczędzania pozostaje na bardzo niskim poziomie, społeczeństwo ceni sobie stabilną stopę zwrotu oraz bezpieczeństwo. Pomimo faktu, że to nadal depozyty bankowe pozostają najbardziej preferowaną formą oszczędzania, to w ostatnim czasie na krajowym rynku można zaobserwować pewne zmiany i nowe tendencje. Co ciekawe, również mieszkańcy całej Europy wydają się coraz bardziej ostrożni w swoich decyzjach inwestycyjnych. Europejczycy w 2016 roku wypłacili z funduszy akcyjnych ponad 2,7 mld euro i podobnie jak Polacy zaufali funduszom pieniężnym i gotówkowym. Tymczasem w kontekście najbardziej zamożnej części społeczeństwa, globalne trendy skoncentrowane są na ryzykownych formach alokacji kapitału m.in. funduszach venture capital.

Złoty czas dla obligacji

W czasach historycznie niskich stóp procentowych swój złoty

okres przeżywają obligacje, zwłaszcza korporacyjne, które gwarantują znacznie wyższą stopę zwrotu niż najbardziej popularne w Polsce depozyty bankowe czy też obligacje skarbowe. Co więcej, globalne prognozy gospodarcze wydają się wspierać dalszy rozwój rynku obligacji. Dlatego też, ostatnimi czasy na polskim, ale również europejskim, rynku funduszy inwestycyjnych największym uznaniem cieszą się fundusze pieniężne i gotówkowe. Niemniej jednak, warto podkreślić, że pomimo niskiego poziomu do ryzyka, najlepsze jednostki w tej grupie osiągają roczną stopę zwrotu na poziomie 3,5 proc. – 3,8 proc., co czyni je bardzo atrakcyjną formą alokacji oszczędności. Takie zadania spełnia m.in. MM Prime Depozytowy FIZ, który w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy osiągnął stopę zwrotu równą 3,85 proc., najwyższą w swojej grupie porównawczej.

Atrakcyjne rozwiązanie

Tymczasem zamożniejsza część społeczeństwa Starego Konty-

entu coraz częściej angażuje swoje środki w funduszach venture capital, które określane są także mianem inwestycji wysokiego ryzyka. Uczestnictwo w tego rodzaju funduszu opiera się na powierzeniu kapitału spółce we wczesnej fazie rozwoju, co automatycznie generuje istotne czynniki ryzyka. Tym niemniej, inwestycje te stanowią naprawdę atrakcyjne rozwiązanie (oczekiwana roczna stopa zwrotu wynosi co najmniej 15 proc.). Ponadto, działalność funduszy venture capital wspiera młodych przedsiębiorców, którzy na początku swojej działalności mają trudności ze znalezieniem źródeł finansowania. To natomiast w skali makro wpływa na rozwój biznesu oraz gospodarki.

Osiągnąć wysoką stopę zwrotu

W Polsce bardzo dużą popularnością cieszą się również inwestycje na rynku nieruchomości. Polityka niskich stóp procentowych, która znacząco obniżyła koszty spłaty kredytu, przyzwoiło tempo wzrostu gospodarczego, rosnące wynagrodzenia oraz hojna polityka społeczna sprawiają, że tego rodzaju forma alokacji kapitału stała się dla wielu Polaków znacznie bardziej dostępna. Co więcej, inwestycje w nieruchomości odznaczają się względnie bezpieczeństwem, a w długim terminie pozwalają osiągnąć wysoką stopę zwrotu. Niniejszy trend inwestycyjny potwierdzają wyniki spółek deweloperskich, które systematycznie rosną, co znajduje swoje odzwierciedlenie w solidnych wzrostach indeksu WIG – Deweloperzy.

Wzrost awersji do ryzyka

Słowem podsumowania, bardzo wyraźnym trendem w całej Europie wydaje się wzrost awersji do ryzyka, co przejawia się powszechnym spadkiem zainteresowania funduszami akcyjnymi. Niemniej jednak, wycofane środki nie są chowane do przysłowiowej „skarpety”, a inwestowane w zyskujące coraz większe uznanie jednostki uczestnictwa funduszy rynku pieniężnego. Podobny trend można zaobserwować w Polsce, jednakże efekt ten jest również pochodną odejścia części społeczeństwa od mało atrakcyjnych lokat bankowych, które zdominowały polski rynek inwestycyjny. Co więcej, należy podkreślić, że do łask polskich inwestorów powrócił rynek nieruchomości. Natomiast w przypadku najzamożniejszych aktualny trend inwestycyjny jest globalny i jednoznaczny – alokacja kapitału w funduszach venture capital.

Autor jest zarządzającym MM Prime TFI

UWARUNKOWANIA ROZWOJU SEKTORA FINANSOWEGO

W wyniku analiz polskiej gospodarki przez Komisję Europejską jako priorytety działań dla Polski w 2016 r. wskazano trzy główne filary polityki gospodarczej i społecznej UE: ożywienie inwestycji, realizację reform strukturalnych służących modernizacji gospodarek państw członkowskich oraz odpowiedzialną politykę budżetową.



Beata Kielan

Pomimo obniżenia przez Bank Światowy prognozy wzrostu PKB Polski w 2016 r. do 3,2 proc. z 3,7 proc. a w 2017 r. do 3,4 proc. z 3,5 proc. nasza gospodarka wciąż rozwija się stabilnie. Przewiduje się, że w latach 2016 i 2017 napędzany popytem krajowym realny PKB będzie rósł znacznie powyżej średniej UE.

Zmory rynku finansowego

Przewiduje się, że głównym motorem wzrostu gospodarczego pozostanie spożycie prywatne, ze względu na rosnące płace, zatrudnienie i transfery fiskalne. Spodziewany jest silny wzrost inwestycji prywatnych w związku z już wysokim stopniem wykorzystania mocy produkcyjnych. Marże zysku powinny utrzymać się na wysokim poziomie, ale pewne decyzje polityczne, które już zostały podjęte i które obecnie są zapowiadane, mogą wpłynąć niekorzystnie na zaufanie i inwestycje w sektorze przedsiębiorstw. Plan Morawieckiego nie ruszy bez realnego zaangażowania biznesu. Inwestycje w innowacyjne projekty wymagają prywatnego inwestora, gdyż wdrażanie innowacji obciążone jest sporym ryzykiem, którego nie chcą ponosić instytucje finansowe, które obecnie mają swoje własne problemy. Jednym z nich jest nowy podatek od aktywów instytucji finansowych, który może odbić się niekorzystnie na inwestycjach, zwłaszcza jeśli w odpowiedzi na jego wprowadzenie banki podniosą oprocentowanie kredytów, aby zrekompenzować koszt podatku. Mimo tego w Polsce wciąż regulacje dotyczące sektora finansowego preferują dużych graczy na rynku. Dotyczy to zwłaszcza Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych i domów maklerskich powiązanych kapitałowo z bankami. Takie działania regulatora spowodują „ucieczkę” mniejszych Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych np. do Luksemburga, gdzie proces rejestracji, kontaktów z regulatorami jest przyjaźniejszy i przewidywalny nawet dla małych i średnich TFI.

Fundusze unijne

Odrębny temat stanowi jakość regulacji dotyczących sektora finansowego, które są implementowane do naszego prawodawstwa bez uwzględnienia polskiej specyfiki – często na zasadzie prostego kopiowania, bez głębszej refleksji, a nawet z błędami w tłumaczeniu oryginalnych regulacji, które wypaczają sens i intencje unijnych prawodawców. Inny problem dla rozwoju rynku finansowego w Polsce stanowi zahamowanie absorpcji Funduszy Unijnych. Przyznał to sam wiceminister rozwoju Jerzy Kwieciński, który powiedział, że inwestycje w bieżącym roku się zatrzymały, gdyż inwestycje z nowej perspektywy są opóźnione o około rok. W przypadku kolei opóźnienie to opóźnienie sięga już dwóch lat. Niedostateczna ilość inwestycji skutkuje zmniejszeniem ich finansowania poprzez instrumenty dostępne na rynku finansowym np. kredyt, obligacje korporacyjne. Brak ciągłości finansowania z tego powodu jeszcze bardziej chwycie rynkiem obligacji korporacyjnych. W I kwartale 2016 r. na polskim rynku obligacji korporacyjnych z 13 emisji zapadających, w 2 wystąpił problem z wykupem lub terminową wypłatą odsetek. Porównując ich ilość ze wszystkimi emisjami wygasłymi w tym okresie, ich procentowy udział zmalał w znaczącym stopniu z ok. 20 proc. do 15 proc. Mimo tego udział obligacji w stanie nieregularnym utrzymuje się na stałym poziomie – między 30 proc. a 20 proc. do wykupowanych obligacji, podczas gdy udział nieregularnych obligacji do całego rynku wynosi około 4 proc. – jest niższy niż poziom niewypłacalności w całej gospodarce. Potwierdza to tezę, że najwyższe ryzyko inwestycji w obligacje występuje w momencie rolowania, a największe problemy mają firmy, które opierają się na krótkich emisjach oraz fundusze wyceniane w oparciu o wewnętrzne stopy zwrotu (IRR) i krótkoterminowy dług. Remedium na tę bolączkę rynku obligacji korporacyjnych może być zmiana sposobu wyceny inwestycji z wewnętrznych stóp zwrotu (IRR) na wycenę rynkową – bardziej realną.

Autorka jest prezesem GoTFI

OFE WG WIELKOŚCI PRZYCHODÓW (I PÓŁROCZE 2016R.)

LP	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2016 R.
1	AVIVA OFE AVIVA BZ WBK	492 863,18	469 965,87
2	OFE PZU „ZŁOTA JESIEŃ”	288 991,70	272 632,08
3	AXA OFE	136 482,99	136 979,71
4	ALLIANZ POLSKA OFE	97 254,59	104 612,78
5	NORDEA OFE	89 777,74	101 696,11

OFE WG DYNAMIKI PRZYCHODÓW

LP	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2016 R.	DYNAMIKA
1	NORDEA OFE	89 777,74	101 696,11	13,28
2	ALLIANZ POLSKA OFE	97 254,59	104 612,78	7,57
3	AXA OFE	136 482,99	136 979,71	0,36

DOMY MAKLERSKIE WG WIELKOŚCI PRZYCHODÓW (I PÓŁROCZE 2016R.)

LP	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2016 R.
1	IPOPEMA SECURITIES	38 510,00	45 903,00
2	CENTRALNY DOM MAKLERSKI PEKAO	61 044,00	45 092,00
3	DOM MAKLERSKI W INVESTMENTS	4 429,71	15 578,66

DOMY MAKLERSKIE WG DYNAMIKI PRZYCHODÓW

LP	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2015 R.	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW I PÓŁROCZE 2016 R.	DYNAMIKA
1	DOM MAKLERSKI W INVESTMENTS	4 429,71	15 578,66	251,69
2	IPOPEMA SECURITIES	38 510,00	45 903,00	19,20