



Jakie produkty instytucji finansowych wspierają rozwój przedsiębiorstw w Polsce? Jakie ułatwiają funkcjonowanie odbiorcom indywidualnym? Zapraszamy Państwa do analizy opisów wyróżniających się w naszej ocenie narzędzi i produktów oferowanych m.in. przez firmy leasingowe, faktorów, banki czy firmy windykacyjne. W jaki sposób pozwalają przedsiębiorstwom z różnych sektorów gospodarki koncentrować się na najważniejszych aspektach ich działalności, odciążając je w kwestiach zarządzania finansami czy odzyskiwania należności? Co dzięki nim może sfinansować przeciętny Kowalski? Zapraszamy do lektury.





## III ➔ KATEGORIA: FAKTORING



**eFaktoring NFG** to pierwszy w Polsce faktoring online dla mikrofirm – nowoczesna, w pełni internetowa usługa, która umożliwiła szybką i sprawną zamianę faktur na gotówkę. Dzięki niej przedsiębiorca zyskuje wsparcie rozwoju swojej firmy, zachowując jednocześnie płynność finansową przedsiębiorstwa. To rozwiązanie na miarę potrzeb najmniejszych uczestników rynku, m.in. firm budowlanych, transportowych, usługowych, a nawet dla freelancerów. Proces

finansowania faktur odbywa się przez Internet. Wystarczy złożyć wniosek o przyznanie limitu faktoringowego, a następnie finansować faktury w wybranym przez siebie modelu. Przedsiębiorca może skorzystać z kompleksowej oferty: faktoringu cichego, jawnego, ekspres, zaliczkowego. Aż 90 proc. klientów NFG otrzymuje środki za sfinansowaną fakturę nawet w pięć minut. Do dziś NFG sfinansowało w ten sposób 150 tys. faktur o łącznej wartości 1,1 mld zł.



SMEO jest spółką faktoringową, od 7 lat zapewniającą **szybkie finansowanie przedsiębiorstwom MŚP**, dla których usługi bankowe są trudno dostępne m.in. ze względu na krótki staż, niewielkie zadłużenia, opóźnienia w ZUS lub US.

Zastosowanie przełomowych technologii oraz indywidualne podejście do klientów to największa przewaga firmy. W SMEO nie ma skomplikowanych procedur, formalności są uproszczone do minimum, a proces wnioskowania odbywa się w 100 proc. online. Decyzję o przyznaniu finansowania klient otrzyma

w mniej niż minutę, a przelew środków od 5 minut do maksymalnie 24 h. Przewagą firmy jest też pełna transparentność i maksymalnie uproszczona Tabela Opłat i Prowizji (1 strona).

SMEO jest członkiem Polskiego Związku Faktorów. W 2022 r. zostało Laureatem Programu Firma Przyjazna Klientowi, otrzymało nagrodę The Best Digital Factoring form SMEs among FinTechs CEE region 2023 od SME Banking Club. Otrzymało również nominację w kategorii „Faktor Roku” w plebiscycie Loan Magazine Awards 2024.

## III ➔ KATEGORIA: KREDYT SAMOCHODOWY



**BNP PARIBAS**

Wniosek o kredyt samochodowy online dla klienta indywidualnego. Symulacja i wniosek online jest dostępny na platformie **mamGO**.

## III KATEGORIA: INFORMACJA GOSPODARCZA



Dostawa **Systemu Gate-To-Information** (G2I), który jest autorskim i unikatowym w Polsce rozwiązaniem informatycznym umożliwiającym automatyzację procesu pobierania i przekazywania informacji gospodarczej, kredytowej i rejestrowej. Gate-To-Information umożliwia zintegrowanie danych z wielu źródeł informacji w jednym miejscu i czasie. Ma to ogromne znaczenie dla efektywności stosowanych w przedsiębiorstwie metod zarządzania

ryzykiem kredytowym. System G2I zapewnia komunikację m.in. z: bazami biur informacji gospodarczej (BIG), bazą Biura Informacji Kredytowej (BIK), bazami ZBP: Dokumenty Zastrzeżone (DZ), Bankowy Rejestr (BR), bazami wywiadowni gospodarczych m.in. Coface, InfoVeriti, Bisnode, EulerHermes, źródłami informacji publicznych, m.in. CEIDG, REGON (GUS), KRS, CRBR, i innych rejestrowych udostępnianych przez spółkę bazodanową: InformacjaKredytowa.pl.



Firma od 2009 roku wspiera firmy leasingowe, pożyczkowe, banki, dostawców usług masowych, wywiadownie gospodarcze, firmy windykacyjne i kancelarie prawne w zakresie weryfikacji firm i osób oraz dostarczania informacji rejestrowych, finansowych i o powiązaniach. Rozwiązania spółki sprawdzają się wszędzie tam, gdzie potrzebna jest natychmiastowa i aktualna informacja o wiarygodności kontrahenta. Jest dostawcą szeroko rozumianej informacji gospodarczej i kredytowej, a także firmą specjalizującą się w rozwiązaniach IT ułatwiających codzienną pracę z danymi. Oferta jest elastyczna i dostosowana do indywidualnych

potrzeb informacyjnych każdego klienta – zarówno w zakresie wolumenów sprawdzeń, jak też samego wyboru źródeł informacji. **Baza KRS** to jej flagowy produkt. Jest ona intensywnie wykorzystywana przez dziesiątki zadowolonych klientów, m.in. do: tworzenia własnych raportów handlowych – usługa dla wywiadowni, przyporządkowania (mapowania) posiadanych zasobów np. NIP-Regon-KRS, oczyszczania własnych wpisów z nieaktualnych rekordów, bądź duplikatów, wyszukiwania powiązań w działaniach antyfraudowych, wyznaczania Beneficjenta Rzeczywistego, analizowania struktur kapitałowych.

## III KATEGORIA: POŻYCZKA



**Program GREENIFY** – finansowanie – pożyczka – inwestycji firm (mikro, MŚP, Corpo) w tzw. zielone aktywa, tj. instalacje fotowoltaiczne, magazyny energii, pompy ciepła, klimatyzato-

ry, ładowarki do pojazdów elektrycznych oraz pojazdy nisko- i zeroemisyjne (Hybrydy Plug-In oraz BEV); okres finansowania może wynieść nawet 10 lat.

## III KATEGORIA: EDUKACJA



**Kurs ESG and Sustainable Financial Strategy** – to prestiżowy sześciotygodniowy program online dla kadry zarządzającej. Został stworzony w ramach współpracy AICPA & CIMA i Saïd Business School na Uniwersytecie Oksfordzkim, która zaowocowała jednym z najlepszych na świecie rozwiązań edukacyjnych z zakresu zrównoważonej strategii finansowej. Kurs ma na celu zapewnienie liderom biznesu i profesjonalistom z dziedziny finansów

umiejętności niezbędnych do zarządzania organizacjami w odpowiedzi na możliwości, jakie niesie ze sobą zrównoważony rozwój oraz wyzwania związane z obszarem ESG. Absolwenci programu otrzymują certyfikat sygnowany wspólnie przez Oxford Saïd oraz AICPA & CIMA, mają także wyjątkową możliwość zbudowania sieci kontaktów w ramach dynamicznej i wpływowej globalnej społeczności Oxford Saïd Elumni.



**Studia Podyplomowe oraz MBA:** Krakowska Szkoła Biznesu to wyspecjalizowana jednostka dydaktyczna Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, która istnieje na rynku usług edukacyjnych od 1991 roku. Szkoła oferuje ponad 90 kierunków studiów podyplomowych, studia Master of Business Administration, menedżerskie studia dedykowane oraz kursy i szkolenia. Atutem oferty dydaktycznej Krakowskiej Szkoły Biznesu UEK są trzy prestiżowe programy MBA: Executive MBA – program spełniający standardy międzynarodowe w zakresie Executive Education, istniejący na rynku od 1994 roku i oparty na europejskim podejściu do zarządzania w biznesie, International MBA – pierw-

sze w Polsce południowej, całkowicie międzynarodowe studia MBA oraz MBA KSB + Clark Master – innowacyjne studia prowadzone we współpracy z Clark University z USA. Program stanowi unikalne połączenie akademickich studiów na poziomie Master, realizowanych według programu amerykańskiego partnera oraz praktycznego podejścia biznesowego, charakterystycznego dla studiów MBA. Oprócz tego w ofercie KSB UEK znajdują się studia dedykowane MBA takie jak np. MBA in Community Management. Program MBA dla samorządowców łączy teorię samorządu i zarządzania z konkretnymi przykładami i niestandardowym podejściem do problemów.

## III KATEGORIA: BANKOWOŚĆ MOBILNA



**Klub Korzyści w aplikacji mobilnej.** To największy tego typu klub rabatowy w Polsce. Bank rozwija go już od kilku lat i zaprasza do współpracy nowe punkty handlowo-usługowe – zarówno stacjonarne, jak i internetowe. Dzięki temu klienci banku korzystają każdego dnia ze zniżek i rabatów w prawie 10 000 sklepów, znanych i światowych marek. Rabat z aplikacji realizuje się w prosty sposób. Wystarczy wybrać ofertę i pobrać kod rabatowy. W przypadku sklepów internetowych

aplikacja zapamięta kod rabatowy i przeniesie klienta na stronę sklepu. W przypadku sklepów stacjonarnych klient musi go podać w czasie zakupów i zapłacić dowolną kartą płatniczą Credit Agricole lub skorzystać z płatności mobilnych. Oferty Klubu Korzyści, jak i specjalne oferty banku, klient widzi już na ekranie głównym w aplikacji, w tzw. rzece korzyści, która dosłownie płynie w aplikacji. Bank dopasowuje oferty indywidualnie do każdego klienta.

## III KATEGORIA: PRODUKT INWESTYCYJNY



**BNP PARIBAS**

**Aplikacja GOMakler** - Nowoczesna/wielofunkcyjna aplikacja służąca do obsługi rachunku maklerskiego (analizy i alerty, notowania, transakcje, zestawienie raportów + unikalny moduł

Doradztwa Inwestycyjnego obejmujący wszystkie aktywa na rachunku inwestora pozwalający na łatwe (jedno kliknięcie) zbudowanie portfela inwestycyjnego).

**NOBLE  
SECURITIES**  
DOM MAKLERSKI

Klienci mogą oszczędzać i inwestować poprzez rachunki **IKE i IKZE**, które w Noble Securities są rachunkami maklerskimi. Są one dedykowane inwestorom, zarówno tym z podstawową wiedzą z zakresu rynku kapitałowego, jak i tym bardziej doświadczonym, którzy chcą stworzyć swój osobisty plan emerytalny. Poprzez IKE/IKZE można inwestować m.in. w akcje, ETFy, obligacje korporacyjne zarówno na rynku pierwotnym, jak i w obrocie wtórnym oraz w obligacje skarbowe. Prowizja maklerska dla rachunków IKE i IKZE w NS rozpoczyna się od 0,15 proc. wartości zrealizowanego zlecenia, min. 5 zł (zlecenia na obligacje przez internet). Brak podatku od

zysków kapitałowych tzw. „podatku Belki” jest niekwestionowaną korzyścią posiadania IKE/IKZE, a możliwość odliczenia od podstawy opodatkowania w PIT wpłaty na rachunek IKZE jest dodatkową zaletą tego produktu. Klient ma dowolność wpłat w ramach rocznych limitów - sam decyduje ile i kiedy wpłaca. Otwarcie i prowadzenie IKE/IKZE Premium w Noble Securities jest bezpłatne. Klienci NS, oczekując na okazję inwestycyjną, mogą skorzystać z oprocentowania wolnych, niezablokowanych środków zgromadzonych na tych rachunkach. Co więcej, Noble Securities oferuje doradztwo inwestycyjne wraz z usługą Noble Order.

## III KATEGORIA: PŁATNOŚCI



**eservice**

**Rozwiązanie opracowane i wdrożone przez eService we współpracy z EloCity** sprawia, że by zapłacić za ładowanie pojazdu, wystarczy zwykła karta płatnicza. Uwalnia to użytkowników stacji ładowania pojazdów elektrycznych od będącej dotąd normą konieczności rejestracji i posiadania wielu osobnych aplikacji mobilnych, niezbędnych do płacenia za pobraną energię w różnych sieciach ładowarek. Dzięki integracji samoobsługowych terminali i systemów płatniczych eService oraz autorskiego oprogramowania EloCity, powstało kompleksowe rozwiązanie umożliwiające współpracę ze stacjami ładowania różnych producentów. Dla operatorów sieci ładowarek oznacza ono możliwość szybkiej implementacji rozwiązania spełniającego wymagania regulacyjne w zakresie płatności ad hoc oraz automatycznego fakturowania zakupu, a dla ich

klientów wygodę korzystania ze stacji ładujących oraz łatwe i bezpieczne płacenie kartą za pobraną energię. Udostępnienie prostych w obsłudze stacji ładowania pojazdów pozwala budować przyjazną infrastrukturę zeroemisyjnego transportu, wymiennie wspierać zieloną transformację oraz zmniejszyć emisję gazów cieplarnianych. Celem projektu zrealizowanego przez eService i EloCity było również stworzenie i udostępnienie operatorom stacji ładowania, uniwersalnego rozwiązania zapewniającego dostosowanie się do unijnych regulacji, dotyczących paliw alternatywnych, popularnie zwanych #AFIR (ang. Alternative Fuels Infrastructure Regulation). Zgodnie z ich zapisami od pierwszej połowy 2024 roku operatorzy stacji będą zobowiązani umożliwić kierowcom korzystanie z płatności ad hoc na wszystkich nowo uruchomionych stacjach.


**KATEGORIA: WINDYKACJA**


AVS Polska specjalizuje się w **kompleksowej obsłudze procesu windykacji**, oferując usługi dostosowane do potrzeb sektora finansowego, szczególnie firm leasingowych, banków samochodowych i firm z obszaru wynajmu pojazdów. Usługi AVS Polska obejmują szeroki zakres działań, począwszy od weryfikacji kontrahentów, przez monitoring i prewindykację należności, aż po windykację terenową i odbiór przedmiotów. Firma oferuje monitoring należności, który pozwala na szybką reakcję na opóźnienia w płatnościach, oraz prewindykację łączącą działania windykacyjne z wizytami terenowymi. Zespół detektywów, wyspecjalizowany w windykacji terenowej, zapewnia skuteczne odzyskiwanie należności oraz przedmiotów finansowania nie tylko na terenie całego kraju, ale również poza jego granicami, w czym firma wyróżnia się na rynku z racji przynależności do międzynarodowej grupy AVS. Ponadto proponuje wiele usług weryfikacyjnych, inspekcyjnych i detektywistycznych, w tym we-

ryfikację terenową, inspekcje finansowanych przedmiotów, poszukiwanie klienta (skip-tracing detektywistyczny), weryfikację nieruchomości oraz sporządzanie raportów majątkowych. Te działania są kluczowe w ocenie ryzyka finansowego i minimalizacji kosztów związanych z udzielaniem finansowania, ale także wspomagają proces zarządzania należnościami.

Oferta AVS Polska obejmuje również audyty stocków dealerskich i stanów magazynowych, a także wsparcie w sytuacji zakończenia działalności, sukcesji oraz sprawach spadkowych, co pokazuje zaangażowanie w kompleksową obsługę klienta na każdym etapie procesu finansowania i windykacji.

Podsumowując, AVS Polska oferuje nie tylko bogaty zakres usług windykacyjnych, ale także unikalne rozwiązania weryfikacyjne i detektywistyczne, które dokładnie odpowiadają na potrzeby branży finansowej i wyróżniają firmę na rynku.


**Cyfrowa Rewolucja w Windykacji.**

W 2023 r. Kancelaria Panfil zintegrowała komplementarny serwis dla klientów do zarządzania dokumentami w procesie, w oparciu o OCR wykorzystujący sztuczną inteligencję, w tym min. sieci neuronowe i algorytmy genetyczne. Obecnie dane i dokumenty dotyczące spraw obsługiwanych przez Kancelarię Panfil są udostępniane klientom coraz szybciej i coraz bardziej adekwatnie do ich potrzeb.

Stoimy u progu rewolucji. Okazuje się, że dokument przestaje funkcjonować jako graficzny obraz. Dzisiaj można w sposób automatyczny wydobywać z niego istotne informacje. Dlatego na kolejnych etapach przetwarzania kancelaria zaczęła wykorzystywać techno-

logie uczenia maszynowego w tym LLM (GPT). W 2023 opracowała pierwsze rozwiązania w tym zakresie.

Nad przebiegiem obsługi spraw w postępowaniu sądowym i egzekucyjnym czuwają modele scoringowe, a każde działanie może poprzedzać odpowiednia predykcja. Modele z wykorzystaniem XGBoost oraz lasów losowych są ciągle doskonalone, aby sprostać dynamicznie zmieniającym się okolicznościom.

Wspólnie ze swoimi instytucjonalnymi klientami kancelaria wdraża szereg rozwiązań, które przy wykorzystaniu modeli predykcyjnych pozwalają maksymalnie skrócić czas obsługi spraw na etapie egzekucyjnym i sądowym oraz znacząco ograniczyć ponoszone przez Klientów koszty.



**Recovery & Legal Hub** to usługa dedykowana sektorowi asset finance, w szczególności firmom leasingowym i zajmującym się wynajmem pojazdów, która usprawnia obsługę umów i zarządzania wierzytelnościami z nich wynikającymi.

RL Hub to produkt odpowiadający na rosnące wyzwania branży leasingu i wynajmu, stworzony w celu zapewnienia kompleksowej obsługi wierzytelności, w każdym możliwym aspekcie. Całość procesu znajduje się w gestii jednego podmiotu: wystarczy jedna umowa, jeden system i jeden strumień informacji. Dzięki temu pracownicy firmy nie tracą czasu na współpracę z kilkoma partnerami i przenoszenie spraw oraz danych z jednego obszaru windykacji do kolejnego. Taki sposób działania, prócz zapew-

nienia większej efektywności i kontroli, zwiększa bezpieczeństwo RODO - dane klientów przetwarzane są w jednym miejscu.

RL Hub to kompleksowe podejście do zarządzania należnościami, od audytu procesu wierzytelnościowego i wskazanie sposobów na jego uprawnienie, przez proces dochodzenia należności w ramach aktywnej umowy z klientem, po obsługę prawną, windykacyjną i terenową po wypowiedzeniu umowy, odbiór przedmiotu leasingu, a także - w uzasadnionych przypadkach - złożenie doniesienia o podejrzeniu popełnienia przestępstwa i zaangażowanie prawników w obsługę sprawy karnej. RL Hub daje też dodatkowe możliwości, takie jak doradztwo podatkowe i usługi detektywistyczne.

## III ➔ KATEGORIA: UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE



Pakiet nowotworowy w ramach ubezpieczenia **Generali, z myślą o życiu PLUS** zapewni pieniądze na: badania diagnostyczne, konsultacje medyczne z lekarzem, nierefundowane leki, terapie, rehabilitację, inne wydatki związane z procesem leczenia i szybszym powrotem do zdrowia. Świadczenie może wynieść nawet do 1 mln zł – taką maksymalną sumę ubezpieczenia może wybrać klient.

Generali daje możliwość uzyskania dodatkowej opinii medycznej oraz wiedzy na temat najnowszych i efektywnych metod leczenia. Dzięki temu po zdiagnozowaniu choroby, ubezpieczona osoba może otrzymać drugą opinię wybitnych w danej dziedzinie specjalistów, którzy praktykują poza Polską. Generali pomagają klientowi zebrać dokumentację medyczną i w oparciu

o to lekarz będący specjalistą w danej dziedzinie, przygotowuje informacje czy istnieją metody leczenia odpowiednie i zalecane w danym przypadku wraz ze wskazaniem zagranicznego ośrodka stosującego tego typu leczenie.

Nowością jest możliwość, w ramach tej samej składki, objęcia ochroną na wypadek wystąpienia nowotworu u ubezpieczonego i/lub wszystkich jego dzieci do 21 roku życia. Wówczas w przypadku zdiagnozowania nowotworu ubezpieczyciel zorganizuje i pokryje koszt badań genetycznych dla dzieci ubezpieczonego. Wypłata świadczenia nastąpi również w przypadku nowotworu złośliwego przedinwazyjnego (carcinoma in situ), łagodnego nowotworu wewnątrzczaszkowego, czy przewlekłej białaczki limfocytowej.




**KATEGORIA: LEASING**


Spółka EFL powstała w 1991 r. jako jedna z pierwszych firm świadczących usługi finansowania leasingiem. Już wówczas usługi EFL zmieniły rzeczywistość polskich przedsiębiorców. Po przeszło 30 latach Grupa EFL nadal wiezie prym jako innowacyjny lider na rynku produktów finansowych, wprowadzając coraz to nowsze usługi cyfrowe i obsługę zdalną. Dla wygody klienta EFL zbudował dedykowany zespół doradców, dla których uruchomił **innowacyjny ekosystem umożliwiający jednoczesne prowadzenie wideo rozmowy, zdalną weryfikację tożsamości, wydanie podpisu kwalifikowanego oraz elektroniczne podpisanie umowy**. Rozwiązanie pozwala klientom i partnerom szybko i wygodnie otrzymać finansowanie swoich inwestycji. Weryfikacja tożsamości następuje poprzez porównanie biometryczne wizerunku klienta ze zdjęciem znajdującym się na dokumencie. Wykorzystywana do tego jest m.in. technologia głębokich sieci neuronowych. Dodatkowo do odczytu danych z dokumentu tożsamości stosowany jest inteligentny OCR, dzięki czemu informacje nie muszą być przepisywane ręcznie.

W trakcie weryfikacji sprawdzana jest poprawność, integralność oraz oryginalność okazanego dokumentu. Rozwiązanie uwzględnia naturalne zmiany wyglądu, a także efekty operacji plastycznych. Po analizie dokumentu klienta prezentowana jest informacja o stopniu jego wiarygodności i wynikach poszczególnych weryfikacji. Dodatkowo dane klienta są weryfikowane w niezależnych źródłach, m.in. Rejestr Dowodów Osobistych. Następnie dzięki platformie EFL klient może podpisać umowę leasingową. Wystarczy, że skorzysta z posiadanego kwalifikowanego podpisu elektronicznego. Jeśli nie ma podpisu, to podczas rozmowy wideo otrzyma go od EFL. Klienci mogą skorzystać ze zdalnej formy podpisania umowy z dowolnego miejsca – wystarczy urządzenie z kamerą i dostępem do Internetu. Jest to unikatowe rozwiązanie na rynku leasingowym, które umożliwiło EFL rozpoczęcie transformacji modelu biznesowego i przechodzenie z obsługi papierowej na proces w pełni zdalny. Rozwiązanie spotkało się z oczekiwaniami klientów, a po roku funkcjonowania 20 proc. umów jest zawieranych całkowicie cyfrowo.



Pekao Leasing jako jedna z nielicznych firm na rynku oferuje **leasing nieruchomości**, a wolumen zawartych umów rokrocznie stawia spółkę w czołwce spółek rynku leasingowego. Finansowanie lub refinansowanie zakupionych nieruchomości to niestandardowy produkt oferowany w oparciu o 20-letnie doświadczenie spółki oraz wiedzę pracowników, a także podmiotów współpracujących – rzeczoznawców, kancelarie

prawne i notarialne. Oferta spółki pozwala na sfinansowanie komercyjnych obiektów handlowych, biurowych, magazynowych, ale także powierzchni biurowych, handlowych i produkcyjnych wykorzystywanych na potrzeby prowadzonej działalności. W zależności od preferowanej struktury transakcji, poza zapewnieniem środków finansowych, umowa leasingu daje także wymierne korzyści podatkowe.

## III KATEGORIA: PRIVATE BANKING



**Private Investment Vehicles:** BNP Paribas Wealth Management zbudował swoje doświadczenie w oparciu o 40 lat funkcjonowania w obszarze zarządzania majątkiem w wielu krajach i 200 lat historii całej Grupy BNP Paribas. BNP Paribas to jedna z największych, a jednocześnie najbardziej stabilnych grup bankowych na świecie. Prowadzimy działalność doskonale zdywersyfikowaną globalnie i branżowo, w oparciu o wypracowany przez lata i stale udoskonalany system zarządzania ryzykiem, wysokie standardy działania i kodeks postępowania. Wealth Management w BNP Paribas to ekspercka wiedza, ale również dopracowana oferta produktów i usług. Firma specjalizuje się w zarządzaniu majątkiem zamożnych klientów i ich rodzin, ale jej oferta daleko wykracza poza powszechną definicję private

banking. W ofercie BNP Paribas Wealth Management łączą się kompetencje i zalety wiodącego globalnego banku, z profesjonalizmem i doświadczeniem polskich ekspertów z różnych obszarów bankowości i finansów. Unikalnym elementem tego podejścia jest oferta dla Private Investment Vehicles, czyli podmiotów o różnych formach prawnych np. spółki czy fundacje, zarejestrowane w Polsce lub za granicą, powoływane w celu inwestowania i zabezpieczenia majątku prywatnego klientów, czy też jego optymalizacji. W banku BNP Paribas usługi dla Private Investment Vehicles naszych klientów są integralną częścią relacji Wealth Management. Celem powołania Private Investment Vehicles jest gromadzenie, jak i zarządzanie majątkiem, filantropia, inwestycje w start-up.

REKLAMA



## INWESTUJ. NA PRZYSZŁOŚĆ.

### IM WCZEŚNIEJ ZACZNIESZ, TYM WIĘCEJ ODŁOŻYSZ.

WIĘCEJ O RACHUNKACH  
IKE I IKZE DOWIESZ SIĘ  
W NOBLE SECURITIES



[www.noblesecurities.pl](http://www.noblesecurities.pl) • [biuro@noblesecurities.pl](mailto:biuro@noblesecurities.pl) • +48 12 422 31 00 (opłata wg. stawek operatora)

Opis ogłoszenia stanowi materiał promocyjny usług Noble Securities S.A. („NS”). Inwestowanie na rynku kapitałowym wiąże się z ryzykiem utraty części lub całości zainwestowanego kapitału. Zasady korzystania z Rachunku IKE określa Umowa o prowadzenie przez Noble Securities S.A. Indywidualnego Konta Emerytalnego oraz świadczenie usług maklerskich i brokerskich („Umowa IKE”) a z Rachunku IKZE - Umowa o prowadzenie przez Noble Securities S.A. Indywidualnego Konta Zabezpieczenia Emerytalnego oraz świadczenie usług maklerskich i brokerskich („Umowa IKZE”), a także Regulamin prowadzenia przez Noble Securities S.A. Indywidualnych Kont Emerytalnych oraz Indywidualnych Kont Zabezpieczenia Emerytalnego („Regulamin IKE/IKZE”), które dostępne są na stronie internetowej: [www.noblesecurities.pl](http://www.noblesecurities.pl) w zakładce: Dom maklerski/ IKE/IKZE/Dokumenty oraz Regulamin świadczenia przez Noble Securities S.A. usług maklerskich oraz prowadzenia rachunków papierów wartościowych i rachunków pieniężnych („Regulamin”), który jest dostępny na stronie internetowej: [www.noblesecurities.pl](http://www.noblesecurities.pl) w zakładce: Dom maklerski/Rachunek maklerski/Dokumenty. Zgodność produktów i usług oferowanych przez NS z potrzebami, cechami i celami, biorąc pod uwagę wiedzę i doświadczenie weryfikowana jest przed zawarciem odpowiednio Umowy IKE lub Umowy IKZE. Szczegółowe informacje o ryzyku związanym z inwestowaniem dostępne są na stronie internetowej [www.noblesecurities.pl](http://www.noblesecurities.pl) w zakładce: Dom maklerski/Rachunek maklerski/Dokumenty, a szczegółowe informacje o świadczonych przez NS usługach maklerskich na stronie internetowej [www.noblesecurities.pl](http://www.noblesecurities.pl).

**III** KATEGORIA: **UBEZPIECZENIA DLA FIRM**

Klienci Generali, którzy kupują **polisę CyberRED**, otrzymują pakiet 10 sprzętowych kluczy zabezpieczających U2F/FIDO2. To efekt współpracy ubezpieczyciela z Grupą MCX, wyspecjalizowanym dostawcą rozwiązań cybersecurity oraz Yubico – producentem kluczy YubiKey. Klucze U2F/FIDO2 to cenione przez specjalistów rozwiązanie, pomagające znacząco zmniejszyć ryzyko cyberataków. Klucze chronią najbardziej narażone dane. Urządzenia dają możliwość nowoczesnego, silnego uwierzytelniania wieloskładnikowego, odpornego na phishing. Działają przy pomocy komunikacji zbliżeniowej NFC lub portu USB w komputerze lub smartfonie. Zapewniają bezpieczny dostęp z każdego miejsca, bez konieczności łączności z siecią. Ułatwiają także szybkie i bezpieczne logowanie ze stacji współdzielonych. Stanowią doskonałe zabezpieczenie, podczas powszechnej dziś pracy zdalnej, a także w Call Center i innych śródozapowiedź

wiskach „bez telefonu”. CyberRED to kompleksowe ubezpieczenie ryzyk związanych z naruszeniem cyberbezpieczeństwa. Produkt CyberRED daje przedsiębiorcy szeroki wachlarz korzyści związanych z cyberbezpieczeństwem. Pomaga w zachowaniu ciągłości finansowej, np. gdy w wyniku cyberataku, klient będzie zmuszony do czasowego zaprzestania prowadzenia działalności. Generali Polska oferuje dostęp do Security Operations Center (SOC), gdzie specjaliści na infolinii dostępnej 24 godziny na dobę, przez 7 dni w tygodniu zajmują się przyjmowaniem zgłoszeń i analizą incydentów. Z kolei ekspercki zespół Cyber Security Incident Response (CSIR) pomaga usunąć skutki incydentu. Ubezpieczenie CyberRED wyróżnia możliwość swobodnego budowania zakresu ubezpieczenia. Klient może wybrać spośród aż 10 sekcji, które składają się na kompleksową ochronę cyber.



W czerwcowym wydaniu miesięcznika Home&Market, opublikujemy specjalny materiał redakcyjny pt. „Menedżer Roku 2024”

Redakcja zaprezentuje

## LISTĘ NAJLEPSZYCH MENEDŻERÓW.

Zainteresowanych współpracę zapraszamy do kontaktu:  
aleksandra.piekarska@federalmediacompany.com,  
agnieszka.prasowska@federalmediacompany.com



# FINANSOWANIE Z PEKAO LEASING TWOJA INWESTYCJA – NASZ LEASING!

Jesteśmy jedną z wiodących firm leasingowych na rynku, działającą od 29 lat. Dostarczamy najwyższej jakości rozwiązania finansowe.

Zapewniamy wsparcie wykwalifikowanych doradców oraz indywidualne podejście.

Zapraszamy do naszych 28 oddziałów w Polsce.

## Zapewniamy:

- Finansowanie:
  - nieruchomości (parki handlowe i lokale usługowe, magazyny, biurowce, hotele)
  - samolotów,
  - taboru kolejowego,
  - jednostek pływających.
- Finansowanie w **PLN, EUR, USD**.



Skontaktuj się z nami:

[info@pekaoleasing.com.pl](mailto:info@pekaoleasing.com.pl)

**800 506 441** (opłata wg cennika operatora)





## NAJBARDZIEJ WARTOŚCIOWE ELEMENTY OFERTY FAKTORINGOWEJ DLA PRZEDSIĘBIORSTW

Nie ulega wątpliwości, że na tle innych krajów Europy i świata, rynek faktoringowy w Polsce należy uznać za dojrzały i rozwinięty. Świadczy o tym nie tylko kilkunastoprocentowy poziom nasycenia rynku (mierzony wartością wykupionych w ramach faktoringu wierzytelności w stosunku do PKB) sytuujący Polskę w europejskiej czołówce, ale również coraz bardziej wyspecjalizowana i dostosowana do potrzeb klientów oferta instytucji faktoringowych i obecność na rynku kilkudziesięciu faktorów obsługujących ponad 26 tysięcy klientów.

**PAWEŁ TOBIS,**  
wiceprezes Zarządu ds.  
Operacyjnych i Oceny Ryzyka Coface

**T**ak duże znaczenie faktoringu w finansowaniu obrotu gospodarczego powoduje, że statystyki dotyczące rynku faktoringowego są rów-

nież swego rodzaju barometrem odzwierciedlającym zjawiska zachodzące w obrocie gospodarczym w kraju.

### **Podsumowanie na rynku faktoringowym w 2023 roku**

Po należącem do rekordowych pod względem dynamiki wzrostu rynku roku 2022, w którym wartość wierzytelności wykupionych przez zrzeszone w Polskim Związku Faktorów instytucje wzrosła o prawie 100 mld zł w porównaniu z rokiem poprzednim i osiągnęła w ujęciu rocznym 460 mld zł (jednak, aby być fair, warto zaznaczyć, że duże znaczenie miały tu rosnące koszty produkcji i ceny towarów i usług), rok 2023 zakończył się dla branży faktoringowej lekkim spadkiem obrotów (nieco ponad 2 proc. rok do roku przy wartości wykupionych wierzytelności ok. 450 mld zł). Trudno nie powiązać tego faktu



z widocznym spowolnieniem w polskiej gospodarce obserwowanym w roku ubiegłym, na który wpływ miała wysoka (dwucyfrowa) inflacja i idące w ślad za nią rosnące (wraz z serią podwyżek stóp procentowych) koszty obsługi zadłużenia przedsiębiorstw oraz malejąca siła nabywcza konsumentów.

Nie bez znaczenia jest również kondycja gospodarek głównych partnerów handlowych Polski: przechodzące recesję niektóre kraje strefy euro (i wiążąca się z tym polityka pieniężna EBC), w tym głównie Niemcy (wysokie koszty „odcinania się” od dostaw surowców z Rosji, zadyszka w sektorze motoryzacyjnym), słaba koniunktura zarówno w sektorze produkcyjnym, jak i usługowym we Francji czy po-brexitowe turbulencje w Wielkiej Brytanii. Te czynniki oraz mniejsza skala obrotu z partnerami zagranicznymi przyczyniły się

**ROK 2024 Z PEWNOŚCIĄ  
BĘDZIE WYMAGAŁ OD  
FAKTORÓW JESZCZE  
WIĘKSZEJ ELASTYCZNOŚCI  
W REAGOWANIU NA  
POTRZEBY KLIENTÓW I TO  
W KAŻDYM SEGMENTCIE  
– ZARÓWNO DUŻYCH  
PRZEDSIĘBIORSTW,  
JAK I PODMIOTÓW  
DZIAŁAJĄCYCH NA  
MNIJSZĄ SKALĘ.**

do wyhamowania wzrostu rynku faktoringowego w roku 2023.

**Czynniki, które będą  
miały największy wpływ  
na rozwój sektora  
faktoringu w roku 2024**

Ciekawe wnioski płyną jednak z dokładniejszej analizy danych w ujęciu kwartalnym. Ostatnie miesiące 2023 wskazują już na zmianę trendu i ponowny (choć

nadal stosunkowo niewielki w porównaniu z poprzednimi latami) wzrost wartości obrotów faktoringowych. Można się więc pokusić o stwierdzenie, że „barometr faktoringowy” wskazuje obecnie na lekkie ożywienie koniunktury i poprawę sytuacji w gospodarce.

Z jednej strony mamy co prawda nadal utrzymujące się negatywne tendencje w „środo-wisku zewnętrznym”, jednak takie zjawiska jak spowolnienie dynamiki wzrostu cen towarów i usług na rynku krajowym, ustabilizowanie łańcuchów dostaw (na jak długo – mając na uwadze zawirowania w sytuacji międzynarodowej?), spadające koszty obsługi zadłużenia, oczekiwany napływ środków unijnych, nieunikniona transformacja energetyczna napędzająca inwestycje dają podstawy do umiarkowanego optymizmu – także dla sektora faktoringowego, który zarówno w ostatnim kwartale 2023, jak i w styczniu 2024 odnotowuje powrót do wzrostów.

**Główne prognozy na rok 2024  
dla branży faktoringowej**

Rok 2024 z pewnością będzie wymagał od faktorów jeszcze większej elastyczności w reagowaniu na potrzeby klientów i to w każdym segmencie – zarówno dużych przedsiębiorstw, jak i podmiotów działających na mniejszą skalę. Stosunkowo duże nasy-cenie rynku i wynikająca z tego konieczność szukania przewag produktowych z pewnością będą korzystne z perspektywy klientów i przyczynią się do dalszego wzrostu liczby podmiotów korzystających z tego narzędzia.



Ogromna szansa jest również w postępującej digitalizacji usług, która znacząco usprawnia wymianę informacji między faktoraми a klientami – zarówno w zakresie wykupu wierzytelności, jak i monitoringu sytuacji klientów (bo nie można zapominać także o tym, że firmy faktoringowe – z jednej strony otwierając się na potrzeby rynku, z drugiej muszą zabezpieczać związane z tym ryzyko i aktualizować informacje dotyczące kondycji klientów czy kontrahentów).

Pozytywne dla sektora będzie również ustabilizowanie otoczenia prawnego, dobry przykład to przesunięcie wejścia w życie obowiązkowego korzystania z KSeF – rozwiązania z pewnością dającego określone korzyści i możliwości, ale wymagającego starannych

prac przygotowawczych w wykonaniu samego ustawodawcy, przede wszystkim zaś „odbiorców”: przedsiębiorstw i instytucji finansowych. Oprócz korzystnych rozwiązań produktowych to zdolność do inwestycji w narzędzia do komunikacji z klientami i efektywnej analizy danych będzie w dużym stopniu decydować o pozycji rynkowej faktorów. Być może spowoduje to dalsze ruchy konsolidujące rynek instytucji faktoringowych – szczególnie w grupie średnich i mniejszych podmiotów.

Ponadto można się spodziewać, iż ze względu na ogólne rozchwianie rynku i niepewność spowodowane sytuacją makroekonomiczną (słabsze wyniki przedsiębiorstw, presja na płyn-

ność, gorsza koniunktura w wielu sektorach) klienci faktoringowi, oprócz korzystania ze standardowych funkcji faktoringu (szybki i oparty na korzystnych warunkach dostęp do środków obrotowych w celu zapewnienia ciągłości produkcji czy świadczenia usług), będą bardzo zainteresowani m.in. oceną wiarygodności swoich partnerów handlowych i ograniczeniem ryzyka związanego z obrotem zarówno na rynku krajowym, jak i w eksporcie.

O ile więc nie nastąpią nagłe negatywne zwroty akcji w polityce i gospodarce światowej, rok 2024 powinien przynieść powrót rynku faktoringowego w Polsce na ścieżkę wzrostu, choć raczej mniej dynamicznego niż w niedalekiej przeszłości. ■



# PONAD 200 MLD ZŁ W UŻYTKOWANIU KLIENTÓW FIRM LEASINGOWYCH

Miniony rok był dla branży leasingowej bardzo udany. Wartość inwestycji sfinansowanych przez firmy w ciągu roku przekroczyła 100 mld zł. Łączna wartość aktywów w użytkowaniu klientów firm leasingowych pod koniec 2023 r. przekroczyła 200 mld zł. Obecnie w Polsce co drugi nowy samochód dostawczy oraz co trzeci osobowy jest rejestrowany przez firmę leasingową lub wynajmu.



**ANDRZEJ SUGAŃSKI,**  
dyrektor ds. współpracy  
z podmiotami zewnętrznymi,  
Związek Polskiego Leasingu

## Najwięcej mikro i małych firm

Naszymi głównymi klientami są przedsiębiorcy, przy czym 69 proc. z nich to firmy z sektora mikro i małych przedsiębiorstw. Najważniejszymi odbiorcami dla rynku leasingowego są firmy działające w sektorze handlu hurtowego i detalicznego. Najczęściej finansują one lekkie pojazdy do transportu towarów, wózki widłowe, regały magazynowe i systemy do zarządzania magazynem. Kolejnym ważnym odbiorcą usług leasingu jest branża transportowa. Finansujemy tu aż 75 proc. pojazdów w transporcie międzynarodowym. W 2023 roku branża leasingowa sfinansowała zakupy pojazdów

lekkih (osobowe i dostawcze do 3,5 t.) o wartości 50,2 mld zł. Ta grupa przedmiotów leasingu stanowiła 49 proc. wszystkich sfinansowanych inwestycji. Wartość sfinansowanych pojazdów ciężarowych, ciągników siodłowych wraz z naczepami i przyczepami wyniosła 22,6 mld zł. (22 proc. udziału w ogólnej wartości sfinansowanych inwestycji). Innym ważnym segmentem rynku są maszyny i urządzenia. W 2023 roku wartość sfinansowanych inwestycji w tej części rynku wyniosła tu 25 mld zł. (24 proc. udziału w ogólnej wartości sfinansowanych inwestycji). Liderem w tym segmencie rynku są maszyny i urządzenia rolnicze. W roku 2023 wartość sfinansowanego sprzętu rolniczego wyniosła 6,2 mld zł. (25 proc. ogółu sfinansowanych maszyn i urządzeń). Dużą popularnością leasing cieszy się także w branży budowlanej. Wartość sfinansowanych w 2023 roku maszyn i urządzeń budowlanych oraz drogowych wyniosła 4,4 mld zł. Ostatnie miejsce na podium w tym segmencie rynku, z wartością sfinansowanych in-

westycji na poziomie 3,3 mld zł, zajęły maszyny do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metalu. W 2023 roku branża leasingowa sfinansowała inwestycje polskich przedsiębiorstw na poziomie 102,2 mld zł, co oznacza 16,3 proc. wzrost w porównaniu z rokiem 2022.

## Usprawnienie procesu

W bieżącym roku spodziewamy się podobnej dynamiki rozwoju rynku do ubiegłorocznej. Poza utrzymaniem wysokiego poziomu wzrostu rynku, przed branżą stoi wiele wyzwań. Od lat branża leasingowa podejmuje działania na rzecz usprawnienia procesu zawarcia umowy leasingu od momentu identyfikacji klienta, poprzez oceny jego zdolności do spłacenia zobowiązań, wybór i zamówienie przedmiotu leasingu, jego zakup rozliczenie z dostawcą, ubezpieczenie przedmiotu leasingu, a w przypadku pojazdów także jego rejestrację. Aktywnie w tych działaniach wspiera branżę Związek Polskiego Leasingu, który dla branży jest platformą współdziałania w wielu obszarach. Przykładem może być zrealizowany pod egidą ZPL projekt, polegający na zautomatyzowaniu procesu zakupu przedmiotu leasingu przez firmę leasingową od dostawcy. Korzyści dla wszystkich stron transakcji to przede wszystkim zwiększenie bezpieczeństwa obiegu informacji oraz przyspieszenie realizacji dostawy. Dzięki takiemu rozwiązaniu klient szybciej może otrzymać przedmiot leasingu do użytkowania, a dostawca – zapłatę za sprzedany towar. Proces jest w pełni zgodny z wymogami Krajowego Systemu e-







-Faktury. Innym przykładem działań ZPL usprawniających proces leasingowy jest inicjatywa na rzecz umożliwienia firmom leasingowym dokonywania rejestracji pojazdów online, czyli bez potrzeby składania wniosków o rejestrację bezpośrednio w urzędzie komunikacji. Bez zarejestrowania pojazdu nie jest możliwe jego użytkowania, tym samym ta część procesu zawsze była i jest przedmiotem szczególnej uwagi.

### Prostsze zawieranie umów

Najbardziej palącym problemem i barierą, którą chcielibyśmy zlikwidować, jest obowiązek zawierania umów leasingu w formie pisemnej pod rygorem

**W 2023 ROKU  
BRANŻA LEASINGOWA  
SFINANSOWAŁA ZAKUPY  
POJAZDÓW LEKKICH  
(OSOBOWE I DOSTAWCZE  
DO 3,5 T.) O WARTOŚCI  
50,2 MLD ZŁ. TA  
GRUPA PRZEDMIOTÓW  
LEASINGU STANOWIŁA  
49 PROC. WSZYSTKICH  
SFINANSOWANYCH  
INWESTYCJI.**

nieważności. Znacząco wydłuża to i utrudnia proces zawierania umów oraz wprowadzania do nich zmian. W polskim prawie niewiele umów nazwanych posiada tak rygorystyczny wymóg na etapie ich zawierania. Taka forma nie jest wymagana do zawarcia umowy kredytu, bez względu na jego wysokość, natomiast zawarcie umowy leasingu nawet o niewielkiej wartości wymaga jej dochowania. ZPL konsekwentnie występuje z postulatem nowelizacji kodeksu cywilnego w tym zakresie. Mamy nadzieję, że polscy przedsiębiorcy w roku 2024, w ramach znoszenia kolejnych barier ograniczających ich działalność, otrzymają możliwość zawierania umów leasingowych w uproszczonej formule tj. bez konieczności składania na umowie podpisu.

### Sukces programów

Poza działaniami ukierunkowanymi na wewnętrzne procesy branża leasingowa przy współpracy z ZPL aktywnie wspiera rządowe programy adresowane do firm z sektora MŚP. Przykładem tego jest Program Mój Elektryk. Na program przeznaczono budżet 500 mln zł, z czego na leasing

200 mln zł. Z uwagi na bardzo duże zainteresowanie pozyskaniem samochodów elektrycznych w formule leasingu, w trakcie trwania programu budżet w tym segmencie rynku został podniesiony o kolejne 200 mln zł. Innym przykładem zaangażowania branży leasingowej w programy rządowe jest udział firm leasingowych w programach adresowanych do przedsiębiorców mających problemy w dostępie do finansowania. Pierwsza faza wsparcia nastąpiła w 2021 roku w ramach umowy portfelowej linii gwarancyjnej leasingu BGK z regwarancją, udzielaną przez Europejski Fundusz Inwestycyjny z Paneuropejskiego Funduszu Gwarancyjnego. Fundusz miał na celu ochronę gospodarki UE przed skutkami epidemii COVID-19.

### Z gwarancją BGK

Sukces programu, wsparty zaangażowaniem w jego realizację firm leasingowych, zaowocował wdrożeniem kolejnego programu – tym razem bazującego w pełni na krajowych środkach. Programem tym jest portfelowa gwarancja de minimis dla leasingu i pożyczki leasingowej. Gwarancja spłaty



**FINANSOWANIE  
LEASINGOWE OBJĘTE  
GWARANCJĄ BGK  
JEST UDZIELANE  
NA WARUNKACH  
KORZYSTNIEJSZYCH  
DLA PRZEDSIĘBIORCY  
W PORÓWNANIU DO  
STANDARDOWYCH OFERT  
LEASINGODAWCÓW.**

leasingu lub pożyczki leasingowej udzielana jest od początku 2023 roku w ramach realizacji przez BGK programu rządowego „Wspieranie przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji BGK”. Gwarancja skierowana jest do firm z sektora MMŚP, obejmuje 80 proc. wartości leasingu lub pożyczki, a maksymalna kwota gwarancji to 800 tys. euro. Finansowanie leasingowe objęte gwarancją BGK jest udzielane na

warunkach korzystniejszych dla przedsiębiorcy w porównaniu do standardowych ofert leasingodawców. Dzięki gwarancji leasingodawca jest zobowiązany do zastosowania tzw. transferu korzyści poprzez udzielenie finansowania z zastosowaniem przynajmniej jednego z niżej wymienionych warunków: obniżenia kosztu leasingu, wydłużenia okresu leasingu, otrzymania wyższej kwoty leasingu, zastosowania karencji w spła-

cie, zmniejszenia wymaganych zabezpieczeń. W ciągu minionego roku firmy leasingowe objęły gwarancją 2 569 umów o wartości 630 mln złotych.

**Plany na 2024**

Z początkiem tego roku włączyliśmy się w konsultacje publiczne dotyczące nowego projektu Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej: programu dopłat do zeroemisyjnych pojazdów ciężarowych. Przy zakupie z własnych środków lub w ramach umowy leasingu, zakłada on możliwość uzyskania aż do 750 tys. zł dopłaty. Budżet programu wynosi 1 miliard złotych. Liczymy na współpracę także przy kolejnych programach ukierunkowanych na wdrożenie programów finansowania rozwoju zrównoważonej energii, w tym ze środków unijnych, które – mamy nadzieję – będą organizowane przez NFOŚ i GW. ■

## DOKUMENTACJA FIRMOWA DYNAMICZNIE SIĘ CYFRUJE



**WOJCIECH PRZYBYŁ,**  
członek zarządu EFL

**R**aport EFL „Cyfrowa (r)ewolucja na rynku leasingu. Pod lupą” pokazuje dużą determinację firm w Polsce w zakresie cyfryzacji procesów biznesowych. Do końca 2024 roku 76 proc. MŚP planuje przejść na dokumentację cyfrową,

podczas gdy jeszcze w 2021 roku korzystało z niej tylko 10 proc. przedsiębiorców. W 2023 roku, jak wynika z badania Webcon, największego polskiego dostawcy elektronicznego obiegu dokumentów, już 59 proc. firm w Polsce korzystało z cyfrowej wersji dokumentów firmowych. Jeszcze ambitniejsze plany są w zakresie użycia podpisu elektronicznego. Z raportu EFL wynika, że do końca tego roku planuje z niego korzystać 86 proc. przedsiębiorców.

Powód jest prosty – tradycyjni, czyli przy użyciu kartki papie-

ru i długopisu, model zawierania umów biznesowych tylko jeszcze przez chwilę będzie akceptowalny i możliwy do realizacji. Po pierwsze dlatego, że jest zdecydowanie mniej wygodny, bezpieczny i zabiera więcej czasu niż jego cyfrowy bliźniak. Po drugie cyfryzację coraz większej liczby procesów biznesowych wymuszają regulacje prawne. Niemal wszystkie firmy w Polsce, od jednoosobowej działalności gospodarczej po korporacje, będą obowiązywać KSeF, który nakazuje stosowanie elektronicznych faktur.

Dlatego te tak ambitne plany cyfryzacyjne przedsiębiorstw nie dziwią. Są one po prostu nieuniknione. ■

# ZYSKAĆ PRZEWAGĘ KONKURENCYJNĄ

Z **Wojciechem Węgrzyńskim**, współzałożycielem i partnerem w Trena Group, rozmawia Justyna Szymańska.

## **S**ztuczna inteligencja w windykacji to dziś moda czy konieczność?

Sztuczna inteligencja (SI) w windykacji to nie tylko moda, ale przede wszystkim konieczność. W dzisiejszym dynamicznie zmieniającym się świecie biznesowym, gdzie konkurencja jest coraz większa, efektywność w zarządzaniu należnościami staje się kluczowa dla utrzymania płynności finansowej przedsiębiorstw. SI oferuje narzędzia do analizy ogromnych zbiorów danych, co pozwala na szybsze i bardziej precyzyjne podejmowanie decyzji w procesie windykacyjnym. Dzięki algorytmom uczenia maszynowego, systemy SI mogą identyfikować wzorce w zachowaniach dłużników oraz przewidywać ich potencjalne zachowania, co umożliwia bardziej skuteczną windykację.

## **Na co należy zwracać uwagę w zarządzaniu należnościami w 2024 r.?**

W zarządzaniu należnościami w 2024 roku istotne jest zwrócenie uwagi na cyfryzację procesów oraz

wykorzystanie zaawansowanych technologii, takich jak sztuczna inteligencja, analiza big data czy blockchain. Ponadto należy uwzględnić rosnące oczekiwania klientów w zakresie personalizacji i szybkości obsługi, co wymaga elastyczności i dynamicznego dostosowywania się do zmieniających się warunków rynkowych.

## **Jaką rolę odgrywają rejestry dłużników w ocenie ryzyka zarządzania należnościami?**

Rejestry dłużników odgrywają kluczową rolę w ocenie ryzyka zarządzania należnościami,

**FIRMY WINDYKACYJNE  
CORAZ CZĘŚCIEJ STOSUJĄ  
ZASADY I PROCEDURY  
ZGODNE Z REGULACJAMI  
OCHRONY DANYCH,  
TAKIMI JAK OGÓLNE  
ROZPORZĄDZENIE  
O OCHRONIE DANYCH  
OSOBOWYCH (RODO).**

umożliwiając szybkie i skuteczne sprawdzenie historii kredytowej potencjalnego dłużnika. Dzięki dostępowi do aktualnych informacji o zadłużeniu klienta firmy windykacyjne mogą podejmować bardziej świadome decyzje dotyczące udzielenia kredytu lub rozpoczęcia procesu windykacyjnego.

## **Jakie rozwiązania technologiczne usprawniają windykację?**

Rozwiązania technologiczne, takie jak systemy automatyzacji procesów, sztuczna inteligencja czy robotyzacja procesów biznesowych, mają ogromny potencjał usprawnienia procesów windykacyjnych. Dzięki nim możliwe jest automatyczne monitorowanie należności, identyfikacja ryzyka oraz optymalizacja działań windykacyjnych, co prowadzi do skrócenia czasu potrzebnego na odzyskanie zadłużeń i zwiększenia efektywności operacyjnej.

Cyfryzacja jest nieodłącznym elementem oferty firm windykacyjnych w dzisiejszych czasach. Firmy te muszą dostosowywać



**ROZWIĄZANIA  
TECHNOLOGICZNE,  
TAKIE JAK SYSTEMY  
AUTOMATYZACJI  
PROCESÓW, SZTUCZNA  
INTELIGENCJA CZY  
ROBOTYZACJA PROCESÓW  
BIZNESOWYCH, MAJĄ  
OGROMNY POTENCJAŁ  
USPRAWNIENIA PROCESÓW  
WINDYKACYJNYCH.**

się do zmieniających się potrzeb klientów oraz dynamicznie rozwijającego się rynku, oferując kompleksowe rozwiązania oparte na zaawansowanych technologiach, które umożliwiają szybkie i skuteczne odzyskiwanie należności.

**Czy windykacja online jest skutecznym rozwiązaniem?**

Windykacja online staje się coraz bardziej popularnym i skutecznym rozwiązaniem w nowych czasach. Dzięki wykorzystaniu internetu i zaawansowanych narzędzi technologicznych możliwe jest szybkie i efektywne kontaktowanie się z dłużnikami oraz przeprowadzanie działań windykacyjnych bez konieczności fizycznej obecności.

**Czym charakteryzuje się windykacja należności na rynku MSP?**

Windykacja należności na rynku MSP (Małych i Średnich Przedsiębiorstw) wymaga szczególnej uwagi i elastyczności. Firmy windykacyjne muszą dostosowywać się do specyfiki działalności oraz indywidualnych



potrzeb tego segmentu rynku, oferując skuteczne i efektywne rozwiązania windykacyjne dostosowane do wielkości i charakteru działalności przedsiębiorstw.

### **Czy istnieją specjalizowane podejścia do windykacji w zależności od branży lub sektora?**

Tak, istnieją specjalizowane podejścia do windykacji w zależności od branży lub sektora. Każda branża ma swoje specyficzne cechy i wymagania, dlatego też firmy windykacyjne często dostosowują swoje strategie do potrzeb konkretnych sektorów rynku, oferując rozwiązania windykacyjne dostosowane do specyfiki działalności klienta.

### **W jaki sposób technologia blockchain może zrewolucjonizować procesy windykacyjne, zwłaszcza w kontekście autentyczności długów i śladu transakcji?**

Technologia blockchain może zrewolucjonizować procesy windykacyjne poprzez zapewnienie autentyczności długów oraz śladu transakcji. Dzięki zastosowaniu blockchaineda możliwe jest stworzenie niezmiennego i niepodważalnego rejestru transakcji, co pozwala na szybkie i bezpieczne przekazywanie informacji o zadłużeniu między różnymi podmiotami oraz eliminuje ryzyko fałszerstw i nielegalnych działań.

### **Jakie są najnowsze standardy bezpieczeństwa danych w windykacji?**

Najnowsze standardy bezpieczeństwa danych w windykacji obejmują między innymi zastosowanie zaawansowanych techno-

logii szyfrowania danych, systemów monitorowania dostępu do informacji oraz regularne audyty bezpieczeństwa przeprowadzane przez niezależne firmy. Ponadto, firmy windykacyjne coraz częściej stosują zasady i procedury zgodne z regulacjami ochrony danych, takimi jak ogólne rozporządzenie o ochronie danych osobowych (RODO).

### **W jaki sposób firmy windykacyjne integrują praktyki zrównoważonego rozwoju w swoje strategie?**

Firmy windykacyjne coraz częściej integrują praktyki zrównoważonego rozwoju w swoje strategie poprzez podejmowanie działań mających na celu minimalizowanie negatywnego wpływu na środowisko oraz społeczność lokalną. Mogą to być między innymi inicjatywy związane z redukcją zużycia energii, ograniczaniem emisji CO<sub>2</sub>, wsparciem organizacji charytatywnych czy promocją zrównoważonych praktyk biznesowych.

### **Jakie są główne cechy nowoczesnych platform windykacyjnych, a także jakie korzyści oferują dla firm windykacyjnych?**

Główne cechy nowoczesnych platform windykacyjnych obejmują między innymi zaawansowane narzędzia analizy danych, możliwość personalizacji działań windykacyjnych, integrację z innymi systemami oraz dostępność w chmurze. Korzyści, jakie oferują dla firm windykacyjnych, to przede wszystkim zwiększenie efektywności i skuteczności działań windykacyjnych, redukcja

## **FIRMY WINDYKACYJNE CORAZ CZĘŚCIEJ INTEGRUJĄ PRAKTYKI ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU W SWOJE STRATEGIE POPRZEC PODEJMOWANIE DZIAŁAŃ MAJĄCYCH NA CELU MINIMALIZOWANIE NEGATYWNEGO WPŁYWU NA ŚRODOWISKO ORAZ SPOŁECZNOŚĆ LOKALNĄ.**

kosztów operacyjnych oraz poprawa obsługi klienta.

### **W jaki sposób te platformy integrują się z innymi narzędziami i systemami, aby zapewnić kompleksowe rozwiązania?**

Nowoczesne platformy windykacyjne integrują się z innymi narzędziami i systemami poprzez wykorzystanie interfejsów programistycznych (API) oraz standaryzowanych protokołów komunikacyjnych. Dzięki temu możliwa jest wymiana danych i informacji między różnymi systemami bez konieczności ich ręcznego przekazywania, co pozwala na zapewnienie kompleksowych i spójnych rozwiązań windykacyjnych.

Podsumowując, windykacja należności wymaga elastycznego podejścia, zrozumienia specyfiki działalności przedsiębiorstw oraz wykorzystania nowoczesnych narzędzi i technologii. Firmy windykacyjne, które będą umieć odpowiednio dostosować się do potrzeb tego segmentu rynku, będą miały przewagę konkurencyjną i zyskają zaufanie klientów. ■

## KLUCZOWE KOMPETENCJE W DYNAMICZNYM ŚWIECIE BIZNESU

Oczekiwania, że wraz z ustąpieniem pandemii światowa gospodarka powróci do okresu stabilności nie spełniły się – ubiegły rok przyniósł kolejne zawirowania.



**JAKUB BEJNAROWICZ,**  
Dyrektor Regionalny na Europie,  
AICPA & CIMA

**A**le specjaliści ds. finansów po raz kolejny udowodnili swoją wartość, odgrywając rolę strategicznego partnera biznesowego i zapewniając firmom niezbędne wsparcie w zwiększaniu odporności organizacyjnej i napędzaniu wydajności w niepewnym środowisku biznesowym. Aby móc nadążyć za szalonym tempem zmian muszą być jednak gotowi uczyć się na nowo i stale poszerzać swoje umiejętności.

### Architekci wartości

Imperatyw aktualizowania wiedzy i nabywania nowych kompetencji staje się silniejszy z każdym rokiem. Gdyby stworzyć schemat aktualnie pożądaných umiejętności w finansach, wyglądałby on jak litera T. Kompetencje techniczne tworzyłyby jego pion – każdy specjalista ds. finansów musi je posiadać. To, co wyróżnia niektórych z nich, to część leżąca poziomo, obejmująca przywództwo, zdolność do wywierania wpływu na rozwój biznesu oraz strategiczne myślenie. Konieczne jest także roz-

winięcie inteligencji emocjonalnej, bez której trudno wykazać się tymi trzema umiejętnościami.

W erze ciągłego rozwoju zwiększa się również zapotrzebowanie na liderów finansów posiadających szerokie zrozumienie zarządzania biznesem, ryzykiem, ludźmi i zmianą oraz znajomość krajobrazu technologicznego. CFOs nie są już wyłącznie dyrektorami finansowymi, ale dyrektorami ds. wartości (ang. Chief Value Officers). Stają się odpowiedzialni za minimalizowanie ryzyka, poszukiwanie nowych źródeł przychodów, optymalizację procesów i wzrost rentowności swoich firm. Włączają się też w działalność biznesową w zakresie tworzenia wartości dla klientów, zarządzania zasobami, nawiązywania relacji, kształtowania kosztów i przychodów, zmiany kultury organizacyjnej czy pobudzania kreatywności w organizacji.

Dlatego niezwykle ważne jest, aby liderzy finansów obok tzw. learning agility i poddania się cyklowi uczenia wciąż na nowo przyjęli również zwinne nastawienie (ang. agile mindset), które pomaga w przyspieszeniu decyzyjności, szybkiej identyfikacji wyzwań i możliwości, rozwijaniu zespołów wysoko produktywnych, a także tworzeniu skalowalnej efektywności.

### Trendy w finansach

Kluczowym trendem będzie sztuczna inteligencja (ang. artificial

intelligence, AI) oraz jej wpływ na profesję finansową. Możliwości, jakie zaoferuje sprawią, że specjaliści ds. finansów będą mogli przekierować swoje wysiłki na przywództwo, wywieranie wpływu i strategiczne myślenie, poświęcając mniej czasu na przygotowywanie suchych analiz. Eksplozja AI będzie wiązała się z potrzebą opracowania i wdrożenia strategii obejmującej transformację technologiczną w całej firmie. Pozwoli to szybko i dokładnie ocenić efektywność organizacji oraz zautomatyzować importowanie danych, dostarczając na bieżąco precyzyjnych informacji potrzebnych do podejmowania decyzji.

Innym trendem na biznesowym horyzoncie jest zrównoważony rozwój i ESG (ang. environmental, social, governance). I pozostanie on z nami chociażby ze względu na obowiązujące już unijne przepisy. Zwiększa się zapotrzebowanie na specjalistów wyposażonych w umiejętności doradcze w kontekście zagrożeń oraz możliwości z tym związanych i nabycie odpowiednich kompetencji staje się priorytetową kwestią dla profesji finansowej.

Spośród oferowanych przez AICPA & CIMA programów szkoleniowych warto wymienić prestiżowy sześciotygodniowy kurs online ESG and Sustainable Financial Strategy, który stworzyliśmy w ramach współpracy z Saïd Business School na Uniwersytecie Oksfordzkim. Na stronie [aicpa-cima.com/esg](http://aicpa-cima.com/esg) udostępniamy również wiele przydatnych materiałów i szereg darmowych zasobów edukacyjnych. Niebawem rozszerzymy też ofertę o kolejne rozwiązania, zarówno globalne jak i odpowiadające na konkretne zapotrzebowanie w Europie. ■

# POLSKI RYNEK UBEZPIECZENIOWY GOTOWY NA WSPÓŁCZESNE WYZWANIA

Polska gospodarka staje się coraz bardziej poważną siłą w Europie i na świecie. Przyciąga zarówno inwestorów finansowych, jak i branżowych. Jednym z głównych powodów jest rozwinięta i dopasowana do wyzwań współczesnej ekonomii branża ubezpieczeniowa, która odpowiada na potrzeby mieszkańców oraz podmiotów prowadzących działalność w Polsce.

**JAN GRZEGORZ PRĄDZYŃSKI,**  
prezes Zarządu Polskiej Izby  
Ubezpieczeń

**U**bezpieczyciele – często z ko-  
rzeniami w największych  
światowych grupach finan-  
sowych, dzięki zgromadzonemu  
kapitałowi coraz częściej wpływa-  
ją na inwestycje, które w dłuższej  
perspektywie będą istotne dla  
klimatu, środowiska i potrzeb go-  
spodarki przyszłości. Tak określo-  
ne ramy działalności ubezpiecze-  
niowej to jednocześnie wyzwanie  
dla branży i jej odpowiedzialność.  
Jednak najważniejszą perspekty-  
wą są wyzwania związane z ochro-  
ną jednostek.

## Ubezpieczyciele stabilizatorem życia i biznesu

Ubezpieczycielom w Polsce ufa  
72 proc. Polaków, a wśród tych,  
którzy już likwidowali szkody  
odsetek ten jest jeszcze większy.  
83 proc. społeczeństwa uznaje zaś,  
że polisy są przydatne, gdy dzieje  
się coś złego. Liczba zakupionych  
ubezpieczeń z roku na rok rośnie,  
podobnie jak składka przypisana  
brutto oraz skala wypłacanych

odszkodowań. W 2022 r. ubez-  
pieczyciele wypłacili 44,4 mld zł  
świadczeń, o 7,5 proc. więcej r/r.

Z raportu PIU „Wpływ ubez-  
pieczeń na polską gospodarkę  
i społeczeństwo” wynika, że sek-  
tor odgrywa znaczącą rolę w kra-  
jowym systemie gospodarczym.  
W 2021 r. wkład ubezpieczycieli  
w PKB Polski wyniósł 2,25 proc.  
To oznacza 58,9 mld zł wartości  
dodanej w gospodarce. Ponadto  
ubezpieczyciele stworzyli łącznie  
221,5 tys. etatów, które przyniosły  
w 2021 r. 17,2 mld zł dochodów dla  
gospodarstw domowych. W tym  
samym okresie zakłady ubezpie-  
czeń zapłaciły 650 mln zł podat-  
ku od aktywów oraz 1,2 mld zł  
podatku dochodowego. W 2022 r.  
wartość ta wyniosła 1,4 mld zł. To  
środki, które trafiły do gospodarki,  
by wspierać rozwój oświaty, trans-  
portu, kultury i bezpieczeństwa.

Polski rynek ubezpieczeń ma  
duży potencjał wzrostu, biorąc  
pod uwagę, że stosunek składki  
ubezpieczeniowej do PKB wyno-  
si tylko 2,61 proc. (średnia euro-  
pejska to 7,43 proc.). Co więcej,  
nasz udział w składce przypisanej  
brutto regionu Europy Środkowej  
i Wschodniej wyniósł 37 proc.

Podczas gdy w ostatnich 10 latach  
udział ubezpieczeń w PKB krajów  
Unii Europejskiej łącznie spadał,  
w Polsce odnotowywano w tym  
okresie wzrost PKB generowane-  
go przez branżę. Jesteśmy więc  
liderem, dzięki czemu kraj wciąż  
wybierany jest przez zagranicz-  
nych inwestorów na rozwój biz-  
nesu. To sprawia też, że w 2024 r.  
wchodzimy w optymistycznych  
nastrojach.

## Rola ubezpieczeń w rozwoju biznesu w Polsce

W 2020 r. w Polsce działało  
2,3 mln firm niefinansowych,  
w których pracowało łącznie  
10 mln osób. Osiągnęły prawie  
5,3 bln zł przychodów ogółem  
i wytworzyły PKB w wysokości  
1,3 bln zł, a wartość ich produk-  
cji wyniosła 3,8 bln zł. Sektor ten,  
a w szczególności małe i średnie  
przedsiębiorstwa, stanowią fun-  
dament polskiej gospodarki. Do-  
wodzi to również, że w Polsce jest  
dobry klimat do inwestycji.

Ubezpieczyciele przyczyniają  
się do sukcesu rozwoju biznesu  
w Polsce. W zależności od potrzeb,  
wielkości, zakresu geograficznego  
aktywności oraz rodzaju działal-  
ności, oferują przedsiębiorstwom  
szerokie spektrum produktów:

**UBEZPIECZYCIELOM  
W POLSCE UFA 72 PROC.  
POLAKÓW, A WŚRÓD TYCH,  
KTÓRZY JUŻ LIKWIDOWALI  
SZKODY ODSETEK TEN  
JEST JESZCZE WIĘKSZY.  
83 PROC. SPOŁECZEŃSTWA  
UZNAJE ZAŚ, ŻE POLISY SĄ  
PRZYDATNE, GDY DZIEJE  
SIĘ COŚ ZŁEGO.**



majątkowych, OC, transportowych, finansowych, assistance, utraty dochodów czy też D&O.

Branża pełni szczególnie istotną rolę w zabezpieczaniu dużych inwestycji za pomocą gwarancji ubezpieczeniowych. Jest to ważne w sytuacji, gdy inflacja i pogorsząca się koniunktura gospodarcza mogą wpływać negatywnie na funkcjonowanie biznesu. Rynek ubezpieczeniowy skutecznie zabezpiecza ryzyka związane z utratą płynności finansowej, a także innymi zjawiskami, m.in. pozyskaniem i utrzymaniem pracowników czy bezpieczeństwem danych.

Odpowiednio dobrana ochrona ubezpieczeniowa pozwala na uniknięcie strat związanych z niewypłacalnością odbiorców towarów i usług. W 2021 r. firmy w Polsce przeznaczyły 0,9 mld zł na ubezpieczenie 645,2 mld zł należności handlowych w ramach ubezpieczeń kredytu – 503,2 mld zł w obrocie krajowym i 142 mld zł w eksporcie. Skuteczność takiej ochrony widać obecnie, gdy sytuacja gospodarcza jest niepewna dla przedsiębiorców. Z danych PIU wynika, że w 2022 r. ubezpieczyciele zabezpieczyli prawie

710 mld zł obrotów handlowych. To wzrost o 10 proc. r/r. Łączna wartość ubezpieczonych obrotów odpowiada aż 26,6 proc. wartości PKB Polski. Ubezpieczyciele wypłacili o 49 proc. więcej należności niż w 2021 r. – 219 mln zł.

### **Polscy ubezpieczyciele gotowi na wyzwania klimatyczne**

Lipiec 2023 r. był najgorętszym miesiącem na świecie w historii pomiarów. Prowadząc jakąkolwiek działalność, należy dziś brać pod uwagę ryzyka klimatyczne. Według najnowszego raportu PIU „Klimat rosnących strat” w najbliższych latach zdarzenia ekstremalne będą występowały coraz częściej, a to oznacza wzrost wartości szkód i ich częstości. Ubezpieczenia mają kluczowe znaczenie dla odporności społecznej i gospodarczej na skutki występowania katastrof naturalnych. I to kolejny obszar, który w 2024 r. będzie dla nas kluczowy – podobnie jak w poprzednich latach.

Branża jako ważny filar polskiej gospodarki, gotowa jest na wyzwania związane ze współczesnymi globalnymi problemami, w tym ocieplaniem klimatu. Dąży

przede wszystkim do tego, by umożliwić jak najszybszą odbudowę mienia osób prywatnych, przedsiębiorstw oraz infrastruktury po wystąpieniu zdarzeń pogodowych. Ubezpieczyciele na bieżąco analizują dostępne informacje o zmianach klimatu i ich potencjalnych skutkach. W latach 2016-2021 wystąpiły 273 zdarzenia, oceniane jako katastroficzne. Zakłady ubezpieczeń wypłaciły z ich tytułu 3,62 mld zł odszkodowań. Największe zniszczenia powodowały deszcze nawalne, podtopienia, burze, grad i huragany. W Polsce 71 proc. budynków jednorodzinnych ubezpieczonych jest od huraganu, a 63 proc. od powodzi.

Ubezpieczyciele odgrywają ogromną rolę w działaniach prewencyjnych i w transformacji energetycznej – od zabezpieczenia kontraktów i ubezpieczania inwestycji na wszystkich jej etapach po bezpośrednie inwestycje. Postulujemy o konieczności podjęcia intensywnych, systemowych działań, które będą sprzyjały transformacji i ograniczały ryzyko klimatyczne. Przed branżą więc wyzwania dotyczące







sprościć oferując prywatne ubezpieczenia zdrowotne.

### **Duży potencjał wzrostu dla ubezpieczeń zdrowotnych**

Na koniec 2022 r. ponad 4,2 mln Polaków posiadało prywatne ubezpieczenia zdrowotne, o 9,2 proc. więcej r/r. Składka przypisana brutto wyniosła 1,3 mln zł, notując wzrost o 17 proc. w tym samym okresie. Na koniec III kwartału 2023 r. prywatne ubezpieczenia zdrowotne miało już 4,69 mln. Polaków. Biorąc pod uwagę rosnące zainteresowanie tymi polisami oraz analizując inne rynki europejskie, istnieje duży potencjał do rozwoju nowych produktów. Przykładem mogą być ubezpieczenia szpitalne, szczególnie ważne dla starzejącego się społeczeństwa, które boryka się z różnymi problemami zdrowotnymi.

Ubezpieczenia stanowią ważne benefity pracownicze. Od lat na znaczeniu nabierają polisy zdrowotne, ale też życiowe czy grupowe. Coraz więcej pracodawców dostrzega w nich dużą wartość, biorąc pod uwagę np. obciążenia z tytułu chorób pracowników. Polscy pracodawcy ponoszą zarówno koszty zwolnień przez pierwszy okres choroby, jak i koszty zastępstwa pracownika, a w przypadku chorób przewlekłych, które są w tej chwili bardzo istotnym zagrożeniem, koszty prezenteizmu.

Dialog z ustawodawcą i organami administracji rządowej jest kluczowy, aby można tu wypracować rozwiązania korzystne dla obywateli, ale też służące odciążeniu systemu opieki zdrowotnej w Polsce. Jest to kolejne istotne wyzwanie i zadanie dla branży.

budowania partnerstwa publiczno-prywatnego w kwestii ochrony klimatu. Pojemności reasekuracyjne są ograniczone w obliczu coraz częstszych katastrof. Na to ryzyko się przygotowujemy.

### **Ubezpieczyciele kreują zieloną przyszłość Polski**

Zielone przedsiębiorstwa, a także inwestorzy, projektanci, wykonawcy czy operatorzy nowych obiektów również korzystają z różnych rodzajów ubezpieczeń: mienia, OC, cybernetycznych, od utraty zysków oraz zabezpieczeń w postaci gwarancji ubezpieczeniowych. Produkty te zapewniają przede wszystkim ich bezpieczeństwo finansowe.

Ubezpieczyciele pełnią też szczególną funkcję inwestorów instytucjonalnych, przekierowując przepływy finansowe do przed-

siębiorstw i projektów, które przyczyniają się do walki ze zmianami klimatycznymi.

### **Ubezpieczenia – blisko ludzi**

Perspektywę działań dla ubezpieczycieli wyznaczają jednak nie tylko wielkoskalowe projekty. To przede wszystkim problemy zwykłych ludzi. A te związane są z najważniejszymi obawami Polaków, które dotyczą ich zdrowia i życia. Polacy obawiają się przede wszystkim ciężkiej choroby osoby najbliższej (85 proc. wskazań w 2022 r. w badaniu PIU „Mapa ryzyka Polaków”) lub jej śmierci (84 proc.), a także braku pieniędzy na leczenie poważnej choroby (80 proc.), w szczególności nowotworu (79 proc.). Listę uzupełnia obawa o utratę sprawności (78 proc.). Dla ubezpieczycieli to wyzwanie, którym starają się

## Niedoubezpieczenie – istotne wyzwanie dla rynku

Trudna sytuacja gospodarcza polskich rodzin i niepewność geopolityczna wzmocniły obawy Polaków dotyczące pieniędzy. Od początku 2020 r., a więc u progu wejścia w kryzys pandemiczny i związane z nim długotrwałe skutki, zauważyliśmy zwiększenie obaw związanych z majątkiem i pieniędzmi. Wysoka inflacja i brak oszczędności są również powodem innych zjawisk będących poważnym wyzwaniem dla branży. To wyzwanie z całą pewnością będzie nam towarzyszyć w 2024 r.

Jest to problem niedoubezpieczenia. Dotyczy ono klientów indywidualnych, ale też w dużym stopniu przedsiębiorców. Niezaktualizowana suma ubezpieczenia może skutkować tym, że w razie wystąpienia szkody wypłacone odszkodowanie nie pokryje całości strat.

### Rośnie rola ubezpieczeń

Ubezpieczenia wielowymiarowo wpływają na poczucie bezpieczeństwa Polaków – pomagają zarządzać obawami, gwarantują pomoc w razie wystąpienia nieprzewidzianych sytuacji, ale stanowią także ważną część kra-

jowego systemu finansowego i wspierają funkcjonowanie polskiej gospodarki. Ubezpieczenia stabilizują nasze życie, a ich rola w kolejnych latach będzie rosła. Wciąż widzimy możliwości rozwoju, w dalszym ciągu dostosujemy ofertę do zmieniających się potrzeb społeczeństwa. Dokładamy wszelkich starań, aby Polacy mogli być pewni, że ubezpieczyciele są skuteczną pomocą w razie nieszczęśliwych wypadków. Poczucie bezpieczeństwa i stabilności stwarza bowiem warunki do dalszego rozwoju gospodarczego. ■

# GENERALI POLSKA PONOWNIE UBEZPIECZYCIELEM OPERACJI CZYSTA RZKA

**W**olontariusze 6. edycji Operacji Czysta Rzeka ponownie zostaną objęci ochroną ubezpieczeniową Następstw Nieszczęśliwych Wypadków przez Generali Polska. Firma została drugi rok z rzędu oficjalnym ubezpieczycielem uczestników społecznego sprzątania rzek.

Operacja Czysta Rzeka to największa skoordynowana akcja społecznego sprzątania rzek w Polsce, która działa od 2019 roku. Z roku na rok akcja poszerza zasięg i gromadzi coraz więcej zaangażowanych osób. Ubiegły sezon przerósł oczekiwania organizatorów. Wspólnie zebrano 375 ton śmieci, a w 671 akcjach sprzątania wzięło udział ponad 20 648 uczestników. W ramach działań założono 510 sztabów na terenie całego kraju. W dotychczasowych pięciu



edycjach udział wzięło ponad 36,7 tys. osób, które zebrały ponad 875 ton śmieci.

- W Generali kontynuujemy nasze zobowiązanie do uwzględniania zrównoważonego rozwoju w naszych działaniach. Jednocześnie wierzymy, że poprzez wywieranie pozytywnego wpływu, możemy zachęcać naszych interesariuszy do odpowiedzialnego

zachowania. Dlatego dołączamy do Operacji Czysta Rzeka, która jednocześnie pełni również funkcję edukacyjną, czego dowodem jest coraz większa liczba przyłączających się wolontariuszy – mówi Justyna Szafranec, Dyrektor ds. PR, Generali Polska.

W ramach współpracy Generali Polska ubezpiecza wolontariuszy zgłoszonych w ramach akcji Operacji Czysta Rzeka w bieżącej edycji w zakresie następstw nieszczęśliwych wypadków. Polisa zapewnia nie tylko wypłatę pieniędzy w sytuacji, gdy uczestnik akcji dozna trwałego uszczerbku, ale również pokryje m.in. koszty leczenia następstw nieszczęśliwych wypadków, koszty zakupu przedmiotów ortopedycznych czy rehabilitacji

Rejestracja sztabów rozpoczyna się 1 marca, natomiast akcje sprzątania w plenerze mogą ruszyć jeszcze w marcu i potrwać do 25 maja. Akcja finałowa została zaplanowana na 20 kwietnia z okazji Światowego Dnia Ziemi. ■

*Material partnera*

# RYNEK W OBLICZU WYZWAŃ

Z **Hubertem Czapińskim**, prawnikiem, ekspertem w dziedzinie windykacji międzynarodowej, właścicielem firmy windykacyjnej Debtus/TCM Poland, przewodniczącym Rady Polskiego Związku Zarządzania Wierzytelności, partner w Kancelarii Radców Prawnych Brillaw, rozmawiała Justyna Szymańska.

## Czy branża windykacyjna wykorzystuje sztuczną inteligencję?

Wydaje się, że etap zapoznawania się ze sztuczną inteligencją już minął, a obecnie jest najwyższy czas, żeby zacząć z nią dobrze współpracować lub nawet się z nią zaprzyjaźnić. Podczas niedawnej rozmowy ze specjalistą z firmy IT usłyszałem, że on nie obawia się AI, a jego zespół korzysta z jej dobrodziejstwa każdego dnia, bo: sztuczna inteligencja nie jest zmęczona po ośmiu godzinach pracy w biurze, nie ma gorszego dnia i tak samo skutecznie sprawdza kod oprogramowania, i tak samo dobrze wyłapuje błędy przez 24 godziny. Zatem w naszej branży też trzeba przyjąć, że jest to takie samo (lub lepsze) narzędzie jak inne i nauczyć się umiejętnie z niego korzystać. Tutaj wyzwaniem będzie budowa odpowiednich narzędzi opartych o AI, z których będą mogły korzystać małe i średnie przedsiębiorstwa. I o ile rozwój sztucznej inteligencji w dużych strukturach już postępuje i to skokowo, tak małe

firmy mogą mieć utrudniony dostęp do skutecznego wykorzystania możliwości, jakie nam daje AI, co z kolej może prowadzić do powiększenia się przewagi konkurencyjnej dużych przedsiębiorstw. Wydaje się, że małe podmioty będą musiały konkurować dodatkowo elastycznością oraz elementem 'ludzkim', co da interesariuszom oraz klientom wybór pomiędzy dużą automatyzacją a bardziej zindywidualizowanym podejściem do sprawy. Zobaczmy, który model będzie bardziej efektywny kosztowo (w tym jako koszt rozumiejąc również utrzymanie wykwalifikowanych pra-

cowników) w długim okresie, oraz który będzie w zgodzie nie tylko z projektowanymi regulacjami EU, które mają ucywilizować i ograniczyć swobodne stosowanie AI, ale również regulacjami dotyczącymi work-life balance i potrzebami przecież coraz bardziej świadomych konsumentów/pracowników/klientów. Niezmiernie ważny będzie aspekt etyki oraz moralności w stosowaniu AI na styku firma/klient i o tym nikt projektujący czy stosujący nowoczesne systemy nie powinien zapominać.

## Jakie rozwiązania technologiczne usprawniają windykację?

Jak wspomnieliśmy wcześniej, nasza branża korzysta już z zaawansowanych systemów wspartych sztuczną inteligencją czy uczeniem maszynowym, co za tym idzie cyfryzacja, nowoczesne rozwiązania technologiczne, systemy zlecania spraw, czy obsługi zleceń online zostały już wdrożone przez większość firm. W obecnych czasach pracowanie

**W OBECNYCH CZASACH PRACOWANIE W SYSTEMIE ANALOGOWYM WYDAJE SIĘ NIEMOŻLIWE, A JEŚLI ISTNIEJE, TO STANOWI NIEWIELKI WYCINEK RYNKU.**



**ZRÓWNOWAŻONY  
ROZWÓJ ŁĄCZY ZE  
SOBĄ TRZY ELEMENTY:  
SPOŁECZEŃSTWO,  
GOSPODARKĘ ORAZ  
ŚRODOWISKO. WYDAJE  
SIĘ, ŻE BRANŻA  
WINDYKACYJNA MOŻE  
MIEĆ WIĘKSZY WPŁYW  
NA GOSPODARKĘ ORAZ  
SPOŁECZEŃSTWO NIŻ NA  
ŚRODOWISKO.**

w systemie analogowym wydać się niemożliwe, a jeśli istnieje, to stanowi niewielki wycinek rynku. Pomijam informacje o zlecaniu, odbieraniu i obsłudze spraw online, bo to już chyba wszyscy znamy i stosujemy. Obecnie nawet postępowania sądowe są wspierane przez zaawansowane systemy IT, np. w Chinach podobne sprawy oraz wcześniejsze rozstrzygnięcia są wskazywane składowi orzekającemu w czasie posiedzeń, również postępowania arbitrażowe mogą być prowadzone online – i tak np. polski sąd arbitrażowy daje gwarancję wydania orzeczenia rozstrzygającego spór w ciągu trzech tygodni – jeśli zestawimy to ze standardową drogą postępowania sądowego i czasem niezbędnym na uzyskanie prawomocnego rozstrzygnięcia, to zobaczymy kolosalną różnicę. Tylko ile firm takie zapisy na e-sąd stosuje? A to są już realnie funkcjonujące narzędzia, które przyspieszają i ułatwiają ewentualny proces windykacyjny, a do tego oferują wymierne korzyści



ekonomiczne zaangażowanym stronom. Nasza firma działa w 169 państwach na świecie (lokalna obecność) i również korzysta z zaawansowanego systemu online przekazywania danych poszczególnym oddziałom, systemu, który spełnia wymogi UE oraz USA w zakresie bezpieczeństwa powierzanych nam informacji, nieraz do bardzo egzotycznych destynacji np. w środkowej Afryce czy Ameryce Łacińskiej. Bardzo nam zależało, żeby narzędzia, z których korzystamy, były jak najprostsze i intuicyjne, bo jest chyba istota skutecznego rozwiązania: bezpieczeństwo oraz prostota i interfejs przyjazny wszystkim użytkownikom wywodzącym się z różnych kultur, władającymi różnymi językami, z innymi doświadczeniami w prowadzeniu biznesu. Bez takiego narzędzia nasza praca aktualnie nie byłaby możliwa.

### **Na co zwracać uwagę w zarządzaniu**

#### **należnościami w 2024 r.?**

Nadal widzimy zagrożenia makroekonomiczne, cel inflacyjny pozostaje poza zasięgiem a dodatkowo drożejąca energia czy presja płacowa może napędzić inflację, a co najmniej spowolnić jej spadek. Projektowany Zielony Ład, który już kreuje niepokoje społeczne, bardzo ambitne cele w zakresie odnawialnych źródeł energii czy dodatkowe opodatkowanie nieekologicznych nośników energii jak węgiel, czy gaz, prawdopodobnie spowodują dodatkowe perturbacje. Mamy również falę protestów spowodowanych przez niekontrolowany import produktów rolnych

czy napływ firm transportowych z Ukrainy, co realnie zagraża konkretnym grupom społecznym. To wszystko jest widocznie w rekordowo wysokiej liczbie upadłości konsumenckich, których w 2023 r. było ponad 21 tysięcy, oraz bankructw ponad 4700 przedsiębiorstw. Jest to trend, z którym należy również się liczyć w bieżącym roku. A to wszystko jest potęgowane niepewnością co do wyniku wyborów prezydenckich w USA oraz ciągle trwającym konfliktem za naszymi wschodnimi granicami, konfliktem, który jest bardziej długotrwały, niż można byłoby przewidywać jeszcze w połowie zeszłego roku, czy też sytuacją w Izraelu i atakami w Jemenie. Każdy z lokalnych konfliktów na Bliskim Wschodzie łatwo może się rozlać na większe terytorium, co z kolei miałoby wpływ na Ukrainę i być może Taiwan. Zatem należy sobie życzyć, żeby co najmniej konflikty bliskowschodnie wygasły jak najszybciej, co choć trochę ustabilizowałoby sytuację i pozwoliło wszystkim ważnym, globalnym graczom ukierunko-

**WYDAJE SIĘ, ŻE ETAP ZAPOZNAWANIA SIĘ ZE SZTUCZNĄ INTELIGENCJĄ JUŻ MINĄŁ, A OBECNIE JEST NAJWYŻSZY CZAS, ŻEBY ZACZAĆ Z NIĄ DOBRZE WSPÓŁPRACOWAĆ LUB NAWET SIĘ Z NIĄ ZAPRZYJAŻNIĆ.**

wać siły na zakończenie wojny w Ukrainie.

### **W jaki sposób firmy windykacyjne integrują praktyki zrównoważonego rozwoju w swoje strategię?**

Zrównoważony rozwój łączy ze sobą trzy elementy: społeczeństwo, gospodarkę oraz środowisko. Wydaje się, że branża windykacyjna może mieć większy wpływ na gospodarkę oraz społeczeństwo niż na środowisko, chociaż ochronę tego ostatni elementu najłatwiej nam spełnić np. przez korzystanie z OZE, certyfikowanych dostawców, ograniczanie emisji co również wpływa pozytywnie na koszty przedsiębiorstw. Większym nacisk kładłbym na nasz wpływ na ekosystem gospodarczy w zakresie balansu pomiędzy niezbędnym wspieraniem wierzycieli, którzy dzięki nam zachowują cash-flow, utrzymują miejsca pracy, czy są w stanie spełnić aktualne wymogi płacowe pracowników, a wspieraniem najstarszych, czyli osób, które np. wpadły w spiralę zadłużenia, często z niewiedzy oraz niedostatecznej świadomości dotyczącej procesów ekonomicznych. Zatem możemy wypełniać dwojaką rolę: wspierać przedsiębiorców, ale również dbać o to, żeby społeczeństwo było bardziej wyedukowane i bardziej odporne na zagrożenia finansowe, co w dłuższej perspektywie będzie korzystne dla wszystkich uczestników rynku – tu należy wspomnieć o projekcie realizowanym przez PZZW ‘Edukacyjnie o windykacji’, który właśnie taki cel edukacyjny ma realizować. ■

# AI – SEZAM CZY PUSZKA PANDORY?

Pojawienie się w Internecie w listopadzie 2022 modelu językowego Chat GPT wywołało światowy wstrząs. Niemal ezoteryczna dotychczas technologia, znana od dekad tylko ograniczonemu gronu naukowców i informatyków zawitała pod strzechy.



**RADCA PRAWNY  
MACIEJ PANFIL,**

Kancelaria Prawnicza Maciej Panfil  
i Partnerzy Sp. k.

**K**ażdy użytkownik sieci zyskał nieodpłatny dostęp do generującego teksty narzędzia wykorzystującego algorytmy uczenia maszynowego. Równolegle w Internecie zaczęły pojawiać się serwisy i aplikacje wykorzystujące sztuczną inteligencję do tworzenia obrazów, filmów, a nawet muzyki. Czy AI okaże się Sezamem oferującym ludzkości nieprzebrane korzyści, czy raczej puszką Pandory, czas pokaże. Jedno nie ulega wątpliwości – sztuczna inteligencja zmieni wszystkie obszary naszego życia, w tym również prawo i wymiar sprawiedliwości.

## Usprawnienie

Dziś w obrocie prawnym AI stosowana jest przede wszystkim jako narzędzie analizy i generowania tekstów, usprawniające obsługę spraw w postępowaniu sądowym czy egzekucyjnym. Kancelarie

prawne zaprzęgają sztuczną inteligencję również do opracowywania modeli obsługi danych kategorii spraw, czy optymalizacji pracy prawników. Pierwsze doświadczenia wskazują, że umiejętnie „karmiona” danymi, sztuczna inteligencja już teraz może imponować tempem i precyzją. Czy oznacza to, że wkrótce elektroniczny pełnomocnik, jako aplikacja w telefonie, zastąpi adwokata w todzie, a AI Sądy będą rozstrzygać spory i wydawać wyroki bez udziału człowieka? Odpowiedź wcale nie jest oczywista.

## AI naszą codziennością

Gdy w pierwszej dekadzie XXI wieku, jako Kancelaria Panfil, przedstawiając perspektywy postępu informatyzacji wymiaru sprawiedliwości, formułowaliśmy postulaty konkretnych rozwiązań, na wielu konferencjach spotykaliśmy się ze zdumieniem audytorium. Rozprawy online, e-sąd rozpoznający sprawy o zapłatę czy internetowa korespondencja między stronami i sądem wydawały się wtedy rozwiązaniami rodem z SF – dziś są naszą codziennością. Co więcej, nasz „szalony”, jak wówczas mawiano, pomysł e-doręczeń, umożliwiających obywatelom dostęp do urzędo-

wej korespondencji bez korzystania z Poczty Polskiej, doczeka się wkrótce realizacji.

Informatyczna rewolucja trwa, ale czy jesteśmy gotowi na przejście do jej kolejnej fazy, gdy sztuczna inteligencja zyska realny wpływ na organizację Sądów, treść wyroków, czy kształt stanowionego prawa? Z perspektywy informatycznej, system prawny jest przede wszystkim zbiorem danych. W ogromnej większości są to dane tekstowe i choć ich łączne rozmiary są bardzo poważne, nie dają się jednak porównywać wielkością danych przetwarzanych przy pracach nad obrazami czy filmami. Doskonale wiemy, że komputery przewyższają nas w tempie i precyzji obliczeń, a żaden żywy arcy mistrz szachowy nie ma szans w pojedynku z algorytmem AI. Nie miejmy więc złudzeń, sztuczna inteligencja posiędzie w końcu pełną wiedzę nie tylko o polskim prawie, ale również o wszystkich systemach prawnych świata. Co więcej, AI będzie zdolna wskazywać luki i wewnętrzne sprzeczności systemów, a także proponować sposoby ich usunięcia. Przykład brazylijskiego Porto Alegre, gdzie nieświadoma podstępnie rada miejska podjęła uchwałę, przygotowaną w kilka sekund przez Chat GPT daje do myślenia. Z punktu widzenia technologii, droga do sztucznej inteligencji skupiającej kompetencje ustawodawcy oraz wszystkich sądów stoi zatem otworem. Czy jednak jako obywatele zdecydujemy się poddać jej władzy? To już jednak nie kwestia technologii, ale polityki, a ta już nieraz udowodniła nam swoją nieprzewidywalność. ■

# AI W UBEZPIECZENIACH – KORZYŚCI I ZAGROŻENIA

W minionym roku pojęcie sztucznej inteligencji odmieniane było przez wszystkie przypadki. Nie było takiej gałęzi przemysłu czy sektora usługowego, dla których nie omówiono korzyści płynących z wykorzystania narzędzi AI. Jednak aby należycie ocenić wpływ sztucznej inteligencji na sektor ubezpieczeń, warto spojrzeć na niego z szerokiej perspektywy i przyjrzeć się w jakich obszarach najmocniej wpływa ona na branżę.

## KACPER MLECZAK,

wiceprezes Zarządu, exito Broker

### Wykorzystanie AI w ocenie ryzyka, analizie danych i proponowaniu polis

Możliwość analizy danych i ich przetwarzania wykraczają dziś poza zdolności człowieka w tym zakresie. Narzędzia AI potrafią nie tylko wyszukiwać wzorce czy znajdować odchylenia od normy, ale też wyciągać z nich wnioski i przewidywać trendy. Jak podaje Forbes, jedna z największych niezależnych firm ubezpieczeniowych w USA zaczęła korzystać z oprogramowania wykorzystującego sztuczną inteligencję i inteligentną robotyczną automatyzację procesów (RPA). To nowoczesne narzędzie pomaga analizować i weryfikować roszczenia w celu generowania dokładnych raportów o stratach. Okazało się, że dzięki zastosowaniu tego oprogramowania trafność roszczeń wzrosła aż o 99,99 proc., wydajność operacyjna wzrosła o 60 proc., a jakość obsługi klienta poprawiła się o 95 proc.

Mimo tak dużego zaawansowania nowoczesnych algorytmów, ostateczne słowo w większości przypadków wciąż należy do człowieka. Jednak dzięki dostępowi do szybszej i dokładniejszej analizy, jest on w stanie podejmować decyzje sprawniej i skuteczniej.

Od kilku lat widać dynamiczny wzrost znaczenia i wykorzystania sztucznej inteligencji, szczególnie pod kątem optymalizacji i automatyzacji procesów. Również na rynku ubezpieczeniowym, choć w zeszłym roku temat ten przewijał się zauważalnie częściej – komentuje Kacper Mleczak, wiceprezes zarządu exito Broker. – Widzimy ten postęp także w Polsce. UNIQA pochwaliła się ostatnio uruchomieniem w pełni zautomatyzowanej oceny szkód życiowych obejmujących uszczerbek na zdrowiu. Rynek już się zmienia.

### Wsparcie pracy brokerów i ubezpieczycieli

Wykorzystanie narzędzi sztucznej inteligencji, nawet tych udostępnionych nieodpłatnie, w znaczący sposób wpływa na poprawę wyników osiąganych w pracy i wspiera zespoły w licznych

zadaniach: od przygotowywania maili, pisaniu tekstów w języku angielskim, poprzez przyspieszenie wykonywania rutynowych, powtarzalnych czynności, takich jak przygotowywanie raportów czy komentowanie i opisywanie otrzymanych danych.

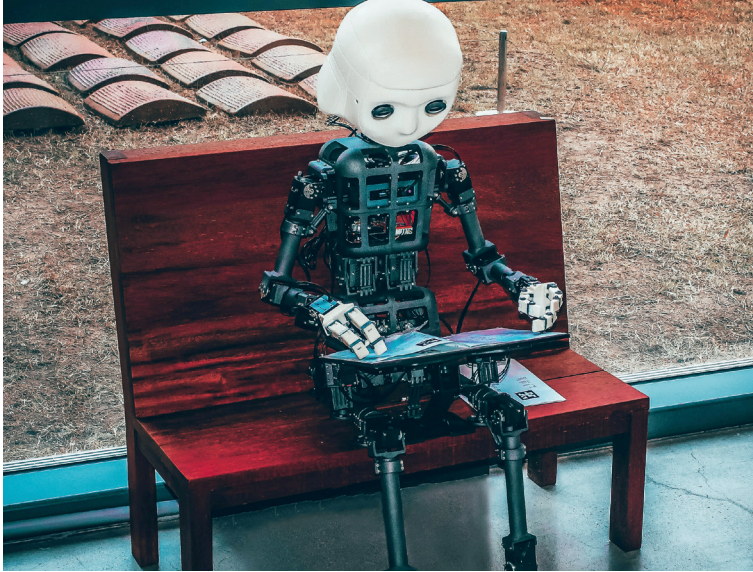
Choć wpływ na wydajność pracowników umysłowych jest zależny od rozmaitych czynników, takich jak branża, specyfika pracy, umiejętności ludzi, znajomość narzędzi AI czy efektywne wykorzystanie narzędzia, to pomimo tych różnic widać znaczący progres w zakresie efektywności. Badania przeprowadzone przez MIT w 2023 roku wykazały, że pracownicy korzystający z Chat-GPT o 37 proc. poprawili swoją wydajność.

### Wzrost ryzyka oszustw cybernetycznych i wyłudzenia danych z wykorzystaniem AI

Jak ostrzeża brytyjska agencja szpiegowska Government Communications Headquare, szybki rozwój nowatorskich narzędzi sztucznej inteligencji doprowadzi do wzrostu liczby ataków cybernetycznych i obniży barierę wejścia dla mniej wyrafinowanych hakerów, którzy mogliby wyrządzić szkody cyfrowe.

Już dziś istnieją narzędzia, które umożliwiają tworzenie fałszywych materiałów, tzw. deep-fake,

**NARZĘDZIA AI POTRAFIĄ NIE TYLKO WYSZUKIWAĆ WZORCE CZY ZNAJDOWAĆ ODCHYLENIA OD NORMY, ALE TEŻ WYCIĄGAĆ Z NICH WNIOSKI I PRZEWIDYWAĆ TRENDY.**



które są coraz trudniejsze do weryfikacji i łatwo pomylić je z prawdziwymi. Dysponując niewielką próbką głosu wybranej osoby, za pomocą narzędzi do syntezy głosu można stworzyć przekonujące materiały. Przestępcy mogą podszywać się pod osoby publiczne, polityków, celebrytów, ale też dyrektorów firm, managerów, czy pracowników instytucji finansowych, aby w ten sposób wyłudzić poufne dane od swoich ofiar. W minionym roku notowane

były przypadki podszywania się pod bliskich w celu wyłudzenia pieniędzy. Za pomocą cyfrowych narzędzi można stworzyć przekonujący materiał imitujący głos najbliższych. To nowa metoda wyłudzenia pieniędzy „na wnuczka”, tyle w tym przypadku dużo bardziej wyrafinowana i trudna to weryfikacji.

Falszywe wiadomości i komunikaty, generowane za pomocą sklonowanego głosu, mogą również wpłynąć na opinię publiczną,

ingerując w ten sposób, chociażby w przebieg ważnych wydarzeń, takich jak wybory, lub wywoływać negatywne emocje względem określonych grup społecznych.

Coraz łatwiej wyobrazić sobie sytuację, gdy przestępcy podszywając się pod dyrektora firmy, próbują wyłudzić dane do skrzynki mailowej, poufnych danych lub banku. Takie sytuacje już się z resztą zdarzały. To wszystko sprawia, że rynek ubezpieczeń cyber jest dziś najszybciej rozwijającą się gałęzią w branży. Od kiedy zagrożenie pojawiło się po raz pierwszy 10 lat temu w Allianz Risk Barometer, szybko okazało się, że staje się topowym ryzykiem. Teraz mamy drugi rok z rzędu, gdy zajmuje ono pierwsze miejsce na podium. To pokazuje, że dynamiczny rozwój technologii stanowi nie tylko szansę do rozwoju, ale niesie powiązane ze sobą ryzyka, których musimy być świadomi i od których warto się ubezpieczyć. ■

## MASZ FAKTURĘ – MASZ PIENIĄDZE

Kiedy przedsiębiorca mówi, że potrzebuje pieniędzy do firmy, my pytamy go, czy ma faktury. Bo jeśli ma faktury, to ma też pieniądze.



**EMANUEL NOWAK,**  
ekspert firmy faktoringowej NFG

zamienić ją na gotówkę. Z badania Kaczmarek Group „2024 rok z perspektywy mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw” wynika, że 86 proc. firm wystawia faktury z odroczonym terminem płatności. Połowa z nich doświadcza opóźnień w płatnościach ze strony kontrahentów. A jeśli przedsiębiorca wystawioną przez siebie fakturę przekaże firmie faktoringowej, otrzyma pieniądze w kilka minut bezpośrednio na swoje konto bankowe.

### Mając fakturę zakupową

...może rozłożyć towar lub usługę do firmy na raty. Jak wy-

nika z badania NFG „Barometr wydatków firmowych”, w ubiegłym roku, z powodu trudnych warunków finansowych, inflacji i zatorów płatniczych, aż 41 proc. przedsiębiorców zmuszonych było zrezygnować z zakupów do firmy. Ale taka rezygnacja to jedynie pozorne oszczędności. Zamiast tego, lepiej rozkładać wydatki na dogodne raty. Pozwala na to Fakturatka, czyli faktoring zakupowy.

### A jeśli nawet przedsiębiorca nie ma faktury

...może wziąć zaliczkę i spłacić ją na przykład po 30 dniach. ■

*Materiał partnera*

**M**ając fakturę  
sprzedażową  
...może w kilka minut