

www.pb.pl

# Puls Biznesu

PulsFirmy

O czym  
pamiętać,  
planując  
ekspansję



Zanim przedsiębiorca wejdzie na nowe rynki, powinien się do tego solidnie przygotować. Konieczne są m.in. analiza potencjału oferowanych produktów i usług oraz strategia biznesowa. ▶14

cena 9,00 zł (w tym 8% VAT)  
NR 102 (6359) INDEKS 349 127 WYD. A+B

dane  
z godz. 18.00  
z 29.05

↓ USD  
4,22 PLN

↓ EUR  
4,52 PLN

↑ CHF  
4,67 PLN

↓ WIG20  
-0,19%

↓ DAX  
-0,17%

# Zacięty pojedynek liderów bankowości



W bankowej ekstraklasie wyścig był tak zacięty, że o Złotym Banku dla Millennium, którym kieruje Jao Bras Jorge (w środku), drugim miejscu ING Banku Śląskiego, którego szefem jest Brunon Bartkiewicz (z lewej), i trzecim Santander Banku Polska, zarządzanego przez Michała Gajewskiego, rozstrzygnęły detale. W rankingu jakości obsługi klienta widać jednak wyraźny podział na liderów i aspirujących. Przy okazji badanie ujawniło pięć achillesową większości banków. ▶I-XVI

PulsDnia

## Glovo nie skąpi grosza na Polskę

Nawet straty na poziomie przychodów nie zniechęcają do inwestycji wicelidera rynku dostaw jedzenia. Mocno stawia na quick commerce i pręży muskuly przed Żabką. ▶4-5

PulsDnia

## Berg Holding pod lupą prokuratury

Śledczy badają m.in., czy nie doszło do działania na szkodę wierzycieli, wśród nich obligatariuszy i nabywców mieszkań sprzedawanych przez giełdową spółkę, a sąd rozważa otwarcie sanacji. ▶6-7

PulsDnia

## Kapitał skusił się na sentymenty

Zamykanie wspomnień w biżuterii to sedno biznesu Milkies, który – zdaniem współtwórców IdoSell i Home.pl – ma globalny potencjał. Ich pieniądze wesprą spółkę w ekspansji. ▶8

PulsDnia

## Małe firmy zielone w zielonej energii

Mikro i małe przedsiębiorstwa nie widzą przyszłości w węglu, lecz w OZE. Wiedzą o nich jednak bardzo niewiele i nie potrafią zastosować u siebie – wynika z badania Konfederacji Lewiatan. ▶3

PulsInwestora

## Inflacja doda akcjom wigoru

W Turcji akcje dzięki premii inflacyjnej zachowywały się bardzo dobrze w lokalnej walucie. W Polsce powinno być podobnie – uważa Jarosław Niedziewski z Investors TFI. ▶16



9 177 1427 685323





Redaktor wydania  
Małgorzata Grzegorzczak

## PAŃSTWO PRAWA

### Prezydent skreślił definitywnie KPO



JACEK ZALEWSKI  
j.zalewski@pb.pl

**K**omentarz na poniedziałek zakończyłem zdaniem „podpisanie specustawy tuż przed kampanią wyborczą wywoła w instytucjach UE skandal tak gruby, że pieniądze dla Polski na KPO będzie trzeba uznać za ostatecznie już skreślone”. Ta czarna perspektywa po zaledwie kilku godzinach stała się ciałem.

**Byśkawiczne zaakceptowanie przez Andrzeja Dudę sztandarowej ustawy PiS nie mogło być żadną niespodzianką.** W dotychczasowej historii bardzo nielicznych odmów podpisu głównym i absolutnie najważniejszym dla prezydenta powodem było naruszenie jakichś przepisami jego uprawnień. Zniewagi własnego urzędu nie darowuje, takie były przyczyny m.in. skierowania do zamrażarki Trybunału Konstytucyjnego (TK) nowelizacji ustawy o Sądzie Najwyższym, której wejście w życie według rządu miało odblokować unijne pieniądze finansujące pocovidowy KPO – Krajowy Plan Odbudowy i Zwiększania Odporności. Notabene konieczne trzeba pamiętać, że Polska uczestniczy we wspólnotowej zrzutce dłużnej na ten cel – zostało to ratyfikowane ustawowo – ale ani eurocenta nie dostajemy. KPO jako pozycja zasilana przez UE nie był elementem budżetów na lata 2022 i 2023, żadne transfery unijne oczywiście nie znajdują się również w projekcie na 2024 r. Przy czym zupełnie już nieważny staje się spór prezydencko-premierowski przed sparaliżowanym trybunałem Julii Przyłębskiej o ustawę wspomnianą wyżej. Ta najnowsza o czerezwyczajnej (nadzwyczajnej) komisji do spraw skazania na polityczną banicję Donalda Tuska wyszła w powietrze wcześniej niż kamienie milowe w obszarze praworządności i zrywa długiego negocjowanego, trudnego porozumienia rządowo-unijne. Podczas wakacji czerezwyczajka będzie w anormalnym tempie przygotowywała pierwszy raport, który ma uderzyć personalnie w Donalda Tuska i cały bilans rządów 2007-15 dokładnie 17 września, czyli miesiąc przed wyborami (niemal pewny ich termin to 15 października). Mniej więcej w tym samym czasie Komisja Europejska będzie formalizowała przeznaczenie miliardów teoretycznie należnych Polsce, może rozda je innym potrzebującym?

**Ustawa o czerezwyczajnie nie tyka kompetencji prezydenta, zatem weto z definicji nie mogło jej dotyczyć.** Notabene Andrzej Duda zaakcentował jej prawdziwy sens, czyli bezpośrednie wykorzystanie propagandowe w nadchodzącej kampanii, bardziej otwarcie, niż robiło to nawet PiS podczas forsowania w Sejmie. Przy okazji trzeba uwypuklić kosmiczną wręcz różnicę między kierowaniem przez prezydenta ustawy do TK przed podpisaniem w trybie prewencyjnym a podpisywaniem i składaniem wniosku dopiero w trybie następczym po jej wejściu w życie. W tym pierwszym wariantcie głowa państwa jest konstytucyjnym mocarstwem decyzyjnym, natomiast w drugim zniża się do roli zaledwie petenta TK, jednego z podmiotów na długiej taśmie (wymienionych ustawowo z nazwy jest osiem, zaś cała masa spełnia kryteria ogólnie określone kategoriami) uprawnionych do wnioskowania.

**Wszyscy oburzeni podpisem powinni zadać sobie pytanie retoryczne – a czego się nałwicznie spodziewaliśmy?** Poza absolutnymi wyjątkami, których genezę wspominałem, Andrzej Duda co do zasady prowadzi usługi podpisowe dla macierzystej partii. Gdy wcześniej to uzgodniła, podpis składał dosłownie w godzinę, czuł się urażony jedynie, gdy przyspieszony termin nie został z nim przez PiS uzgodniony, ale żądany. Emerytowany profesor administratywa Jan Zimmermann, promotor doktoratu Andrzeja Dudy na Jagiellonce, już osiem lat odżegnuje się i wstydy za zagrywki wychowanka właśnie w obszarze prawnym. Ustawa o czerezwyczajnie niszczy tyle kanonów prawa, że gdyby niektóre jej ulomności student Andrzej Duda ćwierć wieku temu preferował na egzaminach – nigdy by Jagiellonki nie ukończył. © ©

## KOMENTARZ EKONOMICZNY

### Polska dziarsko kroczy śladem Węgier. Co na końcu tej drogi?



IGNACY MORAWSKI  
główny ekonomista  
„Pulsu Biznesu”

**P**olska stopniowo porusza się drogą Węgier pod względem standardów państwa prawa. Potwierdza to przyjęta ostatnio przez Sejm i podpisana w poniedziałek przez prezydenta ustawa o specjalnej komisji badającej wpływy rosyjskie w Polsce, posiadającej nadzwyczajne i sądowe uprawnienia do karania za trudne do określenia przewinienia. Jeszcze nie jesteśmy tam gdzie Węgry – kraj bez wolnych mediów, a tym bardziej nie tam gdzie Turcja – kraj wsadzający opozycjonistów do więzienia, głównie dzięki temu, że wisimy na zachodnim wsparciu finansowym i militarnym. Kierunek drogi, na której się znajdujemy, jest jednak jasny.

**W poniedziałek prezydent podpisał ustawę o „Państwowej Komisji do spraw badania wpływu rosyjskich na bezpieczeństwo wewnętrzne Rzeczypospolitej Polskiej w latach 2007-22”.** Ustawa jest z wielu względów krytykowana przez prawników i innych ekspertów jako jawnie niekonstytucyjna. Tryb jej powołania i procedowania, zakres spraw, które bada, a także uprawnienia do karania mogą potencjalnie łamać podstawowe zasady konstytucyjne. Ustawę krytykowało Sejmowe Biuro Legislacyjne, większość prawników wypowiadających się w mediach, a nawet amerykański ambasador, co teoretycznie powinno mieć najmniejszego znaczenie, ale pokazuje wagę ustawy.

**Badanie rosyjskich wpływów na polską politykę i opinię publiczną jest zapewne uzasadnione.** Warto jednak zobaczyć, w jaki sposób robili to Amerykanie, powołując senacką komisję złożoną z przedstawicieli różnych partii, która przez kilka lat badała dokumenty i zeznania świadków, wydając na koniec szeroki raport. Polska ustawa powołuje komisję administracyjną, znajdującą się pod pełną kontrolą premiera, mogącą procedować w trybie niejawnym, posiadającą uprawnienia niemal karne, z bardzo ograniczoną kontrolą sądową.

**Ostatecznie przed komisją może trafić nawet przygodny dziennikarz, twierdzący, że wysoka inflacja w Polsce wzięła się z czego innego niż pandemia i wojna wywołana przez Kreml.** I może dostać od komisji zakaz pełnienia funkcji publicznych (wiążących się z odpowiedzialnością za finanse publiczne), co de facto oznacza wieczną stygmatyzację („to pan, który został skazany przez komisję badania wpływów rosyjskich”).

**Nie mam zielonego pojęcia i nie będę snuł scenariuszy na temat tego, co może zdziałać komisja.** W tym momencie nie ma to jednak wielkiego znaczenia. Władza wysyła jasny sygnał do społeczeństwa: każdy ma się bać, jeżeli nie będzie współdziałał. Na każdym szczeblu: od polityków przez samorządowców po biznes i aktywistów obywatelskich, a także media. Każdy może stanąć przed specjalną komisją.

**Jesteśmy dopiero na początku drogi.** Doświadczenia historyczne i doświadczenia innych krajów dość jasno jednak wskazują, co jest na dalszych jej etapach. Wskazałbym cztery kluczowe elementy. Po pierwsze pełna

kontrola władzy wykonawczej nad władzą sądowniczą – albo bezpośrednia (przez specjalne komisje o wyjątkowych uprawnieniach), albo pośrednia. Po drugie pełne podporządkowanie mediów władzy – albo właścicielskie, albo finansowe (poprzez zlecenia od dużych spółek państwowych), albo poprzez zastraszanie dziennikarzy. Po trzecie modyfikacja prawa wyborczego w sposób, który uniemożliwia zmianę władzy. Po czwarte pełna kontrola nad wszystkimi najważniejszymi przedsiębiorstwami w kraju. Sądzę, że tak daleko jak Turcja nie zajdziemy, ale na razie dziarsko kroczymy w jednym kierunku.

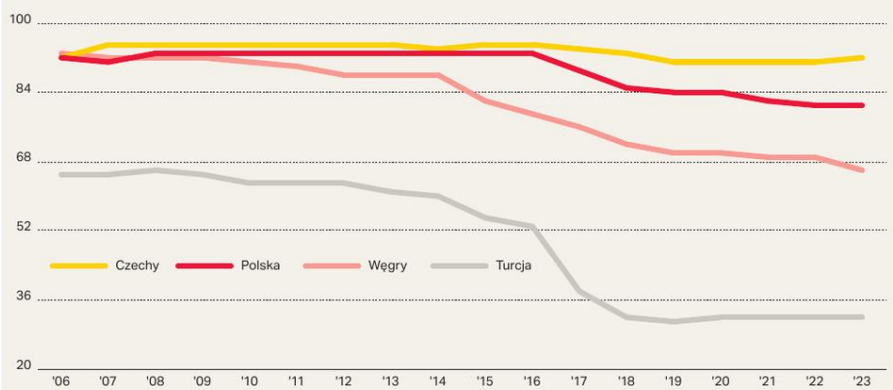
**Jaki to ma wpływ na gospodarkę?** Na razie ograniczony lub nawet żaden. Jesteśmy krajem opartym na firmach państwowych, które są pod kontrolą władzy, oraz zagranicznych, które z władzą się dogadują. Małe firmy działają w sferze, której polityka raczej nie dotyka, a firmy średnie starają się omijać politykę szerokim łukiem. System oparty jest na zasadzie, zgodnie z którą każdy, kto nie wchodził w drogę, ma pełną swobodę działania.

**Inwestorzy finansowi też się nie przejmują.** To nie ma bezpośredniego wpływu na wyceny posiadanych przez nich aktywów. Kilka lat temu spotkałem się z zarządzającym dużego funduszu z USA. Siedzieliśmy w kawiarni, a obok zbierali się ludzie na protest w obronie wolnych sądów. Zapytałem go, czy uważa, że zmiany w sądownictwie i konflikt społeczny stanowią istotny czynnik oceny Polski. „Nie, raczej nie. Typowy rynek wschodzący” – odpowiedział.

**No właśnie. Typowy rynek wschodzący. Takim krajem jesteśmy. Ale chyba mieliśmy inne ambicje?** © ©

### Pod względem wolności politycznych i obywatelskich Polska stopniowo podąża ścieżką wyznaczoną przez Węgry

► Freedom in the World Index (w pkt)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Freedom House





## Piotr Harasimowicz, Marta Póltorak, Jakub Wygnański, Norman Davies

laureaci 12. edycji nagród Polskiej Rady Biznesu (PRB) przyznanych przez kapitułę pod przewodnictwem Krzysztofa Kuliga

W kategorii WIZJA i INNOWACJE statuetkę zarządu PRB otrzymał Piotr Harasimowicz, twórca firmy Vector Synergy świadczącej usługi IT i cyberbezpieczeństwa dla sektorów obronnego i kosmicznego. W kategorii SUKCES, której patronuje Jan Kulczyk, kapituła wyłoniła Martę Póltorak – prezeskę Marma Polskie Folie, potentata branży tworzyw sztucznych. Nagrodę im. Andrzeja Czerneckiego za DZIAŁALNOŚĆ SPOŁECZNĄ otrzymał Jakub Wygnański, twórca Pracowni Badań i Innowacji Społecznych Stocznia. Nagrodą specjalną PRB im. Jana Wejcherta wyróżniony został Norman Davies, brytyjsko-polski historyk. [LJAZ]



# Małe firmy od węgla wolą zielone

Badanie Konfederacji Lewiatan pokazuje, że mikro i małe firmy bezpieczeństwo energetyczne Polski widzą nie w węglu, ale w dywersyfikacji dostaw i w zielonych instalacjach

Magdalena Graniszewska



m.graniszewska@pb.pl • 22-333-98-29

Polskie firmy tworzą ponad 72 proc. naszego PKB, a największy udział w tej grupie mają mikro i małe przedsiębiorstwa. To właśnie w tej grupie, na reprezentatywnej próbie 400 pracodawców, Konfederacja Lewiatan przeprowadziła w lutym 2023 r. badanie. Zadała pytania dotyczące kryzysu energetycznego, a odpowiedzi dostała raczej optymistyczne.

### Popyt gaśnie, co z cenami?

Rok po pełnoskalowym ataku Rosji na Ukrainę ok. 45 proc. polskich mikro i małych firm ocenia swoją sytuację jako raczej dobrą lub zdecydowanie dobrą, a 25 proc. jako „ani dobrą, ani złą”. W obliczu kryzysu energetycznego i kilkunastoprocentowej inflacji ponad 80 proc. mikro i małych firm nadal widzi możliwość i chce przełożyć podwyższone koszty działalności związane z energią na konsumenta. Czy to przekonanie jest uzasadnione?

„Takie zachowanie jest możliwe wyłącznie podczas wzmoczonego popytu, a ten na początku 2023 r. wyraźnie gaśnie. Wraz z osłabieniem konsumpcji możliwość przekierowania podwyższonych kosztów

„  
Najchętniejsze do działania są firmy z branż farmaceutycznej i motoryzacyjnej, a najmniej chętne z budowlanej, inżynierii lądowej, IT i technologicznej.

na konsumenta prawdopodobnie dla większości firm stanie się niemożliwa” – uważają eksperci Konfederacji Lewiatan.

### Jest chęć oszczędzania

Z badania Lewiatana wynika, że wzrost cen energii skłania większość firm do działań ograniczających zużycie, ale głównie w krótkim terminie i na zasadzie punktowych inwestycji. Poszukiwane przez firmy rozwiązania obejmują wykorzystanie alternatywnych źródeł energii (41 proc.) i zwiększenie efektywności energetycznej (40 proc.). Jednocześnie za wprowadzenie innowacji opowiada się 76 proc. przedsiębiorców.

Najchętniejsze do działania są firmy z branż farmaceutycznej i motoryzacyjnej, a najmniej chętne z budowlanej, inżynierii lądowej, IT i technologicznej.

### Węgiel nie jest rozwiązaniem

Z badania Lewiatana wynika, że mikro i małe firmy zdają sobie sprawę z konieczności wzmocnienia bezpieczeństwa energetycznego Polski i jednocześnie rozumieją, że węgiel nie jest dobrym elementem takiej strategii. W przeważającej większości (63 proc.) uważają, że rozwiązaniem jest odpowiedni miks, dywersyfikacja dostaw i zachęty do rozwoju zielonej energii. Na węgiel stawiałoby jedynie 12,8 proc. badanych.

Niepokoje jednocześnie relatywnie mała wiedza firm na temat zielonych

### Co, zdaniem mikro i małych firm, da Polsce bezpieczeństwo energetyczne?

► Ocena istotności działań rządu (w proc.)

Odpowiedni miks i dywersyfikacja źródeł energii	63,25
Modernizacja sieci energetycznych	55,50
Wsparcie rozwoju zielonej energii	53,50
Zwiększenie wydobycia krajowego węgla	12,75

Źródło: Konfederacja Lewiatan

inwestycji. Ponad 60 proc. mikro i małych przedsiębiorców nie ma pojęcia, do czego ma zastosowanie zasada 10h (oznacza, że odległość turbin wiatrowych od zabudowań musi wynosić przynajmniej dziesięciokrotność wysokości wiatraków), a ponad 40 proc. nie zna pojęcia zielone finansowanie.

„To może świadczyć o tym, że polski przedsiębiorca nawet jak wie, że węgiel zanieczyszcza środowisko, to nie widzi możliwości zastosowania alternatywnych źródeł we własnym zakresie i nie jest mu znane prawo, jakie obowiązuje dla tych

alternatywnych źródeł energii” – piszą eksperci Lewiatana.

### Gotowi na kolejne szkoki

Według Lewiatana kryzys energetyczny ma jednak również dobrą stronę.

„Przyspieszył proces odchodzenia od »brudnych« paliw. Zmobilizował instytucje na poziomie unijnym do poszukiwania innych, lepszych rozwiązań. Wydaje się, że jako Europa wychodzimy z kryzysu silniejsi, zjednoczeni i w większym stopniu przygotowani na kolejne szkoki makroekonomiczne” – uważają eksperci Konfederacji Lewiatan. ©

## Amica słabsza niż polski rynek

Prymusem wśród krajów, w których działa wielkopolski producent AGD, jest Kazachstan. Podczas gdy wszędzie sprzedaż firmy spadała, tam wzrosła – i to aż o 100 proc.

Przychody Amiki spadły w I kwartale tego roku na wszystkich rynkach, na których jest obecna. Najbardziej, bo aż o jedną czwartą spadła sprzedaż w Polsce. Przychody wyniosły tu 160 mln zł wobec 213 mln zł rok wcześniej. Także w kolejnych miesiącach nie widać poprawy na rodzimym

ryнку wielkopolskiego producenta AGD.

– Kwiecień jest podobny do pierwszego kwartału. Także do końca maja znaczącego odbicia nie notujemy. Myślę, że na polskim rynku drugi kwartał zakończy się na podobnych poziomach w stosunku do zeszłego roku jak kwartał pierwszy – mówi Michał Rakowski, członek zarządu Amiki ds. finansowych.

W jego ocenie na wyniki wpływ ma przede wszystkim obecna sytuacja gospodarcza w kraju, która dotyka końcowych klientów. Poziom cen i inflacja powodują, że nabywcy kupują głównie dobra pierwszej potrzeby, do któ-

rych AGD nie należy. Menedżer przyznaje jednocześnie, że jego firma ma na rodzimym rynku gorsze wyniki sprzedaży niż konkurenci, co oznacza, że spadają jej udziały rynkowe.

– Tracimy w stosunku do ryнку, ale podejmujemy działania, żeby tę sytuację zmienić – zapewnia Michał Rakowski.

Łączne przychody grupy w I kwartale wyniosły 717 mln zł, co oznacza spadek o 15 proc. w stosunku do wyniku sprzed roku. W największym stopniu przyczyniła się do tego sprzedaż w Polsce, choć także na wszystkich innych rynkach Amica odnotowała spadki. Sprzedaż na Zachodzie (tzw.

stara UE oraz Szwajcaria i Wielka Brytania) zmniejszyła się o 14 proc. rok do roku, na północy (Skandynawia) oraz na wschodzie (kraje wchodzące w skład ZRS) – o 10 proc., a najmniej, bo tylko o 1 proc. skurczyła się sprzedaż na południu Europy (czyli w krajach Grupy Wyszehradzkiej, Bałkanach i w Turcji).

Jednak krajem, który okazał się w minionym kwartale prymusem, był Kazachstan, należący do rynku wschodniego. Sprzedaż w tym kraju odpowiada obecnie już za 4 proc. łącznej sprzedaży firmy, czyli w ciągu roku urosła aż dwukrotnie.

Czy za tak wysokim wzrostem sprzedaży w Kazachstanie stoi reeksport do objętej sankcjami Rosji?

– Nasza spółka w Kazachstanie powstała jeszcze zanim doszło do agresji Rosji na Ukrainę w lutym 2022 r. Stworzyliśmy tam naszą placówkę z myślą o całym liczącym 80 mln potencjalnych klientów rynku Azji Środkowej, a nie o Rosji. Nie można wykluczyć, że za część sprzedaży odpowiada reeksport, ale nie mamy żadnych informacji, które by to potwierdzały. Sądzę więc, że to raczej efekt zwiększenia sprzedaży na wewnętrznym rynku Kazachstanu – mówi Michał Rakowski.

Drugi kwartał przyniósł poprawę sytuacji przede wszystkim w państwach Europy Zachodniej.

– W maju mamy tam lepsze wyniki sprzedaży. Poprawę w Niemczech, we Francji i Anglii. Drugi kwartał na tych rynkach zachodnim będzie lepszy – deklaruje członek zarządu Amiki.

W zeszłym roku firma w Wronem dwukrotnie podniosła ceny, średnio o 5 proc. Raz na samym początku roku, a drugi raz w jego połowie. W tym ceny planuje podnieść za kilka dni, od 1 czerwca. ©

Bartłomiej Mayer  
b.mayer@pb.pl • 22-333-99-34



# Glovo inwestuje w polsk



## ► GLOBALNA WALKA:

Glovo, którym w Polsce kieruje Carlos Silvan, wywodzi się z Hiszpanii, ale ma niemieckiego właściciela. Na polskim rynku platform do zamawiania jedzenia jest numerem dwa, za Pyszne.pl kontrolowanym przez notowaną w Amsterdamie i Londynie grupę JET. Na podium jest też amerykański Uber Eats.

(FOT. WM)

Wicelider polskiego rynku jedzenia z dostawą szybko zwiększa udziały rynkowe. Stawia na rozwój w segmencie quick commerce, w którym rywalizuje m.in. z Żabką

Marcel Zatoński



m.zatonski@pb.pl • 22-333-98-15

Za dostawą jedzenia do domów Polaków stoją międzynarodowe koncerny. Największa na krajowym rynku jest platforma Pyszne.pl należąca do holendersko-brytyjskiej grupy Just Eat Takeaway.com. Wicelider to Glovo kontrolowany przez niemieckie Delivery Hero, trzecim jest amerykański Uber Eats.

Firma kurierska Stava szacuje, że w ubiegłym roku w Polsce na dostawę posiłków wydano 8,78 mld zł, z czego 3,64 mld zł przeznaczono na zamówienia internetowe. Oznacza to wzrost kanału online o około 20 proc. Stava prognozuje, że wysoka dynamika utrzyma się w kolejnych latach i w 2026 r. internet będzie odpowiadał za połowę zamówień jedzenia.

Dobre perspektywy – mimo czasowo gorszej koniunktury – sprawiają, że obecni na rynku gracze inwestują w ekspansję i zwiększanie zasięgu. Glovo informuje, że w jego aplikacji można składać zamówienia już w ponad 14 tys. firm z branż gastronomicznej i handlowej, co oznacza wzrost rok do roku o 40 proc.

– Staliśmy się największą platformą w Polsce, jeśli chodzi o liczbę partnerów w gastronomii i handlu w niewiele ponad trzy lata od wejścia na rynek. W naszej branży nie chodzi jednak tylko o to, by być numerem jeden na poziomie kraju – ze względu na specyfikę zakupów celem musi być pozycja lidera w każdym mieście, w każdej dzielnicy – mówi Carlos Silvan, dyrektor generalny Glovo w Polsce.

## Skała przed rentownością

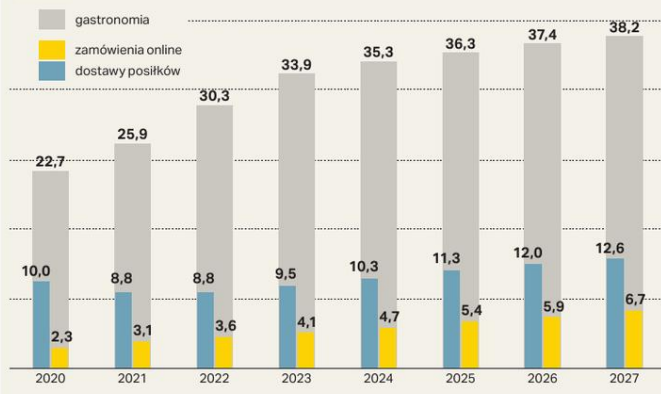
Glovo pojawiło się w Polsce w 2019 r., gdy za 35 mln EUR odkupiło od restauracyjnej grupy AmRest platformę PizzaPortal.pl. Wywodzące się z Hiszpanii i działające od 2015 r. Glovo zostało później przejęte przez niemiecką grupę Delivery Hero.

Danych finansowych firmy za 2022 r. jeszcze nie ma. Wiadomo, że rok wcześniej wypracowała nieco ponad 100 mln zł przychodów z przewagi od zamówień i miała stratę operacyjną niemal tak dużą jak przychody.

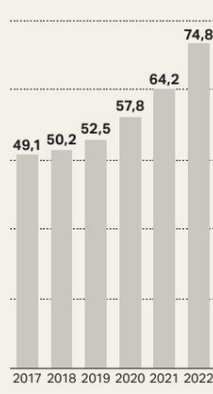
– W Polsce jesteśmy wciąż w fazie inwestycji, więc nie ma presji na osiągnięcie rentowności w krótkim terminie. Nie znaczy to oczywiście, że bezmyślnie palimy pieniądze, firma jest zresztą zyskowna na poziomie EBITDA na niektórych kluczowych rynkach. Mamy jednak długofalową strategię ekspansji, Polska jest jednym z priorytetowych rynków dla Glovo i nacisk kładziemy przede wszystkim na po-

## Wartość dostaw rośnie razem z rynkiem

► Szacowana wartość polskiego rynku gastronomicznego (w mld zł)

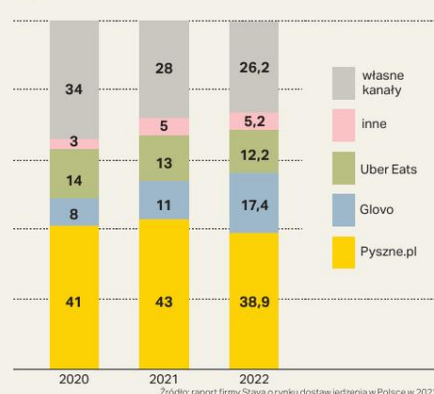


► Średnia wartość zamówienia w dowozie (w zł)



## Glovo skróciło dystans do lidera

► Szacowany podział rynku internetowego zamawiania jedzenia (w proc.)



Zródło: raport firmy Stava o rynku dostaw jedzenia w Polsce w 2022 r.



## ENERGETYKA

## Rekordowa produkcja energii z OZE za Odrą

W miniony weekend padł rekord w produkcji energii z paneli fotowoltaicznych. Z danych European Energy Exchange wynika, że 28 maja wyprodukowały one 40 919 MW. To kolejny rekord. Przy utrzymaniu obecnych warunków pogodowych w środę może paść kolejny. Niemcy są europejskim liderem w produkcji energii ze źródeł odnawialnych, szczególnie z wiatru. Po rosyjskiej

inwazji na Ukrainę chęć uniezależnienia się od dostaw surowców energetycznych skłoniła Niemcy do zintensyfikowania wzrostu udziału OZE w energetycznym mixie – niemal o dekadę, do 2035 r., przyspieszyła cel osiągnięcia 100 proc. energii z OZE. Bloomberg prognozuje, że do 2030 r. udział wiatru i słońca w produkcji energii w Niemczech wzrośnie do 75 proc. [WST]

# PulsDnia

# ą ekspansję

szerzenie oferty. Jesteśmy obecnie partnerami dla około jednej czwartej restauracji w Polsce i możemy znacznie zwiększyć udział – mówi Carlos Silvan.

### Moda na szybki handel

Glovo zajmuje się przede wszystkim obsługą zamówień z restauracji, ale szybko rozwija drugą nogę biznesową, którą jest szybka dostawa zakupów ze sklepów, czyli tzw. quick commerce. Pod koniec 2021 r. w współpracy z Biedronką uruchomiła usługę BIEK, oferującą kilkunastominutową dostawę zakupów z oferty dyskontu.

– Mocno stawiamy na q-commerce, chcemy, by usługa BIEK podwoiła zasięg w ciągu najbliższych 6-12 miesięcy – zapowiada Carlos Silvan.

W segmencie quick commerce w Polsce w końcowym etapie pandemii pojawili się liczni międzynarodowi i krajowi gracze, ale kilku – jak Swyft i Jokr – szybko się wycofało. Glovo rywalizuje obecnie m.in. z aplikacją Jush oferowaną przez Grupę Żabka, a także ze wspieranym m.in. przez fundusz Sebastiana Kulczyka start-upem Lisek.

Tomasz Blicharski, wiceprezes Żabki, mówił niedawno PB, że czysto internetowi gracze w quick commerce nie mogą być konkurencyjni cenowo, bo nie mają odpowiedzialnej siły zakupowej, a większość sieci handlowych nie ma motywacji do rozwoju tych usług, bo kanibalizują im normalną sprzedaż. Dlatego wieszczę, że na dłuższą metę to Żabka będzie niekwestionowanym liderem tego rynku.

– Żabka jest oczywiście poważnym konkurentem, którego mocną stroną jest duża sieć stacjonarna. My też mamy jednak swoje bardzo mocne strony: silną sieć kurierów, w której jest około 10 tys. osób, i stale rozwijaną platformę technologiczną. Chcemy oferować aplikację, w której konsument znajdzie wszystko, czego potrzebuje – od posiłków i zakupów spożywczych po inny asortyment czy np. kwiaty. Szerokość oferty ma sprawić, że klienci będą regularnie wracali do zakupów w Glovo – w Polsce już ponad 5 mln osób pobrało naszą aplikację – mówi Carlos Silvan.

### Przetasowania rynkowe

Eksperti Stavy szacują, że w ubiegłym roku udział Glovo w polskim rynku zamawiania jedzenia online wyniósł 17,4 proc. Oznacza to, że w ciągu roku platforma awansowała z trzeciego miejsca na pozycję wicelidera, wyprzedzając Uber Eats. Ponad dwa razy większy udział (38,9 proc.) ma zdecydowany lider branży – Pyszne.pl.

– W 2022 r. według naszych szacunków byliśmy w Polsce liderem pod kątem tempa zwiększania udziału rynkowego. Nasze GMV [łączna wartość towarów i usług sprzedanych za pośrednictwem platformy – red.] skoczyło o ponad 60 proc. W tym roku również oczekujemy wysokiej dynamiki, choć rozwój całej naszej branży się wyplaszacza. Wartość koszyka zakupowego rośnie ze względu na inflację, ale widzimy, że statystyczny klient zamawia nieco mniej produktów niż wcześniej, najbardziej wrażliwi cenowo konsumenci redukują też liczbę zamówień – mówi dyrektor generalny Glovo w Polsce.

Gorsza koniunktura odbija się nie tylko na zamówieniach. W branży coraz głośniejszy słychać postulat płacowców kurierów. Na początku lutego nieformalny strajk zorganizowała część osób dostarczających posiłki dla Pyszne.pl, choć firma jeszcze w listopadzie ogłosiła podwyżkę wynagrodzeń. Nad dyrektywą mającą regulować warunki zatrudnienia m.in. gastronomicznych kurierów pracuje Komisja Europejska.

– W każdej firmie, w której procesy logistyczne są fundamentem działalności, relacje z kurierami są wyzwaniem. Od wybuchu pandemii sukcesywnie zwiększamy wynagrodzenia, które są wyższe od płacy minimalnej. Wykorzystujemy też naszą technologię, by optymalizować trasy kurierów i skracać ich czas oczekiwania na zamówienia w sklepach czy restauracjach, co podnosi efektywność biznesu i zwiększa wynagrodzenie kurierów. W celu przyciągnięcia pracowników zainwestowaliśmy też w platformy e-learningowe, z których kurierzy mogą korzystać za darmo i przygotowywać się w ten sposób do następnego kroku w karierze – mówi Carlos Silvan. [M&P]

### OKIEM EKSPERTA

## Zmiana udziałów na perspektywnym rynku

### PAWEŁ AKSAMIT

prezes firmy kurierskiej Stava, specjalizującej się w dowozie posiłków i zakupów ze sklepów

Choć nastroje w branży gastronomicznej wciąż jeszcze po pandemii nie są najlepsze, to zdecydowanie rynek dostaw jedzenia ma przed sobą ciekawe perspektywy rozwoju. Według naszych prognoz za cztery lata wyłącznie dostawy zakupów i jedzenia osiągną wartość 12,6 mld zł. Obleś sektora dotycząca zamówień online natomiast wzrośnie o blisko 87 proc. – z 3,6 mld zł z końca 2022 r. do 6,7 mld zł w 2027. W 2022 r. w branży food delivery spadek udziału w polskim rynku odnotowały m.in. Pyszne.pl, Uber Eats czy własne kanały dostaw. Jedyną platformą, która w minionym roku wypracowała wzrost udziału w rynku, o 6,4 proc., było Glovo. Mimo tych zmian pozycję lidera pod kątem liczby zrealizowanych zamówień wciąż zajmuje Pyszne.pl. Co warto podkreślić – wzrost liczby dostaw nie zawsze jest jednoznaczny z rosnącą wartością rachunków.

## Noctiluca ma umowę ze spin-offem z MIT

Giełdowa spółka technologiczna będzie prowadzić badania dla start-upu z jednej z najlepszych uczelni na świecie. To krok na drodze do wielomilionowych przychodów.

Notowana na NewConnect Noctiluca potroiła kapitalizację w rok do ok. 230 mln zł (+40 proc. w ciągu trzech miesięcy). Sprzyjają temu nie tylko postępy w pracach nad własnymi emiterami OLED nowej generacji do zastosowania m.in. w wyświetlaczach, ale też w wykorzystaniu do działalności usługowej kadry specjalistów (firma zatrudnia m.in. kilkunastu chemików organicznych, a do końca roku będzie ich mniej więcej 20).

Przejawem tego jest kolejna umowa, tym razem ze start-upem wywodzącym się z Massachusetts Institute of Technology (MIT), który regularnie pojawia się w czołówce rankingów najlepszych uczelni świata.

### Wielomilionowe perspektywy usług...

Noctiluca zawarła roczną umowę z Inkbitem – spin-offem MIT rozwijającym technologię druku 3D, który zebrał już od inwestorów 45 mln USD. Umowa dotyczy świadczenia kontraktowych prac badawczo-rozwojowych (B+R) w przemyśle chemicznym (cCRO) w celu rozwoju wysokowydajnych materiałów wykorzystywanych przez Inkbit. To pierwsza tego rodzaju umowa polskiej spółki.

### Wystrzałowy debiut

▶ Noctiluca – kurs w zł



może przynieść jej ok. 1 mln zł przychodów.

– Mamy większe ambicje. Działamy na bardzo specjalistycznym rynku, na którym oczekiwalbym zwielokrotnienia przychodów do znacznie wyższego poziomu z roku na rok. Gdybyśmy nie rezygnowali prac B+R, byłibyśmy dzięki usługom rentowni. Naszym celem nie jest jednak jak najszybsze osiągnięcie rentowności, tylko jak najszybsze budowanie wartości dla akcjonariuszy, a robimy to, przede wszystkim pracując nad autorskim portfelem IP [własności intelektualnej – red.] – mówi Mateusz Nowak.

### ...i komercjalizacja własnej technologii

W 2022 r. Noctiluca prawie podwoiła przychody do 1 mln zł (m.in. dzięki sprzedaży testowych partii autorskich materiałów), ale strata netto i operacyjna urosła z ok. 2,3 do 2,8 mln zł w związku z rozwojem własnej technologii pozwalającej uzyskać większą efektywność wyświetlaczy OLED. Testują ją już globalni potentaci, w tym LG Display. Wykorzystanie jej w przemysłowej skali wymaga jednak jeszcze czasu.

– Mam nadzieję, że u jednego z partnerów dojdzie do komercjalizacji naszej technologii w najbliższych miesiącach. Dostarczyliśmy już kompletne rozwiązanie. W przypadku innych partnerów chcielibyśmy osiągnąć pierwsze przychody jeszcze w tym roku, a na pewno w 2024 r. Komercjalizację rozpoczniemy z mniejszymi graczami, droga do współpracy ze światowymi hegemonami jest długa i kręta – mówi Mateusz Nowak. [M&P]

– Określiłiśmy trzy poziomy zaawansowania współpracy, rozpoczynamy pierwszy z nich. Współpraca ze spin-offem jednego z najlepszych ośrodków naukowych na świecie bez wątpienia otwiera nam potencjalnie drzwi do innych zleceń usług cCRO. Czasem może to wymagać zaangażowania jednej osoby, a innym razem kilku bądź kilkunastu. Planujemy rozpocząć do końca roku kolejne projekty w tym modelu, m.in. dla dużych graczy rynku OLED – mówi Mateusz Nowak, dyrektor rozwoju biznesu Noctiluca.

Spółka przyjmuje również zlecenia na produkcję zaawansowanych związków organicznych. Prowadzi ją już m.in. dla firmy Imuru i azjatyckich graczy – we współpracy z japońskim partnerem, Filgenem – niemniej większego wpływu na przychody spodziewa się w kolejnych latach. Pierwszy rok działalności usługowej

## Kolejny software house zredukował zatrudnienie

Wrocławską spółka Monterail poinformowała o rozstaniu się z częścią załogi.

Od kilku miesięcy mnożą się informacje o zwolnieniach w polskich software house'ach. O redukcjach załogi informowały m.in. Netguru, SFX Next i TenderHut. O spadku zatrudnienia informowały też firmy IT o bardziej zdyswersyfikowanych źródłach przychodów, np. Comarch. Tym razem na pożegnanie z częścią załogi zdecydowała się wrocławska spółka Monterail.

– W tym tygodniu musieliśmy podjąć bolesną decyzję o zwolnieniu 30 cennych członków zespołu. To była najtrudniejsza decyzja w naszej 14-letniej historii. Moje serce kieruje się do wszystkich, których to dotknęło – byliście niesamowitymi współpracownikami. Jest mi naprawdę przykro – powiedział Szymon Boniecki, członek zarządu i współzałożyciel spółki.

Monterail to producent oprogramowania m.in. dla start-upów oraz małych i średnich firm. Według ostatnich informacji zatrudniał ponad 200 osób, zrealizował ponad 390 udanych projektów dla

ponad 235 klientów z różnych części świata.

W latach 2016-17 został uznany przez Deloitte za jedną z najszybciej rozwijających się firm technologicznych w Europie Środkowej oraz dwa razy z rzędu – w 2018 i 2019 r. – znalazł się w rankingu Financial Times 1000, czyli na liście najszybciej rosnących przedsiębiorstw w Europie.

Z ostatnich publicznych danych wynika, że spółka skokowo poprawiała wyniki – w 2021 r. zwiększyła przychody do 26,5 z 18,3 mln zł, a zysk netto do 3,6 z 2,7 mln zł. W 2022 r. przychody wzrosły do 42,9 mln zł. [KSU] [M&P]



# Śledczy badają sprawy

Kolejni wierzyciele giełdowej spółki tracą cierpliwość, idą do sądu i prokuratury. Firmę tymczasem chroni parasol w postaci wniosku o sanację



Paweł Berlowski

p.berlowski@pb.pl | 22-333-99-33

Udaremnienie zaspokojenia roszczeń wierzycieli przez osoby działające w imieniu spółki Berg Holding, niedopełnienie obowiązków przez osobę pełniącą zarząd wspólnoty i doprowadzenie do niekorzystnego rozporządzenia mieniem przez klientów poprzez wprowadzenie ich w błąd przy zakupie mieszkań – takie okoliczności bada Prokuratura Rejonowa Katowice-Południe, która 9 maja wszczęła śledztwo w sprawie wyrządzenia szkody w majątku wspólnoty mieszkaniowej budynku przy ul. Henryka Dąbrowskiego 22 w Katowicach.

„Postępowanie prowadzone jest w sprawie i znajduje się na początkowym etapie. Prokurator gromadzi niezbędne w sprawie dowody” – informuje Marta Dorota Zawada-Dybek, rzeczniczka Prokuratury Okręgowej w Katowicach, do której wpłynęło zawiadomienie.

Dotyczy notowanego na NewConnect Berg Holdingu (BH) i nie jest to jedyne śledztwo związane z tą wywodzącą się z rynku nieruchomości firmą. Pierwotnie

(jeszcze pod szyldem Śląskie Kamienie) BH specjalizował się w zakupie starych budynków w Katowicach, ich renowacją i sprzedażą mieszkań. Łącznie w 47 budynkach miał ich blisko 500. Od tego czasu jego profil działalności się poszerzał, w miarę jak do holdingu dołączały kolejne spółki z różnych branż: odnawialnych źródeł energii, gastronomicznej, hotelarskiej, e-commerce i doradczej. Największym akcjonariuszem Berg Holdingu jest January Ciszewski, który wraz z podmiotami powiązаныmi kontroluje 25 proc. akcji.

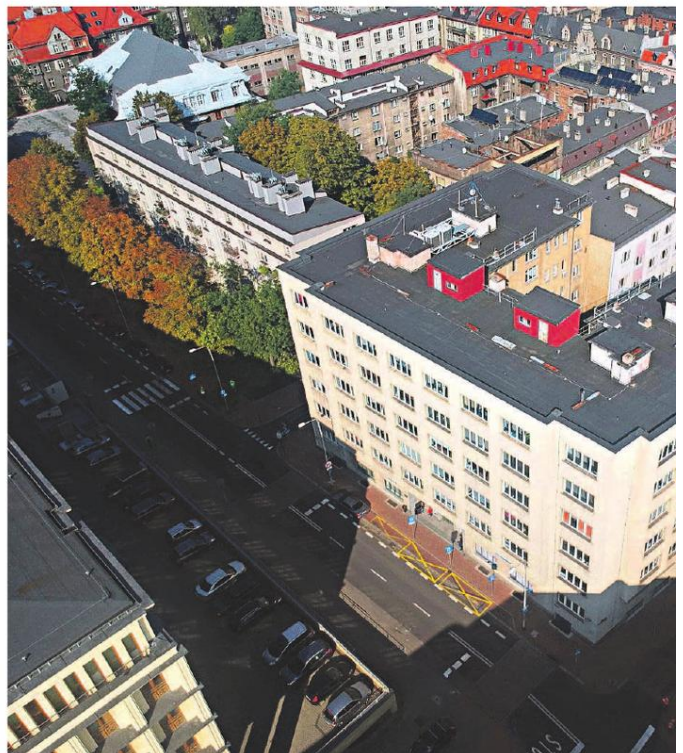
#### Kłopotliwa unia personalna

Wspólnota z ul. Dąbrowskiego to jeden z wierzycieli giełdowej spółki. Problemy zaczęły się w październiku 2022 r., gdy wyszło na jaw, że BH jest jej winien 170 tys. zł z tytułu opłat za należące jeszcze do niego lokale w tym budynku. Wskutek jego zaległości wspólnota stała się niewypłacalna, m.in. wobec dostawców mediów. Trudno jej było jednak wystąpić z roszczeniami wobec dłużnika, bo do jej reprezentowania przed sądem uprawniony był wyłącznie jednoosobowy zarząd w osobie Kamila Kity, wówczas członka zarządu, a obecnie prezesa... Berg Holdingu.

Zdaniem mieszkańców to ewidentny konflikt interesów, a zdaniem dewelopera nic nadzwyczajnego.

#### STARE RACHUNKI:

Berg Holding już w październiku zalegał z opłatami na rzecz wspólnoty mieszkaniowej w budynku przy ul. Dąbrowskiego 22 w Katowicach. (FOT. ARC)



– To częsta sytuacja na początku funkcjonowania wspólnoty mieszkaniowej. Wspólnota powinna powstać po sprzedaży pierwszego lokalu. Kiedy brakuje chętnych do zarządu, swoją kandydaturę zgłasza deweloper posiadający jeszcze niesprzedane

lokale w budynku. Zwykle to ja brałem na siebie tę funkcję. Moja rola ograniczała się do ustanowienia zarządcy, który administrował budynkiem w imieniu wspólnoty. Nie przeszkadzałem też, gdy mieszkańcy postanowili odwołać mnie i wybrać nowy

## Remondis zainwestuje w ciepłownię

Spółka z branży gospodarki odpadami przejęła kilkanaście elektrociepłowni. Zamiat węglem, chce je zasilać np. RDF.

Remondis Energy & Services przejął spółkę SFW Energia zarządzającą 16 ciepłowniami i elektrociepłowniami, które do produkcji ciepła i energii wykorzystują głównie węgiel. Remondis zamierza to zmienić, inwestując w tzw. alternatywne źródła zasilania.

– Chcemy ograniczyć emisję, więc planujemy realizację projektów z obszaru waste to energy. Jesteśmy dużym pro-

ducentem paliwa RDF, którym zamierzamy zasilać niektóre z przejętych ciepłowni i elektrociepłowni. W rejonach, w których nie mamy dostępu do dużego strumienia odpadów, bierzemy pod uwagę wykorzystanie biomasy czy innych niskoemisyjnych surowców. Tym samym wpisujemy się w realizację rządowej polityki termicznej zagospodarowania odpadów – mówi Piotr Tokarski, rzecznik grupy Remondis.

Nie zapadły jeszcze decyzje, która ciepłownia jako pierwsza zmieni źródło zasilania. Piotr Tokarski informuje, że przejęte zakłady jeszcze przed akwizycją opracowywały programy zmiany źródeł zasilania z węglowych

„ Jesteśmy producentem paliwa RDF, którym zamierzamy zasilać niektóre z przejętych ciepłowni i elektrociepłowni. W rejonach, w których nie mamy dostępu do dużego strumienia odpadów, bierzemy pod uwagę wykorzystanie biomasy czy innych niskoemisyjnych surowców.

► Piotr Tokarski, rzecznik grupy Remondis

na mniej emisyjne. Przed ich wdrożeniem analizy musi jeszcze przeprowadzić Remondis.

Obrany przez grupę kierunek jest popularny w branży odpadowej.

– Odpady, które nie nadają się do recyklingu, powinny być przekształcane termicznie, np.

w ciepłowniach czy elektrociepłowniach, by ograniczyć ich składowanie. Plan inwestycyjny grupy Remondis uważam więc za racjonalny. Dzięki niemu mieszkańcy będą mieli zapewnione zagospodarowanie odpadów, które wytworzyli, a jednocześnie zyskają

dostęp do pewnego i stabilnego źródła energii cieplnej i elektrycznej. To szczególnie istotne po tym, co stało się 24 lutego 2022 r. – mówi Michał Dąbrowski, przewodniczący rady Polskiej Izby Gospodarki Odpadami, podkreślając, że po wybuchu wojny w Ukrainie zapewnienie ciepła i prądu z odpadów jest także elementem strategii zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego.

Stosowanie RDF zamiast węgla, np. w sektorze energetycznym, planuje także Mo-Bruk.

Sporym wyzwaniem dla Remondisu będzie zdobycie finansowania. Piotr Tokarski szacuje, że koszt jednej instalacji może sięgnąć nawet mi-

liarda złotych. Przystępując do poszczególnych inwestycji grupa postara się m.in. o dofinansowanie z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW), który wdraża programy wsparcia budowy spalarni odpadów. Z Funduszu Modernizacji wdraża program pod nazwą Racjonalna gospodarka odpadami. W pierwszej fazie na inwestycje w wykorzystanie paliw alternatywnych na cele energetyczne przeznaczył 1 mld zł. Zainteresowanie dotacjami było jednak tak duże, że NFOŚiGW zwiększył pulę do 3, a następnie do 6 mld zł. Na razie nie planuje jednak kolejnego naboru wniosków. (KAP) (P)



## MAKROEKONOMIA

## Szykuje się największy rynek niedźwiedzia

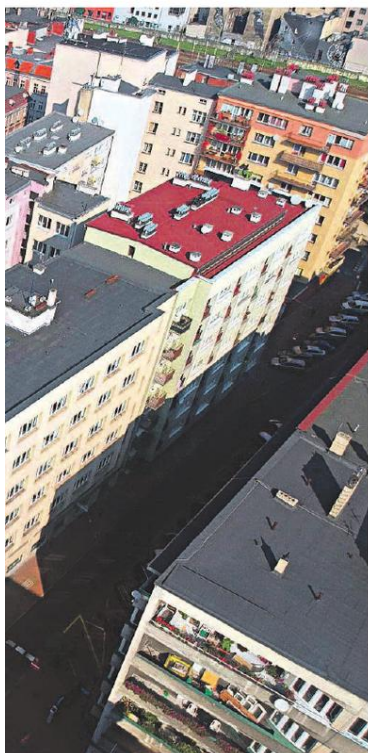
Jim Rogers, słynny współzałożyciel Quantum Fund, niezmiennie spodziewa się nadejścia największego w jego życiu rynku niedźwiedzia. 80-letni inwestor od dawna spodziewa się kryzysu z powodu znaczącego wzrostu globalnego zadłużenia. – Następny rynek niedźwiedzia będzie najgorszy w moim życiu, bo przez ostatnie 14 lat dług wzrósł o zapierającą dech wielkość – powiedział Jim Rogers.

Tylko w I kw. dług zwiększył się o 8,3 bln USD i wyniósł 305 bln USD. Jest o 45 bln USD wyższy niż przed pandemią COVID-19.

– Świat nie doświadczał jeszcze tak wysokiego zadłużenia i wydatków oraz drukowania pieniędzy jak przez ostatnich kilka lat. Dlatego musi nastąpić coś bardzo rujnującego, aby tym razem rozwiązać problem – powiedział Jim Rogers. [M]

# PulsDnia

# Berg Holdingu



prokuratury zawiadomienie o podejrzeniu popełnienia przez Kamila Kitę przestępstwa polegającego na niedopełnieniu obowiązków. Chodziło o nieegzekwowanie należności od Berg Holdingu.

Zanim prokuratura zareagowała, 19 stycznia otrzymała kolejny donos od mieszkańców dotyczący udaremnienia zaspokojenia wierzycieli. Chodziło o przeniesienie własności prawie 120-metrowego lokalu w budynku przy Dąbrowskiego z BH do jego spółki córki – Śląskiej Prohibicji. Stało się to 3 stycznia. Dwa dni później Berg Holding, którego problemy finansowe nie ograniczały się bynajmniej do rozliczeń ze wspólnotą, złożył w sądzie wniosek o sanację. W raporcie giełdowym za IV kw. 2022 r. spółka ujawniła blisko 13,5 mln zł straty netto. Wyniki spadały już od 2019 r. Jeszcze w 2018 r. Berg Holding zanotował zysk netto na poziomie 25,59 mln zł, a przez kolejne trzy lata odpowiednio: 2,1 mln zł, 1,46 mln i 0,7 mln zł.

### Niecierpliwi wierzyciele

Choć minęło już blisko pięć miesięcy, są jeszcze nie wydał decyzji w sprawie otwarcia postępowania sanacyjnego. Mimo to od 5 stycznia spółka jest chroniona przed wierzycielami – m.in. obligatariuszami. „1 marca Śląskie Kamienice na Kozielskiej nie spłaciły papierów dłużnych o wartości nominalnej 4 mln zł. Problemy z obsługą świeżego obligacyjnego długu mają też Śląskie Kamienice. W drugiej połowie listopada spółka uplastowała bowiem papiery na 10,8 mln zł” – napisał portal Obligacje.pl po złożeniu wniosku o sanację przez dwie spółki córki BH.

Według serwisu spółka matka ma do spłaty z tytułu obligacji około 13 mln zł. Sławomir Bernas, prokurator rejonowy w prokuraturze Katowice-Południe, informuje, że jedno z prowadzonych tam postępowań dotyczy czynów na szkodę nabywców obligacji Berg Holdingu.

Kamil Kita przekonuje, że firma działa w interesie wierzycieli. Korzystne dla

nich miało być m.in. przeniesienie do spółki córki lokalu przy Dąbrowskiego. Mieszkańcy są innego zdania.

– Berg Holding uniemożliwił w ten sposób zaspokojenie roszczenia w trakcie postępowania sanacyjnego z tej części swojego majątku, przez co działał na szkodę naszą i innych wierzycieli – mówi Jakub Jurek, członek nowego zarządu wspólnoty, który oprócz dwóch donosów do prokuratury 17 lutego złożył w sądzie pozew przeciw Berg Holdingowi o zapłatę ponad 250 tys. zł.

Szef giełdowej spółki zapewnia, że o śledztwie katowickiej prokuratury nie wie.

– Prokuratura nie przedstawiła nam żadnych zarzutów. Spodziewamy się, że jakaś grupa wierzycieli chciałaby szybko odzyskać pieniądze i złożyła donos, ale to nie znaczy, że zostanie on uwzględniony – mówi Kamil Kita.

Niecierpliwością jednego z wierzycieli tłumaczy też wniosek o upadłość, który katowicki sąd zarejestrował 20 maja.

– Nie wpływa on jednak na naszą sytuację. Zgodnie z prawem przy rozpatrywaniu równoczesnych wniosków o sanację i upadłość pierwszeństwo ma sanacja, która pozwala zrestrukturizować firmę i daje szansę na zaspokojenie wierzycieli w większym stopniu – mówi prezes Berg Holdingu.

Spadek wyników wyjaśnia wysoką bazą z 2018 r., kiedy firma musiała dokonać wyceny aktywów, dużymi inwestycjami, pandemią i wojną.

– Zysk na sprzedaży w 2019 r. był spory, ale ciągle kupowaliśmy i remontowaliśmy nowe budynki. Covid zastopował remonty na półtora roku, a potem skoczyły ceny materiałów i robocizny. Lata 2022-23 miały już być zyskowe. Hotel ruszył z dobrym obłożeniem, zainwestowaliśmy w Farmy Fotowoltaiki i Netsu. Wojna w Ukrainie i podwyżki stóp procentowych w 2022 r. znowu jednak negatywnie wpłynęły na wyniki – tłumaczy Kamil Kita. [P]

## Producent opakowań kupuje w Hiszpanii

BiBP przejął większościowy pakiet hiszpańskiej spółki z Andaluzji. Pieniądze na akwizycję pożyczzył polskiemu producentowi BGK, a kredyt ubezpieczyła KUKE.

BiBP, producent opakowań typu bag in box stosowanych do przechowywania produktów płynnych i półpłynnych, kupił większościowy pakiet hiszpańskiej spółki Montibox z siedzibą w Montilli w Andaluzji. Kredytu inwestycyjnego w wysokości kilku milionów euro udzielił spółce Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), dla którego jest to pierwsza transakcja wspierająca polską firmę w Hiszpanii. Doradcą prawnym BGK przy transakcji była Kancelaria Wardyński i Wspólnicy. Hiszpania stała się 87 rynkiem, na którym działa BGK. W 2015 r. było ich 23. Kredyt ubezpieczyła Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych.

– Jest to kolejna akwizycja finansowana przez BGK, jednak pierwsza przy wykorzystaniu ubezpieczenia KUKE, dzięki któremu jesteśmy w stanie zaoferować przedsiębiorcom atrakcyjniejsze warunki kredytu, np. wyższą wartość bądź dłuższy okres finansowania. Wierzymy, że BiBP wspólnie z BGK i KUKE przetrze szlaki polskim przedsiębiorcom w Hiszpanii, gdzie rodzime firmy nie były dotąd zbyt aktywne w aspekcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych – mówi Małgorzata Plotnicka, ekspert w departamencie ekspansji zagranicznej i finansowania handlu w BGK.

Na koniec 2021 r. polskie firmy zainwestowały w Hiszpanii 680,1 mln zł, podaje NBP.

– Ostatnie lata gwałtownych zaburzeń w globalnej gospodarce sprawiły, że pojawiło się wiele okazji inwestycyjnych w postaci możliwości przejęcia zagranicznych konkurentów czy wejścia w nowe segmenty rynku. Ubezpieczenie KUKE daje bankowi pewność spłaty finansowania. Nasze instrumenty chronią nie tylko przed niewypłacalnością kontrahentów i inwestorów, ale także od ryzyka politycznego i ryzyka siły wyższej, do którego zalicza się np. wojnę czy pandemię. Pracujemy nad kolejnymi transakcjami, dzięki którym polskie przedsiębiorstwa rozszerzą swoją działalność o kolejne rynki, również pozaeuropejskie – mówi Norbert Królikowski z departamentu ubezpieczeń i współpracy międzynarodowej KUKE.

Hiszpania była w 2022 r. 10 partnerem handlowym Polski. Eksport urosł w ubiegłym roku z 7,3 do 8,8 mld EUR, a import z 6,8 do 7,7 mld EUR, wynika z danych GUS.

BiBP wytwarza opakowania elastyczne do produktów płynnych i półpłynnych wydłużające czas przydatności do spożycia o pojemności 1,5-220 l i z ponad 100 rodzajami zamknięć. Firma ma siedzibę w Zatorze w województwie małopolskim, a fabryki w Zatorze i Wadowicach. Eksportuje do ponad 30 krajów. W 2021 r. miała 36,3 mln zł przychodów wobec 22,9 mln zł rok wcześniej i 4,9 mln zł zysku netto (4,1 w 2020 r.). Montibox to firma rodzinna z prawie 30-letnim doświadczeniem, sprzedająca w Europie Zachodniej i Ameryce Południowej. [MAG] [P]

zarząd, choć mieliśmy większość głosów na zebraniu – mówi Kamil Kita.

Nowy zarząd wspólnoty, tym razem trzysobowy, został wybrany 7 lutego. Wcześniej, na początku stycznia 2023 r., mieszkańcy zdecydowali się złożyć do

## PCF Group kieruje emisję m.in. do Kraftona

Giełdowy producent gier rozpoczął budowę księgi popytu na akcje serii F. Większość obejmie południowokoreański gigant. Czy znajdą się inwestorzy na pozostały pakiet? Zarząd jest optymistyczny.

W poniedziałek rozpoczęła się budowa księgi popytu na 5,85 mln akcji serii F, z której PCF Group planuje uzyskać od 205 do 295 mln zł. Oferta jest przeprowadzana w trybie subskrypcji prywatnej skierowanej wyłącznie do zaproszonych inwestorów kwalifi-

kowanych lub inwestorów, którzy obejmą akcje o łącznej wartości co najmniej 100 tys. EUR.

Nabywcę na większość akcji PCF Group już ma: to Krafton, południowokoreański gigant, z którym spółka w marcu podpisała umowę inwestycyjną. Na jej mocy ma on objąć akcje stanowiące 10 proc. podwyższonego kapitału zakładowego, a więc około 3,59 mln (ponad 60 proc. oferowanych). Cena emisyjna dla Kraftona została ustalona na 40,20 zł, niezależnie od liczby akcji i ceny emisyjnej dla pozostałych inwestorów. Jak zarząd spółki postrzega szansę na uplastowanie emisji?

– Jesteśmy raczej optymistyczni – mówi Sebastian Wojciechowski, prezes PCF Group.

Budowa księgi popytu zakończy się 1 czerwca – wówczas zostanie też podana cena emisyjna. Zamknięcie oferty zaplanowano na 9 czerwca.

Pieniądze z emisji są spółce potrzebne na finansowanie zaktualizowanej w styczniu strategii, która zakłada samodzielnie wydawanie większości gier z portfela. Celem strategicznym jest osiągnięcie w latach 2023-27 co najmniej 3 mld zł łącznych przychodów, czyli pięciokrotnie więcej niż w poprzedniej pięcioletce.

Strategiczne plany wiążą się ze zwiększeniem zespołu do ponad 1,2 tys. osób do końca 2027 r. Oznacza to prawie podwojenie obecnej liczby pracowników, których na koniec marca było 642, z czego prawie 450 to deweloperzy. Jedną trzecią zespołu znajduje się w Ameryce Północnej, reszta w Europie.

Obecnie grupa PCF pracuje nad siedmioma projektami. Premiery większości są przewidziane po 2024 r. W tym roku do gry ma trafić gra VR o kodowej nazwie „Thunder” produkowana przez zależne Incuvo na bazie tytułu z portfolio PCF Group.

PCF Group kontroluje 62,25 proc. w notowanym na NewConnect Incuvo. Wzrost inwestorów nurtuje pytanie, czy zechce zwiększyć zaangażowanie w tym podmiocie.

– Jesteśmy zadowoleni ze stanu posiadania. Nie mamy obecnie żadnych bezpośrednich planów zwiększania zaangażowania – twierdzi prezes.

W poniedziałek rano PCF Group podała wyniki za I kw. Przychody wyniosły 34,9 mln zł – o 14,3 proc. niższe od konsensusu prognoz analityków według PAP. Strata operacyjna sięgnęła 1,5 mln zł, a netto 4,6 mln zł, tymczasem analitycy oczekiwali 4,6 i 6,4 mln zł zysku.

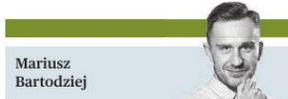
Główne powody pogorszenia wyników to zakończenie współpracy z Take Two Interactive, dla którego spółka produkowała projekt „Dagger”, oraz wzrost skali działalności.

Spadkowy trend wyników może zostać odwrócony w przypadku pozytywnego zakończenia negocjacji z jednym z globalnych wydawców i zawarcia umowy produkcyjno-wydawniczej realizowanej w modelu work-for-hire. Zarząd PCF Group rozpoczął rozmowy w sprawie potencjalnej umowy 20 maja. Liczy, że niedługo się zakończy. [GSU] [P]



# Znani inwestorzy wysłał bizuterię Milkies w świat

Paweł Fornalski oraz Krystian Stypuła – współtwórcy odpowiednio IdoSell i Home.pl – uwierzyli w globalny potencjał m.in. personalizowanych naszyjników z mlekiem matki. Wspólnie chcą zwielokrotnić sprzedaż



Mariusz Bartodziej

m.bartodziej@pb.pl ☎ 22-333-99-36

Bizuteria ma się nie tylko podobać, ale też przypominać o ważnych osobach i wydarzeniach w naszym życiu – na tym założeniu już wielomilionowy, rentowny biznes budują Katarzyna i Michał Lewowic. W ich międzynarodowy sklep internetowy Milkies zainwestowali 4 mln zł – wyceniając go na kilkanaście milionów złotych – fundusz Pomerangels oraz aniołowie biznesu, m.in. Paweł Fornalski (współtwórca IdoSell) i Krystian Stypuła, współzałożyciel Home.pl. – Jesteśmy bardzo pragmatyczni, jeśli chodzi o wydatki, dlatego od początku byliśmy rentowni. W związku z tym ostrożnie podchodziliśmy do globalnej ekspansji, by nie narażać firmy i pracowników. Postanowiliśmy jednak otworzyć się na inwestorów w obawie przed utratą rynku na rzecz konkurencji. Nowi udziałowcy mają pomysł, jak dzięki dodatkowemu kapitałowi wykorzystać w pełni nasz potencjał. Wierzymy, że możemy stać się synonimem biżuterii sentymentalnej tak jak iPhone stał się synonimem smartfona – komentuje Michał Lew.

## Od agencji do e-sklepu

Przez kilkanaście lat Katarzyna i Michał Lewowic prowadzili agencję multimedialną. Gdy po raz pierwszy zostali rodzicami, postanowili upamiętnić wspomnienia macierzyństwa w postaci biżuterii z mlekiem mamy.

– Okazało się, że to szersza potrzeba na rynku, a oferowane na świecie możliwości są bardzo ograniczone. Zakładając w 2015 r. Milkies, uwierzyliśmy wbrew opinii wszystkich dookoła w jego ogromny potencjał, który potwierdził się już w ciągu pół roku – mówi Katarzyna Lew.

Zaczeliby marki dla młodych, karmiących mam, ale w 2018 r. wprowadzili dla innych rodzajów wspomnień kolejną – Moments. Odpowiada ona za coraz większą część przychodów.

– Utrwalamy wspomnienia z takimi pamiątkami jak bukiet, fragment sukni ślubnej, sierść zwierząt, włosy, a nawet prochy bliskich. Najczęściej wybierane są kobiece mleko, włosy bliskich oraz sierść zwierząt, niemniej szybko rozwija się nam oferta pogrzebowa w Niemczech. Zrealizowaliśmy ponad 50 tys. zamówień, odpowiadając na zapotrzebowanie i życzenia klientów – wyjaśnia przedsiębiorczyni.

Podkreśla, że w ofercie Milkies kluczowe jest zawieranie w biżuterii wspomnień, jej

rodzaj jest drugorzędny. Najpopularniejsze są naszyjniki, bransoletki modułowe, a następnie pierścionki. W marcu firmę rozszerzyła portfolio o biżuterię męską, a od paru miesięcy wychodzi poza ten rodzaj produktów. Oferuje też m.in. kamień intencji dający możliwość zawarcia w nim czegoś większego, który zawsze można mieć przy sobie.

## Międzynarodowy biznes od początku

Oferta Milkies może wydawać się kontrowersyjna za sprawą przełamывana różnych tabu. Jego założyciele przekonują jednak, że są pragmatyczni, więc nie walczą ze sceptycyzmem klientów i nie promują za wszelką cenę na poszczególnych rynkach produktów, które się na nich nie przyjmują.

– Polska nie zapewniła nam odpowiednich możliwości rozwoju, dlatego od początku działaliśmy międzynarodowo przez strony w języku angielskim i niemieckim – eksport od pierwszego roku miał największy udział. Różnicowanie w Europie jest duże. W Wielkiej Brytanii utrwalanie prochów bliskich w biżuterii wydaje się bardziej znormalizowane niż kremacja w Polsce, natomiast w Niemczech to zupełnie nowum, ale już współpracujemy z ponad 200 zakładami pogrzebowymi w całym kraju – tłumaczy Katarzyna Lew.

Firma koncentruje się na bezpośredniej sprzedaży do konsumentów przez własny e-sklep z wykorzystaniem marketingu internetowego. Zaczyna rozwijać działalność poprzez targi i sieć partnerską. Wszystkim zajmuje się samodzielnie: od marketingu przez obsługę i realizację zamówień po rozwój infrastruktury IT. Ma prawie 30-osobowy zespół i minimalną rotację. Podkreśla, że przez wszystkie lata odeszło tylko kilku pracowników.

– W rozwoju biznesu sprzyja nam zaangażowanie młodych mam. To wśród nich, na grupach w mediach społecznościowych, szukamy pracowników i partnerów w międzynarodowej ekspansji. Na tak odległych rynkach jak np. Australia, Kanada i USA potrzebowaliśmy kogoś, od kogo moglibyśmy odbierać zbiorczo nośniki wspomnień do produktów. Komercyjne warunki graniczyły z rentownością, ale w ciągu 24 godzin znaleźliśmy chętnie do współpracy kobiety. Współpracujemy z nimi już ponad rok i nie mieliśmy żadnych problemów – mówi Katarzyna Lew.

## 2025 r.: zwielokrotnienie przychodów

W 2021 r. Milkies zwiększył przychody z 5,9 do 6,7 mln zł, a zysk EBITDA zmniejszył się z 2,9 do 2,5 mln zł w związku z inwestycjami. W ubiegłym roku sprzedaż dalej rosła, a wyniki przejściowo spadły.

## PIENIĘDZY WYSTARCY:

Dzięki wsparciu inwestorów Milkies, założone przez Katarzynę i Michała Lewowic, ma samodzielnie finansować dalszy rozwój, więc nie planuje kolejnej rundy. Pomyśleli o niej dopiero, gdy dojdzie do etapu, w którym będzie potrzebował uruchomienia hali produkcyjnej, zaawansowanej logistyki itd.

[FOT. ANDRZEJ SZKOCKI]



– Efekty z dodawania kolejnych rynków i kategorii sprawiają, że jesteśmy w stanie rosnąć w kolejnych latach w kilkudziesięcioprocentowym tempie. W 2025 r. zamierzamy dojść do 40 mln zł przychodów – informuje Michał Lew.

Zdobyty kapitał spółka przeznaczy m.in. na rozbudowę zespołu do ok. 50 osób i systemu IT, by być gotowa na wzrost. Już intensyfikuje marketing, zwłaszcza na rynkach anglosaskich jak Wielka Brytania i USA.

– Międzynarodową ekspansję ułatwi nam wprowadzenie jeszcze w tym roku produktów typu DIY [z ang. do it yourself, zrób to sam – red.], które nie będą wymagały przysyłania nam materiału do biżuterii. Po pierwsze, dzięki temu będziemy mogli wejść z ofertą na platformy handlowe i do sklepów partnerskich, a po drugie, zdajemy sobie sprawę, że część konsumentów dotychczas nie skorzystała z naszej oferty, bo nie chciała rozstawać się z pamiątkami – mówi Michał Lew.

## Ryzyko nadmiernego popytu

Wartość polskiego rynku jubilerskiego szacuje się na ok. 3 mld zł. Natomiast wartość luksusowej biżuterii i zegarków wzrosła w Polsce w 2022 r. o 10,3 proc. do 540 mln zł – wynika z raportu KPMG o rynku dóbr luksusowych w naszym kraju. Milkies przekonuje, że jest wśród pionierów nowej kategorii biżuterii, która ma szansę dorównać tej z diamentami, o ile jej rozwój zostanie odpowiednio poprowadzony.

– Stworzyliśmy od zera dziesiątki narzędzi IT, w tym własny system e-commerce do obsługi skomplikowanych zamówień, dzięki czemu nadążamy za popytem. Przez siedem lat obserwowaliśmy upadek mnóstwa podobnych biznesów po roku czy dwóch latach właśnie z powodu zbyt dużej popularności – nie nadążały z realizacją zamówień, obniżały jakość itd. Nam udało się tego całkowicie uniknąć – podsumowuje Michał Lew. ©

## OKIEM EKSPERTA

### Ekspansja nie tylko dla dużych

ŁUKASZ PIETRZAK, senior brand marketing manager Google Polska

Współcześnie, dzięki obecności w internecie i sprzedaży online, polscy mali i średni przedsiębiorcy mogą podbić świat nawet z własnego domu. Kluczem jest cyfryzacja i wykorzystanie odpowiednich technologii i narzędzi, które ułatwią ten proces na każdym kroku: od zdefiniowania potencjalnych rynków – w tym może pomóc nawet bezpłatne narzędzie Market Finder – po przygotowanie kampanii i strategii dotarcia do klientów. Na tym polu już od dawna pomocne są rozwiązania oparte na chmurze i sztucznej inteligencji, a jej rozwój w postaci automatyzacji przygotowania zdjęć produktów, ich opisów, tłumaczeń, optymalizacji kampanii np. w Google Merchant Center uprości wiele czynności, które wcześniej były barierą dla mniejszych przedsiębiorców ze względu na czas i koszty. 48 proc. małych firm twierdzi, że koszty rozpoczęcia działalności gospodarczej zmniejszyły się znacząco lub drastycznie dzięki narzędziom internetowym. Z tego wynika, jak bardzo internet pomaga w utrzymaniu lub rozwoju biznesu. Nawet – albo zwłaszcza – w trudnych czasach.





**Wy  
zmieniacie  
najbliższe Wam otoczenie**



OGŁOSZENIE

4 6 7 0 5

 **AGENCJA MIENIA WOJSKOWEGO**

**DYREKTOR ODDZIAŁU REGIONALNEGO W WARSZAWIE**  
**AGENCJI MIENIA WOJSKOWEGO**

**informuje o wywieszeniu wykazu części nieruchomości**  
**przeznaczonej do oddania w użyczenie, położonej w Warszawie przy ul. Krzywickiego 34, ujętej w KW nr WA1M/00401411/9, stanowiącej działki ewidencyjne z obrębu 2-01-04 o nr 7/13, 7/35, 7/42, 7/54, 7/58, 7/62 o łącznej powierzchni 0,0119 ha, zabudowane bokсами garażowymi o nr kolejno 24, 2, 35, 47, 51 oraz 55 o łącznej powierzchni 96,00 m<sup>2</sup>.**

Nieruchomość zostanie oddana w użyczenie na rzecz organu centralnego, o którym mowa w art. 60 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, z przeznaczeniem na potrzeby związane z realizacją zadań ustawowych. Użyczenie na czas oznaczony 3 lat.

Wykaz wywieszono od dnia 30.05.2023 r. do dnia 20.06.2023 r. na tablicy ogłoszeń w siedzibie Agencji Mienia Wojskowego Oddziału Regionalnego w Warszawie, a także opublikowano na stronie internetowej [www.amw.com.pl](http://www.amw.com.pl) i w Biuletynie Informacji Publicznej.

**Dodatkowe informacje: (22) 314-98-46, 609-350-172.**

Oddział Regionalny w Warszawie  
04-247 Warszawa • ul. Chelmska 9,  
tel.: +48 22 326-10-10 • fax: +48 22 326-10-01  
e-mail: warszawa@amw.com.pl • www.amw.com.pl

OGŁOSZENIE

4 6 6 8 8

**Burmistrz Miasta Tarnowskie Góry**  
**ogłasza drugi przetarg ustny nieograniczony na sprzedaż nieruchomości gruntowych niezabudowanych położonych w Tarnowskich Górach w rejonie ulicy Kopalnianej**

**1. Oznaczenie nieruchomości według księgi wieczystej i katastru nieruchomości:**

- dziłka numer 3496/31 o powierzchni 0,8210 ha, stanowiąca własność Skarbu Państwa w użytkowaniu wieczystym Gminy Tarnowskie Góry, księga wieczysta numer GL.1T.00056892/5 prowadzona przez Sąd Rejonowy w Tarnowskich Górach,
- dziłka numer 3493/30 o powierzchni 0,0017 ha, stanowiąca własność Gminy Tarnowskie Góry, księga wieczysta numer GL.1T.00003154/4 prowadzona przez Sąd Rejonowy w Tarnowskich Górach.

**2. Cena nieruchomości:**

- cena wywoławcza netto za przedmiotowe nieruchomości ogółem wynosi: **619.000,00 złotych** (słownie: sześćset dziewięćdziesiąt tysięcy złotych 00/100),
- do ceny sprzedaży uzyskanej w przetargu zostanie doliczony podatek VAT (23%) zgodnie z ustawą z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (tekst jedn. z 2022 r. poz. 931 z późn. zm.).

**3. Termin i miejsce przetargu:**

Drugi przetarg odbędzie się w Urzędzie Miejskim w Tarnowskich Górach przy ulicy Sienkiewicza 2, pokój numer 39, w dniu **8 sierpnia 2023 r.** o godz. 12:00. Pierwszy przetarg odbył się 13 marca 2023 r.

**4. Wadium:**

- Wysokość wadium: 123.800,00 złotych (słownie: sto dwadzieścia trzy tysiące osiemset złotych),
- wpłaty wadium w formie pieniężnej, należy dokonać przelewem na rachunek Urzędu Miejskiego w Tarnowskich Górach - Santander Bank Polska S.A. numer 37 1090 1825 0000 0001 4381 6475, w terminie do dnia **1 sierpnia 2023 r.**, z tytułem: wadium na przetarg działki nr: 3496/31, 3493/30 ul. Kopalniana, imię i nazwisko osoby lub nazwa firmy, na rzecz której nieruchomość będzie nabywana,
- za dzień wniesienia wadium uważa się dzień wpływu na rachunek Urzędu Miejskiego.

Należy zapoznać się z pełną treścią ogłoszenia o przetargu, które zostało zamieszczone na stronie internetowej Urzędu Miejskiego w Tarnowskich Górach w Biuletynie Informacji Publicznej (adres strony: <https://bip.tarnowskiegory.pl/>) oraz na tablicy ogłoszeń Wydziału Urbanistyki i Mienia Urzędu Miejskiego przy ulicy Sienkiewicza 2, 1 piętro.

Dodatkowych informacji udziela się w Wydziale Urbanistyki i Mienia Referacie Nieruchomości Urzędu Miejskiego w Tarnowskich Górach ulica Sienkiewicza 2 (pierwsze piętro pokój numer 53) lub pod numerem telefonu +48 32 39 33 717, +48 32 39 33 730.

**CHCESZ ZAKTUALIZOWAĆ WIEDZĘ?**  
**SZUKASZ NOWYCH INSPIRACJI?**



**Konferencje.pb.pl**  
**WIEDZA KLASY BIZNES**

## Euro 7 nie opłaca się nikomu

Norma Euro 7 nie tylko znacznie podniesie koszty produkcji aut, ale zaburzy też przejście z napędu spalinowego na elektryczny – uważa ACEA.

Kraje Unii Europejskiej i producenci aut mają w tym roku zakończyć negocjacje w sprawie nowych regulacji dotyczących zastrzeżenia limitów emisji zanieczyszczeń. Nowe przepisy – norma Euro 7 – mają zacząć obowiązywać od lipca 2025 r. dla aut osobowych i dostawczych, a od lipca 2027 r. dla autobusów i ciężarówek. Nowa norma przewiduje redukcję tlenków azotu o 35 proc. i ograniczenie obecności cząstek stałych w spalinach o 13 proc. Poza tym po raz pierwszy obejmie również redukcję zanieczyszczeń pochodzących z opon i hamulców.auta zgodne z Euro 7 mają być też zaopatrzone w urządzenia kontrolne, które w razie problemów z jakością spalin przekażą informację o tym do odpowiednich organów. Jednocześnie Komisja Europejska wyznaczyła na 2035 r. termin zakończenia produkcji samochodów spalinowych (z wyjątkiem napędzanych tzw. e-paliwami). Według Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów (ACEA) wprowadzenie na 10 lat przed zakazem sprzedaży aut spalinowych nowych bardzo restrykcyjnych ograniczeń mijają się z celem i odwraca uwagę przemysłu motoryzacyjnego od zadań związanych z elektryfikacją.

– Chcą wprowadzić nową regulację, która odwróciłaby naszą uwagę od misji przekształcenia branży. To wymagałoby od nas wydawania dużych pieniędzy na rzeczy, które



**BEZSENSOWNE INWESTYCJE:** Zdaniem ACEA kształt normy Euro 7 nie zapewnia zadowalających proporcji między nakładami inwestycyjnymi a realną redukcją szkodliwego wpływu aut spalinowych na środowisko. Co więcej – zapisy nowej normy zmuszą koncerny do inwestycji w technologie, której stosowanie ma zostać zakazane za nieco ponad dekadę. (FOT. ADOBE STOCK)

nie mają przyszłości – mówił podczas niedawnego szczytu Międzynarodowego Forum Transportu Luca de Meo, dyrektor generalny koncernu Renault oraz prezes ACEA.

Podkreślał, że zmiany klimatu są problemem globalnym i wymagają parzenia na nie z globalnej perspektywy.

– Europejscy producenci samochodów, często o ogólnosiwiatowym zasięgu, są przekonani, że podejście do dekarbonizacji powinno być różne w poszczególnych regionach, gdyż w każdym różne są warunki wyjściowe. Nie będzie złotego środka, który doprowadzi wszystkie rynki na świecie do tego samego poziomu wydajności ekologicznej w tym samym czasie – twierdzi Luca de Meo.

Jego zdaniem to właśnie branża motoryzacyjna jest najbardziej zaangażowana w dekarbonizację transportu.

– Na całym świecie producenci pojazdów i producenci

akumulatorów zainwestowali w tej dekadzie 1 bln USD w przejście na pojazdy elektryczne – kwotę znacznie wyższą niż jakkolwiek inna branża. Transformacji nie może jednak prowadzić sam przemysł motoryzacyjny. To sport zespołowy. Od organów publicznych oczekujemy, aby wzięły odpowiedzialność za koordynację strategii różnych graczy: przemysłowy motoryzacyjny, wydobywczy, energetyczny, infrastrukturalny – uważa Luca de Meo.

Kluczowa jego zdaniem jest również koordynacja między krajami i regionami świata.

– W obliczu ogromnych inwestycji pilnie potrzebnych do ograniczenia zmian klimatu świat nie może sobie pozwolić na rezygnację z efektywności ekonomicznej oferowanej przez globalny i otwarty rynek, a do tego potrzebujemy wzajemności, poszanowania zasad wielostronnych i równych szans – mówi szef ACEA.

Przypomnijmy, że ACEA od dawna zabiega o złagodzenie zapisów lub rezygnację z wprowadzenia Euro 7. Zdaniem stowarzyszenia nowa norma nie zapewnia zadowalających proporcji między wymuszonymi nakładami inwestycyjnymi a realną redukcją szkodliwego wpływu aut spalinowych na środowisko. ACEA twierdzi, że przejście na neutralny klimatycznie transport w Europie uda się skutecznie osiągnąć dzięki obecnie obowiązującym normom. Podobnego zdania są producenci. Carlos Tavares, dyrektor generalny koncernu Stellantis, mówił na początku tego roku, że norma emisji Euro 7 to strata czasu i pieniądze, ponieważ jej wprowadzenie w życie wymagałoby od producentów samochodów inwestowania w technologie, których wykorzystanie Unia Europejska i tak zamierza zakazać od 2035 r. Zapowiedział również, że Stellantis ograniczy liczbę zastosowań Euro 7 do minimum, dając jednocześnie do jak najszybszego zwiększenia udziału modeli elektrycznych w ofercie.

Oliwy do ognia dolewają również niedawne wyliczenia ACEA. Wynika z nich, że wdrożenie w życie normy Euro 7 doprowadziłoby do wzrostu kosztów bezpośredniej produkcji aut. Byłoby one od 4 do 10 razy wyższe niż te, które pierwotnie szacowała Komisja Europejska (KE). Z zestawienia ACEA wynika, że średni wzrost kosztu produkcji auta osobowego wyniesie 2 tys. EUR (KE szacowała go na poziomie 180-450 EUR) i 12 tys. EUR w przypadku ciężarówek i autobusów z silnikami wysokoprężnymi (szacunki KE to 2,8 tys. EUR). (MIB) ©

## Polska stała się europejskim centrum Lexusa

Polska jest największym dla Lexusa rynkiem w Europie. To również w Polsce odnotowano trzycyfrowy, największy na Starym Kontynencie, wzrost popularności aut tej marki.

Między styczniem a końcem kwietnia 2023 r. w Polsce sprzedano 3456 samochodów Lexusa. To najlepszy wynik spośród wszystkich przedstawicieli marki w Europie. Za Polską w zestawieniu znalazły się rynki: brytyjski (3437 aut) i hiszpański (1971 aut). Wynik polskiego oddziału Lexusa wyróżnia się nie tylko liczbą

sprzedanych samochodów, ale także tempem wzrostu. W porównaniu z pierwszymi czterema miesiącami poprzedniego roku na rynek trafiło o aż o 164 proc. więcej nowych samochodów. Żaden inny oddział w Europie Zachodniej i Środkowej nie może pochwalić się trzycyfrowym progresem. W tym samym czasie rynek aut premium w Europie powiększył się o 16 proc.

W samym kwietniu Polacy kupili 1335 Lexusów. To nie tylko o 69 proc. więcej niż rok wcześniej, ale także o blisko 500 aut więcej, niż kupili w tym czasie Brytyjczycy i ponad 500 więcej niż Hiszpanie.

Po czterech miesiącach 2023 r. Lexus zajmuje piątą (po Audi, BMW, Mercedesie i Volvo) lokatę w zestawieniu marek premium z udziałem w nim na poziomie ponad 10 proc.

W całej Europie Lexus sprzedał od stycznia do kwietnia niespełna 19,4 tys. samochodów. To o 13 proc. więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Kwiecień był szczególnie udanym miesiącem dla marki w Europie. Sprzedano prawie 6,4 tys. samochodów, czyli o 80 proc. więcej niż w kwietniu 2022 r.

Europejską sprzedaż Lexusa napędzają SUV-y i crossovery, które stanowią

aż 86 proc. wszystkich nowych aut tej marki wyjeżdżających na drogi. Europa chętnie kupuje też samochody z napędami zelektryfikowanymi – hybrydy, hybrydy plug-in oraz auta elektryczne na baterie to 84 proc. wszystkich nowych Lexusów kupowanych w Europie.

Bestsellerem marki na Starym Kontynencie jest NX. Do końca kwietnia sprzedano blisko 7,1 tys. sztuk tego modelu (+30 proc. r/r). Na drugim miejscu plasuje się UX (ponad 4,3 tys., +106 proc. r/r), a trzeci jest RX (prawie 4,2 tys., +22 proc.), którego piąta generacja w pierwszym kwartale 2023 r. zadebiutowała w salonach. (MIB) ©



**Puls  
Biznesu**

# ZŁOTY BANKIER

## NAJLEPSZE BANKI 2023

XIV ranking jakości obsługi klienta, produktów i komunikacji



RYS. PIOTR CHATKOWSKI

Organizatorzy



**Bankier.pl**

Partner strategiczny



Partner merytoryczny

**MINDS  
& ROSES**



# ZŁOTY BANKIER 2023

## ZŁOTY BANK

### NAJLEPSZA WIELOKANALOWA JAKOŚĆ OBSŁUGI

1. Bank Millennium
2. ING Bank Śląski
3. Santander Bank Polska

### KONTO OSOBISTE

1. Bank Pekao
2. Alior Bank
3. ING Bank Śląski
3. Santander Bank Polska

### KONTO DLA DZIECKA

1. Bank Pekao
2. PKO Bank Polski
3. Bank Millennium
3. mBank

### KREDYT HIPOTECZNY

1. PKO Bank Polski
2. Alior Bank
3. ING Bank Śląski

### KREDYT GOTÓWKOWY

1. Alior Bank
2. Santander Bank Polska
3. ING Bank Śląski

### SOCIAL MEDIA

1. ING Bank Śląski
2. BNP Paribas Bank Polska
3. Santander Bank Polska

### KARTA PŁATNICZA

1. Nest Bank
2. SGB Bank
3. Santander Bank Polska



Złoty Bankier **2023**  
LAUREACI



ZDOBYWCA TYTUŁU ZŁOTY BANK 2023

# Jesteśmy bankiem

Najpierw hipermarkety chciały być bankami, potem telekomy, teraz takie ambicje mają big techy. Siłą banków zawsze było to, że potrafiły dostosować się do zmieniającego się rynku – mówi **Joao Bras Jorge**, prezes Banku Millennium



Eugeniusz  
Twarog

etwarog@pbb.pl | 22-333-97-01

**PB: Dziesięć lat temu, kiedy został pan prezesem Banku Millennium, zakończył pan jedną z najlepszych, moim zdaniem, kampanii reklamowych dotyczących kont osobistych – Mniej niż Zero z fragmentem utworu Lady Punk. Problem polegał na tym, że ludzie ją uwielbiali, ale nie było jasne, na co ma zwrócić uwagę. Jak bank powinien komunikować się z klientami?**

**Joao Bras Jorge:** Bardzo trudno jest połączyć atrakcyjny przekaz z wartością dla klientów, a ludzie oczekują takiej komunikacji. Dziś mówimy o Koncie Millennium 360, a przesłanie naszej marki to „inspirując nas ludzi”. Dla nas najważniejszymi wyróżnikami są jakość i innowacja. Mamy obsesję na tym punkcie. Ponieważ to słowo może mieć negatywne konotacje w języku polskim, dlatego mówimy, że jakość i innowacja są naszą pasją.

Komunikując się z rynkiem, chcemy powiedzieć, kim jesteśmy i co dla nas jest ważne. Dotyczy to nie tylko przekazu skierowanego do klientów, ale również do całej społeczności, w której bank funkcjonuje: do pracowników i potencjalnych pracowników. Ważna jest spójność komunikacji. Dlatego uważam, że przede wszystkim musimy sobie odpowiedzieć na pytanie, kim jesteśmy, abyśmy wiedzieli, w jakiej organizacji pracujemy.

## To kim jesteście?

Oczywiście bankiem, a nie telekomunikacyjną czy technologiczną firmą działającą w sektorze bankowym. Nie – jesteśmy bankiem. W bankowości sposób obsługi klientów oraz poziom odpowiedzialności są zupełnie odmiennie od spotykanych w innych firmach.

## Niektórzy bankierzy lubią mówić, że banki są software house'ami.

Bank może posiadać wewnętrzny software house, ale nie jest software house'em działającym w branży bankowej. To zasadnicza różnica. W przypadku naszego banku kompetencje technologiczne pracowników są niezwykle istotne i mają znaczenie strategiczne. Wiele kluczowych rozwiązań i funkcjonalności jest tworzonych przez naszych pracowników, a nie przez zewnętrzne firmy. Wspominam migrację Eurobanku do Millennium w 2019 r. Byliśmy w wyjątkowo dogodnej sytuacji, ponieważ nasz 500-osobowy zespół IT mógł w razie problemów w każdej chwili znaleźć rozwiązanie.

Od lat trwa dyskusja z tezą, że bankowość jest potrzebna, ale banki niekoniecznie. Jednak w przeszłości mieliśmy supermarkety, które próbowały oferować usługi bankowe, telekomy, które zamierzały działać w sektorze bankowym, a obecnie podobne ambicje mają big techy. Ale na koniec dnia widzimy, że banki się przekształcają, aby dostosować się do nowych technologii, są elastyczne i potrafią reagować na zmiany w otoczeniu oraz dostosowywać się do potrzeb klientów. Wraz z pojawieniem się smartfonów

zaczęliśmy oferować usługi mobilne. Doskonale rozumiemy, czego nasi klienci potrzebują.

Jeśli miałbym opisać Millennium – są to długoterminowe relacje, innowacje, zaufanie oraz sposób współpracy i rozwoju. Dotyczy to i klientów, i pracowników. Mamy klientów, których obsługujemy od wielu lat, a w banku zatrudnieni są ludzie o długim stażu. Osobiście pracuję w Polsce od 16 lat i jestem jednym z najdłużej urzędujących prezesów w sektorze.

## Czy bankowość wciąż jest atrakcyjna dla młodych osób?

Uważam, że tak, ale rynek pracy stale się zmienia, a banki muszą ciągle pracować nad swoją atrakcyjnością jako pracodawcy. Walka o talenty dotyczy wszystkich branż, a konkurencja nie ogranicza się tylko do Polski. Obecnie mamy do czynienia z dynamicznie rosnącym rynkiem, starzejącym się społeczeństwem oraz praktycznie nieograniczonymi możliwościami pracy za granicą, w tym zdalnej. Nie chodzi tylko o branżę informatyczną, ale także obszary takie jak ryzyko, księgowość, marketing i inne specjalizacje.

## W przeszłości wprowadzaliście różne formaty oddziałów: od dużych po stanowiska z barowymi stołkami i placówki w centrach handlowych. Jaka będzie kolejna wersja oddziału?

Jedno to powiedzieć, jak będzie wyglądał oddział przyszłości, drugie, trudniejsze, jak to będzie, zanim dojdziemy do tego etapu. 16 lat temu, gdy rozpoczęliśmy ekspansję geograficzną w Polsce, sądziliśmy, że potrzebujemy 1000 oddziałów. Bo to duży kraj z 38 milionami ludzi, licznymi ważnymi miastami. Wraz z rozwojem cyfryzacji zdolność oddziału do obsługi klientów istotnie wzrosła. 16 lat temu było niemożliwe, żeby obsługiwał więcej niż 2 tys. klientów – ludzie stali by w długim ogonku. Dzisiaj to 10-15 tys. bez jednej kolejki.

Klienci przychodzą do oddziału tylko, żeby otworzyć konto, zgłosić reklamację czy podjąć decyzję kredytową lub inwestycyjną. To wszystko, do czego potrzebny jest oddział. Jeśli chodzi o przyszłość, to uważamy, że musimy być tam, gdzie klient może odnotować naszą obecność. Musimy być widoczni – czasem jest to centrum handlowe, czasem centrum miasta.

## To trochę jak w przypadku restauracji – lokalizacja decyduje o sukcesie...

Tak. Kiedyś oddziały były bardzo duże, potem bardzo małe. Teraz będzie to coś pośredniego, w różnych formatach dostosowanych do potrzeb regionu oraz obsługiwanych klientów. Nie mogę dziś powiedzieć, ile dokładnie placówek będziemy mieli w przyszłości, bo nie wiem.

## Czy sztuczna inteligencja może rozwiązać część potrzeb klienta załatwianych w oddziale?

Często pojawiają się nowości, które są uważane za bardzo istotne, ale z czasem okazuje się, że nie były aż tak ważne, choć spowodowały

zauważalne zmiany. Sądzę, że sztuczna inteligencja to jeden z takich przypadków. Jestem przekonany, że będzie miała szerokie zastosowanie w operacjach bankowych, rachunkowości, zwalczaniu nadużyć finansowych czy przeciwdziałaniu praniu pieniędzy, a jeśli chodzi o kontakty z klientem, to robot tylko w pewnym stopniu może je przejąć. Nasze doświadczenia wskazują, że maszyna jest przydatna w przypadku kontaktu w sprawie małych opóźnień w spłacie kredytu lub karty kredytowej. Klienci wolą wtedy, by dzwonił robot. Jednak gdy opóźnienia są dłuższe, potrzebna jest obecność człowieka, z którym można omówić problem, stworzyć plan spłat, rozważyć konsolidację itp.

Uważam, że zaadaptowanie nowych rozwiązań w praktyce nie jest łatwe. Przypomnę, że pięć lat temu toczyła się dyskusja o autach autonomicznych, które wkrótce miały stać się powszechnym środkiem transportu. To samo mówiono cztery, trzy i dwa lata temu, a do dzisiaj nie ma ich na drogach.

Myszę, że sztuczna inteligencja znajdzie szerokie zastosowanie, ale w sposób inny, niż obecnie sądzimy. Trzeba starannie rozważyć, gdzie będzie odpowiednia, a gdzie nie. Musimy ocenić

to w kontekście potrzeb i wygody klienta. Sztuczna inteligencja może być wykorzystana do poprawy jakości obsługi i zwiększenia efektywności, ale jeśli obsługa jest na niskim poziomie, to ona nie rozwiąże problemu, a nawet może pogorszyć sytuację.

## Sztuczna inteligencja nie stanowi zagrożenia dla zawodów wymagających manualnych umiejętności, np. hydraulika, oraz takich, które mogą zaoferować dużą wartość dodaną. Gdzie w banku są stanowiska najbardziej zagrożone przez maszyny, a które są w miarę bezpieczne? Czy sztuczna inteligencja to okazja do cięcia kosztów?

Wydajność można poprawić na dwa sposoby: przez osiągnięcie tych samych wolumenów biznesowych przy jednoczesnej redukcji struktury kosztów lub przez utrzymanie zamrożonej struktury kosztów przy realizacji wyższych wolumenów biznesowych. W przypadku drugiej metody można osiągnąć większą skalę działalności przy zachowaniu podobnej bazy kosztowej, co pozwala zdobywać więcej klientów i większy udział w rynku. Sztuczna inteligencja może mieć istotne zastosowanie w analizie transakcji, weryfikacji zgodności z przepisami AML [przeciwdziałanie praniu pieniędzy – red.] oraz zwiększaniu zasobów potrzebnych do obsługi klientów.

Relacje z klientami są bardziej złożone. Tam gdzie dostarczamy klientom wartość dodaną, nasza obecność jest uzasadniona. Jeśli jej nie ma, to nie ma również potrzeby naszej obecności. Są usługi, które nie wymagają interakcji z człowiekiem, jak rezerwacja biletów czy miejsc hotelowych. W przypadku bardziej skomplikowanych spraw, wymagających głębszej analizy i zrozumienia, nasze doświadczenie wskazuje, że nauczanie algorytmu wszystkich subtelnosci i złożoności potrzeb klienta jest niezwykle trudne. Tu obecność człowieka jest niezbędna.

Jestem optymistą i uważam, że każdy postęp technologiczny niesie zarówno ryzyko straty, jak też możliwości zysku. W obecnej erze kolejnego skoku technologicznego musimy zapewnić, że wszyscy skorzystają z jego zalet, ponieważ istnieje ryzyko cyfrowego wykluczenia. Osoby, których przyszłość związana jest z prostymi czy powtarzalnymi czynnościami, będą musiały konkurować z maszynami o pracę. Wiele osób pracujących w urzędach, bankach lub wszelkiego rodzaju firmach, które wykonują proste zadania administracyjne, będzie musiało być szkolonych i wspieranych w dostosowaniu się do nowych wymogów rynku, aby mogły bez trudu odnaleźć się w nowej rzeczywistości. ©





## ZŁOTY BANKIER 2023

NAJWIĘKSZE ZASKOCZENIA XIV EDYCJI ZŁOTEGO BANKIERA

# O miejscu w czołówce decydują detale



ZŁOTY BANK  
ranking ogólny

Bank Millennium	78,2
ING Bank Śląski	77,4
Santander Bank Polska	76,8
BNP Paribas Bank Polska	72,0
Bank Pekao	69,8
PKO Bank Polski	69,1
VeloBank	68,0
Credit Agricole Bank Polska	63,2
Alior Bank	61,5
mBank	59,3
BOŚ Bank	59,3
Bank Pocztowy	56,0
Nest Bank	51,6
Citi Handlowy	47,5

wyniki w proc. ↑  
miejsce w rankingu ↓



Sektor bankowy wyraźnie podzielił się na dwie grupy w kwestii podejścia do jakości obsługi: ekstraklasę i pierwszą ligę oraz banki drugoligowe



Eugeniusz  
Twaróg

e.twarog@pb.pl ☎ 22-333-97-01

Za nami kolejna edycja badań jakości obsługi klienta we wszystkich kanałach: oddziale, kanałach zdalnych i bankowości elektronicznej. W ramach tych badań audytorzy firmy badawczej Minds & Roses przeprowadzili 800 wizyt w oddziałach, 560 razy dzwoniли na infolinię bankowe, 440 razy skontaktowali się z bankami za pośrednictwem formularzy i czatów oraz przeprowadzili 4,2 tys. wywiadów na temat bankowości cyfrowej. Tak powstał XIV już ranking jakości serwisu bankowego w Polsce. Co było najbardziej zaskakujące w badaniu Złoty Bankier 2023?

## Bezpieczeństwo od strony człowieka

W tegorocznej edycji Złotego Bankiera zmieniliśmy podejście do oceny kwestii bezpieczeństwa w bankach – z technicznego na ludzkie. W poprzednich edycjach rankingi skupialiśmy się na stabilności i odporności systemów informatycznych, co zawsze dawało satysfakcjonujące wyniki. Pod względem technicznym banki wypadają wzorowo, jednak czynnik ludzki okazał się zawodny i często pozostawia wiele do życzenia. To jedno z największych zaskoczeń w tegorocznym badaniu. Bezpieczeństwo, które banki tak wysoko cenią w komunikacji z klientem, okazało się słabym punktem branży, co ujawnił Złoty Bankier.

Mieliśmy nosa wybrając tematy do zbadania przez audytorów, aby poruszyć kwestie bezpieczeństwa pieniędzy przechowywanych w banku, danych dostępowych i danych karty w rozmowach w oddziałach, na infolinii, w korespondencji, na czacie. Spodziewaliśmy się, że banki będą dobrze przygotowane do tych tematów, jednak...

Mimo kampanii informacyjnych i zaangażowania banków w edukację klientów na temat tego, czego unikać i jak zachować standardy bezpieczeństwa w relacjach bezpośrednich, brakuje spójnej komunikacji z klientem w różnych kanałach kontaktu. Na przykład na stronie internetowej banku znajdują się informacje dotyczące zasad bezpieczeństwa, ale jeśli zadać pytanie o bezpieczeństwo na czacie lub w formularzu kontaktowym, informacje nie są udostępniane.

Pzytywnie wyróżniają się tutaj BNP Paribas Bank Polska, ING Bank Śląski, Bank Millennium i Santander Bank Polska.

## Najlepiej pilnować portfela

W oddziałach widać, że pracownicy przeszli szkolenie z zakresu komunikowania zasad bezpieczeństwa. Większość doradców stosuje się do złotej zasady, polegającej na tym, by zrozumieć obawy klienta i ich nie lekceważyć, jednak nie jest to regułą. W rozmowach dotyczących bezpieczeństwa brakuje czynnika ludzkiego, czyli zwykłej, wyjaśniającej rozmowy na temat procedur stosowanych przez bank i podstawowych zasad zachowania podczas korzystania z bankowości mobilnej i elektronicznej, a także najczęstszych sposobów wykorzystywanych przez przestępców. Brakuje również zrozumienia, że bezpieczeństwo to nie tylko obowiązek klienta, ale, że na banku również ciąży odpowiedzialność w tej kwestii. Podczas rozmów audytorów z doradcami w oddziałach zdarzały się kuriozalne porady, takie jak „najlepiej pilnować portfela” czy „nie udostępniać numeru karty”. W jednym z oddziałów banku pracownik, próbując wyjaśnić, że pieniądze na rachunku są bezpieczne dzięki ochronie BFG, zapętlił się tak bardzo, że audytor zaczął się zastanawiać, czy bank ma jakieś problemy i czy nie upadnie.

## Millenium rzadzi

Pozytywnym zaskoczeniem tej edycji Złotego Bankiera jest lider rankingi. To, że Millennium jest bankiem z absolutnej czołówki, wiadomo od dawna. Przez ostatnie 10 lat zawsze był na podium lub tuż za nim. Statuetka Złotego Bankiera jest nagrodą za wytrwałą i systematyczną pracę nad stałym udoskonalaniem jakości serwisu. Millennium trzyma się zasady, że jakość zawsze może być lepsza. Dowodem na to jest infolinia, w której bank jest poza konkurencją. Przed rokiem miał ponad 90 proc. punktów, w tym również. To rekord trudny do pobicia.

## ING Bank Śląski – synonim jakości

Pozostając przy sportowej terminologii – czołówka Złotego Bankiera jest jak wyjątkowo wyrównany konkurs skoków narciarskich, gdy o miejscu na podium decyduje lepiej lub gorzej wykonany telemark, czyli detale. Tak było w przypadku ING Banku Śląskiego. Jest synonimem jakości. Kiedy jednak konkurent jest w tak dobrej formie, czasem kilka punktów

decyduje o miejscu na podium. W przypadku ING Banku Śląskiego chodzi o kilku gorzej przygotowanych pracowników, kilka słabszych rozmów, które zaważyły na wyniku.

## Santander przegrał o włos

Santander to również weteran Złotego Bankiera, który w sposób systemowy pracuje nad podnoszeniem jakości obsługi, na co dzień wdrażając strategię klientocentryczności. Są tacy, którzy wzruszeniem ramion reagują na ten termin. Jest jednak coś zmiennego w tym, że Michał Gajewski, prezes Santandera, mówi o „obsesji” na punkcie klienta, a Joao Bras Jorge o „pasji” (woli unikać słowa „obsesja” – zobacz wywiad obok).

Santander przegrał o włos z Millennium. Gdyby poziom konkurencji był mniejszy, to brak uporządkowania kanałów cyfrowych nie zaważyłby na ostatecznym wyniku i przesądził o utracie szans na Złoty Bank. Z nową aplikacją Santander w przyszłym roku będzie trudnym do pokonania zawodnikiem.

## BNP Paribas w grupie pościgowej

Za pierwszą trójką many grupę pościgową, której przewodzi BNP Paribas Bank Polska. Widać tu wielkie wyczulenie na punkcie satysfakcji klienta i bliskie Millennium, Santanderowi i ING przekonanie, że zadowolony klient jest solą bankowego biznesu. Została wykonana ogromna praca, bo trzeba pamiętać, że sześć lat temu NPS dawał BNP Paribas 15. lokatę. W tegorocznym badaniu jest blisko podium. Bank mocno podciągnął zdalne kanały komunikacji, ale sieć naziemna reprezentuje nierówny poziom obsługi. Są oddziały z fantastyczną obsadą, ale też takie, gdzie klient traktowany jest per noga. Niestety, i nie dotyczy to tylko BNP, wysoki standard placówek nie zawsze idzie w parze z jakością serwisu.

## Pekao i PKO BP gonią czołówkę

W grupie banków aspirujących są też Pekao i PKO BP. Widać tu dużą pracę nad poprawą jakości. Pamiętajmy, że kiedyś Pekao to był ogon rankingi. Audyty wykazują istotną poprawę serwisu przede wszystkim w oddziałach. Podobnie jest w PKO BP. Oba banki mają ten sam problem: rozległe sieci o bardzo zróżnicowanej architekturze i wyglądzie, co nawet przy najlepszych chęciach załogi nie pozwala na osiągnięcie maksymalnej liczby punktów podczas badania. Sytuację obu banków najlepiej oddaje stwierdzenie jednego z audytorów:



# ZŁOTY BANKIER 2023

„przez te wszystkie lata jedno się nie zmienia: kolejki w oddziale PKO BP przy ul. Targowej w Warszawie”.

## Velo – bank po przejściach

Przed rozpoczęciem tegorocznego audytu największą niewiadomą był VeloBank, spadkobierca Getin Noble Banku, który przy całym złym PR-ze zapisał piękną kartę w historii Złotego Bankiera, dwa razy z rzędu zdobywając tytuł Złoty Bank. Jedni uważali, że wysoki poziom serwisu został wprasowany w getinowe DNA. Inni spodziewali się załamania jakości obsługi.

Ani jedni, ani drudzy nie mieli racji. Bank ma bardzo dobrą infolinię i poukładany proces w kanale korespondencyjnym, ale oddział nie jest już ten sam. Brakuje uważności, wsłuchania się w potrzeby, z czego znany był Getin.

## Alior ma problem

Na VeloBanku kończą się grupa banków najlepszych i aspirujących, a zaczyna druga liga. Przewodzi jej Credit Agricole, który na stosunkowo wysoką pozycję wybił się dzięki sprawnej aplikacji bankowej bardzo dobrze przyjętej przez klientów. W pozostałych segmentach badań wypadł jednak przeciętnie. W sieci wyraźnie brakuje nowoczesności, placówki wymagają odświeżenia. Poziom obsługi nie wykrocza poza standardowe sformułowania, brak szerszej analizy potrzeb.

Dość szczególnie jest przypadek Aliora, marki o bardzo pozytywnych konotacjach na rynku, która po bliższym poznaniu traci sporo uroku. Nie ma obszaru, w którym bank czymś na rynku by się wyróżniał. Ma on podobny problem jak BNP Paribas: nie zawsze standard placówki idzie w parze z jakością serwisu. Alior zaczął otwierać nowoczesne placówki nowego formatu z wydzieloną przestrzenią na rozmowy z klientami. Doświadczenia audytorów są takie, że nie zawsze jest ona wykorzystywana, co może wynikać z prostego faktu, że pracownicy dążą do jak najszybszego załatwienia klienta. Efekt jest taki, że bank uzyskał 55 proc. w badaniu jakości obsługi oddziałowej, kiedy najlepsi mają wynik na poziomie 70 proc. Analiza potrzeb to w Aliorze 23 proc., w ING ponad 50 proc.

## mBank jak nie ten sam

Największe rozczarowanie Złotego Bankiera 2023 – mBank. Parafrazując słowa poety można powiedzieć: something is happening in the state of Denmark. Albo jest w tym jakaś metoda. 10. lokata to nie jest miejsce dla niedogdyjszego lidera rankingu. Ale cóż, jaki jest koń, każdy audytor widzi. Jest bardzo mało dobrych przykładów rozmów w oddziałach. Powtarzają się opinie, że obsługa w placówkach nie wykrocza poza minimum, że doradcy nie rozmawiają, lecz informują, że najchętniej odsyłają do kanałów zdalnych. To można byłoby zrozumieć, że mBank ciąży w stronę samoobsługi, tyle że w kanałach zdalnych też nie jest najlepiej z serwisem. Poprawnie działa infolinia, ale kiedyś chodziła jak w zegarku. Teraz jest na ósmym miejscu w branży. Wynik 46 proc. za korespondencję mówi wszystko o tej kategorii. Millennium ma 91 proc. Największy problem z czatem w mBanku polega na tym, że bardzo trudno doczekać się odpowiedzi. Reakcji banku nie doczekała się połowa pytań. Powtarzają się opisy audytorów: czas oczekiwania 15 minut, reakcja po 20 minutach. Znowu: być może jest to element szerszej strategii, aczkolwiek czat to środowisko naturalne młodych, do których mBank przede wszystkim uderza z ofertą.

## Za małą skalą

W końcówce rankingi są banki najmniejsze, które ze względów strukturalnych – mały bilans, mała siła finansowa – nie są w stanie konkurować z większymi graczami. Widać braki w wielu obszarach kontaktu z klientem: od oddziałów często niedoinwestowanych przez

skromną ofertę i kanały zdalne, w których brakuje spójnego podejścia do obsługi klienta. W Nest Banku nieźle działa infolinia. W Banku Pocztowym klienci dają mały plus za bankowość elektroniczną. W BOS Banku spośród wszystkich kanałów kontaktu najlepiej wypada call center. W przypadku Citi Handlowego widać skutki zawirowań wokół części detalicznej, która najpierw miała zostać sprzedana, potem decyzję anulowano. Sytuacja przypomina nieco VeloBank, którego największą słabością jest brak przewidywalności. Tyle tylko, że mimo wszystko dynamicznie stara się on rozwijać biznes, czego nie można powiedzieć o Handlowym. Słabo wypadły oddziały, trudno skontaktować się z bankiem, a aplikacja, kiedyś jedna z czołowych na rynku, wymaga co najmniej odświeżenia.

## O zwycięstwie decydują detale

Generalnie tegoroczne badania wykazały coraz mocniej zarysowany podział na banki, dla których praca nad jakością stanowi chleb powszedni, więc jakość serwisu wywindowały na naprawdę wysoki poziom. W drugiej grupie są banki, które mocno przykładają się do pracy nad poprawą jakości, traktując sprawę serio i są konsekwentne w tym, co robią, nawet jeśli nie zdobywają co roku Złotego Banku.

Te dwie grupy to dokładnie połowa branży. Druga siódemka charakteryzuje się mniejszą dbałością o szczegóły, które w badaniu jakości są bardzo istotne. Jak już pisaliśmy, w przypadku czołówki rankingi o miejscu na podium decydują detale.

## Zapraszamy sędzię Pawłowicz

Na całym rynku widać w tegorocznym badaniu wzrost jakości serwisu, aczkolwiek nie wszędzie wrócił on do poziomu sprzed pandemii, która wyrządziła wiele szkód biznesom tak relacyjnym jak bankowości. Ogólnie jest coraz lepiej i gdyby pani sędzia Krystyna Pawłowicz pofatygowała się do któregoś z oddziałów rynkowej czołówki, zobaczyłaby, jaka zmiana dokonała się w bankowości w ostatnich latach. Nie ma tu już wytesowanych pracowników mówiących wyczynionymi formułkami, dużo jest naturalności w relacji z klientem, pracownicy chętnie podejmują rozmowę, próbują pomóc.

Nie jest to jeszcze jednak rynkowy standard. Czytając relacje audytorów, trudno zrozumieć, z czego wynika powierzchowny system obsługi w niektórych oddziałach. „Miałam wrażenie, że pracownik chce się mnie jak najszybciej pozbyć” – to bardzo często spotykana uwaga. Z czego to wynika? Czy pracownik się spieszy, bo czeka na niego papierkowa robota na zapleczu, czy musi obdzwonić iluś klientów z bazy kontaktów, a może spieszy się na kawę?

## Plexi przeszkadza

Brak chęci wejścia w relację z klientem jest tym dziwniejszy, że pracownicy w sieci naprawdę mają co zaoferować podczas rozmowy, bo paleta produktów jest znacznie bogatsza niż kilka lat temu, kiedy oferta depozytowa praktycznie nie istniała. Wciąż brakuje umiejętności korzystania z materiałów pomocniczych, prezentacji itp. Spotkanie w placówce to wciąż tylko głównie rozmowa.

Jeszcze jedna refleksja po tegorocznym badaniu: audytorzy bardzo cenią sobie prywatność podczas rozmowy – placówki, w których można było porozmawiać na osobności, sporo zyskiwały w ich oczach. I odwrotnie – tam, gdzie tajemniczy klient siedzi obok klienta, słyszy jego dane osobowe, wie, z jaką sprawą przyszedł do banku, z punktu odejmuje punktów za taką wizytę. Ludzie są bardzo wyczuleni na punkcie swoich danych, do czego zresztą namawiają ich same banki.

I ostatnia sprawa: prośba od audytorów o usunięcie osłonek z plexi wprowadzonych w trakcie pandemii, które utrudniają kontakt i rozmowę. ©

## MILLENNIUM BANK

### Joao Bras Jorge

Portugalia jest niewielkim krajem, ale wywarła niebagatelny wpływ na polskim rynku konsumenckim. Biedronka osiągnęła mistrzostwo w kategorii logistyki i handlu detalicznego, Millennium wyznacza standardy obsługi klienta na rynku detalicznym. Bankiem kieruje Joao Bras Jorge, drugi pod względem senioratu prezesem w branży bankowej. W tym roku obchodzi jubileusz 10-lecia za sterami Millennium. W Polsce pracuje od 16 lat.



## ING BANK ŚLĄSKA

### Brunon Bartkiewicz

Nazwa banku – ING Bank Śląski – najlepiej oddaje charakter tej instytucji. Niby jest holenderski, ale tak naprawdę swój, tutejszy. Bank ma własny, unikalny sposób komunikowania i układania relacji z klientem, który jest punktem odniesienia dla innych w branży. Od lat w czołówce rankingi Złoty Bankier. Zdobywca tytułu Złoty Bank w 2016 r. Prezes banku, Brunon Bartkiewicz, to unikat, nie tylko na rynku bankowym: w Banku Śląskim pracuje od 1997 r. Nie chodzi o samą metrykę, ale wiedzę, znajomość rynku i refleksję nad bankowością – i nie tylko – jakie szef Śląskiego wnosi do branży.



## SANTANDER BANK POLSKA

### Michał Gajewski

Siedem lat temu Santander Bank Polska wyznaczył sobie cel, żeby znaleźć się w trójce banków z najlepszym serwisem. Było to bardzo ambitne zadanie, bo bank mocno wtedy odstawał od czołówki. W 2018 r. zgarnął Złoty Bank, po raz drugi w ubiegłym roku. Dzisiaj nikt nie ma wątpliwości, że to ścisła czołówka branży bankowej. Sukces oczywiście ma wielu ojców, ale bez Michała Gajewskiego, prezesa banku i kulturze „obsesji” na punkcie klienta, jaką zaszczylił w instytucji, Santander nie byłoby tu, gdzie jest.





# Puls Inwestora

Wspieramy inwestorów także na  
pb.pl/puls-inwestora

## Giełda na inflacyjnym gazie

Kursy giełdowe i wyniki spółek powinny rosnąć razem z inflacją. Tego w zeszłym roku zabrakło i teraz to nadrabiamy – uważa

**Jarosław Niedzielewski**, dyrektor departamentu inwestycji Investors TFI



Marek Muszyński

m.muszynski@pb.pl ☎ 22-333-99-99

Choć WIG20 przebywał na poziomie przekraczającym 2000 pkt tylko dwa dni, to brak zdecydowania byków i cofnięcie nie przeszkadza trendu wzrostowego.

– Nie widać powodów do zatrzymania pędzącego pociągu, poza ewentualnym odwróceniem wzrostowych tendencji na Wall Street. Z pomocą przyszły nam giełdy zarówno w Europie, jak i USA, które zaczęły się wybijac z dwumiesięcznej konsolidacji. Zwyciężył w Nowym Jorku wspiera przede wszystkim trend związany ze sztuczną inteligencją, ale generalnie nastroje się poprawiły, a inwestorzy zapomnieli o ubiegłorocznej traumie – mówi Jarosław Niedzielewski.

Nowe szczyty kilka dni wcześniej osiągnął niemiecki DAX, bijąc rekord z 2021 r., w kwietniu rekordy odnotowała giełda w Paryżu, a w lutym – brytyjski FTSE 100.

– Ostatnie sesje nieco zmąciły ten sielski krajobraz, ale na razie można je traktować jako korektę trendu wzrostowego, który ma szansę być kontynuowany w kolejnych tygodniach – prognozuje Jarosław Niedzielewski.

### Potencjał na 2200 pkt

Jego zdaniem indeks rodzimych blue chipów ma jeszcze potencjał na 10-procentowy wzrost.

– Jeżeli S&P500 ostatecznie pokona opór na poziomie 4200 pkt, to ma szansę wejść 5 proc. wyżej na 4400 pkt. WIG20 mógłby przebić te dokonania, rosnąc do poziomu 2200 pkt. Do tej pory indeks blue chipów przebił się nie tylko przez 2000 pkt (choć tylko na chwilę), ale też przez szczyt ze stycznia tego roku – mówi Jarosław Niedzielewski.

Ostatnie zwycięży w Polsce wspierał złoty, umacniający się od kwietnia, ale w połowie maja wyraźny trend został przystopowany.

– Silne umocnienie naszej waluty bez wyraźnych przyczyn sugeruje napływ kapitału z zagranicy, który zazwyczaj lokuje się w największych spółkach. W ten sposób WIG20 zaczął ścigać sWIG80, który bez żadnych przystanków kroczy ku nowym rekordom – mówi Jarosław Niedzielewski.

Indeks małych spółek urosł w tym roku o 22 proc. – do rekordu z 2021 r. brakując o około 500 pkt.

### Czas premii inflacyjnej

Rok 2022 był rokiem inflacji – w styczniu ceny urosły o 9,4 proc., a od października ten wzrost przyspieszył do 17,9 proc. W tym samym czasie WIG20 liczony w dolarze był najsłabszym indeksem na świecie i zszedł poniżej 1400 pkt.

– Gdyby w minionym roku nie wybuchła wojna w Ukrainie, warszawska giełda pewnie zachowywałaby się lepiej niż nowojorska, która traciła po wcześniejszej hos-

se na spółkach technologicznych – mówi Jarosław Niedzielewski.

Tymczasem spółki z WIG20 w 2022 r. osiągnęły 80-procentowy wzrost zysków w porównaniu z latami przed pandemią.

– Patrząc na wyniki spółek, było nam zdecydowanie bliżej do tego, co się działo w Turcji, która zachowywała się bardzo dobrze w lokalnej walucie bez ryzyka wojennego, ale za to z premią inflacyjną. Bardzo wysoka inflacja sprawiła, że rosły tam przychody i zyski firm, na co inwestorzy odpowiedzili, podnosząc nominalne ceny akcji. W Polsce powinno być podobnie – inflacja była najwyższa od wielu lat, podbiła też wyniki banków, które były bardzo dobre mimo wakacji kredytowych – mówi Jarosław Niedzielewski.

Turecka giełda w zeszłym roku w lokalnej walucie urosła o 180 proc., przy ponad 100-procentowej inflacji, a WIG20 stracił ponad 20 proc.

– Z tej perspektywy trwający od października wzrost można moim zdaniem traktować jako powrót na właściwe, usprawiedliwione fundamentami miejsce. Nawet jeśli poprawa wyników jest w dużej mierze dziełem inflacyjnej iluzji, to przecież rynki akcji opierają się na wartościach nominalnych. Oczywiście ceną, jaką krajowi inwestorzy placą zazwyczaj za inflacyjną hosę, jest konieczność zaakceptowania niskiego poziomu mnożników wycen. Dla inwestorów zagranicznych dodatkowym kosztem staje się spadająca wartość lokalnej waluty, przynajmniej w teorii – mówi Jarosław Niedzielewski.

Jego zdaniem kursy akcji powinny pójść za wynikami spółek, które nadal będą wysokie, natomiast nie ma co liczyć na to, że mnożniki wrócą do historycznych średnich.

– Co prawda rekordowych zysków wypracowanych przez spółki z indeksu WIG20 w 2022 r. nie da się szybko powtórzyć, ale i tak ich tegoroczny poziom nie będzie znacząco odbiegał od ubiegłorocznych dokonania (inne będzie za to udział poszczególnych firm i sektorów), a w przyszłym roku ma być podobnie. To i tak daje gigantyczny wzrost względem poziomu wyników sprzed pandemii. Tymczasem notowania WIG20 wciąż są niemal o 10 proc. niższe niż w 2019 r., a w przypadku indeksu z dywidendami znaleźliśmy się właśnie na poziomie z końca 2019 r. Dlatego jest pole do kontynuacji trendu wzrostowego. Wciąż mamy prawo gonić fundamenty, które odzwierciedlają podrasowany inflacją wzrost nominalnego PKB. Natomiast nie ma co liczyć na to, że szybko wrócimy z poziomem mnożników wycen (np. C/Z) do historycznych średnich. Gdy za poprawą fundamentów stoi przede wszystkim inflacja, mnożniki wycen muszą być niższe niż normalnie – mówi Jarosław Niedzielewski.

### Recesji wciąż nie widać

W I kwartale PKB w Polsce spadł w ujęciu rocznym o 0,2 proc., ale jednocześnie okazał się 3,9 proc. wyższy niż kwartał wcześniej.



### INWESTORZY PRZYWCZYLI SIĘ DO WOJNY:

Można powiedzieć, że wiele się nie zmieniło – wojna trwa, a my jesteśmy przed wyborami i banki są zagrożone przedłużeniem wakacji kredytowych. Te czynniki ryzyka przestały jednak mieć znaczenie, są stare i znane – wojna trwa ponad rok i nie zanoszą się na jakieś szybkie rozstrzygnięcie. Inwestorzy się przyzwyczaili, ale też nie spodziewają się eskalacji – mówi Jarosław Niedzielewski, dyrektor departamentu inwestycji Investors TFI. (FOT. WM)

nowano przez przytamt niskiej lub nawet ujemnej dynamiki wzrostu PKB, nie stanowi przeszkody dla rynków akcji w tym roku – mówi Jarosław Niedzielewski.

Jego zdaniem giełdowe zwycięży mogłyby zatrzymać recesja, w czasie której rośnie bezrobocie oraz spadają nominalne zyski w spółkach.

– Oba tych cech charakterystycznych dla prawdziwej recesji wciąż nie ma ani w Polsce, ani w Europie, ani w USA. Generalnie wyniki spółek w tym roku mają nie odbiegać od rekordowych poziomów z ubiegłego roku, a rynek pracy wciąż zaskakuje swoją siłą i odpornością na zaciśnięcie polityki monetarnej przez banki centralne – mówi Jarosław Niedzielewski.

Zastój widać przede wszystkim w przemyśle – wskaźnik PMI dla USA spadł do początku tego roku i wciąż pozostaje poniżej 50 pkt.

– To, z czym mamy do czynienia przez ostatni rok w światowej gospodarce, to efekty rozliczenia z nieoczekiwanej ekspansją z czasów pandemii. Drukowanie pustego pieniądza i nadmierny popyt na wiele dóbr w obliczu problemów z łańcuchami dostaw skutkowało nadmiernym zatowarowaniem, pełnymi magazynami i w rezultacie wstrzymaniem zamówień i produkcji w wielu segmentach przemysłu. Stąd spadające od roku indeksy PMI na całym świecie i pracujące na pół gwizdka porty przeładunkowe. Potrzeba czasu, żeby stary zapasów z magazynów zostały upłynnione, co pozwoli na rozpoczęcie nowego cyklu zakupowego i rozrusza produkcję przemysłową – mówi Jarosław Niedzielewski.

Nie oznacza to jednak, że wkrótce nie zobaczymy recesji na horyzoncie.

– Obecne zwycięży może zakończyć prawdziwa pełnoobjawowa recesja, ale na razie nie ma jeszcze wystarczających dowodów na jej nieuchronne wystąpienie, choć można się doszukać różnych sygnałów ostrzegawczych. Większość inwestorów i analityków uważa, że po trudnościach gospodarczych z pierwszego półrocza tego roku kolejne kwartały i przyszły rok przyniosą nam wyrażną ekspansję gospodarczą. Osobiście mam jednak co do tego pewne wątpliwości – mówi Jarosław Niedzielewski. ©





## ZŁOTY BANKIER 2023

KORESPONDENCJA PRZEZ E-MAIL/FORMULARZ ORAZ CZAT

## Bank nie zawsze na czacie

HANNA PIOTROWICZ  
Minds and Roses

**N**ie wszystkie banki przykładają wagę do formularzy kontaktowych i czatów. Ale są też mistrzowie – jak Millennium, a także BNP Paribas, Santander i ING.

Udostępnienie różnorodnych kanałów kontaktu stanowi odpowiedź na potrzeby klientów, dla których istotna jest możliwość wyboru formy kontaktu oraz czasu i miejsca, w którym będą nawiązywane kontakty. Kanały korespondencyjne są cenione przez klientów, ponieważ umożliwiają planowanie i kontrolę wymiany informacji, pozwalają na powrót do wcześniej zebranych danych. Formularze kontaktowe są cenione za swobodę i mniejsze odczucie presji sprzedażowej. Natomiast czaty są doceniane za swoją szybkość, szczególnie przez młodsze pokolenie, które jest przyzwyczajone do komunikacji tekstowej, często bardziej niż do rozmów telefonicznych.

Wybór ocenianych kanałów korespondencyjnych wynikał z potrzeb klientów i ich preferencji na różnych etapach współpracy z bankiem. Formularze kontaktowe były oceniane przez potencjalnych klientów chcących zadać pytanie, na które trudno było znaleźć odpowiedź samodzielnie. Czaty były natomiast wykorzystywane przez zalogowanych klientów, którzy chcieli szybko załatwić swoje sprawy bez

konieczności oczekiwania na połączenie telefoniczne lub wizytę w oddziale.

Oceniliśmy oba kanały oddzielnie, ale łącząc ich oceny, stworzyliśmy ranking, który uwzględniał wszystkie opinie i doświadczenia klientów w kontakcie korespondencyjnym. Najwięcej pozytywnych opinii w obu kanałach uzyskał Bank Millennium. Potencjalni klienci mogli liczyć na szybką i wyczerpującą odpowiedź na pytania wysłane za pośrednictwem formularza. Klienci posiadający już konto w tym banku zwracali uwagę na wysoki poziom kompetencji i odpowiedni sposób komunikacji w czacie po zalogowaniu.

Bardzo wysoki i równorzędny poziom obsługi korespondencyjnej za pośrednictwem formularza kontaktowego zapewniają również BNP Paribas Bank Polska, Santander Bank Polska, ING Bank Śląski i VeloBank. Konsultanci tych banków dbają o estetyczną formę oraz odpowiedzi zrozumiałe dla klienta. Korespondencja za pośrednictwem czatu wymaga od konsultantów sprawności w udzielaniu odpowiedzi, łączenia różnych wątków przy zachowaniu czytelności komunikacji. Równie dobrze jak Bank Millennium poradzi sobie z tym pracownicy ING i Santander.

Na szczególną uwagę zasługuje temat bezpieczeństwa, który był inicjowany przez klientów. W przeciwieństwie do rozmów w placówkach i na infolinii, korespondencyjne kontakty z bankiem często nie rozwijały wątpliwości dotyczących bezpiecznego korzystania z konta. Niemal w co trzeciej odpowiedzi na pytania złożone przez formularz temat bezpieczeństwa został pominięty, a jedynie 44 proc. rozmów na czacie przyniosło klientom wyczerpujące odpowiedzi.

Nie wszystkie banki przykładają wagę do rozwoju i doskonalenia kanałów korespondencyjnych, tym bardziej doceniamy wyniki najlepszych.

Korespondencja przez e-mail/formularz oraz czat	
15 (waga kategorii w proc.)	
Bank Millennium	91,5
Santander Bank Polska	88,5
BNP Paribas Bank Polska	87,6
ING Bank Śląski	84,9
Bank Pekao	72,0
PKO Bank Polski	70,4
VeloBank	68,2
BOŚ Bank	57,2
Credit Agricole Bank Polska	55,1
Alior Bank	54,5
mBank	46,2
Bank Pocztowy	44,0
Citi Handlowy	37,6
Nest Bank	30,6

wyniki w proc.

ROZMOWY Z KONSULTANTAMI NA INFOLINII

## Hat trick Millennium

PIOTR PODOLSKI  
Minds and Roses

**M**illennium, Santander, ING, Pekao, VeloBank, BNP Paribas – w tych bankach konsultanci wyróżniają się bardzo dobrym przygotowaniem do obsługi.

Analizując obsługę klienta w różnych kanałach kontaktu, możemy zauważyć różne podejścia, zarówno w obsłudze w placówkach, jak i w dostępności takiego kanału jak czat.

Niemniej istnieje kanał, w którym filozofia działania jest podobna we wszystkich instytucjach – infolinia. Tutaj zadanie jest jasno określone: klient ma szybko i bezproblemowo uzyskać połączenie z konsultantem, który sprawnie rozwiąże jego problem lub udzieli odpowiedzi na zadane pytanie. Brzmi to prosto, ale praktyka pokazuje, że bywa z tym różnie.

Przeszkody pojawiają się już na etapie systemu IVR, gdy robot nie zawsze rozumie temat, z którym dzwoniemy, i nie może połączyć nas z odpowiednim pracownikiem. Same rozmowy również nie zawsze spełniają oczekiwania klienta, zwłaszcza jeśli trafi on na pracownika, który nie ma wystarczającego wykształcenia. To wydaje się największym problemem systemu – nierówna wiedza i zaangażowanie pracowników, nawet w ramach tej samej instytucji. Dzwoniąc dwa razy do tego samego banku z tym samym pytaniem, nie mamy gwarancji, że zostaniemy tak samo obsłużeni i otrzymamy równie satysfakcjonującą odpowiedź.

Ten kanał kontaktu wyróżnia się od lat najbardziej wyrównanym poziomem jakości obsługi w porównaniu do pozostałych.

Dodatkowo warto zauważyć, że jakość obsługi klienta infolinii wciąż się poprawia we wszystkich bankach. Aż dziewięć z badanych banków odnotowało wzrost wyników rok do roku. Zacieśniając się walkę w tym obszarze można zobaczyć szczególnie wśród marek znajdujących się na szczycie rankingu, gdzie sześć z pierwszych miejsc uzyskało wynik lepszy niż w poprzednim roku.

Pozycję lidera w obsłudze infolinii, najlepszej w swojej kategorii, kolejny raz potwierdziło Millennium, które trzeci raz z rzędu zajmuje pierwsze miejsce. Jest to zasłużone wyróżnienie, ponieważ trudno znaleźć jakiegokolwiek niedociągnięcia w jakości obsługi call center tego banku. Czas oczekiwania na połączenie jest dwukrotnie krótszy niż średnia na rynku, a stosunkowo prosty (i dlatego wysoko oceniany) system IVR tworzy pozytywne pierwsze wrażenie u dzwoniącego klienta.

Co więcej, w przypadku rozmów z konsultantami tego banku można być spokojnym, że spotka się z fachowym i rzeczowym podejściem. Warto zwrócić uwagę na sposób, w jaki obsługiwany był temat bezpieczeństwa poruszany przez tajemniczych klientów. Za każdym razem odpowiedź na obiektywne dotyczące zagrożeń była przekonująca, a żaden pracownik nie bagatelizował sprawy. Starali się stworzyć poczucie, że jeśli nawiążemy współpracę z tym bankiem, nasze pieniądze i dane będą bezpieczne, pod warunkiem przestrzegania zasad.

Należy również docenić wysoki wynik konsultantów pozostałych banków, którzy osiągnęli wskaźnik powyżej 80 proc.: ING Bank Śląski, Santander Bank Polska, Bank Pekao SA, VeloBank, BNP Paribas Bank Polska i PKO BP.

Na pochwałę zasługują również konsultanci pozostałych banków, którzy wypracowali wynik powyżej 80 proc.: ING Banku Śląskiego, Santander Bank Polska, Banku Pekao SA, VeloBanku, BNP Paribas Bank Polska i PKO BP.

Rozmowy z konsultantami na infolinii	
20 (waga kategorii w proc.)	
Bank Millennium	92,6
ING Bank Śląski	89,9
Santander Bank Polska	88,9
Bank Pekao	88,8
VeloBank	86,9
BNP Paribas Bank Polska	85,7
PKO Bank Polski	83,4
Nest Bank	79,7
mBank	78,9
Credit Agricole Bank Polska	75,5
Alior Bank	75,4
BOŚ Bank	75,3
Citi Handlowy	68,2
Bank Pocztowy	67,8

wyniki w proc.



# ZŁOTY BANKIER 2023

KOMENTARZ PARTNERA STRATEGICZNEGO

## Dziewięć trendów jutra, czyli o płatnościach przyszłości

Tokenizacja, portfele cyfrowe, nowe modele scoringowe upowszechniające dostęp do kredytu – to tylko kilka głównych trendów, które zmienią świat płatności w tej dekadzie

Marta Życińska  
dyrektorka generalna polskiego oddziału  
Mastercard Europe

Obecny krajobraz biznesowy charakteryzuje się ciągłą zmianą i wieloma wyzwaniami. Rosnące oczekiwania konsumentów, ich zmieniające się nawyki, a także kolejne technologie oraz branżowe zaangażowanie regulacyjne przyspieszają innowacje w świecie płatności. W raporcie „The Future of Payments”, opublikowanym niedawno przez Mastercard, przedstawiliśmy dziewięć kluczowych trendów, które zdaniem ekspertów będą kształtować przyszłość płatności i handlu. Analizując sygnały płynące ze świata, zdefiniowaliśmy dziewięć innowacji w zakresie płatności, które mogą pojawić się w ciągu najbliższych pięciu do siedmiu lat. Jedno jest pewne: do końca dekady będziemy świadkami znaczących zmian, które zapoczątkują gospodarkę przyszłości – The Next Economy.

Jak więc będą wyglądać elektroniczne płatności przyszłości?

### 1. Tokenizacja

Rozumienie definicji „pieniądza” stale ewoluje. Tokenizacja coraz bardziej różnorodnych aktywów, np. punktów lojalnościowych czy danych klienta, sprawia, że stają się one nową walutą. Dzięki zamianie w tokeny ich wartość jest standaryzowana, co przekłada się na interoperacyjność między stronami wymiany tokenów zawierających dane konsumentów oraz ich akceptację przez banki i handlowców. Według Citi wartość obrotu może wzrosnąć ponad 80-krotnie do 4 bln USD do 2030 r. Istotnie poszerzy to zakres dostępnych dla konsumentów metod płatności i stworzy zupełnie nowe modele biznesowe.

### 2. Programowalne płatności

Sztuczna inteligencja, inteligentne umowy, interfejsy API i inne rozwiązania automatyzują złożone płatności. Programowanie ich na podstawie prostych czynności jest już powszechne i dzieje się w tle w aplikacji bankowej, która np. automatycznie sypła kredyt hipoteczny pierwszego dnia miesiąca lub automatycznie obciąża kartę płatniczą w celu odnowienia subskrypcji. Programowalne płatności wprowadzają nową efektywność i poprawiają doświadczenia konsumentów. Przez wykorzystanie sztucznej inteligencji i automatyzacji do 2030 r. mogą stać się rynkowym standardem.

### 3. Wszechobecne portfele

Cyfrowe portfele nowej generacji staną się naszą codziennością, umożliwiając dostęp do usług i płatności w różnych środowiskach. Przyszłe portfele wykraczające poza jedną aplikację będą stanowić centralny punkt zarządzania kartami, cyfrową tożsamością, kluczami do domu, karta-



► **ŚWIADOMY KLIENT:** Marta Życińska, nowa szefowa Mastercarda w Polsce, za jeden z najważniejszych trendów na rynku płatności uważa wzrost świadomości klientów w zakresie etyki i troski o środowisko dostawców usług płatniczych. (FOT. WARDAKASZUBA)

mi biurowymi, hasłami, prawami jazdy i innymi danymi. Banki i dostawcy usług cyfrowych będą konkurować, oferując coraz większą użyteczność i intuicyjny UX, dążąc do stworzenia jednego uniwersalnego portfela, który pozwoli zarządzać wszystkim. Płatności dokonywane z poziomu portfeli cyfrowych będą stanowić 54 proc. globalnej wartości transakcji e-commerce już w 2026 r.

### 4. Connected finance

Nowe technologie znacząco rozszerzą listę sposobów i miejsc, w których będzie można dokonać płatności elektronicznych, np. na targowiskach, w grach online, w inteligentnych miastach i metawersach. Konsumentom będą płacić tak jak chcą, chociażby dzięki przyciskom kup teraz, zapłać później w aplikacjach zakupowych czy chatbotach AI w aplikacjach do

zarządzania pieniędzmi. To także duża szansa dla banków na zwiększenie zasięgu działania.

### 5. Borderless rails

Sieci płatnicze przełamują bariery geograficzne i cyfrowe, umożliwiając płynny przepływ pieniędzy, towarów, usług i danych na globalną skalę. Płatności transgraniczne staną się bardziej dostępne, co usprawni światowy handel i pozwoli lokalnym firmom poszerzać skalę działania.

### 6. Uwolnienie płatności

Nowe technologie i innowacyjne sposoby płatności przyczynią się do transformacji płatności w urządzeniach POS. Handlowcy będą mieli większą elastyczność w przyjmowaniu płatności, a konsumenci do ich potwierdzania będą wykorzystywać urządzenia mobilne, swój głos, biometrię i rozszerzoną rzeczywistość. Innowacje w tym zakresie przyczynią się do większej inkluzywności finansowej społeczeństwa.

### 7. Kredyt dla wszystkich

Nowe rynki i usługi pozwolą osobom bez konta bankowego lub wystarczających środków na wzięcie kredytu, co zapewni wsparcie dla niedofinansowanych społeczności na całym świecie. Większy i bardziej integracyjny dostęp do finansowania przyspieszy zmiany w życiu wykluczonych osób i napędzi globalny wzrost gospodarczy. Rozwijające się technologie, takie jak modelowanie scoringowe AI, oparte na alternatywnych danych, wspomogą ten proces. Banki, fintechy i inni cyfrowi dostawcy, którzy zapewniają uczciwe i integracyjne rozwiązania kredytowe, będą mieć większe szanse na wzrost.

### 8. Świadomy konsumeryzm

Konsumentom będą coraz bardziej nagradzać firmy, które jasno wspierają cele społeczne, etyczne i środowiskowe. Klienci preferują te organizacje, które realizują cele ESG, są niskiemisyjne, dbają o środowisko i działają etycznie. Banki i sprzedawcy, którzy dostosowują się do oczekiwań i wartości swoich klientów, osiągną lepsze wyniki niż firmy, które nie ewoluują wraz ze świadomym konsumentem. Dane dowodzą, że firmy o wysokich wynikach ESG są bardziej konkurencyjne, bardziej rentowne i mniej podatne na zmienność zysków.

### 9. Wbudowane zaufanie

Wzrost skali oszustw i kradzieży tożsamości w cyfrowym świecie sprawia, że kluczowym punktem różnicującym firmy staje się zaufanie. Ci, którzy zdobędą i utrzymają zaufanie konsumentów, będą mieli większy udział w rynku. Kwestie prywatności stają się coraz bardziej istotne ze względu na regulacje prawne. Ochrona klientów zaczyna być ważnym czynnikiem w grze, a firmy, które zdobędą i utrzymają zaufanie zarówno klientów, jak też organów regulacyjnych, będą miały możliwość jego komercjalizacji przez rozszerzenie swoich modeli biznesowych i wyróżnienie się na tle konkurencji. ©



## Rynki zagraniczne

Bayern  
zdolał  
Borussię

Utrata mistrzostwa niemieckiej Bundesligi na rzecz Bayernu Monachium okazała się niezwykle kosztowna i bolesna dla Borussi Dortmund nie tylko na polu sportowym. Akcje klubu zapikowały podczas poniedziałkowej sesji, notując rekordową przecenę. Podczas poniedziałkowej sesji na giełdzie we Frankfurcie akcje Borussi Dortmund zniżyły w pewnym momencie aż o 32 proc., co jest największym spadkiem od wejścia na parkiet w listopadzie 2000 r. Następnie przecena uspokoiła się na poziomie o 25-29 proc. niższym niż w piątek. W rezultacie utraczona została większość ubiegłotygodniowego zysku sięgającego 31 proc., zrealizowanego w konsekwencji oczekiwań na pierwszy tytuł mistrzowski dla Dortmundu od sezonu 2011-12.

Tymczasem klub nie podał presji. Prowadząc w tabeli przed ostatnią weekendową kolejką, zremisował swoje starcie 2:2 z Mainz, podczas gdy wicelider Bayern Monachium krótko przed końcem spotkania z FC Koeln zdobył zwycięską bramkę i wydarł tytuł Borussi lepszym stosunkiem wygranych i bramek przy tej samej liczbie punktów. Był to 11 z rzędu tytuł mistrzowski dla monachijskiego klubu i 33 w historii zespołu. Na GPW (a dokładnie na NewConnect) notowane są dwa kluby piłkarskie: GKS Katowice i Ruch Chorzów. W ostatni weekend doszło do spotkania między nimi zakończonego zwycięstwem katowiczian 2:1. Gdyby wynik był odwrotny, Ruch mógłby już się cieszyć z awansu do ekstraklasy. Do rozegrania została jedna kolejka, w której Niebiescy spotkają się z GKS Tychy. W notowaniach giełdowych perspektywę wejścia do piłkarskiej elity nie widać. Spółka wyceniana jest na 24 mln zł. (WST, BLOOMBERG) ©

## Płonne nadzieje

► Borussia Dortmund  
– kurs w EUR



## FINANSE OSOBISTE

Najlepsze lokaty  
z funduszem

Oprocentowanie lokat, które mają być wabikiem na produkty inwestycyjne, nadal jest na relatywnie wysokim poziomie



Mikolaj  
Smilowski

m.smilowski@pb.pl ☎ 22-333-99-99

Chcąc przyciągnąć kapitał do funduszy inwestycyjnych, banki kuszą klientów wysokim oprocentowaniem depozytu, które z reguły jest większe niż w przypadku ofert tradycyjnych. Inwestorzy decydujący się powierzyć funduszowi kapitał, mogą więc liczyć na odsetki sięgające nawet 9 proc. w skali roku.

Atrakcyjność niszowych produktów, jakimi są lokaty z funduszem, opiera się w głównej mierze na dwóch czynnikach – oprocentowaniu lokaty oraz jakości proponowanych funduszy. Przygotowaliśmy więc zestawienie najciekawszych ofert, zwracając uwagę na szczególne w części oszczędnościowej i inwestycyjnej.

PKO BP –  
Autolokacja III

Oferta największego pod względem liczby klientów polskiego banku oparta jest na półrocznej lokacie z oprocentowaniem w wysokości 8 proc. i kapitalizacją miesięczną. Oszczędzający wpłacają na nią co najmniej 10 tys. zł, po czym część kwoty jest automatycznie lokowana w wybranym funduszu. W ten sposób cała kwota po sześciu miesiącach znajduje się w części inwestycyjnej. Jednostki funduszu za minimum 500 zł można w każdym momencie sprzedać bez dodatkowych opłat.

PKO BP w ramach Autolokacji III daje klientom możliwość nabycia jednostek uczestnictwa w jednym z ośmiu funduszy akcji i obligacji o różnicowanym stopniu ryzyka. W ciągu ostatniego roku najwyższą stopę zwrotu miał PKO Akcji Rynku Europejskiego, który zarobił 29 proc., a najniższą PKO Papierów Dłużnych USD (-6,2 proc.).

Alior Bank –  
Lokata z Funduszem XI

W produkcie Aliora inwestycja o wartości co najmniej 4 tys. zł dzielona jest na dwie

części: 30 proc. trafia na lokatę, a 70 proc. na wybrany przez klienta fundusz. Oprocentowanie depozytu w pierwszym półroczu wynosi 9 proc. w skali roku, po czym odnawia się na standardowe 1 proc. Nie trzeba jednak trzymać pieniędzy w nieskończoność – już po sześciu miesiącach zerwanie lokaty pozwoli zachować wypracowane odsetki.

Jeśli chodzi o część inwestycyjną, klienci mają do wyboru dziewięć autorskich funduszy Alior TFI, o różnym profilu ryzyka oraz kosztach nabycia. W ciągu ostatniego roku najlepiej radził sobie Alior Akcji, który zaliczył 21-procentowy przyrost. Najslabszy był Alior Globalny – urósł o 2,4 proc.

„Atrakcyjność niszowych produktów, jakimi są lokaty z funduszem, opiera się w głównej mierze na dwóch czynnikach – oprocentowaniu lokaty oraz jakości proponowanych funduszy.

Bank Pekao –  
Lokata z Funduszem

Oprocentowanie lokaty zależy od okresu oszczędzania – wersja kwartalna daje 6,5 proc. w skali roku, półroczna 8 proc., a roczna 7,5 proc. W tym wypadku, podobnie jak w Alior Banku, odsetki wraz z wpłaconą kwotą wracają na konto oszczędzającego, ponieważ nie ma aktywnej alokacji. Klient na początku wybiera kwotę, jaką zamierza przeznaczyć na produkt (co najmniej 4 tys. zł), po czym bank połowę z niej deponuje na lokacie, a reszta trafia do wybranego funduszu. Zerwanie lokaty spowoduje utratę odsetek, natomiast sprzedaż jednostek funduszu nie będzie wiązała się z dodatkowymi kosztami.

Pekao oferuje sześć funduszy o różnym stopniu ryzyka i proponowanym horyzoncie inwestycji. Pekao Dłużny Aktywny oparty na obligacjach skarbowych polskich oraz z rynków wschodzących dał najwyższą, 16-procentową

## Wielki nieobecny

► Do niedawna liderem zestawień produktów oszczędnościowych był mBank, który jednak zrezygnował z większości promocyjnych ofert, takich jak lokata z funduszem „Zadbaj o przyszłość”.

stopę zwrotu w ciągu ostatnich 12 miesięcy.

Santander Bank –  
Lokata z funduszem V

Zasady obowiązującej oferty Santander są stosunkowo proste. W dniu złożenia zgłoszenia nabycia jednostek uczestnictwa wybranego funduszu

z odsetkami wracają na konto klienta. Od jego decyzji zależy, co stanie się z pieniędzmi zainwestowanymi w fundusz – można je wypłacić lub utrzymać. Po upływie 12 miesięcy zyskają status standardowych jednostek uczestnictwa, które można zamieniać na jednostki innych funduszy bez dodatkowych kosztów.

Dla oszczędzających w ramach oferty bank udostępnił tylko cztery fundusze prowadzone przez Goldmana Sachsa. Różnią się profilem i stopniem ryzyka. Z założenia bezpieczne Obligacji i Obligacji Plus inwestują w instrumenty dłużne, Globalnej Dywersyfikacji w akcje i obligacje, a Globalny Odpowiedzialnego Inwestowania tylko w akcje. W ostatnim roku najlepiej radził sobie ten ostatni, notując 10-procentową stopę zwrotu.

Credit Agricole –  
Zyskowy duet

Francuski bank wymaga 4 tys. zł na start i daje oszczędzającym możliwość wyboru proporcji produktu. Na lokatę mogą przeznaczyć 50 lub 70 proc. kwoty, licząc się z tym, że oprocentowanie spadnie z 9 do 7,5 proc. Udogodnieniem jest brak konieczności regularnych wpłat oraz możliwość wypłaty pieniędzy z lokaty już po trzech miesiącach (co jest wskazane, biorąc pod uwagę, że wtedy oprocentowanie spada do 2 proc.). Na wypłatę z funduszy lepiej jednak poczekać, gdyż dopiero po trzech latach będzie można je dokonać bez kosztów odkupienia jednostek uczestnictwa.

Jako że Credit Agricole nie posiada własnego TFI, klientom daje do dyspozycji pięć subfunduszy wydzielonych w Amundi Parasolowym FIO w ramach programu Inwestuj z planem. Każdy z nich ma inny poziom ryzyka oraz składa się z różnych instrumentów. Oszczędzający może wybrać jeden produkt lub kilka, minimalna kwota inwestycji to 50 zł. Nie ma opłat za nabycie jednostek, natomiast są za ich odkupienie przez bank. W ostatnim roku najlepszy był fundusz Amundi Globalnych Perspektyw Dynamicznych, który osiągnął dodatnią stopę zwrotu sięgającą 3 proc. ©

ING Bank Śląski –  
Lokata z funduszem

Jako bazę produktu bank proponuje trzymiesięczną lokatę oprocentowaną na 8,5 proc. W dniu wpłaty pieniędzy (co najmniej 4 tys. zł) 30 proc. z nich łąduje na depozycie, a reszta wpłacana jest do wybranego funduszu. Po upływie terminu lokaty pieniądze wrac

## „Puls Biznesu”

Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98  
ul. Ngierowska 1, 00-738 Warszawa,  
e-mail: puls@pb.pl

redaktor naczelny:  
Grzegorz Nawacki  
g.nawacki@pb.pl

zastępcy redaktora naczelnego:  
Marcin Goralewski  
m.goralewski@pb.pl  
Łukasz Korycki  
lkorycki@pb.pl

Puls Firmy:  
Sylwester Sacharczuk  
s.sacharczuk@pb.pl

Puls Inwestora:  
Kamil Zatorski  
k.zatorski@pb.pl

dyrektor artystyczny:  
Tomasz Młynarski  
tmlynarski@pb.pl

fotografy:  
Grzegorz Kawecki  
g.kawecki@pb.pl

Bonnier Business (Polska)  
Sp. z o.o.

prezesa:  
Patricia Deyna

Subscription Strategy Director:  
Joanna Urbaniak  
j.urbaniak@pb.pl

Chief Revenue Officer:  
Jan Rogowski  
j.rogowski@pb.pl  
tel. 22-333-99-74

dyrektor marketingu i eventów:  
Katarzyna Kowalska  
k.kowalska@pb.pl  
tel. 22-333-98-01

Obsługa prenumeraty:  
0-801-711, 812 812 971  
(pn-pt, w godz. 8-18)  
prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999  
Zamówienia na prenumeratę przyjmują też  
jednostki kolporterskie Ruch, prywatni kolporterzy  
(kolporter, Garmond Press, GJM, AS Press)  
oraz urzędy pocztowe, ISSN 1427-5862.  
Za treści ogłoszeń nie odpowiadamy.

Drukarnia: ZPR Media S.A.  
ul. Jubińska 10, 04-190 Warszawa

Copyright: Bonnier Business (Polska) sp. z o.o.

Ostrzeżenie: kopiowanie, powielanie,  
przedruk lub reprodukcja gazety  
w całości lub w części  
jest możliwa wyłącznie po uzyskaniu  
pisemnej zgody wydawcy.

© – znak odprawy  
© – znak zastrzeżenia praw autorskich  
© – dwa znaki przy tytule oznaczają możliwość  
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie  
po uzyskaniu pisemnej zgody z centrum  
prenumeraty (pb.pl) w zgodzie z Regulaminem  
korzystania z artykułów prasowych  
(www.pb.pl)

Regulamin znajdziesz na stronie  
pb.pl/subskrypcja/licencja

Zaprenumeruj  
„Puls Biznesu”

www.pb.pl/subskrypcja

22 333 98 32 / 801 801 771

prenumerata@pb.pl

Szukasz  
danych i analiz?

www.pb.pl/analizy

Zdobytą wiedzę

www.pb.pl/konferencje

Puls  
Biznesu

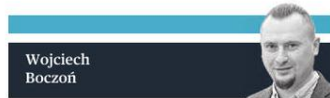


# ZŁOTY BANKIER 2023

NAJLEPSZY RACHUNEK OSOBISTY

## Konta wszystkomające

Różnice między rachunkami, jakie znalazły się na podium, są minimalne. Przez wskazanie wygrał Pekao. Za nim uplasowały się Alior, Santander i ING Bank Śląski



Wojciech Boczoń

**W**ybór najlepszego konta osobistego przypomina nieco wyścigi Formuły 1: zawodników na mecie dzielą czasem ułamki sekund. W naszym rankingu różnice między bankami na podium też są niewielkie, co potwierdza bardzo wysoki poziom konkurencji na tym rynku.

Do tegorocznego rankingu Złoty Bankier konta zgłosiło 13 banków, które wypełniły przygotowaną przez nas rozbudowaną ankietę opisującą podstawowe warunki prowadzenia konta, usługi dodatkowe, jak również cechy wyróżniające rachunek. Przyjeliśmy system punktacji za poszczególne parametry.

Wybór najlepszego konta bankowego wcale nie jest prostym zadaniem. Cena już dawno przestała odgrywać pierwszoplanową rolę, ponieważ większość banków oferuje klientom bezpłatne rachunki – wystarczy jedynie wykazać się umiarkowaną aktywnością, aby mieć konto za darmo. Coraz bardziej liczą się więc usługi dodatkowe powiązane z rachunkiem i wygodna bankowość elektroniczna.

### Cena, oferta i aktywność

Jak oceniliśmy konta? Punktem wyjścia do poszukiwania najlepszego rachunku było założenie, że klient stara się spełnić warunki, które zwalniają z opłat za usługę. Zazwyczaj wystarczy wykonanie kilku transakcji kartą lub zasilenie rachunku określonymi wpływami. Jeśli jednak jest to domyślne konto, klient nie powinien mieć problemu z uniknięciem opłat. Przejrzeliśmy opłaty za podstawowe operacje na koncie, takie jak przelewy elektroniczne, tradycyjne, ekspresowe, wypłaty z bankomatu (w kraju i za granicą), odnowienie limitu kredytowego w ROR itp.

Ponadto przeanalizowaliśmy konta pod względem zaawansowania oferty. Dokonaliśmy analizy usług dodatkowych i cech wyróżniających rachunek. Wziliśmy pod uwagę programy rabatowe i moneybacki oraz usługi w aplikacji bankowej, np. zakup biletów, płatności telefonem.

Na wynik miała też wpływ ocena aktywności oraz inwencja banku w zakresie wprowadzanych zmian w ofercie. Nagradzaliśmy instytucje, które stale polepszają parametry konta.

### Nagroda za aktywność

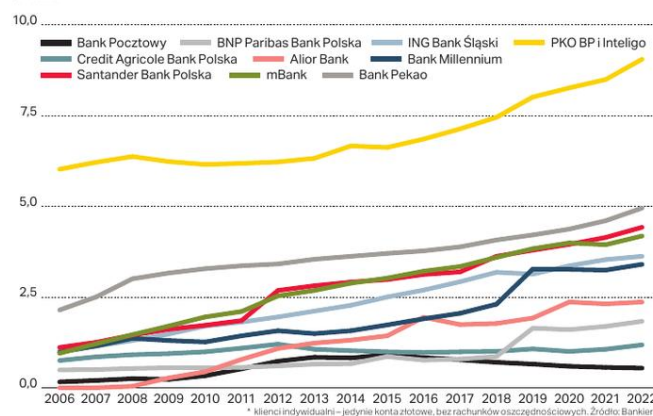
Po zliczeniu punktów w czołówce znalazło się kilka banków o bardzo podobnej ofercie. O miejscu w rankingu zdecydowały niewielkie różnice w punktacji przyznanej za liczbę nowości wprowadzonych w ostatnich miesiącach i usługi dodatkowe. W dogrywce najlepsze okazało się Konto Przekosztne Pekao, który drugi raz z rzędu zdobywa Złotego Bankiera w tej kategorii. Bank, oprócz bardzo dobrej oferty, systematycznie wprowadzał zmiany i ulepszenia w koncie, wyróżniając się aktywnością wśród innych banków w sektorze.

O włos za Pekao uplasował się Alior Bank z Kontem Jakże Osobistym. Trzecie miejsce ex aequo zajęli Santander Bank z Kontem Jakże Chcę oraz ING Bank Śląski ze swoim klasykiem – Kontem Direct. Według nas są to najelastyczniejsze produkty na rynku, zapewniające klientom dostęp do wielu usług.

### Wszechstronna aplikacja

Konto Przekosztne Banku Pekao to bezpłatny rachunek, który można założyć z poziomu apli-

Liczba ROR\*  
w mln



\* klienci indywidualni – jedynie konta złotowe, bez rachunków oszczędnościowych. Źródło: Bankier.pl

kacji mobilnej na selfie. Koszt karty do konta wynosi jedynie 4 zł, ale opłaty można uniknąć, zasilając rachunek kwotą 500 zł i dokonując dowolnej transakcji. Nawet jeśli klient nie spełni warunków, opłata karna jest stosunkowo niska w porównaniu do konkurencji (miesięczna opłata za kartę coraz częściej sięga 10 zł). Klient ma dostęp do rozbudowanej sieci bankomatów Pekao, a dwa razy w miesiącu może korzystać z obecnej maszyny bez dodatkowych opłat. Bankomaty za granicą są bezpłatne. Możliwe jest również dokupienie pakietu Komfort, który rozszerza funkcjonalność rachunku o darmowe przelewy ekspresowe. W wersji Standard pakietu kosztuje 6 zł, ale przez pierwsze pół roku jest bezpłatny.

Pekao ma jedną z najbardziej rozbudowanych aplikacji mobilnych na rynku. Umożliwia wykonywanie standardowych operacji na rachunku i zarządzanie produktami. Do tego dochodzi pakiet usług dodanych: bilety komunikacyjne, parkingowe, opłaty za autostrady, kantor i płatności mobilne. Z poziomu bankowości elektronicznej klient może kupować ubezpieczenia, ma dostęp do platformy inwestycyjnej, może kupić obligacje skarbowe.

Na ocenę konta miały również wpływ nowości wprowadzone przez bank w ostatnich miesiącach. W większości banków lista ulepszeń była nader krótka, w Pekao jest imponująca – aż 14. Jest wśród nich możliwość zakupu obligacji skarbowych, zmiany w wyglądzie aplikacji, personalizacja, awatary i nowe funkcje (np. zakup biletów, click2pay, e-TOOL i wiele innych).

### Konto zrób to sam

Alior Bank z Kontem Jakże Osobistym dzielił od Pekao ułamki sekund – trzymając się wysyczonego terminologii. To nader porządnym rachunek charakteryzujący się tym, że klient może go dowolnie skonfigurować. Bank oferuje pakiet korzyści (łącznie 11), z których klient może wybrać dwie darmowe. Każda kolejna kosztuje 3,5 zł miesięcznie. To jedno z najciekawszych rozwiązań na rynku.

Alior Bank wypada nieco gorzej pod względem opłat podstawowych. Żeby konto było darmowe, klient musi zasilić je wpływami w wysokości 1500 zł i dodatkowo wydać miesięcznie 300 zł

kartą. Jeśli nie spełni tych warunków, za pakiet konto-karta zapłaci aż 15 zł.

Podobnie jak Pekao Alior stale coś ulepsza w ofercie. Przez ostatni rok wprowadził w rachunku kilka interesujących nowości: platformę do opłacania faktur za media, płatności odroczone Alior Pay czy usługę mojeID. Ponadto bank udostępnił możliwość podglądu salda produktów IKE i IKZE w bankowości elektronicznej. Podobnie jak w przypadku Banku Pekao Alior Bank wprowadził także możliwość personalizacji niektórych ustawień aplikacji, m.in. tapetę i tryb dark mode.

### Niemal idealne rachunki

Santander Bank Polska i ING Bank Śląski zdobyły tyle samo punktów w naszym rankingu, plasując się ex aequo na trzecim miejscu. Są to rachunki, które niemal w pełni spełniają oczekiwania klienta. Santander Bank pobiera opłatę w wysokości 14 zł za konto i kartę miesięcznie, ale warunki uniknięcia tej opłaty są proste, podobnie jak w przypadku Banku Pekao. Wystarczy zasilić rachunek kwotą 500 zł i dokonać jednej transakcji. Przewagami Santandera są między innymi bezpłatne przelewy natychmiastowe i pakiet CyberRescue. Bank niedawno również wprowadził nową wersję aplikacji dla klientów.

Z kolei ING Bank Śląski ma rozbudowaną bankowość elektroniczną – klient otrzymuje te same funkcje w Moim ING niezależnie od tego, czy korzysta z aplikacji mobilnej czy z serwisu transakcyjnego na komputerze. Konto Direct w ING jest bezpłatne, a opłata za kartę wynosi 7 zł. Wystarczy wydać nią 300 zł, aby uniknąć tej opłaty. ING jako jeden z niewielu banków udostępnia również usługę Visa Mobile, która umożliwia szybkie płatności kartą w sieci.

### Trendy w kontaktach osobistych

Konto osobiste stanowi podstawowy produkt w ofercie każdego banku, od którego najczęściej rozpoczyna się budowanie relacji z klientem. Rachunek musi więc być elastyczny i zapewniać dostęp do jak najszerszego pakietu funkcji, z których klient będzie mógł korzystać samodzielnie. Obecnie bankowość elektroniczna jest integralną częścią rachunku, a to właśnie w tej dziedzinie pojawia się najwięcej nowości w ramach rachunków osobistych.

Większość banków od dłuższego czasu nie dokonywała zmian w kontaktach osobistych. Od kilku lat widoczny jest trend upraszczania oferty i sprawdzania jej zazwyczaj do jednego, dwóch podstawowych rachunków. Zanika segmentacja oferty ze względu na wiek – na przykład konta dla seniorów, które były popularne kiedyś, już nie istnieją. Z kolei konta dla młodszych klientów (do 26. roku życia) zazwyczaj są odpowiednikami podstawowych rachunków z preferencyjnymi warunkami cenowymi.

Większość banków ma mocno rozbudowane aplikacje mobilne, które w dużej mierze pokrywają zakres dostępnych usług w tradycyjnej bankowości internetowej. Programy mobilne jednak oferują więcej funkcji, które wynikają głównie z możliwości telefonów. Obejmują m.in. geolokalizację, płatności telefonem, bilety parkingowe czy komunikacyjne. To właśnie w tym obszarze banki zapowiadają najwięcej nowości. Obserwuje się rosnący trend rozbudowy aplikacji o tzw. VAS-y (ang. Value Added Services). Pojawiają się opcje, które dotychczas nie były kojarzone z bankowością, ale zazwyczaj wiążą się z płatnościami. Prawdopodobnie to właśnie w tym kierunku będzie ewoluował rynek.

### BNPL kontra karta kredytowa

Hitem ostatnich miesięcy są płatności odroczone. Dotychczas proponowały je głównie firmy pożyczkowe i fintechy. Dziś coraz śmielej wchodzi na ten rynek banki, oferując ten produkt posiadaczom rachunków osobistych. Dzięki płatnościom odroczonym klienci mogą przesunąć płatność o 30 dni lub dłuższą (rozbijając ją na raty). Dalsza popularyzacja tego produktu najprawdopodobniej skutkować będzie kolejnymi ubytkami na rynku kart kredytowych. Funkcję popularnych kredytów sprzed lat powoli przejmują płatności odroczone.

Coraz większą popularnością cieszą się również płatności mobilne. Choć dziś jeszcze niewiele na to wskazuje, za kilka lat tradycyjne karty zaczynają przechodzić do lamusa. Już teraz wiele banków oferuje swoim klientom karty wirtualne, które można podpiąć do telefonów – bez konieczności posiadania tradycyjnej plastikowej karty. W rezultacie za pomocą rozwiązań mobilnych (w tym Blika) można swobodnie płacić telefonem w sklepach, w internecie czy pobierać gotówkę z bankomatów.

Warto zwrócić uwagę także na ceny pakietów. Choć z reguły klient może mieć podstawowe konto za darmo, jeśli nie spełni warunków, będzie ponosił wysokie opłaty karne. Jeszcze niedawno było to raptem kilka złotych. Dziś w części banków za niedopełnienie warunków aktywności trzeba miesięcznie zapłacić nawet kilkanaście złotych. Niewątpliwie sprężyna nakręcająca to zjawisko jest galopująca inflacja, która przekłada się także na ceny usług bankowych. W rezultacie posiadanie kilku rachunków (tzw. kont drugiego wyboru) staje się coraz mniej opłacalne.

Bankowość mobilna staje się podstawowym kanałem obsługi rachunków osobistych. Korzysta z niej ponad 20 mln osób, z czego około 13 mln wyłącznie z bankowości mobilnej. Ci ludzie nie potrzebują już innych narzędzi do zarządzania finansami osobistymi. Dla banków stanowi to nie lada wyzwanie. Po pierwsze, w dziedzinie edukacji dotyczącej bezpieczeństwa, po drugie – ze względu na konieczność zapewnienia odpowiedniej wydajności programów. W największych bankach miliony użytkowników logują się regularnie na platformy mobilne – niekiedy w jednym momencie. © ©



## ZŁOTY BANKIER 2023

## NAJLEPSZY KREDYT HIPOTECZNY

## Wygrała oferta najbardziej zrównoważona



Michał Kisiel

**W**ygrała najbardziej wszechstronny bank na tym rynku, z dobrą ofertą i sprzedażą – PKO BP. Drugi, Alior, ma bardzo elastyczny produkt. Trzeci, ING Bank Śląski, jest mocny online.

Wysokie stopy procentowe i dokroczenie regulacyjnej śruby – te czynniki spowodowały, że w ciągu kilku miesięcy kredyty hipoteczne stały się produktem dostępnym dla nielicznego grona klientów. Spektakularny spadek sprzedaży w takich warunkach nie może dziwić, a przetasowanie w ofertach dodatkowo wzmocniły perspektywy zmian we wskaźnikach referencyjnych.

Przygotowując tegoroczną edycję Złotego Bankiera, zastanawialiśmy się, czy tym razem wykluczyć kredyt hipoteczny z badań z uwagi na niską podaż oferty i poziom konkurencyjności. Takie były również sugestie niektórych banków. Inni przekonali, że kluczowego produktu bankowego, który akurat ma słabszy okres, nie można wykluczyć z rankingu. Ostatecznie kredyt hipoteczny pozostał w zestawieniu.

Znacząco zmieniliśmy sposób wyboru najlepszego kredytu. Dotychczas wygrywała najlepsza oferta na dany dzień. Tym razem badaliśmy zachowanie oferty w długim horyzoncie czasowym. Wzięliśmy pod uwagę dynamikę zmian w produkcie i przeanalizowaliśmy oferty kredytodawców w czterech punktach w każdym kwartale – od II kwartału 2022 r. do I kwartału 2023. Pozwoliło to wyróżnić instytucje, które w trudnym okresie stabilnie utrzymywały atrakcyjną gamę sposobów finansowania w różnych formułach.

## Jak ocenialiśmy banki?

Zgłoszenia banków ocenialiśmy na podstawie przebudowanego od podstaw podejścia. Po raz pierwszy w historii rankingu wzięliśmy pod uwagę również wyniki sprzedażowe instytucji, które wskazywały, jak „głosowali” kredytobiorcy pozostali na rynku. Punktację podlegał nie tylko wolumen sprzedaży w poszczególnych kwartałach, ale także, z większym znaczeniem, wzrost sprzedaży w porównaniu z poprzednim okresem.

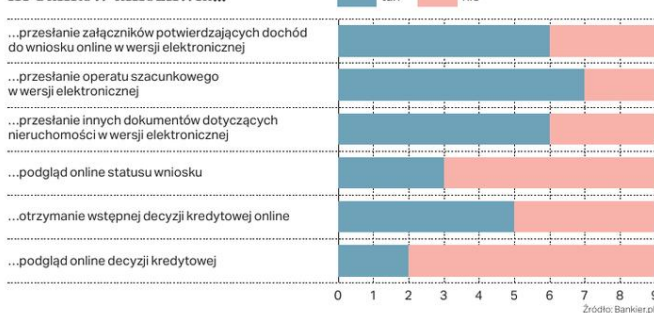
Oprócz wyników sprzedażowych ocenie podlegały cztery obszary: koszty oferowanych usług, dostępność finansowania, dostępność procesu wnioskowania oraz funkcje obsługi posprzedażowej w kanałach elektronicznych, a także podstawowe parametry produktów (np. koszty wcześniejszej spłaty, maksymalny okres kredytowania ze stałą stopą).

Koszty analizowane były dla kilku wariantów kredytów w każdym z czterech okresów – z oprocentowaniem okresowo stałym i zmiennym, a także dla nowych i stałych klientów. Podobne podejście przyjęliśmy, punktując dostępne kwoty finansowania dla symulacji opartych na profilach klientów. W ramach kryterium dostępności przyjrzelśmy się też akceptowanym źródłom dochodów.

## PKO BP – wszechstronny bank

Po analizie danych przesłanych przez dziewięć banków, wyłoniliśmy zwycięzcę. Statuetka Złotego Bankiera trafia do PKO Banku Polskiego. Kredytodawca przedstawił solidną ofertę przez cały analizowany okres, oferując pełen zestaw opcji dla klientów wybierających różne formuły oprocentowania oraz preferencyjne warunki cenowe dla obecnych klientów. Bank utrzymał zdrowy balans między ceną a wysokością kredytu – nie stosował strategii „przywództwa cenowego” i był liderem pod względem wysokości oferowanego finansowania, ale jednocześnie nie pozostawał

## Ile banków umożliwia...



w tyle i osiągał wysokie pozycje w porównaniu z innymi. Bank wyróżnił się doskonałymi wynikami sprzedażowymi, zwłaszcza w końcu 2022 r., doskonale radząc sobie na kurczącym się rynku.

## Elastyczny jak Alior

Drugie miejsce przypada Alior Bankowi, który znacząco poprawił atrakcyjność cenową swojej oferty od połowy 2022 r. Jego mocną stroną była także maksymalna kwota finansowania dostępna dla klientów. Pod tym względem, a także w zakresie elastyczności w akceptowaniu źródeł dochodów kredytodawca wyprzedzał rywali, którzy mogli pochwalnie się lepszymi wynikami sprzedażowymi.

## ING mocny w online

Na trzecim miejscu znalazł się ING Bank Śląski, który nieco stracił w ogólnej klasyfikacji z powodu rezygnacji z oferowania kredytów ze zmiennym oprocentowaniem. Mocną stroną tego kredytodawcy jest zdecydowane wyko-

rzyszenie kanałów elektronicznych – zarówno na etapie składania wniosku o kredyt, jak i późniejszej obsługi zobowiązania. ING utrzymywał także wysoką sprzedaż kredytów pomimo trwającej „hipotecznej zimy”.

## eHipoteki. Zbliżamy się do ścian?

W kolejnych edycjach Złotego Bankiera śledziliśmy postępy banków w przeniesieniu najbardziej skomplikowanego produktu bankowości detalicznej do środowiska elektronicznego. Kredyty hipoteczne stają się coraz bardziej cyfrowe, chociaż nadal istnieje pewien dystans między liderami zmian a pozostałymi bankami. Kilka banków (np. Bank Millennium, który zasługuje na wzmiankę honorową) umożliwiła przeprowadzenie większości kroków wnioskowania online. Niemniej jednak podpisanie umowy kredytowej pozostaje barierą nie do pokonania. Środowisko bankowe wyraża swoje postulaty w tej dziedzinie, a my z niecierpliwością czekamy, aż na rynku pojawi się pierwsza w pełni cyfrowa hipoteka. ©

## NAJLEPSZY KREDYT GOTÓWKOWY

## Zwycięzca mógł być tylko jeden



Michał Kisiel

**W**ygrał Alior, który okazał się najlepszy we wszystkich analizowanych scenariuszach. Drugi, Santander, był świetny w konsolidacji. ING, trzeci, miał wyrównaną ofertę i wysoką sprzedaż.

Kredytom gotówkowym udało się uniknąć losu hipotek: nie było dramatycznego załamania, ale nie zaobserwowano również zauważalnych wzrostów. Słowo „stagnacja” najlepiej opisuje sytuację na rynku, choć gdzieś tli się ostrożna nadzieja na lepsze czasy.

Z danych Biura Informacji Kredytowej wynika, że wśród celów kredytowania w ostatnim roku wysokie miejsce zajmowała konsolidacja dotychczasowych zaciągniętych zobowiązań. Konstruując założenia rankingu „Złoty Bankier”, uwzględniliśmy ten trend. Podobnie jak w przypadku kredytów hipotecznych, analizowaliśmy oferty instytucji w czterech ostatnich kwartałach, począwszy od II kwartału 2022 r., w danym dniu. „Próbkowanie” propozycji banków pozwoliło przyjrzeć się ewolucji parametrów

produktów w czasach dynamicznych zmian na rynku.

## Jakie były kryteria oceny?

Pierwszym elementem rankingu była ocena kosztów kredytów gotówkowych dla każdego z czterech badanych okresów. Analiza opierała się na symulacjach przygotowanych w kilku wariantach – kredyty na cele konsumpcyjne (dla nowych i stałych klientów) oraz kredyty na konsolidację zobowiązań (również w dwóch odmianach z uwagi na status kredytobiorcy).

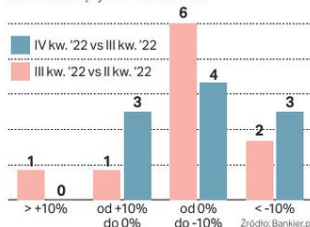
Drugim obszarem oceny była dostępność finansowania, obejmująca m.in. akceptowane typy dochodów, dopuszczalną liczbę współkredytobiorców oraz minimalne dochody umożliwiające zaciągnięcie zobowiązania.

Trzecim kryterium obejmowało takie parametry produktu jak minimalne i maksymalne kwoty oraz okresy kredytowania, a czwarte dotyczyło dostępnych kanałów obsługi na etapie przedsprzedażowym oraz funkcji obsługi produktu w kanałach elektronicznych.

Po raz pierwszy w historii rankingu uwzględniliśmy także wyniki sprzedażowe banków, które pokazywały popyt na oferty instytucji. Punktację podlegał nie tylko wolumen sprzedaży w poszczególnych kwartałach, ale także, z większą wagą, wzrost w porównaniu z poprzednim okresem.

## Gotówki na zero

► Kwartalna zmiana wartości udzielonych kredytów gotówkowych w bankach uczestniczących w konkursie



## Alior pierwszy w „gotówkach”

Liderem konkursu i laureatem Złotego Bankiera został Alior Bank. Otrzymał bardzo dobre oceny w kategorii kosztów finansowania w niemal wszystkich analizowanych scenariuszach. W połączeniu z solidnymi ocenami w obszarze dostępności kredytu oraz wynikami sprzedażowymi udało mu się zdobyć pozycję lidera w ogólnym zestawieniu.

Drugie miejsce zajął Santander Bank, który wypadł świetnie pod względem kosztów kredytów przeznaczonych na konsolidację, choć nieco ustąpił konkurentom w porównaniu do kredytów konsumpcyjnych dla stałych klientów. W pozostałych kryteriach instytucja również osiągnęła bardzo dobre wyniki, a wyróżniające się wyniki sprzedażowe przyczyniły się do końcowego efektu.

Trzecie miejsce przypadło ING Bankowi Śląskiemu, który konsekwentnie plasuje się wysoko we wszystkich kategoriach, włącznie z dynamiką sprzedaży kredytów gotówkowych.

## Wyrównana konkurencja

Analizując propozycje banków, zwróciliśmy uwagę na zjawisko, które można nazwać roboczo konwergencją ofert. W wielu scenariuszach grupa kilku kredytodawców prezentowała bardzo zbliżone warunki cenowe. Dotyczyło to szczególnie okresu, gdy stopy procentowe ustabilizowały się, a jednocześnie popyt na finansowanie słabł. Jest to czytelny znak nasilenia walki konkurencyjnej na rynku, który zawsze cechował się dynamicznym charakterem. Dla klientów może to być sygnał, że przy wyborze kredytu warto zwrócić uwagę także na czynniki jakościowe, takie jak wygoda składania wniosków w instytucji, z którą już mają relację. ©



# ZŁOTY BANKIER 2023

NAJLEPSZE KONTO DLA DZIECKA

## Liczą się cztery banki

Na podium znalazły się cztery banki. Jeśli chodzi o ofertę dla dzieci i młodzieży, na tle branży wyróżniają się Pekao, PKO BP, Millennium i mBank



Monika Dekrewicz

**K**onto dla dziecka debiutuje w Złotym Bankierze – znalazło się w gronie produktów bankowych podlegających ocenie ekspertów zgodnie z sugestią banków. Podczas licznych rozmów poprzedzających przygotowanie do tegorocznego rankingu kilkakrotnie padła propozycja, żeby przyrzeć się ofercie dla młodocianych klientów. „Produktowcy” w bankach zwracali uwagę, że na rynku porównywane i analizowane są dorosłe konta, brakuje natomiast zestawień kont dla dzieci. Jest to produkt traktowany trochę po macoszemu przez banki, oferta nie jest rozwijana, co skutkuje tym, że gubi się kontakt z młodym klientem, który z kolei rozwija się nader szybko. Rozwiązania sprzed kilku lat, gdy smartfony nie były tak powszechne jak obecnie, mogą już nieco tracić infantylizmem dla szybko dorastającej generacji Alfa.

### Konto dla młodych i najmłodszych

Do premierowego badania zgłosiło się 12 banków, które mają w ofercie przynajmniej jeden z wariantów konta dla niepełnoletnich użytkowników: konto dla dziecka w wieku od 7 do 13 lat lub konto dla nastolatka, który nie przekroczył 18. roku życia.

W badaniu sprawdzaliśmy oferty dla obu grup wiekowych, analizując ankiety wypełnione przez banki. Były one wzorowane na kwestionariuszach dotyczących kont dla dorosłych, choć w przypadku kont dla dzieci nie tak rozbudowane ze względu na ograniczone funkcje. Przykładowo: kluczową funkcjonalnością rachunku była możliwość dokonywania płatności w sklepach internetowych i stacjonarnych czy wypłata gotówki z bankomatu, czyli coś, co jest standardem w kontaktach dla dorosłych. W ankiecie pytaliśmy o bankowość internetową dla dzieci czy dostępność materiałów edukacyjnych. W badaniu liczyły się również uprawnienia, jakie ma rodzic i opiekun, oraz zakres i oprocentowanie rozwiązań Alfa.

nych oszczędzanie. Opłaty zeszyły na nieco dalszy plan, choć o nich także nie zapomnieliśmy.

Jeśli chodzi o konta dla nastolatków, arkuusz z pytaniami nie różnił się znacząco od zastosowanego w głównej kategorii kont, ponieważ dają one bardzo zbliżone możliwości jak produkty dla dorosłych. Jest kilka wyjątków, np. możliwość zaciągania kredytu w koncie.

### Cztery banki i długo nic

Generalna refleksja po analizie oferty dla młodych klientów jest taka, że rozwiązania przyjęte przez banki mocno się różnią w samym podejściu do rozwoju produktu. Część banków oferuje rozwiązania zbliżone do „dorosłych” rachunków, w innych prace nad kontem dla najmłodszych są jeszcze w powijakach. Można wskazać grupę tych, które zauważalnie wyróżniają się poziomem zaawansowania oferty. W sam raz na tyle, żeby zmieścić się na podium.

Za najlepszą ofertę dla dziecka oraz nastolatka uznaliśmy Konto Przekorzyste dla Młodych Banku Pekao, który o włos wyprzedził PKO BP. Na drugim miejscu uplasował się pakiet złożony z PKO Konta Dziecka i PKO Konta Pierwszego. Trzecie miejsce, ex equo, zajęły Millennium i mBank z Kontem 360° Junior oraz eKonto Junior i eKonto Możliwości.

### Aktywny Pekao

Konto Przekorzyste dla Młodych wygrało dzięki korzystnym opłatom, szerokiemu zakresowi funkcji dostępnych dla dzieci. Rachunek połączony jest z aplikacją, która ma takie funkcje jak Blik, możliwość doładowania telefonu na kartę czy wysłanie prośby o kieszonkowe. Rodzicom/opiekunom młodocianych klientów bank oferuje cały pakiet PeoPay Kids – konto, kartę debetową, aplikację mobilną i konto oszczędnościowe. Za rachunek i plastik nie trzeba płacić. Dziecko może wypłacać gotówkę w bankomacie i wysłać przelew, w tym zewnętrzne, które wymagają akceptacji rodzica lub opiekuna. Dorosli mają pełny podgląd operacji dokonywanych operacji i mogą w dowolnym momencie dokonać zmian limitów transakcji w panelu rodzica.

Jeśli chodzi o konto dla nastolatków, to charakteryzuje się ono bardzo zbliżonymi cechami jak Konto Przekorzyste dla dorosłych, czyli li-

### Na co mogą liczyć młodociani klienci w 12 bankach, które mają dla nich ofertę

- ▶ w 9 założysz konto dziecka (75 proc.)
- ▶ w 7 opiekun może to zrobić przez bankowość internetową (58 proc.)
- ▶ w 5 opiekun może to zrobić przez aplikację mobilną (42 proc.)
- ▶ w 6 można zamówić kartę, z której może korzystać dziecko (50 proc.)
- ▶ w 2 dziecko może płacić kartą w internecie, wypłacać gotówkę z bankomatów i zlecać przelewy (17 proc.)
- ▶ w 4 została przygotowana aplikacja mobilna dostosowana do wieku dziecka (25 proc.)
- ▶ w 2 konto dla dziecka jest oprocentowane (17 proc.)
- ▶ w 12 założysz konto nastolatkowi (100 proc.)
- ▶ w 11 konto jest bezwarunkowo bezpłatne (92 proc.)
- ▶ w 7 karta jest bezwarunkowo bezpłatna (58 proc.)
- ▶ w 5 wypłaty z bankomatów krajowych i zagranicznych są bezpłatne (42 proc.)

dera rankingu Złoty Bankier w kategorii rachunków osobistych.

Reasumując, oferta Pekao to solidny pakiet produktów dla najmłodszych klientów i nastolatków. Bank zdobył dodatkowe punkty za stałe prace nad udoskonalaniem kont. Nowością w ankietach w tym roku było m.in. pytanie o zmiany w ofercie dokonane w ciągu ostatnich 12 miesięcy. Bank Pekao przedstawił najdłuższą listę ulepszeń: możliwość założenia konta dla dziecka przez rodzica bezpośrednio z bankowości internetowej lub mobilnej, nowa aplikacja mobilna dla nastolatków, opcja personalizacji aplikacji, wybór skórek czy kilkanaście nowych wizerunków kart do konta związanych z gamingiem.

### PKO BP daje zarobić

PKO Bank Polski zajął drugie miejsce w rankingu. Wyróżnił się przede wszystkim korzystną ofertą oszczędnościową dla najmłodszych, a także jako jedyny udostępnił bankowość internetową oraz specjalny interfejs dostosowany

do wieku dzieci. Podobnie jak w Banku Pekao zakres usług dla opiekunów dzieci jest szeroki, umożliwiając kontrolę nad wydatkami z konta. Niemniej w porównaniu ze zwycięzcą PKO Bank Polski wypada nieco gorzej pod względem opłat podstawowych i rozwoju oferty w ostatnim roku.

### Ciekawe rozwiązania Millennium i mBanku

Na trzecim miejscu ex aequo znalazły się Bank Millennium z Kontem 360° Junior i mBank z eKontem Junior i eKontem Możliwości, które chociaż nieco odstają od najlepszych kont na rynku, oferują interesujące rozwiązania w porównaniu z pozostałymi zgłoszonymi rachunkami. W ofercie Banku Millennium jest rachunek dla dzieci z kartą debetową i aplikacją mobilną, który umożliwia początkującym klientom dokonywanie płatności bezgotówkowych, przelewów internetowych oraz korzystanie z Blika. Bank udostępnia też treści edukacyjne.

W mBanku brakuje niektórych funkcji, jak wysłanie przelewów, Blika czy konta oszczędnościowego. Wyróżnia się on korzystnym cennikiem i dla klientów w wieku od 7 do 13 lat, i dla nastolatków. W obu przypadkach karta jest bezpłatna, podobnie jak wypłaty z bankomatów obcych.

### Młody klient to jeszcze nie klient

Pozostałe banki mają jeszcze wiele do zrobienia. Brakuje w nich możliwości korzystania z karty debetowej lub oferują ograniczony zakres funkcji aplikacji mobilnej. W niektórych w ogóle nie ma nic dla dzieci poniżej 13. roku życia.

Mimo zaangażowania banków w rozwój oferty dla młodych klientów zdumiewający jest brak podobnej determinacji w przypadku rachunków dla dzieci. Można by przypuszczać, że młodsze pokolenie, które od urodzenia korzysta z nowoczesnych technologii, będzie idealnym odbiorcą bankowych innowacji. Dlaczego zatem banki nie wykorzystują tego potencjału? Czy uważają, że inwestycja w tak młodego klienta jest nieopłacalna, bo w przyszłości niekoniecznie się zwróci, gdyż jako człowiek dorosły pójdzie do konkurencji? Widać brak spójności między deklarowanymi w strategiach chęćmi pozyskiwania młodych klientów a zaangażowaniem w przygotowanie oferty. ©

### ▶ JUNIOR MUSI DOROSNAĆ:

Pokolenie Alfa musi jeszcze podrosnąć, żeby znaleźć się w orbicie zainteresowania banków. Na razie oferta dla juniorów niespecjalnie zachęca ich do bankowania.

(FOT. ARC)





NAJLEPSZY BANK W SOCIAL MEDIACH

## Przemysłane strategie banków

Wojciech  
Boczoń

**B**anki w social mediach często są lepsze niż inne firmy. Najlepsze to ING Bank Śląski, BNP Paribas i Santander.

To nie było łatwe zadanie. Poziom profesjonalizmu, zaangażowania i pomysowości banków, progres, jaki zrobili od poprzedniej edycji Złotego Bankiera, sprawiły, że wskazanie najlepszego w komunikacji w social mediach wymagało sporo pracy i długich dyskusji. Ale była to przyjemna praca.

Przez kilka tygodni kapituła śledziła profile banków w serwisach społecznościowych, analizując sposób komunikacji, rozwiązywanie sytuacji kryzysowych oraz kontekst, w jakim klienci rozmawiają o bankach. Dodatkowo banki zostały poproszone o przygotowanie prezentacji podsumowującej ich działania

w mediach społecznościowych. Dziesięć z nich odpowiedziało na to wezwanie, dostarczając blisko 180 slajdów z prezentacjami. Banki szczegółowo opisały swoje cele, zadania, strategie i działania.

Analizę działań banków w mediach społecznościowych wzbogaciły raporty od Sotrendera i Brand24. Kapituła przyglądała się strategiom, spójności przekazu, kreatywności w doborze form komunikacji, budowaniu relacji z klientem oraz wykorzystaniu interaktywnych możliwości mediów społecznościowych.

W skład kapituły Złotego Bankiera w kategorii mediów społecznościowych weszli: Zofia Bugajna z SEC Newgate, Mateusz Szymański z „Pulsu Biznesu”, Mikołaj Winkiel z Brand24, Adam Zadrozny, psycholog i ekspert storiellingu, Jan Zajęc z Sotrendera i Wojciech Boczoń z Bankier.pl.

– Komunikacja dużych polskich banków w mediach społecznościowych jest bardzo profesjonalna, oparta na przemyślanych strategiach i często przewyższa standardy rynku.

we. Wybór laureatów był tym bardziej trudny, gdyż rywalizacja była wyrównana. Warto zauważyć, że mimo popularności TikToka wiele banków nadal świadomie nie korzysta z tego kanału – mówi dr Jan Zajęc, założyciel i prezes Sotrendera.

W pierwszym etapie członkowie kapituły oceniali zgłoszenia banków według czterech kryteriów. Były to: dopasowanie strategii do kanału i celu, dopasowanie sposobu komunikacji do strategii i celu (w tym warstwa wizualna i językowa), wartość dla odbiorcy (edukacja, pomoc) oraz subiektywna ocena po wcieleniu się w rolę klienta. Każde kryterium było punktowane.

– Poziom konkursu jak co roku był bardzo wysoki. Tym razem zmieniona formuła pozwoliła nam dużo lepiej poznać kandydatów, zrozumieć ich działania i cele, które sobie założyli, zarówno obsługowo, jak też marketingowo – mówi Mikołaj Winkiel z Brand24.

Wygrał, podobnie jak przed rokiem, ING Bank Śląski. Jest on obecny i działa aktywnie

w sześciu głównych serwisach społecznościowych (w tym na TikToku!), a ponadto prowadzi własny blog i forum o nazwie Społeczność ING. Bank prowadzi spójną komunikację, sprawnie buduje relacje z klientami i w razie potrzeby umiejętnie zarządza sytuacjami kryzysowymi. Przekaz jest też odpowiednio dobrany do kanału społecznościowego.

– Zwycięzca skutecznie realizuje założenia i po raz kolejny jego przekaz i wartości, które promuje, są jasno nakreślone i zrozumiałe dla klientów. Z mojej perspektywy działania w mediach społecznościowych – przystosowane pod konkretne medium i precyzyjnie określoną grupę docelową – są must have w każdej branży. Cieszy, że tak duże instytucje przykładają do tego wagę. Finalnie to my wszyscy jako klienci na tym zyskujemy – twierdzi Mikołaj Winkiel.

Kolejne miejsca kapituła przyznała BNP Paribas Bank Polska i Santander Bankowi Polska. Oba sprawnie zarządzają polityką marketingową w serwisach społecznościowych i niewiele im brakuje do lidera. © P

NAJŁADNIEJSZA KARTA NA RYNKU

## Pionowy design góra

Monika  
Dekrewicz

**K**lientom podoba się niestandardowy układ karty: w pionie. Pionowa jest zwycięska karta Nest Banku, druga SGB Banku i trzecia – Santandera.

Metalowe, z drewna, z recyklingu, o niestandardowych kształtach, pachnące, z wyświetlaczem, biometryczne, z jednorazowym PIN-em, srebrne, złote, platynowe – to tylko kilka przykładów kart – płatniczych z czasów, kiedy miały one fizyczną postać. Obecnie coraz częściej są schowane w aplikacji w telefonie. Karta powoli odchodzi do lamusa. Banki wciąż jednak przywiązują wagę do jej wyglądu, a ten, jak pokazuje nasz plebiscyt, wciąż może wzbudzać emocje. Już po raz drugi poprosiliśmy internautów o wybór karty z najciekawszym designem na rynku spośród 14 zgłoszonych przez banki.

Pierwsza trójka została wybrana na podstawie blisko 15 tys. głosów. Z głosowania wykluczaliśmy zgłoszenia wysyłane przez boty. Wprowadziliśmy też ograniczenie liczby głosów wysyłanych z tego samego IP w celu osiągnięcia sprawiedliwych wyników i wyrównania szans między dużymi i małymi bankami.

W tym roku internautom najbardziej przypadła do gustu karta płatnicza dla klientów indywidualnych zgłoszona przez Nest Bank. Design karty wpisuje się w najnowsze trendy: to minimalistyczny, dwukolorowy projekt z danymi prezentowanymi w pionie na rewersie karty. Wzrok przykuwa duży, czarny wykrzyknik pokryty lakierem 3D, który nawiązuje do nowej identyfikacji wizualnej banku.

Na drugim miejscu uplasowała się karta przedpłacona Mastercard z oferty SGB Banku. Głosującym spodobał się przedstawiony pionowo wizerunek zagrożonego wyginieciem wilka, na którego los bank chce uwrażliwić użytkowników – również tych najmłodszych, bo za zgodą



### ► 15 TYS. GŁOSÓW:

Choć karta w postaci fizycznej wychodzi z użycia, jak pokazał nasz konkurs, wciąż budzi ona jednak zainteresowanie, a jeśli ma ciekawy wygląd, również emocje. Świadczy o tym liczba głosujących, która wyniosła niemal 15 tys. (FOT.ARC)

opiekuna mogą oni używać karty. Wszystkie dane klienta zostały przeniesione na rewers karty.

Santander Bank Polska podobnie jak przed rokiem zajął trzecie miejsce w plebiscycie. Tym razem do konkursu zgłosił on kartę kredytową World Mastercard. To kolejna karta z pionowym układem na awersie i danymi przedstawionymi po drugiej stronie karty. Bank w trosce o osoby słabowidzące i niewidome zastosował szereg udogodnień – kontrastowe kolory, wypukłość na awersie i blind notch, czyli specjalne wcięcie ułatwiające korzystanie z karty. © P



# ZŁOTY BANKIER 2023

TRENDY W FINANSACH

## Nie ma racji ten, kto uważa, że fintech się skończył

Rynek fintechu przechodzi wstrząsy. Tak było z dotcomami w 2000 r. Wtedy na Amazonie też położono krzyżyk. W 2030 r. wielu powie sobie: szkoda, że nie zainwestowałem w fintech – mówi **Chris Skinner**



Michał Kisiel

**PB:** Polskie banki dodają do swoich aplikacji coraz więcej usług: bilety komunikacyjne, parkingowe, opłaty autostradowe. Czy uważasz, że upychanie coraz większej liczby funkcji ma przyszłość? Czy próby tworzenia superaplikacji w bankowości mobilnej mają jakieś wady?

**Chris Skinner:** Koncepcja superaplikacji jest interesująca dlatego, że udostępniają je zazwyczaj nie banki, ale platformy komercyjne. Ludzie nie chcą myśleć o placeniu i bankach, więc takie połączenie może mieć sens. Dużo się mówi o bankowości „wbudowanej”, zintegrowanej, embedded finance. Nie jestem zwolennikiem tego terminu, ponieważ odnosi się on do sposobu postrzegania klienta jakby „od wewnątrz”, z punktu widzenia instytucji finansowej. Wolalbym raczej myśleć o niewidzialnej bankowości, gdzie klient nie musi myśleć o pieniądzu. Taki trend obserwujemy od dawna, choćby w transporcie. Przykład: aplikacja taksówkowa Freenow. Po prostu wsiadasz do taksówki i wysiadasz. To jest trend, który w końcu rozprzestrzeni się na wszystkie usługi.

Otwarta bankowość powoli zyskuje na popularności w Polsce, ale na razie wykorzystywana jest poprzez dołączenie funkcji PFM do aplikacji bankowej oraz jako sposób sprawdzania tożsamości i dochodów klienta w procesie kredytowym.

Z upływem czasu ten obszar przekształcił się zapewne w całkowicie otwarty, zintegrowany rynek. Niekoniecznie dlatego, że klienci tego chcą, ale po prostu zauważają płynące z tego korzyści. Kiedy korzystam z aplikacji takich jak Revolut, N26, Monzo, Bunq i widzę, że coraz więcej danych przepływa przez otwartą bankowość, przynosząc korzyść moim przyjaciołom i rodzinie, zastanawiam się, dlaczego wciąż mam do czynienia z moim obecnym bankiem.

Przytoczę przykład, który to ilustruje. Wiele razy musiałem skontaktować się z bankiem w sprawie konkretnej transakcji. Dlaczego zostały pobrane środki? Kto był odbiorcą? Itd. Dostawałem skrócone, ograniczone do kilku znaków informacje, z których niewiele mogłem wynioskować. To było frustrujące. Gdy korzystam z neobanków, mogę po prostu kliknąć w opis i natychmiast uzyskać pełną informację, kto pobierał pieniądze, kiedy i dlaczego.

Moim zdaniem to właśnie wartość, którą wnosi otwarta bankowość. Informacje mogą zobaczyć w aplikacji lub na stronie internetowej dzięki wzbogaconym danym. Nie muszą kontaktować się z bankiem, chyba że podejrzewam, że doszło do oszustwa.

Innym ważnym trendem, który zaobserwowaliśmy na polskim rynku, jest wejście banków w obszar płatności odroczonej



**► POLSKIE BANKI MIAŁY WIELKĄ SZANSĘ:** Chris Skinner uważa, że polskie instytucje potrafiłyby stworzyć zaplecze real time finance w Europie, ale przespały szansę. (FOT. PARI/PA/ARMANDO BABANI)

(BNPL). Czy uważasz, że będą kanibalizować w ten sposób karty kredytowe? Czy jest to rozsądny sposób na poszerzenie działalności banków?

W weekend oglądałem z moimi synami film „Raya i ostatni smok”. W połowie historii jeden z bohaterów musi zrobić zakupy, ale nie ma pieniędzy. „Użyj kredytu” – odpowiada mu inna postać. „Czym jest kredyt?” – pyta nasz bohater. „Och, wiesz, kupujesz teraz i obiecujesz zapłacić później”. O to właśnie chodzi w kredycie: kupujesz teraz i obiecujesz zapłacić później.

Interesującą rzeczą w BNPL jest to, że dotyczy on tylko konkretnych transakcji, a nie długoterminowych umów. Bardzo mi się podoba taki pomysł, ponieważ uważam, że roczne umowy, RRSO itp., są częścią przestarzałego modelu dystrybucji w finansach. Jedynym powodem, dla którego w przeszłości zawieraliśmy długoterminowe umowy, było to, że nie mogliśmy obsługiwać klientów w czasie rzeczywistym.

Czy banki są już gotowe na takie wyzwanie, działania w czasie rzeczywistym?

Wydaje się, że przyszłość przed usługami takimi jak BNPL oraz innymi produktami finansowymi dostarczanymi w czasie rzeczywistym, takimi jak krótkoterminowe ubezpieczenia, jest obiecująca. Dlatego miałbym wykupywać polisę ubezpiecze-

niową na rok, a nie na kolejne 12 godzin? Już teraz istnieją firmy, które oferują takie rozwiązania.

Instytucje finansowe, zwłaszcza we Francji, Niemczech, Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, mają trudności z dostosowaniem się do tych nowych trendów, ponieważ mają przestarzałe systemy. To utrudnia obsługę w czasie rzeczywistym. Jest to jednak duża szansa dla polskich banków, które mogłyby zaoferować takie usługi w Europie. Zastanawia mnie, dlaczego banki hiszpańskie, polskie i tureckie nie wykorzystują tej okazji. Mają ku temu możliwości, ale wydaje się, że przegapiono szansę...

To wcale nie brzmi optymistycznie...

Gospodarki, które mogłyby być liderami technologicznymi w finansach w Europie, chyba przegapiły odpowiedni moment. Można zadać pytanie czy sektor fintechu mógłby odnieść sukces w Europie, gdyby ktoś nie przegapił okazji?

Pieniądze VC przestają napływać do sektora fintechu, trudniej jest znaleźć inwestora niż kilka lat temu. Myślisz że „era fintechu” się skończyła? W wywiadzie dla „PB” David Birch powiedział, że złote dni przeminęły. Czy to też twoja opinia?

David się myli. To prawda, inwestycje w sektorze fintechu skurczyły w ciągu ostatnich 12 mie-

sięcy aż o połowę. Jednak moim zdaniem to tylko korekta. Sytuacja w sektorze fintechu przypomina to, co miało miejsce w branży internetowej na początku 2000 r. Pamiętam nagłówek, bodajże w „Time”: „Czy Amazon załamał się i splajtował?”. Dziś jest to jedna z najlepiej prosperujących globalnych firm, a Jeff Bezos jest jednym z najbogatszych ludzi na świecie.

To, co obecnie widzimy, to początek tektonicznych zmian. Kiedy mówię o „krwawej łaźni” dla sektora fintechu i kryptowalut, mam na myśli, że w obu przypadkach będziemy świadkami dużych wstrząsów. Iles firm zostanie przyrządzonych do ściany, przejętych, wchłoniętych lub wyeliminowanych. Niektóre będą sprytniejsze niż inne, podejmą udane akwizycje i do 2030 r. zajmą dominującą pozycję na rynku. Wtedy wielu z nas powie: „Szkoda, że wcześniej w to nie zainwestowałem”. Każdy, kto myśli, że fintech jest skończony, jest głupi. © ®

**Chris Skinner**

► Jeden z najbardziej wpływowych niezależnych komentatorów sceny fintechu i sektora usług finansowych, bloger, członek rad nadzorczych w kilku firmach branży cyfrowych finansów. Jest autorem książek, m.in. „Doing Digital” (2020), „Digital Bank” (2016) i „Value Web” (2014).



TRENDY W FINANSACH

# Era fintechu dobiegła końca

Zacząła się era zintegrowanych finansów opartych na otwartej bankowości, w której usługi finansowe będzie mógł zaferować każdy – uważa **David Birch**, ekspert i doradca w dziedzinie cyfrowych finansów

Michał Kisiel

**PB: W polskim sektorze usług finansowych nasila się trend oferowania przez banki usług BNPL [kup teraz, zapłać później – red.]. Niektóre instytucje umożliwiają klientom odroczenie płatności praktycznie w przypadku każdej transakcji dokonywanej kartą lub za pomocą Blika. Czy to właściwy kierunek rozwoju? Czy może to oznaczać koniec karty kredytowej?**

**David Birch:** Klienci, zwłaszcza młodzi, często zadłużają się na znaczne kwoty, nie do końca rozumiejąc konsekwencje swoich działań. Wzrasta ryzyko z tym związane, co z pewnością wymaga zaangażowania organów regulacyjnych. Aby zapobiec szkodom, konieczne jest odpowiednie uregulowanie tej dziedziny. Karty kredytowe tracą na znaczeniu, a coraz większą rolę odgrywają karty debetowe, portfele elektroniczne oraz płatności bezpośrednie z rachunku na rachunek – co jest bardzo popularne w Polsce. Jestem przekonany, że wkrótce zobaczymy rozbitcie karty kredytowej na poszczególne elementy, tzw. unbundling. Należy zauważyć, że karta kredytowa jest złożona z wielu składników spakowanych w jedno – to instrument płatniczy, gwarancja zapłaty dla sprzedawcy, forma płatności, metoda uwierzytelniania i kredyt. Wszystko w jednym. Dawniej był to najlepszy sposób na konstrukcję produktu – połączyć wiele funkcji w jednym pakiecie. Obecnie to nie jest już tak oczywiste. Wyraźnie widać, że funkcje identyfikacji i uwierzytelniania zaczynają się oddzielać od funkcji płatniczych. Prawdopodobnie to samo stanie się w przypadku kredytu. Czy karty kredytowe znikną? Raczej rozpadną się na zbiór różnych usług.

**Śledzisz zapewne wiadomości na temat European Payment Initiative (EPI). Jak się dowiedzieliśmy, nie będzie ogólnoeuropejskiego systemu kart płatniczych. EPI ma się skupiać na natychmiastowych płatnościach**

**i produktach opartych na natychmiastowych transakcjach uznaniowych. Czy jest to droga, którą twoim zdaniem należy podążać?**

Byłem zawsze bardzo sceptycznie nastawiony do idei wprowadzenia paneuropejskiej karty. Uważałem to za krok wstecz. W przeszłości wielokrotnie próbowano ją stworzyć, jednak bez sukcesu. Nie ma podstaw, aby sądzić, że tym razem będzie inaczej.

Przed wszystkim karty Visa i Mastercard doskonale sprawdzają się w punktach sprzedaży. Mogę podróżować po całej Europie i swobodnie korzystać z mojej karty w sklepach, hotelach czy barach. Nie ma żadnych problemów. Nawet jeśli zrezygnowałem z tradycyjnej karty i korzystam z płatności mobilnych przez telefon, brelok lub opaskę, wszystko działa sprawnie. Dlaczego zatem wprowadzać inne rozwiązanie?

**Czy to oznacza, że Europa jako wspólny obszar nie wniesie nic do rozwoju nowych schematów płatności?**

Ciekawą inicjatywą wydaje się SPAA (SEPA Payment Account Access), bo jej interesariuszami są również sprzedawcy. Warto zauważyć, że EPI może odgrywać istotną rolę w wdrażaniu SPAA. Założyłem, że jestem w Polsce i udaję się do dentysty. Dentysta wysłał mi wezwanie do zapłaty przez telefon za pomocą SPAA. Ja odpowiadam, a pieniądze są pobierane bezpośrednio z mojego konta bankowego w Wielkiej Brytanii i trafiają bezpośrednio do banku dentysty. To nie jest nierealne. Czy taka transakcja będzie przechodziła przez EPI? Nie jestem pewien, ale jestem otwarty na więcej argumentów w tej sprawie.

Musimy rozwijać się również w innych dziedzinach, na przykład w e-commerce. Jestem przekonany, że w końcu dojdziemy do momentu, w którym to, co nazywamy żądaniem zapłaty [z ang. RFP, czyli request for payment – red.] i VRP [z ang. variable recurring payments, czyli powtarzające się płatności o zmiennej kwocie – red.] zostanie zintegrowane z rozwiązaniami handlowymi. Przesną być traktowane jako odrębne elementy i będą działać jako integralna część procesu płatności.



► ZAMIAST PLASTIKU: David Birch zapowiada rozbitcie karty kredytowej na poszczególne produkty.

[FOT. ARC]

**Zatem usługi typu overlay będą najbardziej aktywnym obszarem w dającej się przewidzieć przyszłości?**

Spróbuję to pokazać na przykładzie. Za pięć lat wejdę do sklepu, wybiorę potrzebne rzeczy, wyjdę, a na moim telefonie pojawi się rachunek lub faktura: „Musisz zapłacić 102,50 EUR. Czy to w porządku?”. Autoryzuję transakcję, przykładając palec do czytnika, patrząc w kamerę lub uwierzytelniając się w inny sposób.

Istnieje kilka sposobów przekazania pieniędzy na konto bankowe sprzedawcy. Mogą one być przekazywane w ramach zlecenia obciążeniowego, na przykład – jak w przypadku karty debetowej – poprzez sieci rozliczeń kartowych. Pieniądze zostają pobrane z mojego konta i na pewnym etapie pojawiają się na koncie sprzedawcy.

Alternatywnie płatność może być realizowana bezpośrednio z konta na konto, bez udziału sieci kartowych. Pieniądze mogą również przyjąć postacią cyfrowej waluty banku centralnego [z ang. CBDC, central bank digital currency – red.] i być przesyłane wyłącznie przez internet, niezależnie od tradycyjnych systemów rozliczeniowych banków.

Dla mnie jako klienta istotne jest, że po naciśnięciu przycisku płatność zostaje zrealizowana. Pieniądze opuszczają moje konto bankowe i pojawiają się na koncie bankowym sprzedawcy. Czy obchodzi mnie, czy była to transakcja zlecenia obciążeniowego, przelew między rachunkami czy coś innego? Prawdopodobnie nie.

Wyobraźmy sobie, że mój inteligentny portfel dba o te kwestie, ponieważ posiada pewne informacje. Na przykład jeśli zapłacę płatnową kartą American Express, otrzymam 3 proc. cashbacku, jeśli zrobię przelew z konta na konto, mogę skorzystać ze specjalnej oferty, w której zdobędę podwójne punkty. Jeśli jednak zapłacę za pomocą CBDC, nie dostanę żadnego bonusu.

Możemy sobie wyobrazić, że inteligentny portfel i sprzedawca komunikują się ze sobą, aby wypracować najlepsze rozwiązanie. Jako klient nie jestem w to zaangażowany, to mnie nie interesuje. Chcę, żeby zajęły się tym komputery.

**Przyjrzyjmy się jeszcze fintechom. Czas są ciężkie, pieniądze z funduszy venture capital przestały napływać. Jak to wpłynie na rynek? Czy konsumenci powinni przygotować się na zniknięcie tzw. challenger banków? Czy banki przyspieszą akwizycje? Nigdy nie lubiłem nadanej nowym graczom w sektorze finansowym nazwy „challenger banks”. Nigdy nie byli „challengerami”, bo robili to samo co tradycyjne banki, tylko niszowo. Wydaje się, że era fintechu jako odrębnej kategorii może dobiegać końca. Teraz wchodzimy w erę zintegrowanych finansów opartych na otwartej bankowości. Nowi gracze na rynku finansowym, tacy jak neobanki, wywarli presję na banki tradycyjne, żeby poprawiły swoje produkty i usługi. Dzięki temu aplikacje bankowe stają się coraz lepsze, ale nadal są to te same produkty.**

Nastaly czasy zintegrowanych finansów [z ang. embedded finance – red.] – dodawania usług finansowych do innych produktów i usług. Przykładowo Volkswagen, korzystając z otwartej bankowości, mógłby dodać do samochodów takie usługi jak płatności za autostrady czy spłacanie pożyczek.

Możliwości jest wiele. Grunt, żeby banki dostarczały wydajne API i wsparcie, aby przyciągnąć aktywnych uczestników rynku. Pojawiają się już w tej przestrzeni świetne firmy – pośrednicy, agregatory – które oferują rozwiązania finansowe innym firmom. Przykłady to Tink i Modular.

Reasumując: w najbliższym czasie możemy oczekiwać dynamicznego rozwoju w obszarze zintegrowanych finansów, a tradycyjne podziały między fintechami a bankami mogą się zacierać, gdy różne branże będą korzystać z otwartej bankowości i wbudowanych usług finansowych. © & ©

## David Birch

► Ekspert i doradca w dziedzinie cyfrowych finansów, komentator i konsultant. Jest autorem książek „Identity is the new Money” (2014), „Before Babylon, Beyond Bitcoin” (2017) oraz „The Currency Cold War” (2020).



# Złoty Bankier 2023

## ZAMÓW SZCZEGÓŁOWY RAPORT Z WYNIKAMI BANKÓW

**ZŁOTY BANK – NAJLEPSZA  
WIELOKANAŁOWA JAKOŚĆ OBSŁUGI**

Największe w Polsce badanie jakości obsługi obejmujące 14 banków,  
po raz kolejny z udziałem obecnych i potencjalnych klientów!

**W raporcie znajdziesz analizę jakości obsługi i satysfakcji z korzystania z różnych kanałów kontaktu:**

- » **kontakty bezpośrednie** – rozmowy z pracownikami banków w placówkach własnych
- » **kontakty telefoniczne** – rozmowy z konsultantami na infolinii
- » **kontakty korespondencyjne** – wiadomości wysyłane do banków przez formularz www i rozmowy prowadzone na czacie
- » **kontakty cyfrowe** – ocena udostępnianych przez banki systemów transakcyjnych i aplikacji



Każdy raport zawiera szczegółowy opis całego rynku i najlepiej ocenionych marek. W ramach poszczególnych kanałów kontaktu analizujemy kluczowe obszary wpływające na satysfakcję klientów.

W tym roku po raz pierwszy w naszym badaniu pogłębiamy temat bezpieczeństwa – sprawdzamy, jak pracownicy banków reagują na pytania klientów oraz czy ich odpowiedzi mają walory edukacyjne.

Partner merytoryczny rankingu:

**MINDS  
& ROSES**

Kontakt w sprawie zakupu raportów:

HANNA PIOTROWICZ  
hanna.piotrowicz@mindsandroses.com  
+48 571 226 335

PIOTR PODOLSKI  
piotr.podolski@mindsandroses.com  
+48 662 298 307





**My  
inwestujemy  
w czystą i taną  
energię z małego atomu**



## GIEŁDOWA SPÓŁKA ROKU

## POZYTYWNE PERSPEKTYWY

Nowe spółki nie napływają na warszawski parkiet setkami i to się nie zmieni. O wiele w notowaniach i z powodzeniem pozyskiwały potrzebny im kapitał

# W

ostatniej dekadzie giełda utrzymała liczbę corocznych debiutów na stabilnym poziomie około 15-16 proc. wszystkich debiutów giełdowych w Europie. Z giełdy wycyfuje się co roku 4-5 proc. spółek.

– Spółki wchodzące na giełdę, ale niemające w swoim DNA bycia spółką publiczną, po okresie 7-12 lat obecności na warszawskim parkiecie zaczynają rozważać możliwość wycofania swoich akcji z notowań – informował Marek Dietl, prezes zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie podczas debaty Pulsu Biznesu i EY „Przyszłość rynku kapitałowego w Polsce – jak zahamować wycyfuwanie firm z parkietu i zachęcić nowe spółki do debiutów?”.

– Tworząc nową strategię GPW, doszliśmy do wniosku, że przygotowywanie nowych spółek do debiutu giełdowego przypomina oczekiwanie rodziców na narodzenie dziecka. Przyjście na świat kolejnego potomka jest przyjmowane z radością. Jednak najważniejszą troską rodzicielską jest dbałość o te dzieci, które już są – podkreślił prezes GPW.

Nowa strategia warszawskiej giełdy na lata 2023-2027 przewiduje więc realizację szeregu inicjatyw optymalizacyjnych, które mają na celu nie tylko poprawę efektywności operacyjnej GPW, ale też ułatwienie emitentom giełdowym udziału w obrocie, szerszego wykorzystania przez nich danych i technologii oraz pomoc w tworzeniu nowych modeli biznesowych.

### Regulacje nie straszne

Ponad jedna trzecia polskiego PKB jest wytwarzana w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez kapitał zagraniczny. Charakterystyczną cechą polskiej gospodarki jest to, że duże podmioty należą w niej do mniejszości, a zdecydowaną większość stanowią małe i średnie firmy. Z danych Światowej Federacji Giełd wynika, że od kilkunastu lat dynamicznie rośnie udział wielkich korporacji w tworzeniu światowego PKB.

– Symptomatyczne jest to, że od początku bieżącego stulecia generalna liczba spółek notowanych na światowych giełdach nie wzrosła. Urosła natomiast pozycja i siła największych spółek – wskazał prezes Dietl.

Stalym zjawiskiem są spółki, które nie odnajdują się na giełdzie w dłuższej perspektywie czasowej i wycyfują się z niej motywując to różnymi przyczynami. Często pojawiają się narzekanie na wielość obowiązków raportowych i konieczność utrzymania zgodności z regulacjami, których jest dużo i wciąż przybywa. Procesy te pochłaniają, ich zdaniem, zbyt dużo kosztów i wymagają zaangażowania pokaźnej liczby specjalistów. Zdarza się, że spółki doświadczają kryzysu i w takich okolicznościach uznają konieczność łączenia wymaganych restryktacji z licznymi obowiązkami raportowymi za zbyt trudne warunki.

– Wycyfuwanie spółek z giełdy to wciąż jednostkowe przypadki. Pracujemy z szeregiem spółek, które dostrzegają więcej korzyści z obecności w gronie emitentów niż utrudnień z tym związanych. Wypełnianie obowiązków regulacyjnych i raportowych czyni je bardziej wiarygodnymi w oczach inwestorów, kontrahentów i partnerów w biznesie; ułatwia kontakty i współpracę z bankami oraz innymi instytucjami – podkreślił Jerzy Buzek, partner w dziale audytu EY.

Głównym powodem obecności na giełdzie jest pozyskanie kapitału, bo giełda łączy spółki odnoszące sukcesy w biznesie z inwestorami gotowymi, by się stać ich udziałowcami. Warszawska giełda nie musi mieć tysiąca spółek. Wystarczy około czterystu. Najważniejsze, by były to spółki dobrze rozumiejące sens swojej obecności na parkiecie i miały interesujące strategie rozwoju biznesu oraz dalszej jego ekspansji – zgodzili się uczestnicy debaty.

– Jeśli spółki trafnie kreślą swoje strategie i je realizują dając przy tym zarobić inwestorom to giełda jest w dobrej kondycji, przyciąga inwestorów i rozwija się – przekonywał Paweł Przewięźlikowski, prezes zarządu Ryvu Therapeutics.

– Giełda potrzebuje sukcesów spółek, które do niej należą, ale też pojawiania się na parkiecie nowych firm, reprezentujących nowe branże, nowe rynki. Z kolei najstarsze spółki giełdowe winny świecić przykładem i osiągać coraz więcej przychodów z działalności zagranicznej, podobnie jak ORLEN. Dlaczego PKO BP czy PZU nie mogłyby także osiągać połowy swoich przychodów z działalności zagranicznej? To jest perspektywa dla polskich spółek – zmienić punkt odniesienia i mierzyć swoje sukcesy nie tylko wkładem do krajowego PKB, ale do uniijnego, a nawet światowego PKB – podkreślił Paweł Przewięźlikowski.

### Nowe branże

Giełda była i jest dobrym środowiskiem dla rozwijających się, nowych branż. Obecnie świadczy o tym rosnące zainteresowanie inwestorów biotechnologiami i fotoniką.

– Obie branże przypominają nowo narodzone dzieci, które na razie wymagają ochrony i wsparcia, ale budzą oczekiwania związane z rozwojem i przyszłymi sukcesami. Ich obecność na giełdzie, spełnianie obowiązków regulacyjnych i raportowych to potwierdza. W tym kontekście rolę giełdy jest budzenie zainteresowania nimi wśród inwestorów krajowych, ale też zagranicznych – ocenił Adam Piotrowski, prezes zarządu Vigo Photonics.

– Rozwojowe projekty biznesowe, które rodzą się w kraju powinny zamieniać się w projekty ekspansyjne, które stopniowo zwiększają swój zasięg i obecność na rynkach zagranicznych – zaznaczył.

Obecnie łączna kapitalizacja spółek biotechnologicznych notowanych na warszawskiej giełdzie jest większa niż łączna kapitalizacja spółek z branży gier komputerowych w 2016 r.,

## 15-16

proc. ▶ Taki odsetek wszystkich debiutów giełdowych w Europie ma miejsce na GPW...

## 4-5

proc. ▶ ...a tyle spółek wycyfuje się co roku z warszawskiej giełdy.

# “



▶ Adam Piotrowski  
prezes zarządu Vigo Photonics

Uzgardnianie działań z regulacjami raportowanie, transparentność nie są złem koniecznym – umożliwiają widzenie biznesu takim, jakim on jest, a nie na modłę czyichś życzeń „widzi mi się”.

# ”

z okresu, w którym cieszyły się one największym zainteresowaniem jako najbardziej wówczas perspektywiczne. Świadczy to o rosnącej koniunkturze w branżach biotechnologicznej i fotonicznej, które zaczynają przyciągać do siebie i – pośrednio na giełdę – kapitał inwestycyjny.

Pozyskanie kapitału, rozwijanie biznesu, kreowanie wartości dla inwestorów to niewzruszone fundamenty giełdy. Benefits System zajmuje się oferowaniem szeroko rozumianemu konsumentowi usług z zakresu sportu i zdrowia. Od lat buduje kompleksowy system korzyści dla społeczeństwa i biznesu, a zarazem rozwija społeczną świadomość w obszarze wpływu regulacji aktywności fizycznej na zdrowie i samopoczucie.

– Nasz biznes rośnie i to sprawia, że myślimy o wydotowaniu się z koszyka małych i średnich spółek, by dołączyć do dużych przedsiębiorstw, które poszerzają swój zasięg działania o rynki zagraniczne – przyznał Bartosz Józefiak, członek zarządu Benefit Systems.

– Trudność pozyskania zaangażowanego kapitału zachodnich inwestorów polega na tym, że badając oferty zwracają oni priorytetowo uwagę na płynność akcji. Nasza giełda i większość notowanych na niej spółek nie należą do mistrzów płynności walorów – dodał.

### ESG i kary

Obecnie każda spółka chce raportować o ESG i mówić o ESG, bo to jest tendencja dominująca i kto z nią nie współgra przesuwa się na margines. Trudno nie być zwolennikiem tego, by przedsiębiorstwa były odpowiedzialne społecznie. Jednak czasami w raportowaniu ESG dochodzi do wynaturzeń.

– Jeden z brokerów zażądał od nas raportu ESG, choć nie mieliśmy obowiązku sporządzania go. Uświadomił nam, że bez tego raportu będzie zmuszony podnieść w swoim raporcie analitycznym koszt pozyskiwanego przez nas kapitału o 1,5 proc. To z kolei spowodowałoby, że wycena naszej spółki spadłaby o około 10 proc. – opowiadał prezes Ryvu Therapeutics.

– Można ten przypadek uznać za uderzenie małej spółki obuchem w głowę i motywowanie tego czynu obowiązkiem regulacyjnym, choć ten został pomyślany głównie dla dużych przedsiębiorstw – dodał Paweł Przewięźlikowski.

Ogół regulacji wymaga od spółek pożądaných zachowań i dlatego są one takie same dla spółek zatrudniających tysiące pracowników, jak i dla spółek z kadrą liczącą kilkadziesiąt osób. Rodzi to jednak spore wyzwania dla mniejszych spółek, zwłaszcza gdy proporcje między czasem przeznaczonym na rozwijanie biznesu i czasem na zapewnienie spółce tzw. compliance ulega zaburzeniu i negatywnie rzutuje na biznes.

– W ostatnich latach poziom kar za niedostosowanie się spółek do wymagań regulacyjnych zaczyna ocierać się o absurd. Ustawianie kar na niebotycznych poziomach może stać się pokusą do eliminowania w białych rękawiczkach mniejszych spółek, dla których kara będzie oznaczać konieczność likwidacji – zauważył Bartosz Józefiak.

Pewien główny akcjonariusz spółki giełdowej stwierdził, że nie widzi możliwości kształtowania ESG przy obecnym kształcie wymogów w tym zakresie. Niedługo po tym przekonał się, że jednak warto raportować. Zmienił zdanie w obliczu fiaska, jakie groziło spółce, gdy ubiegała się o pozyskanie kapitału, ale bez legitymowania się raportem ESG.

– Warto raportować ESG. Obecnie wysiłki zmierzają do tego, by to raportowanie zautomatyzować. Poszukiwane są metody automatycznego analizowania dokumentów, zacierania danych z różnych źródeł i agregowania danych niezbędnych do tworzenia raportów – zachęcał Marek Dietl.

Akcentowanie kar i nieuchronności ich wymierzenia działa odstrasza i od spółki wstępuje zainteresowane wejściem na giełdę. Uczestnicy debaty zgodzili się, że wskazywanie na kary powinno się łączyć z podkreśleniem, że priorytetem jest dawanie spółce możliwości, by skorygowała swe działania. W przeciwnym przypadku widmo kar może zniechęcać wiele obiecujących biznesów do wejścia na giełdę.



# DLA RYNKU KAPITAŁOWEGO

ważniejsze jest to, by spółki giełdowe były zadowolone ze swojej obecności

“



► **Jerzy Buzek**  
partner w dziale audytu, EY

Pracujemy z szeregiem spółek, które dostrzegają więcej korzyści z obecności w gronie emitentów niż utrudnień z tym związanych. Wypełnianie obowiązków regulacyjnych i raportowych czyni je bardziej wiarygodnymi w oczach inwestorów, kontrahentów i partnerów.

”

PARTNEREM  
STRATEGICZNYM  
DEBATY JEST



“



► **Marek Dieltl**  
prezes zarządu GPW

Koalicja kilkunastu giełd regionu Trójmorza i Grecji, liczbowo połowa giełdowego rynku Unii, wnioskuje do Brukseli wprowadzenie proporcjonalności do unijnych regulacji giełdowych. Na razie bez skutku.

”

– Nadmiar regulacji i zbytnie sformalizowanie jest szkodliwe. Wielu audytorów wycofuje się ze swojej profesji, gdyż mają do czynienia ze zbyt restrykcyjnym brzmieniem niektórych regulacji i z nakładaniem na nich dużej, nadmiernej odpowiedzialności – stwierdził Jerzy Buzek z EY.

– Biznes buduje się na wzajemnym zrozumieniu i zaufaniu. Również audytor tego potrzebuje. Dlatego biegli rewidenci wycofują się z profesji, ich liczba spada, m.in. w związku z dużą presją regulacyjną, która ich paraliżuje i nie daje pewności wykonania dobrze swojej pracy – podkreślił.

## Proporcjonalność giełd

Specyfiką gospodarek w Polsce i innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej jest to, że są zdominowane przez małe i średnie firmy. Pod tym względem różnią się od zachodnich gospodarek, w których zdecydowanie przeważają duże korporacje.

– Kiedyś galę rodzimego konkursu „SME Awards” uświetnił swoją

obecnością przedstawiciel Komisji Europejskiej. Przy tej okazji zastanawiał się jak to zrobić, by w krajach unijnych funkcjonowały giełdy dla małych i średnich firm, tak jak z powodzeniem funkcjonują w Polsce (New Connect) i w Skandynawii (Nordic SME). Niedługo potem warszawską giełdę odwiedzili unijni eksperci, by rozmawiać o możliwości wprowadzenia proporcjonalnych regulacji giełdowych w UE. Byli przekonani, że warto zmniejszyć obowiązki raportowe dla małych i średnich firm. Jak dotąd nic z tego nie wynikło – opowiadał prezes GPW.

Uczestnicy debaty zgadzali się, że najedzony głodnego nie zrozumie – kto obraca się w sferze zachodnich spółek notujących przychody w miliardach euro temu ciężko zrozumieć, że kara 5 mln EUR jest nieproporcjonalnie duża, zwłaszcza dla wielu polskich spółek z NewConnect, dla których oznacza wyrok śmierci. Powstała koalicja kilkunastu giełd regionu Trójmorza i Grecji, która wnioskuje do Brukseli o wprowa-

dzenie proporcjonalności do unijnych regulacji giełdowych. Na razie bez skutku, bo pod względem kapitalizacji stanowią one jedynie 10 proc. całości unijnych spółek giełdowych.

– Podczas jednego ze spotkań reprezentantów europejskich giełd przedstawiciel dużego, zachodnioeuropejskiego rynku w przypływie szczerości przyznał, że nie interesuje się giełdami w Europie Środkowo-Wschodniej. Przecież i tak przyjdziemy do niego, gdy będziemy umierać z głodu. Takie jest nastawienie zachodnich elit gospodarczych do naszego regionu – konstatował prezes GPW.

Fundusze emerytalne znacząco przyczyniły się do rozwoju warszawskiej giełdy. Wciąż są jednym z najważniejszych inwestorów instytucjonalnych, dostarczając emitentom stabilnego, krajowego kapitału. Udział OFE w kapitalizacji wszystkich spółek notowanych na GPW przekroczył 11,3 proc.

– Siłą napędową spółek giełdowych jest stopniowo zwiększająca się ekspansja na rynki zagraniczne. Pandemia,

a teraz wojna, uświadamiają wszystkim pułapki globalizmu. Skutkiem jest powrót europejskich inwestorów na rynki lokalne i wzmożenie starań o poprawę ich kondycji. Jest to tendencja korzystna dla Polski – stwierdził Adam Piotrowski.

– Na uwagę zasługuje siła polskiego rynku pracy, która wspierała gospodarkę w dobie pandemii i wojny w Ukrainie – wskazywał Bartosz Józefiak.

– Ogromną szansą Polski jest odegranie roli hubu kapitałowego koordynującego odbudowę Ukrainy po wojnie. Największe polskie spółki – banki, ubezpieczyciele, firmy energetyczne i telekomunikacyjne – nie mogą jej przegapić – ocenił Paweł Przewiężlikowski.

– Kapitał jest obecnie droższy niż jeszcze parę lat temu, co powoduje odwrót inwestorów od „gry w czarne Piotrusia” i powrót do zdrowych praktyk. To także sprzyja polskiemu rynkowi kapitałowemu – podsumował Marek Dieltl, prezes GPW.

“



► **Paweł Przewiężlikowski**  
prezes zarządu Ryvu Therapeutics

Spółkom warszawskiego parkietu potrzebna jest zmiana punktu odniesienia – mierzenie swoich sukcesów nie tylko wkładem do polskiego PKB, ale i wkładem do unijnego PKB, a dalej także światowego.

”

“



► **Bartosz Józefiak**  
członek zarządu Benefit Systems

Zwracamy spółkom uwagę na to, że akcje są swojego rodzaju walutą, przy pomocy której mogą one motywować swoich pracowników, ale też przyskiwać z rynku talenty i najlepszych menedżerów.

”



## Wejście firmy na rynek zagraniczny: od czego zacząć

Przedsiębiorcy muszą sprawdzić swoją gotowość do ekspansji, dokonać analizy rynku i stworzyć na jej podstawie strategię biznesową. Im lepiej firma się do tego przygotowuje, na tym mniejsze ryzyko się naraża

Rośnie liczba przedsiębiorców decydujących się na ekspansję zagraniczną. To dobry sposób na dotarcie do szerszej grupy docelowej i wzrost marki w obliczu kurczenia się rynku krajowego.

– Właściciele i pracownicy decydujący się na ekspansję zagraniczną muszą być gotowi do działań na innych rynkach. Powinni mieć głowy otwarte na inne kultury, zwyczaje i zachowania konsumentów. Muszą być również gotowi na krytykę i wyciąganie z niej lekcji do rozwoju własnego biznesu – mówi Radosław Studnicki, dyrektor operacyjny w firmie Vasco Electronics.

### Zdolność do podboju

Pierwszym krokiem do ekspansji zagranicznej firmy jest sprawdzenie gotowości eksportowej. Przedsiębiorcy muszą ocenić zgodność celów i misji firmy z planowanym wejściem na obce rynki. Według Viktora Stefana, zastępcy dyrektora departamentu eksportu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH), konieczne jest określenie bieżącej sytuacji marki w kraju oraz sprawdzenie, ile pieniędzy może przeznaczyć na ekspansję zagraniczną. Równie ważna jest ocena umiejętności wykorzystania dostępnych możliwości, jakie daje rynek, i reagowania na zmiany na nim. Firma powinna również określić potencjał swoich towarów lub usług oraz sprawdzić warunki techniczne ich eksportu.

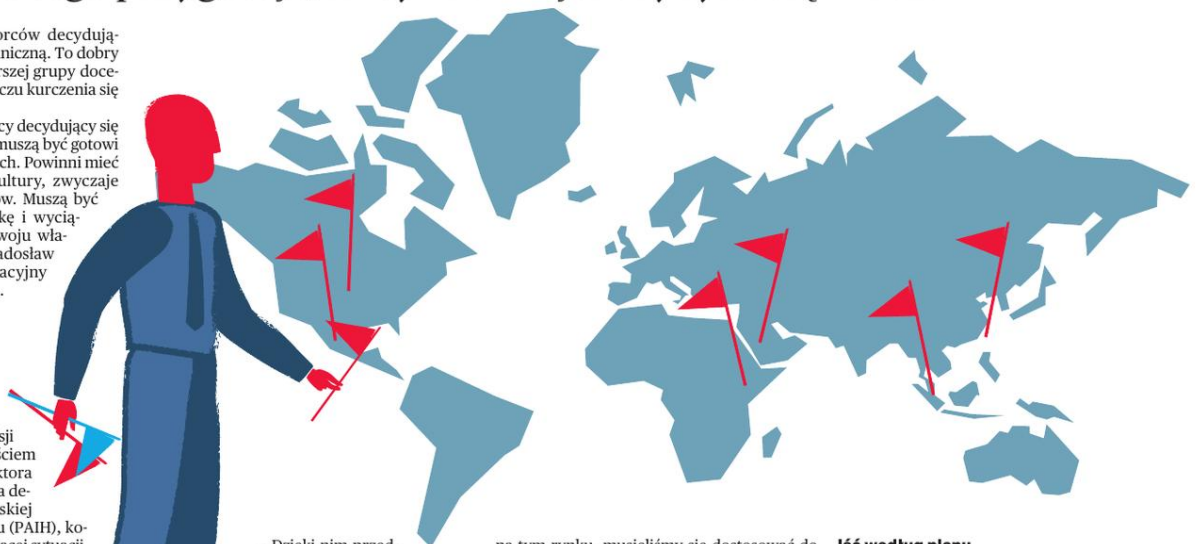
– Ważna jest ocena i analiza przedsiębiorstwa między innymi pod kątem możliwości produkcyjnych, organizacyjnych i kadrowych, np. czy istnieje w firmie dział eksportu, czy pracownik zajmujący się eksportem zna język kraju, do którego zamierzamy eksportować itp. – dodaje Viktor Stefan.

W interesie firmy gotowej na ekspansję zagraniczną jest znalezienie odpowiedniego rynku zbytu, na którym znajdzie potencjalnych nowych odbiorców.

– Przedsiębiorca musi się zastanowić, czy konsumenci na nim potrzebują jego produktu i jakie są ich możliwości nabywcze. Trzeba też dobrze przygotować produkt do rynku docelowego, aby spełniał tamtejsze normy prawne i posiadał wszystko to, czego tamtejsi klienci oczekują – mówi Radosław Studnicki.

### Analizy i badania

Przedsiębiorca planujący ekspansję musi dokładnie zbadać potencjalny rynek zbytu. To, jak podkreśla Viktor Stefan, wymaga przeprowadzenia wielu analiz.



– Dzięki nim przedsiębiorca będzie mógł lepiej zrozumieć rynek, jego trendy, preferencje klientów, a także konkurencję. Analizy pozwolą na dokładne określenie ryzyka i możliwości związanych z takim przedsięwzięciem – podkreśla zastępca dyrektora departamentu eksportu PAIH.

Takie badania powinny być przeprowadzane przed wejściem na każdy zagraniczny rynek – również wtedy, gdy planowane działania dotyczą ekspansji na sąsiednie państwa.

– Przykładowo region Europy Środkowo-Wschodniej jest do siebie bardzo zbliżony kulturowo, ale jednak każdy z rynków jest inny. Dlatego planując ekspansję, nie można zapomnieć o dogłębnej analizie każdego z nich oraz jego otoczenia. Należy zwrócić uwagę na lokalne preferencje i potrzeby klienta, jak również na zakorzenione już nawyki. Przykładem z naszego podwórka są upodobania dotyczące złota. W Polsce częściej kupuje się żółte złoto, a w Czechach białe. Takich różnic jest wbrew pozorom bardzo dużo i wszystkie należy wziąć pod uwagę – mówi Tomasz Osman, prezes polskiej marki jubilerskiej Savicki, dostępnej w ośmiu krajach Europy.

Każdy rynek rządzi się swoimi prawami, dlatego firma musi być elastyczna i otwarta na zmiany.

– Przykładowo w Niemczech klienci mają dużo wyższe wymagania niż w Polsce, zwłaszcza gdy chodzi o obsługę klienta. Chcąc działać

na tym rynku, musieliśmy się dostosować do jego reguł – informuje Radosław Studnicki.

Ekspansja zagraniczna musi być poprzedzona analizą makroekonomiczną, która pozwala określić trendy i czynniki wpływające na rynek, np. demograficzne, ekonomiczne i kulturowe. Badania powinny obejmować również sytuację polityczną i przepisy prawa, które mogą być utrudnieniem dla przedsiębiorców chcących wejść ze sprzedażą do danego państwa. Analiza musi dotyczyć także trendów technologicznych i ekonomicznych.

– Firma powinna ponadto zbadać rynek pod kątem wielkości, dynamiki wzrostu, struktury oraz obecnych i przyszłych trendów. Trzeba zwrócić uwagę na specyfikę rynku, w tym na zachowania konsumentów, modele dystrybucji czy sieć konkurencji – zwraca uwagę Viktor Stefan.

Dodaje, że analiza działających na rynku konkurentów powinna obejmować identyfikację ich mocnych i słabych stron oraz wykorzystywane przez nich strategie marketingowe i sprzedażowe. Pozwoli to ocenić, które ze stosowanych praktyk są na danym rynku skuteczne.

Przedsiębiorcy nie powinni zapominać także o analizie klientów z danego obszaru.

– Przeprowadzenie badań dotyczących potrzeb i preferencji konsumentów pozwoli lepiej zrozumieć, jakie produkty czy usługi są najbardziej pożądane. Warto zwrócić uwagę również na specyfikę kulturową klientów. To wszystko może wpłynąć na strategię marketingową przedsiębiorstwa – mówi zastępca dyrektora departamentu eksportu PAIH.

### Isk według planu

Koszty analizy rynku są zróżnicowane. Zależą od celów biznesowych oraz obserwowanego rynku. Na ich cenę wpływa również zakres informacji, jaki obejmuje analiza, a także obszar geograficzny, który poddany jest badaniu. Ostateczny koszt uzależniony jest także od grup docelowych.

– Zdecydowanie łatwiej jest przebadать klientów indywidualnych niż biznesowych. Wśród tych ostatnich łatwiej, a przez to taniej można dotrzeć do specjalistów niż menedżerów. Znacznie większą trudność sprawia też dotarcie do klientów na rynkach niszowych. Łatwość dotarcia do badanych przekłada się z kolei na koszty, co wpływa na cenę analizy rynku – wyjaśnia Viktor Stefan.

Wraz z podjęciem decyzji o ekspansji zagranicznej pojawia się pytanie o strategię wejścia. Wybór właściwej opcji wpływa na koszt zdobycia nowych rynków, ewentualne zyski, ryzyko i szanse powodzenia. Dzięki optymalnej strategii firmy mogą zminimalizować ryzyko porażki. Ważne, aby działać według planu – i niczego nie przyspieszać.

– Będąc dobrze przygotowany i mając rozpisane scenariusze, przedsiębiorca jest w stanie szybko reagować i podchodzić do wielu kwestii elastycznie, co jest niezwykle istotne. Na pewno nie warto narzucać bardzo szybkiego tempa, a wręcz przeciwnie – iść cały czas zgodnie z planem i skalować się stopniowo – mówi Tomasz Osman. © P

Justyna Klupa

[j.klupa@pb.pl](mailto:j.klupa@pb.pl) ☎ 22-333-99-99



## SZKOLENIE

## Jakie są warunki i skutki korzystania z ulg

Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) organizuje warsztaty w formule online pt. „Osoby prowadzące działalność gospodarczą – warunki, uprawnienia i skutki skorzystania z ulgi na start, składek preferencyjnych oraz małego ZUS plus”. Szkolenie rozpocznie się 5 czerwca o godz. 9, a skierowane jest do przedsiębiorców prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. Dzięki warsztatom uczestnicy dowiedzą się, jakie warunki należy spełnić, aby móc zastosować ulgi przewidziane przez ZUS. W trakcie szkolenia ekspert wyjaśni, kto jest uprawniony do skorzystania z obniżonej składki na ubezpieczenie społeczne i jakie są skutki takiego rozwiązania. Zapisy przyjmowane są do 4 czerwca do godz. 10. Więcej informacji: [www.zus.pl](http://www.zus.pl). [JAK]

PulsFirmy

zdrowybiznes.pb.pl ZDROWY BIZNES

## Technologia, która usprawnia zakupy

Olsztyński start-up ZeroQs rozwija się dzięki funduszom kapitałowemu. Już niedługo jego mobilne kasy samoobsługowe będą dostępne poza Polską.

Jarosław Kaczmarczyk, współzałożyciel firmy ZeroQs, mówi, że dostępne w sektorze sprzedaży detalicznej mobilne kasy samoobsługowe wydają mu się już trochę archaiczne.

– Nie przystają do rozwoju technologii, jaki mamy teraz. Klienci nadal stoją w sklepach w kolejkach. Robienie zakupów wciąż jest dla nich uciążliwym procesem. Nie brakuje błędów w mobilnych kasach samoobsługowych, w tym dotyczących choćby skanerów kodów kreskowych. Chcieliśmy, aby konsumenci mogli robić zakupy w placówkach handlowych szybko i wygodnie. Dlatego unowocześniliśmy rozwiązania, które już istnieją na rynku. I tak powstała technologia, którą obecnie wdrażamy – mówi z dumą Jarosław Kaczmarczyk.

Założony kilka lat temu olsztyński start-up produkuje mobilne kasy samoobsługowe dla branży sprzedaży detalicznej. Jego technologia jest objęta ochroną patentową m.in. w Stanach Zjednoczonych, Azji i w Europie. W Polsce ma pierwsze wdrożenia komercyjne w sklepach Spolem w Bochni i w Kielcach i prowadzi rozmowy z przedstawicie-

łami największych sieci handlowych.

### Pomoc z Bridge Alfa

Jarosław Kaczmarczyk przyznaje, że ochrona patentowa przedsięwzięcia słono kosztuje. Dlatego spółka potrzebowała finansowania zewnętrznego, nie mogła bazować tylko na kapitale własnym.

– Kiedy nasz start-up był na wczesnym etapie rozwoju, mieliśmy tylko prototypy rozwiązań. Chętnie skorzystaliśmy z pieniędzy unijnych w ramach funduszy Bridge Alfa. Jeden z nich zainwestował w nasz projekt milion złotych. Przenaczyliśmy te pieniądze na prace B+R i ochronę patentową. Dzięki temu mogliśmy stworzyć gotowe rozwiązanie do komercyjnego wdrożenia i zabezpieczyć własność intelektualną dotyczącą opracowanej przez nas technologii. Bez tego finansowego wsparcia mielibyśmy pod górkę – podkreśla Jarosław Kaczmarczyk.

W tym roku olsztyńskim start-upem zainteresowali się przedstawiciele funduszu Freya Capital. Jan Grochowicz, partner współzarządzający we Freya Capital, przyznaje, że fundusz chętnie inwestuje w spółki znajdujące się na wczesnym etapie rozwoju i tworzące nowocześnie technologie.

– Rozwiązanie ZeroQs ma potencjał na międzynarodowych rynkach. Zapotrzebowanie na tę technologię wykazują zarówno komercyjni gracze, czyli przedstawiciele sieci handlowych, jaki i konsumenci.

Do tej pory klient – jeśli chodzi o procesy zakupowe w branży sprzedaży detalicznej – był zagadką. Spółka ZeroQs działa zarówno na rynku automatyzacji wspomnianych procesów, jaki i gromadzenia oraz analizy danych. Dlatego ma potencjał, aby osiągnąć międzynarodowy sukces rynkowy – ocenia Jan Grochowicz.

### Bezpieczeństwo sprzedaży

Tomasz Bruliński, dyrektor ds. technologii w ZeroQs, wyjaśnia, że funkcjonalność mobilnych kas samoobsługowych spółki jest podobna do tych klasycznych. Tłumaczy, że są one wyposażone w skaner kodów kreskowych, ekran dotykowy i odpowiednią aplikację. Bezpieczeństwo sprzedaży produktów zapewnia system wagowy i wizyjny, który monitoruje cały proces zakupowy, wykrywa błędy i próby oszustw. Klient finalizuje zakupy na stanowisku płatniczym za pomocą karty, gotówki lub przeznaczonej do tego aplikacji mobilnej.

Sesofostwo spółki marzy się, aby była ona potentatem w produkcji samoobsługowych rozwiązań dla sieci handlowych.

– Rozmawiamy z przedstawicielami największych sieci chcących wdrożyć technologie dotyczące mobilnych kas samoobsługowych. Wspomniane sieci są obecne również na rynkach międzynarodowych. Już niedługo klienci będą mogli skorzystać z naszych inteligentnych rozwiązań również w sklepach poza Polską – obiecuje Jarosław Kaczmarczyk. [DZ] @

## Cyfryzacja firm w Polsce: wciąż wiele do zrobienia

Aż 29 proc. ankietowanych przedsiębiorstw nie przeznacza nawet złotówki na transformację cyfrową, a 80 proc. nie ma żadnego dokumentu określającego strategię w tej dziedzinie.

Jakie plany dotyczące cyfryzacji swojego biznesu mają polscy przedsiębiorcy? Zdecydowana ich większość zamierza pozostawić na obecnym poziomie wydatki (78 proc.), jak i liczbę pracowników (92 proc.) potrzebnych do realizacji zadań związanych z digitalizacją. Co zaskakujące, 29 proc. ankietowanych firm nie przeznacza na ten cel żadnych wydatków (o 18 p.p. więcej niż w poprzedniej edycji badania), a 71 proc. (wzrost o 17 p.p.) nie oddelegowuje podwładnych do zadań z nią związanych. Takie są wyniki tegorocznego badania Monitor Transformacji Cyfrowej Biznesu, przeprowadzonego przez KPMG w partnerstwie z Microsoftem.

Wprowadzić poziom digitalizacji w polskich firmach wzrasta, ale przebiega ona znacznie wolniej niż w większości krajów Unii Europejskiej. Z rankingu DESI (Digital Economy and Society Index) wynika, że pod tym względem nasz kraj wyprzedza tylko Grecję, Bułgarię i Rumunię.

Wskaźnik główny Monitora Transformacji Cyfrowej Biznesu dla firm prowadzących działalność w Polsce wyniósł w 2023 r. 4,4 pkt w 10-stopniowej skali. W porównaniu z ubiegłorocznym wynikiem oznacza to spadek o 0,4 pkt. Mniej firm niż w 2022 r. zamierza zwiększać inwestycje i zatrudnienie w dziedzinie transformacji cyfrowej. Zmalała również ocena potencjału firm do procesu digitalizacji – obecnie wynosi 5,2 pkt (spadek o 0,3 pkt). Przyczyną tego są obawy przedsiębiorców dotyczące gotowości pracowników na nadchodzącą transformację. – Co zastanawiające, firmy małe i średnie w tym roku wypadły lepiej niż duże. Mniejsze firmy przykładają większą wagę do strategii cyfryzacji, lepiej realizują jej potencjał

oraz skuteczniej implementują technologie cyfrowe. To bardzo zastanawiające i zadaje kłopoty zastanawiające i zadaje kłopoty często lansowanej tezie, że na transformację cyfrową stać tylko największe firmy. Można zaryzykować stwierdzenie, że mali i średni przedsiębiorcy są w chwili obecnej bardziej świadomi znaczenia technologii cyfrowych i są gotowi do bardziej zdecydowanych działań, mimo niesprzyjającego otoczenia makroekonomicznego i zawirowań geopolitycznych – mówi dr Grzegorz W. Cimochoński, partner i szef działu doradztwa biznesowego w KPMG w Polsce.

Gdy porównamy wskaźniki w poszczególnych sektorach, pozytywnie wyróżniają się: finansowy, TMT (technologia, media i komunikacja) oraz life sciences. Tylko te branże osiągnęły wyniki powyżej 5 w skali ocen 1-10. Najsłabiej natomiast wypadły branże motoryzacyjna, transportowa oraz dóbr konsumpcyjnych.

Prawie 80 proc. firm nie ma żadnego formalnego dokumentu określającego strategię transformacji cyfrowej. [SACH] @

## Duży popyt na dotacje z ZUS

Wartość wniosków złożonych w konkursie z dofinansowaniem dla firm na BHP ponadpięciokrotnie przewyższyła planowany budżet.

Z informacji Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) wynika, że 5155 przedsiębiorców bierze udział w konkursie, którego celem jest poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy (BHP) w ich firmach. Złożyli oni wnioski o dofinansowanie na łączną kwotę ponad 542 mln zł. Tymczasem w puli konkursu jest 100 mln zł.

### Lawina wniosków

Prof. Gertruda Uścińska, prezes ZUS, podkreśla, że w tegorocznym konkursie startowało o 30 proc. przedsiębiorców więcej niż rok wcześniej.

– Złożyli oni najwięcej wniosków w historii naszych konkursów dotyczących dofinansowania działań płatników składek na poprawę bezpieczeństwa i higieny pracy – zaznacza prezes ZUS.

Wspomniane wnioski dotyczą m.in. takich branż jak przetwórstwo przemysłowe, budownictwo, opieka zdrowotna i o pomoc społeczną.

Wśród uczestników konkursu najwięcej jest mikroprzedsiębiorstw (2034 firmy), natomiast najmniej – dużych spółek (365). Dotacje ZUS cieszyły się największym zainteresowaniem wśród przedstawicieli biznesu z województw: wielkopolskiego (660 zgłoszeń), mazowieckiego (618) i śląskiego (609). Natomiast najmniej wniosków złożyli przedsiębiorcy z województw: lubuskiego (111 wniosków), warmińsko-mazurskiego (139) i opolskiego (146).

### Maksymalna dotacja

W ramach konkursu każdy płatnik składek może zdobyć dofinansowanie nawet do 80 proc. wartości projektu, czyli maksymalnie 300 tys. zł. Z kolei minimalne wsparcie finansowe wynosi 10 tys. zł.

Przedstawiciele ZUS wybiorą projekty, które mają poprawić bezpieczeństwo pracy w firmach, zmniejszyć zagrożenie wypadkami przy pracy lub chorobami zawodowymi i zredukować niekorzystne oddziaływanie szkodliwych czynników w pracy. Przedsięwzięcia mogą dotyczyć m.in. zakupu maszyn, urządzeń i sprzętu chroniącego przed hałasem, drganiem mechanicznymi i promieniowaniem elektromagnetycznym. W grę wchodzi też nabycie urządzeń służących poprawie bezpieczeństwa pracy na wysokości. [DZ] @

OGŁOSZENIE

46687

## OBWIESZCZENIE WOJEWODY MAZOWIECKIEGO

Zgodnie z art. 12 ust. 1 ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r., poz. 924) – dalej specustawy, niniejszym zawiadamiam się, że w dniu 12 maja 2023 r. Wojewoda Mazowiecki wydał decyzję Nr 76/SPEC/2023 o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycji w zakresie terminalu dla:

**inwestor:** Operator Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM S.A.  
ul. Mszczonowska 4, 02-337 Warszawa

**inwestycja:** Budowa stacji gazowej wysokiego ciśnienia MOP 5,5 MPa o przepustowości QD=3150 Nm<sup>3</sup>/h, wraz z infrastrukturą towarzyszącą realizowana w ramach zadania pn.: „Przylączenie do sieci przesyłowej sieci dystrybucyjnej PSG Sp. z o.o. w miejscowości Sochocin”

### Adres zamierzenia inwestycyjnego:

numery działek przeznaczonych do przejęcia pod inwestycje i przechodzących na rzecz Skarbu Państwa zgodnie z art. 20 ust. 3 i 6 specustawy:

**województwo mazowieckie, powiat płoński, gmina Sochocin, jedn. ew. nr 142011\_4: obręb 0023 Sochocin;** dz. ew. nr 319/2

Wydana w sprawie decyzja, zgodnie z art. 34 ust. 1 ustawy posiada rygor natychmiastowej wykonalności.

Z treścią decyzji oraz z aktami sprawy można się zapoznać w Wydziale Infrastruktury Mazowieckiego Urzędu Wojewódzkiego w Warszawie, Pl. Bankowy 3/5, 00-950 Warszawa.

Informacje w sprawie można uzyskać pod numerem telefonu (22) 695 66 48, godz. obsługi telefonicznej obowiązującej w pon. 13.00-16.00 oraz czw. 8.00-12.00.

Strona chcąc zapoznać się z aktami postępowania, może tego dokonać na pl. Bankowym 3/5, Warszawa pok. 14 w poniedziałek w godz. 13.00 – 16.00 lub w czwartek w godz. 8.00 – 12.00 **po wcześniejszym umówieniu się telefonicznym pod nr 22 695-62-19. Osoby nieumówione nie będą obsługiwane.**

Od przedmiotowej decyzji przysługuje stronie odwołanie do Ministra Rozwoju i Technologii w Warszawie, za pośrednictwem Wojewody Mazowieckiego.

Odwołanie od decyzji, wnosi się w terminie w terminie 14 dni od dnia, w którym zawiadomienie o ich wydaniu w drodze obwieszczenia uważa się za dokonane – art. 34 ust. 2 specustawy.

Zawiadomienie, zgodnie z art. 12 ust. 2a specustawy uważa się za dokonane po upływie 14 dni od dnia, w którym nastąpiło obwieszczenie w urzędzie wojewódzkim.

Data publicznego obwieszczenia: **30 maja 2023 r.**  
WI-1.747.3.3.2023.DW



# Puls Inwestora

Wspieramy inwestorów także na [pb.pl/puls-inwestora](http://pb.pl/puls-inwestora)

## Giełda na inflacyjnym gazie

Kursy giełdowe i wyniki spółek powinny rosnąć razem z inflacją. Tego w zeszłym roku zabrakło i teraz to nadrabiamy – uważa

**Jarosław Niedzielewski**, dyrektor departamentu inwestycji Investors TFI



Marek Muszyński

m.muszynski@pb.pl ☎ 22-333-99-99

Choć WIG20 przebywał na poziomie przekraczającym 2000 pkt tylko dwa dni, to brak zdecydowania byków i cofnięcie nie przeszkadza trendu wzrostowego.

– Nie widać powodów do zatrzymania pędzącego pociągu, poza ewentualnym odwróceniem wzrostowych tendencji na Wall Street. Z pomocą przyszły nam giełdy zarówno w Europie, jak i USA, które zaczęły się wybijac z dwumiesięcznej konsolidacji. Zwyciężył w Nowym Jorku wspiera przede wszystkim trend związany ze sztuczną inteligencją, ale generalnie nastroje się poprawiły, a inwestorzy zapomnieli o ubiegłorocznej traumie – mówi Jarosław Niedzielewski.

Nowe szczyty kilka dni wcześniej osiągnął niemiecki DAX, bijąc rekord z 2021 r., w kwietniu rekordy odnotowała giełda w Paryżu, a w lutym – brytyjski FTSE 100.

– Ostatnie sesje nieco zmaczyły ten sielski krajobraz, ale na razie można je traktować jako korektę trendu wzrostowego, który ma szansę być kontynuowany w kolejnych tygodniach – prognozuje Jarosław Niedzielewski.

### Potencjał na 2200 pkt

Jego zdaniem indeks rodzimych blue chipów ma jeszcze potencjał na 10-procentowy wzrost.

– Jeżeli S&P500 ostatecznie pokona opór na poziomie 4200 pkt, to ma szansę wejść 5 proc. wyżej na 4400 pkt. WIG20 mógłby przebić te dokonania, rosnąc do poziomu 2200 pkt. Do tej pory indeks blue chipów przebił się nie tylko przez 2000 pkt (choć tylko na chwilę), ale też przez szczyt ze stycznia tego roku – mówi Jarosław Niedzielewski.

Ostatnie zwycięży w Polsce wspierał złoty, umacniający się od kwietnia, ale w połowie maja wyraźny trend został przystopowany. – Silne umocnienie naszej waluty bez wyraźnych przyczyn sugeruje napływ kapitału z zagranicy, który zazwyczaj lokuje się w największych spółkach. W ten sposób WIG20 zaczął ścigać sWIG80, który bez żadnych przystanków kroczy ku nowym rekordom – mówi Jarosław Niedzielewski.

Indeks małych spółek urosł w tym roku o 22 proc. – do rekordu z 2021 r. brakując o około 500 pkt.

### Czas premii inflacyjnej

Rok 2022 był rokiem inflacji – w styczniu ceny urosły o 9,4 proc., a od października ten wzrost przyspieszył do 17,9 proc. W tym samym czasie WIG20 liczony w dolarze był najsłabszym indeksem na świecie i zszedł poniżej 1400 pkt.

– Gdyby w minionym roku nie wybuchła wojna w Ukrainie, warszawska giełda pewnie zachowywałaby się lepiej niż nowojorska, która traciła po wcześniejszej hos-

se na spółkach technologicznych – mówi Jarosław Niedzielewski.

Tymczasem spółki z WIG20 w 2022 r. osiągnęły 80-procentowy wzrost zysków w porównaniu z latami przed pandemią.

– Patrząc na wyniki spółek, było nam zdecydowanie bliżej do tego, co się działo w Turcji, która zachowywała się bardzo dobrze w lokalnej walucie bez ryzyka wojennego, ale za to z premią inflacyjną. Bardzo wysoka inflacja sprawiła, że rosły tam przychody i zyski firm, na co inwestorzy odpowiedzili, podnosząc nominalne ceny akcji. W Polsce powinno być podobnie – inflacja była najwyższa od wielu lat, podbiła też wyniki banków, które były bardzo dobre mimo wakacji kredytowych – mówi Jarosław Niedzielewski.

Turecka giełda w zeszłym roku w lokalnej walucie urosła o 180 proc., przy ponad 100-procentowej inflacji, a WIG20 stracił ponad 20 proc.

– Z tej perspektywy trwający od października wzrost można moim zdaniem traktować jako powrót na właściwe, usprawiedliwione fundamentami miejsce. Nawet jeśli poprawa wyników jest w dużej mierze dziełem inflacyjnej iluzji, to przecież rynki akcji opierają się na wartościach nominalnych. Oczywiście ceną, jaką krajowi inwestorzy płacą zazwyczaj za inflacyjną hosę, jest konieczność zaakceptowania niskiego poziomu mnożników wycen. Dla inwestorów zagranicznych dodatkowym kosztem staje się spadająca wartość lokalnej waluty, przynajmniej w teorii – mówi Jarosław Niedzielewski.

Jego zdaniem kursy akcji powinny pójść za wynikami spółek, które nadal będą wysokie, natomiast nie ma co liczyć na to, że mnożniki wrócą do historycznych średnich.

– Co prawda rekordowych zysków wypracowanych przez spółki z indeksu WIG20 w 2022 r. nie da się szybko powtórzyć, ale i tak ich tegoroczny poziom nie będzie znacząco odbiegał od ubiegłorocznych dokonania (inne będzie za to udział poszczególnych firm i sektorów), a w przyszłym roku ma być podobnie. To i tak daje gigantyczny wzrost względem poziomu wyników sprzed pandemii. Tymczasem notowania WIG20 wciąż są niemal o 10 proc. niższe niż w 2019 r., a w przypadku indeksu z dywidendami znaleźliśmy się właśnie na poziomie z końca 2019 r. Dlatego jest pole do kontynuacji trendu wzrostowego. Wciąż mamy prawo gonić fundamenty, które odzwierciedlają podrasowany inflacją wzrost nominalnego PKB. Natomiast nie ma co liczyć na to, że szybko wrócimy z poziomem mnożników wycen (np. C/Z) do historycznych średnich. Gdy za poprawą fundamentów stoi przede wszystkim inflacja, mnożniki wycen muszą być niższe niż normalnie – mówi Jarosław Niedzielewski.

### Recesji wciąż nie widać

W I kwartale PKB w Polsce spadł w ujęciu rocznym o 0,2 proc., ale jednocześnie okazał się 3,9 proc. wyższy niż kwartał wcześniej.



### INWESTORZY PRZYWYCZAILI SIĘ DO WOJNY:

Można powiedzieć, że wiele się nie zmieniło – wojna trwa, a my jesteśmy przed wyborami i banki są zagrożone przedłużeniem wakacji kredytowych. Te czynniki ryzyka przestały jednak mieć znaczenie, są stare i znane – wojna trwa ponad rok i nie zanoszą się na jakieś szybkie rozstrzygnięcie. Inwestorzy się przyzwyczaili, ale też nie spodziewają się eskalacji – mówi Jarosław Niedzielewski, dyrektor departamentu inwestycji Investors TFI. (FOT. WM)

nowano przez przytamt niskiej lub nawet ujemnej dynamiki wzrostu PKB, nie stanowi przeszkody dla rynków akcji w tym roku – mówi Jarosław Niedzielewski.

Jego zdaniem giełdowe zwycięży mogłyby zatrzymać recesja, w czasie której rośnie bezrobocie oraz spadają nominalne zyski w spółkach.

– Oba tych cech charakterystycznych dla prawdziwej recesji wciąż nie ma ani w Polsce, ani w Europie, ani w USA. Generalnie wyniki spółek w tym roku mają nie odbiegać od rekordowych poziomów z ubiegłego roku, a rynek pracy wciąż zaskakuje swoją siłą i odpornością na zaciśnięcie polityki monetarnej przez banki centralne – mówi Jarosław Niedzielewski.

Zastój widać przede wszystkim w przemyśle – wskaźnik PMI dla USA spadł do początku tego roku i wciąż pozostaje poniżej 50 pkt.

– To, z czym mamy do czynienia przez ostatni rok w światowej gospodarce, to efekty rozliczenia z nieoczekiwanej ekspansją z czasów pandemii. Drukowanie pustego pieniądza i nadmierny popyt na wiele dóbr w obliczu problemów z łańcuchami dostaw skutkowało nadmiernym zatowarowaniem, pełnymi magazynami i w rezultacie wstrzymaniem zamówień i produkcji w wielu segmentach przemysłu. Stąd spadające od roku indeksy PMI na całym świecie i pracujące na pół gwizdka porty przeładunkowe. Potrzeba czasu, żeby stary zapasów z magazynów zostały upłynnione, co pozwoli na rozpoczęcie nowego cyklu zakupowego i rozrusza produkcję przemysłową – mówi Jarosław Niedzielewski.

Nie oznacza to jednak, że wkrótce nie zobaczymy recesji na horyzoncie.

– Obecne zwycięży może zakończyć prawdziwa pełnoobjawowa recesja, ale na razie nie ma jeszcze wystarczających dowodów na jej nieuchronne wystąpienie, choć można się doszukać różnych sygnałów ostrzegawczych. Większość inwestorów i analityków uważa, że po trudnościach gospodarczych z pierwszego półrocza tego roku kolejne kwartały i przyszły rok przyniosą nam wyraźną ekspansję gospodarczą. Osobiście mam jednak co do tego pewne wątpliwości – mówi Jarosław Niedzielewski. ©





0,5

proc. O tyle spadły notowania tureckiej liry do dolara po reelekcji Recepta Erdoğan na prezydenta Turcji. Kurs, który bije rekordy słabości, tylko w tym roku spadł o 6,8 proc. [KZ]

PulsInwestora

## NIERUCHOMOŚCI

## Spadnie popyt na najem mieszkań

Popyt na najem może w kolejnych miesiącach spaść, ponieważ w większości miast będzie droższy niż wyniesie rata Bezpiecznego kredytu 2 proc., uważają analitycy Expandera i Rentier.io.

Specjaliści podliczyli, że w 13 z 16 badanych przez nich miast pierwsza rata Bezpiecznego kredytu 2 proc.

o okresie spłaty 30 lat będzie niższa niż koszt najmu nawet w przypadku braku wkładu własnego.

„Gdy wydłużymy okres do 35 lat, to raty będą niższe niż koszt najmu we wszystkich badanych miastach. Warto też dodać, że jeśli ktoś będzie posiadał wkład własny, to oczywiście rata będzie jeszcze niższa niż w naszych wycenieniach. Kolejną dobrą informacją jest to, że w pierwszych 10 latach spłaty raty takiego kredytu są malejące. Korzyści z mie-

siąca na miesiąc będą więc coraz większe” – głosi raport Expandera i Rentier.io.

Obecnie rentowność najmu netto, gdy mieszkanie jest wynajęte przez 12 miesięcy, wynosi w największych miastach od 4,8 do 6,1 proc. W 2023 r. opłacalność inwestycji w najem powoli spada, bo choć stawki są stabilne, to ceny mieszkań rosną.

„Wyższa cena zakupu przy stabilnych przychodach z najmu oznacza mniejszy zysk” – przypominają eksperci. [KZ] ©

REKLAMA

4 6 6 8 1



WOJEWODA DOLNOŚLĄSKI

IF-PP.747.56.2023.AK

Wrocław, dnia 22 maja 2023 r.

## OBWIESZCZENIE WOJEWODY DOLNOŚLĄSKIEGO

Na podstawie art. 8 ust. 1 pkt 3 i art. 8 ust. 1b w związku z art. 38 pkt 2 lit. zg ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r. poz. 924; dalej: ustawa) oraz art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2023 r. poz. 775 ze zm.; dalej: *Kpa*),

## zawiadamiam,

o wszczęciu postępowania administracyjnego w sprawie wydania decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycji w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu dla zadania pn.: „Przebudowa ZZU Kielczów”, w wniosek z dnia 17 maja 2023 r., uzupełniony dnia 19 maja 2023 r., złożony przez Operatora Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM S.A. z siedzibą w Warszawie, działającego przez pełnomocnika Pana Rafała Wierzbickiego reprezentującego firmę Grupa Projektowa G7 – RW Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu.

Oznaczenie nieruchomości objętych inwestycją zgodnie z wnioskiem Inwestora:

powiat wrocławski, gmina Długoleka, obręb 0020 Kielczów; działka nr: 86/1 i 86/17 (KW nr WR1E/00047725/3), 86/18 (KW nr WR1E/00049203/2), 85/6 (KW nr WR1E/00048946/5).

Zgodnie z art. 8 ust. 3 i 3a ustawy w przypadku gdy po doręczeniu niniejszego zawiadomienia nastąpi:

- 1) zbycie własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji w zakresie terminalu,
- 2) przeniesienie wskutek innego zdarzenia prawnego własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji w zakresie

- nabywca, a w przypadku, o którym mowa w pkt 1, nabywca i zbywca, są zobowiązani do zgłoszenia Wojewodzie Dolnośląskiemu danych nowego właściciela lub użytkownika wieczystego.

Niedokonanie powyższego zgłoszenia i prowadzenie postępowania bez udziału nowego właściciela lub użytkownika wieczystego nie stanowi podstawy do wznowienia postępowania.

Informuję ponadto, że stosownie do art. 41 §1 *Kpa* w toku postępowania strony oraz ich przedstawiciele i pełnomocnicy mają obowiązek zawiadomić organ administracji publicznej o każdej zmianie adresu. W myśl art. 41 §2 *Kpa*, w razie zaniedbania obowiązku, określonego w §1, doręczenie pisma pod dotychczasowym adresem ma skutek prawny.

Zgodnie z art. 49 § 2 *Kpa*, wskazuję dzień 30 maja 2023 r. – data ukazania się obwieszczenia na tablicy ogłoszeń, w Biuletynie Informacji Publicznej i na stronie podmiotowej Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu, Urzędu Gminy Długoleka oraz w prasie o zasięgu ogólnopolskim, jako ten, w którym nastąpiło publiczne obwieszczenie. Zawiadomienie niniejsze po upływie czternastu dni od wskazanego powyżej terminu uważa się za dokonane ze skutkiem prawnym z dniem 13 czerwca 2023 r.

W myśl art. 10 § 1 *Kpa* oraz art. 8 ust. 1b ustawy, strony postępowania mają prawo do czynnego w nim udziału, przeglądania akt sprawy oraz składania wniosków i uwag w siedzibie Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu, przy pl. Powstańców Warszawy 1 w Wydziale Infrastruktury, w pokoju nr 2104, po wcześniejszym uzgodnieniu telefonicznym daty i godziny przyjęcia (tel. 71 340-61-95). Uprawnienie to przysługuje stronie, w każdym stadium postępowania.

OGŁOSZENIE

4 6 6 8 5



WOJEWODA DOLNOŚLĄSKI

IF-PP.747.46.2023.AK

Wrocław, dnia 22 maja 2023 r.

## OBWIESZCZENIE WOJEWODY DOLNOŚLĄSKIEGO

o wydaniu decyzji o zmianie decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycjom w zakresie terminalu

Na podstawie art. 12 ust. 1 w związku z art. 12 ust. 4 pkt 6 i art. 36a ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2023 r. poz. 924; dalej: ustawa) oraz art. 49 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2023 r. poz. 755 ze zm., dalej: *Kpa*), po rozpatrzeniu wniosku z dnia 18 kwietnia 2023 r. (data wpływu: 21.04.2023 r.), złożonego przez Operatora Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM S.A. z siedzibą w Warszawie, działającego przez pełnomocnika Pana Przemysława Prucnalę – Zastępcę Dyrektora Oddziału GAZ-SYSTEM S.A. we Wrocławiu,

## zawiadamiam,

że Wojewoda Dolnośląski dnia 22 maja 2023 r. wydał decyzję Nr I-Pg-37/23 o zmianie decyzji Wojewody Dolnośląskiego Nr I-Pg-5/10 z dnia 25 października 2010 r. o ustaleniu lokalizacji inwestycji w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu dla zadania pn.: „Budowa gazociągu wysokiego ciśnienia DN5000 przy 8,4MPa relacji Jeleniów – Dziwizów woj. dolnośląskie”, w zakresie skutków o których mowa w art. 24 ust. 1 ustawy, w odniesieniu do poniższych nieruchomości:

## powiat lwówecki:

gmina Gryfów Śląski: obręb 0005 Ubocze, działka nr: 236 AM-1, 677 AM-2 i 615 AM-2, obręb 0001 Krzewie Wielkie, działka nr: 300/5 AM-1 (przed podziałem 300/2) i 297/3 AM-1,

gmina Lubomierz: obręb 0001 Chmielęń, działka nr: 242 AM-1 i 361 AM-2, obręb 0007 Pasiecznik, działka nr 176 AM-1, obręb 0011 Radoniów, działka nr 263/1 AM-1;

## powiat lubański:

gmina miejska Lubań: obręb 0001,1 – Lubań, działka nr: 16/2 AM-16 (przed podziałem 16), 22 AM-2, 2 AM-18 i 1 AM-7, obręb 0004, 4 – Lubań, działka nr: 20 AM-2,

gmina wiejska Lubań: obręb 0001 Henryków Lubański, działka nr: 946/3 AM-5 (przed podziałem 946) i 895/2 AM-3 (przed podziałem 895), obręb 0013 Uniegoszcz, działka nr: 121 AM-2,

gmina Olszyna: obręb 0001 Olszyna, działka nr: 2 AM-1;

## powiat bolesławiecki:

gmina Nowogrodzic: obręb 0009 Wykroty, działka nr 1140 i 1158, obręb 0003 Godzieszków, działka nr 497, 1/660, 169/1 i 189/1;

## powiat karkonoski:

gmina Stara Kamienica: obręb 0008 Rybnica, działka nr: 438/3 AM-4, obręb 0002 Barcinek, działka nr: 239/3 AM-1,

gmina Jeżów Sudecki: obręb 0005 Jeżów Sudecki, działka nr: 285 AM-1 i 610 AM-3, obręb 0007 Siedlęcin, działka nr: 1051 AM-1;

miasto na prawach powiatu Jelenia Góra: obręb 0037, 37, działka nr: 1 AM-2, obręb 0060, 60, działka nr: 12/3 AM-7, 11/1 AM-8, 17/4 AM-7, 6 AM-12, 7 AM-12, 8/1 AM-15, 9/1 AM-15, 11/1 AM-15, 25/1 AM-16, 15/1 AM-35 i 3/53 AM-37.

Zgodnie z art. 34 ust. 1 ustawy decyzja Nr I-Pg-37/23 o zmianie decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycjom w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu podlega natychmiastowemu wykonaniu.

Zgodnie z art. 49 § 2 *Kpa*, wskazuję dzień 30 maja 2023 r. – data ukazania się obwieszczenia na tablicy ogłoszeń, w Biuletynie Informacji Publicznej i na stronie podmiotowej Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu, Urzędu Gminy i Miasta Gryfów Śląski, Urzędu Gminy i Miasta Lubomierz, Urzędu Miasta Lubań, Urzędu Gminy Lubań, Urzędu Miejskiego w Olszynie, Urzędu Miejskiego w Nowogrodzcu, Urzędu Gminy Stara Kamienica, Urzędu Gminy Jeżów Sudecki, Urzędu Miasta Jelenia Góra oraz w prasie o zasięgu ogólnopolskim jako ten, w którym nastąpiło publiczne obwieszczenie. Na podstawie art. 12 ust. 2a ustawy zawiadomienie niniejsze, po upływie czternastu dni od dnia ukazania się obwieszczenia na tablicy ogłoszeń, w Biuletynie Informacji Przeszłej i na stronie podmiotowej Dolnośląskiego Urzędu Wojewódzkiego we Wrocławiu, uważa się za dokonane ze skutkiem prawnym z dniem 13 czerwca 2023 r.

Zgodnie z art. 12 ust. 2b oraz art. 34 ust. 2, w związku z art. 39 ust. 1 ustawy termin do wniesienia odwołania od decyzji Wojewody Dolnośląskiego z dnia 22 maja 2023 r. Nr I-Pg-37/23 wynosi czternaście dni od dnia, w którym obwieszczenie o jej wydaniu uważa się za dokonane. Odwołanie od decyzji wnosi się do Ministra Rozwoju i Technologii za pośrednictwem Wojewody Dolnośląskiego.

Odwołanie od decyzji, zgodnie z art. 34 ust. 3 ustawy powinno zawierać zarzuty odnoszące się do decyzji, określać istotę i zakres żądania będącego przedmiotem odwołania oraz wskazywać dowody uzasadniające to żądanie.



# PulsInwestora

## Stopy zwrotu — krótki dystans (1T, 1M, 3M)

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Investor Akcji (Investor FIO)	05-26	4.6	11.3	14.7
2. QUERCUS Iev (Parasolowy SFIO)	05-26	4.0	9.8	17.1
3. Beta ETF WIG20Iev Portfelowy FIZ	05-26	4.1	9.3	16.9
4. Pekao Megatrendy (Pekao FIO)	05-26	2.0	8.2	10.8
5. PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	05-26	2.5	7.8	17.0
Investor Fundamentalny Dywidend I Wzrostu	05-26	2.2	7.2	14.7
PZU Akcji Polskich A1 (PZU FIO Parasolowy)	05-26	2.2	6.0	12.0
PZU Akcji Polskich (PZU FIO Parasolowy)	05-26	2.2	6.0	12.0
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	05-26	1.4	5.3	12.2
Allianz Spółek Dywidendowych	05-26	1.5	5.3	16.9
Skarbiec Akcji (Skarbiec FIO)	05-26	1.3	5.2	14.0
mBank Innowacji PL (mBank FIO)	05-26	1.0	5.1	13.6
PZU Akcji KRAKOWIAK A1 (PZU FIO Parasolowy)	05-26	1.9	5.0	11.0
PZU Akcji KRAKOWIAK (PZU FIO Parasolowy)	05-26	1.9	5.0	11.0
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania A2	05-26	2.1	4.9	9.9
Goldman Sachs Indeks Odpowiedzialnego Inwestowania	05-26	2.0	4.9	9.8
Beta ETF WIG20R Portfelowy FIZ	05-26	2.2	4.8	9.5
Allianz Akcji Selektywnej (Allianz FIO)	05-26	1.0	4.8	10.9
Millennium Akcji (Millennium FIO)	05-26	1.7	4.7	12.7
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	05-26	1.1	4.7	14.7
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	05-26	1.6	4.6	10.7
Santander Akcji Polskich (Santander FIO)	05-26	1.8	4.6	10.5
Santander Prestizj Akcji Polskich	05-26	1.7	4.5	11.2
inPZU Akcje Polskie O (inPZU SFIO)	05-26	1.9	4.5	9.3
inPZU Akcje Polskie (inPZU SFIO)	05-26	1.9	4.5	9.3
PKO Akcji Rynku Polskiego A1 (Parasolowy FIO)	05-26	2.0	4.5	9.3
PKO Akcji Rynku Polskiego A2 (Parasolowy FIO)	05-26	2.0	4.5	9.3
PKO Akcji Rynku Polskiego A3 (Parasolowy FIO)	05-26	2.0	4.5	9.3
PKO Akcji Rynku Polskiego (Parasolowy FIO)	05-26	2.0	4.5	9.3
AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	05-24	0.8	4.5	19.2
Noble Fund Akcji Polskich (Noble Funds FIO)	05-26	1.8	4.4	9.6
Rockbridge Neo Akcji A1 (Rockbridge Neo FIO)	05-26	1.4	4.4	8.2
Allianz Polskich Akcji (Allianz Duo FIO)	05-26	0.9	4.4	11.4
Rockbridge Neo Akcji (Rockbridge Neo FIO)	05-26	1.4	4.4	8.2
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	05-26	1.0	4.2	11.5
Generali Korona Akcje (Generali Fundusze FIO)	05-26	1.9	4.1	10.2

## Stopy zwrotu — krótki dystans (1T, 1M, 3M)

OBLIACJI	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	05-24	2.1	4.5	7.8
2. Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	05-26	0.7	3.0	7.4
3. AGIO Kapitał (USD) (AGIO SFIO)	05-24	0.4	2.8	9.2
4. Superfund Obligacyjny (Superfund FIO Portfelowy)	05-26	0.6	1.3	2.8
5. Superfund Spokojna Inwestycja Plus	05-26	0.4	1.3	2.8
AGIO Kapitał (AGIO SFIO)	05-24	0.5	1.2	1.6
Superfund Spokojna Inwestycja	05-26	0.4	1.2	2.9
PZU Energia Konserwatywny	05-26	0.4	1.1	4.4
Eques Obligacji (Eques SFIO)	05-22	-0.2	1.1	3.1
SGE Bankowy (Generali Fundusze SFIO)	05-26	0.3	1.1	3.1
Esaliens Konserwatywny (Esaliens Parasol FIO)	05-26	0.2	1.1	3.4
Rockbridge Lokata Plus (Rockbridge FIO Parasolowy)	05-25	0.0	1.1	9.5
Generali Profit Plus (Generali Fundusze SFIO)	05-26	0.3	1.0	2.7
Pekao Konserwatywny Plus (Pekao FIO)	05-26	0.1	1.0	2.9
QUERCUS Ochrony Kapitału (Parasolowy SFIO)	05-26	0.2	1.0	2.7
Ippopema Obligacji Korporacyjnych (Ippopema SFIO)	05-26	0.2	1.0	2.0
QUERCUS Dłuzny Krótkoterminowy	05-26	0.1	1.0	3.0
Generali Oszczędnościowy (Generali Fundusze FIO)	05-26	0.3	1.0	2.7
Fundusz Długu Korporacyjnego Rentier FIZ	05-22	1.0	1.0	1.6
BNP Paribas Lokata Kapitału	05-26	0.2	0.9	2.5
Pekao Konserwatywny (Pekao FIO)	05-26	0.1	0.9	2.6
Santander Prestizj Obligacji Korporacyjnych	05-26	0.0	0.9	1.3
Pocztowy Konserwatywny (Pocztowy SFIO)	05-26	0.1	0.9	3.3
PZU Sejf* A1 (PZU FIO Parasolowy)	05-26	0.1	0.9	3.2
PZU Sejf* (PZU FIO Parasolowy)	05-26	0.1	0.9	3.2
VIG / C-QUADRAT Konserwatywny	05-26	0.3	0.9	2.7
VIG / C-QUADRAT Konserwatywny A	05-26	0.3	0.9	2.6
Santander Obligacji Korporacyjnych (Santander FIO)	05-26	0.0	0.8	1.4

## Stopy zwrotu — krótki dystans (1T, 1M, 3M)

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana tydzień (%)	Zmiana miesiąc (%)	Zmiana 3 mies. (%)
1. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	05-26	0.8	2.4	7.9
2. Investor Zabezpieczenia Emerytalnego	05-26	0.6	2.3	6.4
3. Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	05-26	0.4	2.0	7.2
4. Rockbridge Neo Stabilnego Wzrostu	05-26	0.5	1.8	4.3
5. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	05-26	0.7	1.8	5.7
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	05-26	0.5	1.6	6.0
Allianz Kapitał Plus (Allianz Duo FIO)	05-26	0.5	1.5	5.7
Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	05-26	0.3	1.4	6.1
Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	05-26	0.2	1.4	5.0
PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek	05-26	0.4	1.3	5.2
Esaliens Senior FIO	05-26	0.0	1.3	5.5
Noble Fund Stabilny (Noble Funds FIO)	05-26	-0.1	1.2	5.0

## Stopy zwrotu — długi dystans (6M, 12M, 3Y)

AKCJI POLSKICH	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. mBank Innowacji PL (mBank FIO)	05-26	28.0	42.1	53.9
2. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (USD)	05-24	38.8	39.5	109.5
3. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (EUR)	05-24	32.9	36.0	112.7
4. BNP Paribas Małych i Średnich Spółek	05-26	25.9	31.3	119.5
5. AGIO Akcji Małych i Średnich Spółek (AGIO SFIO)	05-24	26.8	30.9	109.3
Eques Akcji Sektora Prywatnego FIZ	05-25	32.4	30.7	76.7
Skarbiec Akcji (Skarbiec FIO)	05-26	20.7	24.8	32.1
Skarbiec Małych i Średnich Spółek (Skarbiec FIO)	05-26	17.4	24.1	32.6
Millennium Dynamicznych Spółek (Millennium FIO)	05-26	20.8	23.8	48.2
Ippopema Małych i Średnich Spółek (Ippopema SFIO)	05-26	20.9	23.7	-
AGIO Akcji PLUS (AGIO PLUS FIO)	05-26	23.3	23.6	72.5
Beta ETF SWIG20R Portfelowy FIZ	05-26	24.9	23.1	-
Pekao Dynamicznych Spółek (Pekao FIO)	05-26	19.2	22.7	58.7
Allianz Selektywnej (Allianz FIO)	05-26	18.3	22.7	59.9
QUERCUS Agresywny (Parasolowy SFIO)	05-26	21.0	22.6	98.8
Allianz Spółek Dywidendowych	05-26	22.8	22.0	60.0
Santander Akcji Małych i Średnich Spółek	05-26	24.0	21.4	76.4
Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek (Allianz FIO)	05-26	18.4	21.0	52.7
Rockbridge Neo Akcji Małych i Średnich Spółek	05-26	23.8	21.0	-
Rockbridge Neo Akcji Małych Spółek	05-26	23.7	20.7	54.3
Goldman Sachs Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	05-26	15.6	20.1	44.9
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek A1	05-26	20.5	19.8	46.8
PZU Akcji Małych i Średnich Spółek	05-26	20.5	19.8	46.8
VIG / C-QUADRAT Akcji (VIG / C-QUADRAT FIO)	05-26	15.9	19.7	-
PZU Akcji Polskich (EUR) (PZU FIO Parasolowy)	05-26	24.9	19.5	-
Pekao Akcji - Aktywna Selekcja (Pekao FIO)	05-26	15.7	19.4	47.7
Investor Fundamentalny Dywidend I Wzrostu	05-26	16.4	19.2	-
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek A1	05-26	16.4	19.2	-
Rockbridge Neo Akcji Średnich Spółek	05-26	16.4	19.0	45.1
Generali Akcji Małych i Średnich Spółek	05-26	23.0	18.7	39.5
Millennium Akcji (Millennium FIO)	05-26	16.9	18.4	35.8
VIG / C-QUADRAT Akcji A (VIG / C-QUADRAT FIO)	05-26	15.1	18.2	-
Pekao Megatrendy (Pekao FIO)	05-26	16.3	18.1	49.5
Investor Fundamentalny Dywidend I Wzrostu	05-26	20.1	17.5	40.5
ALIOR Akcji (ALIOR SFIO)	05-26	20.4	17.3	-
Credit Agricole Akcyjny (Credit Agricole FIO)	05-26	18.1	17.2	59.0
Allianz Nowoczesnych Technologii (Allianz Duo FIO)	05-26	18.4	17.2	24.6

## Stopy zwrotu — długi dystans (6M, 12M, 3Y)

OBLIACJI	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. Rockbridge Obligacji 2 (Rockbridge FIO Parasolowy)	05-25	12.3	28.9	16.2
2. Rockbridge Lokata Plus (Rockbridge FIO Parasolowy)	05-25	37.8	18.8	16.1
3. Fundusz Długu Korporacyjnego Rentier FIZ	05-22	6.0	17.3	20.9
4. AGIO Kapitał (USD) (AGIO SFIO)	05-24	15.8	16.5	17.3
5. PZU Energia Konserwatywny	05-25	12.0	15.9	17.9
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych (USD)	05-25	14.0	15.0	6.5
Pekao Dłuzny Aktywny	05-26	9.5	14.9	-
Rockbridge Obligacji (Rockbridge FIO Parasolowy)	05-25	9.9	13.7	2.9
AGIO Kapitał (EUR) (AGIO SFIO)	05-24	10.9	13.6	19.1
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych A2 (Allianz FIO)	05-26	9.1	12.9	-
Santander Obligacji Skarbowych (Santander FIO)	05-26	9.7	12.6	-2.7
ALIOR Obligacji (ALIOR SFIO)	05-26	9.1	12.6	-6.9
Allianz Obligacji Dynamicznej (Allianz Duo FIO)	05-26	9.0	12.4	-10.2
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (USD)	05-26	14.9	12.3	10.1
Santander Prestizj Obligacji Skarbowych	05-26	9.3	12.2	-2.9
Rockbridge Obligacji Korporacyjnych	05-25	6.2	12.2	7.9
Superfund Spokojna Inwestycja Plus (EUR)	05-26	11.3	11.7	11.8
Allianz Polskich Obligacji Skarbowych (Allianz FIO)	05-26	8.3	11.5	-6.4
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokaacja 2 (Pekao FIO)	05-26	6.8	11.3	-0.3
Pekao Obligacji - Dynamiczna Alokaacja FIO	05-26	6.8	11.0	1.2
Pekao Konserwatywny Plus (Pekao FIO)	05-26	9.6	10.9	17.3
Superfund Obligacyjny (Superfund FIO Portfelowy)	05-26	7.0	10.7	13.5
VIG / C-QUADRAT Obligacji (VIG / C-QUADRAT FIO)	05-26	7.2	10.4	-
Pekao Obligacji Plus (Pekao FIO)	05-26	6.6	10.2	-1.3
Pekao Konserwatywny (Pekao FIO)	05-26	8.1	10.2	13.8
Rockbridge Dłuzny (Rockbridge FIO Parasolowy)	05-25	5.8	10.2	-
Franklin Elastycznego Dochodu (FT FIO)	05-25	8.2	10.1	-
mBank Obligacji (mBank FIO)	05-26	7.7	10.0	-4.4

## Stopy zwrotu — długi dystans (6M, 12M, 3Y)

STABILNEGO WZROSTU	Data	Zmiana 6 mies. (%)	Zmiana 12 mies. (%)	Zmiana 3 lata (%)
1. Pekao Stabilnego Wzrostu (Pekao FIO)	05-26	11.1	14.8	14.3
2. Allianz Stabilnego Wzrostu (Allianz FIO)	05-26	12.4	14.4	15.2
3. Rockbridge Stabilnego Wzrostu	05-25	9.1	13.3	9.3
4. Skarbiec III Filar (Skarbiec FIO)	05-26	11.1	12.8	-17.0
5. Credit Agricole Stabilnego Wzrostu	05-26	10.5	12.7	10.7
Esaliens Senior FIO	05-26	11.4	10.7	4.9
Generali Stabilny Wzrost (Generali Fundusze FIO)	05-26	11.9	10.7	1.2
Goldman Sachs Stabilnego Wzrostu	05-26	8.7	10.6	8.5
Millennium Stabilnego Wzrostu (Millennium FIO)	05-26	8.9	10.5	8.9
Allianz Stabilnego Inwestowania (Allianz Duo FIO)	05-26	10.8	10.0	7.7
Investor Zabezpieczenia Emerytalnego (Investor FIO)	05-26	10.6	10.0	-3.7
Santander Stabilnego Wzrostu (Santander FIO)	05-26	9.2	9.7	7.9

REKLAMA

# QUERCUS

Subfundusz/Fundusz

Data	Wycena (PLN)	Zmiana (%)	Zmiana w br. (%)	
QUERCUS Global Growth	2023-05-26	124.26	2.80	21.60
QUERCUS Iev	2023-05-26	39.01	4.67	18.36
QUERCUS Agresywny	2023-05-26	274.54	1.42	17.70
QUERCUS Stabilny	2023-05-26	124.55	-0.61	8.69
QUERCUS Gold	2023-05-26	67.21	0.07	6.89
QUERCUS MultiStrategy FIZ	2023-04-28	1.623.30	1.15	6.84
QUERCUS Obligacji Skarbowych	2023-05-26	49.44	-0.07	5.85
QUERCUS Dłuzny Krótkoterminowy	2023-05-26	83.09	-0.04	5.71
QUERCUS Ochrony Kapitału	2023-05-26	168.01	0.04	4.89
QUERCUS Global Balanced	2023-05-26	127.48	0.50	2.73
QUERCUS Silver	2023-05-26	90.06	2.05	-2.26
QUERCUS Short	2023-05-26	58.63	-2.28	-6.16

**Nowe odcinki podcastu w każdy piątek**

## Ponad 1300 rozmów

Słuchaj na [pb.pl/dosluchania](https://pb.pl/dosluchania) lub w swojej aplikacji podcastowej

Na podcasty zaprasza **BNP PARIBAS**

REKLAMA

**WEŹ UDZIAŁ W**

**26-27 WRZEŚNIA 2023 WARSZAWA**

**XVI FORUM  
DYREKTORÓW  
DZIAŁÓW  
PRAWNYCH**

TO NAJWAŻNIEJSZE W POLSCE  
DOROCZNE SPOTKANIE PRAWNIKÓW  
KORPORACYJNYCH!

Pełny program oraz listę prelegentów znajdziesz na [konferencje.pb.pl](https://konferencje.pb.pl) #wiedzaklasybiznes

**SPRAWDŹ,**

- jak zmienia się rola Dyrektora Działu Prawnego

**DOWIEDZ SIĘ,**

- jak wykorzystać legal design do budowania relacji z klientem wewnętrznym

**POZNAJ**

- przyszłość Twojego działu prawnego

Wśród prelegentów m. in.:

**MACIEJ CYMMMERMAN**  
BNP Paribas  
Leasing Solutions

**ALEKSANDRA  
DZIEMASZKIWICZ-KWIECIŃSKA LL.M.**  
Clifford Chance

**KAMIL FURMAN**  
Compliance Eurovia Polska  
(VINCI Construction)

PARTNER:



## Rynki zagraniczne

Bayern  
zdołał  
Borussię

Utrata mistrzostwa niemieckiej Bundesligi na rzecz Bayernu Monachium okazała się niezwykle kosztowna i bolesna dla Borussia Dortmund nie tylko na polu sportowym. Akcje klubu zapikowały podczas poniedziałkowej sesji, notując rekordową przecenę. Podczas poniedziałkowej sesji na giełdzie we Frankfurcie akcje Borussia Dortmund zniżyły w pewnym momencie aż o 32 proc., co jest największym spadkiem od wejścia na parkiet w listopadzie 2000 r. Następnie przecena uspokoiła się na poziomie o 25-29 proc. niższym niż w piątek. W rezultacie utraczona została większość ubiegłotygodniowego zysku sięgającego 31 proc., zrealizowanego w konsekwencji oczekiwań na pierwszy tytuł mistrzowski dla Dortmundu od sezonu 2011-12. Tymczasem klub nie podał presji. Prowadząc w tabeli przed ostatnią weekendową kolejką, zremisował swoje starcie 2:2 z Mainz, podczas gdy wicelider Bayern Monachium krótko przed końcem spotkania z FC Koeln zdobył zwycięską bramkę i wydarł tytuł Borussia lepszym stosunkiem wygranych i bramek przy tej samej liczbie punktów. Był to 11 z rzędu tytuł mistrzowski dla monachijskiego klubu i 33 w historii zespołu. Na GPW (a dokładnie na NewConnect) notowane są dwa kluby piłkarskie: GKS Katowice i Ruch Chorzów. W ostatni weekend doszło do spotkania między nimi zakończonego zwycięstwem katowiczian 2:1. Gdyby wynik był odwrotny, Ruch mógłby już się cieszyć z awansu do ekstraklasy. Do rozegrania została jedna kolejka, w której Niebiescy spotkają się z GKS Tychy. W notowaniach giełdowych perspektywę wejścia do piłkarskiej elity nie widać. Spółka wyceniana jest na 24 mln zł. (WST, BLOOMBERG) ©

## Płonne nadzieje

► Borussia Dortmund  
– kurs w EUR



## FINANSE OSOBISTE

Najlepsze lokaty  
z funduszem

Oprocentowanie lokat, które mają być wabikiem na produkty inwestycyjne, nadal jest na relatywnie wysokim poziomie



Mikolaj  
Smilowski

m.smilowski@pb.pl ☎ 22-333-99-99

Chcąc przyciągnąć kapitał do funduszy inwestycyjnych, banki kuszą klientów wysokim oprocentowaniem depozytu, które z reguły jest większe niż w przypadku ofert tradycyjnych. Inwestorzy decydujący się powierzyć funduszowi kapitał, mogą więc liczyć na odsetki sięgające nawet 9 proc. w skali roku.

Atrakcyjność niszowych produktów, jakimi są lokaty z funduszem, opiera się w głównej mierze na dwóch czynnikach – oprocentowaniu lokaty oraz jakości proponowanych funduszy. Przygotowaliśmy więc zestawienie najciekawszych ofert, zwracając uwagę na szczególne w części oszczędnościowej i inwestycyjnej.

PKO BP –  
Autolokacja III

Oferta największego pod względem liczby klientów polskiego banku oparta jest na półrocznej lokacie z oprocentowaniem w wysokości 8 proc. i kapitalizacją miesięczną. Oszczędzający wpłacają na nią co najmniej 10 tys. zł, po czym część kwoty jest automatycznie lokowana w wybranym funduszu. W ten sposób cała kwota po sześciu miesiącach znajduje się w części inwestycyjnej. Jednostki funduszu za minimum 500 zł można w każdym momencie sprzedać bez dodatkowych opłat.

PKO BP w ramach Autolokacji III daje klientom możliwość nabycia jednostek uczestnictwa w jednym z ośmiu funduszy akcji i obligacji o różnicowanym stopniu ryzyka. W ciągu ostatniego roku najwyższą stopę zwrotu miał PKO Akcji Rynku Europejskiego, który zarobił 29 proc., a najniższą PKO Papierów Dłużnych USD (-6,2 proc.).

Alior Bank –  
Lokata z Funduszem XI

W produkcie Aliora inwestycja o wartości co najmniej 4 tys. zł dzielona jest na dwie

części: 30 proc. trafia na lokatę, a 70 proc. na wybrany przez klienta fundusz. Oprocentowanie depozytu w pierwszym półroczu wynosi 9 proc. w skali roku, po czym odnawia się na standardowe 1 proc. Nie trzeba jednak trzymać pieniędzy w nieskończoność – już po sześciu miesiącach zerwanie lokaty pozwoli zachować wypracowane odsetki.

Jeśli chodzi o część inwestycyjną, klienci mają do wyboru dziewięć autorskich funduszy Alior TFI, o różnym profilu ryzyka oraz kosztach nabycia. W ciągu ostatniego roku najlepiej radził sobie Alior Akcji, który zaliczył 21-procentowy przyrost. Najslabszy był Alior Globalny – urósł o 2,4 proc.

„Atrakcyjność niszowych produktów, jakimi są lokaty z funduszem, opiera się w głównej mierze na dwóch czynnikach – oprocentowaniu lokaty oraz jakości proponowanych funduszy.

Bank Pekao –  
Lokata z Funduszem

Oprocentowanie lokaty zależy od okresu oszczędzania – wersja kwartalna daje 6,5 proc. w skali roku, półroczna 8 proc., a roczna 7,5 proc. W tym wypadku, podobnie jak w Alior Banku, odsetki wraz z wpłaconą kwotą wracają na konto oszczędzającego, ponieważ nie ma aktywnej alokacji. Klient na początku wybiera kwotę, jaką zamierza przeznaczyć na produkt (co najmniej 4 tys. zł), po czym bank połowę z niej deponuje na lokacie, a reszta trafia do wybranego funduszu. Zerwanie lokaty spowoduje utratę odsetek, natomiast sprzedaż jednostek funduszu nie będzie wiązała się z dodatkowymi kosztami.

Pekao oferuje sześć funduszy o różnym stopniu ryzyka i proponowanym horyzoncie inwestycji. Pekao Dłużny Aktywny oparty na obligacjach skarbowych polskich oraz z rynków wschodzących dał najwyższą, 16-procentową

## Wielki nieobecny

► Do niedawna liderem zestawień produktów oszczędnościowych był mBank, który jednak zrezygnował z większości promocyjnych ofert, takich jak lokata z funduszem „Zadbaj o przyszłość”.

stopę zwrotu w ciągu ostatnich 12 miesięcy.

Santander Bank –  
Lokata z funduszem V

Zasady obowiązującej oferty Santander są stosunkowo proste. W dniu złożenia zgłoszenia nabycia jednostek uczestnictwa wybranego funduszu

z odsetkami wracają na konto klienta. Od jego decyzji zależy, co stanie się z pieniędzmi zainwestowanymi w fundusz – można je wypłacić lub utrzymać. Po upływie 12 miesięcy zyskają status standardowych jednostek uczestnictwa, które można zamieniać na jednostki innych funduszy bez dodatkowych kosztów.

Dla oszczędzających w ramach oferty bank udostępnił tylko cztery fundusze prowadzone przez Goldmana Sachsa. Różnią się profilem i stopniem ryzyka. Z założenia bezpieczne Obligacji i Obligacji Plus inwestują w instrumenty dłużne, Globalnej Dywersyfikacji w akcje i obligacje, a Globalny Odpowiedzialnego Inwestowania tylko w akcje. W ostatnim roku najlepiej radził sobie ten ostatni, notując 10-procentową stopę zwrotu.

Credit Agricole –  
Zyskowy duet

Francuski bank wymaga 4 tys. zł na start i daje oszczędzającym możliwość wyboru proporcji produktu. Na lokatę mogą przeznaczyć 50 lub 70 proc. kwoty, licząc się z tym, że oprocentowanie spadnie z 9 do 7,5 proc. Udogodnieniem jest brak konieczności regularnych wpłat oraz możliwość wypłaty pieniędzy z lokaty już po trzech miesiącach (co jest wskazane, biorąc pod uwagę, że wtedy oprocentowanie spada do 2 proc.). Na wypłatę z funduszy lepiej jednak poczekać, gdyż dopiero po trzech latach będzie można jej dokonać bez kosztów odkupienia jednostek uczestnictwa.

Jako że Credit Agricole nie posiada własnego TFI, klientom daje do dyspozycji pięć subfunduszy wydzielonych w Amundi Parasolowym FIO w ramach programu Inwestuj z planem. Każdy z nich ma inny poziom ryzyka oraz składa się z różnych instrumentów. Oszczędzający może wybrać jeden produkt lub kilka, minimalna kwota inwestycji to 50 zł. Nie ma opłat za nabycie jednostek, natomiast są za ich odkupienie przez bank. W ostatnim roku najlepszy był fundusz Amundi Globalnych Perspektyw Dynamicznej, który osiągnął dodatnią stopę zwrotu sięgającą 3 proc. ©

## „Puls Biznesu”

Tel. 22-333-99-99, fax 22-333-99-98  
ul. Ngierowska 1, 00-738 Warszawa,  
e-mail: puls@pb.pl

redaktor naczelny:  
Grzegorz Nawacki  
g.nawacki@pb.pl

zastępcy redaktora naczelnego:  
Marcin Goralewski  
m.goralewski@pb.pl  
Łukasz Korycki  
lkorycki@pb.pl

Puls Firmy:  
Sylwester Sacharczuk  
s.sacharczuk@pb.pl

Puls Inwestora:  
Kamil Zatorski  
k.zatorski@pb.pl

dyrektor artystyczny:  
Tomasz Młynarski  
tmlynarski@pb.pl

fotografyja:  
Grzegorz Kawecki  
g.kawecki@pb.pl

Bonnier Business (Polska)  
Sp. z o.o.

prezesa:  
Patricia Deyna

Subscription Strategy Director:  
Joanna Urbaniak  
j.urbaniak@pb.pl

Chief Revenue Officer:  
Jan Rogowski  
j.rogowski@pb.pl  
tel. 22-333-99-74

dyrektor marketingu i eventów:  
Katarzyna Kowalska  
k.kowalska@pb.pl  
tel. 22-333-98-01

Obsługa prenumeraty:  
0-801-801-711, 812 812 971  
(pn-pt, w godz. 8-18)  
prenumerata@pb.pl, fax 812 812 999  
Zamówienia na prenumeratę przyjmują też  
jednostki kolporterskie Ruch, prywatni kolporterzy  
(kolporter: Garmond Press, GJM, AS Press)  
oraz urzędy pocztowe. ISSN 1427-5862.  
Za treść ogłoszeń nie odpowiadamy.

Drukarnia: ZPR Media S.A.  
ul. Jubiłska 10, 04-190 Warszawa

Copyright: Bonnier Business (Polska) sp. z o.o.

Ostrzeżenie: kopiowanie, powielanie,  
przedruk lub reprodukcja gazety  
w całości lub w części  
jest możliwa wyłącznie po uzyskaniu  
pisemnej zgody wydawcy.

© – znak odprawy  
© – znak zastrzeżenia praw autorskich  
© – dwa znaki przy tytule oznaczają możliwość  
jego dalszego wykorzystania tylko i wyłącznie  
po uzyskaniu pisemnej zgody z centrum  
prenumeraty (pb.pl) w zgodzie z Regulaminem  
korzystania z artykułów prasowych  
(www.pb.pl)

Regulamin znajdziesz na stronie  
pb.pl/subskrypcja/licencja

Zaprenumeruj  
„Puls Biznesu”

www.pb.pl/subskrypcja

22 333 98 32 / 801 801 771

prenumerata@pb.pl

Szukasz  
danych i analiz?

www.pb.pl/analizy

Zdobytą wiedzę

www.pb.pl/konferencje

Puls  
Biznesu



**Puls Biznesu** **PB CUP** 2023



# BIZNES ROZEGRAŁ GOLFOWY TURNIEJ

Za nami piąta edycja golfowego turnieju PB Cup. Już na stałe został wpisany do kalendarza wielu osób ze świata biznesu – czytelników i prenumeratorów „Pulsu Biznesu”

Turniej golfowy „Pulsu Biznesu” został rozegrany na polu golfowym Sobienie Królewskie Golf & Country Club pod Warszawą. Współorganizatorami byli Mastercard i Santander Bank Polska. Partnerowali także Bunkier Store, Winemates oraz Mattoni, producent wody Magnesiu. Uczestnicy podkreślali, że poziom rozgrywek rośnie z roku na rok. Turniejowi niezmiennie towarzyszy natomiast fantastyczna atmosfera połączona ze sportową rywalizacją. Dostać się na PB Cup nie było łatwo – w tym roku lista uczestników wypełniła się już pierwszego dnia zapisów. Turniejowi towarzyszyło wiele dodatkowych atrakcji. Zawodnicy zmierzali się m.in. w konkursie puttowania.



► **LAURY ZWYCIĘSTWA:** Mikołaj Geritz w tegorocznym PB Cup okazał się najlepszy wśród mężczyzn. Przypadły mu w udziale laury w kategorii Stroke Play Brutto Open. Z golfem związany jest od dzieciństwa. To jego największa życiowa pasja.



► **BIZNES GRA W GOLFA:** Na co dzień zarządzają dużymi firmami, w wolnym czasie trenują golfa. PB Cup w jednym flightcie rozegrali (od lewej): Jarosław Sroka, członek zarządu Kulczyk Investments, prezes stowarzyszenia instruktorów golfa i zawodników turniejowych PGA Polska, Jacek Poświata, dyrektor zarządzający w Bain & Company, Marcin Benbenek, prezes Kom-Eko, Artur Wiza, wiceprezes Asseco Poland. Niektórzy są z nami od pierwszej edycji turnieju.



► **FANTASTYCZNA FORMA:** W tym roku Dorota Ciesielska nie miała sobie równych. Była najlepsza wśród kobiet w kategorii Stroke Play Brutto Open. Przyznała, że dobra forma wymaga stałych ćwiczeń.



► **SPORTOWA RYWALIZACJA I NETWORKING:** Popularność golfa w Polsce rośnie z roku na rok. Ze względu na towarzyski charakter przyciąga on m.in. ludzi biznesu. PB Cup był także okazją do networkingu i nawiązywania kontaktów.



► **SPORT DOSKONAŁY DLA KOBIEC:** Do gry w golfa przekonano się już wiele pań. Chętnie biorą udział w turniejowej rywalizacji. W PB Cup zagrały (od lewej): Aneta Mościcka, Anna Milka, Marlena Ogniewska i Agnieszka Stowik.

Organizator:



Partner Strategiczny:



Partner Strategiczny:

