



**ORDERY
FINANSOWE**

Home&Market

2024



Raport „Ordery Finansowe” to coroczne podsumowanie sytuacji w różnych sektorach branży finansowej, który wyróżnia najlepsze produkty finansowe dostępne na rynku. W 2025 r., w obliczu dynamicznych zmian gospodarczych, technologicznych i regulacyjnych, branża finansowa stawia czoła nowym wyzwaniom. Wśród nich znajdują się rosnące oczekiwania klientów dotyczące cyfryzacji usług, innowacyjnych rozwiązań w zakresie płatności, inwestycji czy zarządzania ryzykiem. Plebiscyt ma na celu nagrodzenie produktów, które wyróżniają się na tle konkurencji, oferując najwyższą jakość, efektywność i dostosowanie do potrzeb rynku.



KATEGORIA: BANKOWOŚĆ MOBILNA

BLIK, którego operatorem jest Polski Standard Płatności



W tym roku mija 10 lat, odkąd BLIK zrewolucjonizował rynek płatności i na stałe zmienił sposób, w jaki Polacy płacą za zakupy. Dziś korzysta z niego już 18,5 mln aktywnych użytkowników, a w samym 2024 r. Polacy zrealizowali za jego pomocą 2,4 mld transakcji. BLIK zapewnia szybkie i wygodne płatności w sklepach stacjonarnych i internetowych, umożliwia błyskawiczne przelewy na numer telefonu oraz wypłaty i wpłaty gotówki w bankomatach. Dodatkowo w sześciu bankach użytkownicy mogą korzystać z płatności zbliżeniowych BLIK, akceptowanych zarówno w kraju, jak i za granicą.

BLIK to niekwestionowany lider płatności w e-commerce – już 70 proc. transakcji online jest realizowanych za jego pomocą. Klienci cenią go za szybkość, wygodę i bezpieczeństwo, a jego silną

pozycję potwierdzają badania. Według KANTAR BLIK to najbardziej rozpoznawalna marka płatności bezgotówkowych w Polsce i pierwszy wybór użytkowników – aż 96 proc. osób korzystających z aplikacji bankowych zna ten system, a 52 proc. wybiera go najczęściej.

Dynamiczny rozwój BLIK-a to nie tylko rosnąca liczba transakcji, ale także nowe funkcje dopasowane do potrzeb użytkowników. Jedną z nich jest BLIK Płacę Później – usługa, która wypełnia istotną lukę na polskim rynku płatności odroczonej. W ekosystemie BLIK-a pozwala ona użytkownikom na realizację zakupów online bez natychmiastowego obciążenia środków na koncie – płatność można odroczyć nawet o 30 dni. Proces jest szybki i wygodny.

KATEGORIA: POŻYCZKA

AIQLabs



SuperGrosz zasługuje na wyróżnienie w plebiscycie Order of Financial Merit 2024 w kategorii „pożyczki”, ponieważ oferuje nowoczesne, elastyczne i bezpieczne rozwiązania finansowe, które cieszą się dużym uznaniem klientów. Dzięki szybkiemu procesowi online, minimalnym formalnościom i przejrzystym warunkom SuperGrosz wyróżnia się na tle konkurencji. Zapewnia indywidualne dopasowanie ofert do potrzeb użytkowników – zarówno indywidualnych, jak i biznesowych – umożliwiając pożyczki

ratalne na atrakcyjnych warunkach. Dodatkowo wysoka jakość obsługi klienta oraz transparentność sprawiają, że SuperGrosz buduje zaufanie i lojalność swoich użytkowników. To produkt, który łączy innowacyjność, bezpieczeństwo i wygodę, odpowiadając na realne potrzeby rynku. Właścicielem SuperGrosz jest AIQLabs, zaawansowany fintech z branży consumer finance. Firma jest stabilna finansowo, wdraża innowacyjne rozwiązania technologiczne, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów.

CORAZ CZĘŚCIEJ PODPISUJEMY UMOWY ELEKTRONICZNIE

Nowe technologie ułatwiają życie. Uważa tak 73 proc. z nas*, a ponad 22 miliony aktywnie korzysta z bankowości elektronicznej**. Razem z coraz mocniej postępującą digitalizacją sektora finansów idzie też wykorzystanie podpisu elektronicznego. To wygodne rozwiązanie, które pozwala na podpisanie dokumentów zdalnie z dowolnego miejsca i w dogodnym momencie.

Już dwa lata temu prawie 60 proc. użytkowników bankowości elektronicznej w Polsce było zainteresowanych uzyskaniem kwalifikowanego podpisu elektronicznego***, a obecnie korzystanie z niego deklaruje 30 proc.* Nic dziwnego, bo dzięki temu nie trzeba drukować dziesiątek stron, czy pojawiać się osobiście w oddziale. Taki podpis to korzyści nie tylko dla użytkowników indywidualnych, ale przede wszystkim dla firm – szczególnie dla tych, które w czasie i po pandemii zmieniły model pracy stacjonarnej na zdalną lub hybrydową.

NOWE MOŻLIWOŚCI W ING LEASE (POLSKA)

Na procesy cyfrowe stawia ING Lease (Polska). Dziś cały proces leasingu można przeprowadzić online – od wybrania usługi, przedmiotu leasingu i ustalenia warunków, aż do podpisania umowy. W spółce został wdrożony nowy typ podpisu kwalifikowanego. Ten podpis jednorazowy wydawany jest na potrzeby podpisania danej umowy i nie trzeba mieć wcześniej wykupionego certyfikatu, jak w przypadku podpisów długoterminowych.

PODPIS ELEKTRONICZNY TAK SAMO WAŻNY

Wiele osób ma czasami obawy, że podpis elektroniczny honorują tylko niektóre firmy. To mit, który nie ma nic wspólnego z realiami. Kwalifikowany podpis elektroniczny ma taką samą moc prawną jak podpis odręczny (zgodnie z Kodeksem Cywilnym), dlatego można go wykorzystywać do podpisywania wszelkich umów, aneksów czy do załatwienia sprawy w różnego rodzaju urzędach. Formalnie jest zgodny z wymaganiami rozporządzenia eIDAS (to rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 910/2014 w sprawie identyfikacji elektronicznej i usług zaufania w odniesieniu do transakcji elektronicznych) i jest uznawany nie tylko w Polsce, ale także we wszystkich krajach należących do Unii Europejskiej.

SZYBKO I BEZPIECZNIE

Polacy przekonują się do podpisu elektronicznego, który przyspiesza procedury i pozwala oszczędzać czas. To metoda, którą można podpisać umowę lub zmienić jej warunki. Jeśli mamy wszystkie swoje dane i hasła pod

ręką, to procedura trwa przeważnie kilka minut.

Co więcej przesłanie umowy online w zabezpieczonym hasłem w linku lub aplikacji jest sprawniejsze niż wysłanie wydruków pocztą czy nawet zeskanowanego dokumentu pocztą elektroniczną, bo jej fizyczne egzemplarze nie krążą od biura do biura, czy pomiędzy firmami, co wydłuża czas. Korzystając z podpisu elektronicznego klienci mogą podpisywać i zwracać dokumenty o dowolnej porze i z dowolnego miejsca na świecie (pod warunkiem dostępu do Internetu).

OSZCZĘDZAJ NIE TYLKO CZAS

Procedury biurowe wymagają nie tylko zaangażowania i czasu, ale także pieniędzy. Digitalizacja obiegu dokumentów dzięki podpisowi elektronicznemu to redukcja kosztów, które w tradycyjnym procesie podpisywania umów generuje zakup papieru, drukowanie dokumentów, ich wysyłkę czy później przechowywanie, obsługę i niszczenie. Często to dość duży punkt w budżecie firmowej administracji, który można znacznie zredukować.

Podpisywanie dokumentów elektronicznie niweluje więc całą ich ścieżkę logistyczną i pozwala zaoszczędzić. To także mniejsze koszty, jeśli okaże się, że w dokumencie znajdzie się błąd. W wersji drukowanej trzeba błąd poprawić, wydrukować wszystko raz jeszcze i dostarczyć sygnatariuszom fizycznie. W wersji zdigitalizowanej wystarczy błąd poprawić i przesłać online zainteresowanym stronom do ponownego podpisu.

ING Lease (Polska) oferuje leasing aut, maszyn i urządzeń w pełni online. Digitalizacja jest jednym z filarów strategii spółki – od zapoznania się z produktem, aż do podpisania umowy i obsługi leasingu. Dzięki wprowadzeniu nowego rodzaju podpisu elektronicznego zdalne podpisanie umowy leasingowej jest jeszcze prostsze, szybsze i nie wymaga ponoszenia dodatkowych kosztów przez przedsiębiorcę.

* Dane z raportu Fundacji Digital Poland we współpracy z GfK Polonia oraz Bankiem Gospodarstwa Krajowego.

** Dane z raport NetB@nk, przygotowany przez Związek Banków Polskich.

*** Dane Krajowej Izby Rozliczeniowej i Związku Banków Polskich.



KATEGORIA: EDUKACJA

AICPA & CIMA



CFO Programme to przyspieszona ścieżka do uzyskania tytułu CGMA dla doświadczonych specjalistów ds. finansów. Kandydaci podchodzą do zaledwie jednego egzaminu w ramach Kwalifikacji Profesjonalnej CGMA – jego pomyślny wynik umożliwia uzyskanie członkostwa w CIMA i zdobycie desygnacji CGMA, która jest

wyznacznikiem globalnie uznanych kompetencji zarządzania finansami oraz potwierdzeniem umiejętności przywódczych, strategicznych i decyzyjnych. Przed przystąpieniem do egzaminu kandydaci biorą udział w zajęciach przygotowawczych prowadzonych przez Akademię PwC.

KATEGORIA: PRIVATE BANKING

BNP Paribas Wealth Management



Najwyższej klasy know-how, globalne doświadczenie, spersonalizowana współpraca z klientem, w ramach usług private banking oferowanych przez BNP Paribas Wealth Management. BNP Paribas Bank Polska zapewnia kompleksowe rozwiązania, które najlepiej odpowiadają indywidualnym oczekiwaniom klientów. Firmę wyróżnia podejście One-Face-to-Customer: opieka nad finansami indywidualnymi klienta i całej jego rodziny, która jest zintegrowana z pełnym zakresem relacji dotyczących jego biznesu. Taki model współpracy gwarantuje klientowi wygodę i łatwość zarządzania majątkiem. Jako jedni z pierwszych w Polsce BNP Paribas Bank Polska prowadzi np. rachunki escrow dla klientów indywidualnych, które zabezpieczają ich interesy przy dużych i skomplikowanych transak-

cjach, np. sprzedaż biznesu nowemu inwestorowi. Dysponuje również spersonalizowanym procesem kredytowym. W zarządzaniu aktywami przygotowuje tzw. Club Deals, produkty szyte na miarę, dopasowane do oczekiwań danego klienta. Natomiast Fundacja Rodzinna to rozwiązanie najlepiej zabezpieczające długoterminowe cele klienta związane z sukcesją i przekazaniem sterów w biznesie rodzinnym. Oferta jest stworzona z myślą o klientach o najwyższych wymaganiach, wykraczająca poza standardowe usługi bankowe, którzy cenią stabilność, bezpieczeństwo i odpowiedzialność. Firma oferuje innowacyjne rozwiązania finansowe z priorytetowym wsparciem ekspertów opartym na 200-letnim doświadczeniu i wiedzy grupy BNP Paribas na całym świecie.

PROFESJONALISTA MOŻE POMÓC

Brak terminowych płatności, prowadzący niekiedy do utraty płynności finansowej, to wyzwanie, z którym mierzy się wiele firm. Niektórzy przedsiębiorcy samodzielnie dochodzą wiarygodności. Gdy nie prowadzi to do zamierzonych efektów, skorzystanie z pomocy profesjonalnego pełnomocnika staje się najlepszym rozwiązaniem.



ZBIGNIEW DĘBSKI

dyrektor ds. rozwoju w Kancelarii
Prawniczej Maciej Panfil i Partnerzy

WEWNĘTRZNE ZASOBY NIE ZAWSZE SĄ WYSTARCZAJĄCE

Z doświadczenia Kancelarii Panfil wynika, że na outsourcing usług windykacyjnych decydują się m.in. przedsiębiorcy, którzy potrzebują szybko i skutecznie odzyskać należności, a jednocześnie nie dysponują własnym działem windykacji lub gdy wewnętrzne zasoby przestają wystarczać do skutecznego ich odzyskiwania. W takich sytuacjach to właśnie outsourcing zapewnia większą elastyczność i krótszy czas reakcji.

STOSOWANIE ZASAD BENCHMARKINGU I CORE FOCUS UMOŻLIWIA OPTYMALIZACJĘ PROCESÓW

Wiele organizacji kieruje się zasadami benchmarkingu i core focus. Pierwsza polega na porównywaniu skuteczności wewnętrznych działań windykacyjnych z efektami osiąganymi przez firmy zewnętrzne, co pozwala optymalizować procesy i poprawiać wyniki. Druga to podejście skoncentrowane

na kluczowych kompetencjach – przedsiębiorstwo skupia się na podstawowej działalności, a funkcje pomocnicze, takie jak windykacja, zleca ekspertom. To pozwala zaoszczędzić czas i środki, a także skorzystać z najnowszych technologii, w tym narzędzi opartych na sztucznej inteligencji, które usprawniają zarządzanie dużą liczbą spraw.

OUTSOURCING MOŻE PODNIEŚĆ SKUTECZNOŚĆ WŁASNYCH DZIAŁAŃ

Jeżeli podjęte samodzielnie działania nie przynoszą rezultatów, odkładanie decyzji o przekazaniu sprawy do firmy zewnętrznej może dać dłużnikowi czas na ukrycie majątku. Ponadto profesjonalni pełnomocnicy potrafią skutecznie negocjować spłatę, często osiągając porozumienie bez konieczności wchodzenia na drogę sądową, co skraca dochodzenie należności i pozwala zaoszczędzić koszty.

LEPSZA KONTAKTOWALNOŚĆ OZNACZA LEPSZE WYNIKI

Problemem bywa również brak kontaktu z dłużnikiem. Firmy specjalizujące się w dochodzeniu zapłaty wykorzystują narzędzia umożliwiające legalne i skuteczne ustalenie aktualnych danych dłużnika (skip tracing). To szczególnie istotne w sprawach o wysokiej wartości lub złożonym charakterze,

gdzie profesjonalne wsparcie znacząco zwiększa szanse na zakończenie sprawy sukcesem.

OUTSOURCING POMAGA UTRZYMAĆ DOBRE RELACJE BIZNESOWE Z DŁUŻNIKAMI

Nie można pominąć kwestii wizerunkowych. Bezpośrednie dochodzenie należności może negatywnie wpłynąć na relacje z klientami, zwłaszcza jeśli są to partnerzy, z którymi firma chce kontynuować współpracę. Profesjonalne podmioty potrafią w takich sytuacjach prowadzić rozmowy z poszanowaniem zasad etyki biznesowej, nie doprowadzając do całkowitego zerwania relacji handlowych.

WYBÓR WŁAŚCIWEGO KONTRAHENTA JEST KLUCZEM DO SUKCESU

Outsourcing usług windykacyjnych to strategiczna decyzja pozwalająca zwiększyć skuteczność odzyskiwania należności i odciążyć wewnętrzne zasoby firmy. Kluczowe jest jednak świadome dobranie partnera. Warto przy tym zwrócić uwagę na jego doświadczenie, transparentność działań i stosowane technologie. Szybkie podjęcie decyzji o powierzeniu sprawy profesjonalistom często decyduje o powodzeniu całego procesu i pozwala uniknąć poważnych konsekwencji finansowych.

materiał partnera



KATEGORIA: **PRODUKT INWESTYCYJNY**

NOBLE SECURITIES



Rachunek maklerski, IKE, IKZE: umożliwia inwestowanie w wiele instrumentów finansowych notowanych na polskiej giełdzie, m.in. akcje, ETF, obligacje skarbowe (w obrocie wtórnym), obligacje korporacyjne zarówno na rynku pierwotnym, jak i obrocie wtórnym. Oprocentowanie wolnych, niezablokowanych środków na rachunkach IKE, IKZE i rachunkach maklerskich prowadzonych dla fundacji rodzinnych i firm* równe stawce WIBID ON -1,2 pp. (do końca 2025 r.). Bezpłatna usługa doradztwa inwesty-

cyjnego z obniżoną do 1000 zł minimalną wymaganą wartością aktywów zgromadzonych w NS (w ramach promocji na rach. IKE i IKZE do końca 2025 r.). Bezpłatne otwarcie i prowadzenie rachunków PREMIUM – można je otworzyć osobiście w POK oraz online (tylko osoby fizyczne). (*Klienci niebędący osobami fizycznymi i podmiotami profesjonalnymi określonymi w art. 3 pkt 39b ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, którzy otworzyli rachunek maklerski od dnia 1 marca 2023 r.)

Dom Maklerski BOŚ



bossaWebTrader – zupełnie nowa propozycja dla inwestorów, pozwalająca na inwestowanie i analizowanie rynku z okna przeglądarki, bez konieczności instalacji. Inspirowana najlepszymi wzorcami, aplikacja bWT jest dostępna dla każdego inwestora w DM i prezentuje w jednym miejscu portfele i całe aktywa, pozwala na elastyczne możliwości komponowania ekranu, ma kalkulator wielkości pozycji i prowizji, pozwala

na składanie zleceń z różnych miejsc serwisu transakcyjnego. Notowania, wykresy Trading View i newsy w jednym miejscu. Posiada też m.in. monitor transakcji akcji z wybranej listy notowań, portfel z symulacją wyniku inwestycyjnego w danym roku i przeglądem wg rachunków i walut. GPW i giełdy zagraniczne z notowaniami i wyceną portfela online. Wszystko, czego potrzebujesz do inwestowania, 100 proc. giełdy.



KATEGORIA: CYBERBEZPIECZEŃSTWO

Bank Credit Agricole



W dobie gdy nasze życie przenosi się do internetu, cyberprzestępcy nie próżniają. Niemal co trzeci Polak twierdzi, że padł ofiarą internetowych oszustów. Jak się przed nimi bronić? Credit Agricole przygotował kompleksowy raport w ramach akcji #NIEDAJSIĘZŁOWIĆ, który pomoże skutecznie chronić siebie i swoich bliskich w sieci.

Z badań przeprowadzonych na potrzeby raportu wynika, że mimo rosnących zagrożeń wiele osób wciąż popełnia podstawowe błędy w kwestii

bezpieczeństwa online. Ekspert Credit Agricole przeanalizowali najczęstsze metody działania cyberprzestępców i przygotowali praktyczny przewodnik, jak nie dać się oszukać.

W raporcie „Bezpieczeństwo w sieci. Jak ochronić siebie i swoje pieniądze?” znajdują się m.in. szczegółowe informacje o tym, jak rozpoznawać fałszywe maile i SMS-y, bezpiecznie robić zakupy w internecie i korzystać z serwisów ogłoszeniowych. To kompendium wiedzy poparte najnowszymi danymi i przykładami z życia.

REKLAMA

warta.

MATERIAL MARKETINGOWY

**Polisa na życie
z pomocą w leczeniu.
Dla Ciebie też**



Niniejszy materiał ma charakter reklamowy i nie stanowi oferty w rozumieniu art. 68 kodeksu cywilnego. Produkt został przygotowany przez TUiŻ „WARTA” S.A. Szczegółowe warunki, dotyczące zakresu ubezpieczenia, wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności ubezpieczyciela, znajdują się w Ogólnych Warunkach Ubezpieczenia Warta Ochrona dostępnych na www.warta.pl oraz w placówkach TUiŻ „WARTA” S.A.



KATEGORIA: WINDYKACJA

Intrum

intrum



Intrum to wiodący w branży windykacji dostawca usług zarządzania wierzytelnościami z 25-letnią historią na rynku. Oznacza to, że Intrum jest jedną z pierwszych profesjonalnych firm windykacyjnych, które działają w naszym kraju.

Misją Intrum jest „wyznaczenie drogi ku zdrowej gospodarce” i jest ona niezmiennie od przeszło dwóch dekad. Firma pomaga biznesom – zarówno korporacjom, jak i podmiotom z sektora MŚP – efektywniej prosperować poprzez oferowanie rozwiązań, które w efekcie powodują poprawę przepływów pieniężnych i wzmacniają rentowność przedsiębiorstwa w długiej perspektywie czasowej. Intrum pomaga klientom-wierzycielom poprzez dbanie o ich klientów, czyli niosąc pomoc zadłużonym jednostkom. Zapewnienie konsumentom i firmom wsparcia, którego potrzebują, aby uwolnić się od długów, jest sednem działalności Intrum. Ofer-

ta Intrum oparta jest na dwóch głównych „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 efektywnej pomocy dla zadłużonych konsumentów.

Kancelaria Prawnicza Maciej Panfil i Partnerzy Spółka Komandytowa



Kancelaria Panfil oferuje kompleksowe dochodzenie wierzytelności, wyróżniając się na rynku ponad 20-letnim doświadczeniem, zaawansowanymi technologiami i transparentnością. Ponad 180-osobowy zespół obsługuje portfele masowe, sprawy SME i korporacyjne, dostosowując strategię do specyfiki wierzytelności. Obsługa obejmuje wsparcie na każdym etapie – od monitoringu i windykacji polubownej po egzekucję i postępowania upadłościowe. Kancelaria stosuje innowacyjne narzędzia umożliwiające automatyzację i zaawansowaną integrację z systemami wymiaru sprawiedli-



wości. Rozbudowany serwis dokumentowy i raport online zwiększają przejrzystość działań i poprawiają organizację współpracy. Dzięki rozbudowanemu zespołowi IT i szybkiemu wdrażaniu nowych technologii kancelaria prowadzi dynamiczne działania w celu odzyskania należności, dbając o najwyższe standardy wymiany informacji.

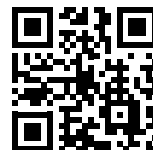
Prawnicy kancelarii są ekspertami w zakresie prawa cywilnego oraz procedur prawnych dotyczących odzyskiwania należności. Dziesiątki tysięcy poprowadzonych przez nich spraw stanowią potężną bazę wiedzy i doświadczeń.



KATEGORIA: RYNEK KAPITAŁOWY

KDPW_CCP

KDPW CCP



Aktywny Rachunek w KDPW_CCP. Rozporządzenie EMIR 3.0 wprowadza obowiązek posiadania przez uczestników rynku unijnego, którzy rozliczają określone derywaty OTC w EUR i PLN w CCP z państw trzecich Aktywnego Rachunku, czyli konta rozliczeniowego w unijnym, autoryzowanym CCP. Polska izba rozliczeniowa - KDPW_CCP - posiada odpowiednią unijną autoryzację, a na tle europejskich konkurentów wyróżnia się indywidualnym podejściem do klienta oraz atrakcyjną ofertą cenową. Nowym uczestnikom rozliczającym oferuje m.in.:

zwolnienie z opłaty za wpis do rejestru uczestników rozliczających w 2025 r. (oszczędność w wysokości 50 tys. zł), atrakcyjną opłatę za uczestnictwo - 20 tys. rocznie, segregację aktywów, prosty proces zakładania aktywnego rachunku, komunikację via komunikaty FpML i XML, dostęp online do systemu rozliczeniowego z możliwością przeglądania informacji o rozliczanych instrumentach pochodnych oraz odbierania i przesyłania informacji do KDPW_CCP, nieodpłatne środowisko testowe i wsparcie w realizacji scenariuszy testowych.

REKLAMA



bossaMobile



Kalkulator wielkości pozycji

Podpowie, na ile cię stać, ile wyniesie prowizja



GPW i zagranica

Notowania w czasie rzeczywistym, rysowanie formacji na wykresach



Portfel i całe aktywa w jednym miejscu

Rzut oka i wiesz, na czym stoisz



Notowania, wykresy, newsy

Analityka i trading na jednym ekranie przeglądarki



REKLAMA

Łap giełdowe górkę i dołki.
Masz **wszystko**, czego potrzebujesz do inwestowania.



DOM MAKLERSKI
BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA S.A.



bossa.pl

BOSSA BOSSAFX BOSSAFUND



Dom Maklerski BOŚ S.A. informuje, że inwestowanie w instrumenty finansowe wiąże się z ryzykiem utraty części lub całości zainwestowanych środków. Informacje zamieszczone w tym materiale mają charakter reklamowy i nie stanowią formy doradztwa inwestycyjnego ani porady inwestycyjnej.



KATEGORIA: UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE

TUnŻ Warta

warta.



Warta jako pierwsza firma ubezpieczeniowa na rynku wprowadziła produkt „Leczenie za granicą Plus”. Dzięki ubezpieczeniu klient może skorzystać z innowacyjnych metod leczenia nowotworów za granicą w ramach spersonalizowanej terapii onkologicznej – medycyny precyzyjnej. Pojawienie się terapii celowanej (medycyny precyzyjnej) sprawiło, że leczenie nowotworów zyskało zupełnie nową jakość. To dziedzina medycyny, która wciąż się rozwija, dzięki czemu coraz więcej pacjentów onkologicznych zyskuje szansę na długie życie. Dzięki badaniom genetycznym i profilowaniu molekularnemu możliwe jest określenie konkretnych mutacji oraz mechanizmów odpowiedzialnych za rozwój nowotworu, co umożliwi optymalizację i indywidualizację terapii. Nowa oferta Warty to szansa dla polskich pacjentów na korzystanie w ramach ubezpieczenia z najnowocześniejszych metod terapii, często niedostępnych w Polsce oraz bardzo kosztow-

nych. To przełomowe rozwiązanie, łączące innowacje medyczne z kompleksowym wsparciem organizacyjnym i finansowym. Pakiet spersonalizowanej terapii onkologicznej w ramach leczenia za granicą obejmuje dostęp do zaawansowanych badań genetycznych, takich jak testy mutacji somatycznych, ale także organizację i finansowanie leczenia w specjalistycznych ośrodkach poza Polską (do 2 mln euro). Ubezpieczenie pokryje koszty związane z terapią, transportem medycznym czy zakwaterowaniem, a także zapewni wsparcie w postaci opiekuna odpowiedzialnego za kwestie organizacyjne czy tłumacza. Pacjent ma możliwość zabrania osoby towarzyszącej, w przypadku dziecka są to dwie osoby. Dodatkowo ubezpieczenie umożliwia monitorowanie stanu zdrowia po zakończeniu leczenia, a także badania genetyczne dla członków rodziny pacjenta w celu oceny ich ryzyka genetycznego i ewentualnego zaplanowania działań prewencyjnych.

KATEGORIA: LEASING

ING Lease (Polska)

ING 



Kwalifikowany Podpis Jednorazowy przeznaczony do podpisywania dokumentów leasingowych. Wydawany jest on w pełni zdalnie na potrzeby

podpisania danego dokumentu. Nie jest wymagany wcześniej wykupiony certyfikat, jak w przypadku podpisów długoterminowych.



KATEGORIA: INFORMACJA GOSPODARCZA

Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej



Analiza Wiarygodności Płatniczej (inaczej scoring KRD) to nowoczesne narzędzie wspierające przedsiębiorców w zarządzaniu ryzykiem finansowym. Dzięki zaawansowanym algorytmom uczenia maszynowego oraz unikalnym zasobom bazodanowym KRD system ocenia ryzyko płatnicze kontrahentów, klasyfikując je w skali od A (najniższe ryzyko) do H (najwyższe ryzyko).

System obejmuje ponad 95 proc. podmiotów gospodarczych w Polsce, zarówno małych i średnich przedsiębiorstw, jak i dużych firm, co pozwala na szerokie zastosowanie w różnych procesach biz-

nesowych, takich jak preselekcja w kampaniach sprzedażowych czy ocena ryzyka przy udzielaniu limitów faktoringowych.

Analiza Wiarygodności Płatniczej KRD pomaga przedsiębiorcom unikać współpracy z niewypłacalnymi kontrahentami oraz precyzyjne selekcjonować klientów, co przekłada się na ochronę płynności finansowej firmy i poprawę jej kondycji. Dzięki temu narzędziu przedsiębiorcy mogą podejmować bardziej świadome decyzje biznesowe, minimalizując ryzyko strat i zwiększając swoje korzyści finansowe.

KATEGORIA: KARTA KREDYTOWA

BNP Paribas Wealth Management



Klientom oczekującym serwisu na najwyższym poziomie BNP Paribas Wealth Management oferuje wyjątkową kartę kredytową - Mastercard World Elite. Poza szerokimi możliwościami w sferze płatności, z kartą wiążą się unikalne benefity i przywileje. Karta ta zapewnia dostęp do indywidualnego i rodzinnego ubezpieczenia oraz całodobowej obsługi concierge. Karta Mastercard World Elite gwarantuje również wyjątkowe przywileje, w tym dostęp do saloników VIP zlokalizowanych na lotniskach na całym świecie ze strefą wi-fi, a także usługę Fast Track świadczoną na Lotnisku Chopina w Warszawie, umożliwiającą

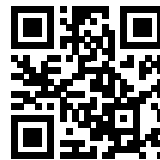
skorzystanie z szybkiej ścieżki przejścia kontroli bezpieczeństwa.

Korzyści karty kredytowej MasterCard World Elite: wysoki limit kredytowy, długi okres bezodsetkowego kredytu - do 58 dni, szeroki pakiet ubezpieczeń BNP Paribas World Elite, bogaty pakiet usług Mastercard Concierge - dostęp do osobistego asystenta, program LoungeKey - dostęp do saloników VIP na lotniskach, Fast Track - dostęp do szybkiej ścieżki przejścia kontroli bezpieczeństwa na Lotnisku Chopina w Warszawie, Program Mastercard® Bezcenne® Chwile z szerokim katalogiem nagród za punkty zebrane za transakcje kartami Mastercard.



KATEGORIA: FAKTORING

SMEO



SMEO od ośmiu lat zapewnia szybkie finansowanie przedsiębiorstwom MŚP, dla których usługi bankowe są trudno dostępne m.in. ze względu na krótki staż, niewielkie zadłużenia, opóźnienia w ZUS lub US. Jest pierwszą firmą na polskim rynku faktoringu online, oferującą w pełni cyfrowy dostęp do usługi, bez konieczności dostarczania dokumentów w formie papierowej. Zastosowanie przełomowych technologii i indywidualne podejście do klientów to największa przewaga firmy. W SMEO nie ma skomplikowanych procedur, formalności są uproszczone do minimum, a wnioskowanie odbywa się w 100 proc. online. Decyzję

o przyznaniu finansowania otrzymuje się w mniej niż minutę, a przelew środków maksymalnie w 24 godziny. Przewagą SMEO jest też pełna transparentność i maksymalnie uproszczona Tabela Opłat i Prowizji. Spółka oferuje limit finansowania faktur do 5 000 000 zł. SMEO jest członkiem Polskiego Związku Faktorów oraz Związku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce. W 2024 r. spółka została wyróżniona na WOA Digital WOW Awards 2024, zdobywając tytuł Najlepszego cyfrowego faktoringu w Europie – wśród fintechów. Na początku 2025 r., na Gali Loan Magazine Awards SMEO zdobyło również tytuł Top Brand Dekady.

ING COMMERCIAL FINANCE POLSKA SA



Przedsiębiorcy oraz spółki mogą wygodnie, szybko oraz w pełni online przekazać swoje faktury do finansowania – pieniądze zostaną wypłacone niezwłocznie po potwierdzeniu faktury przez dłużnika. **ING Finansowanie Faktur** to jeden z najbardziej optymalnych i przyjaznych sposobów na zadbanie o bieżące finanse firmy. Rozwiązanie to nie jest zarezerwowane wyłącznie dla klientów ING, lecz skierowane do każdego zainteresowanego nim podmiotu gospodarczego. Maksymalna wysokość limitu klienta to 400 000 zł. Cały proces można zrealizować online, a pieniądze otrzymać nawet w dniu wystawienia faktury.

Finansowanie faktur to lepsza alternatywa dla pożyczek i kredytów firmowych, po które często sięgają przedsiębiorcy, gdy tracą całkowicie źródło

finansowania bieżących wydatków. W przeciwieństwie do innych usług bankowych faktoring nie wymaga badania zdolności kredytowej, czasochłonnej weryfikacji, jest też korzystniejszy pod względem kosztów. W ING Finansowanie Faktur doceniani są stali i aktywni klienci – przy regularnej współpracy usługobiorca może liczyć aż na 30 proc. rabatu.

Usługa została uznana najlepszym zdalnym produktem faktoringowym w Europie w 2024 r. podczas corocznej gali WOA.digital.

Więcej informacji na ten temat znajduje się na stronie Finansowaniefaktur.pl wraz z dostępnym kalkulatorem, dzięki któremu przedsiębiorca ma możliwość sprawdzenia przybliżonej kalkulacji kosztu finansowania faktur.



KATEGORIA: UBEZPIECZENIA TURYSTYCZNE

Towarzystwo Ubezpieczeń Europa

EUROPA
UBEZPIECZENIA



Ubezpieczenie turystyczne Travel World to wyjątkowa polisa na rynku, która zapewnia kompleksową ochronę klientom indywidualnym podróżującym za granicę.

W ramach polisy TU Europa zapewnia sumy ubezpieczenia kosztów leczenia do 500 tys. EUR. Dodatkowo, w wariantach VIP i The Best dostępne są osobne sumy ubezpieczenia na transport powrotny – 150 tys. EUR w wariantach VIP oraz 500 tys. EUR w wariantach The Best.

Polisa obejmuje szeroki katalog sportów letnich, który jest dostępny we wszystkich wariantach ubezpieczenia, a także zapewnia ochronę w przypadku uprawiania sportów zimowych, takich jak narciarstwo czy snowboarding w wariantach VIP i The Best. Dla klientów dostępny jest też pakiet Sport, który obejmuje kontynuację leczenia w Polsce po nieszczęśliwym wypadku w trakcie podróży.

Ochrona obejmuje również koszty ratownictwa, które pokrywane są do wysokości sumy ubezpieczenia kosztów leczenia, co gwarantuje pomoc w najbardziej wymagających sytuacjach.

W zakresie ochrony są następstwa chorób przewlekłych i psychicznych, co sprawia, że ubezpieczenie jest wyjątkowo wszechstronne. Ponadto, ubezpieczenie uwzględnia również szkody powstałe pod wpływem alkoholu.

Dzięki atrakcyjnym zniżkom dla dzieci, rodzin i grup, ubezpieczenie turystyczne Travel World jest dostępne w korzystnych cenach, a składki są dostosowane do regionu, w którym ochrona obowiązuje (Europa, kraje basenu Morza Śródziemnego oraz inne rejony świata).

Dodatkowo, w sytuacjach nagłych, istnieje możliwość bezpłatnego przedłużenia ochrony o 5 dni.

ROLA AIQLABS W KSZTAŁTOWANIU RYNKU CONSUMER FINANCE

Ubiegły rok był czasem dynamicznych zmian w branży consumer finance, napędzanej cyfryzacją i rosnącymi oczekiwaniami konsumentów wobec elastycznych form finansowania.



MARTA FILA

członek zarządu AIQLabs

W tym kontekście AIQLabs odgrywa kluczową rolę, oferując innowacyjne rozwiązania dostosowane do nowych trendów rynkowych. Jako zaawansowany FinTech łączymy big data, AI i machine learning, by precyzyjnie dopasować produkty finansowe do potrzeb klientów. Rozwijamy pożyczki pozabankowe, karty kredytowe oraz BNPL, odpowiadając na zmie-

niające się nawyki płatnicze. Nasze algorytmy scoringowe umożliwiają skuteczne zarządzanie ryzykiem, jednocześnie zwiększając dostępność finansowania. Zarówno nas, jak i cały sektor finansowy czekają nowe wyzwania. Jako jeden z liderów nieustannie redefiniujemy standardy, łącząc technologię z odpowiedzialnym podejściem do finansowania.

material partnera

TRENDY KONSUMENCKIE, KTÓRE WPŁYNĄ NA RYNEK UBEZPIECZEŃ

Rosnące zainteresowanie długowiecznością i zdrowiem spowoduje zdecydowany wzrost zapotrzebowania na produkty ubezpieczeniowe oferujące w swoim zakresie profilaktykę – wynika z analiz Aon Polska. Zmieni się także postrzeganie roli benefitów pracowniczych w organizacjach. Ubezpieczyciele będą musieli wykazać się elastycznym podejściem.

KATARZYNA NALEPA

Practice Director Health & Benefits,
Aon Polska

Z roku na rok na znaczeniu zyskują kwestie wykorzystywania sztucznej inteligencji w pracy brokera, a także precyzji informacji i przejrzystości w komunikacji na linii ubezpieczyciel-klient.

Euromonitor International zaprezentował pod koniec ubiegłego roku raport „Top global consumer trends 2025”. Organizacja przewiduje w nim najważniejsze globalne trendy konsumencie na podstawie danych zebranych na całym świecie. Eksperti z Aon Polska przeanalizowali je z perspektywy brokera ubezpieczeniowego. W jaki sposób trendy te wpłyną na rynek ubezpieczeniowy? Jak rynek ubezpieczeń pracowniczych oraz szeroko pojętych benefitów powinien ewoluować, aby sprostać zmieniającym się oczekiwaniom klientów?

TREND DŁUGOWIECZNOŚCI OZNACZA WZROST ZAINTERESOWANIA PROFILAKTYKĄ

Jak wynika z raportu, konsumenci coraz mocniej koncentrują się na dbaniu o długie życie w dobrym zdrowiu, stawiając na profilaktykę i produkty rozwiązujące konkretne problemy zdrowotne. Zdrowe nawyki mają zapewnić lepszą jakość życia. Trend ten umacnia się przede wszystkim z powodu starzenia się populacji i negatywnych skutków pandemii. Rosnące zainteresowanie długowiecznością i zdrowiem może spowodować zdecydowany wzrost zapotrzebowania na produkty ubezpieczeniowe oferujące w swoim zakresie profilaktykę.

Z jednej strony widzimy umacniający się trend nastawienia na długowieczność, z drugiej słabnącą kondycję służby zdrowia przy jednoczesnym starzeniu się społeczeństwa. Prewencja nabiera w związku z tym coraz większego znaczenia i rynek ubezpieczeniowy powinien

skierować uwagę na ten element oferty. Wśród klientów widać rosnącą popularność działań profilaktycznych. Nie spada również zainteresowanie produktami pomagającymi dbać o zdrowie psychiczne pracowników. Pracodawcy zaczynają jednak szukać produktów celowanych w konkretne potrzeby, a nie od wszystkiego i dla wszystkich, z których ostatecznie korzysta tylko niewielka grupa pracowników.

RACJONALNE PODEJŚCIE DO FINANSOWANIA BENEFITÓW

Ekonomiczna niepewność wymaga od konsumentów bardziej przemyślanych decyzji. Według Euromonitora konsumenci coraz większą uwagę zwracają na to, by kupowane przez nich produkty i usługi przynosiły oczekiwaną wartość (68 proc. konsumentów zmieniło swoje nawyki zakupowe w odpowiedzi na niepewność ekonomiczną). Na polskim rynku od czasów pandemii odnotowywano dwucyfrowe wzrosty cen produktów zdrowotnych,

a przewidywana na kolejny rok inflacja w tym zakresie nie spadnie poniżej 10 proc. Jednocześnie budżety firmowe na tego rodzaju benefity są coraz bardziej obciążone, co skłania pracodawców do poszukiwania innych rozwiązań zabezpieczających potrzeby zdrowotne pracowników. Dotyczy to nie tylko opieki zdrowotnej. Potrzebę mniej kosztownych rozwiązań w zakresie benefitów pracowniczych przy jednoczesnym możliwie największym zabezpieczeniu dobrostanu kadry, Aon określił trendem nr 1 w HR już w 2024 r. Koszty powinny być racjonalnie skalkulowane, pozwalając pracodawcom i pracownikom dobrać produkty wg swoich potrzeb, bez konieczności

znacznego rozszerzenia budżetu.

**KWESTIE EKOLOGICZNE
- REALNE DZIAŁANIA,
NIE DEKLARACJE**

Kolejnym trendem, który także wpłynie w tym roku na rynek ubezpieczeń, jest „eko-Logika”. Konsumenci dokonują wyborów z uwzględnieniem ich wpływu na środowisko. Stają się bardziej pragmatyczni, a zrównoważone alternatywy pozostają świadomą decyzją opartą na osobistych wartościach oraz potrzebach, które dany produkt ma zaspokoić. 48 proc. konsumentów uważa, że bycie ekologicznym nie powinno ograniczać się do oświadczeń producenta, ale musi być poparte realnymi działaniami. Oprócz

**POTRZEBĘ MNIEJ
KOSZTOWNYCH
ROZWIĄZAŃ
W ZAKRESIE BENEFITÓW
PRACOWNICZYCH
PRZY JEDNOCZESNYM
MOŻLIWIE NAJWIĘKSZYM
ZABEZPIECZENIU
DOBROSTANU KADRY,
AON OKREŚLIŁ TREND
NR 1 W HR JUŻ W 2024 R.**

kwestii ekologicznych na znaczeniu zyskują również aspekty związane ze zrównoważonym rozwojem oraz wpływem na społeczność zarówno w skali globalnej,





jak i lokalnej. Firmy ubezpieczeniowe mają tutaj szerokie pole do działania – od proponowania produktów promujących proekologiczne zachowania (np. dojazd do pracy na rowerze) po zaangażowanie w inicjatywy społeczne (jak edukacja) i własne projekty ukierunkowane na zrównoważony rozwój.

PRECYZJA INFORMACJI I JASNA KOMUNIKACJA

Dążenie do minimalizowania czasu poświęconego na analizę opcji oraz poszukiwanie optymalnych rozwiązań staje się dla konsumentów priorytetem. Na znaczeniu zyskują prostota oraz precyzja informacji. W kontekście rywalizacji o uwagę klienta kluczowa staje się jasna i zoptymalizowana komunikacja.

Wyzwanie jest ogromne, tym bardziej że wymóg prostoty i przejrzystości spotyka się tutaj z wytycznymi Komisji Nadzoru Finansowe-

go (KNF) i innych instytucji dbających o bezpieczeństwo konsumentów. Komunikacja jest jednym z kluczowych aspektów przy budowaniu i realizacji strategii benefitowych dla naszych klientów. Jeżeli pracownicy nie będą mieli wiedzy o korzyściach, jakie oprócz wynagrodzenia oferuje im pracodawca, nie będą ich doceniać ani tym bardziej brać pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o ewentualnej zmianie miejsca pracy.

AMBIWALENTNE PODEJŚCIE DO AI

Sztuczna inteligencja w ostatnich latach stawiana była na piedestale. Jednak w miarę jej rozwoju i coraz szerszego zastosowania konsumenci zaczynają zauważać także jej ograniczenia. Chociaż nadal doceniamy korzyści płynące z AI, cenimy również przejrzystość i nadzór człowieka. Firmy ubezpieczeniowe mogą wykorzystać tę tech-

nologię np. do wykrywania oszustw, spersonalizowania rekomendacji polis i obsługi klienta, ale muszą zapewnić przejrzystość w użyciu AI i utrzymać ludzkie punkty kontaktowe dla złożonych zapytań. Widać jednoznacznie, że wszelkiego rodzaju boty mogą znacząco przyspieszyć wykonywanie prostych – powtarzalnych działań. Wykorzystanie narzędzi AI do rekrutacji, ale i do usprawnienia codziennej pracy wzrasta. I niezwykle ważny jest tutaj rozwój odpowiednich kompetencji. Już teraz wiodący ubezpieczyciele na polskim rynku wykorzystują AI do likwidacji najprostszycch roszczeń. Na przykład aplikacje dostawców usług medycznych – dają nie tylko dostęp do dokumentacji czy grafików lekarzy, ale przeszukują już bazę dostępnych wizyt i informują o zwalnających się terminach.

Już wkrótce dowiemy się, w jakim stopniu światowe trendy konsumpcyjne wpły-

**DAŻENIE DO
MINIMALIZOWANIA
CZASU POŚWIĘCONEGO
NA ANALIZĘ OPCJI
ORAZ POSZUKIWANIE
OPTYMALNYCH
ROZWIĄZAŃ STAJE SIĘ
DLA KONSUMENTÓW
PRIORYTETEM.**

ną na nasz rynek benefitowy. Można jednak przewidywać, że rosnące zainteresowanie zdrowiem i długowiecznością spowoduje zwiększenie popytu na rozwiązania mające charakter prewencyjny. Wzrastające koszty sprawiają, że konsumenci będą skrupulatnie analizować dostępne

oferty, a pracodawcy szukać rozwiązań zminimalizowania tych wzrostów. Priorytetem pozostanie zrównoważony rozwój, lecz klienci będą oczekiwać konkretnych dowodów odpowiedzialności ze strony firm. Z kolei wzrost zastosowania sztucznej inteligencji będzie wymagał

utrzymania transparentności i etycznego postępowania, aby zachować zaufanie klientów. Dlatego już teraz cały rynek benefitów pracowniczych powinien zastanowić się, jak odpowiedzieć na ewoluujące potrzeby zarówno konsumentów, jak i firm ich zatrudniających.

- Unikając zbędnej biurokracji oraz długiego oczekiwania – otrzymaj środki wtedy, gdy ich potrzebujesz, i rozwijaj swój biznes bez ograniczeń.

ING FINANSOWANIE FAKTUR – odblokuj kapitał zamrożony w fakturach

W dynamicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym przedsiębiorcy poszukują rozwiązań, które pozwolą im utrzymać płynność finansową i szybko reagować na potrzeby rynku. Tradycyjne metody finansowania często wiążą się z długim procesem weryfikacji i dodatkowymi kosztami, co może hamować rozwój firmy. W takich warunkach faktoring staje się atrakcyjną alternatywą, umożliwiającą szybki dostęp do gotówki bez zbędnych formalności.

Bez wychodzenia z domu

Dzięki ING Finansowanie Faktur przedsiębiorcy mogą natychmiast uwolnić środki zamrożone w wystawionych fakturach. Proces jest całkowicie zdalny – wystarczy zgłosić fakturę do finansowania, a wypłata środków następuje niezwłocznie po potwierdzeniu płatności przez kontrahenta. To rozwiązanie jest

dostępne dla szerokiego grona firm, niezależnie od ich dotychczasowej historii kredytowej czy współpracy z bankiem.

Elastyczne finansowanie dopasowane do Twoich potrzeb

Maksymalna kwota finansowania wynosi 400 tys. zł, co pozwala przedsiębiorcom na sprawne zarzą-

danie płynnością i unikanie problemów z bieżącymi zobowiązaniami. Stała współpraca wiąże się również z dodatkowymi korzyściami – aktywni użytkownicy mogą liczyć na rabaty sięgające 30 proc.

Klucz do stabilności przedsiębiorstw

Jednym z największych atutów faktoringu jest jego przejrzystość oraz szybkość działania. Przedsiębiorca może otrzymać środki już w dniu wystawienia faktury, co znacząco poprawia elastyczność finansową firmy.

Więcej informacji na temat usług oraz kalkulator kosztów dostępne są na stronie finansowaniefaktur.pl.



materiał partnera

MŚP ZE SPOKOJEM PATRZĄ NA NOWY ROK

Nowy rok, stara rzeczywistość – tak można w skrócie podsumować wyniki pierwszego w tym roku odczytu Barometru EFL.



RADOSŁAW WOŹNIAK
prezes zarządu EFL

Od 1 stycznia obowiązuje kilka istotnych zmian, które w praktyce wpłyną na działalność firm w Polsce, jak choćby zmiany naliczania składek ZUS, jednak z perspektywy przedsiębiorców nic tak istotnego na razie się nie zadziało, co wpłynęłoby na prowadzenie ich biznesów.

Mówimy zatem o pewnej stabilności gospodarczej, której wbrew pozorom wszyscy potrzebujemy. Ostatnie lata to sinusoida pozytywnych i negatywnych wydarzeń, która uniemożliwiała prowadzenie w pełni efektyw-

nego biznesu, planowania i inwestycji. Pierwsze miesiące tego roku pokażą, czy będzie ona kontynuowana. Rozpoczęcie prezydentury Donalda Trumpa, stagnacja zachodnich gospodarek czy majowe wybory prezydenckie w Polsce mogą wiele zmienić.

Nowy rok nie zmienił nastawienia przedsiębiorców do otoczenia gospodarczo-politycznego.

Główny odczyt Barometru EFL na I kw. 2025 r. wynosi 50,7 pkt. i jest o 0,1 pkt. niższy niż ostatni pomiar z 2024 r. Wartość wskaźnika, choć pozostaje niemal taka sama jak kwartał wcześniej, to wciąż pozostaje powyżej poziomu ograniczonego rozwoju (OR). Próg OR to poziom ograniczonego rozwoju firm z sektora MŚP, który w Barometrze EFL wynosi co najmniej 50 pkt. Stanowi algorytm stworzony na podstawie danych zgromadzonych w trakcie badania przedsię-

biorców dotyczących czterech sfer: poziomu sprzedaży, planowanych inwestycji w środki trwałe, płynności finansowej i zapotrzebowania na zewnętrzne finansowanie. Przyjmuje wartości od 0 do 100, przy czym zregulowany wynik powyżej 50 pkt. oznacza, że występują sprzyjające warunki do rozwoju sektora MŚP, nato-



miast wynik niższy oznacza, że warunki te są niekorzystne. Wartość wskaźnika na poziomie 50,7 pkt. oznacza, że mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa widzą szansę na rozwój w najbliższych miesiącach.

Pierwszy tegoroczny pomiar jest jednak niższy w ujęciu rocznym – w styczniu 2024 r. wyniósł 52,5 pkt.

MNIEJ INWESTYCJI, MNIEJ PRZYCHODÓW

Analizując poszczególne obszary, które składają się na główny indeks Barometru, w pierwszej kolejności warto zwrócić uwagę na mniejszy optymizm inwestycyjny. Choć grupa przedsiębiorców wskazujących na wzrost inwestycji w porównaniu do minionego kwartału jest

**NOWY ROK NIE
ZMIENIŁ NASTAWIENIA
PRZEDSIĘBIORCÓW
DO OTOCZENIA
GOSPODARCZO-
-POLITYCZNEGO.**



większa i wynosi 14 proc. (w IV kw. 2024 r. było to 10 proc.), to jednak liczniejsze jest grono przedstawicieli firm, które planują mniej inwestować (22 proc.). Kwartał temu inwestycyjnych pesymistów było 14 proc. Najwięcej respondentów planuje jednak podobny poziom inwestycji (64 proc.). W przypadku sprzedaży grupa optymistów maleje już czwarty kwartał z rzędu i obecnie tylko 12,5 proc. firm prognozuje większe przychody. Pod koniec roku taką opinię wystawiło 16 proc. zapytanych. Rok temu optymistów było niemal dwa razy więcej (21 proc.). Niestety 17 proc. firm spodziewa się skurczenia sprzedaży, podczas gdy w IV kw. ubiegłego roku tak prognozowało 12 proc. badanych. W ślad za gorszymi prognozami sprzedażowymi idą gorsze prognozy doty-

czące płynności finansowej. Tylko 12 proc. spodziewa się jej poprawy (kwartał wcześniej 15 proc.). 18 proc. firm obawia się pogorszenia kondycji finansowej, a siedem na 10 firm nie spodziewa się żadnych zmian w tym obszarze. Wzrost liczby ankietowanych przedsiębiorców jest widoczny w obszarze zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne. Więcej zewnętrznej gotówki potrzebuje dwa razy więcej przedsiębiorców niż kwar-

tał wcześniej (24 proc. vs. 12 proc. w IV kw. 2024).

NAJMNIEJSZE FIRMY Z NAJWIĘKSZYMI OBAWAMI

Analizując wskaźnik Barometru EFL wg wielkości przedsiębiorstw, wyraźnie widać, że to najmniejsze podmioty najbardziej pesymistycznie oceniają swoją przyszłość. Wartość subindeksu dla mikrofirm na I kw. 2025 r. wyniosła tylko 48,6 pkt. (-0,7 pkt. kw./kw.), dla małych 50,1 pkt. (+0,1 pkt. kw./kw.), a dla średnich 55,5 pkt. (+1,1 pkt. kw./kw.). Podmioty zatrudniające do dziewięciu pracowników nie tylko mają najniższy indeks, ale także odnotowały spadek w ujęciu kwartalnym.

Na zdecydowanie niższy odczyt dla mikrofirm w porównaniu do większych kolegów wpłynęły opinie dotyczące inwestycji, sprzedaży i płynności finansowej.

**NAJMNIEJSZE
PODMIOTY NAJBARDZIEJ
PESYMISTYCZNIE
OCENIAJĄ SWOJĄ
PRZYSZŁOŚĆ.**

Tylko jedna na 10 mikrofirm planuje w I kw. br. więcej inwestować (10 proc.). W przypadku średnich ten wynik jest niemal trzy razy wyższy (30 proc.). Podobny rozdźwięk widać w obszarze sprzedaży. 8 proc. mikrofirm liczy na większe obroty, podczas gdy 11 proc. małych i 24 proc. średnich. Również średnie firmy lepiej oceniają swoją płynność finansową. 26 proc. spodziewa się jej poprawy, podczas gdy tylko 11 proc. małych firm i tylko 6 proc. mikro.

**TYLKO JEDNA NA
10 MIKROFIRM PLANUJE
W I KW. BR. WIĘCEJ
INWESTOWAĆ (10 PROC.).
W PRZYPADKU ŚREDNICH
TEN WYNIK JEST NIEMAL
TRZY RAZY WIĘKSZY
(30 PROC.).**

Wynika to z faktu, że MŚP to liczna grupa firm i bardzo niejednorodna. Na jednym biegunie mamy średnie podmioty zatrudniające nawet kilkaset osób, na drugim – kilkusobowe załogi. I choć ogólny wynik dla całego sektora MŚP jest przyzwoity i nie daje powodów do niepokoju, o tyle prognozy najmniejszych podmiotów nie są optymistyczne. A w końcu to mikrofirmy stanowią zdecydowaną większość tego segmentu.

AKTYWNE RACHUNKI W KDPW_CCP

Mając na uwadze podniesienie atrakcyjności i stabilności unijnych usług rozliczeniowych, Komisja Europejska wprowadziła w tzw. pakiecie EMIR 3.0 obowiązek posiadania przez podmioty będące uczestnikami rynku derywatów OTC tzw. aktywnych rachunków (kont rozliczeniowych) w unijnych, autoryzowanych CCP dla niektórych instrumentów rozliczanych w EUR i PLN.

Wprowadzenie wymogu utrzymywania przez uczestników rynku objętych obowiązkiem rozliczeniowym aktywnych rachunków w CCP z siedzibą w Unii ma niwelować ryzyka wynikające z nadmiernej koncentracji derywatów OTC rozliczanych przez uczestników rynku unijnego w CCP z państw trzecich i umożliwić zmniejszenie powstałej w ten sposób wysokiej ekspozycji wobec tych CCP. KDPW_CCP jest autoryzowanym CCP z siedzibą w UE i prowadzi rozliczenia derywatów OTC w EUR i PLN, dlatego zachęcamy podmioty objęte nowym wymogiem do zapewnienia zgodności z EMIR 3.0 z odpowiednim wyprzedzeniem



i otwarcia konta rozliczeniowego już teraz.

Aktywne rachunki muszą spełniać wymagania określone w rozporządzeniu EMIR 3.0, a te oferowane w KDPW_CCP je spełniają.

Nowym uczestnikom rozliczającym KDPW_CCP oferuje m.in.: zwolnienie z opłaty za wpis do rejestru uczestników rozliczających w 2025 r. (oszczędzasz 50 tys. zł), atrakcyjną opłatę za uczestnictwo

– 20 tys. zł rocznie, segregację aktywów wystandaryzowany proces przyznawania uczestnictwa i brak dodatkowych wymagań dla uczestnika rynku unijnego, prosty proces zakładania aktywnego rachunku, komunikację via komunikaty FpML i XML, dostęp online do systemu rozliczeniowego, a także nieodpłatne środowisko testowe i wsparcie w realizacji scenariuszy testowych.

materiał partnera

BANKI JAK CYFROWA TWIERDZA

Rośnie liczba aktywnych użytkowników bankowości elektronicznej w Polsce.

W III kw. 2024 r. było to już ponad 23 mln konsumentów. W sektorze

MŚP odnotowano ponad 2,5 mln firm korzystających z e-bankowości*.

Digitalizacja branży finansowej przynosi korzyści, ale także wyzwania związane z cyberbezpieczeństwem.

ROBERT SEPETA

Business Development Manager
w firmie Kingston

Instytucje, które obsługują transakcje i przechowują wrażliwe dane, stanowią atrakcyjny cel dla cyberprzestępców. Dodatkowo wprowadzane są nowe regulacje, takie jak m.in. unijne rozporządzenie DORA. Ekspert firmy Kingston wskazuje, że niezbędne jest wdrażanie wielowarstwowych mechanizmów obrony na wszystkich etapach przetwarzania danych. Aby zwiększyć bezpieczeństwo instytucji finansowych w Unii Europejskiej, wprowadzono m.in. obowiązujące od 17 stycznia br. rozporządzenie DORA (Digital Operational Resilience Act). Stawia ono konkretne wymagania dotyczące testowania, monitorowania i ochrony infrastruktury IT w branży finansowej – bankach, instytucjach pożyczkowych, firmach ubezpieczeniowych oraz wśród ich dostawców usług cyfrowych

(ICT). Podmioty te są zobowiązane m.in. do raportowania incydentów, prowadzenia rejestru umów z dostawcami ICT czy systematycznego testowania zabezpieczeń (również za pomocą specjalistycznych testów penetracyjnych). DORA wprowadza również wymóg terminowego zgłaszania incydentów (24 godziny, 72 godziny, miesiąc od zdarzenia) z informacjami, takimi jak charakter incydentu czy liczba klientów dotkniętych ryzykiem narusz bezpieczeństwa.

WIELE POZIOMÓW BEZPIECZEŃSTWA BANKU

W świetle kolejnych wymogów prawnych coraz większego znaczenia w branży finansowej nabiera stosowanie wielopoziomowej obrony przed cyberzagroženiami. Powinna ona bazować na założeniu, że pojedyncza warstwa ochrony (np. sam antywirus) nigdy nie jest wystarczającym zabezpieczeniem, a podatność na cyberataki stanowi punkt krytyczny całego sys-

temu. W przypadku instytucji finansowych ciągłość działania systemów IT ma szczególne znaczenie, gdyż każda sekunda przerwy



w ich funkcjonowaniu może przekładać się na wysokie koszty. W przypadku naruszenia systemu konieczność usunięcia luki w jednej jego części nie powinna uniemożliwiać działania pozostałych. Dlatego ochrona powinna bazować na nakładanych na siebie mechanizmach i narzędziach – tworzone w ten sposób warstwy utrudniają cyberprzestępcom przeprowadzenie ataku.

Cyberprzestępcy często wykorzystują najsłabsze ogniwo w systemie. Dlatego kluczowe jest stosowanie nie

jednej, ale wielu uzupełniających się warstw obrony, które działają jak dobrze strzeżona twierdza. Nawet jeśli napastnikom uda się sforsować pierwszą linię obrony, czekają na nich kolejne przeszkody.

Strategia wielopoziomowego cyberbezpieczeństwa to przede wszystkim zadbanie o wewnętrzną ochronę. Pomocne w tym są narzędzia do wykrywania i zapobiegania atakom oraz kontrolowania dostępu do systemów, takie jak EDR (Endpoint Detection and Response). Kluczo-

**W ŚWIETLE
KOLEJNYCH
WYMOGÓW PRAWNYCH
CORAZ WIĘKSZEGO
ZNACZENIA W BRANŻY
FINANSOWEJ NABIERA
STOSOWANIE
WIELOPOZIOMOWEJ
OBRONY PRZED
CYBERZAGROŻENIAMI.**





**PRZECHODZENIE
Z BANKOWOŚCI
TRADYCYJNEJ NA
CYFROWĄ ZWIĘKSZA
ILOŚĆ DANYCH
PRZECHOWYWANYCH
PRZEZ PODMIOTY
FINANSOWE, W TYM
WRAŻLIWYCH
INFORMACJI
OSOBYCH
I FINANSOWYCH.**

we jest również opracowanie procedur raportowania zagrożeń, które usprawnią reagowanie na incydenty, a następnie zapoznanie z nimi wszystkich pracowników. W obliczu rosnącego ryzyka ataków na łańcuchy dostaw, kluczowa jest także weryfikacja bezpieczeństwa dostawców ICT oraz partnerów biznesowych. Nie można też zapominać o roli szkoleń i kampanii informacyjnych dotyczących podnoszenia poziomu ochrony branży finansowej. Dzięki nim zarówno pracownicy, jak i klienci, mogą nauczyć się lepiej rozpoznawać techniki cyberprzestępców oraz unikać zagrożeń związanych np. z phishingiem oraz innymi formami socjotechniki.

OSTATNIA LINIA OBRONY PRZED CYBERATAKAMI

Przechodzenie z bankowości tradycyjnej na cyfrową zwiększa ilość danych przechowywanych przez podmioty finansowe, w tym wrażliwych informacji osobowych i finansowych. Zapewnienie ich bezpieczeństwa powinno być priorytetem – nie tylko ze względu na regulacje i kary grożące za ich niedopełnienie. Jednym z kluczowych elementów wielowarstwowej ochrony jest szyfrowanie sprzętowe, które pozwala zabezpieczyć dane nawet w przypadku nieautoryzowanego dostępu do urządzeń (np. w przypadku zgubienia pendrive'a czy dysku z danymi).

Podmioty finansowe w Polsce inwestują w digitalizację swoich usług, coraz częściej zwracając uwagę m.in. na komfort użytkowników aplikacji bankowych, co przyczynia się do wzrostu innowacyjności tej branży. Jednocześnie, aby utrzymać konkurencyjność, niezbędna jest solidna ochrona danych klientów. Cyberodporność wymaga zabezpieczeń przed atakami sieciowymi, mechanizmów uniemożliwiających nieautoryzowany dostęp do informacji oraz zabezpieczenia wszystkich urządzeń, na

których są przechowywane – nawet tych najmniejszych i pozornie mało istotnych, jak np. pendrive’y. Szyfrowanie sprzętowe zapewnia, że nawet w przypadku kradzieży nośnika jego zawartość pozostanie niedostępna dla osób nieuprawnionych.

Wzrost popularności bankowości internetowej, wprowadzane regulacje prawne oraz stale ewoluujące cyberzagrożenia sprawiają, że przyszłość branży finansowej będzie musiała bazować na narzędziach łączących zaawan-

sowane rozwiązania techniczne z kompleksowym dbaniem o edukację i świadomość użytkowników. Realizacja zobowiązań regulacyjnych DORA stanowi nie tylko wymóg prawny, ale też szansę na podniesienie standardów bezpieczeństwa całej branży.

* <https://zbp.pl/Aktualnosci/Wydarzenia/Raport-NetBank-III-kw-2024>

Źródło:

Dane ze strony Związku Banków Polskich: <https://zbp.pl/Aktualnosci/Wydarzenia/Raport-NetBank-III-kw-2024>

GRUPA EUROPA LIDEREM UBEZPIECZEŃ TURYSTYCZNYCH

Grupa Europa to lider rynku ubezpieczeń turystycznych w Polsce, który od 15 lat dba o bezpieczeństwo podróżujących. Misją firmy jest wspieranie biur podróży w ich rozwoju oraz zapewnienie pełnej ochrony klientom, dzięki czemu podróże stają się bezproblemowe i komfortowe.

Współpracując z ponad 700 biurami podróży w całej Polsce, Grupa Europa zapewnia swoim partnerom kompleksową obsługę obejmującą doradztwo oraz szeroką gamę produktów ubezpieczeniowych, które dostosowywane są do indywidualnych potrzeb każdego biura.

W szerokim wachlarzu ubezpieczeń turystycznych oferowanych przez Grupę Europa znajdują się m.in. gwarancje ubezpieczeniowe dla biur podróży oraz polisy dla klientów indywidualnych. Flagowym produktem Grupy Europa jest Travel World – ubezpieczenie turystyczne, zapewniające kompleksową ochronę podróżnych.



Firma wyróżnia się również wysoką jakością obsługi posprzedażowej, w tym wysoką jakością likwidacji szkód, co stanowi ważny element budowania zaufania wśród klientów. Dzięki wieloletniemu do-

świadczeniu Grupa Europa jest niezawodnym partnerem w branży ubezpieczeń turystycznych oraz gwarancją profesjonalizmu, jakości i zaufania.

materiał partnera

GRUPOWE UBEZPIECZENIA ZDROWOTNE

OPTYMALIZACJA KOSZTÓW I DIGITALIZACJA

Rosnące ceny usług medycznych, wydłużające się kolejki w publicznej służbie zdrowia i zmieniające się oczekiwania pracowników stawiają przed pracodawcami nowe wyzwania. W jaki sposób firmy mogą zapewnić wartościowy benefit w postaci ubezpieczenia zdrowotnego, jednocześnie optymalizując jego koszty?



BEATA TYLKE

dyrektor sprzedaży ubezpieczeń zdrowotnych i pracowniczych w SALTUS Ubezpieczenia

Rynek grupowych ubezpieczeń zdrowotnych nieustannie rośnie, co potwierdzają dane Polskiej Izby Ubezpieczeń. Na koniec II kw. 2024 r. liczba Polaków korzystających z dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych osiągnęła poziom 5,1 mln, co oznacza wzrost o 11,9 proc. w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Co więcej, odnotowano także znaczący wzrost wartości składki – aż o 25,9 proc. więcej niż w po-

łowie 2023 r., co dało łączną kwotę 983,3 mln zł.

Ciągły przyrost liczby ubezpieczonych nie dziwi, jeśli weźmiemy pod uwagę wydłużający się czas oczekiwania na wizytę u lekarzy specjalistów w ramach publicznej służby zdrowia. Podczas gdy dostęp do internistów w ramach podstawowej opieki zdrowotnej pozostaje stosunkowo łatwy, osoby potrzebujące konsultacji specjalistycznych muszą liczyć się z czasem oczekiwania liczonym w miesiącach. Według danych Barometru WHC średni czas oczekiwania na pojedyncze świadczenie zdrowotne wynosi 3,5 miesiąca, na wizytę u specjalisty czekamy średnio 3,7 miesiąca, a na badania diagnostyczne – 2,5 miesiąca. Oznacza to, że w najlepszym wypadku pacjent musi czekać blisko pół roku na podjęcie leczenia!

ZMIANA PODEJŚCIA DO ZAKRESU OCHRONY

Co ciekawe, obserwujemy zmianę w preferencjach klientów dotyczących zakresu ochrony. Choć nadal duża część ubezpieczonych korzysta z najwyższych wariantów ubezpieczenia, to w ostatnim okresie najbardziej dynamiczny przyrost osób korzystających z programów odnotowano w pakietach średnich i podstawowych. To wcale nie musi oznaczać, że zatrudnieni otrzymają nieadekwatny do ich po-



trzeb wariant grupowego ubezpieczenia zdrowotnego. Pracodawcy stawiają na optymalizację kosztów ubezpieczenia poprzez wybór tańszego wariantu podstawowego i uzupełnienie go dodatkowymi usługami, które odpowiadają konkretnym potrzebom firmy i jej pracowników. Takie podejście pozwala na zapewnienie pracownikom opieki medycznej przy jednoczesnej kontroli kosztów, co jest szczególnie istotne w obliczu rosnących cen usług. Wzrost cen świad-

czeń zdrowotnych obserwowany od 2023 r. istotnie wpływa na kształtowanie się akceptowalnej dla ubezpieczających i ubezpieczonych ceny programów zdrowotnych, i wymusza dopasowanie zakresu usług do możliwości finansowych zainteresowanych.

DIGITALIZACJA JAKO ODPOWIEDŹ NA OCZEKIWANIA KLIENTÓW

Drugim wyraźnym trendem na rynku ubezpieczeń zdrowotnych jest postępująca digitalizacja. Dotyczy ona

ŚREDNI CZAS OCZEKIWANIA NA POJEDYNCZE ŚWIADCZENIE ZDROWOTNE WYNOŚI 3,5 MIESIĄCA, NA WIZYTĘ U SPECJALISTY CZEKAMY ŚREDNIO 3,7 MIESIĄCA, A NA BADANIA DIAGNOSTYCZNE – 2,5 MIESIĄCA.

zarówno procesu zawarcia umowy i jej serwisowania, jak i obsługi klienta oraz zakresu dostępnych świadczeń. Szczególnie ważna jest stale rosnąca popularność telemedycyny, która weszła już praktycznie do standardu. Nie bez znaczenia jest tu fakt, że tempo naszego życia nie zawsze pozwala na wizytę w przychodni publicznej w godzinach jej pracy, które często pokrywają się z obowiązkami zawodowymi pacjentów. Owszem, prywatne placówki medyczne są czynne znacznie dłużej niż przychodnie NFZ, czasem również w weekendy, jednak mimo to trudno przecenić wygodę, jaką zapewnia telemedycyna, szczególnie w zakresie konsultacji internistycznych. W końcu po pomoc możemy zgłosić się praktycznie przez całą dobę.

ROSNĄCE POTRZEBY MEDYCZNE POLAKÓW

Warto również zauważyć, że potrzeby medyczne Polaków są wysokie i wciąż rosną. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego statystyczny Polak korzysta średnio z 9,2 świadczeń medycznych w ciągu roku w ramach NFZ. Z kolei nasze dane pokazują, że każdy ubezpieczony korzysta średnio z 15,3 świadczeń rocznie. Ta dysproporcja wskazuje, że publiczna służba zdrowia nie jest w stanie w pełni zaspokoić potrzeb zdrowotnych obywateli, co skłania

coraz więcej osób do korzystania z prywatnej opieki medycznej. W 2022 r. niezaspokojenie potrzeb w zakresie opieki medycznej zgłaszało 2,6 proc. Polaków, co w liczbach bezwzględnych przekłada się na prawie 1 mln osób.

ROLA PROFESJONALNYCH POŚREDNIKÓW

Ubezpieczenia zdrowotne nie są prostym produktem od strony dystrybucyjnej. Różnorodność zakresów usług, sposoby ich realizacji, negocjacje dotyczące odstępstw i dopasowania produktu ubezpieczeniowego do konkretnego pracodawcy, a także wymogi prawne sprawiają, że jest to produkt w zdecydowanej większości dystrybuowany przez wyspecjalizowanych pośredników, posiadających dogłębną wiedzę na temat ubezpieczeniowych produktów grupowych. Znaczący udział w tej dystrybucji mają brokerzy ubezpieczeniowi, zwłaszcza ci, którzy posiadają doświadczenie w sprzedaży grupowych ubezpieczeń na życie. Mają oni odpowiednią wiedzę produktową pozwalającą na przedstawienie rekomendacji dla produktu najlepiej odpowiadającego potrzebom klienta, jak również doświadczenie w komunikacji wybranych rozwiązań z ubezpieczonymi, którzy ostatecznie podejmują decyzję o przystąpieniu do ubezpieczenia.

**PUBLICZNA SŁUŻBA
ZDROWIA NIE JEST
W STANIE W PEŁNI
ZASPOKOIĆ POTRZEB
ZDROWOTNYCH
OBYWATELI, CO SKŁANIA
CORAZ WIĘCEJ OSÓB
DO KORZYSTANIA
Z PRYWATNEJ OPIEKI
MEDYCZNEJ.**

PERSPEKTYWY NA PRZYSZŁOŚĆ

W najbliższym czasie rynek ubezpieczeń zdrowotnych czekać moim zdaniem dalsze zmiany, zarówno w obszarze zakresów produktowych, jak i automatyzacji procesów oraz zmian cenowych. Dla klientów broker specjalista, znający różnorodne rozwiązania dostępne na rynku, będzie nieocenionym doradcą.

Możliwość realizacji potrzeb medycznych w zakresie opieki ambulatoryjnej i diagnostycznej w krótkim czasie niezmiennie postrzegana jest jako ważny atut oferty pracodawcy. Grupowe ubezpieczenia zdrowotne pozostaną więc jednym z najbardziej pożądanых benefitów pracowniczych, choć ich kształt będzie ewoluował wraz ze zmieniającymi się potrzebami i oczekiwaniami zarówno pracodawców, jak i pracowników.

CYFROWE FINANSE

- rewolucja w świecie pieniądza

Cyfrowe finanse to dziś nie tylko przyszłość, ale już teraźniejszość. Wraz z rozwojem technologii blockchain, kryptowalut i tokenizacji tradycyjny system finansowy przechodzi głęboką transformację. Pojawiają się nowe formy wartości i wymiany, które redefiniują sposób, w jaki społeczeństwo postrzega i wykorzystuje pieniądz.

SŁAWEK ZAWADZKI

Kanga

Cyfrowe finanse obejmują wiele technologii i usług – od bankowości internetowej przez płatności mobilne aż po kryptowaluty i tokenizację. Kluczowym elementem tej zmiany jest decentralizacja. W przeciwieństwie do tradycyjnych systemów finansowych opartych na pośrednictwie banków i instytucji państwowych cyfrowe rozwiązania umożliwiają bezpośrednie transakcje między użytkownikami, zwiększając szybkość, przejrzystość i bezpieczeństwo operacji. Nowoczesne systemy płatnicze, takie jak cyfrowe portfele i platformy fintech, ułatwiają transfer wartości na skalę globalną. Dzięki nim użytkownicy mogą dokonywać transakcji w czasie rzeczywistym, niezależnie od granic geograficznych czy tradycyjnych godzin funkcjonowania instytucji bankowych.

KRYPTOWALUTY – NOWA FORMA WARTOŚCI

Kryptowaluty, takie jak bitcoin czy ethereum, stanowią jedno z najbardziej przełomowych osiągnięć cyfrowych finansów. Bitcoin, powstały w 2009 r. jako reakcja na kryzys finansowy, jest zdecentralizowany, transparentny i odporny na cenzurę. Dzięki temu nie jest podatny na manipulacje ze strony rządów czy instytucji finansowych. Kryptowaluty zyskały na znaczeniu jako

cyfrowe aktywa o potencjale zarówno inwestycyjnym, jak i użytkowym, pełniąc funkcję środka przechowywania wartości oraz alternatywnej formy płatności.

Poza bitcoinem inne kryptowaluty wprowadzają dodatkowe funkcjonalności, jak np. smart kontrakty (ethereum), prywatność transakcji (monero, zcash) czy szybkie i tanie mikropłatności (XRP, litecoin). Wzrastające zainteresowanie stablecoinami, czyli cyfrowymi akty-





wami powiązanych z tradycyjnymi walutami, wskazuje na rosnące zapotrzebowanie na stabilne, ale zdecentralizowane środki płatnicze.

BLOCKCHAIN – FUNDAMENT CYFROWYCH FINANSÓW

Blockchain, technologia stojąca za kryptowalutami, to zdecentralizowana baza danych, która zapewnia transparentność i niezmiennosc zapisów transakcyjnych. Poza sektorem kryptowalut blockchain znajduje zastosowanie w różnych obszarach gospodarki, umożliwiając automatyzację procesów, zwiększenie bezpieczeństwa danych oraz tokenizację aktywów materialnych i niematerialnych.

Technologia ta wykorzystywana jest także w logistyce, ochronie zdrowia, zarządzaniu tożsamością oraz systemach głosowania. Dzięki

swoim właściwościom blockchain może przyczynić się do poprawy efektywności i przejrzystości systemów administracyjnych oraz finansowych na całym świecie.

TOKENIZACJA – DEMOKRATYZACJA INWESTYCJI

Tokenizacja zmienia sposób postrzegania własności i inwestycji, umożliwiając podział aktywów na mniejsze jednostki, które mogą być przedmiotem obrotu. Dzięki temu nawet drobni inwestorzy zyskują dostęp do rynków wcześniej zarezerwowanych dla dużych graczy. Tokenizowane mogą być nieruchomości, dzieła sztuki, surowce czy projekty ekologiczne, co otwiera nowe możliwości dla globalnego rynku kapitałowego.

Nowoczesne platformy tokenizacyjne umożliwiają

inwestowanie w aktywa na zasadzie fractional ownership, gdzie każdy token reprezentuje udział w danym aktywie. Taki model może zrewolucjonizować sektor finansowy, ułatwiając dostęp do inwestycji oraz poprawiając płynność rynków.

**TOKENIZACJA ZMIENIA
SPÓSOB POSTRZEGANIA
WŁASNOŚCI
I INWESTYCJI,
UMOŻLIWIĄC
PODZIAŁ AKTYWÓW NA
MNIJSZE JEDNOSTKI,
KTÓRE MOGĄ BYĆ
PRZEDMIOTEM OBROTU.**



**DECENTRALIZACJA
FINANSÓW MOŻE
PRZYCZYNIĆ SIĘ
DO ZWIĘKSZENIA
NIEZALEŻNOŚCI
UŻYTKOWNIKÓW,
OGANICZAJĄC
KONTROLĘ INSTYTUCJI
NAD DOSTĘPEM DO
KAPITAŁU.**

**FILOZOFIA I MATEMATYKA
W CYFROWYCH FINANSACH**

Rozwój technologii finansowych łączy się nie tylko z postępem technologicznym, ale także z głębokimi koncepcjami filozoficznymi i matematycznymi. Idee dotyczące własności, wartości oraz decentralizacji nawiązują do klasycznych teorii filozoficznych, podkreślających znaczenie wolności i niezależności jednostki. Jednocześnie matematyka, w tym kryptografia i algorytmy rozproszonego konsensusu, to fundament bezpieczeństwa nowoczesnych systemów finansowych.

Koncepcje matematyczne, takie jak funkcje jednokierunkowe, podpisy cyfrowe czy protokoły konsensusu, stanowią podstawę bezpieczeństwa blockchaina i kryptowalut. Bez tych narzędzi ochrona przed fałszowaniem

waniem transakcji i oszustwami byłaby niemożliwa.

**CYFROWE FINANSE
AWOLNOŚĆ**

Decentralizacja finansów może przyczynić się do zwiększenia niezależności użytkowników, ograniczając kontrolę instytucji nad dostępem do kapitału. W czasach rosnącej inflacji i niepewności gospodarczej rozwiązania oparte na blockchainie i kryptowalutach mogą stanowić alternatywę dla tradycyjnych systemów finansowych, zapewniając większą odporność na zewnętrzne ingerencje.

W niektórych krajach, gdzie systemy bankowe są niestabilne lub ograniczają swobodny dostęp do kapitału, kryptowaluty i zdecentralizowane finanse (DeFi) stają się ratunkiem dla obywateli poszukujących bezpiecznych alterna-

**tyw dla swoich oszczędności.
WYZWANIA I PRZYSZŁOŚĆ
CYFROWYCH FINANSÓW**

Mimo ogromnego potencjału cyfrowe finanse stoją przed wieloma wyzwaniami. Jednym z kluczowych zagadnień jest regulacja rynku kryptowalut i tokenizacji. W Unii Europejskiej regulacja MiCA (Markets in Crypto-Assets), która wejdzie w życie w 2024 r., ma na celu ujednoczenie zasad funkcjonowania kryptoaktywów, zwiększając ich transparentność oraz poziom ochrony inwestorów. Kolejnym wyzwaniem jest edukacja – świadomość społeczna na temat cyfrowych finansów wciąż wymaga rozwoju, by umożliwić ich bezpieczne i efektywne wykorzystanie. Wzrost liczby oszustw i ataków hakerskich wskazuje na potrzebę lepszej edukacji użytkowników i zwiększenia standardów bezpieczeństwa w branży kryptowalut. Cyfrowe finanse to nie tylko technologia, ale także nowa filozofia zarządzania kapitałem i wartością. Kryptowaluty, blockchain i tokenizacja redefiniują globalny krajobraz finansowy, tworząc nowe możliwości inwestycyjne i transakcyjne. Wyzwania związane z regulacjami i adopcją technologii nie zmieniają faktu, że przyszłość finansów jest coraz bardziej cyfrowa, otwierając nowe perspektywy dla gospodarki i społeczeństwa.

CZY GEN AI W BANKOWOŚCI SIĘ OPŁACA?

Generatywna sztuczna inteligencja (Gen AI) to rodzaj technologii, który wzbudza ogromne zainteresowanie w sektorze finansowym, oferując potencjał transformacji wielu kluczowych obszarów bankowości, takich jak obsługa klienta, rozwój oprogramowania czy dostęp do wiedzy.

ŁUKASZ DUTKIEWICZ

Business Development Director,
Financial Services Industry z DXC
Technology Polska

Mimo ekscytacji wokół tej technologii pojawia się pytanie: czy wdrożenie Gen AI jest rzeczywiście opłacalne, czy to tylko kolejna modna koncepcja, której koszty przewyższą korzyści? Zdaniem ekspertów DXC, globalnego lidera w dziedzinie usług IT oraz partnera wielu firm z sektora finansowego, odpowiedź na to zagadnienie wymaga zarówno strategicznego podejścia, jak i dogłębnej analizy.

EWOLUCJA OD TRADYCYJNEJ DO GENERATYWNEJ AI

Rozwój Gen AI to przykład postępu, który często towarzyszy nowym technologiom. Wczesne systemy sztucznej inteligencji, dziś nazywane tradycyjną AI, opierały się na analizie danych wejściowych i podejmowaniu decyzji na podstawie jasno zdefiniowanych wzorców.

Generatywna sztuczna inteligencja, będąca kolejną ewolucją tej technologii, wprowadza możliwość tworzenia nowych treści, takich jak odpowiedzi tekstowe, obrazy, a nawet kod źródłowy.

Ta nowa generacja technologii znajduje coraz szersze zastosowanie w bankowości – od wirtualnych asystentów po systemy wspierające programowanie. W przypadku tych ostatnich zysk efektywności już teraz szacowany jest na 20 proc. (co potwierdzają wewnętrzne badania efektywności DXC), a dalszy rozwój obiecuje jeszcze większe oszczędności uzyskane poprzez operacjonalizację i zwiększenie efektywności modeli LLM jak również nową, opartą na współpracy wielu modeli LLM architekturę rozwiązań generatywnej inteligencji (tzw. agentic AI).

PRAKTYCZNE ZASTOSOWANIA I WYZWANIA

Gen AI w bankowości jest obecnie wdrażane głównie w ramach projektów pilotażowych (proof-of-concept). Kluczowym wyzwaniem dla

banków jest przekształcenie tych inicjatyw w skalowalne, produkcyjne rozwiązania. Jak wynika z raportów, takich jak analiza Gartnera, do 2026 r. aż 80 proc. rozwiązań korporacyjnych będzie wykorzystywać Gen AI. Jednak by osiągnąć te cele, banki muszą pokonać szereg barier.

Koszty wdrożenia i operacji. Inwestycje w generatywną AI są kosztowne. Złożoność modeli wymaga znaczących nakładów na infrastrukturę, a rosnące koszty energii zwiększają wydatki na ich obsługę, stąd inwestycje ze strony największych użytkowników w budowę efektywnych kosztowo centrów przetwarzania zoptymalizowanych pod kątem Gen AI, oraz rosnący trend tzw. Private AI, czyli dedykowanych platform budowanych na użytek wielkoskalowych projektów.

Bezpieczeństwo i zgodność z regulacjami. Modele AI muszą być zgodne z surowymi wymaganiami dotyczącymi ochrony danych, szczególnie w sektorze finansowym, zwłaszcza w świetle nowych



regulacji unijnych, takich jak AI Act.

Kontrola jakości i „halucynacje” AI. Postęp w redukcji błędów generatywnych modeli, takich jak generowanie nieprawdziwych informacji, jest obiecujący, ale nadal wymaga dalszych prac; modele oparte na architekturze agentic AI wydają się bardzo obiecującą metodą zapobiegania tym problemom.

JAK MAKSYMALIZOWAĆ ZWROT Z INWESTYCJI?

Kluczem do sukcesu Gen AI w bankowości jest operacjonalizacja, czyli wdrożenie technologii na szeroką skalę w sposób przynoszący wymierne korzyści biznesowe. Aby to osiągnąć, należy skoncentrować się na:

Efektywnym zarządzaniu danymi – wdrażając rozwiązania AI, warto kierować się zasadą „lepsze dane, nie więcej danych”. Według DXC Technology sukces zależy od jakości i kontekstu danych, które zasilają modele AI. Architekturze rozwiązań – tworzenie elastycznych, skalowalnych platform, które mogą integrować różne

modele AI, jest kluczowe dla optymalizacji kosztów i wydajności.

Procesie uczenia i utrzymania modeli – automatyzacja procesów związanych z uczeniem maszynowym, w tym implementacja mechanizmów takich jak Guardian Agent, może znacząco poprawić bezpieczeństwo i niezawodność generatywnych modeli.

PRZYSZŁOŚĆ GENERATYWNEJ AI W BANKOWOŚCI

Zgodnie z przewidywaniami ekspertów Gen AI stanie się integralną częścią bankowo-

**GENERATYWNA AI MA
OGROMNY POTENCJAŁ
W BANKOWOŚCI,
ALE SUKCES TEJ
TECHNOLOGII ZALEŻY
OD ZDOLNOŚCI BRANŻY
DO EFEKTYWNEGO
ZARZĄDZANIA JEJ
WDROŻENIEM
I WYKORZYSTANIEM.**

ści w ciągu najbliższych kilku lat – co do tego zgodni są praktycznie wszyscy analitycy oraz CIO. Wprowadzenie spersonalizowanych usług, poprawa wydajności operacyjnej oraz zwiększenie bezpieczeństwa to tylko niektóre z obszarów, które będą napędzane przez tę technologię. Jednak pełne wdrożenie Gen AI zależy od rozwiązywania bieżących wyzwań, takich jak ochrona danych, dokładność modeli oraz zgodność z regulacjami. Tylko w ten sposób banki będą mogły maksymalnie wykorzystać potencjał generatywnej AI i zapewnić zwrot z inwestycji, który uzasadni jej koszty.

Generatywna AI ma ogromny potencjał w bankowości, ale sukces tej technologii zależy od zdolności branży do efektywnego zarządzania jej wdrożeniem i wykorzystaniem. Właściwe dane, dobrze zaprojektowane systemy i odpowiednie podejście do kosztów operacyjnych mogą przesądzić o tym, czy Gen AI faktycznie stanie się kluczowym narzędziem w cyfrowej transformacji banków.