



NAGRODY
**NAJLEPSZY
PARTNER
W BIZNESIE 2022**



We wrześniowym numerze „Home&Market” zaprezentowaliśmy Państwu listę firm nominowanych do tytułu **Najlepszego Partnera w Biznesie**. W ocenie redakcji już samo znalezienie się wśród pretendentów do tytułu jest wyróżnieniem, niemniej jednak plebiscyty wymagają wyłaniania zwycięzców. Zachęcamy do zapoznania się z naszymi wyborami. Warto też poświęcić czas na lekturę wypowiedzi przedstawicieli zwycięskich firm. Bardzo jest ciekawe, co dla nich oznacza bycie najlepszym partnerem w biznesie. Wszystkim gratulujemy i życzymy powodzenia.

NAGRODA w kategorii: Leasing



IMPULS-LEASING POLSKA

Za wysoką jakość i szybkość obsługi klienta, kompleksowość oraz najwyższy standard świadczonych usług.

DŁUGOTERMINOWE RELACJE Z KLIENTAMI SĄ DLA IMPULS-LEASING POLSKA KLUCZOWE



ANDRZEJ GURAK

prezes Zarządu
IMPULS-LEASING Polska
oraz IMPULS-INSURANCE Polska
od początku ich działalności

15 lat międzynarodowego doświadczenia

IMPULS-LEASING Polska należąca do Grupy Bankowej Raiffeisenlandesbank Upper Austria (RLBOÖ) obchodzi w tym roku 15-lecie działalności w Polsce, natomiast pierwsza spółka leasingowa w Grupie rozpoczęła działalność w Europie już ponad 39 lat temu. Doświadczenie Grupy RLBOÖ, której aktywa przekraczają ponad 50 mld EUR, czyni nas stabilnym i wiarygodnym partnerem biznesowym (większe aktywa w Polsce wśród banków posiadają tylko PKO BP, Pekao SA i Santander).

Przekraczać oczekiwania klientów zarówno pod względem jakości dostarczanych usług, jak i pod względem jakości obsługi klienta zewnętrznego i wewnętrznego.

Ten cel przyświeca IMPULS-LEASING Polska od początku działalności, a jego realizację potwierdzają otrzymane nagrody biznesowe. W 2022 r. spółka po raz ósmy otrzymała godło „Firma Przyjazna Klientowi”, a także została wyróżniona tytułami „Perły Polskiego Leasingu 2022” i „Prosperita 2021”. Nagroda „Najlepszy Partner w Biznesie 2022” jeszcze bardziej zmotywuje cały zespół IMPULS-LEASING Polska do dalszej, wyjątkowej pracy.

Koncentracja na kliencie, szybkość działania, nowoczesność, kompleksowość usług

Dla IMPULS-LEASING Polska maksymalna koncentracja na kliencie jest niezwykle ważna przy obsłudze każdego klienta bez względu na wielkość prowadzonego biznesu. Spółka oferuje finansowanie w for-

mie leasingu, ale również w formie pożyczki i dzierżawy. Należąca do IMPULS-LEASING Polska, spółka IMPULS-INSURANCE Polska, dzięki współpracy z największymi towarzystwami ubezpieczeniowymi w Polsce, zapewnia kompleksową ofertę produktów ubezpieczeniowych przez cały okres trwania umowy leasingowej. Natomiast w przypadku szkody komunikacyjnej powstałej na przedmiocie leasingowanym, Centrum Likwidacji Szkód zapewnia całodobowe wsparcie w razie awarii, uszkodzenia lub utraty przedmiotu.

Długoterminowe relacje z klientami są dla IMPULS-LEASING Polska kluczowe. Aby sprostać temu wyzwaniu, spółka inwestuje w nowe technologie, na bieżąco usprawnia procesy biznesowe i podnosi jakość świadczonych usług, aby jeszcze lepiej i szybciej obsługiwać klientów na bardzo konkurencyjnym i wymagającym rynku leasingowym.

DLA IMPULS-LEASING POLSKA MAKSYMALNA KONCENTRACJA NA KLIENTIE JEST NIEZWYKLE WAŻNA PRZY OBSŁUDZE KAŻDEGO KLIENTA BEZ WZGLĘDU NA WIELKOŚĆ PROWADZONEGO BIZNESU.



Z okazji 15-lecia działalności IMPULS-LEASING Polska, serdecznie dziękuję wszystkim naszym Klientom oraz Partnerom Biznesowym za okazane zaufanie i wieloletnią współpracę. Zapewniamy, że nieustannie będziemy walczyć o jak najwyższą jakość świadczonych usług, aby jak najczęściej przekraczać Państwa oczekiwania.

Andrzej Gurak, Prezes Zarządu
od początku działalności
IMPULS-LEASING Polska

Wyróżniamy się **wysoką jakością świadczonych usług**



Firma
Przyjazna Klientowi
8 krotny Zdobywca Godła



PROSPERITA 2021



IMPULS-LEASING Polska jest częścią Holdingu IMPULS-LEASING International należącego do Grupy Bankowej Raiffeisenlandesbank Upper Austria.

NAGRODA w kategorii: Outsourcing



LEASINGTEAM GROUP

Za wspieranie pracodawców i kandydatów do pracy innowacyjnymi rozwiązaniami w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi. Współpraca z LeasingTeam Group gwarantuje jakościowe rozwiązania dopasowane do potrzeb firmy oraz zmniejszenie ryzyka spowodowanego koniunkturą rynku.

PARTNERSTWO BIZNESOWE – WSPÓLNA DROGA DO SUKCESU

Od prawie dwudziestu lat LeasingTeam Group tworzy i wdraża rozwiązania systemowe w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi. Skuteczne partnerstwa biznesowe z polskimi i międzynarodowymi przedsiębiorstwami budujemy na zasadzie wymiany doświadczeń i poszukiwania korzystnych rozwiązań w obszarze outsourcingu.



ANDŻELIKA MAJEWSKA
współzałożycielka, wiceprezes
Zarządu LeasingTeam Group

Powszechna cyfryzacja W dobie powszechnej cyfryzacji partnerstwa biznesowe w obszarze HR cechuje wytwarzanie i wdrażanie innowacyjnych projektów i rozwiązań. Know-how zwielokrotniają skuteczność procesów i funkcji HR, a ich wykorzystanie w projektach outsourcingowych decyduje o sukcesie firmy na rynku. Wśród partnerów LeasingTeam Group są przedsiębiorstwa stawiające tak na stały wzrost, jak i na skalowanie biznesu. Żeby zapewnić im, a tak-

że przyszłym partnerom większą sprawność działania oraz obniżyć koszty związane z zatrudnieniem i obsługą kadry, opracowaliśmy i wdrożyliśmy autorską technologię TalentPoint. Jest to proekologiczny model współpracy outsourcingowej gwarantujący kompleksową obsługę procesów HR.

Zmieniające się uwarunkowania gospodarcze

Oprócz rozwoju technologicznego, na zarządzanie zasobami ludzkimi wpływają wciąż zmieniające się uwarunkowania gospodarcze. W wymiarze krajowym wprowadzanie szeregu regulacji związanych z reformą podatkową „Nowy Ład” przysporzyło firmom kłopotów w rozliczeniach podatkowych i wygenerowało dodatkowe koszty. Wobec tych wyzwań LeasingTeam Group proponuje partnerom outsourcing procesów

kadrowo-płacowych, zwany także payroll'em. Powierając naszym fachowcom całościową obsługę spraw pracowniczych, partnerzy pozbywają się nie tylko obowiązku nieustannego śledzenia przepisów, ale i czasochłonnego prowadzenia kadr i płac. Wspieramy też firmy, które potrzebują szybko wypełnić luki kadrowe – oferujemy im usługę pracy tymczasowej oraz outsourcing pracowników.

Postępująca globalizacja oddziałuje na partnerstwa biznesowe w kraju i na świecie

W większym lub mniejszym stopniu przedsiębiorstwa dotknęła pandemia, wojna w Ukrainie, transformacje ekonomiczne i społeczne. W tej sytuacji kluczową staje się zdolność biznesu do wychwycenia zachodzących zmian i elastycznego reagowania na nie. LeasingTeam Group pomaga partnerom modyfikować bieżące działania i adaptować je do realiów gospodarczych. Za pomocą outsourcingu procesów rekrutacyjnych wspieramy firmy w pozyskiwaniu pracowników niższego, średniego i wyższego szczebla, przyczyniając się do ich stabilnej oraz konkurencyjnej pozycji na rynku. Wraz z partnerami biznesowymi wykorzystujemy szanse i pokonujemy wyzwania na rynku pracy.

Od 2004 roku wspieramy firmy i kandydatów swoimi innowacyjnymi rozwiązaniami. Realizujemy strategiczne projekty z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi dla polskich i globalnych koncernów, średniej wielkości przedsiębiorstw i organizacji publicznych.

Nasze usługi:

Praca
tymczasowa

Rekrutacje
stałe

Obsługa
kadrowo-płacowa
(payroll)

Outsourcing
procesów
i funkcji

Rekrutacja
pracowników
z zagranicy

Transgraniczne
delegowanie
pracowników



Wejdź do cyfrowego świata HR

Talent POINT

Sprawdź naszą autorską platformę TalentPoint ułatwiającą pracę działów HR i uprzyjemniającą formalności pracownikom. Dzięki niej zatrudnisz nawet 1000 pracowników w jeden dzień, pożegnasz się z tonami papieru, dziesiątkami załączników w emailach i skomplikowanymi tabelami Excela.

talentpoint.pl

KOMPLEKSOWA AGENCJA ZATRUDNIENIA

+48 22 460 50 00

@biuro@leasingteam.pl



leasingteam.pl

NAGRODA w kategorii: Flota



CAREFLEET

Za wdrażanie nowoczesnych rozwiązań w segmencie CFM i uważność na potrzeby klientów, która znajduje odzwierciedlenie w ofercie firmy. Carefleet od 18 lat specjalizuje się w outsourcingowych modelach finansowania i zarządzania firmowymi flotami pojazdów umiejętnie łącząc doświadczenie i świeże spojrzenie na rynek.

PARTNERSTWO TO SŁOWO-KLUCZ, KTÓRY OTWIERA KAŻDE DRZWI

Najlepszy Partner w Biznesie to tytuł, który nas bardzo cieszy, bo podkreśla aspekty prowadzenia biznesu, które sami uważamy za najistotniejsze.



BARTOSZ OLEJNIK

dyrektor marketingu i sprzedaży,
Carefleet

WCarefleet partnerstwo to słowo-klucz, który otwiera każde drzwi. Głównym partnerem jest dla nas, rzecz jasna, każdy klient, bez względu na to, czy ma w swojej flocie pięć, czy sto pięć pojazdów. Partnerami, bez których nie mielibyśmy możliwości oferować pełnego pakietu usług, takich jak serwis mechaniczny, Assistance czy serwis wymiany opon, są nasi dostawcy. Stacje obsługi pojazdów, warsztaty blacharsko lakiernicze, firmy holujące i wiele innych. To także dzięki nim otrzymujemy tę nagro-

dę. Wreszcie, partnerami jesteśmy sami dla siebie, wewnątrz firmy. Dyskutujemy, słuchamy, inspirujemy się nawzajem, często wdrażamy pomysły, które powstają z inicjatywy samych pracowników.

W czym tkwi istota partnerstwa?

Mówiąc krótko: w zrozumieniu potrzeb, w gotowości do zmian, ciągłym doskonaleniu i dopasowywaniu rozwiązań do otoczenia rynkowego, które szybko ewoluuje.

Za nami trudny okres pandemii, która ograniczyła wielu przedsiębiorcom możliwość generowania zysków, ale nie zamroziła kosztów ich działalności. W tamtym trudnym czasie przygotowaliśmy dla naszych klientów wiele rozwiązań, dzięki którym pomogliśmy obniżyć koszty wynikające z posiadania floty pojazdów. Przed nami, być może, duży kryzys gospodarczy. Nasi klienci mogą być pewni, że

w razie kłopotów, będziemy elastyczni i wspólnie, na partnerskich zasadach, poszukamy rozwiązań w obszarze zarządzania flotą. Ponownie przeanalizujemy ich potrzeby, wykonamy audyt floty, dostosujemy na nowo harmonogramy spłat lub wymyślimy inne, dopasowane do sytuacji rozwiązanie. Każdy przypadek jest dla nas indywidualny. Wiemy, że może nauczyć nas czegoś, co przyda się również innym klientom. Uważne słuchanie to element partnerstwa biznesowego.

Stajemy się coraz lepsi

Aby móc zawsze cieszyć się uznaniem jako najlepszy partner w biznesie, cyklicznie, poprzez firmę zewnętrzną prowadzimy badania satysfakcji naszych klientów. Niebawem opublikujemy najnowszy raport podsumowujący ostatnie wyniki. Już teraz mogą zdradzić, że nasi klienci potwierdzili to, czego symbolem jest nagroda dla Najlepszego Partnera w Biznesie w kategorii flota. Jednocześnie wciąż widzimy pole do rozwoju. Analizujemy wszystkie wskazówki i sugestie klientów, stajemy się coraz lepsi. W imieniu Carefleet dziękuję tym, którzy doceniają nasze starania i gratuluję wszystkim pracownikom! ■



Po partnersku rozwijamy Twoją flotę

Najlepszy Partner w Biznesie 2022

Finansujemy, zarządzamy, doradzamy

- ✓ Finansowanie wszystkich marek i modeli samochodów dostępnych na polskim rynku, w tym aut dostawczych
- ✓ Bogaty, modułowy pakiet usług z obszaru zarządzania flotą
- ✓ Doświadczony i zaangażowany zespół ekspertów
- ✓ Wsparcie w niestandardowych sytuacjach związanych z obsługą pojazdów
- ✓ Indywidualne podejście i najwyższa jakość świadczonych usług

NAGRODA w kategorii: Nowoczesne Technologie



EXORIGO-UPOS

Za wdrożenia autorskiego hubu płatniczego Cloud EFT – pierwszego w Polsce narzędzia z najwyższym światowym certyfikatem zabezpieczeń płatności kartami P2PE. Rozwiązanie jest częścią kompleksowej oferty firmy – pod nazwą Omnichannel Retail kryją się systemy i usługi, które od blisko 30 lat wspierają przedsiębiorców w całej Europie w zakresie procesów sprzedażowych w sklepach stacjonarnych i w e-commerce.

ROZUMIEMY POTRZEBY I WYZWANIA NASZYCH KLIENTÓW

Bycie najlepszym w biznesie oznacza dla Exorigo-Upos przede wszystkim podążanie za naszymi klientami i dobre rozumienie ich potrzeb oraz wyzwań. Na tym koncentrujemy swoją uwagę od początku działalności firmy i dzięki temu odnieśliśmy sukces.

ANNA SCHABIKOWSKA

dyrektor marketingu, Exorigo-Upos

Dostarczamy rozwiązania, czyli zarówno produkty, jak i usługi, które wspierają rozwój biznesu oraz umożliwiają realizację celów, które stoją przed firmami naszych klientów.

Wyspecjalizowany dostawca

Dodatkowo, zgodnie z wymogami dzisiejszego rynku, jesteśmy dostawcą wyspecjalizowanym – obszarem naszej działalności jest w ponad 90 proc. retail. Zapewnienie ciągłości sprzedaży poprzez dostarczanie systemów kasowych i rozwiązań dookoła nich, w tym kompleksowego serwisu IT i urządzeń to core naszej działalności. Niezależnie od kanału sprzedaży – offline, online, sprzedaż mobilna, samoobsługowa itp. – za-

pewniamy odpowiednią technologię i wsparcie.

Zaufanie to podstawa

Ogromnie cenimy sobie zaufanie, jakim obdarzają nas partnerzy – ponieważ to właśnie proces sprzedażowy jest kluczowy dla ich funkcjonowania. Fakt, że sięgają po nasze rozwiązania w tym obszarze, sprawia też, że czujemy dużą odpowiedzialność. Dobrze ilustruje to funkcjonujące w naszej firmie nieformalne hasło: „Bez nas zakupów nie zrobisz!” Faktycznie, gdyby nasza firma z jakiegoś powodu zaprzestała nawet na chwilę działalności, to skutki byłyby odczuwalne natychmiast w sklepach w całej Polsce.

Dążenie do bycia najlepszym w zakresie usług i rozwiązań IT dla retailu sprawia, że nie możemy spocząć na laurach. Ta branża jest

tak dynamiczna i uzależniona od wielu zmiennych czynników zewnętrznych, że musimy stale być na bieżąco, a wręcz wyprzedzać przyszłość.

Nieustanny rozwój

Jeśli spojrzymy na to, jak bardzo w ciągu 30 lat rozwinęliśmy naszą ofertę – od drukarek fiskalnych i podstawowego oprogramowania, po obsługujące dziś klientów na rynku europejskim systemy kasowe dla dużych sieci sprzedaży czy hub płatniczy przetwarzający miliony transakcji kartami dziennie, to zobaczymy, jak wiele zmieniło się w handlu detalicznym i w rozwiązaniach, które go wspierają.

Omnichannel Retail dzisiaj to zarówno zbiorcze określenie kompleksowych rozwiązań, jakie oferujemy, ale też w pigułce definicja rzeczywistości, w której funkcjonujemy. Mamy do czynienia z wieloma kanałami sprzedaży, a wyzwaniem pozostaje lepsze gromadzenie i przetwarzanie danych z nich pochodzących. Doskonale customer experience i wzrost personalizacji – w tym będzie wspierała retailerów technologia przyszłości. Cieszymy się, że możemy być częścią tego procesu. ■

W listopadowym numerze miesięcznika opublikujemy raport

MENEDŻER ROKU W FINANSACH

czyli listę wybitnych finansistów i osób zarządzających najważniejszymi instytucjami finansowymi.

Zainteresowanych współpracą zapraszamy do kontaktu:

aleksandra.piekarska@federalmediacompany.com

agnieszka.prasowska@federalmediacompany.com

POTRZEBUJESZ PARTNERA DO ROZWOJU IT I STRATEGII #OMNICHANNEL?

W ramach Ekosystemu Sprzedaży Detalicznej od blisko 30 lat zapewniamy holistyczną obsługę procesów biznesowych i systemów IT.

- ✓ Integrujemy **offline z online**.
- ✓ Realizujemy ponad **1000 projektów rocznie**.
- ✓ Obsługujemy większość **dużych sieci handlowych i retailerów w Polsce**.

W czym możemy Ci pomóc:

- Systemy kasowe dla sieci sprzedaży.
- Zabezpieczenie P2PE płatności kartami.
- Drukarki fiskalne, kasy samoobsługowe, fakturomaty.
- Sklepy oparte o **Magento**.
- Rozwiązania PIM do zarządzania informacją produktową.
- Ogólnopolski **serwis urzędzeń i IT**.
- Infrastruktura i bezpieczeństwo danych.
- **Autorskie rozwiązania IT** i integracje.
- Rozwiązanie do obsługi e-Faktur – SmartKSeF.



EXORIGO
UPOS

Chciałbyś skorzystać z naszej wiedzy i doświadczeń? Opisz, czego poszukujesz i jakie masz wyzwania.

Umówimy Cię na bezpłatną konsultację z ekspertem IT.



www.exorigo-upos.pl

NAGRODA w kategorii: Windykacja



INTRUM

Za zapewnienie konsumentom wsparcia, którego potrzebują, by prowadzić życie wolne od długów i pomaganie firmom w utrzymaniu płynności finansowej – odzyskiwaniu należności za oferowane produkty i usługi. Oferta Intrum oparta jest na dwóch produktach: usługach zarządzania wierzytelnościami inwestycyjnych i portfelowych. Intrum jest również partnerem wierzycieli na rynku NPL – banków.

Najlepszy partner w biznesie? TEN, KTÓRY POTRAFI DZIAŁAĆ W KRYZYSIE!

Pandemia Covid-19 oraz wojna w Ukrainie i to, co ze sobą przyniosły światowej gospodarce – czyli m.in. kryzys na rynkach finansowych czy surowców, zmieniły wiele aspektów naszego życia. Wymusiły również na firmach korektę podejścia do wdrożonych strategii biznesowych.



RAFAŁ WĄSOWSKI

Sales Director Market Poland, Intrum

Jeszcze rok, dwa lata temu odpowiedź na pytanie, kto jest najlepszym partnerem w biznesie, byłaby łatwa. To podmiot, który prowadzi rentowną działalność, jest wypracowany, etyczny. Wydarzenia ostatnich dwóch lat pokazały, że obecnie w cenie są również inne kwestie. Elastyczność, umiejętność przewidywania problemów, czy sprawnego funkcjonowania w niepewności gospodarczej, długoterminowe planowanie – to są cechy „idealnego” partnera biznesowego poszukiwane dziś na rynku.

Co robią polskie firmy, by się zbliżyć do tego wzorca? Jednym z głównych problemów naszej gospodarki, który w ostatnich miesiącach przybrał na sile i wszystko wskazuje na to, że ta tendencja się utrzyma, są opóźnione płatności. Jak wynika z danych Intrum, blisko 8 na 10 firm w naszym kraju ma problem z klientami nieplacącymi na czas¹. Pocięszający jest jednak fakt, że przedsiębiorcy robią coraz więcej, by sobie z nim poradzić. W jaki sposób? TOP 3 rozwiązań stosowanych przez firmy w Polsce to: wymaganie przedpłaty (43 proc.), sprawdzanie wiarygodności kredytowej klientów (27 proc.) oraz ubezpieczenie kredytów (20 proc.).

Priorytetowe inicjatywy

Wśród priorytetowych inicjatyw wymienianych przez ankietowanych, przewidzianych na najbliższy

rok, na pierwszym miejscu znalazła się poprawa zarządzania wierzytelnościami (82 proc.). Firmy deklarują również poprawę stosowanych praktyk finansowych, by być rzetelnymi płatnikami (78 proc.), co jest dobrym znakiem dla ich kontrahentów. 73 proc. firm pytanych przez Intrum uważa nawet, że na dużych przedsiębiorstwach spoczywa odpowiedzialność społeczna w zakresie dbania o terminowe płatności na rzecz mniejszych podmiotów. Najlepszy partner w biznesie to również ten, który myśli perspektywicznie. Dla 8 na 10 firm priorytetem jest zadbanie o płynność finansową. Dla przeszło 70 proc. przedsiębiorstw ważną jest cyfrowa transformacja procesów i stosowanej technologii.

W oparciu o filozofię sustainability

Wymogiem biznesowym ostatnich lat stało się również bycie odpowiedzialną firmą, która działa w oparciu o filozofię sustainability. W ciągu ostatniego roku 71 proc. przedsiębiorstw znacznie zintensyfikowało swoje wysiłki, by stać się bardziej zrównoważonymi biznesami. Firmy stawiają na takie podejście, bo wiedzą, że nie tylko przynosi profity, ale jego wdrożenia coraz częściej wymagają klienci i partnerzy biznesowi. ■

1. Wszystkie dane pochodzą z raportu Intrum: European Payment Report 2022, czerwiec 2022.

NAGRODA w kategorii: Telekomunikacja



T-MOBILE

Za cyfryzowanie Polski i łączenie ludzi. Firma tworzy silną sieć innowacyjnych technologii i usług, dzięki takim rozwiązaniom jak infrastruktura światłowodowa, usługi konwergentne, sieć 5G, serwisy rozrywkowe, rozwiązania chmurowe, data center czy usługi cyberbezpieczeństwa indywidualnego oraz dla biznesu.

NAGRODA w kategorii: Oprogramowanie



BPSC

Za sprawne wdrażanie szeroko rozumianych rozwiązań IT dla przedsiębiorstw, które pozwalają na sprawne funkcjonowanie i optymalizację procesów. Dziś, m.in. dzięki systemowi Impuls EVO,

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ NA CELOWNIKU FIRM

Działanie w zgodzie z podejściem sustainability przestało być czymś z kategorii "nice to have", a stało się "must have" – wymogiem biznesowym XXI w. Domagają się go coraz częściej nie tylko klienci.



KRZYSZTOF KRAUZE
Prezes Intrum w Polsce

Bycie firmą, która funkcjonuje w zrównoważony sposób, stało się także narzędziem w „walce” o najlepszych partnerów biznesowych. Odpowiedzialne marki, które myślą o tym, jakie konsekwencje dla środowiska, pracowników i całego społeczeń-

stwa przynosi ich działanie, nie muszą martwić się o to, czy będą miały z kim robić interesy.

Firmy w naszym kraju stawiają na zrównoważony rozwój, bo doskonale wiedzą, że taki model biznesowy nie tylko przynosi profity, ale wdrożenia podejścia sustainability coraz częściej wymagają klienci i partnerzy biznesowi. Pokazują to dane Intrum. 7 na 10 pytanym przedsiębiorstw przyznaje, że w ciągu ostatniego roku znacznie zintensyfikowało wysiłki, by stać się bardziej zrównoważoną firmą¹. Szczególnie newralgiczną kwestią stała się troska o klimat. 53 proc.

biznesów deklaruje, że w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy stały się znacznie bardziej świadome wpływu swojej działalności na środowisko. Część firm, blisko 40 proc., uważa nawet, że klienci coraz częściej rozliczają je z działań na rzecz środowiska i nie decydują się na zakup usług czy produktów, jeśli uważają, że działają na szkodę naszej planety.

Zrównoważony biznes to także dbanie o zrównoważone, tj. terminowe płatności. Blisko 6 na 10 przedsiębiorców przyznaje, że ich firmy podejmują odpowiednie działania, by być jeszcze bardziej rzetelnymi płatnikami w stosunku do swoich dostawców, a 63 proc. uważa nawet, że terminy płatności powinny stanowić część wymaganej sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie sustainability. Takie podejście do sprawy szczególnie cieszy w obliczu kolejnego kryzysu. ■

NAGRODA w kategorii: Broker ubezpieczeniowy



POLSKA KANCELARIA BROKERSKA

Za sprawne, odpowiedzialne i innowacyjne zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym tysięcy firm z różnych sektorów gospodarki. Współpraca z Polską Kancelarią Brokerską to gwarancja rzetelnego doradztwa, wszechstronnej znajomości produktów i rynków, rekomendowanie najlepszych nowatorskich rozwiązań oraz skutecznej likwidacji szkód.

ŚWIAT SIĘ ZMIENIA, A MY WRAZ Z NIM

Jesteśmy niezmiernie dumni z tytułu Najlepszego Partnera w Biznesie 2022. Nagroda ta zobowiązuje nie tylko do zachowania status quo naszych działań, które się do tego przyczyniły, ale również pójścia krok dalej, co w naszym mniemaniu jest nieuniknione.



PAWEŁ JANCZAK

prezes Zarządu, Polska Kancelaria Brokerska

Każdego dnia zadajemy sobie pytanie: Czy 20 lat doświadczenia wystarczy, aby nasza usługa była idealna? Odpowiedź brzmi: Nie. Bo świat się zmienia, a my wraz z nim. Żyjemy szybciej, intensywniej i oczekujemy więcej, dlatego stawiamy na rozwój w różnych obszarach, w tym innowacji technologicznych. Co dla nas oznacza bycie najlepszym partnerem w biznesie?

Zaufanie klientów

Lider Biznesu w naszym mniemaniu to partner godny zaufania,

który skutecznie zabezpiecza interesy Klienta. Nasze motto brzmi: Zawsze po Twojej stronie – to słowa, które stanowią sedno naszej działalności. To obietnica, którą składamy naszym partnerom i której bez wyjątku dotrzymujemy.

Na co dzień PKB zarządza ryzykiem ubezpieczeniowym tysięcy firm z różnych sektorów gospodarki. Jesteśmy uznanym brokerem wśród zarządców nieruchomości, przedstawicieli sektora publicznego, transportu czy przemysłu, głównie za sprawą rzetelnego doradztwa oraz skutecznej likwidacji szkód.

Nowoczesne rozwiązania

Dzięki progresywnemu zarządzaniu firmą Polska Kancelaria Brokerska może pochwalić się licznymi wyróżnieniami i nagrodami, m.in. I miejsce w Rankingu Brokerów z polskim kapitałem,

czy też prestiżowym tytułem Reki-na „Miesięcznika Ubezpieczeniowego” przyznany pięciokrotnie.

PKB dysponuje nowoczesnymi systemami IT w zakresie oceny ryzyka, wprowadzając elastyczność i szybkość do współpracy z towarzystwami ubezpieczeń i klientami. Nowoczesne rozwiązania informatyczne pozwalają nam harmonijnie rozwijać produkty i spełniać oczekiwania zarówno wobec klientów ochrony, jak i dostawców pokrycia ubezpieczeniowego.

Gwarancja bezpieczeństwa

Nie tylko skuteczność i zaufanie zapewniają nam pozycję najlepszego partnera biznesu. Zawdzięczamy to również niezmiennemu trwaniu przy naszych wartościach. Dzięki temu partnerzy Polskiej Kancelarii Brokerskiej wiedzą doskonale, że jesteśmy gwarancją ich bezpieczeństwa – partnerem, na którego zawsze mogą liczyć.

Z sentymentem patrzymy w przeszłość, wspominając to, z czego dzisiaj jako organizacja jesteśmy dumni, a nasi partnerzy traktują jako bezkonkurencyjny atrybut naszego serwisu brokerskiego. Z ciekawością patrzymy w przyszłość, myśląc o tym, co jeszcze możemy zrobić dla naszych klientów. ■



POLSKA KANCELARIA BROKERSKA®

Łatwiej jest Twojej stronie

- ▶ Ubezpiecz się na **każdy przypadek**
- ▶ Odzyskaj **każde odszkodowanie**

Współpracuj z **NAJLEPSZYMI**



**Polska Kancelaria
Broderska sp. z o.o.**

Nr 1 w rankingu brokerów w Polsce.
Lider rozwiązań ubezpieczeniowych
na rynku nieruchomości.

Siedziba firmy:

ul. Św. Antoniego 7
50-073 Wrocław
tel. +48 71 350 14 42
e-mail: broker@pkbroker.pl
www.pkbroker.pl



NAGRODA w kategorii: Bank



ING BANK ŚLĄSKI

Za skupienie na potrzebach klienta, jakości obsługi i innowacyjnych produktach i usługach. Bank inspiruje klientów do podejmowania trafnych decyzji finansowych, dostarczając narzędzia, dzięki którym bankowość staje się przyjazna i transparentna.

REAGOWAĆ NA ZMIANY W OTOCZENIU I WSPIERAĆ FIRMY W DOSTOSOWYWANIU SIĘ DO NOWYCH WARUNKÓW

Dostosowanie do szybkich zmian i dostęp do kapitału są kluczowymi czynnikami rozwoju biznesu. Rolą banku jest reagowanie na zmiany w otoczeniu i wspieranie firm w dostosowywaniu się do nowych warunków. W ING tworzymy cały ekosystem dla firm z cyfrowymi usługami, w taki sposób, aby sprawy bankowe absorbowały w jak najmniejszym stopniu, a uwaga firmy była skoncentrowana na działaniu.



EWA ŁUNIEWSKA

wiceprezes Zarządu, ING Bank Śląski

Wspieramy firmy poprzez nowoczesne rozwiązania dopasowane do różnych potrzeb i oczekiwań. Wszystko po to, aby firmy mogły zająć się tym, co dla nich najważniejsze – prowadzeniem swojego biznesu. Nie podejmujemy decyzji za klienta, ale poprzez

innowacyjne produkty i usługi ułatwiamy podejmowanie najlepszej dla niego decyzji. Wspieramy przedsiębiorców na każdym etapie „życia firmy”.

Usprawniać procesy

Digitalizujemy coraz więcej procesów i umożliwiamy dostęp do większości naszych produktów całkowicie zdalnie. Byliśmy pierwszym bankiem, który udostępnił wniosek kredytowy online dla firm. Niedawno wprowadziliśmy digitalizację procesów kredytowych na kolejny poziom. Każda firma z pełną księgowością otrzyma od razu decyzję kredyto-

wą po wypełnieniu wniosku online o finansowanie do 400 tysięcy złotych.

Obecnie „zwykłe” lokaty czy kredyty już nie wystarczą. Przedsiębiorcy oczekują specjalistycznych rozwiązań, które wykraczają poza zwykłą, standardową bankowość. Produkty i usługi beyond banking wspierają, inspirują i pomagają podjąć decyzje. Przykładem takiej oferty, dostępnej w ING, może być ING Księgowość, Finansowanie faktur czy imoje – bramka płatnicza. Ostatecznie dają one przewagę konkurencyjną na rynku.

Stanowiąć wsparcie

Wspieramy firmy również w transformacji energetycznej, finansowaniu proekologicznych inwestycji oraz spełnianiu nowych wymogów poprzez szeroki wachlarz produktów kredytowych. Kryzys pandemiczny, wysoka inflacja, rosnące stopy procentowe oraz wojna w Ukrainie pokazały, że przedsiębiorcy, mimo trudnych okoliczności, wykazują się kreatywnością, siłą i dalej rozwijają swoje biznesy. My niezmiennie chcemy być ich partnerem, a to wyróżnienie potwierdza, że nasze działania są doceniane. ■

NAGRODA w kategorii: Opieka medyczna



ENEL-MED

Za wdrażanie pakietów medycznych dla pracowników oraz właścicieli firm. Enel-med dostarcza klientom rozwiązania dopasowane do ich potrzeb oraz struktury. Misją firmy jest budowanie świadomości w zakresie istoty dbania o zdrowie pracowników jako kluczowego kapitału każdej firmy.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ORAZ INDYWIDUALNE PODEJŚCIE DO POTRZEB KAŻDEGO KLIENTA

W enel-med od blisko 30 lat kompleksowo odpowiadamy na potrzeby pacjentów, pracowników oraz inwestorów i wspieramy wszystkie grupy w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości. Pozostajemy w ciągłym dialogu z klientami i w oparciu o ich opinie rozszerzamy wachlarz dostępnych usług, specjalizacji lekarskich oraz inwestujemy w nowoczesne technologie.



JACEK ROZWADOWSKI
prezes Zarządu, enel-med

Stawiamy na dynamiczny rozwój naszej sieci klinik tak, aby zapewnić pacjentom łatwy dostęp do najnowszych rozwiązań współczesnej medycyny.

Najlepszego partnera w biznesie cechuje przede wszystkim odpowiedzialność oraz indywidualne podejście do potrzeb każdego klienta przy jednoczesnym zachowaniu szerokiej oferty usług.

Kompleksowe podejście

Jako enel-med podchodzimy kompleksowo do kwestii zdrowia człowieka. Ludzie są dla nas największą wartością, dlatego w naszych klinikach łączymy zaawansowane technologie oraz wiedzę ekspercką z najwyższą jakością obsługi. Staramy się być blisko klientów i zapewniać im kompleksowe, spersonalizowane rozwiązania. enel-med wyróżnia niestandardowe podejście do świadczonych usług – potrafimy szybko reagować na dynamicznie zmieniające się otoczenie. Kluczowa jest dla nas niezawodność, szczególnie w trudnych i nieprzewidywalnych sytuacjach. W okresie pandemii mocno postawiliśmy na rozwój nowoczesnych technologii tak, aby zapewnić naszym

pacjentom nieprzerwany dostęp do usług medycznych. Obecnie, nie wystarczy jedynie podążać za potrzebami klientów – trzeba wychodzić im naprzeciw. W enel-med rozwiązania telemedyczne wdrażaliśmy na długo przed rozpoczęciem pandemii. Dziś, już po zniesieniu obostrzeń, widzimy, że pacjenci coraz bardziej cenią sobie narzędzia online.

Konsekwencja

Równocześnie z udoskonalaniem usług zdalnych konsekwentnie zwiększamy liczbę placówek, dzięki czemu możemy zapewnić pacjentom całościową opiekę medyczną. W naszym portfolio znajdują się kliniki ortopedii, rehabilitacji i medycyny sportowej enel-sport, usługi stomatologiczne, kliniki medycyny estetycznej ESTELL, ośrodek opiekuńczo-rehabilitacyjny Willa Łucja oraz 1600 klinik partnerskich w całej Polsce.

Tytuł „Najlepszego Partnera w Biznesie 2022”, po raz kolejny przyznany nam przez magazyn Home&Market, jest dla nas szczególnie wyróżnieniem. Pragnę za niego serdecznie podziękować w imieniu wszystkich pracowników enel-med. Nagroda jest dowodem na to, że nasze codzienne starania są zauważane i doceniane przez branżę. ■

NAGRODA w kategorii: Faktoring

EUROFACTOR



Za budowanie bardzo dobrych relacji z klientami i indywidualne podejście do ich potrzeb i oczekiwań. Zarówno standardowe procesy obsługi, produkty oraz kanały komunikacji są budowane i na bieżąco modyfikowane tak, aby odpowiadały na zgłaszane przez klientów potrzeby. Dzięki przynależności do Grupy Credit Agricole Leasing&Factoring (CAL&F) spółka oferuje rozwiązanie International Factoring Pass oparte na paneuropejskiej platformie faktoringowej wspólnej dla wszystkich podmiotów Grupy CAL&F we Francji, Niemczech, Belgii, Holandii, Hiszpanii, Włoszech, Polsce i Portugalii.

KLIENT W CENTRUM UWAGI

Eurofactor Polska swoich partnerów biznesowych traktuje z należytą troską i najwyższym szacunkiem. Zgodnie ze strategią Grupy Credit Agricole klient jest w centrum naszej uwagi.



STANISŁAW ATANASOW
prezes Zarządu, Eurofactor Polska

Od początku działalności stawiamy na budowanie bardzo dobrych relacji z klientami oraz indywidualne podejście do ich potrzeb i oczekiwań. Nasze standardowe procesy obsługi, produkty oraz kanały komunikacji są budowane tak, aby odpowiadały na zgłaszane przez klientów potrzeby.

W swoich działaniach stawiamy nie tylko na dobrą, dopasowaną do warunków rynkowych ofertę, ale również na wysokie standardy jakości obsługi.

Zobowiązanie do dalszej pracy

O fakcie, że wsluchujemy się w głos klienta, świadczy nasz udział w badaniu przeprowadzonym przez niezależną agencję badawczą IPSOS, którego celem było zbadanie doświadczeń i potrzeb klientów w kontaktach z firmą.

Wyniki badania są dla nas powodem do dumy. Klienci bardzo wysoko ocenili jakość współpracy z nami, wystawiając ocenę 9,3 pkt (w skali 1-10).

Ogromnym wyróżnieniem dla Eurofactor jest również wysoki wskaźnik lojalności, który znacząco przewyższa średnią dla konkurencji. Wskaźnik NPS (Net Promoter Score), przedstawiający skłonność klientów do rekomendowania dla Eurofactor wyniósł 57, przy średniej dla konkurencji 44. Jest to dla nas zobowiązanie do dalszej wytężonej, codziennej pracy nad utrzymaniem wysokiego

poziomu świadczonych usług przynoszących klientom satysfakcję ze współpracy z nami.

Partner na trudne czasy

Aby zasłużyć na miano najlepszego partnera w biznesie, nie wystarczy dobra współpraca w dobrych czasach, ale również wsparcie i pomoc w trudnych sytuacjach.

Na tym polu też zostaliśmy docenieni przez klientów – jako biznesowy partner w trudnej cwi-dowej rzeczywistości.

Z przeprowadzonego w okresie od września 2020 r. do stycznia 2021 r. badania wynika, że klienci wystawili nam ocenę 9,2 pkt (w skali od 1 do 10), podczas gdy średnia dla konkurencji wyniosła 8,7 pkt. To nasz kolejny powód do dumy.

Reasumując, mogę powiedzieć, że o tym, czy zasługujemy na miano najlepszego partnera w biznesie, decydują nasi klienci i kontrahenci.

Nam pozostaje tylko tak prowadzić biznes, żeby odpowiadać na ich potrzeby i oczekiwania w taki sposób, aby na ten zaszczytny tytuł zasłużyć. ■

NAGRODA w kategorii: Karta paliwowa



BP

Każde przedsiębiorstwo znajdzie w bp optymalne rozwiązanie dla siebie, dzięki czemu jego flota może być bardziej efektywna. Bogata oferta kart flotowych – karta BP+ Aral, karta BP Plus, karta Fuel&Charge oraz karta BP Komfort Prepaid – pozwala na wybór najlepszego dla danej firmy narzędzia. bp swoje produkty dostarcza na rynek już od 25 lat, dzięki czemu ma ogromne doświadczenie i rzeszę zadowolonych klientów, którzy doceniają ofertę firmy.

30 LAT PARTNERSTWA

30 lat historii bp w Polsce to 30 lat partnerstwa: z firmami, podwykonawcami, partnerami społecznymi. To 30 lat dialogu, wychodzenia naprzeciw nowym wyzwaniom zmieniającego się świata i potrzebom naszych partnerów i klientów.



MACIEJ GESING

Cards Sales Manager POLAND

Cieszymy się z wyróżnienia Najlepszego Partnera w Biznesie w kategorii karta paliwowa – to dla nas kolejne potwierdzenie, że nasze starania są doceniane. Wszystkie stacje bp w Polsce to małe centra obsługi kierowcy – obiekty premium. Premium oznacza szeroką ofertę paliwową i poza paliwową. Jej wzbogacanie to zarówno realizacja rosnących oczekiwań klientów – i to ich potrzebami się

kierujemy, to oni inspirują nas do ciągłego poszukiwania nowych rozwiązań i do ulepszania naszej oferty. Naszym największym atutem jest indywidualne traktowanie i relacje, które z klientem nawiązujemy.

Skoncentrowani na kliencie

Aby móc skutecznie konkurować, należy klienta bardzo dobrze poznać i zrozumieć jego potrzeby. Tu leży nasza siła – robimy to z pasją. Słuchamy i wyciągamy wnioski. Wychodzimy z założenia, że jesteśmy partnerami. Nasza najnowsza strategia jak nigdy wcześniej kładzie nacisk właśnie na relacje. Jednak bp jest też firmą innowacyjną i niebojącą się podejmowania nowych wyzwań. Ponad stuletnia tradycja i ciągła chęć dokonywania zmian i podążania

za potrzebami klientów i świata stawia nas w czołówce nowoczesnych firm. Przyszłość będzie koncentrować się wokół trendów związanych z ekologią, elastycznością wobec zmieniających się potrzeb klientów i nowymi technologiami. Rozwijanie oferty dla klientów flotowych jest jednym z ważniejszych elementów naszej strategii. Wieloletnie doświadczenie, dostęp do jednej z największych sieci stacji paliw w Europie oraz rozumienie potrzeb daje nam możliwość przygotowania atrakcyjnej oferty, która uwzględni preferowane trasy i specjalne warunki cenowe na wybranych stacjach. Przez ostatnich ponad 25 lat zaufały nam tysiące klientów.

**PONAD STULETNI
TRADYCJA I CIĄGŁA
CHĘĆ DOKONYWANIA
ZMIAN I PODĄŻANIA ZA
POTRZEBAMI KLIENTÓW
I ŚWIATA STAWIA
NAS W CZOŁÓWCE
NOWOCZESNYCH FIRM,
SKONCENTROWANYCH NA
KLIENCIE.**

NAGRODA w kategorii: Dane gospodarcze



ERIF BIG S.A.

Za dostarczanie danych, które stanowią dla partnerów biznesowych ERIF unikalne i jakościowe źródło danych o kliencie i jego zachowaniach w procesach kredytowych i sprzedażowych. Za poziom serwisu, który stanowi wysoką wartość dla Klientów i jest wzorem dla tego typu relacji na obsługiwanym rynku.

SŁUCHAMY GŁOSU KLIENTÓW

Pozycja partnera dla biznesu jest dla ERIF (Biura Informacji Gospodarczej) wartością, w imię której ze szczególną uwagą pozyskujemy, gromadzimy i analizujemy dane, stanowiące wsparcie procesów biznesowych. Naszą rolą jest dostarczanie danych, które dla naszych partnerów są unikalnym i pierwszoplanowym źródłem informacji o sytuacji finansowej klienta.



EDYTA SZYMCZAK
prezes Zarządu, ERIF

Mamy świadomość, że pracujemy na rzecz neralgicznych procesów biznesowych, w tym oceny kredytowej, oceny ryzyka transakcji, oceny antyfraudowej czy wsparcia procesów windykacji. Stąd z najwyższym priorytetem traktujemy atrybuty stanowiące o naszej pozycji oraz wiarygodności biznesowej.

Partnerskie podejście

Zaliczamy do nich dbałość o rozwój wysokiej jakości danych, unikalny serwis oraz partnerskie

podejście. W naszym DNA mieści się na pierwszym miejscu słuchanie głosu klienta i transparentne relacje, którym dajemy wyraz w każdym projekcie biznesowym. Nasze motto: „Wszystkie relacje także biznesowe powinny być jasne i przejrzyste, i oparte na symetrycznych dla obu stron zasadach”. Cieszy nas, że partnerzy, korzystając z naszych usług, dostrzegają wartość dla swojego biznesu i upatrują w naszej współpracy korzyści na rzecz zwiększania trafności decyzji, lepszej predykcji czy minimalizacji ryzyka. Takie działania stanowią podstawę dla sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstw, co jest szczególnie istotne w czasach niepewności gospodarczej, czy dekonjunkury. Potencjał ERIF wynika z połączenia wysokiej jakości danych oraz wieloletnich relacji z partnerami.

ERIF jest zaufanym wsparciem dla setek polskich firm.

Pomagamy podejmować słuszne decyzje

Naszą rolą jest zapewnienie realnych podstaw do podjęcia słusznych decyzji biznesowych. By sprostać nieustannie zmieniającym się potrzebom rynku, rozwijamy portfolio, zapewniamy satysfakcjonujące SLA, spełniające najwyższe wymagania technologiczne w metodach automatycznej wymiany danych, m.in. dla banków, sektorów BNL, lendtech, multimediiów czy dla branży leasingowej. Mamy świadomość istoty naszej roli w tworzeniu biznesu opartego na holistycznych danych, dlatego stale podejmujemy kroki ku rozszerzeniu potencjału gromadzonych informacji. Robimy wszystko, by nasi partnerzy otrzymywali dostęp do kluczowych dla siebie danych w dogodnej i najlepiej dostosowanej do potrzeb formie.

Współpraca z ERIF oznacza rozwój, sprawne odpowiadanie na potrzeby rynku i wyznaczanie trendów. Dbamy o rzetelność i przejrzystość stosunków gospodarczych w każdym wymiarze, poczynając od bezpośredniego otoczenia biznesowego, a skończywszy na klientach naszych klientów. ■

NAGRODA w kategorii: Ubezpieczenia



GENERALI

Za wprowadzanie rozwiązań, które podążają za potrzebami biznesu i zmieniającym się otoczeniem. Przykładem jest CyberRED - kompleksowe ubezpieczenie ryzyk związanych z naruszeniem cyberbezpieczeństwa. W ostatnim czasie Generali wprowadziło również unikalne rozwiązanie dla osób, które posiadają nieruchomości przeznaczoną na wynajem, bez konieczności wskazywania PKD.

TWORZYĆ WARTOŚCI DLA WSZYSTKICH GRUP INTERESARIUSZY

Generali Polska jest częścią Grupy Generali, jednej z największych globalnych firm ubezpieczeniowych i zarządzania aktywami, która działa nieprzerwanie już od 190 lat. U podstaw strategii Grupy Generali leży zaangażowanie w sprawy klientów, by być dla nich partnerem na całe życie.



ROGER HODGKISS

prezes Zarządu, Generali Polska

Co dla nas oznacza bycie partnerem dla firmy, dla klienta biznesowego? Klient zawiera umowę ubezpieczenia po to, by osiągnąć określony cel – przede wszystkim chce przekazać część ryzyka swojej działalności ubezpieczycielowi i uzyskać świadczenie w przypadku wystąpienia zdarzenia ubezpieczeniowego.

W Generali Polska staramy się, aby proponowane naszym klientom rozwiązania pomagały im w zarządzaniu ryzykiem w ich działalności. Dlatego już na każdym

etapie, od tworzenia produktu, przez proces sprzedaży po ewentualną likwidację szkód dbamy o to, by klient mógł otrzymać ochronę zgodną z potrzebami jego biznesu.

Szerokie spojrzenie

Dla nas umowa ubezpieczenia to nie tylko to, co jest zapisane „na papierze” – polisa i mające do niej zastosowanie Ogólne Warunki Ubezpieczenia. To również cały proces poprzedzający zawarcie umowy – zaczynając od identyfikacji potrzeb klienta, rozpoznania profilu działalności i ryzyk z tym związanych, przez rozmowy z klientem i brokerem, po negocjacje, zapytania ofertowe. Dopiero finalnym zwieńczeniem tych rozmów jest wystawienie dokumentu ubezpieczenia.

Możliwie jasne i jednoznaczne wyjaśnienie klientowi, od jakich zdarzeń jest ubezpieczony, a któ-

re nie wchodzi w zakres jego polisy, jest kluczowe, aby klient już na etapie zawierania umowy miał wiedzę, jakie szkody nie będą objęte ochroną. Pozwoli mu to na świadomie podjęcie decyzji przy wyborze oferty ubezpieczenia.

Umowa ubezpieczenia jest kontraktem najwyższego zaufania, którym powinny darzyć się nawzajem strony. Zaufanie to nie może być poddawane próbie w momencie zgłoszenia szkody, kiedy klient w trudnej dla siebie sytuacji oczekuje od nas pomocy.

Znaczenie współpracy

Dlatego nasze zespoły odpowiedzialne za relacje z brokerami, klientami korporacyjnymi i małymi i średnimi firmami ściśle współpracują z innymi działami, w tym szczególnie z likwidacją szkód już na etapie tworzenia oferty. Nasi partnerzy – brokerzy i klienci – wiedzą, że jeżeli dojdzie do szkody, to w procesie likwidacji osoba odpowiedzialna za jej wyliczenie będzie współpracowała z underwriterem, by w pełnym zakresie wypełnić warunki umowy.

Takie partnerskie traktowanie klienta jest dla nas kluczowe, bo naszym celem jest tworzenie wartości dla wszystkich grup interesariuszy. ■

NAGRODA w kategorii: Edukacja



SZKOŁA BIZNESU POLITECHNIKI WARSZAWSKIEJ

Za kształcenie nowoczesnych, odpowiedzialnych społecznie i rozumiejących współczesny świat liderów biznesu przygotowanych zarówno do tego, by przewodzić innym, jak i do tego, by stale doskonalić i rozwijać swoje umiejętności, wiedzę i talenty.

PARTNERSTWO STYMULUJE ROZWÓJ

Bardzo nas cieszy wyróżnienie Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej jako „Najlepszego Partnera w Biznesie”. Partnerstwo stanowi fundament działalności naszej instytucji od samego początku jej istnienia.



DR INŻ. PAWEŁ URBAŃSKI
dyrektor Szkoły Biznesu PW

Szkoła powstała jako wspólne przedsięwzięcie czterech uczelni – Politechnika Warszawska, HEC Paris, Norwegian School of Economics, i London Business School, które na początku lat 90. podjęły pionierski eksperyment edukacyjny. Również obecnie o sile Szkoły stanowi szeroko rozwinięta sieć partnerów biznesowych i międzynarodowych uczelni partnerskich.

Odpowiedź na potrzeby rynku

Już od trzech dekad kształcimy menedżerów i liderów biznesu,

którzy potrafią zarządzać w zmieniającym się otoczeniu biznesowym. Nasza oferta programowa jest odpowiedzią na potrzeby rynku i uwzględnia najbardziej aktualne trendy. To, co pozostaje niezmiennie to nasze wartości: doskonałość akademicka, użyteczność przekazywanej wiedzy, interaktywny sposób uczenia. Wszystkie te wartości są wspólne dla naszych uczelni założycielskich.

Atutem Szkoły Biznesu PW jest stałe poszerzanie sieci partnerów. Obok wspomnianych wyżej szkół założycielskich mamy obecnie nawiązaną współpracę z renomowanymi ośrodkami edukacji biznesowej od Nowego Jorku, poprzez Innsbruck, Manchester, Mediolan i Wilno aż po Goę w Indiach. Nasi studenci mogą brać udział w wizytach studyjnych i zajęciach prowadzonych na tych uczelniach.

Jest to z jednej strony okazja do zdobycia nowej wiedzy i patrzenia na zagadnienia biznesowe z innej perspektywy, a z drugiej strony – doskonała szansa na wymianę doświadczeń i pozyskania nowych kontaktów.

Aktualna i użyteczna wiedza

Nasi słuchacze oczekują, żeby wiedza, którą zdobywają w naszej szkole, była najbardziej aktualna i użyteczna. W takich dziedzinach jak: energetyka odnawialna, cyberbezpieczeństwo, psychologia biznesu czy design thinking jest to możliwe dzięki współpracy z naszymi partnerami: Jackiem Santorskim z firmą Values, Instytutem Wzornictwa Przemysłowego, Instytutem Industry 4.0, Kaizen Institute, Instytutem Energetyki Odnawialnej czy Fundacją Bezpieczna Cyberprzestrzeń. Współpracujemy z najlepszymi, by mieć pewność, że słuchacze zdobędą wiedzę i umiejętności od najwybitniejszych ekspertów i praktyków w danej dyscyplinie.

Dziękujemy za docenienie naszego wkładu w ideę partnerstwa biznesowego, które ma dla nas szczególne znaczenie w roku obchodów 30-lecia Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej. ■