

ORDERY FINANSOWE



Ordery Finansowe to wyróżnienia dla firm, produktów, które w 2025 roku w szczególny sposób zaznaczyły swoją obecność – dzięki innowacyjności, bezpieczeństwu, atrakcyjnym warunkom oraz realnemu dopasowaniu do potrzeb klientów indywidualnych i biznesowych.

Celem raportu jest nie tylko wskazanie laureatów nagród, lecz także pokazanie dobrych praktyk, skutecznych modeli biznesowych oraz rozwiązań odpowiadających na zmieniające się potrzeby klientów i otoczenia regulacyjnego. Wyróżnienia przyznawane w ramach Orderów Finansowych są wyrazem uznania dla podmiotów oferujących produkty finansowe o najwyższej jakości, innowacyjności oraz dopasowaniu do potrzeb współczesnego biznesu.





KATEGORIA: **EDUKACJA****CIMA****CIMA®**

CFO Programme to przyspieszona ścieżka do uzyskania tytułu CGMA (Chartered Global Management Accountant). Dzięki programowi już kilkuset doświadczonych specjalistów ds. finansów może posługiwać się desygnacją, która stanowi wyznacznik globalnie uznanych kompetencji w zakresie zarządzania finansami oraz potwierdzenie umiejętności przywódczych, strategicznych i decyzyjnych. Kandydaci przystępują wyłącznie do jednego egzaminu w ramach Kwalifikacji Profesjonalnej CGMA – Strategic Case Study. Pomyślny wynik tego egzaminu umożliwia uzyskanie członko-

stwa w CIMA oraz zdobycie desygnacji CGMA. Przed przystąpieniem do egzaminu kandydaci uczestniczą w zajęciach przygotowawczych prowadzonych przez Akademię PwC. Korzyści zawodowe wynikające z posiadania tytułu CGMA obejmują: zwiększenie konkurencyjności na rynku pracy oraz wzmocnienie pozycji w świecie biznesu i finansów; dołączenie do elitarnej społeczności profesjonalistów zarządzających światowymi finansami i rozbudowanie sieci kontaktów; oraz dostęp do zasobów edukacyjnych pozwalających być na bieżąco z trendami w profesji.

KATEGORIA: **RYNEK KAPITAŁOWY****Dom Maklerski BOŚ****BOŚ | DOM MAKLESKI**

bossaWebTrader to nowy system transakcyjny DM BOŚ. Dostępny z poziomu przeglądarki, bez plików instalacyjnych i aktywacji, z dostępem do GPW i 10 giełd zagranicznych. bossaWebTrader to optymalna integracja narzędzi niezbędnych inwestorom do tradingu i dostęp do notowań. To newsy i analityka w ramach jednej aplikacji. W ramach aplikacji oferowane są

wykresy TradingView, przegląd wartości portfela online, kalkulator wielkości pozycji, notowania w wersji maxi i basic, składanie zleceń z wielu miejsc i konfigurowalne pulpity. Nie trzeba dostosowywać się do aplikacji – można ją dopasować do siebie. IKE, IKZE, giełda warszawska, zagranica – wszystko dostępne z poziomu www, również na tabletach i sprzęcie Apple z iOS.

CYFROWA KANCELARIA

Jak nowoczesna kancelaria może wykorzystać technologie cyfrowe do rozwoju i ekspansji rynkowej.



PAWEŁ ŚLADOWSKI

partner zarządzający Kancelarią
Prawniczą Maciej Panfil i Partnerzy

Kancelaria prawna nie konkuruje już dziś wyłącznie wiedzą i praktyką prawniczą. Konkurencyjność buduje się coraz bardziej w oparciu o zdolność do efektywnego przetwarzania informacji, skalowania procesów oraz zapewnienia klientom pełnej transparentności działań. Technologie cyfrowe przestają być tylko wsparciem operacyjnym – stają się fundamentem strategii rozwoju. Transformacja cyfrowa jest warunkiem utrzymania najwyższych standardów obsługi dla dynamicznie rozwijających się klientów instytucjonalnych. Tylko zaawansowane technologie umożliwiają łączenie bezpieczeństwa, szybkości działania oraz przewidywalności procesowej przy obsłudze masowych wolumenów spraw.

Cyfrowa integracja z wymiarem sprawiedliwości

W obszarze świadczenia usług prawnych polegających na reprezentacji procesowej coraz większego znaczenia nabiera zaawansowana integracja z publicznymi systemami wymiaru sprawiedliwości. Pełna synchronizacja z takimi

platformami jak EPU, portal informacyjny sądów, MSiG oraz systemami komorniczymi wymaga sporych nakładów finansowych, ale przynosi korzyści w postaci większej kontroli procesów oraz przyspieszenia działań.

Automatyczny przepływ danych pomiędzy systemami minimalizuje ryzyko błędów i skraca czas reakcji procesowej, a wykorzystanie zaawansowanego OCR, rozpoznającego strukturę i rodzaj dokumentów (pisma procesowe, orzeczenia, tytuły wykonawcze), ułatwia ich klasyfikację, dekretację i przypisanie do właściwych spraw oraz prawników. Trzonem operacyjnym każdej nowoczesnej kancelarii jest system. Taki system powinien integrować wiele obszarów obsługi spraw, workflow, monitoring terminów, kontrolę jakości oraz komunikację z klientem.

Może on być również połączony z rozbudowanym contact center, zapewniając jednolite środowisko pracy dla zespołów procesowych i operacyjnych, a także bieżący dostęp do danych aktualizowanych w czasie rzeczywistym. Takie rozwiązanie umożliwia obsługę tysięcy spraw przy zachowaniu pełnej transparentności raportowej.

AI i automatyzacja wiedzy

W coraz większej liczbie kancelarii analizę dokumentów, przygotowanie projektów pism procesowych i standaryzację argumentacji wspierają narzędzia oparte na modelach

językowych. Systemy AI nie zastępują prawnika, lecz prawidłowo użyte wzmacniają efekt jego pracy, porządkują wielotysięczne repozytoria danych, identyfikują powtarzalne wzorce i wspierają budowanie spójnej linii procesowej.

Raportowanie i wartość

Czy dzisiejsza kancelaria to zaawansowana hurtownia danych? Jeżeli weźmiemy pod uwagę liczbę danych pochodzących m.in. z publicznych systemów wymiaru sprawiedliwości oraz wzbogacanych nakładami pracy pracowników kancelarii prawnej, to odpowiedź powinna być twierdząca. Tym bardziej że dane przetwarzane przez nowoczesną kancelarię mogą być agregowane, filtrowane i prezentowane zgodnie z dowolnymi modelami controllingowymi firm instytucjonalnych.

Podsumowując, w warunkach rosnących wymagań regulacyjnych i operacyjnych tylko model w pełni zdigitalizowanej kancelarii pozwala zapewnić klientom przewidywalność kosztów, kontrolę jakości oraz realną wartość dodaną.

Rynek usług prawnych coraz wyraźniej dzieli się na podmioty zdolne do skalowalnej, technologicznie zaawansowanej obsługi oraz te funkcjonujące w modelu tradycyjnym, którego zastosowanie systematycznie się zawęża. W tym kontekście cyfryzacja nie jest już wyborem — jest warunkiem dalszego rozwoju i ekspansji rynkowej.

KATEGORIA: **PRODUKT INWESTYCYJNY****Dom Maklerski BOŚ**

amIKE to unikalna na rynku usługa zarządzania rachunkami maklerskimi IKE i IKZE, oferowana przez DM BOŚ. Jest to forma asset management bez minimalnego progu wielkości środków. Usługa umożliwia zarządzanie portfelem inwestycyjnym, oferując cztery strategie o różnym stopniu ryzyka i sugerowanym horyzoncie inwestycyjnym. Środki są inwe-

stowane na rynkach akcji i obligacji. W każdej chwili klient może zmienić strategię lub odstąpić od umowy. Na zachętę oferowane jest zwolnienie z opłat za zarządzanie przez pierwsze trzy miesiące od podpisania umowy lub obniżona opłata przez pierwsze 12 miesięcy współpracy. W skrócie: rachunki IKE i IKZE + zarządzanie DM BOŚ = amIKE.

KATEGORIA: **PRIVATE BANKING / WEALTH MANAGEMENT****Bank Credit Agricole**

Konto dla Ciebie Prime to nowy wariant Konta dla Ciebie wprowadzony na rynek w październiku 2025 r. wraz z wachlarzem produktów na preferencyjnych warunkach. Konto dla Ciebie Prime jest skierowane do osób osiągających ponadprzeciętne dochody, zarabiających powyżej 15 000 zł miesięcznie lub dysponujących majątkiem powyżej 250 tys. zł. Nowa oferta Bankowości Prime obejmuje Konto dla Ciebie Prime, pierwszą w Polsce kartę debetową VISA Signature oraz szereg innych produktów dostosowanych do potrzeb zamożnych klientów. W pakiecie znajduje się kredyt hipoteczny z obniżoną marżą i bezpłatnym operatem szacunkowym, kredyt go-

tówkowy oraz limit w koncie z podwyższoną sumą, a także karta kredytowa z podwyższonym limitem oraz wyższymi zwrotami money-back za zakupy. Klienci mogą korzystać także z szerokiej oferty produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych. Do nowej oferty produktowej bank dodaje również nową jakość obsługi klientów. W placówkach powstał zespół wysoko wykwalifikowanych doradców, wyspecjalizowanych w obsłudze zamożnych klientów. Posiadacze Konta dla Ciebie Prime mają całodobowy kontakt z infolinią, przyspieszoną identyfikację oraz skrócone ścieżki obsługi, na przykład dla wniosków kredytowych czy reklamacji.

Finanse 2026: kompetencje, które zdecydują o przewadze biznesu

Świat biznesu i finansów wszedł w etap, który wymaga od liderów i organizacji zupełnie nowego podejścia do technologii, odporności i kompetencji zespołów. Definiują go dziś cztery kierunki zmian.



JAKUB BEJNAROWICZ

Dyrektor Regionalny
na Europę, Chartered Institute of
Management Accountants (CIMA)

Wyniki badania CIMA *Future-Ready Finance: Technology, Productivity, and Skills Survey* pokazują, że **sztuczna inteligencja** będzie najważniejszym trendem wpływającym na finanse w nadchodzących latach: 88 proc. liderów wskazuje ją jako kluczowy czynnik transformacji, podczas gdy jedynie 8 proc. organizacji deklaruje pełną gotowość do jej wdrożenia.

Drugim elementem kształtującym świat biznesu i finansów jest **produktywność i efektywność operacyjna**. Technologia sama nie rozwiązuje problemu niskiej produktywności. Realny wpływ przynosi dopiero połączenie jej z odpowiednimi umiejętnościami, usprawnieniem procesów oraz inwestycją w kompetencje zespołów.

Na znaczeniu zyskuje również **odporność biznesowa**. W warunkach inflacji, zaburzeń łańcuchów dostaw, zmian podatkowych i napięć geopolitycznych zespoły finansowe muszą rozwijać umiejętności planowania scenariuszowego, mapowania ryzyka i analizy danych, bo to one stają się fundamentem odporności organizacji.

Rola finansów wykracza już także poza sprawozdawczość – są one **łącznikiem między strategią biznesową, technologią, zrównoważonym rozwojem i zarządzaniem**. To oznacza wzrost znaczenia umiejętności takich jak: integracja danych finansowych i niefinansowych, strategiczne myślenie oraz komunikacja wpływu decyzji.

To wszystko wymaga od finansistów nowych kompetencji: analitycznych, technologicznych, strategicznych oraz tzw. power skills, takich jak komunikacja, decyzyjność i współpraca – elementów kluczowych dla gotowości kompetencyjnej zespołów (ang. workforce readiness).

CIMA podejmuje szereg działań, by wspierać profesjonalistów i organizacje w tej transformacji. W ubiegłym roku zaktualizowali-

śmy **Kwalifikację Profesjonalną CGMA**, wprowadzając do programu AI oraz nowe materiały edukacyjne umożliwiające rozwój umiejętności cyfrowych.

Ważną rolę pełni też **CFO Programme**, który pozwala doświadczonym liderom zdobyć tytuł CGMA w ramach przygotowania prowadzonego przez Akademię PwC zakończonego podejściem do egzaminu Strategic Case Study. Program wzmacnia pozycję zawodową, daje dostęp do globalnej społeczności i zapewnia zasoby niezbędne do nadążania za trendami w profesji.

Jednocześnie pracujemy nad zaoferowaniem w Europie nowej inicjatywy: **Employers Recognition Scheme**. Program będzie wspierał firmy w budowaniu gotowości kompetencyjnej zespołów oraz rozwoju wykwalifikowanych specjalistów ds. finansów przygotowanych na wyzwania związane z przyspieszającą transformacją technologiczną. Bo tam, gdzie przyszłość zależy od kompetencji, jesteśmy partnerem, który pomaga organizacjom nie tylko nadążać za zmianą, lecz także ją kształtować.

materiał partnera

KATEGORIA: **UBEZPIECZENIA DLA FIRM**

TUIR WARTA

warta.

Ubezpieczenie od zagrożeń w cyberprzestrzeni (cyber). W obliczu gwałtownie rosnącej liczby cyberataków oraz ich coraz bardziej dotkliwych skutków, Warta wprowadziła nowe ubezpieczenie cyber skierowane dla podmiotów o zróżnicowanej skali działalności, w tym dla przedsiębiorców prowadzących JDG. Produkt obejmuje zarówno straty własne ubezpieczonego, jak i jego odpowiedzialność cywilną (OC) wynikającą z wystąpienia cyberincydentu. Nowa ochrona zapewnia firmom finansowe wsparcie po incydentach, takich jak wycieki danych, oszustwa internetowe, żądania okupu czy utrata dostępu do kluczowych informacji biznesowych. Produkt uwzględnia

również odpowiedzialność medialną, istotną w przypadku nieautoryzowanego publikowania treści czy naruszenia praw autorskich na stronach internetowych lub w mediach społecznościowych firmy. Ubezpieczenie obejmuje koszty postępowań regulacyjnych i stażnictwa przy obronie przed roszczeniami, a także wydatki na udokumentowanie szkody w przypadku zakresów ochrony: odzyskanie danych i straty wynikające z przerwy w działalności, które często sięgają setek tysięcy czy nawet milionów złotych. Szczególną wartością produktu Warty jest natychmiastowa reakcja zespołu ekspertów, który jest dostępny 24 godziny na dobę.

KATEGORIA: **UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE**

Vienna Life Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A.
Vienna Insurance Group



Vie na Życie to indywidualne ubezpieczenie na życie, które redefiniuje klasyczne ubezpieczenie terminowe. Zamiast jednowymiarowej ochrony na wypadek śmierci, Vienna Life proponuje modułowy program ochrony, który łączy zabezpieczenie życia, zdrowia i stabilności finansowej w jednej umowie. Produkt został zaprojektowany w modelu otwartej architektury, co oznacza, że konstrukcja produktu pozwala na dalszą rozbudowę komponentów w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby czy trendy w ochronie. Tym samym elastyczność nie jest jednorazową cechą, lecz trwałym elementem

ubezpieczenia. Konstrukcja produktu pozwala też na objęcie ochroną bliskich małżonka/partnera oraz dzieci w ramach jednej polisy. Rdzeniem produktu jest jedna umowa bazowa i 23 umowy dodatkowe, które pozwalają budować zakres ochrony adekwatny do realnej sytuacji klienta. Zakres ten można modyfikować w trakcie trwania polisy bez konieczności jej rozwiązywania i zawierania nowej, co przesunęła ciężar z jednorazowej decyzji zakupowej na długoterminowe zarządzanie ochroną. Produkt łączy w jednej konstrukcji ochronę życia, zdrowia i następstw nieszczęśliwych wypadków.

Leasing w nowej dekadzie: kapitał, poczucie bezpieczeństwa i strategia wzrostu

Leasing przestał być wyłącznie formą finansowania środków trwałych. Dziś to element strategii zarządzania, istotne narzędzie w trwającej i wymagającej kapitału transformacji technologicznej, energetycznej i cyfrowej oraz realne wsparcie płynności przedsiębiorstw. W świecie nieuniknionego postępu wygrywają ci, którzy potrafią połączyć dostęp do kapitału z technologią i partnerskim podejściem do biznesu.

Rynek z perspektywami

Polski sektor leasingowy należy do najbardziej dynamicznych w Europie. Jego rola w finansowaniu inwestycji systematycznie rośnie, szczególnie w segmencie MŚP. W warunkach ciągłego rozwoju leasing stał się stabilnym i bezpiecznym filarem zmian – umożliwia realizację projektów bez angażowania kapitału własnego i pozwala elastycznie zarządzać bilansem, co powoduje, że staje się naturalnym partnerem przedsiębiorcy. Dojrzałość rynku oznacza jednak coś więcej niż skalę. To rosnące oczekiwania przedsiębiorców wobec jakości obsługi, szybkości i przewidywalności procesu oraz zasad fair play.

Inwestycje napędzane transformacją

Zmienia się struktura finansowanych aktywów. Obok tradycyjnego transportu coraz większy udział mają maszyny i urządzenia zwiększające automatyzację i efektywność energetyczną, a to przekłada się na efektywność działania i przewagę rynkową klienta.

Transformacja energetyczna i cyfrowa nie jest już wyborem wizerunkowym, lecz koniecznością wprowadzania zmian. Firmy inwestują,

aby ograniczyć koszty operacyjne, spełniać wymogi regulacyjne i zwiększać skalę działania. Finansowanie musi nadążać za tempem tych zmian – oferując elastyczne harmonogramy, dopasowane produkty i szybki proces decyzyjny. Klienci oczekują możliwości samoobsługi jednocześnie ceniąc sobie fachowe doradztwo.

Technologia jako standard, nie dodatek

Digitalizacja procesów leasingowych stała się rynkową normą. Zdalne wnioskowanie, elektroniczny obieg dokumentów czy wykorzystanie analityki danych w ocenie ryzyka skracają ścieżkę od oferty do realizacji inwestycji. Jednak sama technologia nie wystarcza.

Kluczowe jest połączenie narzędzi cyfrowych z eksperckim doradztwem. Przedsiębiorcy oczekują dziś nie tylko finansowania, lecz także zrozumienia specyfiki ich branży i wsparcia w wyborze optymalnego rozwiązania finansowego. To model, w którym szybkość idzie w parze z odpowiedzialnością.

Model partnerski w praktyce

Alior Leasing rozwija ofertę obejmującą leasing operacyjny, finansowy oraz pożyczkę leasingową, fi-

nansując zarówno flotę pojazdów, jak i maszyny, urządzenia przemysłowe czy projekty OZE. Strategia spółki bazuje na budowie długofalowych relacji w oparciu o jasne i uczciwe zasady oraz tworzenie kompleksowego ekosystemu usług – od finansowania po rozwiązania ubezpieczeniowe i narzędzia wspierające zarządzanie aktywami. Priorytetem pozostaje indywidualne podejście do klienta przy jednoczesnym uproszczaniu i automatyzowaniu procesów i procedur.

Kierunek: elastyczność i innowacyjność

W najbliższych latach rynek będzie ewoluował w stronę większej personalizacji oferty oraz modeli opartych na użytkowaniu zamiast własności. Rosnąca rola danych pozwoli precyzyjniej podejmować decyzje i projektować rozwiązania dopasowane do konkretnych branż.

Leasing coraz wyraźniej wpisuje się w długoterminową strategię firm jako narzędzie zarządzania płynnością, modernizacją i budową odporności biznesu. W świecie przyspieszających zmian kluczowe pozostaje jedno: finansowanie musi być nie tylko dostępne, lecz przede wszystkim przewidywalne.

materiał partnera

KATEGORIA: **WINDYKACJA/ ZARZĄDZANIE WIERZYTELNOŚCIAMI****Intrum****intrum**

Kompleksowe zarządzanie wierzytelnościami Intrum to zintegrowana oferta wspierająca przedsiębiorstwa i konsumentów w odzyskiwaniu oraz utrzymywaniu stabilności finansowej. Model działania opiera się na połączeniu zaawansowanych usług zarządzania należnościami z inwestycjami portfelowymi, co pozwala dopasować rozwiązanie do potrzeb klienta. W ramach Credit Management Services Intrum przejmuje odpowiedzialność za cały proces odzyskiwania należności (od monitoringu płatności i działań polu-

bownych po obsłudze prawną), umożliwiając klientom koncentrację na ich podstawowej działalności. Portfolio Investment obejmuje zakup portfeli wierzytelności oraz realizację procesu dochodzenia należności. Oferta Intrum opiera się na analizie danych i wysokich standardach compliance. Spółka jest uznanym partnerem na rynku NPL, z silnymi kompetencjami w obsłudze wierzytelności zabezpieczonych hipotecznie oraz doświadczeniem w odpowiedzialnym i etycznym zarządzaniu długiem.

KATEGORIA: **WINDYKACJA/ ZARZĄDZANIE WIERZYTELNOŚCIAMI****Kancelaria Prawnicza Maciej Panfil i Partnerzy**

PANFIL
 NA STRAŻY NALEŻNOŚCI


Kancelaria Panfil od wielu lat konsekwentnie i systemowo wdraża rozwiązania informatyczne obejmujące wszystkie obszary jej działalności. Organizacja osiągnęła najwyższy poziom dojrzałości cyfrowej, tworząc w pełni zdigitalizowane środowisko pracy, szczególnie w zakresie obsługi instytucji finansowych i ubezpieczeniowych. Kancelaria pozostaje operacyjnie zintegrowana z systemami wymiaru sprawiedliwości, w tym platformami elektronicznego postępowania upominawczego, portalami

informacyjnymi sądów, portalami rejestrowymi, MSiG, systemami komorniczymi oraz e-Doręczeniami, zapewniając sprawny i bezpieczny obieg informacji. Równolegle utrzymuje bezpośrednią integrację z infrastrukturą IT klientów, gwarantując poufny transfer danych. Nowoczesne systemy finansowo-księgowe i kadrowe wspierają zarządzanie zasobami, a wykorzystanie narzędzi opartych na AI umożliwia efektywne przetwarzanie i analizę wielotysięcznych zbiorów dokumentów.

KATEGORIA: **UBEZPIECZENIA ZDROWOTNE****TU Zdrowie**

Nowa odsłona produktu **Polisa Świat Zdrowia** dla klientów grupowych to nowoczesne ubezpieczenie zdrowotne dla firm, które chcą zapewnić pracownikom dostęp do opieki medycznej i realnie wesprzeć ich w dbaniu o zdrowie na co dzień. Produkt gwarantuje dostępność terminów realizacji świadczeń oraz szeroką sieć placówek. Zapewnia także koordynację leczenia pod opieką lekarza prowadzącego, który przygotowuje indywidualny plan diagnostyczno-terapeutyczny i profilaktyczny. Oferta wyróżnia się proak-

tywnym podejściem poprzez działania profilaktyczne i edukację, adresującą współczesne problemy chorób cywilizacyjnych oraz wellbeingu. Produkt łączy elastyczność w dopasowaniu do potrzeb z kompleksową ochroną. Zakres usług poszerzono o nowe konsultacje, badania i programy oraz nowe opcje refundacji kosztów leczenia, aby ułatwić proces obsługowy i szybką wypłatę świadczenia. Dokumenty kierowane do pracodawcy i pracowników są napisane zgodnie z zasadami prostego języka.

REKLAMA

**bossaMobile**

Kalkulator wielkości pozycji

Podpowie, na ile Cię stać, ile wyniesie prowizja



GPW i zagranica

Notowania w czasie rzeczywistym, rysowanie formacji na wykresach



Portfel i całe aktywa w jednym miejscu

Rzut oka i wiesz, na czym stoisz



Notowania, wykresy, newsy

Analityka i trading na jednym ekranie przeglądarki

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



DOM MAKLESKI
BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA S.A.

bossa.pl

BOSSA BOSSAFX BOSSAFUND



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

REKLAMA

KATEGORIA: **FAKTORING****WECFina****Finansowanie faktur zakupowych**

WECFina zapewnia rozwiązania finansowe, których celem jest poprawa płynności firm z sektora MŚP. Podmiot w ramach umowy finansowania w formie faktoringu odwrotnego reguluje należności wobec dostawców w imieniu przedsiębiorcy, dając mu możliwość odroczenia płatności o 30 dni lub rozłożenia jej na raty dopasowane do potrzeb firmy. Takie elastyczne finansowanie pomaga zachować stabilność finansową i pozwala skupić się na rozwoju działalności, zamiast na bieżących zobowiązaniach. Dzięki temu

przedsiębiorcy mogą sprawnie realizować swoje plany zakupowe, nawet przy chwilowym braku środków lub gdy sprzedawca nie przewiduje odroczonej terminowości. Co istotne, rozwiązanie funkcjonuje niezależnie od zasad handlowych dostawcy, więc zamówienia można składać u sprawdzonych partnerów dokładnie wtedy, gdy są potrzebne – bez kompromisów w zakresie jakości, dostępności czy warunków współpracy. Wszystko odbywa się w pełni online i bez oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy oraz zbędnych formalności.

KATEGORIA: **LEASING****Alior Leasing**

Alior Leasing to jedna z najbardziej dynamicznie rozwijających się firm leasingowych w Polsce, skutecznie wspierająca przedsiębiorców w realizacji ich planów inwestycyjnych. Spółka oferuje kompleksowe rozwiązania finansowe dla firm każdej wielkości – od sektora MŚP po duże przedsiębiorstwa – łącząc elastyczność oferty z partnerskim podejściem do klienta. W portfolio firmy znajdują się leasing operacyjny, leasing finansowy oraz pożyczka leasingowa, co pozwala precyzyjnie dopasować finansowanie do specyfiki działalności przedsiębiorcy. Klienci mogą sfinansować zarówno

samochody osobowe, ciężarowe czy pojazdy specjalistyczne, jak i maszyny, urządzenia przemysłowe, instalacje fotowoltaiczne oraz inwestycje w sektorze przetargów publicznych.

Alior Leasing stawia na uproszczone procedury, szybkie decyzje i rozwiązania wspierające płynność finansową firm. Rozbudowana sieć partnerów, dodatkowe usługi ubezpieczeniowe oraz narzędzia do zarządzania aktywami sprawiają, że spółka jest dziś jednym z wyróżniających się i zaufanych partnerów finansowych dla polskich firm.



Customer experience w windykacji to dziś szybkość i oddanie kontroli... dłużnikowi

Przez lata doświadczenie klienta (Customer Experience, czyli CX) w windykacji było postrzegane jako eleganckie słowo, które niewiele wnosi do twardych wyników finansowych. Jednak coraz więcej danych pokazuje, że CX ma bezpośredni wpływ na skuteczność odzyskiwania należności. W windykacji, podobnie jak w e-commerce, doświadczenie klienta oraz maksymalne uproszczenie customer journey może zaskakująco poprawić efektywność procesu windykacyjnego.



URSZULA KATARZYNA KRUCZEK
wiceprezes Tide Software

Kluczowe nie jest zwiększenie presji, lecz skrócenie drogi od informacji do decyzji oraz oddanie klientowi – dłużnikowi – większej kontroli nad procesem.

Nawet 30-proc. wzrost spłacanych należności? Przykład z UK

Dobrym przykładem jest case z rynku brytyjskiego i firma zajmująca się egzekucjami komor-



Dla młodszych grup rozmowa telefoniczna nie jest naturalnym kanałem kontaktu – preferują komunikację konwersacyjną w RCS czy komunikatorach. Dla starszych pokoleń rozmowa telefoniczna będzie ważnym uzupełnieniem np. SMS-a. Pokoleniowe preferencje co do kanałów komunikacji to ważna część CX.

CX zmniejsza presję

Doświadczenie klienta w windykacji bywa błędnie utożsamiane z rezygnacją z konsekwencji lub z nadmiernym „zmięczaniem” przekazu. W praktyce CX oznacza coś zupełnie innego: lepsze dopasowanie formy, momentu i kanału kontaktu do zachowań dłużników. Komunikacja cyfrowa daje klientowi poczucie kontroli nad sytuacją – pozwala zapoznać się z informacją w dogodnym momencie, bez presji natychmiastowej reakcji.

Z perspektywy wierzyciela oznacza to większą responsywność i wyższe prawdopodobieństwo spłaty. Klient, który rozumie swoją sytuację i ma jasno wskazane kolejne kroki, częściej podejmuje decyzję o uregulowaniu zobowiązania niż ten, który czuje się nadmiernie naciskany.

Interaktywna komunikacja i twarde dane z rynku

Rosnąca rola interaktywnej komunikacji w windykacji znajduje potwierdzenie w danych z innych branż, takich jak e-commerce. Z raportu „Przyszłość komunikacji firm z klientami”, przygotowanego przez Tide Software i Orange Polska, wynika, że aż 76 proc. konsumentów preferuje kontakt

niczymi, która wdrożyła technologię RCS – interaktywną komunikację i możliwość realizacji płatności w jednym kanale. Zamiast opierać komunikację wyłącznie na połączeniach telefonicznych i przypomnieniach, kluczowe procesy zostały przeniesione także bezpośrednio do wiadomości RCS w telefonie klienta. Dłużnicy otrzymywali interaktywne komunikaty umożliwiające natychmiastowe działanie: szybkie płatności z poziomu wiadomości (click-to-pay), potwierdzenia tożsamości z wykorzystaniem weryfikacji dwuetapowej (2FA) oraz reakcję w czasie rzeczywistym bez konieczności logowania do portali czy aplikacji. Dzięki temu ścieżka od informacji do decyzji została maksymalnie skrócona. Efekt był mierzalny: odsetek spłacanych należności wzrósł o 30 procent. Co istotne, poprawa wyników nie była efektem zwiększenia presji ani intensy-

fikacji kontaktu, lecz uproszczenia procesu i oddania klientowi większej kontroli nad sposobem działania. Ten przykład jasno pokazuje, że CX w windykacji nie jest mitem, lecz realnym czynnikiem wpływającym na skuteczność działań.

Dlaczego tradycyjna windykacja nie wystarcza

Windykacji towarzyszą zwykle silne emocje – stres, niepewność czy wstyd – które bezpośrednio wpływają na skłonność do kontaktu i spłatę zobowiązania. Dodatkowo widoczne są zmiany pokoleniowe i związane z tym różne preferencje co do wyboru kanałów komunikacji. Wielokrotne próby rozmów telefonicznych, listy czy jednostronne przypomnienia w wielu przypadkach nie tylko nie przyspieszają spłaty, ale często prowadzą do unikania kontaktu i eskalacji emocji dłużnika, a w efekcie – do niespłacania długu.

tekstowy z markami zamiast rozmów głosowych, a wśród przedstawicieli pokolenia Z odsetek ten przekracza 80 proc. Wszystkie pokolenia pojawiają się w portfelach wiarytelności konsumenckich, ale coraz częściej wśród dłużników jest młode pokolenie wchodzące na rynek pracy – Zetki.

Interaktywne kanały, takie jak RCS, pozwalają nie tylko dotrzeć do dłużnika, ale także skrócić ścieżkę od komunikatu do działania. Możliwość natychmiastowej płatności, potwierdzenia zamiaru spłaty czy szybkiego kontaktu z konsultantem w ramach jednej wiadomości znacząco zwiększa skuteczność reakcji. Uproszczenie procesu i ograniczenie liczby kroków po stronie klienta przekłada się na wyższą skłonność do regulowania zobowiązań.

**KLIENT, KTÓRY
ROZUMIE SWOJĄ
SYTUACJĘ I MA JASNO
WSKAZANE KOLEJNE
KROKI, CZĘŚCIEJ
PODEJMUJE DECYZJĘ
O UREGULOWANIU
ZOBOWIĄZANIA NIŻ
TEN, KTÓRY CZUJE SIĘ
NADMIERNIE NACISKANY.**

**Niższe koszty i mniejsze
ryzyko po stronie wierzyciela**
CX w windykacji to nie tylko wyższy recovery rate, ale także wymierne korzyści operacyjne. Wielokanałowa i zautomatyzowana komunikacja odejścia call center, ogranicza liczbę niesku-

tecznych prób kontaktu i pozwala lepiej wykorzystać czas agentów. Jednocześnie transparentny sposób komunikacji zmniejsza liczbę skarg oraz ryzyko sporów, co ma znaczenie zarówno finansowe, jak i reputacyjne.

**CX w windykacji jako realna
przewaga biznesowa**

Doświadczenie klienta w windykacji przestaje być elementem wizerunkowym, a staje się mierzalnym narzędziem biznesowym. Przykłady rynkowe oraz dane z raportów pokazują, że firmy potrafiące połączyć technologię, interaktywność i zrozumienie zachowań konsumentów odzyskują należności skuteczniej i przy niższych kosztach. CX w windykacji nie jest więc mitem – to jeden z kluczowych czynników wpływających dziś na wyniki finansowe.

Nowa era cyfrowej ochrony - ubezpieczenie cyber dla przedsiębiorców

Statystyki częstości cyberataków są alarmujące: brak incydentów przestaje być normą, a wycieki danych czy blokady systemów dotyczą już nie tylko korporacji, ale i mniejszych podmiotów, nawet JDG. W odpowiedzi na te wyzwania Warta wprowadziła innowacyjne i kompleksowe ubezpieczenie cyber.

Produkt zapewnia szerokie wsparcie finansowe, pokrywając straty własne oraz odpowiedzialność cywilną wynikającą z incydentu. Ochrona obejmuje m.in. skutki wycieku danych, oszustw internetowych, żądań okupu oraz utraty dostępu do kluczowych zasobów

firmy. Co ważne, uwzględnia także odpowiedzialność medialną i koszty postępowań regulacyjnych. Co więcej, produkt zapewnia pomoc operacyjną 24/7. Zespół ekspertów IT, prawników i specjalistów od komunikacji kryzysowej wspiera poszkodowanego od pierw-



szych chwil ataku. Dzięki takiemu wsparciu firma może błyskawicznie opanować kryzys, zminimalizować kosztowne przestoje i skutecznie chronić swoją reputację na rynku.

materiał partnera



Kluczowe elementy segmentacji w windykacji opartej na danych

Skuteczna segmentacja nie polega na tworzeniu rozbudowanych profili analitycznych. Jej siłą jest prostota i koncentracja na kilku mierzalnych kryteriach, które najlepiej opisują zachowania płatnicze.

BOGUSŁAW BIEDA
prezes zarządu Vindicat

Najczęściej wykorzystywane elementy to: wartość długu – kwota zaległości w relacji do obrotu klienta, historia współpracy – długość relacji i dotychczasowa terminowość, zachowania płatnicze – częstotliwość i skala opóźnień, reakcja na kontakt – szybkość odpowie-

dzi, gotowość do rozmowy oraz dynamika zmian – pogorszenie lub poprawa zachowań w czasie. Na ich podstawie można zbudować prostą, ale bardzo skuteczną segmentację. Proste modele segmentacji dłużników w praktyce. W realiach najlepiej sprawdzają się proste, 3-4-segmentowe modele,

które są zrozumiałe dla zespołów operacyjnych i możliwe do konsekwentnego stosowania w codziennej pracy. Ich celem jest rozpoznanie z jakim typem dłużnika mamy do czynienia i jaka strategia działania będzie najbardziej adekwatna. Najczęściej stosowany podział obejmuje cztery podstawowe segmenty, które różnią się nie tylko poziomem ryzyka, lecz także oczekiwanym sposobem komunikacji i reakcji na opóźnienia.

ra uwzględnia zarówno poziom ryzyka, jak i znaczenie relacji biznesowej. W praktyce oznacza to odejście od jednolitego schematu windykacji na rzecz działań proporcjonalnych i przewidywalnych. Dłużnicy incydentalni z segmentu A. W przypadku segmentu A, czyli dłużników incydentalnych, celem windykacji nie jest dyscyplinowanie, lecz szybkie przywrócenie płatności bez naruszania relacji. Najlepiej sprawdzają się tu uprzejme,

konsekwencji. W segmencie B regularne, choć krótkie opóźnienia są sygnałem, że brak reakcji prowadzi do utrwalania niepożądanych zachowań. Dlatego kluczowe stają się zautomatyzowane sekwencje kontaktów oraz jasno komunikowane terminy i konsekwencje. Celem nie jest eskalacja, lecz wyrobienie nawyku terminowej płatności poprzez powtarzalność i przewidywalność działań. W przypadku segmentu C, czyli dłużników wysokiego ryzyka, strategia musi być zdecydowana i szybka. Długie lub narastające zaległości oraz słaba komunikacja oznaczają, że standardowe przypomnienia są nieskuteczne. W tym segmencie konieczne jest ograniczenie ekspozycji firmy na ryzyko poprzez limity kupieckie, przedpłaty lub formalne działania windykacyjne. Opóźnianie eskalacji często prowadzi jedynie do zwiększenia strat. Szczegółnej uwagi wymaga segment D, obejmujący klien-

Segment	Profil dłużnika	Charakterystyka zachowań dłużniczych	Zalecana strategia działania
Segment A – dłużnicy incydentalni	Klienci stabilni, niskie ryzyko.	Sporadyczne opóźnienia wynikające z przyczyn operacyjnych; dobra historia współpracy; szybka i rzeczowa reakcja na kontakt.	Szybkie, miękkie przypomnienia; partnerski ton; wysoka elastyczność, aby nie zaburzyć relacji.
Segment B – dłużnicy powtarzalni	Klienci wymagający kontroli.	Regularne, choć zwykle krótkie opóźnienia; płatności realizowane po przypomnieniu; ryzyko utrwalania złych nawyków.	Systematyczny monitoring; jasne i konsekwentne przypomnienia; ograniczona elastyczność.
Segment C – dłużnicy wysokiego ryzyka	Klienci problemowi.	Długie lub narastające zaległości; słaba komunikacja; brak reakcji na standardowe działania.	Szybka eskalacja; formalne wezwania; limity, przedpłaty, działania zabezpieczające.
Segment D – klienci strategiczni z opóźnieniami	Klienci o wysokiej wartości.	Wysoka wartość współpracy przy pojawiających się problemach płatniczych; ryzyko reputacyjne przy automatycznej eskalacji.	Indywidualne podejście; bezpośredni kontakt handlowca; jasne, partnerskie ustalenia zasad.

Jak dobrać strategię windykacji do profilu płatnika?
Sama segmentacja nie rozwiązuje jeszcze problemu opóźnień. Jej realna wartość pojawia się dopiero wtedy, gdy każdy segment ma przypisaną, spójną strategię działania, któ-

krótkie przypomnienia wysyłane możliwie wcześniej po terminie, uzupełnione o elastyczność w przypadku drobnych przesunięć. Nadmierna formalizacja na tym etapie często przynosi więcej szkody niż pożytku. Segment B wymaga większej

**CELEM NIE JEST
ESKALACJA, LECZ
WYROBIENIE NAWYKU
TERMINOWEJ
PŁATNOŚCI POPRZEC
POWTARZALNOŚĆ
I PRZEWIDYWALNOŚĆ
DZIAŁAŃ.**

tów strategicznych z problemami płatniczymi. Automatyczne przypomnienia lub formalne wezwania mogą tu niepotrzebnie eskalować napięcia. Zamiast tego skuteczniejszy jest bezpośredni kontakt handlowca, który zna kontekst współpracy i może przeprowadzić partnerską rozmowę. Kluczowe jest jednak to, aby nawet w indywidualnych ustaleniach zachować jasne zasady i ramy czasowe – elastyczność nie może oznaczać braku konsekwencji. Dzięki takiemu podejściu firma zyskuje większą kontrolę nad płynnością bez utraty wartościowych relacji biznesowych.

Jak wdrożyć skuteczną segmentację?

Proces wdrożenia można przeprowadzić w kilku prostych etapach. Najpierw warto przeanalizować dane z ostatnich 6-12 miesięcy i przypisać klientów do segmentów na podstawie historii płatniczej i wartości współpracy. Kolejnym krokiem jest powiązanie segmentów z decy-

zjami biznesowymi – terminami płatności, limitami kredytowymi i zasadami eskalacji. Na końcu konieczne jest ustalenie rytmu aktualizacji segmentów, np. raz w miesiącu.

Najczęstsze błędy przy segmentacji dłużników

Wbrew pozorom problemem w segmentacji dłużników rzadko jest brak danych. Większość firm dysponuje wystarczającą ilością informacji, aby sensownie podzielić płatników na grupy. Prawdziwym wyzwaniem jest brak konsekwencji w wykorzystaniu tych danych w codziennych decyzjach. Segmentacja zostaje zapisana w arkuszu lub procedurze, ale nie wpływa na sposób komunikacji, eskalacji ani warunki współpracy. Jednym z najczęstszych błędów jest nadmierne komplikowanie modeli segmentacyjnych. Firmy próbują uwzględnić zbyt wiele kryteriów, wag i wyjątków, przez co segmentacja szybko przestaje być aktualizowana. Gdy dane nie są regularnie od-

**WBREW POZOROM
PROBLEMEM
W SEGMENTACJI
DŁUŻNIKÓW RZADKO
JEST BRAK DANYCH.
PRAWDZIWYM
WYZWANIEM JEST
BRAK KONSEKWENCJI
W WYKORZYSTANIU
TYCH DANYCH
W CODZIENNYCH
DECYZJACH.**

świeżane, cały model traci wiarygodność, a zespoły wracają do intuicyjnych decyzji.

Korzyści biznesowe z segmentacji windykacji

Dobrze wdrożona segmentacja bardzo szybko poprawia terminowość płatności i zmniejsza liczbę eskalacji. W dłuższej perspektywie porządkuje współpracę sprzedaży i finansów, wzmacnia autorytet firmy w rozmowach z klientami i pozwala rozwijać sprzedaż w sposób kontrolowany.

Segmentacja jako fundament skutecznej windykacji

Segmentacja dłużników oparta na danych nie wymaga skomplikowanych narzędzi. Wymaga natomiast decyzji, aby przestać traktować wszystkich klientów jednakowo. Nawet prosty podział na kilka segmentów pozwala znacząco poprawić skuteczność windykacji i ochronić relacje z wartościowymi klientami.



MŚP i agro rosną, elektromobilność hamuje

Po okresie wysokiej inflacji, drogich stóp procentowych i spowolnienia inwestycji rynek leasingu w 2025 r. wszedł w fazę selektywnego wzrostu.

Choć gospodarka rosła, napędzała ją głównie konsumpcja, a nie inwestycje przedsiębiorstw. To przełożyło się na słabsze wyniki w segmencie korporacyjnym – szczególnie w obszarze maszyn, transportu ciężkiego i dużych projektów infrastrukturalnych. Presja kosztowa i niepewność geopolityczna skłaniały

duże firmy do wstrzymywania decyzji inwestycyjnych.

Znacznie bardziej stabilny okazał się segment MŚP. Wartość finansowania w tym obszarze wzrosła o ok. 3 proc. r/r, a w ujęciu kilkuletnim skala wsparcia została podwojona. Mocno wyróżnił się sektor agro – wzrost sięgnął 32 proc. r/r, czemu sprzyjała kumulacja środków z PROW.

Stabilny pozostał także rynek pojazdów lekkich.

Jednocześnie wyraźnie wyhamowała elektromobilność. Finansowanie aut elektrycznych spadło o 30 proc. r/r, co pokazuje fazę wyczekiwania na nowe dotacje i zmiany podatkowe, które od 2026 r. mogą ponownie pobudzić popyt na pojazdy zeroemisyjne.

KaMa

Wsparcie dla pracodawcy w dbaniu o pracownika – nowa Polisa Świat Zdrowia

Zdrowie pracowników to dziś jeden z filarów strategii każdej nowoczesnej organizacji. W czasach rosnących oczekiwań wobec pracodawców i dynamicznych zmian na rynku usług medycznych, dostęp do szybkiej, kompleksowej opieki zdrowotnej staje się kluczowym elementem budowania lojalności i efektywności zespołu.

W odpowiedzi na te potrzeby TU Zdrowie wprowadziło nową odsłonę swojego produktu: Polisa Świat Zdrowia. Wyróżnia się proaktywnym podejściem, które nie tylko chroni, ale przede wszystkim promuje profilaktykę i dbałość o zdrowie na co dzień. W ramach oferty można dodać dostosowane do potrzeb pracodawcy programy profilaktyczne oraz wspieranie zdrowych nawyków, aby pomagać pracownikom w utrzymaniu dobrej kondycji i długim życiu w zdrowiu.

W odpowiedzi na różnorodne potrzeby w ramach nowej polisy jest dostępny rozszerzony katalog świadczeń. W ofercie znalazły się m.in. konsultacje profesorskie, badania obrazowe, testy laboratoryjne oraz programy profilaktyczne dopasowane do wieku i stylu życia. Opieka zdrowotna realizowana jest pod nadzorem lekarza prowadzącego, który koordynuje proces leczenia i czuwa nad jego spójnością oraz skutecznością. Pracownicy będą także mogli w każdym z pakietów zadać o swoje zdrowie psychiczne,

dostępne są konsultacje psychiatryczne i psychologiczne bez skierowania, a także telekonsultacje, ułatwiające szybki kontakt ze specjalistą. To reakcja na zwiększającą się liczbę zwolnień lekarskich z tego tytułu oraz rosnące znaczenie dobrostanu psychicznego w środowisku pracy.

Polisa Świat Zdrowia to nowa oferta, nowa jakość i realna dostępność świadczeń – wszystko po to, by firmy mogły zadbać o zdrowie swoich zespołów w sposób kompleksowy i przejrzysty.

materiał TU Zdrowie

Samodzielna windykacja czy outsourcing?



Windykacja należności to temat, który wielu przedsiębiorców odkłada na później, często wierząc, że poradzą sobie samodzielnie. Niestety brak doświadczenia i znajomości mechanizmów prawnych może prowadzić do błędów, które znacząco zmniejszają szanse na odzyskanie pieniędzy.

KAROL WOJTOWSKI

Debt Collection Field Leader
w Pactus.eu

Ichoć odzyskiwanie należności może wydawać się prostym procesem, rzeczywistość pokazuje, że często jest to skomplikowane i pełne wyzwań zadanie. Napotykane przeszkody oraz podejmowane decyzje mogą mieć kluczowe znaczenie dla ostatecznego sukcesu działań windykacyjnych.

Specjalizacja to klucz do sukcesu

W obecnych czasach specjalizacja to klucz do sukcesu. Prowadząc biznes nie musimy być ekspertami w zakresie prowadzenia negocjacji o zwrot należnych nam pieniędzy. Brak umiejętności negocjacji oraz brak świadomości mechanizmów, według których

działają dłużnicy, pomieszanego z emocjonalnym podejściem do kwestii zaległości, to gotowa recepta na porażkę.

Nasi negocjatorzy mają wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu rozmów biznesowych o zaległych płatnościach. Są oni ekspertami w tej dziedzinie, którzy nie tylko świetnie negocjują, ale także doskonale znają branżę TSL – wiedzą, z jakimi problemami borykają się nasi klienci, i potrafią dostosować strategię windykacyjną do potrzeb zarówno wierzyciela, jak i dłużnika. Zachowują przy tym właściwy dystans do kwestii zadłużenia. Dla nas dłużnik to nie przeciwnik, a partner biznesowy, z którym chcemy się po prostu dogadać.

Nieznajomość przepisów

Do poważnych problemów w przypadku opóźnień płatniczych ze strony kontrahenta

może prowadzić nieznajomość przepisów. W takich sytuacjach często spotykamy się z próbami unikania obowiązku zapłaty, które są uzasadniane rzekomymi nieprawidłowościami

BŁĘDY W PROCESIE WINDYKACJI MOGĄ PROWADZIĆ DO POWAŻNYCH KONSEKWENCJI, TAKICH JAK UTRATA SZANS NA ODZYSKANIE NALEŻNOŚCI, DODATKOWE KOSZTY CZY PROBLEMY Z PŁYNNOŚCIĄ FINANSOWĄ.



mi w wykonaniu usługi. W obliczu takich wyzwań niezbędne jest posiadanie specjalistycznej wiedzy w zakresie przepisów prawnych, aby skutecznie bronić swoich interesów.

Zlecenia transportowe często zawierają zapisy, które są niezgodne z obowiązującymi przepisami prawa. Nierzadko spotykamy się z próbami rozliczenia należności za wykonane usługi transportowe poprzez potrącenie, oparte na bezpodstawnych notach obciążeniowych, wyni-

kających z błędnie zapisanych kar umownych w zleceniu. Nie gódźmy się na tego typu praktyki ze strony naszych kontrahentów.

Błędy w procesie windykacji

Windykując dług samodzielnie, nie mamy często pełnego obrazu sytuacji dłużnika. To powoduje, że możemy przegapić moment, w którym konieczne jest wdrożenie np. działań prawnych. Dodatkowo nasze emocjonalne podejście do kwe-

stii powstania zadłużenia może spowodować, że rozmowy z dłużnikiem nie będą ukierunkowane na doprowadzenie do rozliczenia zaległości, lecz przybiorą formę pozbawionych elastyczności pretensji, powodując eskalację konfliktu.

Błędy w procesie windykacji mogą prowadzić do poważnych konsekwencji, takich jak utrata szans na odzyskanie należności, dodatkowe koszty czy problemy z płynnością finansową. Nieprawidłowe podejście może również zniszczyć relacje biznesowe. Skorzystanie z usług profesjonalnej firmy windykacyjnej to rozwiązanie, które zapewnia skuteczność, oszczędność czasu oraz przestrzeganie przepisów prawnych. Dzięki doświadczeniu ekspertów przedsiębiorcy mogą skupić się na rozwoju biznesu, mając pewność, że proces odzyskiwania długów przebiega sprawnie i bez ryzyka.

REKLAMA



KUP TERAZ, OPŁAĆ ZA 30 DNI LUB W RATACH

AŻ DO 150 TYS. ZŁ

Dla przedsiębiorców, którzy
chcą rozwijać się szybko,
bez blokowania kapitału.



**SPRAWDŹ
OFERTĘ**

www.wecfina.pl





Faktoring odwrotny dla MŚP

Budowanie własnego biznesu od podstaw to proces wymagający determinacji, odwagi i umiejętności podejmowania trafnych decyzji finansowych. Większość przedsiębiorców zaczyna od środków własnych, oszczędności lub pieniędzy pożyczonych od bliskich.



AGNIESZKA SZALAST
dyrektor sprzedaży
Grupy Kapitałowej WEC

Początkowe inwestycje najczęściej obejmują zakup sprzętu lub pierwsze zatowarowanie. Jednak co, jeśli firma wstrzeli się w rynek i zacznie rozwijać się szybciej, niż pozwalają jej na to zasoby finansowe? To moment, w którym przedsiębiorca

doświadcza paradoksu – rynek „ciągnie” więcej, niż firma jest w stanie udźwignąć. W takiej sytuacji często pojawia się bariera trudna do przeskoczenia dla młodych firm – ograniczona dostępność kapitału. Pojawiają się nowe zamówienia, kontrakty są na wyciągnięcie ręki, ale



brakuje środków obrotowych, by sfinansować towar lub usługę. Właśnie wtedy kluczową rolę zaczynają odgrywać nowoczesne narzędzia finansowania bieżącej działalności, pozwalające małym i średnim firmom działać z większą elastycznością.

Buy Now, Pay Later dla biznesu – paliwo dla młodych firm

Jednym z ciekawych rozwiązań jest finansowanie zakupów – rozwiązanie, które zawojowało rynek pożyczek konsumenckich i świetnie sprawdza się jako sposób na płynność dla młodego biznesu. Faktoring zakupowy to narzędzie, które pozwala przedsiębiorcy sfinansować zakup towarów lub usług bez konieczności wykładania własnej gotówki w momencie zakupu. Dla młodych firm to często jedna z niewielu opcji w sytuacji braku możliwości uzyskania fi-

nansowania bankowego, które wymaga odpowiedniego stażu działalności, historii kredytowej oraz zabezpieczeń. BNPL dla biznesu to szybki sposób na doraźne potrzeby finansowe – przede wszystkim minimum formalności, szybkość uruchomienia finansowania, brak wymogu posiadania długiej historii działalności i możliwość natychmiastowego obrotu posiadanym kapitałem. Proces weryfikacji klientów nierzadko odbywa się online i nie wymaga dostarczania dokumentacji finansowej.

Faktoring zakupowy w praktyce polskich MŚP

Z obserwacji rynku usług pozabankowych wynika, że liczba przedsiębiorstw korzystających z faktoringu zakupowego dynamicznie rośnie. Firmy najczęściej korzystają z limitów finansowania w wysokości od 10 do 80 tys. zł, co stanowi optymalny poziom dla podmiotów o obrotach do 1 mln zł rocznie. Po tego typu finansowanie coraz częściej sięgają przedsiębiorcy, którzy nie mogą skorzystać z faktoringu

gu sprzedażowego, np. z powodu braku zgody kontrahenta na cesję, działają w branżach o dużej rotacji towarów i mierzą się z wydłużonymi terminami płatności. Firmy, dla których naturalna powinna być dostępność do faktoringu klasycznego, są zmuszone do korzystania z innych rozwiązań – szczególnie w sytuacji, gdy duży zamawiający narzuca warunki współpracy, a w tym odmowę zgody na cesję wierzytelności. W takich sytuacjach faktoring zakupowy staje się jednym z nielicznych sposobów na dalsze działania.

Rynek z dużym potencjałem wzrostu

Najważniejsze, co widać, to zmiana podejścia. Przedsiębiorcy coraz lepiej rozumieją, że finansowanie pozabankowe przestało być rozwiązaniem „ostatniej szansy”, a stało się narzędziem operacyjnym, które pozwala wykorzystać potencjał sprzedażowy firmy bez zamrażania gotówki. Choć sektor pozabankowych usług finansowych dla MŚP rozwija się szybko, nadal pozostaje przestrzeń do dalszej ekspansji. Zapotrzebowanie na krótkoterminowe finansowanie zakupów jest duże, a wiele firm z potencjałem nadal blokuje braki gotówki. Spodziewamy się, że w najbliższych latach rynek finansowania pozabankowego będzie rozwijał się równie dynamicznie, jak niegdyś rynek pożyczek konsumenckich. Segmenty takie jak faktoring zakupowy, pożyczki obrotowe czy finansowanie transakcyjne staną się istotnymi kategoriami oferty dla MŚP.

**Z OBSERWACJI
RYNKU USŁUG
POZABANKOWYCH
WYNIKA, ŻE LICZBA
PRZEDSIĘBIORSTW
KORZYSTAJĄCYCH
Z FAKTORINGU
ZAKUPOWEGO
DYNAMICZNIE ROŚNIE.**