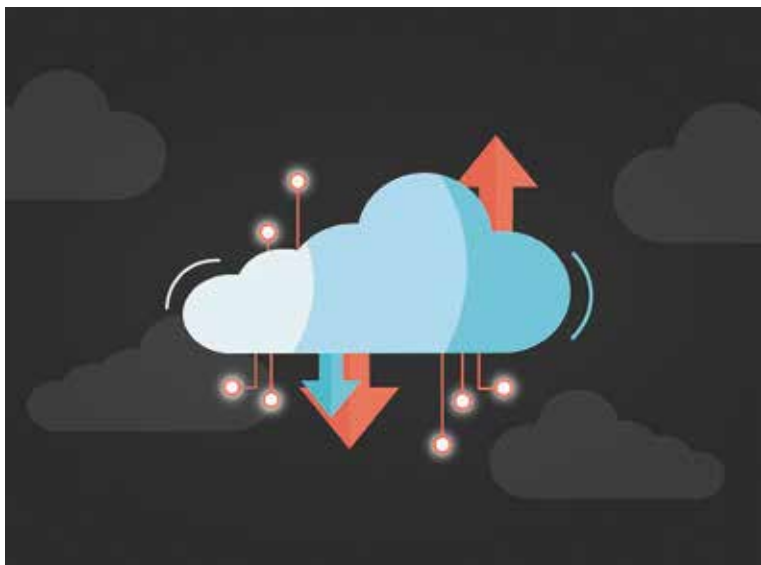






**ORDER
FINANSOWY**
Home&Market
2019

Ordery Finansowe to projekt, który raz w roku przygotowujemy dla Państwa, żeby przedstawić, jakie produkty na rynku instytucji finansowych i okołofinansowych mogą wesprzeć Państwa biznes. Skąd wziąć pieniądze na inwestycje? Jak ubezpieczyć majątek osobisty i przedsiębiorstwa? Gdzie edukować młodych ludzi, którzy w przyszłości zasilą kadry banków, firm ubezpieczeniowych, leasingowych czy faktoringowych? Na te i inne pytania znajdziecie Państwo odpowiedź, analizując opisy wyróżnionych przez redakcję „Home&Market” produktów i czytając wypowiedzi zaproszonych na nasze łamy ekspertów. Zapraszam do lektury.



JAK CYFRYZUJE SIĘ BRANŻA FINANSOWA?

Wiele firm przygląda się nowym technologiom informatycznym i cyfrowym szukając większej rentowności, optymalizacji kosztów oraz nowych sposobów dotarcia do klientów końcowych. Nowoczesne przedsiębiorstwa muszą zdecydować, w jaki sposób dostosować się do nowych wyzwań oraz jakie działania podjąć w celu poprawy wydajności, dotarcia do kolejnych rynków i optymalizacji łańcuchów dostaw. W wielu przypadkach wsparciem dla tych procesów okazuje się cloud computing, na który coraz częściej otwiera się także branża finansowa.



**AGNIESZKA
ZIELIŃSKA**
dyrektor handlowy, Polcom

Według Forum Przemysłu Chmurowego, w Wielkiej Brytanii 85 proc. firm posiadających plan transformacji cyfrowej skorzystało z przewagi konkurencyjnej związanej z chmurą. Wynika to z faktu, że oferuje ona nieograniczone i skalowalne zasoby informatyczne, stanowiące podstawę cyfrowej transfor-

macji i może ułatwić szybkie zmiany w biznesie. Ponadto, z badań przeprowadzonych przez Forum wynika, że strategie cyfrowej transformacji służą bezpośredniemu zwiększeniu skuteczności i korzyści z implementacji chmury jako takiej.

Możliwości, jakie daje chmura obliczeniowa

Dzięki chmurze obliczeniowej banki są w stanie zaoszczędzić nawet do 40 proc. kosztów inwestycyjnych nowych projektów biznesowych, wymagających budowy dedykowanej infrastruktury IT oraz podnieść

elastyczność i szybkość dostarczania nowych produktów na rynek. Za cloud computingiem świadczą także obliczenia przeprowadzone dla Reutersa przez firmę badawczą IDC Financial Insights. Wg nich największe światowe banki, dzięki zastosowaniu chmury, zaoszczędzą 15 mld USD do 2019 roku, co pozwoli obniżyć koszty infrastruktury o 25 proc. Mówi się, że najbardziej udane transformacje cyfrowe są samofinansujące się, a ich sprawne wdrożenia świadczą o wyrażonej wartości biznesowej. Dzięki takim argumentom biznesowym program transformacji może utrzymać impet i zbudować poważne zaangażowanie kadry kierowniczej w całą organizację. 74 proc. dyrektorów finansowych Tech uważa, że przetwarzanie w chmurze będzie miało największy wpływ na ich działalność.

Dlaczego firmy sięgają po cloud computing?

Nowoczesna firma musi stale odkrywać na nowo swoje modele biznesowe. Chmura zapewnia wymaganą infrastrukturę, platformy i możliwości obliczeniowe, które pomagają firmom zachować zwinność i gotowość do zmian. Wiele firm podkreśla także, że dzięki cloud computingowi nie muszą stale balansować pomiędzy koniecznymi inwestycjami w IT a zarządzaniem wymaganą infrastrukturą. Pozwala on firmom na skalowanie w górę lub w dół, więc firmy płacą tylko za zasoby, które wykorzystują. Kolejnym czynnikiem wpływającym na decyzję o przeniesieniu danych do chmury, jest możliwość zwiększenia ochrony przed zagrożeniami, takimi jak naruszenie danych, różnego rodzaju katastrofy czy niekontrolowane wyłączenie systemu. Dzięki cloud computingowi możliwe jest tworzenie wielu kopii zapasowych. Tym samym realnie zmniejsza się ryzyko utraty danych. Najważniejszym czynnikiem z perspektywy współ-

czesnych podmiotów finansowych wydaje się być jednak możliwość podążania za cyklem innowacji, wdrażania i testowania różnorodnych rozwiązań i usług. To dzięki temu możliwe jest zwiększanie konkurencyjności rynkowej i podążanie za galopującymi przemianami rynkowymi. Chmura pomaga w sprawnej realizacji tego procesu bez konieczności korzystania ze skomplikowanych zasobów i infrastruktury. Dzięki temu firma może testować i wdrażać różne aplikacje na wielu platformach w ramach projektów eksperymentalnych, bez konieczności inwestycji w dodatkowy sprzęt IT.

Sektor finansowy korzysta z cloud computingu

Przed instytucjami finansowymi pojawiają się coraz to nowe wyzwania: rosnąca liczba danych, które trzeba przetwarzać, częste zmiany regulacji związane z ich ochroną oraz udostępnianiem i konkurencja ze strony fintechów. Rozwiązaniem w tej sytuacji, pod kątem dalszej cyfryzacji instytucji finansowych oraz zwiększania bezpieczeństwa danych, wydaje się być cloud computing. Nie bez znaczenia pozostaje także fakt, że krajowi regulatorzy coraz przychylniej patrzą w jego stronę. Coraz więcej instytucji finansowych korzysta z modelu cloud computingu. W Polcom jesteśmy naoczniymi świadkami coraz większej popularności chmury. W naszych ośrodkach obecnie swoje kluczowe usługi od wielu lat utrzymuje co najmniej 10 dużych, polskich instytucji finansowych oraz kilka zagranicznych. Są to m.in. banki i podmioty, dla których utrzymanie ciągłości działania na poziomie informatyki ma wpływ na krajową politykę informacyjną w zakresie ekonomii. Tradycyjne banki, aby mogły lepiej konkurować ze start-upami z branży fintech, muszą zwiększyć szybkość dostarczania nowych produktów na rynek oraz nastawić się na testowanie innowacji w sferze technologii. W tym miejscu chmura jest właśnie rozsądnym rozwiązaniem.

Bezpieczeństwo danych jest priorytetem

Przeniesienie rozwoju nowych produktów finansowych na platformę cloudową jest obciążone dużo niższym ryzykiem inwestycyjnym oraz pozwala w znacznym stopniu przyspieszyć proces dostarczenia nowego produktu dla użytkowników. Elastyczność i skalowalność zasobów

chmurowych pozwala na otwieranie nowych projektów biznesowych również w charakterze testów, o czym trudno jest powiedzieć w przypadku modelu on premis (zakupu infrastruktury IT na potrzeby projektu biznesowego). W zasadzie każda usługa taka jak np. usługi płatnicze lub rozwiązanie do płatności mobilnych, może zostać potencjalnie przeniesiona z tradycyjnej infrastruktury na model cloudowy. 24 stycznia 2020 roku Urząd Komisji Nadzoru Finansowego opublikował komunikat dotyczący przetwarzania przez podmioty nadzorowane informacji w chmurze. Urząd określił w nim nowy, minimalny zestaw wymagań dla podmiotów nadzorowanych wobec dostawców

chmury obliczeniowej, np. ISO 27017. Komisja Nadzoru Finansowego rekomenduje dla operatorów usług kluczowych wykorzystywanie w pierwszej kolejności data center zlokalizowanych w Polsce. Specyfika chmury – jej szybkość, skalowalność i poziom zabezpieczeń – pozwalają na sprawne otwieranie i zamykanie nowych projektów biznesowych. Ponadto, wyspecjalizowane data center jest w stanie zapewnić nie tylko odpowiednią jakość połączenia sieciowego, ale przede wszystkim odpowiedni poziom zabezpieczeń. Można więc śmiało powiedzieć, że chmura to przyszłość banków oraz wielu innych podmiotów, która będzie dla nich niezwykle opłacalna. ■

WYPOWIEDŹ EKSPERTA



O 30 PROCENT MNIJ ODRZUCONYCH KLIENTÓW? TO MOŻLIWE



JAROSŁAW FURMANIAK

odpowiedzialny za obszar Operacji i Rozwoju ERIF Biura Informacji Gospodarczej

sprzedaż przy jednoczesnym utrzymaniu ryzyka na akceptowalnym poziomie. EDM to pełniejsze wykorzystanie potencjału danych gospodarczych, jakie są w bazie ERIF. Produkt ten umożliwia zwiększenie sprzedaży poprzez efektywniejsze wykorzystanie posiadanego już portfela potencjalnych klientów danego partnera biznesowego. Prowadzone przez nas analizy na docelowych grupach naszych partnerów pokazują, że włączenie modeli EDM w ich istniejące procesy decyzyjne pozwala zaoferować współpracę nawet 30 proc. dotychczas odrzucanych klientów.

– Współpracę z partnerem biznesowym zaczynamy od zrozumienia jego potrzeb. To pomaga w stworzeniu produktu, jaki jest mu potrzebny do realizacji celów biznesowych, a często jednym z nich jest zwiększenie sprzedaży. Takim produktem jest **EDM (ERIF Decision Maker)**. Pozwala on zwiększyć

FAKTORING A BIAŁA LISTA PODATNIKÓW

Ustawa z dnia 12 kwietnia 2019, zmieniająca ustawę o podatków od towarów i usług, wprowadzająca m.in. konieczność sprawdzenia rachunku kontrahenta na Białej Liście, dotyka w dużym stopniu również faktoringu.



MARCIN STEFANIUK

dyrektor Departamentu Faktoringu i Finansowania Handlu, Bank Millennium

O jej wpływie na faktoring można mówić w dwóch kontekstach – pozytywnym i negatywnym. Pozytywny jest taki, że ustawodawca w nowej regulacji wziął pod uwagę, iż w obrocie gospodarczym na masową skalę dokonywane są cesje należności lub płatności za zobowiązania osoby trzeciej. Tym samym obydwie formy faktoringu – klasyczny i odwrotny mogą być stosowane i umowy je regulujące w zasadzie nie wymagają żadnych zmian. Biorąc pod uwagę wydane 20 grudnia 2019 r. przez Ministerstwo Finansów objaśnienia do ustawy, kwestia możliwości stosowania faktoringu i zapłaty na inny rachunek niż rachunek dostawcy nie budzi żadnych wątpliwości.

Jakie sankcje i dla kogo

Dla potwierdzenia słuszności takiego stanowiska można wskazać, że sankcje nakładane są na podatników za zapłatę „przelewem na rachunek inny niż zawarty na dzień zlecenia przelewu w wykazie”, prowadzonym przez KAS. Nie ma tu obowiązku zapłaty na rachunek podatnika, wystawcy faktury. Wystarczy zatem, aby rachunek faktora (za wyjątkiem faktora, który jest bankiem) był rachunkiem zarejestrowanym w wykazie. Dotyczy to zarówno sankcji

w podatku VAT, jak i PIT i CIT. Konsekwentnie, biorąc pod uwagę usługi faktoringu oraz niezwykle powszechne cesje wierzytelności, ustanawiane na zabezpieczenie kredytów, ustawodawca nałożył na banki i firmy faktoringowe obowiązek dalszego przekazywania otrzymanych wpłat na rachunki prowadzone przez KAS (np. art. 12 ust 4i). W ten sposób, ostatecznie zapewniony jest wpływ środków do wystawcy faktury na jego rachunek, zarejestrowany na Białej Liście.

Źródło łatwej weryfikacji

Nowa sytuacja tworzy się jedynie dla mało rozpowszechnionego faktoringu cichego, czyli usługi, w której faktor nabywa wierzytelności bez powiadomienia o tym fakcie dłużnika. Biała Lista ma tę nową w obrocie gospodarczym cechę, że jest w zasadzie jedynym źródłem łatwej weryfikacji, do kogo należy dany rachunek. Dłużnik jest w takiej sytuacji pośrednio informowany o tym, że płaci na rachunek nie należący do wystawcy faktury. Nie zmienia to wprawdzie jego sytuacji prawnej – do takiej zmiany potrzebne jest zawiadomienie o cesji, jednak może tworzyć po stronie płatcego dodatkowe pytania czy wątpliwości. Oczywiście cesja cicha jest nadal możliwa, w oparciu o rozliczenia poprzez rachunek klienta banku-wystawcy faktury. Można tu przy okazji wspomnieć dodatkowo o ograni-



czeniu tej usługi, wprowadzonych wcześniej przez rozporządzenie RODO, które nakazuje poinformować osoby fizyczne o przetwarzaniu ich danych osobowych wraz ze wskazaniem celu takiego przetwarzania.

Luki w systemie

Z drugiej strony wprowadzona regulacja nie tylko nakłada na podatnika obowiązki, które co do zasady powinien pełnić urząd (sprawdzanie, czy partner przedsiębiorcy spełnia wymogi ustawy), ale jest też bardzo rygorystyczna i trudna do stosowania w codziennej praktyce, zawiera również luki prawne, dla usunięcia których przygotowana jest już nowelizacja, będąca obecnie w procesie legislacyjnym.

Jedną z takich luk jest pominięcie rachunków własnych banków i SKOKów, które to rachunki nie są co do zasady raportowane w STiR i nie zostały w ogóle objęte nową legislacją. Należy podkreślić, że zgodnie z objaśnieniami Ministerstwa Finansów, zapłata na taki rachunek nie powoduje żadnych sankcji dla płatcego. Wynika to jednak tylko pośrednio z nowych przepisów i dla zapewnienia jednolitej interpretacji urzędów takie dodatkowe, jednoznaczne objaśnienie było niezbędne.

Ułatwienie dla płatnika

Utrudnienia techniczne, związane z Białą Listą, złagodzone są przez banki oferujące możliwość sprawdzenia rachunku w wykazie, podczas dokonywania płatności bezpośrednio w bankowości elektronicznej. Także stosowanie faktoringu odwrotnego staje się bardziej korzystne – klient przerywa w ten sposób na bank obowiązek weryfikacji rachunku wystawcy faktury.

Udostępniony już projekt „ustawy naprawczej” daje ponadto nadzieję na zmniejszenie obciążeń podatników i zawiera wyłącznie (z jednym drobnym wyjątkiem, który będzie wprowadzony od 1 stycznia 2021 r.) rozwiązania korzystne, zmierzające do złagodzenia skutków nowej ustawy. Dodatkowym, dobrym sygnałem jest fakt, iż planowane jest wdrożenie tych przepisów ze skutkiem od 1 stycznia 2020 r., co jest prawnie możliwe z uwagi na jednoznaczne korzyści uzyskiwane przez wszystkich podatników.

Należy tu wymienić np. zmianę terminu na złożenie zawiadomienia do urzędu skarbowego o zapłacie na rachunek spoza Białej Listy z 3 do

7 dni. Zmieni się również właściwość urzędu skarbowego – podatnik musi zawiadomić swój urząd, a nie trudzić się ustalaniem właściwości urzędu skarbowego odbiorcy. Ponadto, podatnik nie będzie już musiał informować wielokrotnie o zapłacie na ten sam rachunek nie istniejący w wykazie – wystarczy jednorazowe poinformowanie urzędu.

Ważną zmianą jest rozszerzenie korzystnych skutków zapłaty w formie split payment – obecnie taka zapłata wyłącza jedynie sankcje w podatku VAT, a po nowelizacji znosi również dolegliwości w podatkach dochodowych. Również zapłata za dostawy wewnątrzspółnotowe, dokonywana na rzecz podmiotu zagranicznego,

ma zostać jednoznacznie wyłączona z sankcji, nawet w przypadku, gdy podmiot ten posiada inne rachunki krajowe. Faktoringu dotyczy również wprowadzenie omawianej wyżej jednoznacznej regulacji, że rachunki własne banków i SKOKów są wyłączone z obowiązku ich sprawdzania na Białej Liście. Zatem w takim przypadku, gdy faktorem jest bank, a nie spółka banku, wystarczy jednorazowe poinformowanie o tym, że wskazany rachunek jest rachunkiem własnym, nie objętym regulacją Białej Listy. W konsekwencji nie ma konieczności sprawdzania takiego rachunku przy każdej płatności, co może ułatwić rozliczenia pomiędzy dostawcą i odbiorcą. ■

WYPOWIEDŹ EKSPERTA

ROBOTYZACJA PROCESÓW W WINDYKACJI - CZY TO MOŻLIWE?

MATEUSZ JAKÓBIAK

członek zarządu w Vindicat Sp. z o.o.

Mniejsze firmy jednoosobowe i segment MSP mogą tylko pomarzyć o automatyzacji procesów i zarzuceniu ręcznej wysyłki wezwań do zapłaty, naliczania odsetek, kosztów windykacji czy dokonywania wpisów na giełdzie wiarytelności. Od lutego 2020 roku, Vindicat.pl udostępnił każdej firmie dostęp do automatycznych procesów monitoringu i windykacji należności. Firmy nie muszą już wdrażać żadnego oprogramowania, a mają dostęp do systemu do odzyskiwania należności online. „Robot windykacyjny” udostępniony w serwisie Vindicat.pl wykonuje automatycznie pracę przeznaczoną wcze-

śniej dla całego działu windykacji. Wystarczy zaimportować listę nieuregulowanych faktur lub po prostu wprowadzić dane z faktury i wybrać opcję automatycznej obsługi. Robot automatycznie przeprowadzi cały scenariusz windykacyjny z wykorzystaniem nowoczesniejszych narzędzi do odzyskiwania należności, które do tej pory były dostępne tylko dla najlepszych firm windykacyjnych. Jego skuteczność oscyluje na poziomie 93 proc. z uwagi na to, że korzysta z narzędzi typu: wpis na giełdę długów (najbardziej rozpoznawalnej przez algorytmy google), wysyła SMS'y, e-maile oraz dokonuje wpisu do „bigów”, a co najważniejsze realizuje scenariusz oparty na żelaznej konsekwencji.

► KATEGORIA: UBEZPIECZENIE MIESZKANIA

InterRisk TU Vienna Insurance Group DOM MAX

DOM MAX zabezpiecza finanse klienta, gdy zniszczeniu ulegnie nieruchomość lub jej wyposażenie oraz wspiera w trudnych sytuacjach prawnych lub utraty zdrowia. Klienci firmy to posiadacze domu lub mieszkania niezależnie od tego, czy jest ono własnościowe, spółdzielcze czy wynajmowane. Posiadaczem może być zarówno osoba fizyczna, jak i firma.

Dlaczego DOM MAX? To nowoczesny produkt dający szeroką ochronę o unikalnych cechach w skali rynku. Chroni od wszelkich szkód powstałych na skutek nagłych i nieprzewidywanych zdarzeń – formuła all risks. Nie wyłącza szkód spowodowanych przez klienta, jego członków rodziny, a także ptaki, owady i inne zwierzęta, również własne. Odpowiada za szkody wyrządzone przez wiatr lub opad,

bez względu na ich natężenie; zalanie także gdy była przerwa w dostawie wody; powstałe na skutek przepięcia bez względu na jego charakter i bez limitów; graffiti, również w lokalach mieszkalnych. Maksymalnie długa lista zdarzeń. Ponadstandardowo ubezpieczamy hobby klienta: ogród i jego wyposażenie, a także sprzęt sportowy, fotograficzny, sprzęt elektroniczny, a nawet e-zbiory. Z ubezpieczeniem wychodzi poza mury domu: chroni w drodze, w szkole, w pracy, w hotelu, na wakacjach. Gwarantuje ochronę prawną (zwrot kosztów sądowych, a także radcy prawnego lub adwokata) oraz 12 porad prawnych na telefon wraz z ubezpieczeniem OC za szkody wyrządzone osobom trzecim to maksymalna ochrona w życiu prywatnym.

PZU UBEZPIECZENIE MIESZKANIOWE

W ramach ubezpieczenia mieszkania firma wypłaci odszkodowanie za zniszczenia, uszkodzenia w mieszkaniu oraz za kradzież wyposażenia po włamaniu. Zorganizuje i opłaci pomoc w nagłych wypadkach, np. usługę hydraulika, elektryka. W wariancie Super Plus ubezpieczenia assistance zorganizuje i opłaci również naprawę sprzętu RTV/AGD/PC, czy zdalną pomoc informatyka. Ubezpieczenie zostało przygotowane dla właścicieli oraz najemców mieszkań. W mieszkaniu można ubezpieczyć to, na czym najbardziej nam zależy. Jako ubezpieczający decydujesz, w jakiej wartości ubezpieczysz swój majątek. Dlaczego warto ubezpieczyć mieszkanie w PZU? Firma wypłaci odszkodowanie, gdy ktoś wyłudzi gotówkę lub

biżuterię od Ciebie, jeśli masz powyżej 65 lat albo od Twojego dziecka do 13 roku życia. W ubezpieczeniu OC firma odpowiada do kwoty 10 tys. zł za szkody, jakie wyrządziło Twoje dziecko do 13. roku życia, które było pod Twoim nadzorem. Nie badamy przy tym Twojej winy w nadzorze. PZU pokrywa koszty poszukiwania awarii instalacji, np. wodnej, elektrycznej. Zwraca także koszty odnalezienia miejsca tej awarii, jej usunięcia oraz przywrócenia miejsca do stanu sprzed szkody. Zapewnia ochronę przed skutkami rażącego niedbalstwa, np. jeśli nie wyłączysz żelazka i dojdzie do pożaru. Gdy po włamaniu złodzieje ukradną biżuterię, firma wypłaci aż do 40 proc. sumy ubezpieczenia i maksymalnie do 50 tys. zł.

UNIQA Towarzystwo Ubezpieczeń BEZPIECZNE MIESZKANIE

Bezpieczne Mieszkanie to ubezpieczenie mieszkania skierowane głównie do mieszkańców spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych. Klienci mogą wybierać z czterech wariantów ochrony i płacić za nie nawet miesięcznie. Dodatkowo w ramach wariantów podstawowych UNIQA obejmuje ochroną odpowiedzialność cywilną w życiu prywatnym na terenie Europy. Suma gwarancyjna może wynosić nawet do 500 000 zł. Ubezpieczony może w ramach polisy skorzystać z usług assistance m.in. takich jak pomoc specjalisty, pomoc medyczna, serwis concierge, cyber assistance. W ofercie dostępne są także dodatkowe warianty ubezpieczenia, takie jak

ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków oraz ubezpieczenie nagrobka cmentarnego.

Umowa ubezpieczenia zawierana jest na czas nieokreślony, co pozwala klientowi nie martwić się o kończącą się ochronę i jej wznowienie. Składka za polisę opłacana jest w wygodnych okresach (miesięcznie, kwartalnie, półrocznie lub rocznie). Atrakcyjne dla klientów jest ubezpieczenie mieszkania w wartości nowej niezależnie od jego wieku. Oraz fakt, że suma ubezpieczenia i suma gwarancyjna odnawiana jest co miesiąc do wartości wskazanej na polisie. To tak jakby klient co miesiąc zawierał nowe ubezpieczenia.

► KATEGORIA: LEASING

Idea Getin Leasing
WOLNOŚĆ PODRÓŻOWANIA

Wolność podróżowania to nowa oferta Idea Getin Leasing na finansowanie kamperów, skierowana do przedsiębiorców. Klient wybrać może leasing lub pożyczkę na preferencyjnych warunkach: brak opłaty wstępnej, procedura uproszczona, szybka decyzja kredytowa. Specjalnym wyróżnikiem oferty są dwa dedykowane podróżnikom

dotatki: karta hotelowa Travel Card, umożliwiająca bezpłatne noclegi w pokoju dwuosobowym, w ponad 1 200 europejskich hoteli przez 12 miesięcy, w cenie jedynie dwóch posiłków, karta paliwowa o wartości 350 zł jako ekwiwalent pełnego baku. Finansowanie dotyczy kamperów nowych i używanych, a okres umowy to nawet 84 miesiące.

PKO Leasing
FINANSOWANIE URZĄDZEŃ FOTOWOLTAICZNYCH W LEASINGU

PKO Leasing uzupełnia ofertę Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego dotyczącą finansowania ekologicznych rozwiązań w budownictwie. Spółka wprowadziła w sierpniu ubiegłego roku nowy produkt leasingu lub pożyczki na urządzenia

fotowoltaiczne. Produkt realizowany będzie w procedurze uproszczonej, a przedsiębiorcy zyskają możliwość sfinansowania paneli fotowoltaicznych wraz ich z instalacją nawet do 250 tys. zł w maksymalnym sześcioletnim okresie finansowania.

Santander Leasing
EKOLEASING W SANTANDER LEASING

W całym 2019 r. Santander Leasing sfinansował ekopojazdy o łącznej wartości 170 mln zł, co daje dynamikę 112 proc. r/r. Z tego względu z początkiem 2020 r. firma zdecydowała się na przedłużenie promocyjnej oferty finansowania pojazdów elektrycznych 100 proc. oraz uzupełnienie oferty na finansowanie aut hybrydowych 103 proc. W lutym br. firma rozszerzyła ofertę o finansowanie szerokiej gamy instalacji fotowoltaicznych. Przedsiębiorcy prowadzący dzia-

łalność gospodarczą czy rolniczą mogą otrzymać atrakcyjne finansowanie, możliwe zarówno w formie pożyczki jak i leasingu, niezależnie od miejsca montażu instalacji. Oferta zakłada udział własny klienta już od 10 proc. wartości instalacji przy okresie finansowania sięgającym od 12 do nawet 72 miesięcy. Przedmiotem finansowania mogą być objęte instalacje fotowoltaiczne o mocy nie przekraczającej 50 kW i łącznej wartości od 15 do 300 tys. zł netto.

REKLAMA

Pomyśl, klienci
nas
doceniają.

Nasze nagrody

odznaka
Customers' Friend
– Przyjaciół
Klientów



tytuł
Superbrands
– najsilniejsza
marka



➤ KATEGORIA: UBEZPIECZENIE TURYSTYCZNE

AXA TU KONTYNENTY MULTITRAVEL

Produkt Multitravel zapewnia jednoczesną ochronę odwołania wyjazdu oraz kosztów leczenia, a ryzyko amatorskiego sportu jest zawsze włączone. Dlatego wszystkie zaplanowane bądź nie zaplanowane amatorskie aktywności sportowe są objęte ubezpieczeniem. Ubezpieczenie chroni od wielu zdarzeń, np. nagłe zachorowanie, nieszczęśliwy wypadek, utrata bagażu, opóźnienie bagażu, opóźnienie lotu, szkody z OC wyrządzone za granicą zarówno w życiu prywatnym jak i podczas uprawiania sportu, koszty ratownictwa, pomoc prawna za granicą, kradzież gotówki, zamknięcie narciarskich tras zjazdowych, kradzież mienia w miejscu zamieszkania

podczas wyjazdu, rezygnacja z wyjazdu z powodu wielu zdarzeń losowych ubezpieczonego lub jego bliskich. Dodatkowo firma podniosła znacząco sumę ubezpieczenia kosztów leczenia, nawet do 250 tys. euro. Co czwarty Polak cierpi na choroby przewlekłe. Podczas wyjazdów zagranicznych objawy chorób przewlekłych nasilają się lub nawracają. Dotychczas przy zakupie ubezpieczenia należało wykupić zwwyżkę od następstw chorób przewlekłych. W nowym produkcie AXA firma gwarantuje pomoc w zakresie niezbędnej pierwszej pomocy związanej z zaostrzeniem choroby przewlekłej (do 10 proc. sumy ubezpieczenia kosztów leczenia).

Generali TU GENERALI Z MYŚLĄ O PODRÓŻY

Szeroki pakiet ubezpieczeń, obejmujący koszty leczenia, usługi assistance, to realna ochrona i faktyczna pomoc w sytuacjach, kiedy rzeczywiście jej potrzebujemy. Klient może wybrać wysokie sumy ubezpieczenia, nawet do 1,2 mln zł, co jest szczególnie ważne w sytuacji, gdy wybieramy się do krajów, gdzie koszty leczenia mogą być wysokie, jak np. Stany Zjednoczone. W zależności od powodu podróży klienci mogą wybrać zakres ubezpieczenia od ryzyk, których najbardziej się obawiają. Narciarze mogą wybrać Pakiet Assistance Exclusive, który zapewnia im m.in. świadczenie, gdy z powodu niekorzystnych warunków pogodowych zamknięte zostaną trasy narciarskie. Generali zwraca także koszty wypożyczenia sprzętu narciarskiego czy zakupu niewykorzystanego karnetu na wyciąg, jeżeli ubezpieczony zachoruje lub ulegnie nieszczęśliwemu

wypadkowi. Ubezpieczony może liczyć również na nowe zakwaterowanie, jeśli w przypadku zejścia lawiny dostęp do ośrodka narciarskiego, w którym przebywa, będzie zablokowany. Po zniesieniu wiz coraz częściej podróżujemy do USA. Dlatego Generali przygotowało specjalną ofertę ubezpieczenia turystycznego przeznaczonego dla osób, które planują wyjazd do Stanów Zjednoczonych. Poza standardową ochroną ubezpieczenie przewiduje również zwrot kosztów powrotnego biletu lotniczego do Polski w przypadku odmowy wjazdu do USA, a także specjalny, lokalny numer telefonu z polskojęzyczną obsługą i aplikacją do zgłaszania szkód online. Ponadto pomoc assistance jest organizowana i opłacana na miejscu, bezpośrednio przez przedstawiciela Generali od lat działającego na terenie USA – Generali Global Assistance.

Link4 UBEZPIECZENIE PODRÓŻY I AUTO ASSISTANCE

W przypadku wyjazdu własnym samochodem za granicę, nawet najbardziej doświadczonym kierowcom może przydarzyć się wypadek, awaria czy zatrzaśnięcie kluczyków w samochodzie. Krótkoterminowe ubezpieczenie Auto Assistance, zawarte jedynie na czas wyjazdu, umożliwi uzyskanie pomocy na terenie niemal całej Europy. Uzyskasz pomoc techniczną w przypadku: awarii lub wypadku samochodu, przebicia opon, braku paliwa, kradzieży części pojazdu, uszkodzenia samochodu

w wyniku wandalizmu. W ramach ubezpieczenia firma zorganizuje naprawę samochodu na miejscu lub odholuje go nawet do 200 km. Wymieni oponę, dostarczy paliwo, pomoże uruchomić samochód w przypadku rozładowanego akumulatora i otworzy pojazd, jeżeli zostały w nim zatrzaśnięte kluczyki. Jeżeli samochód zostanie skradziony bądź unieruchomiony po wypadku, otrzymasz samochód zastępczy na czas naprawy auta lub do momentu jego odzyskania, nawet na 4 dni.

► KATEGORIA: INFORMACJA GOSPODARCZA

Coface

OPINIE KREDYTOWE @RATING

Opinie kredytowe @rating umożliwiają zweryfikowanie potencjalnej zdolności kredytowej przedsiębiorstwa. Klient otrzymuje opinię ubezpieczyciela dotyczącą możliwości

przyznania danego limitu kredytowego, która byłaby objęta ochroną ubezpieczeniową w przypadku posiadania przez klienta polisy ubezpieczeniowej.

ERIF Biuro Informacji Gospodarczej ERIF DECISION MAKER (EDM)

Produkt umożliwiający pełniejszą ocenę ryzyka kredytowego klientów indywidualnych z wykorzystaniem danych z bazy ERIF BIG. Pomaga on przewidzieć zachowania finansowe konsumentów w oparciu o zestaw reguł biznesowych, segmentacji oraz modeli statystycznych, które wskazują klientów z najwyższym prawdopodobieństwem spłaty swoich zobowiązań. Dotyczy to zarówno ich obecnych zobowiązań, jak i tych przyszłych. ERIF Decision Maker pomaga lepiej wykorzystać wartość analityczną informacji gospodarczych. Pozwala naszym partnerom wdrożyć wewnętrzną procedurę oceny danych zawartych w „Raportach o konsumentach”. Dzielimy się wiedzą z naszymi partnerami biznesowymi. Dostarczamy im szereg korzyści wynikających z weryfikacji ich klientów w naszej bazie. Oferowane przez ERIF BIG rozwiązanie pozwala na pełniejsze wykorzystanie informacji gospodarczych pozyskiwanych z biura informacji gospodarczej w procesach decyzyjnych, analizach i rapor-

towaniu. Nie każde zobowiązanie jest takie samo. Istotne znaczenie w ocenie klientów-konsumentów mają też takie czynniki jak tytuł prawny zobowiązania, jego kwota, rodzaj czy wiek klienta. Wykorzystanie produktu EDM w procesie oceny ryzyka pozwala zwiększyć konwersję sprzedażową i spośród pozyskanych klientów wyłonić grupę tych, którzy - z powodu braku wystarczających przesłanek do szczególnej oceny - dotychczas byli odrzuceni i nie mogli korzystać z oferty. Więcej danych przyjętych do oceny i zaawansowane algorytmy zapewnią precyzyjną ocenę potencjalnych klientów i lepsze wykorzystanie leadów sprzedażowych. Przyjęcie nowych zmiennych w procesach oceny potencjalnych klientów pozwoli sięgnąć po nowe grupy docelowe. Możliwe jest zdefiniowanie segmentu klientów o akceptowalnym poziomie ryzyka, do których dotychczas oferta nie była w ogóle kierowana ze względu na uproszczone reguły w ocenie ryzyka.

BIG InfoMonitor ABONAMENT BIG

Dzięki monitoringowi stałych kontrahentów i bieżącej obserwacji zmian w ich stanie zobowiązań płatniczych zabezpieczasz się przed konsekwencjami ewentualnej niewypłacalności klientów. Co zyskujesz? Dostaniesz powiadomienie e-mail o wszystkich zmianach w Rejestrze BIG dotyczących wskazanego przedsiębiorcy, czyli: informację o wpisie lub aktualizacji informacji gospodarczej na temat monitorowanego przez Ciebie kontrahenta. Informację o tym, że inny podmiot pobrał raport na temat

monitorowanego kontrahenta. Skuteczniej ograniczysz ryzyko poniesienia strat finansowych, dzięki informacji na temat bieżącej sytuacji finansowej kontrahentów. Zyskujesz możliwość obserwowania konkurencji, a dzięki temu będziesz na bieżąco z sytuacją finansową w Twojej branży. Możesz skorzystać z pojedynczej usługi lub wybierz Abonament BIG, czyli dostęp do pełnego pakietu produktów i usług, by skuteczniej zarządzać ryzykiem finansowym w swojej firmie.

► KATEGORIA: FAKTORING

Bank Ochrony Środowiska FAKTORING – FINANSOWANIE ŁAŃCUCHA DOSTAW

Faktoring w BOŚ to usługa finansowa dla przedsiębiorców, która zapewnia kompleksowe finansowanie oraz administrowanie wierzytelnościami. Łączenie faktoringu klasycznego z odwrotnym umożliwia klientom otrzymanie wcześniejszej zapłaty z tytułu sprzedanych towarów lub usług w ramach faktoringu klasycznego i równoczesne finansowanie zakupów faktoringiem odwrotnym. Wykorzystanie efektu synergii dwóch produktów i dwóch źródeł finansowania: należności od odbiorców oraz zobowiązań wobec dostawców przekłada się na bezpieczny rozwój firmy, sprawne zarządzanie należnościami, poprawę relacji z kontrahentami. Finansowanie łańcucha dostaw w pełni

wspiera przedsiębiorcę na każdym etapie jego działalności, od sprzedaży towarów do zapłaty za dostawę. Ułatwia stosowanie elastycznych terminów płatności oczekiwanych przez odbiorców oraz uzyskiwanie rabatów od dostawców za terminowe lub wcześniejsze płatności, przez to wzmacnia wizerunek firmy jako rzetelnego partnera biznesowego. Rozwiązanie jest wspierane przez ideę EKO-Faktoringu, wpisującą się w ekologiczną misję BOŚ. Dzięki elektronicznemu obiegowi informacji, który cechuje EKO-Faktoring, firmy szybko finansują wierzytelności i uzyskują dostęp do szczegółowych danych o swoich należnościach w trybie 24/7.

Santander Factoring PROGRAM FAKTORINGOWY SANTANDER BANK POLSKA WE WSPÓŁPRACY Z BANKIEM GOSPODARSTWA KRAJOWEGO (BGK)

Jako pierwszy faktor na rynku, Santander Factoring wraz z Santander Bank Polska zawarł z Bankiem Gospodarstwa Krajowego (BGK) pierwszą w Polsce umowę dotyczącą programu faktoringowego dla swojego klienta. Program jest prowadzony w oparciu o gwarancję udzieloną Santander Factoring przez BGK. W ramach uruchomionego programu BGK przejmuje część ryzyka i gwarantuje firmie faktoringowej wypłatę do 50 proc. środków z przyznanego jej klientom limitu faktoringowego. Rozwiązanie przynosi korzyści każdej ze stron. Bank ma możliwość zwiększenia limitów, które może wykorzystać świadcząc

usługi faktoringowe i zachowuje przy tym pełną relację z klientem, z którym dotychczas współpracował i ponosi też mniejsze ryzyko transakcji. BGK pełni rolę podmiotu uzupełniającego sektor bankowy i współpracuje z innymi uczestnikami rynku finansowego. Klient korzystający z faktoringu, po zaangażowaniu się BGK, korzysta natomiast w dalszym ciągu z usługi, którą zna i dopasował do swoich oczekiwań. Współdzielenie ryzyka w programie faktoringowym działa na zasadzie linii gwarancyjnej, z której Santander Factoring może korzystać w sposób elastyczny, w zależności od zapotrzebowania.

SMEO MIKROFAKTORING ONLINE

SMEO to nowoczesna firma fintechowa świadcząca usługi faktoringu online. Zapewnia mikro i małym przedsiębiorcom szybszy dostęp do kapitału bieżącego poprzez natychmiastowe finansowanie faktur przychodowych i monitoring wierzytelności. SMEO kieruje swój produkt do mikro i małych przedsiębiorstw, w tym również do start-upów - już od pierwszej wystawionej faktury. Jako pierwsza firma faktoringowa w Polsce wykorzystuje potencjał Big Data, analizy behawioralnej, sztucznej inteligencji oraz zaawansowanych algorytmów scoringowych i transakcyjnych do pogłębionej analizy zdolności faktoringowej klienta. Tak zaawansowana i innowacyjna analiza pozwala udzielać finansowania firmom już od pierwszego dnia ich działalności, tym samym umożli-

wiając dostęp do usługi mikrofaktoringu przedsiębiorcom, którzy nie mają żadnych szans na uzyskanie takiego finansowania w sektorze bankowym. Proces weryfikacji wniosku odbywa się online i jest w pełni zautomatyzowany, dzięki czemu formalności i koszty obsługi są zminimalizowane, a kwota finansowania przekazywana jest na rachunek klienta w kilkanaście minut. Firma otrzymała tytuł „Faktor roku 2018” za mikrofaktoring online – innowacyjny produkt SMEO doceniono za najwyższe standardy i nowoczesne podejście do klienta. Od początku swojej działalności spółka jest zaangażowana w działalność na rzecz edukacji finansowej polskiego sektora MŚP oraz rozwój technologii podnoszących jakość i bezpieczeństwo świadczenia usług finansowych online.

► KATEGORIA: EDUKACJA

Bank Millennium FINANSOWY ELEMENTARZ

Finansowy Elementarz to autorski program edukacji finansowej przedszkolaków realizowany przez Fundację Banku Millennium pod patronatem honorowym Rzecznika Praw Dziecka. Jego celem jest wyjaśnienie najmłodszym, poprzez zabawę, podstawowych pojęć z zakresu finansów. Podczas warsztatów organizowanych w przedszkolach dzieci uczą się podstawowych pojęć finansowych: czym są pieniądze, skąd się biorą i jaka jest ich wartość, do czego służy bankomat i karta kredytowa, czym różni się potrzeba od zachcianki i dlaczego warto oszczędzać. W prowadzenie zajęć zaangażowani

są wolontariusze – pracownicy Banku Millennium. Do tej pory odbyło się 6 edycji programu. Łącznie podczas prawie 2 200 warsztatów realizowanych w ramach programu, zostało przeszkolonych prawie 53 000 dzieci z około 630 przedszkoli w całej Polsce. Na potrzeby programu przygotowano specjalne materiały edukacyjne – książki, w których głównym bohaterem prezentującym treść jest Pan Sebastian, książeczki do kolorowania i naklejki. Materiały pomogły tworzyć rodzice – pracownicy Banku Millennium. Książeczki są dostępne także w kącikach dla dzieci w oddziałach banku.

Krakowska Szkoła Biznesu UEK MBA I SZKOLENIA BIZNESOWE

Krakowska Szkoła Biznesu UEK to wyspecjalizowana jednostka dydaktyczna istniejąca na rynku usług edukacyjnych od 1991 roku. Szkoła oferuje ponad 80 kierunków studiów podyplomowych, programy MBA, podyplomowe studia typu MBA oraz menedżerskie dedykowane

dla firm. Tak bogata oferta kształcenia uzupełniona jest także o prestiżowe szkolenia oraz kursy. W ramach studiów podyplomowych KSB UEK kształci ponad 800 studentów rocznie, a z jej oferty skorzystało do tej pory ponad 28 000 osób.

Wyższe Szkoły Bankowe SZKOLENIE BIZNESPLAN - ASPEKTY FINANSOWE

Dzięki szkoleniu Biznesplan - aspekty finansowe nauczysz się identyfikować podstawowe elementy i poziomy strategii firmy. Dowiesz się, jak wygląda proces zarządzania strategicznego. Wykładowcy pokażą Ci podstawowe elementy biznesplanu, tak byś mógł sam zacząć go budować biznesplan. Kurs obejmuje 8 godzin intensywnego szkolenia. Odbywa się

ono w ramach realizacji podyplomowych studiów modułowych. W trakcie realizacji modułu wykorzystywane są różne metody dydaktyczne, m.in. mini wykłady, case study. Wyższe Szkoły bankowe, organizator szkolenia, stawiają na praktykę, dlatego słuchacze kursu mają możliwość uczestniczenia w ćwiczeniach indywidualnych i grupowych.

REKLAMA

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE **KSB** Krajowa Szkoła Biznesu

KONTAKT
tel: 12 293 5560
e-mail: ksb@uek.krakow.pl
www.ksb.uek.krakow.pl

PARTNERZY KSB UEK
IACBE EP+D CEEMAN St. Gallen Business School CLARK IMA AESE

Wysztaliliśmy już 1000 absolwentów Programów MBA

80% naszych słuchaczy poleciłoby studia KSB UEK innym osobom

28 tys. Nasze studia wybrało około **28 000 osób!**

**STUDIA MBA
STUDIA PODYPLOMOWE
REKRUTACJA TRWA**

► KATEGORIA: UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE

Aegon TUnŻ **AEGON PLAN NA PRZYSZŁOŚĆ+**

Nowoczesna formuła łącząca ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, która umożliwia regularne oszczędzanie i zapewnia ochronę ubezpieczeniową. To rozwiązanie dla osób, które poszukują produktu pozbawionego zbędnych opłat i jednocześnie szukają szerokiej palety sprawdzonych rozwiązań inwestycyjnych. Ubezpieczenie to jest propozycją dla tych, którzy zainteresowani są rozwiązaniem gwarantującym ochronę zapewniającą bliskim osobom pieniądze na wypadek zdarzeń, które ciężko przewidzieć, ale jednocześnie chcą też regularnie inwestować z myślą o oszczędzaniu i realizacji swoich przyszłych celów. Zaletą tego rozwiązania jest jego elastyczność. Składka regularna jest dzielona na część ubezpieczeniową i inwestycyjną, a klient może zdecydo-

wać o proporcjach między nimi, wybierając taką opcję, na której mu najbardziej zależy: ochronną, optymalną lub typowo inwestycyjną. To klient decyduje, jaka część wpłaconej składki chroni jego życie, a jaka jest inwestowana w fundusze. Dodatkowym atutem jest możliwość wykorzystania tego rozwiązania do gromadzenia oszczędności na emeryturę. Ponadto, dzięki temu, że w ramach umowy ubezpieczenia klient ma możliwość gromadzenia kapitału na emeryturę w IKE oraz IKZE i korzystania z wynikających z tego ulg podatkowych, może połączyć ubezpieczenie życia z odkładaniem na emeryturę. Wszystko to, wraz z możliwością skorzystania z polis dodatkowych, czyni Aegon Plan na Przyszłość+ kompleksowym rozwiązaniem zabezpieczającym finansowo klienta.

Generali Życie **GENERALI, Z MYŚLĄ O ŻYCIU PLUS**

W tym produkcie każdy klient może wybrać wiele PLUSÓW dla siebie. Produkt daje możliwość dopasowania optymalnego rozwiązania. Klienci wybierają zakres ochrony z wielu dostępnych wariantów. Mogą podwyższyć sumę ubezpieczenia w wybranych umowach, zależnie od potrzeb. Singlom firma proponuje możliwość zawarcia ubezpieczenia z wysoką ochroną dla siebie, rodzinom oferuje ochronę życia

i zdrowia, a także świadczenia związane z dzieckiem, rodzicem lub teściem. Seniorom natomiast proponuje bezterminową ochronę. Już wkrótce udostępni również możliwość zawarcia umowy Generali, z myślą o życiu PLUS jeszcze prościej i szybciej – bez wydruków, bez konieczności podpisywania i przysyłania dokumentacji papierowej pomiędzy pośrednikiem, a Generali. Cały proces będzie odbywał się on-line.

Unum Życie TUiR **UBEZPIECZENIE NA WYPADEK CHOROBY NOWOTWOROWEJ**

Chcąc zapewnić klientom jak najpełniejsze wsparcie w niezwykle trudnej sytuacji, jaką jest diagnoza choroby nowotworowej, Unum Życie wprowadziło do oferty Ubezpieczenie na Wypadek Choroby Nowotworowej. Jest to umową dodatkową do ubezpieczenia na życie, która zapewnia nie tylko wypłatę świadczenia, ale też szereg usług dodatkowych, wspierających klientów w leczeniu i rekonwalescencji. Wysokość składki zależy między innymi od ustalonej sumy ubezpieczenia i wieku ubezpieczonego. Wypłata świadczenia nastąpi w sytuacji diagnozy nowotworu złośliwego, jak i o granicznej złośliwości. Świadcze-

nie może wynosić nawet 500 tys. zł. Dodatkowo, klienci otrzymają 125 tys. zł na specjalistyczne leczenie. Klienci zmagający się z nowotworem mogą liczyć na: organizację i pokrycie kosztów zagranicznej konsultacji medycznej, konsultacje lekarskie i specjalistyczne badania, w tym diagnostykę, organizację i pokrycie kosztów rehabilitacji, transport na badania i operacje, domową opiekę pielęgniarską, pomoc psychologa, pokrycie kosztów zakupu peruk czy protez, dostosowanie mieszkania do potrzeb pacjenta wynikających z leczenia, a nawet organizację i pokrycie kosztów pobytu w sanatorium.

► KATEGORIA: WINDYKACJA

Euleo

WINDYKACJA W POLISIE UBEZPIECZEŃ NALEŻNOŚCI

Windykacja w polisie ubezpieczenia należności zawiera elementy windykacji polubownej i sądowej. Zawierając umowę ubezpieczenia należności, klient wybiera sam windykatora od należności ubezpieczonych. Korzystający z windykacji polisowej w EULEO zyskuje wyższą skuteczność w odzyskiwaniu długów, co z kolei przekłada się na niższą szkodowość i niższą cenę polisy. EULEO od dłużników dochodzi należności w modelu „success fee”, w tym również kosztów windykacji. EULEO odzyskuje tzw. udział

własny, czyli części długu, której nie pokrywa odszkodowanie. Dbą o poszanowanie relacji biznesowych pomiędzy klientem i jego kontrahentem. Po spłacie długu kontrahent nie ma już „czarnej metryki” i można wznowić współpracę. Windykacja w polisie wymaga wiedzy oraz systemu IT integrującego interesy trzech podmiotów. Jest odpowiedzią na wymogi klientów, coraz większą specjalizacją w biznesie. Aby skorzystać z windykacji polisowej klient musi wystąpić do ubezpieczyciela o wybór EULEO jako windykatora.

Vindicat

VINDICAT.PL

Innowacyjny i skuteczny Legaltech. System pozwala przedsiębiorcom (firmom) na samodzielne odzyskiwanie pieniędzy od swoich kontrahentów. By to osiągnąć, system umożliwia dostęp do różnych automatycznych działań związanych z wyegzekwowaniem należności od dłużnika. Działania te pozwalają na automatyczne wygenerowanie wezwania do zapłaty, pozwu o zapłatę, pozwu do e-sądu, a także pisma o upublicznieniu danych dłużnika na internetowej giełdzie długów Vindicat.pl Dla osób, które dbają o rela-

cje ze swoimi kontrahentami, dzięki aplikacji, przedsiębiorca może prowadzić negocjacje online, w wyniku których można zawrzeć ugodę, którą również generuje system. Dzięki rejestracji w systemie Vindicat.pl użytkownik ma dostęp do wszystkich narzędzi potrzebnych by odzyskać swoje pieniądze. Skuteczność narzędzia obecnie wynosi 93 procent szans na odzyskanie pieniędzy, jeżeli faktura jest przeterminowana nie dłużej niż 90 dni. Vindicat.pl posiada najskuteczniejszą giełdę długów w Polsce.

Vindix

ODZYSKIWACZ.PL

Samodzielne odzyskanie zaległych należności nie zawsze jest możliwe, tak samo jak zlecenie pojedynczej wierzytelności do firmy windykacyjnej. Z myślą o takich sytuacjach powstał Odzyskiwacz.pl – autorska platforma internetowa stworzona przez Grupę Vindix, dzięki której nawet mikro przedsiębiorca uzyska pomoc w odzyskiwaniu należności od profesjonalistów. Platforma jest prosta i intuicyjna. Założenie konta, zlecenie obsługi i opłata prowizji zajmuje chwilę, a szczegóły dotyczące sprawy oraz działania, które zostały podjęte, by odzyskać należność, klient widzi w jednym miejscu.

Działania windykacyjne startują od razu, po dodaniu sprawy do systemu i zaksięgowaniu wpłaty z tytułu prowizji. Opłata, którą dokonuje Klient, obejmuje obsługę na etapie polubownym z zastosowaniem wszelkich kanałów komunikacji i z udziałem najnowszej technologii, która umożliwi dotarcie do dłużnika.

WYPOWIEDŹ EKSPERTA

STAŁE PRACUJEMY NAD ULEPSZANIEM NASZEJ OFERTY



ARKADIUSZ CHMURZYŃSKI

dyrektor marketingu i e-commerce,
Aegon Tuż

Potrzeby klientów względem ubezpieczeń życiowych zmieniają się dynamicznie. Dziś oczekują oni produktów dopasowanych do swoich potrzeb, w których zakres ochrony będą mogli elastycznie dopasować do aktualnej sytuacji materialnej i życiowej, tak by kompleksowo zabezpieczyć

finansowo wszystkie obszary życia. Zmiany technologiczne powodują z kolei, że zmieniają się również oczekiwania względem obsługi. Procesy sprzedaży i późniejszej obsługi ubezpieczeń muszą być proste, przejrzyste i przyjazne. Dlatego, wsłuchując się w głosy i opinie naszych klientów, stale pracujemy nad ulepszaniem naszej oferty. Z jednej strony staramy się dostosowywać rozwiązania produktowe do ich potrzeb, z drugiej stale poszerzamy zakres ochrony o dodatkowe elementy związane z nieprzewidywanymi sytuacjami, które mogą ich spotkać w życiu.

➤ KATEGORIA: POŻYCZKA GOTÓWKOWA

Aventus Group **POZYCZKAPLUS I SMARTPOZYCZKA**

Aventus Group to dynamicznie rozwijająca się spółka z branży FinTech. Już od 8 lat w ramach dwóch głównych brandów – Pożyczkaplus i Smartpożyczka firma udziela Polakom pożyczek krótkoterminowych. Oferuje wsparcie finansowe w kwocie od 200 do nawet 10 tys. złotych na okres maksymalnie 45 dni. Działalność prowadzona w kanale online pozwala firmie być zawsze tam,

gdzie są jej klienci. Dzięki temu Aventus może zagwarantować najszybsze wsparcie finansowe w dowolnym miejscu i w każdej chwili. Firma tworzy nowy wymiar pożyczania, aktywnie korzystając z najnowszych technologii, co znacznie skraca cały proces udzielenia pożyczki. Wszystko po to, by być firmą pierwszego wyboru w swojej branży.

Provema **PROVEMA CREDIT**

Podstawową działalnością spółki od 2015 roku jest udzielanie finansowania on-line. Systemy odpowiedzialne za procedowanie wniosków oraz wypłatę środków oparte są na modułach sztucznej inteligencji. Skutkiem jest ekspresowa wypłata środków i zadowolenie klientów. Provema inwestuje w rozwój technologiczny i na nim opiera kolejne moduły takie jak loan-by-link. Algorytm skierowany jest do przedsiębiorców chcących udostępnić w swojej ofercie system ratal-

ny jednocześnie nie ponosząc kosztów integracji strony czy wdrożenia sklepu internetowego. Korzystanie z promocji jest bezpłatne a umowę współpracy można rozwiązać w każdym momencie bez dodatkowych opłat. Zgodnie z polityką firmy im prościej tym klarowniej. Provema udostępniła również własną aplikację mobilną. Skupia najtrafniejsze funkcjonalności: przelewy ekspresowe, prośby o przelew, pomoc prawną, cash back i wiele innych.

Provident **POŻYCZKA SAMOBSŁUGOWA ONLINE**

Szukasz w Internecie nowych rozwiązań, które pomogą Ci w realizacji Twoich planów? Dzięki pożyczce samoobsługowej online dopasujesz ofertę do swoich potrzeb i odkryjesz nowe możliwości, jakie na Ciebie czekają. Jesteś po osiemnastce, posiadasz polskie obywatelstwo i masz stały dochód? To znaczy, że możesz skorzystać z Pożyczki samoobsługowej nawet do 20 tys. zł. Przygotuj

ważny dowód osobisty, numer rachunku bankowego, adres email oraz telefon komórkowy i wypełnij wniosek online. Sam wybierasz okres spłaty od 3 do 48 miesięcy. Oszczędzasz swój czas dzięki obsłudze wniosku online. Otrzymasz przelew na swoje konto bez wychodzenia z domu. Nie musisz informować pożyczkodawcy, co planujesz. Ważne, że Ty to wiesz!

► KATEGORIA: PRODUKT INWESTYCYJNY

Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska RACHUNKI IKE/IKZE W RAMACH RACHUNKU MAKLERSKIEGO

Od 2009 roku klienci DM BOŚ mogą inwestować przez konto IKE/IKZE w ramach rachunku maklerskiego. Ta forma inwestycji jest dla inwestorów mających podstawową wiedzę o rynku giełdowym. Inwestor może inwestować w akcje, obligacje skarbowe, obligacje korporacyjne, certyfikaty inwestycyjne, ETF. Klient ponosi tylko koszty od zrealizowanych transakcji. Limit wpłat na IKZE/IKE określany jest corocznie ustawowo w relacji do przeciętego wynagrodzenia i wynosi w roku 2020 6727,40 zł dla IKZE i 15681,00 zł dla IKE. Bezsporną korzyścią dla inwestora jest zwolnienie zysków z tzw. „podatku Belki” dla IKE/IKZE oraz „ulga podatko-

wa” dla IKZE. Założenie i prowadzenie konta IKE/IKZE w DM BOŚ jest bezpłatne. Odpowiadając na potrzeby klientów w 2019 roku DM BOŚ rozszerzył ofertę rachunków IKE i IKZE o możliwość inwestowania na giełdach zagranicznych. Do tej pory rachunki IKE i IKZE w DM BOŚ przypominały rachunek akcyjny (służący do inwestowania na polskiej giełdzie) i tak pozostanie dla klientów, którzy nie będą zainteresowani giełdami zagranicznymi. Dla Klientów, którzy zdecydują się aktywować nową usługę, rachunek IKE/IKZE będzie miał również cechy rachunku zagranica (dostęp do giełd zagranicznych i wielowalutowość).

Dom Maklerski TMS Brokers RACHUNEK MAKLERSKI TMS CONNECT

Produkt inwestycyjny od lat cieszący się uznaniem klientów Domu Maklerskiego TMS Brokers. W 2018 roku oferta została dodatkowo ujednoczona, co pozwoliło zapewnić klientom transparentne spready i bardzo proste zasady rozliczeń. Dzięki rachunkowi TMS Connect, można w łatwy sposób inwestować w instrumenty finansowe z całego świata, w tym zawierać transakcje bez prowizji na walutach, kryptowalutach, indeksach i surowcach. Każdy klient ma dostęp do pełnej historii spreadów oraz jest chroniony przed ujemnym saldem. Posiadając rachunek TMS Connect otrzymuje także opiekę dedykowanego maklera, który aktywnie wspiera go w analizie rynku i doborze odpowiednich instrumentów. Dodatkowo, od 2018 roku zlecenia na

rachunku można realizować za pomocą dwóch platform transakcyjnych, dostępnych tylko w Domu Maklerskim TMS Brokers. Są to: najnowsza wersja MetaTrader 5 oraz autorska aplikacja mobilna TMS, która umożliwi dostęp do globalnych rynków z poziomu smartfona w dowolnym miejscu i czasie. Każdy klient z TMS Connect może także korzystać z serwisu analitycznego TMS NonStop, gdzie zespół analityków TMS Brokers prezentuje analizy i rekomendacje, pomagające podjąć decyzje inwestycyjne. Posiadając rachunek, inwestorzy uzyskują także dostęp do codziennych szkoleń i webinarów – każdego dnia o godzinie 9:15 i 11:00 mogą skorzystać ze specjalnych spotkań live z maklerami i ekspertami TMS Brokers.

PEKAO TFI PEKAO KOMPAS

Pekao Kompas jest subfunduszem aktywnej alokacji, który lokuje aktywa przede wszystkim w instrumenty finansowe o charakterze udziałowym oraz w instrumenty finansowe o charakterze dłużnym, zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach globalnych, stosując elastyczne limity inwestycyjne. Subfunduszem zarządzają eksperci z wieloletnim doświadczeniem, którzy mogą aktywnie

zmieniać udział części akcyjnej od 0 proc. aż do 100 proc. portfela, w zależności od koniunktury rynkowej. Do portfela dobierane są spółki, które w ich opinii mają najlepsze perspektywy. Subfundusz może zainteresować osoby, które oczekują aktywnego podejścia do inwestowania w oparciu o autorskie pomysły inwestycyjne Pekao TFI oraz akceptują podwyższony poziom ryzyka.

AVENTUS GROUP - FINTECH NOWEJ GENERACJI

Przestrzegamy reguł kodeksu odpowiedzialnego pożyczania, co pozwala nam nie tylko obniżyć poziom ryzyka kredytowego, ale także przestrzec klienta przed nadmiernym zadłużeniem. Ceną wartością dla naszej organizacji jest zwiększająca się baza stałych klientów a sukcesem biznesowym to zadowoleni klienci.

2019 rok dla firm pożyczkowych
Ubiegły rok charakteryzował się dla firm pożyczkowych dużą niepewnością regulacyjną, co wstrzymało wiele decyzji inwestycyjnych i negatywnie wpłynęło na wartość udzielonych pożyczek. Nie można też zapomnieć o wyzwaniach regulacyjnych, szczególnie tych dotyczących weryfikacji AML czy RODO, więc reasumując był to trudny rok.

Przyszłość branży

Według Edwina Milewskiego - na rynku trwa nieustanna konkurencja, a jakość spłat zobowiązań w 2020 r. może się jeszcze pogorszyć, szczególnie jeśli będzie się wiązała z kurczącym się rynkiem pracy

i malejącymi realnymi dochodami ze względu na rosnącą inflację. Dlatego dostęp do taniego finansowania przez pożyczkodawców, perfekcyjna optymalizacja procesów i rozsądne zarządzanie polityką kosztową jest nieustającym wyzwaniem rynku Fintech, kto temu sprosta, zostanie liderem na kolejne lata.

Aventus Group na tle branży

Jesteśmy międzynarodową firmą z bogatą historią pożyczania. Zadbaliśmy o dywersyfikację ryzyka i swoją kondycję finansową. Niemniej jednak, bacznie się przyglądamy regulacjom, bowiem jeden nieprzemyślany zapis w ustawie może wywołać negatywne skutki na rynku, a zwłaszcza dla samych pożyczkobiorców, którzy mogą

mieć problemy z pozyskaniem szybkich i legalnych pieniędzy.

Deficyt wykwalifikowanych specjalistów

Dzisiejsze firmy muszą zmierzyć się z trudnym zjawiskiem na rynku pracy, gdyż panuje deficyt wykwalifikowanych specjalistów. Jak Aventus Group sobie z tym radzi? Jak kreuje swoją marką pracodawcy? Obserwujemy coraz silniejszą tendencję, by potencjalnych pracowników traktować w podobny sposób jak swoich najlepszych klientów. My w tym odnajdujemy się, ponieważ potrafimy przyciągnąć wykwalifikowanych pracowników, a następnie zapewnić im nie tylko dobre warunki ale dalszą samorealizację. Wymaga to wielkiego wysiłku organizacyjnego, przedefiniowania koncepcji przywództwa na rzecz tworzenia zespołów uprawnionych do podejmowania samodzielnych decyzji. Mamy żywotny interes w tym, aby tam, gdzie jest to możliwe, tworzyć nowe szanse zarówno dla firmy, jak i dla naszych pracowników. Nieodmienną rolę w naszej organizacji pełni również Employer Branding, gdzie aktywnie działamy, współpracując z uczelniami, często inwestując w świeżo upieczonych, ambitnych absolwentów.

Przewaga technologiczna Aventus Group

Rozwijamy się szybciej niż reszta rynku, ponieważ modelujemy działania i procesy, by zapewnić klientom możliwie najlepsze a przy tym spójne wrażenia z kontaktu z nimi w ramach user i customer experience. W sposób świadomy podchodzimy do projektowania naszych produktów i usług, dokładnie analizujemy procesy powstawania potrzeb klienta. Mamy wdrożone narzędzia i technologie automatyzujące pełną komunikację, które pozwalają



Dzisiejsze firmy muszą zmierzyć się z trudnym zjawiskiem na rynku pracy, gdyż panuje deficyt wykwalifikowanych specjalistów.

Jak Aventus Group sobie z tym radzi? Jak kreuje swoją marką pracodawcy? Obserwujemy coraz silniejszą tendencję, by potencjalnych pracowników traktować w podobny sposób jak swoich najlepszych klientów – mówi Edwin Milewski prezes Zarządu pożyczkaplus.pl i smartpożyczka.pl



nam prowadzić klienta przez całą ścieżkę od wejścia na naszą stronę, aż po otrzymaniu pożyczki na konto klienta. Jednak musimy pamiętać, że aby mieć znaczną przewagę na rynku, nie wystarczy koncentrować się tylko na technologiach. Owszem, to jest ważne, ale kluczowe znaczenie ma budowanie bardziej spersonalizowanych relacji z klientem - komentuje Edwin Milewski.

Różnice pomiędzy pożyczką bankową a pożyczką pozabankową

Wiele jest aspektów, chociażby to, że ani wirus ani drobna kontuzja nie jest tutaj przeszkodą, która uniemożliwia uzyskanie szybkiej pożyczki w firmie pożyczkowej. Klient może to zrobić, nawet leżąc w łóżku, nie tracąc czasu, ani pieniędzy na dojazd, jak to jest przy pożyczce w banku. Dziś złożenie darmowego wniosku o pożyczkę, nawet przez smartfona, wymaga podania jedynie niezbędnych danych, pozostałe, za zgodą klienta, pobiera automat, a algorytm dokonuje błyskawicznej oceny zdolności kredytowej, i w niecałą minutę wypłaca pieniądze. Warto

zaznaczyć, że spłacana w terminie pierwsza pożyczka jest całkowicie za darmo, kolejne są płatne, ale niekiedy dużo tańsze niż w banku.

Działania w aspekcie odpowiedzialnego pożyczania wdrażane przez Aventus Group

Na swoich blogach na stronie pożyczkaplus oraz smartpożyczka opisujemy, jakie powinny być przyjęte zasady odpowiedzialnego pożyczania, mówimy o tym w naszych kampaniach edukacyjnych. Często również osobiście w wywiadach mówię o tym, w jaki sposób powinna być prowadzona edukacja finansowa, jak uniknąć zagrożeń związanych z pożyczkami krótkoterminowymi, dlaczego szybka pożyczka może być dobrym rozwiązaniem. Zależy nam, aby dotrzeć do jak największej liczby klientów oraz wszystkich uczestników rynku finansowego. Przykładamy ogromną wagę do procesu badania ryzyka kredytowego, stosując dobre praktyki oparte na wieloletnim doświadczeniu i opracowanych algorytmach. Przestrzegamy reguł kodeksu odpowiedzialnego po-

życzania, co pozwala nam nie tylko obniżyć poziom ryzyka kredytowego, ale także przestrzec klienta przed nadmiernym zadłużeniem. Pracując tak blisko naszych klientów, znamy dobrze ich potrzeby, jak również ich środowisko. Dlatego duży nacisk kładziemy na działania skupione w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu.

Cenną wartością dla naszej organizacji jest zwiększająca się baza stałych klientów a sukcesem biznesowym to zadowoleni klienci - dodaje Milewski.

Nie tylko na polskim rynku

W związku z tym, że Aventus Group oferuje usługi finansowe nie tylko w Polsce, ale również w egzotycznych krajach jak Wietnam, Sri Lanka, Filipiny, często w moich rozmowach pojawia się pytanie, jak na tle tych państw wypada Polska pod względem świadomości finansowej. Kwestia świadomości związana jest z pożyczkami online jest ściśle związana z tym, jak długo taki kanał pożyczania funkcjonuje w danym kraju. W Polsce rozwija się on już od 8 lat, a w Wietnamie czy Sri Lance dopiero stawia swoje pierwsze kroki. W tych krajach dotychczas większym zaufaniem cieszyły się firmy, które zapewniały klientowi bezpośredni kontakt, poprzez kanał offline. W Polsce rynek pożyczania za pośrednictwem Internetu dłużej działa, dlatego ludzie mają większą wiedzę o pożyczaniu online. W wymienionych wcześniej krajach ludzie dopiero odkrywają pożyczanie przez Internet – tam są dopiero wprowadzane regulacje, które u nas funkcjonują od lat. ■

EDWIN MILEWSKI
prezes Zarządu Aventus Group
Właściciel www.pożyczkaplus.pl
i www.smartpożyczka.pl

77,8 MILIARDÓW W LEASINGU

Łączne finansowanie udzielone przez polską branżę leasingową w 2019 r. wyniosło 77,8 mld zł. Leasing pozostaje najbardziej istotnym instrumentem finansującym inwestycje firm z sektora MŚP. Polscy leasingodawcy w 2019 r. zarejestrowali połowę wszystkich nowych aut elektrycznych, nabytych przez firmy w naszym kraju.

Związek Polskiego Leasingu, reprezentujący polski sektor leasingowy, podał, że w 2019 r. firmy leasingowe udzieliły łącznego finansowania na poziomie 77,8 mld zł. W większości były to środki wydane na inwestycje firm. Przedsiębiorstwa stanowią bowiem 99,4 proc. wszystkich klientów polskiej branży leasingowej. Najwięcej jest wśród nich firm mikro i małych (71,5 proc.), a przedsiębiorstwa o obrotach powyżej 20 mln zł mają 27,9 proc. udział wśród klientów branży leasingowej – dowodzą najnowsze dane Związku Polskiego Leasingu. W ostatnim roku dynamicznie rozwinął się portfel aktywnych umów sektora leasingowego. Wartość aktualnie trwających kontraktów branży wynosi 160,4 mld zł, czyli jest o +9,4 proc. wyższa niż przed rokiem (r/r). Dynamika nowych kontraktów podpisanych przez firmy leasingowe w ostatnim roku była jednak ujemna (-5,8 proc. r/r). – W 2019 r. Polska odnotowała łagodne hamowanie tempa rozwoju gospodarki, co w naturalny sposób odczuła także branża leasingowa. Po 6 latach intensywnych wzrostów, w 2019 roku rynek leasingu wyhamował i odnotował kilkuprocentowy spadek w zakresie wartości nowych kontraktów. Dobra wiadomość jest taka, że w 2020 r. powrócimy na ścieżkę wzrostów, co należy wiązać z wysokim popytem krajowym, wciąż wysokimi wy-

datkami konsumpcyjnymi i dużym zaufaniem, jakim leasing cieszy się wśród klientów. Badania Komisji Europejskiej pokazują, że leasing pozostaje najbardziej istotnym źródłem finansowania dla 63 proc. małych i średnich firm działających w Polsce. I co równie ważne w ciągu ostatnich sześciu lat odsetek tak deklarujących firm zwiększył się o 9 punktów procentowych. Dla porównania w ocenie małych i średnich firm, w tym samym czasie, istotność kredytu bankowego zmalała o 14 pp. – powiedział Andrzej Krzeмиński, przewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu.



**ANDRZEJ
KRZEMIŃSKI**

Struktura rynku finansowania przedmiotów w 2019r.

Firmy leasingowe udzielają finansowania w postaci leasingu i pożyczki inwestycyjnej, jednak to leasing stanowi główny instrument finansowy oferowany przez branżę. Klienci firm leasingowych, w ostatnim roku, najczęściej finansowali pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony (45,3 proc. udział w strukturze rynku). Na drugim miejscu znalazły się maszyny i inne urządzenia w tym IT (29 proc. udział), a na trzecim – środki transportu ciężkiego (23,9 proc. udział).

Pozostałe transakcje dotyczyły nieruchomości (1,1 proc.) i finansowania innych aktywów (0,7 proc.).

Pojazdy osobowe na minusie, dostawcze na plusie

Końcówka 2019 r. upłynęła pod znakiem spadków w zakresie finansowania pojazdów lekkich. Branża leasingowa w 2019 r. sfinansowała w tym segmencie pojazdy o łącznej wartości 35,3 mld zł, co stanowiło wynik niższy niż przed rokiem (-11,7 proc. r/r). Za ujemną dynamikę segmentu pojazdów lekkich odpowiada niższe niż rok temu finansowanie samochodów osobowych, co należy łączyć z bardzo wysoką bazą z 2018r. Zmiany fiskalne w rozliczaniu umów leasingu na samochody osobowe, które obowiązują od 1 stycznia 2019 roku, przesunęły zakupy przedsiębiorców z 2019 roku na ostatni kwartał 2018 roku. Inaczej było w przypadku finansowania pojazdów dostawczych (do 3,5 t.) w 2019 r. – poprawiły one swój wynik z 2018 r. osiągając +5,1 proc. dynamikę r/r.

Elektryki jeżdżą w leasingu

Głównym odbiorcą nowych samochodów na polskim rynku są przedsiębiorcy - także tych z napędem elektrycznym. W 2019 roku zarejestrowali oni 6 930 elektrycznych samochodów osobowych, z czego 50 proc. pojazdów zarejestrowały firmy leasingowe, 17 proc. firmy CFM, 10 proc. dealerzy, 4 proc. importerzy/producenti, 1 proc. firmy rent a car, 18 proc. pozostali. Jak interpretować te dane w kontekście zapowiadanego wyłączenia leasingu z programu umożliwiającego przedsiębiorcom ubieganie się o wsparcie z Funduszu Niskoemisyjnego Transportu na zakup aut z napędem elektrycznym? – Z dopłat została wyłączona najpopularniejsza aktualnie forma finansowania zakupów pojazdów elektrycznych czyli leasing. Nie

znamy oficjalnego uzasadnienia takiej decyzji, ale z dyskusji jaka odbyła się z przedstawicielami administracji publicznej, wynika że objęcie leasingodawców dopłatami tworzyłoby konflikt prawny z ustawami podatkowymi w części dotyczącej definicji umowy leasingu. Wychodząc naprzeciw tym zastrzeżeniom Związek Polskiego Leasingu wspólnie z PSPA wystąpił z postulatem, aby w przypadku transakcji leasingowych dopłatami objąć nie firmy leasingowe, ale ich klientów. Mamy nadzieję, że temat dopłat dla klientów zainteresowanych leasingiem samochodów elektrycznych będzie w najbliższych miesiącach przedmiotem konsultacji publicznych. – stwierdził Andrzej Sugajski, dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu.



ANDRZEJ SUGAJSKI

Finansowanie pojazdów ciężarowych pod presją zmian prawnych

Sektor finansowania pojazdów ciężarowych wciąż pozostaje pod presją zmian prawnych wdrażanych przez Unię Europejską (przepisy o Pakiecie Mobilności oraz o pracownikach delegowanych). Niekorzystne dla polskich firm transportowych zmiany przełożyły się na istotne obniżenie nastrojów firm transportowych i ograniczenie ich inwestycji w III i IV kw. 2019. Skutkiem czego 2019 rok zakończył się ujemną dynamiką (- 4,6 proc. r/r) w zakresie finansowania środków transportu ciężkiego. Klienci firm leasingowych przy pomocy leasingu i pożyczki inwestycyjnej sfinansowali takie aktywa jak ciągniki siodłowe, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony, naczepy/przyczepy, autobusy, samoloty, statki i środki transportu kolejowego o łącznej wartości 18,6 mld zł.

Finansowanie maszyn rozwija się

W 2019 r. na plusie pozostawał natomiast sektor finansowania maszyn i IT. W ubiegłym roku przedsiębiorcy przy pomocy leasingodawców sfinansowali swoje inwestycje w maszyny i urządzenia oraz IT o łącznej wartości 22,6 mld zł, co skutkowało +4 proc. wzrostem r/r. Dane polskiej branży leasingowej odzwierciedlają bardzo dobre wyniki produkcji przemysłowej, solidny wzrost gospodarczy oparty o popyt krajowy oraz wysokie wykorzystanie zdolności produkcyj-



REKLAMA

Najlepszy Dom Maklerski 2019 według inwestorów

★★★★★



W 17. Edycji
Ogólnopolskiego
Badania Inwestorów
DM BOŚ został wybrany
Najlepszym Domem
Maklerskim 2019 r.



Stowarzyszenie
Inwestorów
Indywidualnych



Ogólnopolskie
Badanie
Inwestorów



DOM MAKLERSKI
BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA S.A.

ul. Marszałkowska 78/80, 00-517 Warszawa, T: (+48) 22 50 43 104, 801 104 104, makler@bossa.pl, www.bossa.pl

Nasze Oddziały: Białystok / Częstochowa / Gdańsk / Katowice / Kielce / Kraków / Łódź / Poznań / Rzeszów / Warszawa / Wrocław / Praga - CZ, Agent DM: Bielsko-Biala / Koszalin / Olsztyn / Szczecin

STANDARD DLA WYMAGAJĄCYCH



BOSSA BOSSAFX BOSSAFUND

Informacje mają charakter reklamowy i promocyjny, upowszechniane są przez DM BOŚ S.A. wyłącznie w celu promocji usług świadczonych przez DM BOŚ S.A.. Informacje te nie są materiałem mającym charakter zindywidualizowany i nie stanowią rekomendacji sugerującej określone zachowania inwestycyjne. DM BOŚ S.A. działa na podstawie zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego i podlega jej nadzorowi.

nych w polskich firmach. – W 2019 r. minęliśmy „górkę” w finansowaniu inwestycji środkami unijnymi. W 2019 roku wykorzystanie funduszy unijnych wyniosło 52,4 mld zł vs 48,6 mld zł za 2018. Jednak wolniej niż w poprzedniej perspektywie finansowej przygotowujemy projekty unijne. Na koniec 2019 roku mieliśmy zaakceptowane projekty stanowiące 78,5 proc. łącznej puli spójności. Na tym etapie (6. rok trwania perspektywy) jesteśmy poniżej tempa z perspektywy finansowej z lat 2007-2013. Do końca 2019 wypłacono środki stanowiące 42,5 proc. całości perspektywy finansowej 2014-2020. Mamy więc przed sobą jeszcze trzy lata z wysokimi poziomami wypłat unijnych – zauważył podczas konferencji prasowej ZPL Marcin Niepłowicz, dyrektor ds. statystyki i monitorowania rynku Związku Polskiego Leasingu.



**MARCIN
NIEPŁOWICZ**

Finansowanie istotne dla MŚP

Dostęp do zewnętrznego finansowania nie jest głównym zmartwieniem ani polskich ani europejskich przedsiębiorców z sektora MŚP. Według najnowszych wyników badania¹, zrealizowanego pod koniec ubiegłego roku przez Komisję Europejską (KE) we wszystkich krajach Unii Europejskiej (SAFE 2019) leasing pozostaje najbardziej istotnym źródłem finansowania dla 63 proc. małych i średnich firm działających w Polsce. W ciągu ostatnich sześciu lat leasing znacząco poprawiły swoje wyniki. Jeszcze w 2014 r. był istotny dla 54 proc. polskich MŚP, a w 2019 r. odsetek ten wzrósł o 9 punktów procentowych. Komisja Europejska podaje w swoim raporcie, że znaczenie linii kredytowej lub kredytu w rachunku

bieżącym, kredytu kupieckiego i kredytu bankowego zmalało od 2015 r. Dla przykładu ostatni wymieniony instrument, w latach 2014-2019, zanotował 14 proc. spadek istotności.

Wyniki badania koniunktury branży leasingowej

Według kwartalnego odczytu badania koniunktury branży leasingowej, realizowanego wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych zrzeszonych w ZPL, w I kwartale 2020r. ankietowani oczekują stabilizacji zatrudnienia. Widzą również nieznaczne pogorszenie jakości portfela. Jednocześnie z początkiem 2020 roku eksperci spodziewają się istotnego przyspieszenia aktywności sprzedażowej. Leasingodawcy spodziewają wyższego poziomu finansowania dla większości badanych grup środków trwałych. Wyraźne wzrosty finansowania oczekiwane są dla pojazdów lekkich oraz dla sektora nieruchomości. Trochę słabsze, ale wciąż wyraźne pozytywne perspektywy rysują się dla finansowania maszyn i IT.

Natomiast negatywne perspektywy dla dalszego rozwoju są prognozowane w przypadku finansowania transportu ciężkiego.

Prognoza na 2020r.

Prognoza wyników branży leasingowej pokazuje umiarkowane odbicie na rynku leasingu w 2020 r. Dynamika branży leasingowej w 2020 r. na poziomie 6,3 proc. będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego w Polsce. W bieżącym roku branża leasingowa może udzielić łącznego finansowania o wartości przekraczającej 82,7 mld zł. Tym samym może nieznacznie przekroczyć rekordową wartość rynku leasingu z 2018 roku. Dalszy rozwój gospodarczy będzie wspierał zakupy aut osobowych przez osoby fizyczne i firmy, jednak sektor motoryzacyjny rozpoczyna proces głębokiej transformacji, co raczej ograniczy popyt na nowe auta osobowe w Polsce w 2020 roku. Wynik sektora TRK w 2020 roku pozostanie pod presją niekorzystnych zmian prawnych wdrażanych przez EU oraz wciąż niskiego wzrostu gospodarczego w strefie euro. W 2020 roku oczekujemy stabilizacji finansowania pojazdów ciężkich. Oczekiwany scenariusz gospodarczy (z silnym popytem krajowym) będzie wspierał dalszy wzrost produkcji przemysłowej oraz wzrost finansowania maszyn. Problemy demograficzne (i przez to stopniowy spadek liczby pracujących w gospodarce) przełożą się na nasilenie procesów automatyzacji i robotyzacji. Finansowanie maszyn budowlanych pozostanie pod presją niższych inwestycji publicznych. Jednak mamy przed sobą jeszcze 3 lata z relatywnie wysokim poziomem wykorzystania środków unijnych. ■

”
Dalszy rozwój gospodarczy będzie wspierał zakupy aut osobowych przez osoby fizyczne i firmy, jednak sektor motoryzacyjny rozpoczyna proces głębokiej transformacji, co raczej ograniczy popyt na nowe auta osobowe w Polsce w 2020 roku.

1. Źródło: Komisja Europejska, Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), 2019