

FAKTOR ROKU 2025

Raport Faktor Roku prezentuje najważniejsze trendy i kierunki rozwoju rynku faktoringowego w Polsce. W dynamicznie zmieniającym się otoczeniu gospodarczym faktoring staje się coraz istotniejszym narzędziem wspierającym płynność finansową przedsiębiorstw i ich bezpieczeństwo operacyjne. W tegorocznej edycji przyglądamy się zarówno skali wykorzystania tego finansowania, jak i jakości oferowanych rozwiązań oraz innowacjom kształtującym rynek.







FAKTOR ROKU 2025

Home&Market

Wyróżnienie



eFaktor

FINANSOWANIE BIZNESU



UZASADNIENIE

eFaktor otrzymuje wyróżnienie za konsekwentne rozwijanie nowoczesnych rozwiązań faktoringowych dla sektora MŚP, łączących szybkość działania, elastyczne podejście do klienta oraz szeroką dostępność finansowania dla firm działających w różnych branżach rynku.



OPIS FIRMY

eFaktor to najdynamiczniej rozwijający się faktor na rynku, wspierający małe i średnie przedsiębiorstwa w utrzymaniu płynności finansowej. Oferuje szybkie finansowanie faktur – nawet w 8 godzin – z minimum formalności i indywidualnym podejściem do klienta. Dzięki szerokiej ofercie i indywidualnemu doradztwu pomaga firmom stabilnie rosnać i unikać zatorów płatniczych.

Faktoring dla MŚP w 2025 r.: personalizacja zamiast sztywnej oferty

Rok 2025 potwierdził kierunek, który w eFaktor obserwujemy od lat – przyszłość faktoringu należy do rozwiązań niestandardowych, dopasowanych do realiów konkretnego biznesu, szczególnie w sektorze MŚP. To właśnie w takich trudniejszych sytuacjach najlepiej widać, gdzie standardowe podejście przestaje wystarczać.



**MAGDALENA MARTYNOWSKA-
BREWCZAK**

członkini zarządu eFaktor

Punktem wyjścia w naszej pracy zawsze jest klient i jego realna potrzeba biznesowa. Najczęściej jest nią zwiększenie kapitału obrotowego, poprawa płynności czy możliwość realizacji nowych kontraktów. Problem w tym, że nie zawsze da się ją zaspokoić klasycznym faktoringiem – na przykład wtedy, gdy firma nie posiada jeszcze faktur sprzedażowych, które mogłyby przekazać do finansowania. W takich sytuacjach nie kończymy rozmowy odpowiedzią „tego się nie da zrobić”, tylko szukamy rozwiązań, które pozwolą realnie wesprzeć przedsiębiorcę. O elastyczności w finansowaniu mówi się często w sposób ogólny, dlatego warto pokazać ją na konkretnych przykładach z praktyki eFaktor.

Dobrym przykładem jest klient, który nie posiadał jeszcze żadnych wierzycieli, ale miał podpisany dwuletni kontrakt z renomowanym partnerem. W oparciu o przyszłe

przepływy byliśmy w stanie uruchomić finansowanie na poziomie kilku milionów złotych. Dla wielu instytucji byłby to przypadek „poza systemem” – dla nas to punkt wyjścia do szukania rozwiązania, jak możemy mu pomóc.

Podobne podejście zastosowaliśmy w projektach realizowanych w strukturach powiązanych z jednostkami samorządu terytorialnego. W takich projektach występuje wielopoziomowa struktura podmiotów oraz specyficzne, często wydłużone procesy płatnicze. To obszar, którego większość rynku unika, tymczasem odpowiednia analiza ryzyka i zrozumienie mechanizmów finansowania pozwoliły nam skutecznie wspierać takie przedsięwzięcia.

Rozwijamy również programy finansowania dostawców. W tym modelu regulujemy zobowiązania wobec dostawców – zarówno przed terminem, jak i w dniu płatności – a koszt finansowania może być po stronie odbiorcy, dostawcy lub dzielony między obie strony. Rozwiązanie to stabilizuje cały łańcuch dostaw i wzmacnia relacje biznesowe.

Realizujemy także finansowanie dla firm działających w modelach międzynarodowych – nawet jeśli nie są zarejestrowane w Polsce. W takich przypadkach kluczowa jest dla nas nie formalna struktura, ale realna jakość kontraktu i wiarygodność kon-

trahenta. To podejście diametralnie różni się od standardowych modeli oceny stosowanych na rynku, które często wymagają lokalnej dokumentacji finansowej, niedostępnej dla firm zagranicznych.

Te przykłady pokazują jedno – faktoring przestaje być produktem, a staje się usługą doradczą i finansową jednocześnie. Wymaga odwagi w podejmowaniu decyzji, doświadczenia i umiejętności wyjścia poza schemat. To właśnie dzięki temu eFaktor jest dziś najszybciej rosnącym faktorem w Polsce. Z danych Polski Związek Faktorów za 2025 r. wynika, że osiągnęliśmy najwyższą dynamikę w branży – na poziomie 47 proc. To efekt konsekwentnej strategii opartej na indywidualnym podejściu do klienta oraz zaangażowaniu zespołu i partnerów. Za tym wynikiem stoi przede wszystkim zaufanie przedsiębiorców, którzy coraz częściej szukają partnera finansowego, a nie tylko dostawcy produktu – takiego, który rozumie ich biznes i potrafi znaleźć rozwiązanie nawet w najbardziej wymagających sytuacjach.

Patrząc na kierunek, w którym zmierzają rynek, można jasno powiedzieć: przewagę będą budować ci, którzy potrafią finansować to, czego inni nie chcą lub nie potrafią zrozumieć. I to właśnie w tym obszarze budujemy naszą przewagę jako partner finansowy dla MŚP.



FAKTOR ROKU 2025

Home&Market

Wyróżnienie

ING



UZASADNIENIE

ING Faktoring S.A. otrzymuje wyróżnienie za konsekwentne rozwijanie kompleksowych rozwiązań faktoringowych dla firm działających na rynku krajowym i międzynarodowym, łączących skalę działania, wysokie standardy bezpieczeństwa transakcji oraz szerokie kompetencje w finansowaniu i ochronie należności.



OPIS FIRMY

ING Faktoring S.A. wspiera firmy w świadomym i skutecznym zarządzaniu płynnością finansową. Oferuje nowoczesne, elastyczne i bezpieczne rozwiązania faktoringowe, które umożliwiają szybsze odzyskiwanie środków z wystawionych faktur oraz stabilne planowanie rozwoju. Spółka stawia na przejrzyste zasady, sprawne procesy oraz szybkie podejmowanie decyzji. Łączy wiedzę ekspertów z siłą i doświadczeniem ING Group, aby dostarczać finansowanie realnie dopasowane do potrzeb i skali działalności klientów.



Dwucyfrowy wzrost rynku faktoringu w Polsce w 2025 r.

Rynek faktoringu w Polsce powrócił do dwucyfrowego wzrostu obrotów. Rozwój branży w 2025 r. przyspieszył.

Krajowe firmy faktoringowe, zrzeszone w Polskim Związku Faktorów, wykupiły w ciągu ostatnich 12 miesięcy wierzytelności na łączną kwotę blisko 520 mld zł. Oznacza to wzrost obrotów

branży o 10,4 proc. Członkowie PZF udzielili finansowania ponad 33 tys. przedsiębiorstw (o 23 proc. więcej niż rok wcześniej), które przedstawiły do wykupu 31,5 mln faktur (o 10 proc. więcej niż przed rokiem).

Polski Związek Faktorów (PZF) skupia obecnie większość podmiotów świadczących usługi faktoringowe w Polsce. Należą do niego 4 banki komercyjne, 21 wyspecjalizowanych firm udzielających finansowania,

Wartość obrotów firm zrzeszonych w PZF po IV kwartale 2025 r.

Lp	Faktor	Obroty ogólne w 2025 r. [mln zł]	Obroty ogólne w 2024 r. (mln zł)
1.	Pekao Faktoring	95720	79434
2.	BNP Paribas Faktoring	93532	88883
3.	ING Commercial Finance	75420	63567
4.	PKO Faktoring	51632	46195
5.	Santander Faktoring	49614	47256
6.	mFaktoring	42579	36574
7.	Bank Millennium	28903	26111
8.	Coface Poland Factoring	25244	24631
9.	Citi Handlowy	16314	16485
10.	KUKE Finance	8668	7135
11.	Eurofactor Polska	7102	7132
12.	BOŚ Bank	4870	4637
13.	Bibby Financial Services	3947	3705
14.	Alior Bank	2697	2223
15.	Faktoria	2569	2337
16.	eFaktor	2275	1552
17.	IFIS Finance	2214	2988
18.	PragmaGO	1983	2030
19.	BFF Polska	1514	1052
20.	SGB Faktoring	999	701
21.	FaktorOne	668	661
22.	Transcash.eu	560	-
23.	Taylor Polska	512	-
24.	BPS Leasing i Faktoring	411	503

a także 6 podmiotów o statusie partnera.

– PZF wchodzi w jubileuszowy rok 25-lecia swojej działalności. Jesteśmy dojrzałą, silną i profesjonalną organizacją samorządu branżowego. Zaczynaliśmy w 2001 r. jako Konferencja Instytucji Faktoringowych, by po pięciu latach przekształcić się w PZF. Za nami 25 lat bardzo intensywnego rozwoju branży i standardów jej funkcjonowania. Dzięki nim faktoryzy mogli zbudować pozycję rynkową, zdo-

być zaufanie przedsiębiorców i stać się ważnym partnerem dla swoich klientów. Dziś PZF to nie tylko reprezentacja środowiska, ale też istotny głos w debacie o finansowaniu polskich firm. Jubileuszowy rok zaczynamy od znakomych wyników za 2025 r., który był dla branży okresem wyraźnego przyspieszenia. Obroty faktoringu wzrosły o ponad 10 proc., a łączna wartość przejętych wierzytelności sięgnęła blisko 520 mld zł. To pokazuje skalę i tempo rozwoju

**PRZEDSIĘBIORCY
CORAZ WYRAŹNIEJ
DOSTRZEGAJĄ
NAJWIĘKSZE ATUTY
FAKTORINGU: SZYBKI
DOSTĘP DO ŚRODKÓW,
ELASTYCZNOŚĆ I REALNE
WSPARCIE PŁYNNOŚCI
FINANSOWEJ.**

naszego rynku. Przedsiębiorcy coraz wyraźniej dostrzegają największe atuty faktoringu: szybki dostęp do środków, elastyczność i realne wsparcie płynności finansowej. Nasza oferta to narzędzie, które pozwala bezpiecznie rozwijać biznes, ograniczać ryzyko zatorów płatniczych i lepiej planować działalność. Coraz częściej jest traktowana nie jako rozwiązanie doraźne, ale jako stały element zarządzania finansami firmy. Efektem jest rosnące zainteresowanie tą formą finansowania – mówi Konrad Klimek, przewodniczący Komitetu Wykonawczego PZF.

Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 33,2 tys. przedsiębiorstw. Przekazały one do sfinansowania 31,5 mln faktur o łącznej wartości 520 mld zł. – Wszystko wskazuje na to, że bieżący rok może przynieść kontynuację dynamicznego rozwoju polskiego faktoringu. Prognozy dla polskiej gospodarki na 2026 r. zakładają stabilny wzrost, wspierany przez kon-

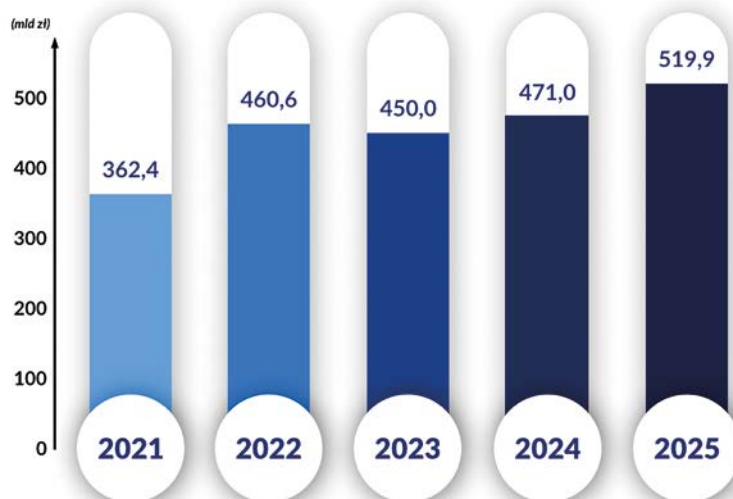
sumpcję i stopniowy wzrost inwestycji. Oczekiwane jest także dalsze hamowanie inflacji oraz większa przewidywalność warunków finansowych. To sprzyja aktywności przedsiębiorców i zwiększa zapotrzebowanie na elastyczne formy finansowania. Jednocześnie zdajemy sobie sprawę, że będzie to rok istotnych wyzwań. Kluczowymi są: zwiększenie bezpieczeństwa przepływu danych w procesie finansowania firm oraz adaptacja

**OBROTY FAKTORINGU
WZROSŁY O PONAD
10 PROC., A ŁĄCZNA
WARTOŚĆ PRZEJĘTYCH
WIERZYTELNOŚCI
SIĘGNĘŁA BLISKO
520 MLD ZŁ.**

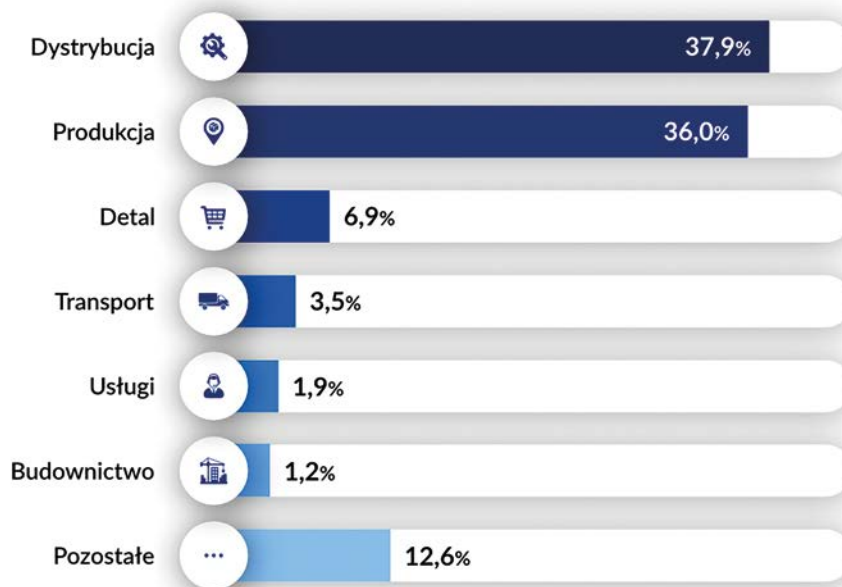
Dynamika obrotów firm zrzeszonych w PZF po IV kwartale 2025 r.

Lp	Faktor	Obroty ogólne w 2025 r. (mln zł)	Obroty ogólne w 2024 r. (mln zł)	Zmiana proc.
1.	eFaktor	2275	1552	46,59
2	BFF Polska	1514	1052	43,92
3	SGB Faktoring	999	701	42,51
4	Pekao Faktoring	95720	79434	20,50
5	KUKE Finance	8668	7135	21,49
6	Alior Bank	2697	2223	21,32
7	ING Commercial Finance	75420	63567	18,65
8	mFaktoring	42579	36574	16,42
9	PKO Faktoring	51632	46195	11,77
10	Bank Millennium	28903	26111	10,69
11	Faktoria	2569	2337	9,93
12	Bibby Financial Services	3947	3705	6,53
13	BNP Paribas Faktoring	93532	88883	5,23
14	Santander Faktoring	49614	47256	4,99
15	BOŚ Bank	4870	4637	5,02
16	Coface Poland Faktoring	25244	24631	2,49
17	FaktorOne	668	661	1,06
18	Eurofactor Polska	7102	7132	-0,42
19	Citi Handlowy	16314	16485	-1,04
20	PragmaGO	1983	2030	-2,32
21	BPS Leasing i Faktoring	411	503	-18,29
22	IFIS Finance	2214	2988	-25,90

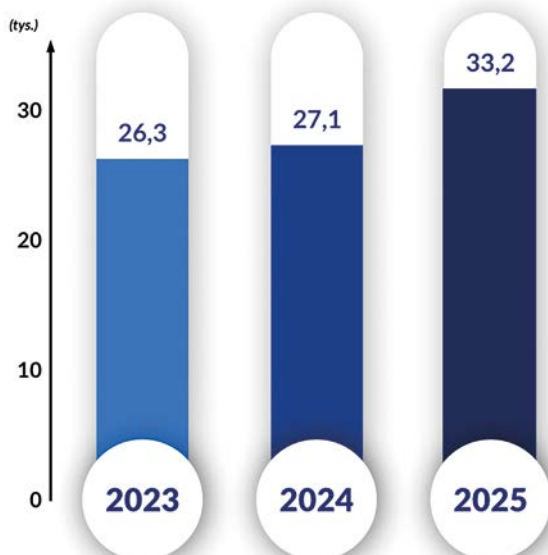
Obroty faktorów zrzeszonych w PZF w 2025 r.



Struktura obrotów faktorów zrzeszonych w PZF w ujęciu sektorowym w 2025 r.



Kienci faktorów zrzeszonych w PZF w 2025 r.



do nowego standardu fakturowania, opartego na Krajowym Systemie e-Faktur. W odpowiedzi na pierwsze z tych wyzwań, branża faktoringu i bankowości – pod auspicjami Polskiego Związku Faktorów oraz Związku Banków Polskich – wspólnie zbudowały i rozwijają System Wymiany Informacji Firm Faktoringowych. Umożliwi on wymianę informacji o transakcjach budzących wątpliwości, co znacząco ograniczy ryzyko związane z nadużyciami. W odniesieniu do drugiego ze wspomnianych wyzwań, jesteśmy jako branża w pełni przygotowani do współpracy z klientami, zgodnie z wymogami KSeF – mówi Konrad Klimek.

Faktoring pozwala przedsiębiorstwom zwiększać konku-

rencyjność, oferując kontrahentom dłuższe terminy płatności przy jednoczesnym zachowaniu stabilnej płynności finansowej. Dzięki szybkiemu dostępowi do środków firmy mogą terminowo regulować własne zobowiązania i bezpiecznie finansować bieżącą działalność, także w okresach sezonowych wahań. Z tego rozwiązania najczęściej korzystają przedsiębiorstwa produkcyjne i dystrybucyjne, u których rozwój sprzedaży oznacza jednocześnie wzrost liczby i wartości wystawianych faktur. Są to podmioty szczególnie wrażliwe na zmienność koniunktury na rynkach, na których działają, dlatego elastyczne formy finansowania odgrywają w ich przypadku kluczową rolę.



Faktoring z przejściem ryzyka braku zapłaty kontrahenta – finansowe bezpieczeństwo małych spółek

Opóźnienia w płatnościach są jedną z najczęstszych barier rozwoju małych firm. Brak zapłaty za jedną fakturę może znacząco zaburzyć płynność finansową, a w skrajnych przypadkach zagrozić dalszemu funkcjonowaniu spółki. W odpowiedzi na te wyzwania coraz większym zainteresowaniem cieszy się faktoring z przejściem ryzyka braku zapłaty kontrahenta (z ubezpieczeniem), określane także jako faktoring bez regresu.

W tej formule przedsiębiorca sprzedaje faktorowi faktury z odroczonym terminem płatności i szybko otrzymuje środki. W praktyce oznacza to, że w przypadku braku zapłaty firma nie musi zwracać otrzymanych pieniędzy – należność objęta jest ubezpieczeniem.

– W warunkach rosnącej niepewności rynkowej liczy się nie tylko szybki dostęp do finansowania, ale przede wszystkim ochrona przed

ryzykiem braku zapłaty – mówi Dagmara Uss-Kędzia, wiceprezes zarządu ING Faktoring S.A. – Faktoring z przejściem ryzyka pozwala przedsiębiorcom zachować stabilną płynność finansową i skupić się na sprzedaży oraz rozwoju biznesu – podkreśla ekspertka.

Dla małych spółek to istotna przewaga. Stabilne przepływy finansowe pozwalają bezpiecznie planować działalność i rozwój. Dodatkowo faktor analizuje wiarygodność kon-

trahentów i monitoruje ryzyko, odciążając przedsiębiorcę z części obowiązków administracyjnych.

Takie rozwiązania oferuje m.in. ING Faktoring, który łączy finansowanie faktur z przejściem ryzyka braku płatności kontrahentów oraz wsparciem w analizie wiarygodności odbiorców. To propozycja szczególnie istotna dla firm, które chcą chronić swoją płynność i skupić się na sprzedaży, a nie na egzekwowaniu płatności.

Dekada, która zmieniła finansowanie mikrofirm

Dziesięć lat temu mikrofirmy w Polsce zyskały dostęp do faktoringu online. W ciągu ostatniej dekady przeszedł on drogę od narzędzia awaryjnego do elementu świadomego zarządzania płynnością. Z Dariuszem Szkaradkiem, współwłaścicielem i prezesem zarządu firmy faktoringowej NFG, wiceprezesem Kaczmarzki Group, rozmawiała Joanna Zielińska.

Dziesięć lat temu NFG jako pierwszy fintech w Polsce wprowadził faktoring online dla mikrofirm. Dlaczego właśnie NFG i dlaczego właśnie najmniejsi przedsiębiorcy?

Jeszcze kilkanaście lat temu mikrofirmy działały w finansowym trybie offline. Banki mówiły „nie”, bo widziały w nich zbyt duże ryzyko. Ich oferta była skierowana do dużych podmiotów, a jednoosobowe działalności musiały korzystać z produktów konsumenckich albo prywatnych pożyczek. Przedsiębiorcy wstrzymywały rozwój, odkładali płatności, działali z dnia na dzień. Rozwiązań dopasowanych do ich skali praktycznie nie było, a już usługi dostępne w stu procentach przez Internet po prostu nie istniały.

W Kaczmarzki Group od zawsze byliśmy bardzo blisko przedsiębiorców, zwłaszcza tych najmniejszych. Rozumieliśmy

ich codzienność: nieregularne wpływy, presję terminów, brak bufora finansowego. Wiedzieliśmy też, gdzie systemowo tracą płynność. Faktoring był naturalnym uzupełnieniem usług, które już oferowaliśmy: oceny wiarygodności kontrahentów, monitoringu płatności czy windykacji. Mieliśmy dane, technologię i know-how, by zrobić to odpowiedzialnie. Dlatego to właśnie

**DZIŚ FAKTORING
CORAZ CZĘŚCIEJ
JEST ELEMENTEM
CODZIENNEGO
ZARZĄDZANIA FIRMA.**

NFG – spółka z Grupy Kaczmarzki – jako pierwszy fintech w Polsce wprowadziła faktoring dla mikrofirm dostępny w pełni online, bez wychodzenia z domu.

Jakie pokutowały wtedy mity na temat faktoringu? Czego mikroprzedsiębiorcy bali się najbardziej?

Największy mit był taki, że faktoring jest tylko dla dużych firm i to w dodatku w złej kondycji finansowej. Towarzyszyły temu konkretne obawy: utrata wiarygodności w oczach kontrahentów, strach przed kontaktem faktora z klientami, wysokie i niejasne koszty oraz skomplikowane procedury. Dziś można powiedzieć, że te mity w dużej mierze zostały obalone. Pojawiły się oferty dla mikrofirm, procesy zostały uproszczone, a faktoring przestał być „ostatnią deską ratunku”. Stał się narzędziem świadomego zarządzania płynnością.



NAJWIĘKSZY MIT BYŁ TAKI, ŻE FAKTORING JEST TYLKO DLA DUŻYCH FIRM I TO W DODATKU W ZŁEJ KONDYCJI FINANSOWEJ.

trwanie trudnego miesiąca. Dziś coraz częściej jest elementem codziennego zarządzania firmą. Mikroprzedsiębiorcy są zdecydowanie bardziej świadomi kosztu pieniądza w czasie. Rozumieją, że czekanie 60 dni na przelew bywa droższe niż prowizja faktora. Wiedzą, że szybki dostęp do gotówki daje elastyczność, pozwala przyjąć większe zlecenie czy spokojnie planować kolejne miesiące. Dziś z finansowania online korzystają w Polsce już dziesiątki tysięcy mikroprzedsiębiorców, a rozwiązania tego typu stały się elementem zarządzania płynnością w najmniejszych firmach.

Pamięta Pan pierwsze reakcje, gdy mówiliście przedsiębiorcom o finansowaniu faktury w kilka minut przez Internet? Bardzo dobrze. Najczęściej słyszeliśmy: „To niemożliwe” albo „To zbyt piękne, żeby było prawdziwe”. Finansowanie kojarzyło się z papierologią, spotkaniami, tygodniami oczekiwania. Internet był co najwyżej formularzem kontaktowym. Przełom nastąpił, gdy ktoś

próbował sfinansować u nas jedną fakturę i zobaczył pieniądze w kilka minut na koncie. Wtedy zniknął sceptycyzm, a on wracał po więcej.

Jak przez lata zmienił się profil klienta i mentalność mikroprzedsiębiorców?

To jedna z największych, a najmniej oczywistych zmian. Kiedyś faktoring był używany „awaryjnie”: na podatki, wypłaty, prze-

Czy są branże, które szczególnie zaskoczyły Was, jeśli chodzi o ich zainteresowanie eFaktoringiem?

Powiem przewrotnie: najbardziej zaskakujące są te branże, które jeszcze kilka lat temu w ogóle nie były kojarzone z faktoringiem. Dziś korzystają z niego m.in. firmy eventowe, hodowcy, branża zoologiczna, firmy sprzątające,

ochroniarskie czy twórcy gier. Faktoring oderwał się od stereotypu „transport i budowlanka”. Finansujemy konkretną fakturę, a nie branżę.

Pandemia, inflacja, zmiany podatkowe – ostatnia dekada była pełna „czarnych łabędzi”. Jak eFaktoring pomógł mikrofirmom przetrwać ten czas?

Cel to być zawsze blisko przedsiębiorców – „tu i teraz”. Elastycznie reagowaliśmy na zmieniające się warunki, dostosowując produkty do konkretnych potrzeb rynku. Te doświadczenia bardzo wzmocniły świadomość przedsiębiorców. Dziś wiedzą, że płynność to nie luksus, tylko warunek przetrwania. I że warto mieć narzędzie, które działa szybko i przewidywalnie.

Jak będzie wyglądać finansowanie mikrofirm za kilka lat?

Za kilka lat finansowanie przestanie być procesem inicjowanym przez przedsiębiorcę. Z perspektywy użytkownika ono praktycznie zniknie. Mikroprzedsiębiorca nie będzie „wnioskował” o finansowanie. Będzie

oczekiwał, że system – oparty na danych z open banking, open finance oraz administracji publicznej – sam zaproponuje najlepszy moment, kwotę i formę wsparcia. Przejdziemy od finansowania reaktywnego do finansowania kontekstowego i predykcyjnego. System nie będzie reagował na brak płynności, ale będzie go antycypował. Faktoring, finansowanie zakupów czy krótkoterminowy kapitał obrotowy staną się wbudowaną funkcją procesu biznesowego, a nie osobnym produktem finansowym. Embedded finance już dziś właśnie temu służy, by skrócić drogę od potrzeby do decyzji praktycznie do zera.

Co będzie kluczowe technologicznie?

Dane i automatyzacja. Dzięki open bankingowi, KSeF-owi i rosnącej standaryzacji danych finansowych możliwe będzie ciągłe i dynamiczne ocenianie ryzyka. Systemy sztucznej inteligencji pozwolą nie tylko szybciej podejmować decyzje, ale także analizować wzorce zachowań firm i z wyprzedzeniem przewidywać ich potrzeby płynnościowe. To oznacza przejście od statycznych modeli oceny do real-time credit decisioning i aktywnego zarządzania płynnością mikrofirm.

Jaką rolę w tym świecie widzi Pan dla NFG?

Chcemy, żeby finansowanie było oczywiste i zawsze dostępne. Choć wiem, że to niełatwe. Z naszego najnowszego badania „Dojrzałość technologiczna mikrofirm” wynika, że

DZIĘKI OPEN BANKINGOWI, KSEF-OWI I ROSNĄCEJ STANDARYZACJI DANYCH FINANSOWYCH MOŻLIWE BĘDZIE CIĄGŁE I DYNAMICZNE OCENIANIE RYZYKA.

tylko co trzecia z nich wdrożyła zaawansowane rozwiązania, takie jak CRM, e-fakturowanie czy systemy oparte na AI. Pozostałe wciąż tego nie robią. Na pytanie „dlaczego?” najczęściej odpowiadają: to niepotrzebne, drogie, zbyt skomplikowane. Dokładnie tak samo mówiono 10 lat temu o eFaktoringu. Dziś wiemy, że to był błąd. I podobnie będzie z technologią. To, co dziś wydaje się opcją, za chwilę stanie się standardem. Ta co trzecia mikrofirma już buduje przewagę. Reszta będzie musiała ją nadrobić.

Dlatego rolą NFG jest nie tylko dostarczanie finansowania, ale także tworzenie technologicznej infrastruktury, która pozwala mikrofirmom zarządzać płynnością szybciej i bardziej przewidywalnie. Pokazywać dane, uświadamiać realny koszt bierności i dawać gotowe, proste rozwiązanie. W przyszłości faktoring nie będzie już jedynie opcją. Stanie się elementem infrastruktury finansowej mikrofirm – i zamiast „ratować firmę”, będzie budować ich odporność finansową.

**ZA KILKA LAT
FINANSOWANIE
PRZESTANIE
BYĆ PROCESEM
INICJOWANYM PRZEZ
PRZEDSIĘBIORCĘ.**