



ORDER FINANSOWY Home&Market 2022

Ordery Finansowe przyznajemy od lat. W plebiscycie tym poświęcamy uwagę dostarczanym przez instytucje finansowe produktom, które w naszej ocenie wyróżniają się innowacyjnością, odpowiadają na dynamicznie zmieniające się potrzeby klientów i ułatwiają funkcjonowanie tak firmom, jak i gospodarstwom domowym. Warto przyrzeć się temu, co w swojej ofercie mają nam do zaproponowania banki, firmy leasingowe, domy maklerskie, firmy ubezpieczeniowe, faktoringowe i inne. Zapraszamy do analizy i lektury tekstów przygotowanych przez zaproszone na nasze łamy ekspertów. Naprawdę warto.

✕ KATEGORIA: EDUKACJA

AICPA & CIMA

CGMA Finance Leadership Program (CGMA FLP)

To wyjątkowe rozwiązanie e-learningowo-egzaminacyjne. W ramach online'owej ścieżki umożliwia zdobycie prestiżowej, międzynarodowej Kwalifikacji Profesjonalnej CGMA – uznawanej za najbardziej aktualną w obszarze biznesu i finansów – oraz uzyskanie tytułu Chartered Global Management Accountant (CGMA), którym posługuje się 150 tys. liderów finansów na świecie. Nauka odbywa się w pełni cyfrowym, spersonalizowanym środowisku objętym komplekso-

wym pakietem subskrypcyjnym. CGMA FLP umożliwia kształcenie i weryfikację nabytej wiedzy w indywidualnym tempie. Poszczególne zakresy tematyczne można opanowywać w dowolnej kolejności, a egzaminy zdawać w centrum egzaminacyjnym lub online. Dzięki temu uczestnictwo w programie może być prawdziwie cyfrowym doświadczeniem, a intuicyjny interfejs i opcja śledzenia postępów sprawia, że jest to niezwykle wygodne dla użytkownika rozwiązanie.

CRIF

Synesgy

Globalna platforma, która umożliwia firmom gromadzenie i zarządzanie danymi ESG (skrót od czynników – środowiskowych, społecznych i ładu korporacyjnego). Organizacje – bez względu na swoją wielkość – mogą poznać swój poziom zrównoważonego rozwoju albo dokonując własnej oceny wyliczanej przez naszą platformę na podstawie wprowadzonych danych albo, co ważniejsze, poprzez ocenę swojego łańcucha wartości. Oceny tej dokonać można w kontekście każdego klienta na

całym świecie, a dane na bieżąco śledzić i analizować. Synesgy oparty jest o prosty interfejs. Ankiety z pytaniami – dostosowaną do wymogów każdego z krajów – która zostały stworzone przez ekspertów firmy. Po wypełnieniu ankiety liczony jest ESG Score, który jest autorskim rozwiązaniem stworzonym przez agencję ratingową CRIF, a następnie wystawiany certyfikat wraz z Planem Działania – rekomendacjami dla firmy, których wdrożenie poprawi jej score.

✕ KATEGORIA: PRIVATE BANKING

BANK PEKAO

Karta Unique

Bank Pekao jako pierwsza tradycyjna instytucja finansowa na świecie tokenizuje sztukę. NFT z elementami kompozycji malarskiej Rafała Bujnowskiego są powiązane z 440 kartami płatniczymi UNIQUE wprowadzonymi wspólnie z Mastercard. Każda z kart na awersie ma nadrukowany fragment obrazu „Ściana pracowni”, z którym połączony jest dostęp do niewymienialnego tokena NFT. Stokenizowana wersja dzieła jest dostępna na polskiej platformie dedykowanej sztuce – mintiq.io. Limito-

wana edycja kart kredytowych UNIQUE weszła na rynek z okazji 25-lecia Bankowości Prywatnej Banku Pekao. Ich właścicielami zostaną klienci banku z segmentu private banking. Właściciele kart skorzystają z pakietu rozwiązań produktowych zarezerwowanych dla prestiżowych kart Mastercard World Elite. Będą mogli skorzystać z takich benefitów jak bogaty pakiet ubezpieczeniowy, opieka osobistego asystenta Concierge czy bezpłatny dostęp do ekskluzywnych saloników na lotniskach.

✕ KATEGORIA: INWESTYCJE

BIURO MAKLERSKIE PEKAO

OSP w kanałach zdalnych

Od 1 października 2022 r. Bank Pekao S.A. jest Agentem Emisji Detalicznych Obligacji Skarbu Państwa. Dzięki temu BM Pekao ma dostęp do sprzedaży obligacji skarbowych zarówno dla obecnych, jak i nowych klientów banku. Sprzedaż obligacji przez BM Pekao wyróżnia nowoczesna bankowość internetowa Pekao24 i aplikacja mobilna PeoPay. Prostota i przejrzystość procesu sprawiają, że zakup obligacji skarbowych przez internet to rozwiązanie dopasowane do młodszych, jak i starszych klientów. Proces

zawarcia umowy i nabycie obligacji można przejść w kilku prostych krokach. System intuicyjnie prowadzi klientów przez kolejne ekrany, a całość zajmuje zaledwie chwilę. Przed zawarciem umowy klient otrzymuje dokumenty na wskazany we wniosku adres email, eliminując tym samym generowanie ich w formie papierowej. W ofercie BM Pekao znajdują się wszystkie rodzaje najpopularniejszych obligacji oszczędnościowych, a sprzedaż dostępna jest również przez telefon oraz w dedykowanych oddziałach Banku Pekao.

DOM MAKLERSKI BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA

Rachunki IKE/IKZE w ramach rachunku maklerskiego

Od 2009 r. klienci DM BOŚ mogą inwestować przez konto IKE/IKZE w ramach rachunku maklerskiego. To 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. Bezsporną korzyścią dla inwestora jest zwolnienie zysków z tzw. podatku Belki dla IKE/IKZE oraz „ulga podatkowa” dla IKZE. Założenie i prowadzenie konta IKE/IKZE w DM BOŚ jest

bezpłatne. W ramach rachunków IKE i IKZE w DM BOŚ Klienci mogą inwestować również na giełdach zagranicznych. Do tej pory rachunki IKE i IKZE w DM BOŚ przypominały rachunek akcyjny (służący do inwestowania na polskiej giełdzie) i tak pozostało 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). Dodatkowo w ramach rachunku IKE/IKZE DM oferuje usługę Doradztwa i Zarządzania rachunkami (amIKE).

NOBLE SECURITIES

Noble Order

System powiadomień SMS, który najszybciej poinformuje o wydanej dla klienta rekomendacji. Pozwoli również na szybkie złożenie zlecenia, ponieważ większość jego parametrów, zgodnie z wydaną reko-

mendacją, będzie wpisane w specjalny formularz dostępny po zalogowaniu do systemu transakcyjnego lub aplikacji mobilnej.

⊗ KATEGORIA: INNOWACJE

BNP PARIBAS BANK POLSKA

Oferta dla firm zmieniających świat

Bank BNP Paribas uruchomił w 2022 r. cross-sektorową ofertę (typu „all-in-one”) dla firm innowacyjnych na różnych etapach rozwoju: Oferta dla firm zmieniających świat. Z czego się składa? Każda firma ma u nas dedykowanego opiekuna, który zajmuje się wszystkimi jej sprawami i nie jest ograniczony możliwościami danej linii biznesowej (mamy do dyspozycji ponad 150 rozwiązań dla firm, w tym fx, cash management, escrow, factoring, leasing, real estate, etc.). Maksymalną ilość dokumentacji bierzemy na siebie, wiele procesów można przeprowadzić całkowicie zdalnie. Jako jedyni na rynku możemy pożyczyć od 500 tys. do 2 mln zł (warunki: inwestor na pokładzie, sprzedaż: 20 proc.

wzrostu r/r) młodym firmom w fazie intensywnego wzrostu. Tu firmy mają ustalany indywidualne warunki czy formę zabezpieczeń; przykład – finansowanie pod kontrakt. I co więcej – firma nie wchodzi na equity. Ma także do dyspozycji międzynarodowy zespół zbierający duże rundy kapitałowe poza Polską, powyżej 30 mln EUR. Dołączyli do niej eksperci z Wealth Management: w tym zakresie opiekuje się przede wszystkim founderami/kami, na dalszych etapach pomaga przy planach sukcesji, przy zabezpieczeniu majątku i najbliższych. Łączy też siły w ramach Grupy BNP Paribas, cross-countries, wspierając podopiecznych w kontaktach z naszymi klientami strategicznymi/korporacyjnymi.

NFG (NARODOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY)

Fakturatka.pl

W maju 2022 r. fintech faktoringowy NFG z grupy Kaczmarek Group wprowadził na rynek innowacyjną usługę rat dla firm z sektora MŚP, działających w segmencie B2 B. Fakturatka.pl umożliwia przedsiębiorcom rozkładanie na raty firmowych wydatków. Firmy regulują w ten sposób płatności za towary, usługi, sprzęt, licencje czy oprogramowanie. Finansowanie mogą otrzymać zarówno na podstawie faktury VAT, jak i faktury proforma, umowy kupna-sprzedaży czy potwierdzenia złożonego zamówienia. Cały proces odbywa się online, bez zbędnych formalności. Zasada działania Fakturatkę jest prosta – przedsiębiorcy zgłaszają płatności do rozłożenia na raty, NFG dokonuje w ich imieniu

przelewu do dostawcy za zakupiony towar czy usługę, a przedsiębiorcy spłacają należność w ratach na konto wskazane przez NFG. Fakturatka.pl to także narzędzie dla firm sprzedających swoje usługi czy towary w sektorze B2 B. Dzięki oferowaniu płatności na raty sprzedający otrzymuje w terminie zapłatę za fakturę, nie musi udzielać kredytu kupieckiego, a całe ryzyko kredytowe przechodzi na NFG. Fakturatka.pl pozwala zwiększyć sprzedaż, gwarantuje sprzedającym poprawę płynności finansowej i pieniądze z faktur zawsze na czas. Od momentu wprowadzenia Fakturatkę na rynek w maju 2022 r., na raty rozłożono ponad 1800 firmowych wydatków na łączną kwotę ponad 14 mln zł.

SMARTNEY

Pożyczka Konsolidacyjna 100 proc. online

Jedyny tego typu produkt na polskim rynku. Wykorzystując fintechowe rozwiązanie oparte o Open Banking Smartney całkowicie wyeliminował potrzebę dostarczania dokumentów dochodowych, przedstawiania szczegółowych informacji na temat konsolidowanych zobowiązań, czy przedstawiania jakichkolwiek zaświadczeń. Produkt dostępny jest kompletnie online. Weryfikacja prowadzona jest fintechowo, a in-

teligentny algorytm sam proponuje klientom konsolidację jedynie tych zobowiązań, których uporządkowanie pozwoli im na oszczędność. Cały proces trwa nawet kilka minut, a dzięki współpracy między innymi z Biurem Informacji Kredytowej i Kontomatkiem informacje na temat konsolidowanych zobowiązań, wraz z numerami kont, na które dokonana powinna zostać ich spłata, uzupełniane są automatycznie.

⊠ KATEGORIA: LEASING

EFL

Finansowanie instalacji fotowoltaicznych

EFL oferuje wsparcie w finansowaniu paneli fotowoltaicznych, kolektorów słonecznych, inwerterów i kompletnych instalacji fotowoltaicznych. Finansowaniem objęte mogą być instalacje fotowoltaiczne produkujące energię elektryczną na potrzeby przedsiębiorstwa bez górnej granicy mocy instalacji oraz bez względu na położenie instalacji (dach nieruchomości lub grunt). Okres finansowania wynosić może nawet 84 miesiące a dla instalacji do 500 tys. zł stosowana jest przyspieszona procedura. Wystarczy tylko oświadczenie klienta

o wynikach firmy, które zastępują wymagane standardowo dokumenty finansowe. Do wyboru pozostaje jedynie forma finansowania – leasing czy pożyczka. Finansowanie instalacji fotowoltaicznych dla przedsiębiorców bez limitu mocy instalacji.

Zainteresowanie produktem sprawiło, że EFL od 2023 r. uruchomił uproszczoną procedurę ubiegania się o finansowanie urządzeń fotowoltaicznych dla prosumentów lokatorskich – Spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych.

ING LEASE (POLSKA)

Leasing online

Firma rozwija i aktywnie promuje zdalne kanały sprzedaży leasingu. Klienci posiadający dostęp do jednego z systemów bankowości internetowej Moje ING lub ING Business, mogą złożyć wniosek o leasing w pełni online, w dowolnym miejscu i o dowolnej porze. Finansowanie obejmuje samochody osobowe, dostawcze do 3,5 t, motocykle, skutery (na które klient ma gwarantowany limit minimalny 150 tys. zł), pojazdy ciężarowe, maszyny, urządzenia, sprzęt, a nawet wózki widłowe. Przedsiębiorcy i właściciele firm, którzy nie są klientami ING, mogą również złożyć wniosek o leasing online, korzystając ze wniosku

LeaseClick, który dedykowany jest klientom zewnętrznym. Klient kontaktuje się z firmą poprzez stronę internetową. W odpowiedzi otrzymuje ofertę wraz z linkiem do wniosku. Sam wniosek to cztery proste kroki. Tak jak w pozostałych przypadkach może go wypełnić w dowolnym momencie, wystarczy, że ma dostęp do internetu. Zarówno w przypadku wniosku złożonego poprzez bankowość internetową ING, jak i wniosku LeaseClick, umowę klient może podpisać za pomocą elektronicznego podpisu kwalifikowanego lub jednorazowego kwalifikowanego podpisu mSzafr.

VB LEASING

Program „Weź auto w podróż”

VB Leasing oferuje finansowanie pojazdów o dmc do 3,5 tony z benefitem turystycznym Travel Card. To jedyne tego typu rozwiązanie na polskim rynku leasingu. Do każdej umowy leasingu i pożyczki na pojazd do 3,5 t (samochód osobowy, auto dostawcze, kamper, quad lub motocykl) klienci VB Leasing otrzymują bezpłatnie kartę Travel Card. Jest ona aktywna przez 12 miesięcy od momentu podpisania umowy i pozwala na nieodpłatne korzystanie z noclegów dla dwóch osób w ponad 1000 hoteli, zlokalizowanych w 17 krajach Europy, w tym w Polsce. Z danych opera-

tora programu wynika, że karta pozwala zaoszczędzić nawet do 70 proc. kosztów wyjazdu, gdyż jedynymi opłatami, jakie ponosi klient, są koszty hotelowych śniadań i kolacji. Korzystanie z karty Travel Card jest bardzo proste. Każda ma indywidualny kod, a pobyt w wybranym hotelu można zarezerwować telefonicznie lub online przez dedykowany dla klientów VB Leasing system rezerwacyjny. Od początku trwania programu „Weź auto w podróż” z benefitu skorzystało już ponad 53 tys. klientów, a VB Leasing zapowiada kontynuację programu.

⊗ KATEGORIA: UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE

SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU

Ubezpieczenie dodatkowe z tytułu poważnego zachorowania to rozszerzenie terminowego ubezpieczenia na życie SIGNAL IDUNA

Umowa „Poważne zachorowanie” w swoim zakresie obejmuje aż 55 jednostek chorobowych. Klient może dostosować sumę ubezpieczenia do swoich potrzeb i wybrać ochronę od 5 000 zł aż do 600 000 zł. Oferujemy podział na pięć koszyków zachorowań

w podziale na poniższe grupy: Grupa I – koszyk chorób układowych; Grupa II – koszyk chorób kardiologicznych; Grupa III – koszyk chorób nowotworowych; Grupa IV – koszyk chorób zakaźnych; Grupa V – koszyk chorób neurologicznych

UNUM ŻYCIE TUIR

Ochrona Premium

Ochrona Premium to nowe ubezpieczenie grupowe w ofercie Unum, które wykracza poza standardową definicję polisy grupowej. Zapewnia kompleksowe wsparcie w problemach zdrowotnych pracowników: od profilaktyki, po diagnozę i pomoc w powrocie do pracy. To ubezpieczenie na życie z możliwością doboru różnych pakietów, a każdy z nich zapewnia pomoc nie tylko w razie diagnozy. Ubezpieczony pracownik lub jego bliscy objęci ochroną, w zależności od wybranego pakietu, mogą liczyć na organizację badań medycznych z zakresu profilaktyki czy diagnostyki, a w razie trudności zdrowotnych skorzystać z pre-diagnozy czy drugiej opinii medycznej. Ubezpieczyciel zorganizuje też rehabilitację, konsultacje lekarskie i badania medyczne lub pomoc psychologiczną. Nowe ryzyka – choroby cywilizacyjne

Ochrona Premium zapewnia wypłatę świadczenia i pomoc w procesie leczenia chorób, których coraz

częściej doświadczają Polacy: cukrzyca, astma, choroby tarczycy, celiakia. W pakiecie dostępne są badania diagnostyczne bez skierowania w kierunku cukrzycy i chorób tarczycy. A w razie diagnozy jednej z 9 chorób cywilizacyjnych ubezpieczony otrzyma pieniądze.

Grupowe ubezpieczenie indywidualnych potrzeb

Grupowe polisy Unum mogą być dopasowane do indywidualnych potrzeb każdego pracownika. Dzięki pakietom dodatkowym każdy z pracowników może dostosować zakres ochrony do swoich preferencji i potrzeb wynikających z wieku, sytuacji rodzinnej, specyfiki pracy czy sytuacji zdrowotnej.

Do wyboru pracowników są pakiety: U-CHRONI ŻYCIE, U-CHRONI ZDROWIE, U-CHRONI DZIECKO, U-CHRONI ONKOLOGICZNIE, U-CHRONI SERCE, U-CHRONI AKTYWNYCH, U-WSPIERA ŻYCIE W ZDROWIU, U-WSPIERA ZDROWE NAWYKI.

📦 KATEGORIA: UBEZPIECZENIA MIESZKANIOWE

GENERALI POLSKA

Autowypłata w likwidacji prostych szkód majątkowych z ubezpieczeń mieszkań i domów.

Generali wprowadziło samoobsługę w likwidacji prostych szkód majątkowych z ubezpieczeń mieszkań i domów. Wypłata odszkodowania możliwa jest już w kilkadziesiąt minut dzięki wdrożeniu AUTOWYPŁATY oraz integracji ze specjalną aplikacją (AWALS), która służy do samodzielnej kalkulacji odszkodowań przez klientów. Klient wypełnia na stronie firmy formularz zgłoszenia szkody, która jest automatycznie rejestrowana. Następnie klient otrzymuje na telefon potwierdzenie zgłoszenia wraz z numerem szkody. Jeżeli sprawa dotyczy prostych szkód majątkowych, takich jak zalanie, przepięcia, kradzież, czy uszkodzenia przez wiatr, do klienta wysyłany jest link do programu AWALS, w którym może wpisać szczegóły dotyczące zglą-

zanego zdarzenia, załączyć zdjęcia uszkodzeń i wymaganych dokumentów. Na podstawie tych informacji program automatycznie wylicza kwotę odszkodowania i przekazuje do zweryfikowania przez system szkodowy. Następnie jest weryfikacja zakresu ochrony ubezpieczeniowej, informacji podanych przez klienta, sprawdzenie reguł biznesowych dla wybranego typu szkód i produktów. Jeśli ta weryfikacja przebiegnie prawidłowo, algorytm potwierdza, że może nastąpić automatyczna wypłata, generowany jest i wysyłany wydruk decyzji do klienta a środki kierowane do wypłaty. W sytuacji, gdy po otrzymaniu wyceny, klient nie zaakceptuje kwoty odszkodowania, sprawa wraca na tzw. standardową ścieżkę i przejmuje ją likwidator.

📦 KATEGORIA: RYNEK KAPITAŁOWY

KDPW_CCP

Rozliczanie transakcji warunkowych (repo) zawartych na platformie Treasury BondSpot Poland

25 kwietnia 2022 r. izba rozliczeniowa KDPW_CCP, wchodząca w skład Grupy kapitałowej KDPW, rozpoczęła rozliczanie transakcji warunkowych (repo) zawartych na platformie Treasury BondSpot Poland. Usługa jest jednym z projektów wynikających ze Strategii Rozwoju Rynku Kapitałowego. Transakcja repo (z ang. repurchase transaction) to transakcja finansowa polegająca na sprzedaży papieru wartościowego i jednoczesnym zobowiązaniu się do jego odkupienia w ustalonej dacie w przyszło-

ści. KDPW_CCP rozlicza klasyczne transakcje repo, których przedmiotem są skarbowe papiery wartościowe. U uruchomienie tej usługi zbliża polski rynek kapitałowy do najlepiej rozwiniętych centrów finansowych na świecie pod względem infrastruktury. Znacząco poprawia także bezpieczeństwo rozliczeń transakcji repo, wpływając pozytywnie na płynność rynku.

⊗ KATEGORIA: WINDYKACJA

INTRUM

Kompleksowe usługi zarządzania wierzytelnościami i inwestycji portfelowych

Oferta Intrum oparta jest na dwóch filarach „produktach”: kompleksowych usługach zarządzania wierzytelnościami i inwestycjach portfelowych. Zarządzanie wierzytelnościami (Credit Management Services) – klienci zlecają Intrum odzyskiwanie należności, dzięki czemu mogą skupić się na tym, co robią najlepiej, zamiast poświęcać czas na działania windykacyjne we własnym zakresie. Inwestycje Portfelowe (Portfolio Investment): Intrum zakupuje portfele długów. Jest to kompleksowa usługa, która zamyka proces dochodzenia wierzytelności dla klientów firmy. Wzajemne uzupełnianie się usług zarządzania wierzytelnościami oraz inwestycji portfelowych wynika ze zrównoważonego modelu biznesowego Intrum – sustainability. Jest gwarancją świadczenia usług najwyższej jakości dla klientów i niesienia efek-

tywnej pomocy dla zadłużonych konsumentów, którzy chcą pozbyć się swoich problemów finansowych. Intrum jest również doświadczonym i wiarygodnym partnerem wierzycieli na rynku NPL. Zespół Intrum posiada unikatowe know-how oraz bogate doświadczenie we wspomnianym sektorze. To najwyższy poziom wiedzy eksperckiej w obszarze obsługi prawnej i windykacyjnej wierzytelności zabezpieczonych hipotecznie. Intrum to partner biznesowy pożądanym przez banki. Wie, jak odpowiadać na ich potrzeby. Do obsługi każdej wierzytelności firma podchodzi indywidualnie, ponieważ jest świadoma historii i wartości nieruchomości, którymi się zajmuje. Co więcej, potrafi odnaleźć tę wartość tam, gdzie nie dostrzegają jej konkurencyjne podmioty z branży windykacji.

KACZMARSKI INKASSO

Windykacja polubowna na koszt dłużnika

Windykacja polubowna na koszt dłużnika – kompleksowa usługa polubownego odzyskiwania należności od niesolidnych kontrahentów. Zakres podejmowanych działań dostosowany jest do konkretnej sytuacji i rodzaju wierzytelności, a w ramach całego procesu przewidziano możliwość przekazania danych dłużnika do Krajowego Rejestru Długów BIG. Wynagrodzenie za usługę opiera się na prowizji od faktycznie wyegzekwowanych kwot.

Ponadto wierzyciel może zdecydować się na odzyskanie poniesionych kosztów windykacji od dłużnika. W tym celu Kaczmarcki Inkasso przeprowadzi bezpłatne postępowanie, na co pozwala Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. W przypadku braku spłaty należności na etapie polubownym klient otrzyma propozycję działań sądowo-egzekucyjnych, które zapewnią Kancelaria Prawna VIA LEX L. Szcześniak i Wspólnicy.

VINDICAT

Windykacja online

Vindicat.pl to innowacyjny i skuteczny Legaltech. Lider windykacji on-line w Polsce. System Vindicat.pl pozwala przedsiębiorcom (firmom) na samodzielne odzyskiwanie pieniędzy od swoich kontrahentów. By osiągnąć ten cel, 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 relacje ze swoimi kontrahentami, dzięki aplikacji, przedsiębiorca może prowadzić monitoring płatności, 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 proc. szans na odzyskanie pieniędzy, jeżeli faktura jest przeterminowana nie dłużej niż 90 dni. Vindicat.pl posiada najskuteczniejszą giełdę długów w Polsce.



Bank Pekao
Biuro Maklerskie

INWESTUJ W PRZYSZŁOŚĆ Z BM PEKAO



**Najlepsi analitycy rynkowi
w 2022 r. według Gazety
„Parkiet”***

Pierwsze Biuro Maklerskie w Polsce.**

Rozwijamy się i zmieniamy dla naszych Klientów.

Niniejszy materiał nie stanowi oferty sprzedaży ani zaproszenia do nabycia produktów inwestycyjnych i ma charakter reklamy świadczonych usług, z którymi związane jest ryzyko inwestycyjne. Szczegółowe informacje o usłudze, w tym opis kosztów oraz ryzyka związanego z inwestowaniem oraz informacje nt. sprzedaży krzyżowej usług maklerskich świadczonych przez Biuro Maklerskie Pekao, w tym opis ryzyka oraz wskazanie kosztów i opłat związanych z zawarciem, wykonaniem lub rozwiązaniem poszczególnych umów, zawarte są w Regulaminie świadczenia usług maklerskich przez Biuro Maklerskie Pekao, Taryfie opłat i prowizji Biura Maklerskiego Pekao oraz Pakiecie informacyjnym dostępnych na stronie <https://www.pekao.com.pl/biuro-maklerskie>.

* Analitycy BM Pekao Tomasz Duda oraz Emil Popławski zajęli kolejno 1. i 2. miejsce w 21. rankingu najlepszych analityków bez podziału na kategorie, przeprowadzonym przez Gazetę Giełdy „Parkiet”, którego wyniki opublikowano 08.01.2023 roku.

** Pierwsze zezwolenie na działalność maklerską w Polsce – KPW-ZDM-1/91 z dnia 19.07.1991 r.

Bank Polska Kasa Opieki Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, ul. Grzybowska 53/57, 00-844 Warszawa, wpisany do rejestru przedsiębiorców w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS: 0000014843, NIP: 526-00-06-841, REGON: 000010205 – **Biuro Maklerskie Pekao**, ul. Wołoska 18, 02-675 Warszawa.

ROZWÓJ SEKTORA FINTECH W POLSCE, A BEZPIECZNE FINANSE

Polska, jako jeden z liderów sektora fintech ma silny wpływ na dynamikę i rozwój bezpiecznych płatności. Hiper – turbulentny rynek finansowy sprawia, iż fintechy nakierowane są na odkrywanie nowych możliwości rozwoju, jak i przewag konkurencyjnych szczególnie w obszarze bezpieczeństwa.

MGR INŻ. ANNA ANDRYCH

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, CMO PayEye

DR HĄB. BARBARA MRÓZ-GORGOŃ

prof. UEW, President of Global Biometric Council

W wysoce niepewnym otoczeniu gospodarczym instytucje sektora finansowego poszukują rozwiązań, które pozwolą na utrzymanie pozycji rynkowej, a nawet wybiecie się na pozycję lidera. Fintechy są „z natury” bardziej elastyczne (agilowe), mają swobodniejszy dostęp do technologii, a proces certyfikacji innowacyjnych usług przeprowadzają znacznie szybciej niż tradycyjne instytucje finansowe.

Fintechy kreują rozwiązania

W 2019 r. Unia Europejska wprowadziła dyrektywę PSD2 (Payment Services Directive 2), dzięki której fintechy mogą świadczyć usługi finansowe, konkurować, a co najważniejsze współpracować z bankami na rynku usług płatniczych. Od tego czasu rozwój nowoczesnych form płatności za towary i usługi mocno przyspieszył, ponieważ wszystkie zainteresowane pod-

mioty dostrzegły szansę w tej unijnej regulacji. Banki, zamiast poświęcać czas i środki na poszukiwanie nowych rozwiązań skupiły się na strategicznych dla siebie zadaniach, a fintechy z sukcesem tworzą i dostarczają na rynek innowacyjne usługi. Zachodzi zatem tak pożądana dla wszystkich efekt synergii – banki nie tracą energii na dodatkowe dla nich działania, a fintechy kreują rozwiązania, które później implementują największe instytucje finansowe.

Znając niezwykle rygorystyczne wymagania dotyczące bezpieczeństwa stawiane nie tylko przez banki, ale również przez coraz bardziej świadomych użytkowników fintechy bezpieczeństwo płatności traktują priorytetowo. Jednym z przykładów skutecznej ochrony danych wprowadzonej na rynek płatniczy jest wykorzystanie biometrii, a idealnie dopasowaną odpowiedzią na tak zdefiniowane



zapotrzebowanie jest polski fintech PayEye, który jako pierwszy na świecie wykorzystał fuzję biometrii oka i twarzy do identyfikacji użytkownika i wdrożył obecnie najbezpieczniejszą formę potwierdzania płatności.

Mamy powody do dumy

Zwinność i dynamiczna adaptacja do zmian zachodzących na rynku fintech sprawia, że jako Polacy mamy powody do dumy. Niemalże 25 proc. rodzimych fintechów działa w obszarze płatności, a ich ścisła współpraca z bankami plasuje Polskę, na pozycji światowego lidera w zakresie wprowadzania zaawansowanych technologicznie rozwiązań dla sektora finansowego oraz



**ZWINNOŚĆ I DYNAMICZNA
ADAPTACJA DO ZMIAN
ZACHODZĄCYCH
NA RYNKU FINTECH
SPRAWIA, ŻE JAKO
POLACY MAMY POWODY
DO DUMY.**

kowość oraz finanse ich rozwój przenesi się na wszystkie sfery naszego życia, a codzienne sposoby płatności zmieniają się na naszych oczach, pozwalając nam na bezpieczne realizowanie transakcji kartą, telefonem czy biometrią. Wszak od zawsze w płatnościach chodziło o to, żeby były wygodne, szybkie i przede wszystkim bezpieczne.

dostarczania najwygodniejszych i najbezpieczniejszych form płatności.

Jak widać, dzięki innowacyjnym technologiom i ich bezpośredniemu wpływowi na ban-

FIRMY WINDYKACYJNE GWARANTEM ZDROWEJ GOSPODARKI

Najpierw korona-kryzys, teraz inflacja i wysokie stopy procentowe. Ze skutkami tych zjawisk muszą radzić sobie konsumenci oraz biznes, a jeżeli te grupy, to również banki i instytucje pożyczkowe. Dlaczego? Gospodarka to system naczyń połączonych. A w środku tego systemu znajdują się firmy windykacyjne.



BARTOSZ WASILEWSKI
Manager Contact Center, Intrum

Wsparcie podmiotów zajmujących się zarządzaniem wierzycielnościami w obecnej sytuacji ekonomicznej jest potrzebne wszystkim. Warto skorzystać z po-

mocy firmy, której know-how oraz profesjonalizm są potwierdzone wieloletnim doświadczeniem. Doskonałym przykładem jest Intrum – firma jest na rynku 25 lat i jest jedną z pierwszych profesjonalnych firm windykacyjnych działających w naszym kraju. Pomaganie wierzycielom poprzez dbanie o ich klientów, czyli niosąc pomoc zadłużonym jednostkom i bycie partnerem banków na rynku NPL. To jest przepis na zdrową gospodarkę i ta misja Intrum nie zmienia się od dwóch dekad.

Material Partnera



PRZYCHODY DEALERÓW I LEASINGODAWCÓW BĘDĄ ROSŁY WRAZ Z CENAMI AUT

Według raportu Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar, liczba rejestracji nowych samochodów w 2022 roku spadła o 7,4 proc. w porównaniu do poprzedniego roku i wyniosła 481 988.

Oznacza to, że pod względem wolumenu zanotowano gorszy rezultat niż w pandemicznym 2020 r., gdzie według danych PZPM, zarejestro-

wano 487 996 samochodów osobowych i lekkich dostawczych do 3,5 t. Co ciekawe, mimo niższej jednostkowej sprzedaży aut, obroty stacji dealerskich, podobnie

jak firm leasingowych, wciąż rosną. Ekspersi rynku automotive podejrzewają, że ten trend będzie się utrzymywał.

Przyczyny takiego stanu rzeczy dla dealerów można doszukiwać się w coraz wyższej cenie aut, zarówno nowych, jak i używanych, oraz ich niskiej dostępności, co wiąże się z łatwiejszym utrzymywaniem marż handlowych. Po-



dobnie sytuacja wygląda w przypadku firm leasingowych, gdzie przychody utrzymywane są na stabilnym poziomie, mimo niższej liczby podpisywanych umów na finansowanie.

Mimo niższej rejestracji aut, ich ceny będą wyższe

Według ekspertów rynku automotive trend ten może się utrzy-

mywać. Przede wszystkim ceny aut dalej mają rosnąć, jednak w mniejszej skali niż w roku 2022. Zależec będą między innymi od kursu złotego, zachwianego wojną na wschodniej granicy, wymogów prawnych płynących z Unii Europejskiej czy eliminacji problemów z produkcją i łańcuchami dostaw.

– Wymogi prawne płynące z UE, takie jak obowiązkowe sys-

PRZED WSZYSTKIM CENY AUT DALEJ MAJĄ ROSNAĆ, JEDNAK W MNIJSZEJ SKALI NIŻ W ROKU 2022. ZALEŻEC BĘDĄ MIĘDZY INNYMI OD KURSU ZŁOTEGO, ZACHWIANEGO WOJNĄ NA WSCHODNIEJ GRANICY, WYMOGÓW PRAWNYCH PŁYNĄCYCH Z UNII EUROPEJSKIEJ CZY ELIMINACJI PROBLEMÓW Z PRODUKCJĄ I ŁAŃCUCHAMI DOSTAW.

temy bezpieczeństwa pojazdu czy normy emisji CO₂, w połączeniu z daleką od ideału dostępnością aut i rosnącymi kosztami transportu, sprawiają, że ceny samochodów będą nadal rosły, przynajmniej katalogowo – komentuje Piotr Półtorzycki, dyrektor Działu Sprzedaży i Współpracy z Santander Consumer Multirent. – Nie spodziewam się, że sytuacja na rynku zmusi przedsiębiorców do wprowadzania wysokich rabatów, które doprowadzą do spadku cen „transakcyjnych”. Taka sytuacja byłaby bardzo niekorzystna, bo świadczyłaby o dużych problemach w sprzedaży. Wierzę, że do tego nie dojdzie, choć przychyliam się do ocen większości ekspertów, że rejestracje nowych aut okażą się niższe rok do roku w granicach 5 proc. – dodaje ekspert.

Zmiany w strukturze sprzedaży

Ograniczona oferta nowych samochodów oraz ich wysokie ceny rynkowe to jedne z czynników, które sprawiły, że rynek zapełnia się coraz



starszymi pojazdami, mimo że ich koszt również idzie w górę. Jak informuje w swoim raporcie jedna z polskich porównywarek ubezpieczeniowych, w ciągu zaledwie dwóch lat przeciętny wiek samochodu zgłaszanego do ubezpieczenia wzrósł z 13,4 lat do 14,2 lat. Jest to spowodowane m.in. faktem, że pierwsi posiadacze aut nie są dziś tak skorzy do tego, żeby wymienić swoje cztery kółka, przez co mniejsza liczba aut trafia na rynek wtórny. Spadł również ich import – według danych CEPIK w ciągu pierwszy 10 miesięcy 2022 r. do Polski przyjechało 648 tys. samochodów używanych, czyli 18 proc. mniej niż w 2021 r. To sprawia, że chociaż łatwiej dziś o samochód używany niż nowy, na rynku jest ich mniej niż w latach ubiegłych, a ponieważ zainteresowanie nimi jest na wysokim poziomie – ceny takich aut rosną.

– Ta sytuacja ma odbicie również w naszych wynikach z 2022 r. Wysoki wzrost, bo o 25 proc. r/r, w obszarze aut używanych sprawił jednak, że nawet

PROGNOZY DLA BRANŻY NA NAJBLIŻSZE MIESIĄCE SĄ DOŚĆ OBIECUJĄCE, MIESZCZĄ SIĘ JEDNAK W ZAKRESIE JEDNOCYFROWEGO SKOKU.

pomimo nieco niższych obrotów w samochodach nowych, spowodowanych spadkiem wolumenu rejestracji i wyższym udziałem gotówki, w Santander Consumer Multirent utrzymaliśmy wartość udzielonego finansowania. Jesteśmy dumni, że mimo pełnego wyzwania okresu, udało nam się osiągnąć to dzięki realizacji naszej długoterminowej strategii – komentuje Piotr Pórtorzycki z Santander Consumer Multirent.

Perspektywy są obiecujące

Mimo tego, że, według danych Związku Polskiego Leasingu, przez trzy czwarte zeszłego roku

branża była na minusie i rynek skurczył się o 0,9 proc. w stosunku do tego samego okresu poprzedniego roku, IV kwartał nadrobił ogólny wynik i ostatecznie udało się poprawić historyczny rekord z 2021 r.

Prognozy dla branży na najbliższe miesiące są dość obiecujące, mieszczą się jednak w zakresie jednocyfrowego skoku. Według ZPL łączne aktywa finansowane przez firmy z tego obszaru, na koniec roku 2023 mogą wynieść nawet 95 mld 135 mln zł, co oznaczałoby wzrost o 8,7 proc. we wszystkich grupach aktywów. Zauważalne wzrosty mają dotyczyć przede wszystkim pojazdów lekkich (10 proc.), ciężkich (9,3 proc.) i innych (ok. 9 proc.). Nawet mimo potencjalnego spadku liczby rejestracji, łączna wartość finansowania nie będzie symetrycznie malała. Przemawiają za tym, prócz wymienionych wcześniej w kontekście cen aut czynników, oferowany przez producentów mikś modelowy i wzrost udziału pojazdów elektrycznych i hybryd. ■

Wzrost wszystkich aktywów w branży leasingowej może wynieść w 2023 roku nawet 8,7%.



DZIAŁAĆ SZYBCIEJ I SPRAWNIEJ DZIĘKI USŁUGOM CYFROWYM

Bycie on-line skraca czas reakcji, pozwala wspierać przedsiębiorców niezależnie od czasu i miejsca – czy to w momencie decyzji zakupowej i wyboru finansowania, czy też w zakresie obsługi posprzedażowej. Pomaga działać klientom szybciej i sprawniej.

Popularyzacja usług cyfrowych nabrała tempa podczas COVID- 19 i na stałe wpisała się jako silny kierunek rozwoju nowych kanałów dystrybucji. Zminimalizowanie formalności dla klienta poprzez optymalizację procesów i automatyzowanie większości powtarzalnych czynności jest potrzebą najbliższych lat. Branża leasingowa nie zostaje w tyle, a leasing online jako produkt już na stałe zagościł do ofert instytucji finansowych. – Dzisiaj dobra oferta cenowa to nie wszystko. Liczy się również czas, wygoda i łatwa dostępność. W ING Lease stworzyliśmy dla naszych klientów możliwość dostępu i kontaktu z nami za pośrednictwem komunikacji elektronicznej z dowolnego miejsca w Polsce i o dowolnej porze dnia. Zautomatyzowane systemy w odpowiedni sposób „zaopiekują się” wnioskiem lub zapytaniem od klienta, aby umożliwić szybkie działania automatyczne lub skierować sprawę do specjalisty, tam gdzie interakcja z naszym pracownikiem jest wymagana – mówi Michał Męclewski, dyrektor Departamentu Rozwoju Produktów i Sprzedaży Zdalnej w ING Lease (Polska).

Wniosek o leasing w pełni online

Nowoczesny przedsiębiorca to przede wszystkim klient oczekujący załatwienia możliwie dużo spraw na smartfonie, tablecie lub laptopie bez konieczności używania drukarki, podpisywania i skanowania wniosków i dokumentów. Czy taki scenariusz może wystąpić w przypadku branży leasingowej? ING Lease wraz ze swoją ofertą pokazuje, że tak! Klienci posiadający dostęp do jednego z systemów bankowości internetowej Moje ING lub ING Business, mogą złożyć wniosek o leasing w pełni online, w dowolnym miejscu i o dowolnej porze. Finansowanie obejmuje samochody osobowe, dostawcze do 3,5 t, motocykle, skutery, pojazdy ciężarowe, maszyny, urządzenia, sprzęt, a nawet wózki widłowe. Przedsiębiorcy i właściciele firm, którzy nie są klientami ING, mogą również złożyć wniosek o leasing online, korzystając ze wniosku LeaseClick, który dostępny jest na stronie www.inglease.pl. Klient, kontaktując się poprzez stronę internetową, w odpowiedzi otrzymuje ofertę wraz z linkiem do wniosku. Sam wniosek to cztery proste kroki. Tak jak w pozostałych przypadkach może go wypełnić w dowolnym momencie, wystarczy, że

ma dostęp do internetu. Kolejne kroki to automatyczne decyzje oraz e-umowa wymagająca jedynie podpisu kwalifikowanego bez konieczności drukowania. – Zdajemy sobie sprawę, że nie wszyscy klienci posiadają kwalifikowane podpisy elektroniczne, które można wykorzystać do podpisania umowy leasingowej. Wyszliśmy tej grupie klientów naprzeciw i udostępniliśmy usługę jednorazowego e-podpisu mSafir realizowaną w KIR. Proces podpisania dokumentacji tą metodą jest bardzo intuicyjny i wygodny, a w dodatku trwa nie więcej niż 15 minut – dodaje Żaneta Badowska, menedżer Zespołu Rozwoju i Wsparcia Sprzedaży Zdalnej w ING Lease (Polska).

Zabezpieczyć cyberprzestrzeń

Wraz z rozwojem cyfryzacji, rośnie również potrzeba odpowiedniego zabezpieczenia cyberprzestrzeni. Dla klientów instytucji finansowych, korzystających z usług online, szczególnie ważna jest pewność, że ich dane są bezpieczne, a transakcje przebiegną prawidłowo. – Wszelkie nasze aplikacje oraz platformy umożliwiające kontakt online z klientem spełniają najwyższe standardy cyberbezpieczeństwa, których dochowanie jest dla nas priorytetem. Korzystamy w tym zakresie również z wiedzy i doświadczenia ING Banku Śląskiego, który od lat inwestuje w digitalizację i narzędzia zapewniające bezpieczeństwo. Nasze wnioski leasingowe zostały wkomponowane w aplikacje bankowości elektronicznej ING, zapewniając pełny i bezpieczny proces, bez konieczności opuszczania aplikacji – podkreśla Michał Męclewski. ■

BEZ UBEZPIECZEŃ NIE MA INNOWACYJNEJ GOSPODARKI I NOWOCZESNEGO SPOŁECZEŃSTWA

Polski rynek ubezpieczeń jest stabilny – mimo kryzysu, inflacji, wojny w Ukrainie i pandemii. Zakłady dysponują dużymi rezerwami na odszkodowania. Wskaźnik pokrycia wymogu kapitałowego środkami własnymi dla zakładów ubezpieczeń na życie wynosi 255 proc., a dla ubezpieczycieli majątku – 225 proc. ponad dwukrotnie przewyższając określone prawem obowiązki.



PAWEŁ SAWICKI

doradca zarządu, Polska Izba
Ubezpieczeń

Rynek jest dobrze dokapitalizowany, zakłady wypłacają odszkodowania z rezerw, a środki własne są odłożone na wypadek strat nadzwyczajnych. Dobrze również wypada zaufanie Polaków do ubezpieczeń – deklaruje je aż 72 proc. respondentów. Jeszcze większa grupa (aż 83 proc.) uznaje, że ubezpieczenia są potrzebne, kiedy dzieje się coś złego.

Za tak wysokim zaufaniem stoją konkretne liczby: w roku 2021 krajowi ubezpieczyciele wypłacili ponad 41 miliardów zł odszkodowań i świadczeń – to ponad 113 mln wypłat każdego dnia. W tym okresie zakłady zlikwidowały łącznie 7,5 mln szkód

z ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych. Każdego dnia pomogły w ponad 20 tys. przypadków.

Co ubezpieczamy w Polsce?

W Polsce najczęściej ubezpieczany jest majątek, przede wszystkim pojazdy mechaniczne. W 2021 r. Polacy wydali na ubezpieczenia majątku 47,1 mld złotych, w tym 25,6 mld na ubezpieczenia komunikacyjne. To oznacza ponad 68 mln zawartych umów. Na ubezpieczenia na życie Polacy wydali łącznie 22,1 mld złotych, a ochroną ubezpieczeniową objęto 23,5 mln osób.

W 2021 r. polskie firmy ubezpieczyły 645,2 mld zł należności handlowych, co odpowiada 25 proc. PKB Polski. To kwota o 12 proc. wyższa niż w roku poprzednim. Jednocześnie dobra sytuacja na rynku płatniczym spowodowała spadek wartości wypłacanych odszkodowań. Dynamika rozwoju gospodarczego zanotowana w 2021 r. byłaby trudna do osiągnięcia bez wsparcia zakładów



ubezpieczeń, w szczególności w przypadku eksportu.

Znaczący wpływ na gospodarkę i budżet Polski

Branża ubezpieczeniowa odpowiadała za 2,25 proc. PKB Polski w 2021 roku. To blisko 59 mld zł wartości dodanej w gospodarce. Branża ubezpieczeniowa to solidny i poważny inwestor kapitałowy oraz płatnik podatków. W 2021 r. odprowadziła do budżetu 1,2 mld zł podatku dochodowego i dodatkowo 650 mln podatku od aktywów. Ubezpieczyciele zainwestowali też 56 mld złotych w obligacje skarbowe, co czyni je drugim co do wielkości komercyjnym inwestorem krajowym na tym rynku.

Niepewność prawa w Polsce

Barierą dla rozwoju rynku ubezpieczeń w Polsce jest niepewność prawa. Gdy ubezpieczy-



cię wiedzą, jakie przepisy będą wprowadzane, mogą się do nich z wyprzedzeniem przygotować. Rynekowi nie służą zmiany wprowadzane „przy okazji” i z krótkim okresem *vacatio legis*. Wtedy ubezpieczyciele, zamiast oferować nowe i innowacyjne produkty, skupiają się na dostosowaniu do zmiany prawa, której nie mogli przewidzieć. Nawet niewielkie modyfikacje przepisów wymagają niejednokrotnie przekształcenia całego procesu biznesowego, do czego konieczna jest np. zmiana systemu informatycznego. To wszystko oznacza dla branży ogromne koszty. Przykładem może być rekomendacja 17.3 KNF dotycząca likwidacji szkód komunikacyjnych, która jest sprzeczna z uzasadnieniem wyroku Sądu Najwyższego w sprawie stosowania rabatów przez ubezpieczycieli przy naprawach pojazdów mechanicznych w serwisach partner-

**NADZÓR JEST
NIEODZOWNYM
ELEMENTEM KONTROLI NAD
RYNKIEM FINANSOWYM
ORAZ ZACHOWANIEM
RÓWNOWAGI POMIĘDZY
DZIAŁAJĄCYMI NA NIM
PRZEDSIĘBIORSTWAMI
ORAZ KLIENTAMI.**

skich. Rekomendacja KNF może doprowadzić do wzrostu cen OC, odbierając ubezpieczycielom narzędzia kontroli kosztów napraw.

Nadzór jest nieodzownym elementem kontroli nad rynkiem finansowym oraz zachowaniem równowagi pomiędzy działającymi na nim przedsiębiorstwami oraz klientami. Jednak bardzo surowe prawo, przejawiające się

np. w karach administracyjnych, może spowolnić jego rozwój. W tej chwili proponuje się, by wyciągać konsekwencje nie tylko wobec firm finansowych, ale również członków zarządu i rady nadzorczej. Widmo wysokich kar i osobistej odpowiedzialności blokuje rozwój rynku oraz wprowadzanie nowych, innowacyjnych produktów, często szytych na miarę oczekiwań i możliwości klientów. Dotyczy to również ubezpieczania dużych inwestycji czy przedsiębiorstw działających na międzynarodowych rynkach. W wielu przypadkach organizacje te oczekują szybkich decyzji i rozwiązań dopasowanych do ich potrzeb. Jeżeli nad ubezpieczycielami wisi widmo wysokiej kary administracyjnej, to nie będą skłonni do oferowania takich produktów jako pierwsi, bez oceny i zgody organów kontroli i nadzoru. To oznacza nie tylko brak sprze-



daży polis, ale poważne wyzwanie dla przedsiębiorcy, który nie może ubezpieczyć planowanego przedsięwzięcia.

Za dużo papieru, za mało „zielonej gospodarki”

Zakłady ubezpieczeń wspierają zieloną transformację oraz przejście z paliw kopalnych na odnawialne źródła energii. Z tego powodu coraz częściej, jeżeli jest taka możliwość, inwestują w zielone projekty. Sami klienci, którzy wcześniej oczekiwali głównie produktów bezpiecznych i rentownych, obecnie oczekują, by nie wspierały one przedsięwzięć związanych z emisją gazów cieplarnianych. Problemem są jednak daleko idące obowiązki informacyjne nałożone przez unijnego ustawodawcę. Z ich powodu, mimo zainteresowania, szczególnie ze strony młodych ludzi, zakład często nie decyduje się na zaoferowanie klientom zielonych produktów.

Ostatnie trzy lata znacznie przyczyniły się do rozwoju digitalizacji branży ubezpieczeniowej w Polsce. Wielką w tym zasługą ubezpieczycieli, PIU oraz KNF, którzy na początku pandemii wspólnie w trakcie kilku tygodni opracowali i wdrożyli rozwiązania umożliwiające skuteczne likwidowanie szkód, zawieranie nowych umów czy rozwijanie zewnętrznej sieci sprzedaży. Dotyczyły one sytuacji pandemicznej, poza nią część z tych rozwiązań przestanie być zgodna z prawem. Zagrożony jest rozwój cyfryzacji. Dotyczy to na przykład zdalnych szkoleń i egzaminów dla agentów czy osób wykonujących czynności agencyjne (OWCA), których są w Polsce dziesiątki tysięcy. Dalej w wielu sytu-



acjach wymagany jest fizyczny podpis do zakupu produktu ubezpieczeniowego oraz parafowanie wydruków liczących wiele stron.

Prowizje a rozwój rynku i produktów

W UE pojawił się pomysł, by zabronić prowizji ze sprzedaży ubezpieczeń, płaconej przez zakład agentowi i OWCA. Niektóre kraje, takie jak Holandia i Wielka Brytania, wprowadziły tego typu ograniczenia, szczególnie przy produktach inwestycyjnych. Tam prowizję może płacić tylko klient, co doprowadziło do zatamania rynku, gdyż klienci nie są zainteresowani płacnością za pracę agenta. Wiele krajów jest przeciwnych temu rozwiązaniu, jednak pomysł nie zniknął. Jego zwolennicy argumentują, że agent będzie namawiał klien-

ta na zakup produktu, za który otrzyma najwyższą prowizję. Zakaz prowizji ma zapobiec temu konfliktowi interesów. Polska Izba Ubezpieczeń rozumie i popiera troskę o dobro klienta, zwłaszcza wymagającego większego poziomu opieki oraz identyfikacji potrzeb i zagrożeń. Nie może ona jednak prowadzić do zachwiania rynku czy do ograniczenia dostępności produktów ubezpieczeniowych. Musimy znaleźć złoty środek między ochroną klienta a możliwością dostarczenia mu dobrych produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych, których potrzebuje. Zachować przy tym świadomość rozwoju rynku, społeczeństwa i potrzeb ubezpieczeniowych. Państwo nie powinno chronić klienta poprzez zakazy, ograniczenia i ingerencję w branżę, ale edukować, pro-

wadzić dialog i wspierać rynek w podejmowaniu wyzwań sprzyjających jego rozwojowi.

Prywatne ubezpieczenia zdrowotne – inwestycja, która się opłaca

Rośnie zapotrzebowanie Polaków na poczucie bezpieczeństwa związane z prostym i szybkim dostępem do usług medycznych. System ubezpieczeń dodatkowych oferuje przede wszystkim opiekę ambulatoryjną, bo ubezpieczenia szpitalne rozwijają się powoli. Ubezpieczyciele kładą coraz większy nacisk na całościowe podejście do zdrowia. Prywatne ubezpieczenia, głównie grupowe finansowane przez pracodawców, stają się oczekiwaną formą opieki zdrowotnej. Już dziś stanowią odciążenie dla publicznego systemu. Pracownik korzystający z prywatnych, a nie z publicznych świadczeń, nadal jednak płaci składkę na NFZ oraz ZUS. 70 proc. respondentów badań PIU stwier-

UBEZPIECZENIA SĄ PRĘŻNIE DZIAŁAJĄCĄ I ROZWIJAJĄCĄ SIĘ BRANŻĄ, MAJĄCĄ ZNACZNY WPŁYW NA POLSKĄ GOSPODARKĘ, BUDŻET ORAZ POCZUCIE BEZPIECZEŃSTWA POLAKÓW.

dziło, że mogłoby opłacać dodatkowe ubezpieczenie zdrowotne, gdyby możliwe było odliczenie tej kwoty od podatku. W związku z sytuacją w publicznej ochronie zdrowia pilne jest podjęcie dialogu nad zbudowaniem i efektywnego systemu wsparcia prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych, który będzie opłacalną dla wszystkich inwestycją.

Na tle Europy

Polska jest największym rynkiem ubezpieczeń w regionie

Europy Środkowo-Wschodniej. W 2021 r. składka przypisana na jednego mieszkańca regionu wyniosła 341 euro, a w Polsce – 398 euro. Patrząc na rynki zachodnie, w krajach starej Unii ubezpieczenia dobrowolne są bardziej powszechne niż w Polsce. Można z tego wyciągnąć wniosek, że społeczeństwa zachodnie są bardziej przejrzyste, dysponują też wolnymi środkami, które mogą przeznaczyć na ubezpieczenia.

Ubezpieczenia są prężnie działającą i rozwijającą się branżą, mającą znaczny wpływ na polską gospodarkę, budżet oraz poczucie bezpieczeństwa Polaków. Wysokie zaufanie, którym się cieszy wśród Polaków, wynika także z realnej pomocy poszkodowanym oferowanej wtedy, gdy najbardziej tej pomocy potrzebują. Jednocześnie branża sama potrzebuje poczucia bezpieczeństwa i możliwości rozwoju, planowania inwestycji i skutecznego dialogu, a nie wyłącznie widma kar. ■

INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA W WINDYKACJI – CASE STUDIES VINDICAT.PL



BOGUSŁAW BIEDA

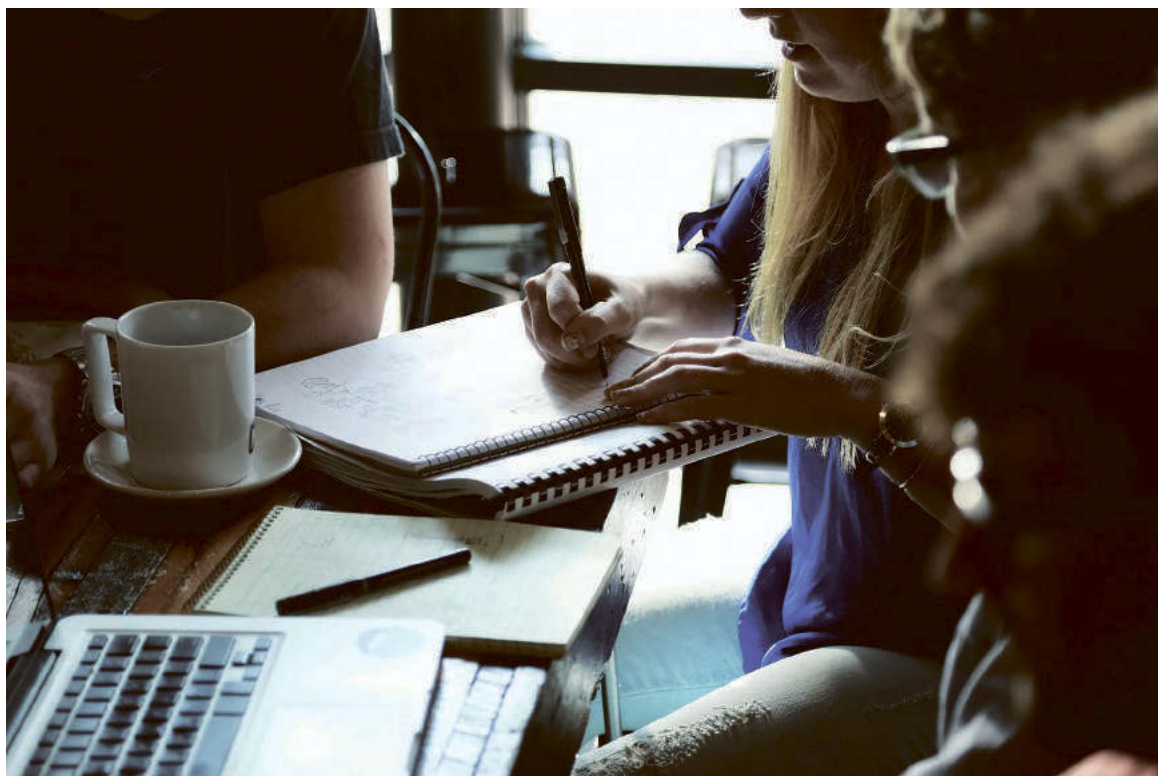
Prezes Zarządu. Vindicat.pl

Windykacja to nie tylko proces odzyskiwania należności, ale także zagadnienie związane z kosztami, czasem i efektywnością. W dzisiaj-

szych czasach, dzięki technologii, windykacja może być znacznie bardziej skuteczna i efektywna. Vindicat.pl, innowacyjna platforma do windykacji online, oferuje klientom nowoczesne rozwiązania, które znacznie ułatwiają proces odzyskiwania należności. Jednym z innowacyjnych rozwiązań jest model success fee. Oznacza to, że koszty windykacji są pobierane dopiero po odzyskaniu należności a klient nie ponosi kosztów opłaty wstępnej czy opłat za abonament, jeśli proces zakończy się

niepowodzeniem. Jest to bardzo korzystne rozwiązanie dla małych i średnich przedsiębiorstw, które nie mogą pozwolić sobie na ryzyko ponoszenia dodatkowych kosztów związanych z windykacją. Windykacja w Vindicat.pl jest również bardziej efektywna dzięki umieszczeniu danych dłużnika na popularnej giełdzie długów. Jest to skuteczny sposób na sprzedaż długu oraz zmotywowanie nierzetelnego klienta do zapłaty. Poza tym, w przypadku odzyskania pieniędzy, kosztami windykacji możemy obciążyć dłużnika, co znacznie ogranicza koszty dla klienta. ■

Material Partnera



RÓŻNE MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA BIZNESU. JAK DZIAŁA FAKTORING?

Branża faktoringowa bije rekordy. Jak wynika z ostatniego badania Polskiego Związku Faktorów, z usług faktoringowych korzysta obecnie około 25 tys. krajowych przedsiębiorstw. Łącznie przekazały one do sfinansowania niemal 24 mln dokumentów płatniczych.

AGNIESZKA FIEBACK

dyrektorka ds. sprzedaży faktoringu,
BNP Paribas Faktoring

Polscy faktorzy sfinansowali w 2022 r. bieżącą działalność krajowych przedsiębiorstw w kwocie blisko 100 mld euro. Oznacza to, że

wykupili wierzytelności w formie faktur o łącznej wartości ponad 460 mld zł, czyli o 27 proc. więcej niż w 2021 r. Z perspektywy przedsiębiorstw korzystających z usługi faktoringu, kluczowy jest komfortowy i szybki dostęp do gotówki. Pozwala im to regulować zobowiązania w cyklu bieżącym, proponować kontrahen-

tom bardziej atrakcyjne zasady współpracy, a w konsekwencji rozwijać biznes. Kredyt kupiecki jest najbardziej powszechnym kredytem stosowanym w obrocie handlowym, rozwiązaniem bardzo pożądanym z punktu widzenia odbiorcy. Z reguły nie wiąże się z dodatkowym kosztem, nie są wymagane zabezpieczenia. Jednak dla sprzedającego, który takiego kredytu udziela, rodzi pewne konsekwencje. Firma swoje zobowiązania handlowe oraz podatkowe musi płacić na bieżąco, natomiast zapłatę od odbiorcy otrzyma dopiero po 30, 60, a nawet 120 dniach. Trzeba mieć także na uwadze ryzyko braku płatności ze strony odbiorcy. Faktoring jest narzędziem, które realnie wpływa na utrzymanie płynności finansowej przez przedsiębiorców.

Wsparcie dla przedsiębiorców

Faktoring jest rozwiązaniem umożliwiającym sprzedaż faktur za gotówkę. Jego głównymi beneficjentami są przedsiębiorcy, którzy nie zaksięgowali środków z tytułu wystawionych faktur. Z reguły jest to efektem wydłużonych terminów płatności. W przypadku, gdy przedsiębiorca oczekuje na spłatę kilku należności handlowych w tym samym lub podobnym czasie, wspomniane środki firmy zostają skutecznie „zamrożone”. Spłata bieżących zobowiązań może natomiast wymagać natychmiastowego dostępu do gotówki. Wówczas jednym ze sposobów finansowania biznesu staje się faktoring, który ułatwia upłynnienie wstrzymanych środ-

ków. Przedsiębiorca, który potrzebuje wsparcia, może skierować swoje kroki bezpośrednio do firmy faktoringowej lub banku, który oferuje analogiczną usługę. Podmiot udzielający faktoringu jest nazywany faktorem. Wykupuje on

**FAKTORING JEST
ROZWIĄZANIEM
UMOŻLIWIAJĄCYM
SPRZEDAŻ FAKTUR
ZA GOTÓWKĘ.
JEGO GŁÓWNYMI
BENEFICJENTAMI SĄ
PRZEDSIĘBIORCY, KTÓRZY
NIE ZAKSIĘGOWALI
ŚRODKÓW Z TYTUŁU
WYSTAWIONYCH FAKTUR.**

od faktoranta, czyli usługobiorcy, jego należności, a następnie wypłaca dotychczas „zamrożone” środki. Faktoring stanowi odpowiedź na zatory płatnicze, gwarantując finansowanie bieżącej działalności. Dzięki tej usłudze przedsiębiorca może z wyprzedzeniem planować swoje wydatki, a także w terminie regulować wszelkie zobowiązania wynikające między innymi ze specyfiki jego biznesu. Rynek usług finansowych musi być jednak gotowy na zaistnienie różnych sytuacji, dlatego faktoring to różne, możliwe struktury finansowania. W tym kontekście kluczowy jest wybór możliwie najbardziej odpowiedniej usługi w danym czasie dla konkretnego przedsiębiorstwa. ■

GENERALI POLSKA OFICJALNYM UBEZPIECZYCIELEM OPERACJI CZYSTA RZĘKA 2023

W tegorocznej edycji Operacji Czysta Rzeka ubezpieczenie NNW uczestników społecznego sprzątnia rzek zadba Generali Polska, które zostało oficjalnym ubezpieczycielem akcji.

Operacja Czysta Rzeka to największa skoordynowana akcja społecznego sprzątnia rzek w Polsce, która działa od 2019 roku. Z roku na rok akcja poszerza zasięg i gromadzi coraz więcej zaangażowanych osób. W ubiegłym roku chętnych

do sprzątnia było już ponad 8600, a zebranych odpadów 230 ton.

Uwzględniamy zrównoważony rozwój w naszych działaniach

– Dołączenie Generali do Operacji Czysta Rzeka jest zgodne z naszą strategią. W Generali kontynuujemy nasze zobowiązanie do uwzględniania zrównoważonego rozwoju w naszych działaniach oraz do wywierania pozytywnego wpływu i zachęcania naszych interesariuszy do odpowiedzialnego zachowania. Operacja Czysta Rzeka jest działaniem w tym kierunku i pełni również funkcję edukacyjną, czego dowodem jest coraz większa

liczba przyłączających się wolontariuszy – mówi Justyna Szafraniec

Uczestnicy operacji Czysta Rzeka ubezpieczeni

W ramach współpracy Generali Polska ubezpiecza od nieszczęśliwych wypadków uczestników każdej zgłoszonej akcji w ramach Operacji Czysta Rzeka w bieżącej edycji. Polisa chroni uczestników sprzątnia rzek w czasie wydarzenia, ale również w drodze na miejsce i podczas powrotu do domu. Zapewnia nie tylko odszkodowanie, ale również zakup przedmiotów ortopedycznych i koszty rehabilitacji.

Rejestracja sztabów w tegorocznej edycji rusza 1 marca, a akcje lokalne rozpoczynają się 14 marca w Międzynarodowym Dniu Działania na Rzecz Rzek. Akcja finałowa została zaplanowana na 22 kwietnia w Światowy Dzień Ziemi. ■

Material Partnera

LEASING Z DOBRYMI PERSPEKTYWAMI

W roku 2022 firmy leasingowe łącznie sfinansowały aktywa na kwotę 88,1 mld zł. To dokładnie 0,1 proc. wzrostu. W obszarze finansowania ruchomości utrzymuje się przewaga salda umów leasingowych nad saldem kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki. Prognoza na obecny rok zakłada optymistyczne 8-9 proc. wzrostu.

Zgodnie z informacjami ZPL, w 2022 r. firmy leasingowe udzieliły firmom łącznego finansowania w wysokości 88 116 mln zł. W porównaniu do 2021 r. jest to wynik niemal identyczny, z symbolicznym wzrostem 0,1 proc. r/r. W strukturze finansowania aktywów nie nastąpiły znaczące zmiany, poza mniejszym o około 2 proc. udziałem pojazdów, zarówno lekkich, jak i ciężarowych. – Do prognoz na 2022 r. podchodziliśmy ostrożnie, mając świadomość, że nasze wyniki są uzależnione od dostępności finansowanych aktywów, szczególnie w grupie pojazdów. Zapowiadaliśmy, że przed branżą leasingową jest trudny rok. Czwarty kwartał był tradycyjnie okresem wzmoczonych inwestycji finansowanych leasingiem, ze wzrostem r/r o 2,7 proc. To chwilowe ożywienie nie mogło jednak przełamać bezprecedensowego wzrostu cen paliw, inflacji na historycznym poziomie oraz wzrostu poziomu stóp procentowych – wszystko to nie zachęcało do kupowania samochodów. – wskazuje Paweł Pach, przewodniczący Rady Związku Polskiego Leasingu.

Zmiany struktury klientów

Z kolei szacunkowa struktura klientów firm leasingowych w ciągu ostatniego roku nieco się zmieniła. Spadła liczba mikro firm, czyli klientów o obrotach do 5 milionów zł, i obecnie wynosi ona 48,7 proc., o 2 proc. mniej niż rok wcześniej. Wśród klientów z grupy małych firm (z obrotami do 20 mln zł) sytuacja zmieniła się nieznacznie – obecnie stanowią oni 20,4 proc. Łącznie mikro i małe firmy, czyli klienci o obrotach do 20 mln zł, stanowili nieco ponad 69 proc. w strukturze klientów. – Może się wydawać, że struktura grup klientów przesuwają się w stronę dużych i największych przedsiębiorstw. Mikro firmy straciły około 2 proc., a korporacje niemal tyle samo zyskały. Podchodzimy jednak do tego zjawiska spokojnie. – wyjaśnia Paweł Pach. – Przyczyn upatrujemy w większej stabilności dużych podmiotów gospodarczych, dłuższej perspektywie ich planowania i większych środkach, którymi dysponują. Małe podmioty reagują szybciej na zmiany rynkowe, mają także znacznie mniej gotówki, dlatego część z nich podejmuje decyzję o przeczekaniu okresu najwyższej inflacji i odsunięciu w czasie inwe-

stycji, a więc i skorzystania z leasingu – dodaje Przewodniczący Rady ZPL.

Całkowita wartość aktywnego portfela branży leasingowej wyniosła na koniec grudnia 2022 r. 176,5 mld zł, o 6,4 proc. więcej rok do roku. W tej kwocie aż 172 mld zł stanowią ruchomości. To oznacza, że po raz kolejny wartość aktywnego portfela firm leasingowych w finansowaniu ruchomości jest wyższa niż kredytów inwestycyjnych udzielanych przez banki (166,1 mld) na zakup ruchomości. Tak jak w poprzednich latach firmy członkowskie ZPL w większości obsługiwały transakcje leasingowe (76,9 mld zł), a znacznie rzadziej pożyczki (11,2 mld).

Grupy aktywów

Wartość sfinansowanych pojazdów lekkich spadła w ciągu roku o 4,7 proc. w przypadku aut osobowych, a o 6,8 proc. przy pojazdach dostawczych i ciężarowych do 3,5 tony. Cała grupa pojazdów lekkich straciła średnio 5 proc., porównując wyniki 2022 do 2021 r. W strukturze przedmiotowej tej grupy samochody osobowe stanowiły 84 proc., a samochody dostawcze i ciężarowe do 3,5 t. – 16 proc. W strukturze maszyn i urządzeń największą grupę (poza zbiorczą kategorią pozostałych aktywów), stanowiły maszyny rolnicze (23,9 proc.) oraz sprzęt budowlany (14,6 proc.) oraz maszyny do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metali (13,2 proc.). Łączna wartość sfinansowanych maszyn w minionym roku wyniosła 25 057 mln zł i jest to minimalny wzrost, o 1,2 proc., w porównaniu do 2021. W strukturze grupy pojazdów ciężarowych największy



**ŁĄCZNE AKTYWA
FINANSOWANE PRZEZ
FIRMY LEASINGOWE NA
KONIEC ROKU 2023 MOGĄ
WYNIĘĆ NAWET 95 MLD
135 MLN ZŁ. TEN WYNIK
OZNACZAŁBY WZROST ROK
DO ROKU O 8,7 PROC. WE
WSZYSTKICH GRUPACH
AKTYWÓW.**

udział, ponad 52 proc. finansowanych aktywów, stanowiły ciągniki siodłowe. Naczepy i przyczepy osiągnęły 24 proc., 20 proc. pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t., a autobusy 4 proc. Łączna wartość sfinansowanych pojazdów ciężarowych wyniosła 21 535 mln zł, co przekłada się na ponad 11-procentowy wzrost względem 2021 r. – Ostatnich 5 lat przyniosło polskim firmom transportowym prawdziwą huśtawkę. Jeszcze w 2019 r. nasi przedsiębiorcy byli

liderami transportu drogowego na terenie Unii Europejskiej. Po drodze zdarzyło się jednak kilka wstrząsów: wprowadzenie Pakietu Mobilności, COVID-19, spowolnienie gospodarcze, zakłócenia łańcuchów dostaw, wojna w Ukrainie i inflacja. Pozytywne dla polskiej branży jest to, że początkowe obawy przed tymi wydarzeniami nie zrealizowały się. Wpływ wojny obecnie nie jest już tak istotny, a Pakiet Mobilności nasi transportowcy zaabsorbowali zaskakująco dobrze – podkreśla Paweł Pach.

Jaki będzie 2023 rok?

Łączne aktywa finansowane przez firmy leasingowe na koniec roku 2023 mogą wynieść nawet 95 mld 135 mln zł. Ten wynik oznaczałby wzrost rok do roku o 8,7 proc. we wszystkich grupach aktywów. Prognozy ekspertów ZPL wskazują na znaczne wzrosty w grupie pojazdów, w tym lekkich (wzrost o 10 proc.), ciężkich (+9,3 proc.) i innych

(o ok. 9 proc.). Maszyny i urządzenia wzrosłyby o 5,6 proc., IT o 6,7 proc., a samoloty statki i koleje o 7,9 proc. Pozostałe ruchomości zanotowałyby 47,8 proc. wzrostu, a jedynie nieruchomości spadłyby o ponad 21 proc. rok do roku. Prognoza przewiduje także wzrost finansowania leasingiem wobec finansowania pożyczką. Z kwotą 83 252,7 mln zł przekłada się to na wzrost finansowania leasingiem o ponad 9 proc., w przypadku pożyczki po roku będzie to wzrost rzędu niecałych 6 proc. Doniesienia z kluczowych światowych rynków wydają się zaskakująco pozytywne. – Wymuszony pandemią rozwój nowych form prowadzenia biznesu czy zachwianie globalnym porządkiem przez wojnę, mogą również wpływać stymulująco na gospodarkę. Rozwój oznacza jednocześnie inwestycje, czyli wzrost popytu na leasing – podsumowuje przewodniczący Rady ZPL, Paweł Pach. ■