

RYNEK WINDYKACJI



➔ 4-B Group liderem procesów wspierających zarządzanie wierzytelnościami

Rodzinny biznes z globalnym podejściem

W dynamicznie zmieniającej się branży zarządzania wierzytelnościami kluczową rolę odgrywają partnerzy wspierający procesy windykacyjne w sposób elastyczny, technologicznie zaawansowany i zgodny z wymogami regulacyjnymi.



FILIP BARGIEŁOWSKI
prezes zarządu, 4-b Group

Budujemy swoją pozycję od ponad 15 lat i udowadniamy, że rodzinny biznes z globalnym podejściem może skutecznie redefiniować outsourcing procesów wspierających zarządzanie wierzytelnościami.

Outsourcing w DNA – zaufaj doświadczeniu

4-B Group specjalizuje się w dostarczaniu komplekso-

wych usług wspierających firmy windykacyjne, kancelarie prawne oraz instytucje finansowe. W swoim działaniu kierujemy się zasadą: „Outsourcing – mamy to w DNA”. Dzięki połączeniu rodzinnych wartości z wysokimi standardami operacyjnymi od lat budujemy zaufanie wśród klientów.

Od papieru do cyfryzacji – kompleksowe wsparcie procesów

Oferta 4-B Group obejmuje szerokie spektrum usług, takich jak:

Digitalizacja dokumentów i e-archiwum – przetwarzamy miliony dokumentów rocznie, oferując usługi digitalizacji, weryfikacji, indeksacji, ekstrakcji danych, które usprawniają do-

stęp do danych i przyspieszają procesy decyzyjne.

Obsługa korespondencji masowej i druku transakcyjnego

– rozwiązania tailored-to-need pozwalają na efektywną i skalowalną komunikację z klientami. Obsługujemy kampanie już od jednej sztuki!

Outsourcing back-office i obsługi procesów windykacyjnych

– przejmujemy zadania administracyjne, co umożliwia klientom skoncentrowanie się na działaniach strategicznych. To podejście pozwala nie tylko na redukcję kosztów i zwiększenie efektywności operacyjnej, ale także zapewnia pełną zgodność z przepisami prawa i wymogami branżowymi.

Rent-A-Team Services, czyli body leasing w administracji. Jest to model współpracy oparty na udostępnianiu i delegowaniu wcześniej przeszkolonych zespołów lub pojedynczych pracowników do różnych

projektów u naszych klientów. Oczywiście model jest oparty o koszty zmienne przy jednoczesnej gwarancji dostępności.

Efektywność, technologia, doświadczenie

Systematycznie inwestujemy w nowoczesne technologie – zarówno sprzętowe, jak i informatyczne. Rozwijamy nasz zespół 4-B Low Code Team i usługę Aplikacja na żądanie. Na platformie VSoft archITekt tworzymy narzędzia wspierają-

ce procesy operacyjne, zarówno nasze, jak i naszych klientów.

Partner w rozwoju sektora windykacyjnego

Dzięki elastyczności operacyjnej i umiejętności dostosowania się do indywidualnych potrzeb klientów wspieramy sektor wierzytelności w Polsce. Nie tylko świadczymy usługi, ale aktywnie uczestniczymy w budowaniu standardów jakości, bezpieczeństwa i etyki w branży.

Zaufaj doświadczeniu – zaufaj 4-B Group

W czasach, gdy tempo zmian rynkowych wymaga szybkości działania i niezawodności procesów, wybór odpowiedniego partnera outsourcingowego staje się strategiczną decyzją. „4-B Group – Twój partner w efektywnym zarządzaniu wierzytelnościami” – to hasło nie jest tylko sloganem, ale realnym zobowiązaniem, jakie realizujemy każdego dnia.

materiał partnera



Dzięki elastyczności operacyjnej i umiejętności dostosowania się do indywidualnych potrzeb klientów wspieramy sektor wierzytelności w Polsce.

Prezentujemy najnowszy ranking firm windykacyjnych w Polsce, który powstał na podstawie analizy dostępnych danych finansowych i skali działalności. Zestawienie „Liderzy windykacji 2025” pokazuje nie tylko, kto dominuje w branży pod względem przychodów czy

portfela wierzytelności, ale także kto skutecznie łączy efektywność z odpowiedzialnością społeczną i nowoczesnym podejściem do dłużnika. Zapraszamy do lektury i poznania liderów, którzy nadają ton polskiemu rynkowi windykacyjnemu.



LIDER WINDYKACJI
GAZETA FINANSOWA **2024**

LIDERZY WINDYKACJI

Nazwa firmy	Opis firmy	Liczba spraw przyjętych do windykacji* w 2024 r.	Wartość nominalna spraw przyjętych do windykacji* w 2024 r.
Kaczmarek Inkasso	Ekspert kompleksowego zarządzania wierzytelnościami. Od ponad 30 lat obsługuje zarówno największe korporacje – banki, firmy pożyczkowe i leasingowe, telekomy, ubezpieczycieli – jak i małe oraz średnie przedsiębiorstwa ze wszystkich branż. Współpraca z poszczególnymi sektorami gospodarki pozwoliła na wypracowanie różnorodnych modeli prowadzenia postępowań dostosowanych do konkretnych grup klientów. Firma wprowadziła na rynek WinGO.pl – nowoczesne narzędzie pozwalające na wygodne i szybkie przekazywanie zleceń do windykacji online bez opłat z góry. Ponadto dzięki integracji usługi windykacyjnej Kaczmarek Inkasso z dowolnym systemem ERP lub platformą do wystawiania faktur i e-księgowości małe i średnie firmy mogą zlecać windykację należności bezpośrednio z tych systemów. Mocną stroną Kaczmarek Inkasso jest ścisła współpraca z Krajowym Rejestrem Długów Biurem Informacji Gospodarczej, gdzie może upubliczniać dane dłużników. Atutem jest także współpraca z Kancelarią Prawną VIA LEX, która zapewnia kompleksową obsługę na etapie sądowo-egzekucyjnym. Firma była wielokrotnie nagradzana za innowacyjne rozwiązania służące odzyskiwaniu należności, m.in. za usługę Windykacja na koszt dłużnika czy WinGO.pl – windykację online dla MŚP. Sześciokrotnie zdobyła też prestiżową nagrodę CESSIO Outsourcingu – Serwis Wierzytelności, opartą na wynikach głosowania podmiotów organizujących przetargi na outsourcing zarządzania wierzytelnościami.	4 191 577	15 487 274 064
Kancelaria Prawna „LEXUS” M. Bobolewski i Spółka	LEXUS Kancelaria Prawna jest podmiotem funkcjonującym na polskim rynku zarządzania wierzytelnościami od 23 lat i specjalizuje się wyłącznie w serwisie należności. W okresie ostatnich pięciu lat LEXUS przyjął do obsługi ponad 8 mln spraw, powierzając je w ręce pracujących tu specjalistów z wieloletnim stażem w skutecznym prowadzeniu działań windykacyjnych. Lexus obsługuje sprawy na każdym etapie ich przeterminowania poczynwszy od działań na wczesnym etapie monitoringu, a skończywszy na prowadzeniu działań w sprawach będących na etapie egzekucji komorniczej. Misją LEXUSA jest takie prowadzenie działań windykacyjnych, aby w procesie negocjacji doprowadzić do skutecznego odzyskania przekazanych należności oraz aby klient powrócił do regularnego spłacania swoich zobowiązań. LEXUS został w tym roku laureatem nagrody Diamenty Forbesa przyznawanej firmom, które nie tylko cechuje dynamiczny wzrost, ale także wyróżniają się efektywnym zarządzaniem i innowacyjnością w podejściu do biznesu. W gronie klientów firmy znajdują się banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, firmy pożyczkowe, towarzystwa funduszy inwestycyjnych oraz firmy windykacyjne, zajmujące się inwestowaniem w portfele wierzytelności, które następnie zlecają je do LEXUSA do serwisu. Coraz większe grono klientów stanowią również mali i średni przedsiębiorcy, którym LEXUS pomaga często w odzyskaniu płynności finansowej i dalszym prowadzeniu swojego biznesu. LEXUS ma również bardzo rozbudowaną sieć windykatorów terenowych, co daje możliwość masowej obsługi spraw na terenie całego kraju, prowadzenie inspekcji terenowych, odbiór przedmiotów leasingu czy też działania mające na celu ustalenie aktualnego miejsca pobytu osób zadłużonych. Kancelaria Prawna LEXUS ma również bardzo duże doświadczenie w zakresie obsługi prawnej.	2 458 867	11 522 543 333
Intrum	Dostawca usług zarządzania wierzytelnościami, który działa na polskim rynku od ponad 25 lat. Firma była jednym z pierwszych profesjonalnych podmiotów windykacyjnych w kraju i od początku swojej działalności kieruje się misją wyznaczania drogi ku zdrowej gospodarce. Wspiera przedsiębiorstwa – od dużych korporacji po firmy z sektora MŚP – w poprawie płynności finansowej i budowie długoterminowej rentowności. Oferowane rozwiązania pomagają wierzycielom w skutecznym odzyskiwaniu należności, przy jednoczesnym zachowaniu dobrych relacji z ich klientami. Ważnym aspektem pracy Intrum jest również wspieranie osób zadłużonych w wychodzeniu z trudności finansowych. Oferta firmy obejmuje dwa główne obszary działalności: kompleksowe zarządzanie wierzytelnościami oraz inwestycje w portfele wierzytelności. Intrum jest także doświadczonym partnerem na rynku wierzytelności trudnych (NPL), oferując specjalistyczne wsparcie w zakresie obsługi prawnej i windykacji wierzytelności zabezpieczonych hipotecznie.	2 180 699	2 247 639 000
Rudy Consulting	Firma specjalizuje się w zarządzaniu należnościami masowymi i oferuje kompleksowe, zaawansowane technologicznie rozwiązania. Świadczy usługi z zakresu monitoringu oraz windykacji polubownej i sądowo-egzekucyjnej. Wyróżnia ją wysoka jakość, skuteczność i szybkość podejmowanych działań. Jest członkiem Związku Przedsiębiorstw Finansowych. Spełnia wszelkie wymagane standardy bezpieczeństwa, szczególną uwagę zwracając na ochronę danych osobowych. Posiada Certyfikat Audytu Etycznego, świadczący o profesjonalizmie oraz restrykcyjnym przestrzeganiu przepisów prawa, dobrych obyczajów i kodeksu dobrych praktyk windykacyjnych. Firma ma 22-letnie doświadczenie, a wśród jej klientów dominują instytucje finansowe, w szczególności banki, firmy ubezpieczeniowe, pożyczkowe, leasingowe oraz telekomy. Gwarancją wysokiej jakości świadczonych usług jest wysocy wyszkolona i doświadczona kadra pracowników i negocjatorów.	873 256	1 792 071 397
Kancelaria Prawna Lebek i Wspólnicy	Od 2010 r. skutecznie wspiera klientów w odzyskiwaniu wierzytelności masowych. Łączy wysokie kompetencje prawne z nowoczesnymi technologiami, tworząc indywidualne strategie dla każdego projektu. Specjalizuje się w procesach windykacyjnych na każdym etapie: od negocjacji polubownych – przez sądowe po egzekucyjne – oferując zaawansowaną analitykę, automatyzację komunikacji oraz modelowanie procesów odzyskiwania należności. Kancelaria wyróżnia się własnym zespołem IT, autorskimi narzędziami CRM i systemami predykcji spłat, co zapewnia pełną kontrolę, szybkość i bezpieczeństwo obsługi. Efektywne łączenie prawa z technologią, rozwój kompetencji miękkich zespołu oraz wysoka jakość obsługi przekładają się na ponadprzeciętne wyniki i uznanie w branży.	428 158	1 609 420 009
Kancelaria Prawnicza Maciej Panfil i Partnerzy	Kancelaria od wielu lat należy do czołowych w Polsce podmiotów specjalizujących się w dochodzeniu wierzytelności. Obsługa obejmuje wsparcie na każdym etapie – od monitoringu i windykacji polubownej po egzekucję i postępowania upadłościowe. Ponad 20 lat doświadczenia we współpracy z renomowanymi instytucjami daje gwarancję rzetelności. W codziennej pracy stawia na elastyczność oraz nowoczesność. Z jednej strony automatyzuje procesy masowe, a z drugiej indywidualnie traktuje każdą sprawę korporacyjną, oferując najwyższą jakość świadczonych usług. Stosuje innowacyjne narzędzia, m.in. rozbudowany serwis dokumentowy i raporty online zwiększające przejrzystość działań i poprawiające organizację współpracy. Prawnicy kancelarii są ekspertami w zakresie prawa cywilnego oraz procedur prawnych dotyczących odzyskiwania należności. Dziesiątki tysięcy poprowadzonych przez nich spraw stanowią potężną bazę wiedzy i doświadczeń.	84 173	895 811 382
BEST	Jedna z czołowych firm finansowych na polskim rynku i kluczowy gracz w nowoczesnej branży windykacyjnej. Na rynku istnieje już od ponad 30 lat. Na co dzień zarządza dużymi portfelami wierzytelności nieregularnych, a jej celem jest zaproponowanie klientom rozwiązań pozwalających pogodzić terminowość oraz warunki spłaty, uwzględniając ich sytuację życiową i potrzeby. Firma stara się tak dobierać możliwości spłaty długu, aby realnie odpowiadać na potrzeby klientów i tym samym pomagać im w odzyskaniu kontroli nad własnymi finansami. Eksperci w swojej dziedzinie, skutecznie rozwiązali już setki tysięcy spraw, znajdując najlepsze rozwiązania. Firma jest członkiem i współzałożycielem Związku Przedsiębiorstw Finansowych oraz współtwórcą i moderatorem Zasad Dobrych Praktyk Windykacyjnych. W pracy kieruje się trzema kluczowymi wartościami – wiedzą, etyką i skutecznością. W tej branży są to cechy, które faktycznie pomagają ludziom. Stawia na odpowiedzialność finansową, rzetelność i etyczne standardy. Swoje relacje z interesariuszami opiera na uczciwości i szacunku. Stale inwestuje w innowacyjne technologie, aby stać się nowoczesnym liderem rynku wierzytelności w Europie, budując trwałe zaufanie i pozytywną reputację branży.	65 962	692 772 975

Nazwa firmy	Opis firmy	Liczba spraw przyjętych do windykacji* w 2024 r.	Wartość nominalna spraw przyjętych do windykacji* w 2024 r.
Vindicat	Innowacyjny i skuteczny Legaltech. Lider windykacji on-line w Polsce. System Vindicat.pl pozwala przedsiębiorcom (firmom) na samodzielne odzyskiwanie pieniędzy od swoich kontrahentów. By osiągnąć ten cel, system umożliwia dostęp do różnych automatycznych działań związanych z wyegzekwowaniem należności od dłużnika. Działania te pozwalają na automatyczne wygenerowanie wezwania do zapłaty, pozwu o zapłatę, pozwu do e-sądu, a także pisma o upublicznieniu danych dłużnika na internetowej giełdzie długów Vindicat.pl. Dla osób, które dbają o relacje ze swoimi kontrahentami, dzięki aplikacji przedsiębiorca może prowadzić monitoring płatności, negocjacje online, w wyniku których można zawrzeć ugodę, którą również generuje system. Dzięki rejestracji w systemie Vindicat.pl użytkownik ma dostęp do wszystkich narzędzi potrzebnych, by odzyskać swoje pieniądze. Skuteczność narzędzia obecnie wynosi 93 proc. szans na odzyskanie pieniędzy, jeżeli faktura jest przeterminowana, nie dłużej niż 90 dni. Vindicat.pl posiada najsukuteczniejszą giełdę długów w Polsce.	27 560	207 251 200
EULEO	Od 25 lat Grupa EULEO zajmuje się zarządzaniem wierzytelnościami B2 B w Polsce oraz w relacjach międzynarodowych. W ramach struktury ściśle współdziałają EULEO Wierzytelności oraz Kancelaria Radców Prawnych EULEO. Dzięki takiej wewnętrznej organizacji Grupa EULEO funkcjonuje w formule „one-stop-shop”, oferując w jednym miejscu polskim i zagranicznym klientom kompleksowe usługi zapobiegania długom, windykacji polubownej, windykacji sądowej, usługi skip i asset tracing. Ciągłość usług i efektywność ich realizacji wspierana jest przez e-platformę Rozważna Firma udostępnianą bezpłatnie klientom. EULEO jest członkiem PZZW, ZPF, ECA, FENCA, LIC, dzięki czemu działa globalnie z uwzględnieniem wysokich norm etycznych w zakresie zarówno wymogów krajowych, jak i międzynarodowych. EULEO udziela wybranym partnerom rekomendacji i certyfikatu Rozważna Firma, promującego postawy sprzyjające poprawie moralności płatniczej.	9 957	198 000 000
Kancelaria Prawna Inkaso WEC	Renomowana kancelaria prawna, która od ponad 15 lat specjalizuje się w zarządzaniu wierzytelnościami w relacjach B2 B. Firma kompleksowo wspiera klientów na każdym etapie obsługi portfeli należności – od polubownego dochodzenia roszczeń przez działania sądowe i egzekucyjne aż po profesjonalne negocjacje z dłużnikami oraz sporządzanie wymaganej dokumentacji prawnej. Wyróżniając się nowoczesnym podejściem, kancelaria stawia na wykorzystanie technologii – automatyzuje procesy i wdraża zaawansowane narzędzia analityczne, co pozwala jej działać szybko, skutecznie i elastycznie, dostosowując się do zmieniających się warunków rynkowych. Kładzie duży nacisk na personalizację usług, oferując rozwiązania dostosowane do branży i indywidualnych potrzeb klienta. Firma pracuje w modelu projektowym, który obejmuje gruntowną analizę portfeli wierzytelności, opracowanie dedykowanej strategii działań windykacyjnych oraz bieżące doskonalenie operacyjne w oparciu o wyniki i informacje zwrotne. Dzięki zespołowi doświadczonych specjalistów oraz efektywnemu wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi kancelaria wyznacza nowe kierunki w obszarze zarządzania wierzytelnościami, skutecznie realizując nawet najbardziej złożone i wymagające projekty.	99 056	175 200 000
RK Legal	Od 2006 r. firma świadczy kompleksowe usługi prawne dla biznesu. Pod marką RK Legal skupia spółki wspierające przedsiębiorców w kwestiach prawnych, zarządzaniu wierzytelnościami, ochronie danych osobowych i komunikacji. Zespół liczy ponad 160 osób. Wspiera banki, firmy leasingowe, fundusze sekurytyzacyjne oraz branżę energetyczną i telekomunikacyjną w odzyskiwaniu należności B2 C i B2 B, również za granicą, jako członek International Credit Exchange. Posiada licencję KNF na zarządzanie funduszami sekurytyzacyjnymi. Opracowuje własne rozwiązania technologiczne usprawniające zarządzanie projektami i raportowanie. Prowadzi portal Mojasplata.pl, odpowiadający na potrzebę prostego języka i empatycznego podejścia do dłużników. Współtworzy także RL Hub – platformę kompleksowego zarządzania wierzytelnościami dla firm leasingowych i sektora wynajmu aut.	41 580	164 402 284

JAK AI AUTOMATYZUJE OBSŁUGĘ PISM SĄDOWO-EGZEKUCYJNYCH

Rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji odgrywają niezwykle ważną rolę w procesie automatyzacji procesów, które wcześniej trzeba było wykonywać manualnie. Przykładem może być system VAIDA do obsługi pism sądowo-egzekucyjnych, o którym opowiada Agata Zapata, architekt rozwiązań biznesowych w VSoft SA



Czym jest system VAIDA i jak działa?
VAIDA (VSoft AI Document Analyser) to moduł wykorzystujący sztuczną inteligencję do analizy pism sądowo-egzeku-

cyjnych. W przeciwieństwie do tradycyjnych narzędzi OCR nasze rozwiązanie bazuje na Azure Document Intelligence i OpenAI do głębokiej analizy dokumentów. Moduł interpretuje wielostron-

nicowe pisma różnej struktury, przekształcając je w zbiory danych. Wykorzystuje wytrenowane modele AI identyfikujące kluczowe informacje z pism sądowo-egzekucyjnych, takie jak ważne procesowo daty, sygnatury akt sądowych/komorniczych, nazwę sądu, nazwę komornika i jego kancelarię, definiuje typ dokumentu, koszty procesu oraz odsetki i inne.

Jakie dokumenty obsługuje system?
System przetwarza dokumenty cyfrowe w formatach docx, pdf, jpg oraz skany papierowych pism. VAIDA rozszerza funkcje konektora do Portalu Informacyjnego Sądów Powszechnych, automatycznie pobierając e-doręczenia przez API. Ponieważ dane z Portalu są często nieczytelne, VAIDA analizuje treść dokumentów, przekształcając je w uporządkowane dane.

Jakie korzyści przynosi wdrożenie VAIDA?
Przede wszystkim zwiększa automatyzację postępowań, eliminując ręczne analizowanie dokumentów i przepisywanie danych. To przekłada się na

mniej błędów, większą skalowalność i jednolitość danych. Moduł uczy poprzez dodawanie nowych dokumentów, zwiększając dokładność ekstrakcji. VAIDA wdrażana jest w chmurze Microsoft Azure, zapewniając bezpieczeństwo danych.

Dla kogo przeznaczone jest to rozwiązanie?
System jest ukierunkowany na obsługę pism sądowo-egzekucyjnych, ale rozwiązanie jest elastyczne oraz konfigurowalne, i może zostać dostosowane do specyficznych potrzeb – jako rozszerzenie o pobieranie nowych danych oraz dla innych typów dokumentów, np. kredytowych czy ubezpieczeniowych. Organizacje mogą skorzystać z gotowego modelu lub zamówić dostosowanie do swoich potrzeb.

„
System jest ukierunkowany na obsługę pism sądowo-egzekucyjnych, ale rozwiązanie jest elastyczne oraz konfigurowalne, i może zostać dostosowane do specyficznych potrzeb.



Upominanie się o zaległą płatność nie psuje relacji

Niepłacone w terminie faktury to niejedyna przyczyna kumulacji zatorów płatniczych. Kolejną jest nastawienie przedsiębiorców do odzyskiwania należnej im zapłaty za wykonane usługi czy sprzedane towary. Wielu wciąż obawia się, że upominanie się o płatność może pogorszyć relacje z kontrahentami.

Zlecone przez BIG InfoMonitor badanie pokazuje jednak, że jest inaczej. Większość, bo aż 62 proc. przedsiębiorców przyznało, że podejmowane przez nich w ciągu ostatniego roku działania windykacyjne nie wpłynęły negatywnie na ich relacje biznesowe. Pozytywny stosunek do odzyskiwania należności widoczny jest zwłaszcza wśród większych firm oraz w sektorze produkcji.

Skuteczność działań windykacyjnych potwierdzają wyniki „Skanera MSP” wykonanego na zlecenie Grupy BIK, w skład której wchodzi BIG InfoMonitor. Zgodnie z nimi w ubiegłym roku 44 proc. firm udało się odzyskać jedynie od 1 do 5 proc. należności, głównie z branży handlowej. Co piąty przedsiębiorca informuje, że skala nieodzyskanych należności wynosi 6-10 proc., a dla niemal 14 proc. sięga 11-20 proc. Poważny problem miało ok. 4 proc. firm, które przy-

znały, że nieściągalne należności stanowią ponad połowę ich zamrożonych faktur.

W sumie 82 proc. przedsiębiorców przyznaje, że ma kontrahentów, którzy nie regulują swoich zobowiązań na czas, a niemal 57 proc. firm posiadających „zamrożone” faktury zaznacza, że nieopłacone zobowiązania od kontrahentów w mniejszym lub większym stopniu wpływają na kondycję ich biznesów. Najczęstszym powodem, dla którego firma opóźnia płatności, jest to, że jej też ktoś nie zapłacił. Coraz więcej jest jednak takich, którzy spłatę zobowiązań odzwlekają z premedytacją.

– Dlatego zwłaszcza dziś, na współczesnym rynku, niezwykle zmiennym i często nieprzewidywalnym, bezpieczeństwo firmy jest priorytetem bez względu na skalę prowadzonej działalności. Jego podstawą jest stabilność fi-

nansowa. Zagrożeniem dla niej – również w korporacjach – są nierzetelni klienci oraz kontrahenci. Dlatego, aby zwiększać poczucie stabilności i świadomie zarządzać cash flow, warto sięgnąć po narzędzia, które pozwolą eliminować ryzyko nieterminowych płatności – podkreśla Paweł Szarkowski, prezes BIG InfoMonitor. Pozytywny stosunek do odzyskiwania należności widoczny jest zwłaszcza wśród większych firm zatrudniających od 50 do 249 osób (75 proc.) oraz w sektorze przemysłu (79 proc.) i handlu (61 proc.).

Wezwij do zapłaty. To działa! Według deklaracji klientów najczęściej stosowanymi metodami odzyskiwania należności są działania przypominające o zaległych

82 proc. przedsiębiorców przyznaje, że ma kontrahentów, którzy nie regulują swoich zobowiązań na czas.

Procedura postępowania windykacyjnego dla wielu przedsiębiorców może brzmieć złowrogo, a przez to odstraszać. Nie zawsze musi ona jednak oznaczać poważne i czasochłonne działania sądowe.

płatnościach, w tym rozmowy telefoniczne (48,3 proc.) oraz wiadomości e-mail/SMS (47 proc.). W przypadku opóźnień przekraczających dwa tygodnie blisko 43 proc. firm decyduje się na wysyłkę wezwań do zapłaty. Zdecydowanie rzadziej stosowane są bardziej restrykcyjne środki – np. jedynie 8,2 proc. firm składa pozew do e-Sądu, a 7 proc. wpisuje dłużnika do rejestru. Co 10. firma nie podejmuje działań, po prostu czeka na płatność.

Za najskuteczniejsze metody odzyskiwania należności przedsiębiorcy uznają rozmowy telefoniczne (27 proc.), a w drugiej kolejności wezwania do zapłaty (21,3 proc.). Podobnie skuteczne według firm są e-maile i wiadomości SMS (14,9 proc.) oraz negocjacje dotyczące rozłożenia płatności na raty lub wydłużenia terminu zapłaty (14,2 proc.).

– Procedura postępowania windykacyjnego dla wielu przedsiębiorców może brzmieć złowrogo, a przez to odstraszać. Nie zawsze musi ona jednak oznaczać poważne i czasochłonne działania sądowe. Najczęściej stosuje się środki prewencyjne i polubowne, takie, które trudno uznać za psujące relacje. Jeśli nie pomogły telefony czy SMS-y z ponagleniami, warto wysłać oficjalne pismo z BIG z informacją, że oczekujemy zapłaty faktury. Jak wskazują sami przedsiębiorcy, wezwania do zapłaty są jedną ze skuteczniejszych metod odzyskiwania należności. Przedsiębiorca, który wysyła wezwanie, może za jego pomocą poinformować również o konsekwencjach prawnych, jakie istnieją, jeśli dług nie zostanie uregulowany w określonym terminie, co działa dodatkowo mobilizująco na dłużnika – zaznacza Paweł Szarkowski, prezes BIG InfoMonitor.

Przyczyna problemów to nie tylko rosnące koszty, ale i celowe zaniechanie

Wysoka inflacja, rosnące ceny energii czy surowców, spadek sprzedaży, wyższe koszty pracy – to czynniki, na które wiele firm nie ma wpływu, a które często decydują o rentowności biznesu. Choć sytuacja sprawia, że nieraz trzeba decydować o tym, którą fakturę opłacić, a którą płatność opóźnić, aż 78 proc. MSP ocenia swoją kondycję finansową pozytywnie. Przeciwną opinię miało 18,2 proc. przedsiębiorstw. Niezależnie od kosztów przyczyną, która zdecydowanie wpływa na kondycję finansową przedsiębiorstw, są zatory płatnicze. Ponad połowa badanych (56,9 proc.), którzy doświadczyli tego zjawiska, przyznała, że niepłacenie w terminie faktur przez część klientów, odbiło się na ich sytuacji finansowej.

– Niepokojącym zjawiskiem jest to, że opóźnienia w płatnościach nie zawsze wynikają z braku bieżących środków czy słabej kondycji finansowej przedsiębiorstwa opóźniającego płatność. Niestety, coraz częściej jest to celowe działanie. Ponad 13 proc. badanych uważa, że jest sposób na to, by uniknąć części płatności, a niemal tyle samo jest zdania, że to kredytowanie się czymś kosztem, tak długo, jak to jest możliwe. Coraz więcej przedsiębiorców uważa także, że może być to działanie z zamiarem wyłudzenia. Pokazuje to wyraźnie, jak ważna jest ciągła edukacja finansowa przedsiębiorców i uświadamianie ich, że takie zachowania nie powinny być tolerowane, a dochodzenie należności należy traktować jak normalną praktykę biznesową – podsumowuje dr hab. Waldemar Rogowski, główny analityk BIG InfoMonitor (Grupa BIK). Według danych zgromadzonych w Rejestrze Dłużników BIG InfoMonitor i bazie BIK z końcem stycznia tego roku zaległe zobowiązania biznesów względem banków i kontrahentów przekroczyły 44,3 mld zł i należały do blisko 333 tys. firm. W rok wartość zaległych zobowiązań urosła o prawie 2,7 mld zł, a do grona niesolidnych płatników dołączyło 16 tys. przedsiębiorców z różnych sektorów gospodarki.

**Badanie „Skaner MSP” realizowane wśród mikro, małych i średnich firm, przeprowadzone przez Instytut Badań i Rozwiązań B2 B Keralla Research, na próbie 500 firm sprzedających z odroczonym terminem płatności, techniką wywiadów telefonicznych, 1Q2025.*

Zapobiec upadłości

Każdy przedsiębiorca, zakładając biznes, marzy o odniesieniu sukcesu. Statystyki są jednak nieubłagane – aż 80 proc. nowych firm nie przetrwa pierwszych pięciu lat działalności, a większość zamknie się w pierwszym roku. Jakie są przyczyny ich upadku oraz w jaki sposób można temu zapobiec?



JAKUB B. BĄCZEK

trener mentalny, szkoleniowiec, biznesmen

Upadłości przedsiębiorstw

W pierwszej połowie 2024 r. do Rejestru CEIDG wpłynęło 99,6 tys. wniosków o zakończenie jednoosobowej działalności gospodarczej. Rok wcześniej, w 2023 r., było to prawie 200 tys. wniosków. Niewypłacalność firm rośnie już piąty rok z rzędu. Raport Euler Hermes z 2020 r.

wskazuje na wzrost liczby upadłości firm w wielu krajach, w tym w Polsce, co potwierdza trudności, przed którymi stoją młode przedsiębiorstwa.

Z pewnością statystyki w raporcie potwierdziły się poprzez światowy kryzys, jakiego doświadczamy od 2020 r. Wpłynął on znacznie na małe przedsiębiorstwa oraz JDG. Według kolejnego Raportu Allianz Trade, zarówno w tym roku, jak i w roku 2026 niewypłacalność przedsiębiorstw będzie rosła. Większość zaawansowanych gospodarek już 2025 r. rozpoczęła z poziomem niewypłacalności wyższym niż przed pandemią. Te wszystkie dane nie są optymistyczne.

Dlaczego firmy upadają?

Powodów zamykania się firm na wczesnym etapie działalności jest kilka. Przede wszystkim to niska rentowność i brak płynności finansowej (wspomniana wyżej niewypłacalność). Kolejna składowa to brak doświadczenia i nieprzygotowanie do wyzwań rynkowych, w tym zarządzania finansami i zadłużeniem, ale także brak realnego zapotrzebowania na oferowany produkt lub usługę.

Młodzi przedsiębiorcy często nie mają wystarczającego doświadczenia w zarządzaniu firmą, co prowadzi do błędów strategicznych, finansowych i operacyjnych. Brak umiejętności przewidywania zagrożeń rynkowych oraz adaptacji do zmieniających się warunków gospodarczych może niestety skutkować szybkim upadkiem. Już na początkowym etapie problemem bywa nietrafienie w rynek, czyli oferowanie usługi lub produktu, którego w rzeczywistości prawie nikt nie potrzebuje. Kolejna rzecz

to niewłaściwe zarządzanie finansami, takie jak zbyt duże zadłużenie, brak kontroli nad kosztami czy niewłaściwe prognozy finansowe. To wszystko prowadzi do sytuacji, w której firma nie jest w stanie dłużej regulować swoich zobowiązań. Zła strategia cenowa także jest częstym powodem upadku firm. Bycie najtańszym na rynku może przynieść więcej klientów niż u konkurencji, jednak marża będzie tak niska, że nie pozwoli przedsiębiorcy na pokrycie kosztów czy realny zarobek. Za tym idą także słaba sprzedaż i marketing, o którym należy pomyśleć, jeszcze zanim produkt pojawi się na rynku.

Jak zapobiegać upadkowi firmy?

Obecny rynek zmienia się tak dynamicznie, że każda firma chcąc przetrwać, musi się zaadaptować do zmian. Sytuacja geopolityczna, prawa narzucane przez UE, rozwój technologii to tematy, jakich nie można ignorować. Dostosowanie się do niezwykle intensywnych zmian rynkowych

jest niezbędne do przetrwania firmy. Każdy przedsiębiorca musi obserwować, co się dzieje, oraz wprowadzać potrzebne unowocześnienia w swojej firmie. Strategia biznesowa, marketing, obserwacja konkurencji, silny zespół, zachowanie płynności finansowej, a także reakcja na światowe trendy będą kluczowe. Dodalbym do tego jeszcze nieustanną edukację, rozwój osobisty i zawodowy. Bez tego wszystkiego bardzo trudne może być przetrwanie na rynku dłużej niż kilka lat.

Upadki firm w pierwszych latach działalności są wynikiem wielu czynników, takich jak brak doświadczenia, problemy finansowe czy niewłaściwe zarządzanie. Inwestycja w odpowiednie przygotowanie i zbadanie potrzeb rynku, edukację, zespół, budowanie relacji z klientami oraz skuteczne zarządzanie finansami i gotowość do nagłych zmian zwiększają szansę przedsiębiorstw na utrzymanie się na rynku.

Dłużnik zapłaci za wszystko

MŚP coraz odważniej korzystają ze wsparcia zewnętrznych firm windykacyjnych w odzyskaniu należności. Nie nastąpi jednak dalszy postęp, jeśli nie będą one znały przepisów, które pomagają mobilizować klientów do płacenia w terminie.



ALICJA HAMKAŁO

ekspert rynku zarządzania wierzytelnościami, Kaczmarek Inkasso

Windykacja na koszt dłużnika, rekompensata i odsetki za opóźnione płatności oraz mechanizmy zapobiegające przedawnieniu faktur to oręż w walce z niesolidnymi kontrahentami. Trzeba tylko po niego sięgnąć.

Jednym z najprostszych rozwiązań mobilizujących klientów do spłaty zaległości jest

windykacja na koszt dłużnika. Niestety, wciąż nie jest ono w pełni wykorzystywane przez MŚP. Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych daje wierzycielowi prawo do obciążenia nierzetelnego kontrahenta kosztami związanymi z odzyskaniem należności. Oznacza to, że przedsiębiorca może skorzystać ze wsparcia firmy windykacyjnej, a całkowity koszt takiej usługi pokryje dłużnik poprzez wystawienie mu noty obciążeniowej. Z badania „Gra o dług”, przeprowadzonego na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso w 2025 r., wynika, że aż 81 proc. firm zna tę możliwość, ale korzysta z niej jedynie 59 proc.

Rekompensata za opóźnienie płatności dyscyplinuje

Kolejne rozwiązanie, którego potencjał nie jest w pełni wykorzystywany, to rekompensata za opóźnione płatności. Przedsiębiorca ma prawo ją naliczyć klientowi już od pierwszego dnia opóźnienia w wysokości 40, 70 lub 100 euro, w zależności od wartości faktury. Co ważne, roszczenie to przysługuje automatycznie i nie wymaga udowodnienia poniesienia kosztów. Mimo to aż 30 proc. MŚP nie zna tej możliwości, a kolejne 35 proc. nie jest pewnych, jak stosować przepisy. Niezrozumienie zasad naliczania rekompensaty prowadzi do błędów – wielu przedsiębiorców uważa, że jej wysokość zależy od terminu płatności, rodzaju kontrahenta lub zapisów w umowie. W rzeczywistości jedynym kryterium jest wartość faktury.

Przedawnienie faktur – cichy wróg MŚP

Wielu przedsiębiorców z sektora MŚP zapomina, że faktury

mogą się przedawnić – najczęściej po dwóch latach, a w przypadku usług transportowych już po roku. Po tym czasie wierzyciel traci możliwość dochodzenia zapłaty przed sądem. Nie oznacza to jednak, że dług przestaje istnieć – nadal można go wpisać do Krajowego Rejestru Długów. Najważniejsze jest przerwanie biegu przedawnienia, np. poprzez zawarcie ugody z dłużnikiem, wniesienie pozwu do

sądu lub uzyskanie pisemnego uznania długu przez klienta. To działania, które można podjąć samodzielnie, ale znacznie skuteczniej i bezpieczniej jest zlecić je wyspecjalizowanej firmie windykacyjnej.

Nowoczesna windykacja w ekosystemie cyfrowym

Postęp technologiczny sprawia, że windykacja coraz bardziej przenika do codziennej działalności firm. Przedsiębiorcy korzystający z platform księgowych i systemów ERP mogą dziś zlecać windykację należności bezpośrednio ze swojego oprogramowania – bez poświęcania czasu na upominanie się o zapłatę u klienta. Przykładem takiego rozwiązania jest integracja systemów księgowych i ERP z usługami Kaczmarek Inkasso, które poprzez automatyzację pozwala sprawnie zlecić windykację dosłownie kilkoma kliknięciami. Dzięki temu przedsiębiorca oszczędza czas, a także pieniądze, bo płaci za usługę tylko wtedy, gdy uda się odzyskać jego pieniądze.



Przedsiębiorcy korzystający z platform księgowych i systemów ERP mogą dziś zlecać windykację należności bezpośrednio ze swojego oprogramowania – bez poświęcania czasu na upominanie się o zapłatę u klienta.



Kiedy przestać czekać i działać

Wielu przedsiębiorców marzy o szklanej kuli, która odpowiedziałaby na kluczowe pytanie: „Czy mój kontrahent zapłaci?”. Niestety, taki wynalazek jeszcze nie powstał, ale istnieją sygnały, które wysła nasz partner biznesowy, mówiące o tym, że oczekiwana wpłata nigdy nie nastąpi.

JACEK DŻUMAK
ekspert z Pactus.eu

W windykacji nie chodzi o działanie impulsywne, ale o chłodną ocenę sytuacji. Warto zaufać faktom, a nie emocjom. Nie każda zwłoka to zła wola, ale każda zwłoka wymaga reakcji – zwłaszcza wtedy, gdy stawką są finanse naszej firmy.

Czy jesteśmy skazani na bierne czekanie na płatność?

Nie musimy czekać bezczynnie na coś, co może się nie wydarzyć. Umiejętne odczytywanie i interpretowanie zachowań płatnika pozwala na podjęcie działań, zanim problem z płatnością stanie się poważniejszy.

Zbliża się termin płatności – czas rozpocząć grę!

W momencie przekroczenia terminu płatności rozpoczynamy z naszym płatnikiem grę. Stawką jest uzyskanie szybkiej wpłaty. Naszym partnerem w tej rozgrywce staje się płatnik, który ma zu-

pełnie inny cel – opóźnić płatność tak długo, jak to możliwe. Jeśli zaległość dotyczy firmy, o której wiemy, że ma historię z nieterminowym regulowaniem zobowiązań, musimy być przygotowani na to, że nasz kontrahent może mieć gotowy scenariusz na wypadek otrzymania wezwania do zapłaty.

Praktyka windykacyjna pokazuje, że dłużnik rzadko całkowicie zrywa kontakt z kontrahentami, gdy pojawia się problem płatniczy. To dobra wiadomość, ale także pułapka, w którą łatwo wpaść, dając się wodzić za nos przez dłużnika. Oczekując na płatność, trafiamy do kolejki, w której czeka wielu innych wierzycieli. Kluczowe jest prowadzenie negocjacji w sposób przemyślany, odczytywanie ruchów dłużnika i odpowiednie reagowanie na nie, by zająć jak najlepsze miejsce w tej kolejce. Jeśli damy się zepchnąć na jej koniec, możemy zapomnieć o szybkim uzyskaniu zapłaty za wykonaną usługę lub dostarczony towar.

Czerwone flagi, których nie wolno ignorować

Dłużnik, który zmaga się z poważnym problemem płatniczym, będzie dążył do prowadzenia rozmów w sposób, który wzbudzi zaufanie wierzyciela. Stworzy pozory, że zaległa płatność jest dla niego sprawą priorytetową. Jak zatem rozpoznać, czy nie dajemy się zwieść? Eksperti z Pactus.eu wyróżnili cztery sygnały ostrzegawcze, na które warto zwrócić szczególną uwagę w kontaktach z dłużnikiem.

Unikanie kontaktu w kluczowych momentach

Jeżeli kontrahent staje się mniej responsywny na nasze próby kontaktu w sprawie płatności, może to sugerować, że nie ma czasu na rozmowy z nami, ponieważ prowadzi rozmowy z innymi wierzycielami, którzy zajęli lepszą pozycję w kolejce po pieniądze. Tego typu zachowanie często wiąże się z opóźnieniami w odpowiedziach na nasze wezwania do zapłaty oraz udzielaniem odpowiedzi w godzinach nietypowych dla prowadzenia biznesu.

Starania i niejednoznaczne obietnice zamiast konkretów

Od dłużnika oczekujemy jasnej deklaracji spłaty w określonym terminie, a nie obietnic starań o dokonanie płatności. Nasi negocjatorzy nigdy nie akceptują obietnic

opartych na deklaracjach starań ani takich, które nie precyzują dokładnego terminu zapłaty.

Jeżeli nasz kontrahent unika podania konkretnej daty płatności, może to świadczyć o braku wiary w możliwość realizacji wcześniejszej obietnicy. Łatwiej bowiem powiedzieć, że „staraliśmy się zapłacić, ale się nie udało”, niż przyznać, że obiecaliśmy zapłatę, ale tego nie zrobiliśmy, ponosząc pełną odpowiedzialność za niewykonanie zobowiązania.

Brak osoby odpowiedzialnej za płatność

Jeżeli rozmowy na temat płatności rozpoczynamy z księgową, a następnego dnia, nie mogąc się do niej dodzwonić, przechodzimy do rozmowy z asystentką zarządu, by ostatecznie trafić do dyrektora finansowego, może to sugerować, że



Praktyka windykacyjna pokazuje, że dłużnik rzadko całkowicie zrywa kontakt z kontrahentami, gdy pojawia się problem płatniczy.



Dłużnik, który zmaga się z poważnym problemem płatniczym, będzie dążył do prowadzenia rozmów w sposób, który wzbudzi zaufanie wierzyciela.

nasz kontrahent stara się rozmyć swoją odpowiedzialność za brak płatności. Szczególnie gdy kolejni rozmówcy twierdzą, że jedynie przekazują informacje, a nie mają wpływu na rozwiązanie sprawy.

Piętrzące się problemy techniczne

Na drodze do wykonania przelewu mogą zdarzyć się sytuacje losowe – to naturalne. Jednak jeśli słyszymy, że „przelew nie przeszedł”, „bank zawiesił sesję” lub „środki utknęły pomiędzy wierzycielem a płatnikiem z winy banku”, powinniśmy wiedzieć, że nie mamy do czynienia z wyjątkowym pechem płatnika, lecz z wymówką. Mając 17-letnie doświadczenie w windykacji, nigdy nie spotkałem się z sytuacją, w której to bank był odpowiedzialny za brak płatności. Jeśli występowały jakiegokolwiek komplikacje przy realizacji płatności, zawsze były one wynikiem działań zlecającego.

Kiedy przestać czekać i działać?

Kluczowy jest moment, w którym należy przestać dawać kolejne „ostatnie szanse”. Jeśli mijają kolejne tygodnie, a każda próba kontaktu kończy się ogólnikami lub obietnicami bez pokrycia, to wyraźny sygnał, że mamy do czynienia z grą na czas.

Jedną z najważniejszych rad, jakie mogą dać każdemu, kto upomina się o swoje pieniądze, jest konsekwencja i bycie uważnym słuchaczem. Jeśli kontrahent próbuje nas wprowadzać w błąd, obiecując kolejną wątpliwą płatność, a poprzednia nie została zrealizowana z powodu niejasnych komplikacji, kluczowe jest, byśmy wykazali się pełną świadomością sytuacji, przypomnieli ustalenia i pokazali, że nasza postawa nie jest bierna. Bez tego łatwo wpadniemy w rolę słuchacza – ale tylko wymówek, które każdego dnia będą oddalać nas od odzyskania należnych pieniędzy.

Kluczowe narzędzie

Według badania przeprowadzonego dla KIR i ZBP¹ 30 proc. ankietowanych używa kwalifikowanego podpisu elektronicznego, co wg Raportu NetBank² daje blisko 7 mln osób. Potencjał tej formy uwierzytelniania dokumentów dostrzegają przedstawiciele zawodów prawniczych.

ELŻBIETA WŁODARCZYK
dyrektor linii biznesowej podpis elektroniczny w KIR

Według najnowszego badania KIR³ trzech na czterech prawników wskazuje kwalifikowany e-podpis jako jedno z podstawowych narzędzi cyfryzacji usług publicznych i biznesu. Zawody prawnicze to profesje, w których zaufanie i bezpieczeństwo odgrywają kluczową rolę. Nic więc dziwnego, że prawnicy coraz chętniej sięgają po nowoczesne technologie, które usprawniają ich codzienne obowiązki. Jak pokazują badania KIR, niemal 98 proc. prawników korzysta z e-podpisu, a ok. 65 proc. używa go co najmniej kilka razy w tygodniu. Co więcej, ponad 87 proc. z nich uważa, że kwalifikowany e-podpis poprawia bezpieczeństwo cyfrowych dokumentów. Spośród licznych zalet tego rozwiązania najczęściej wymienia: oszczędność czasu (79 proc.), wygodę (63 proc.) i obniżenie kosztów operacyjnych (42 proc.). Respondenci wskazali także aspekt ekologiczny oraz elastyczność, czyli możliwość zdalnej obsługi klienta (po ok. 35 proc.).

Prawnicy, a więc adwokaci, no-

dzy o jego korzyściach i obszarach zastosowań (31 proc.). Jednocześnie w opinii 76 proc. prawników w momencie pełnej cyfryzacji rejestrów sądowych e-podpis będzie podstawowym narzędziem w ich codziennej pracy.

Wiele wyzwań, jedno rozwiązanie
Kancelarie prawne oraz sądownictwo codziennie mierzą się z ogromną liczbą dokumentów, które wymagają szybkiego i bezpiecznego przetwarzania. Ich obieg, zawieranie umów, komunikacja z instytucjami publicznymi – to tylko niektóre z procesów, w których czas i zaufanie mają kluczowe znaczenie.

W czasach powszechnej cyfryzacji różnych zawodów kwalifikowany

podpis elektroniczny jest narzędziem, które odpowiada na dynamicznie zmieniające się potrzeby rynku. Branża prawnicza nie stanowi tu wyjątku. Dzięki niemu prawnicy mogą oszczędzać czas, zachowując przy tym najwyższe standardy bezpieczeństwa.

Przeprowadzone badanie miało także na celu identyfikację cech podpisu elektronicznego, które są najważniejsze dla użytkowników. Wyniki wskazują, że najbardziej cenionymi jego walorami są: możliwość uzyskania usługi całkowicie zdalnie (66 proc.), szybkie i sprawne składanie podpisu (58 proc.), możliwość masowego sygnowania dokumentów – nawet 20 jednocześnie (33 proc.) – oraz łatwość obsługi (57 proc.).

E-podpis bardziej eko

Idea elektronicznego obiegu dokumentów, w tym wykorzystywania do tego kwalifikowanego e-podpisu, jest zgodna z założeniami ESG. Pozwala zredukować zużycie papieru i materiałów biurowych, a także ograniczyć przestrzeń konieczną do archiwizacji dokumentów. Dla organizacji z rozproszoną strukturą lub działających w trybie pracy zdalnej lub hybrydowej dodatkową zaletą jest zdalna obsługa plików oraz możliwość weryfikacji ich autentyczności.

Przejsie na cyfrowe rozwiązania, takie jak kwalifikowany e-podpis, to także wyraz społecznej odpowiedzialności biznesu. Cyfrowe dokumenty eliminują potrzebę drukowania, przesyłania czy przechowywania ich w wersji papierowej. Zastosowanie podpisu elektronicznego ma niebagatelny wpływ na kwestie środowiskowe: ograniczenie śladu węglowego i emisji CO₂, mniejsze zużycie zasobów oraz energii elektrycznej. Wdrażając e-podpis, branża prawnicza robi więc śmiały krok w stronę cyfrowej transformacji. Automatyzacja, oszczędność czasu i kosztów to niewątpliwie kolejne korzyści, które wspierają rozwój technologiczny kancelarii i budują zrównoważoną przyszłość.

1. Badanie ośrodka Minds & Roses, kwiecień 2024, N=1000

2. NetBank

3. Badanie przeprowadzone na zlecenie KIR w grudniu 2024 r.. Panel Openfield, CAWI, N=300, prawnicy



Rewolucja w prawie: Jak LegalTech zmienia sektor prawniczy

Jako prezes innowacyjnej firmy LegalTech jestem dumny, że mogę obserwować i uczestniczyć w rewolucji, która zmienia oblicze branży prawniczej. Technologia przynosi ze sobą ogromne możliwości, ale także wyzwania, które zmuszają nas do ciągłego adaptowania się i poszukiwania nowych rozwiązań.



BOGUSŁAW BIEDA
prezes zarządu Vindicat.pl

Transformacja cyfrowa

Dzięki technologii takie zadania, jak zarządzanie dokumentacją, analiza danych, automatyzacja przygotowywania pism, są teraz znacznie łatwiejsze i szybsze. To przekłada się na większą efektywność i dokładność w pracy prawnika. Wprowadzenie sztucznej inteligencji i uczenia maszyno-

wego pozwala na automatyzację rutynowych zadań, co z kolei umożliwia prawnikom skupienie się na bardziej złożonych i wymagających kwestiach.

Dostępność usług prawnych

Dzięki nowoczesnym narzędziom, takim jak platformy do samodzielnego tworzenia dokumentów prawnych czy aplikacje doradcze, prawo staje się bardziej dostępne dla szerszej grupy odbiorców. To oznacza, że osoby, które wcześniej mogłyby nie pozwolić sobie na profesjonalną pomoc prawną, teraz mają możliwość korzystania z usług na wysokim poziomie.

Bezpieczeństwo i prywatność

Wprowadzenie technologii wiąże się jednak również z koniecznością zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa i ochrony danych. W Vindicat priorytetem jest ochrona prywatności naszych klientów. Dlatego stale inwestujemy w najnowocześniejsze rozwiązania z zakresu cyberbezpieczeństwa, aby zapewnić, że wszelkie informacje są chronione zgodnie z najwyższymi standardami.

Przyszłość LegalTech

Patrząc w przyszłość, widzę ogromny potencjał dalszego rozwoju branży LegalTech.

Sztuczna inteligencja, blockchain, big data – to tylko niektóre z technologii, które będą miały kluczowy wpływ na sposób, w jaki świadczone są usługi prawne. Naszym celem jest nieustanne dążenie do innowacji, aby dostarczać naszym klientom najlepsze możliwe rozwiązania.

Wierzę, że przyszłość prawa leży w technologii, a nasza firma jest na czele tej zmiany, gotowa wprowadzać nowe, przełomowe rozwiązania, które zmieniają sposób, w jaki postrzegamy i praktykujemy prawo.

materiał partnera

Dłużnik z Francji? Sprawdzone metody dochodzenia roszczeń



MACIEJ MAROSZYK

dyrektor operacyjny TC Kancelarii Prawnej

Francuski rynek cechuje specyficzną praktyką płatniczą. W jaki sposób skutecznie dochodzić roszczeń i jakie procedury warto stosować wobec francuskich dłużników? Kiedy działania windykacyjne mogą okazać się nieopłacalne?



Jak podaje „Obserwator Finansowy”, w 2024 r. Francja stanowiła siódmą gospodarkę świata, będąc trzecim największym eksporterem w Europie i istotnym partnerem handlowym Polski. Z kolei wg danych GUS wartość polskiego eksportu do Francji w pierwszych ośmiu miesiącach 2024 r. wyniosła 14,1 mld euro, co czyniło ją jednym z największych odbiorców polskich towarów.

Z drugiej strony Francuzi często nie przestrzegają terminów wynikających z umów, lecz regulują zobowiązania w cyklach kwartalnych. Wiele firm uzależnia płatności od decyzji centrali, co może skutkować opóźnieniami niezależnymi od lokalnych kontrahentów, a windykacja należności od francuskich kontrahentów może być wyzwaniem nawet dla doświadczonych przedsiębiorców. Jak sobie z tym radzić?

Weryfikacja kontrahenta – pierwszy krok do bezpiecznej współpracy

Aby uniknąć problemów w przyszłości, warto dokładnie zweryfikować wiarygodność francuskiego kontrahenta, zanim zdecydujemy się na współpracę z nim. Sprawdzenie podstawowych danych rejestrowych, opinii w branży oraz dokumentów potwierdzających legalność działalności może

uchronić przed nieuczciwymi partnerami i późniejszymi problemami z odzyskaniem należności.

Warto skorzystać z publicznych rejestrów gospodarczych, takich jak RNCS czy BODACC, które dostarczają informacji o strukturze firmy, jej sytuacji finansowej i ewentualnych postępowaniach upadłościowych. Dodatkowo analiza historii współpracy kontrahenta z innymi firmami oraz oceny na giełdach transportowych mogą dostarczyć cennych wskazówek. Rzetelna firma nie powinna mieć oporów przed udostępnieniem niezbędnych dokumentów – ich brak lub unikanie odpowiedzi mogą być sygnałem ostrzegawczym.

Windykacja we Francji jest kosztowna, dla-



Francuski rynek nie wybacza braków w dokumentacji – tu liczy się każdy podpis i każda pieczęć.

tego, zanim rozpoczniemy proces dochodzenia należności, konieczna jest analiza sytuacji dłużnika, w tym sprawdzenie częstotliwości, z jaką dany kontrahent trafia do windykacji, ponieważ może to wskazywać na chroniczne problemy z płynnością finansową.

Odzyskaj należność od nadawcy lub odbiorcy towaru

Przed podjęciem kroków sądowych warto rozważyć windykację polubowną, czyli skierowanie do dłużnika oficjalnego wezwania do zapłaty (*mise en demeure*). W większości przypadków taka interwencja pozwala uniknąć kosztownych postępowań sądowych. Dobrze sformułowane wezwanie powinno zawierać dane wierzyciela, dłużnika, kwotę zobowiązania oraz ostateczny termin zapłaty. Kluczowe jest także dołączenie dokumentów przewozowych, które we Francji mają duże znaczenie – umożliwiają bowiem dochodzenie należności bezpośrednio od odbiorcy towaru, jeśli pierwotny zleceniodawca nie ureguluje płatności.

Często już samo wysłanie wezwania do zapłaty skutkuje uregulowaniem zobowiązania. Dłużnicy obawiają się, że jeśli sprawa eskaluje, to stracą zaufanie kontrahentów,

a w konsekwencji także i samą współpracę. W praktyce oznacza to, że groźba skierowania roszczeń bezpośrednio do odbiorcy towaru działa na francuskich dłużników równie skutecznie, a czasem nawet lepiej niż samo ryzyko postępowania sądowego.

Windykacja sądowa – jak skutecznie odzyskać należności?

Gdy negocjacje nie przynoszą efektów, konieczne może być skierowanie sprawy do sądu. We Francji wierzyciel ma do wyboru kilka procedur. Nakaz zapłaty (*injonction de payer*) to uproszczona i stosunkowo szybka procedura, która pozwala na wydanie nakazu bez konieczności rozprawy, jednak jej skuteczność w przypadku zagranicznych wierzycieli może być różna. Procedura przyspieszona (*procédure de référé*) stosowana jest w przypadku roszczeń oczywistych, gdy istnieje ewidentny dowód na brak płatności. Natomiast zwykle postępowanie cywilne (*procédure au fond*) to standardowy tryb sądowy, wykorzystywany w bardziej skomplikowanych sprawach wymagających dogłębnej analizy.

Egzekucja komornicza – jakie narzędzia ma wierzyciel?

Jeśli dłużnik nie ureguluje należności pomimo nakazu sądowego, konieczna będzie egzekucja komornicza. We Francji zajmuje się nią *huissier de justice* – odpowiednik polskiego komornika. Wierzyciel może domagać się zajęcia kont bankowych, wynagrodzenia, nieruchomości czy ruchomości należących do dłużnika.

Koszty postępowania komorniczego są znaczne – postępowanie nakazowe może kosztować minimum 600 euro, a pełnomocnictwo prawnika w razie sprzeciwu to koszt ok. 2,5 tys. euro za każdą rozprawę. Dodatkowo koszty dojazdu na rozprawę wynoszą ok. 70 centów za kilometr, a opłaty sądowe zaczynają się od 105 euro.

Kiedy nie warto dochodzić roszczeń?

Nie każda sprawa powinna trafić na drogę sądową. Jeśli dług wynosi mniej niż 3-4 tys. euro, a sprawa miałaby trafić do sądu we Francji, warto się zastanowić, czy koszty postępowania nie przewyższą potencjalnych korzyści.

Opłaty sądowe, wynagrodzenie pełnomocnika (średnio 2,5 tys. euro za każdą rozprawę) oraz dodatkowe koszty administracyjne mogą sprawić, że odzyskanie długu stanie się ekonomicznie nieopłacalne. Dodatkowo, jeśli dłużnik wykazuje chroniczne problemy finansowe i regularnie trafia do windykacji, istnieje ryzyko, że mimo wygranej sprawy i prawomocnego wyroku egzekucja komornicza okaże się nieskuteczna.



Przed podjęciem kroków sądowych warto rozważyć windykację polubowną, czyli skierowanie do dłużnika oficjalnego wezwania do zapłaty (mise en demeure).

Europejskie narzędzia windykacyjne

Dla wierzycieli spoza Francji rozwiązaniem może być również Europejski Nakaz Zapłaty, który znajduje zastosowanie w sprawach transgranicznych o bezsporne roszczenia. Alternatywą jest Europejskie Postępowanie w Sprawie Drobnych Roszczeń, które warto wykorzystać przy dochodzeniu kwot nieprzekraczających 5 tys. euro.

Pamiętajmy, że terminy przedawnienia roszczeń we Francji wynoszą zazwyczaj pięć lat w przypadku roszczeń cywilnych i handlowych. W transporcie drogowym przedawnienie następuje po 12 miesiącach od momentu wymagalności płatności. Bieg przedawnienia można przerwać m.in. poprzez oficjalne wezwanie do zapłaty.

Przykład sprawy windykacyjnej we Francji
Francuski rynek nie wybacza braków w dokumentacji – tu liczy się każdy podpis i każda pieczęć. Przekonał się o tym klient TC Kancelarii Prawnej, który próbuje odzyskać 8 990 euro od swojego francuskiego kontrahenta. Ten przypadek doskonale ilustruje, jak istotne jest posiadanie kompletnych i dobrze udokumentowanych dowodów przy dochodzeniu roszczeń na rynku francuskim.

W toku postępowania dłużnik przekazał sprawę do syndyka, który zakwestionował istnienie wierzytelności, argumentując, że przedstawione dowody są niewystarczające. Na podstawie zgromadzonych dokumentów i dostępnych informacji przygotowaliśmy oficjalne pismo do francuskiego syndyka, wykazując zasadność roszczenia. Ostateczna decyzja w tej sprawie jeszcze nie zapadła, jednak na podstawie wcześniejszych doświadczeń jesteśmy dobrej myśli co do jej pomyślnego zakończenia.

Windykacja we Francji jest złożonym procesem, wymagającym znajomości lokalnych regulacji. Francuskie prawo przewiduje możliwość odzyskania od dłużnika kosztów windykacji i odsetek, jednak ich zasądzenie zależy od praktyki sądowej i konkretnego sędziego. Współpraca z kancelarią prawną specjalizującą się w windykacji międzynarodowej pozwala uniknąć błędów proceduralnych i zwiększa szansę na skuteczne odzyskanie należności.

Efekt kumulacji zobowiązań życiowych

Warszawa to najlepsze miejsce do życia – oferuje najwyższe zarobki i najniższe zadłużenie. We wrześniu 2024 r. mediana wynagrodzeń brutto w Polsce wyniosła 6683 zł, a zadłużenia – 5127 zł, co oznacza, że przeciętny dłużnik musi oddać ponad trzy czwarte pensji. W stolicy zarobki są znacznie wyższe (do 8840 zł), a zadłużenie niższe. Mężczyźni, choć zarabiają więcej, mają też wyższe długi. Kobiety szybciej reagują na problemy finansowe i chętniej współpracują z windykatorami. Największe zadłużenie występuje wśród osób w wieku 45-54 lata, mimo wysokich dochodów – to efekt kumulacji zobowiązań życiowych. Regionalnie największe długi mają mieszkańcy województw lubuskiego i warmińsko-mazurskiego, a rekordy zadłużenia bije Walbrzych. Najniższe zadłużenie notuje się w powiatach wokół Warszawy, gdzie relacja dochodów do zobowiązań jest najkorzystniejsza, co potwierdza skuteczność lokalnych modeli finansowych i dostęp do lepszej płatnej pracy.

– Wyższa pensja daje poczucie większej stabilności, ale też skłania do bardziej ryzykownych zachowań, bo przecież „kto boga-



temu zabroni”. Na to nakładają się różnice kulturowe. Kobiety częściej starają się zapobiegać narastającemu kryzysowi, a gdy dług trafia do windykacji, nierzadko same inicjują kontakt i są otwarte na polubowne rozwiązanie problemu. Mężczyźni są bardziej bierni, liczą, że sytuacja sama się rozwiąże. Z naszego doświadczenia windykacyjnego wynika też, że niezależnie od płci osoby z wyższymi dochodami często mają większe trudności z uznaniem swojej sytuacji finansowej za krytyczną, co może opóźniać podjęcie działań naprawczych – podkreśla Jakub Kostecki, prezes zarządu firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso.

Efektywna komunikacja przy zachowaniu najwyższych standardów

Branża windykacyjna staje dziś przed realnym wyzwaniem: coraz trudniej skutecznie dotrzeć do klienta. Połączenia są ignorowane, numery szybko oznaczane jako spam, a dłużnicy są coraz bardziej świadomi. Do tego dochodzą zmieniające się regulacje i rosnące oczekiwania rynku.



TOMASZ KOWALCZYK
wicedyrektor sprzedaży
w Peoplefone Polska

W odpowiedzi na stale rosnące potrzeby branży windykacyjnej oraz problemy ze spadającym wskaźnikiem odbieralności połączeń operator telekomunikacyjny Peoplefone Polska oferuje innowacyjne technologie, które zwiększają efektywność działań windykacyjnych. Peoplefone Polska to operator telekomunikacyjny, który na polskim rynku funkcjonuje pod marką PLFON od 2007 r.

Strategia komunikacyjna

Windykacja to dziś nie tylko rozmowy telefoniczne z dłużnikami. To cała strategia komunikacyjna, w której jakość i

elastyczność odgrywają kluczowe znaczenie. Nasze rozwiązania telekomunikacyjne to wynik współpracy z przedstawicielami branży windykacyjnej, poparte wieloma badaniami oraz testami. Są one nieustannie rozwijane, by mogły sprostać rosnącym wymaganiom rynkowym. Rozumiemy, jak istotnym elementem jest skuteczność kontaktu telefonicznego z klientem i niezawodność połączeń oraz bezproblemowa integracja z istniejącymi systemami, dlatego w PLFON dostarczamy usługi, które można elastycznie i łatwo połączyć z dowolnym systemem Call Center i CRM. Jednym z naszych najskuteczniejszych narzędzi jest usługa Inteligentna Platforma Rotacyjna, która według badań znacząco poprawia wskaźniki dodzwonalności – o ponad 20 proc. Wykorzystuje ona wiele zaawansowanych mechanizmów, między innymi:

Rotacja numeracją, która już sama znacząco poprawia wskaźniki dodzwonalności. Wykorzystać w niej można szeroki

zakres numeracji – zarówno numery stacjonarne jak i komórkowe, które pozwalają skuteczniej dotrzeć do odbiorców. Dynamiczne zarządzanie numeracją stanowi realną przewagę. Badania potwierdzają, że dłużnicy unikają odbierania połączeń z numerów, rozpoznawanych jako windykacyjne.

Różnorodna numeracja – w ofercie posiadamy różnorodną numerację GSM, dzięki której zwiększa się szansa na skuteczny pierwszy kontakt i windykację. Raportowanie reputacji numerów – PLFON wprowadza również innowacyjne podejście do monitorowania numerów oznaczonych jako SPAM. Oferujemy ana-

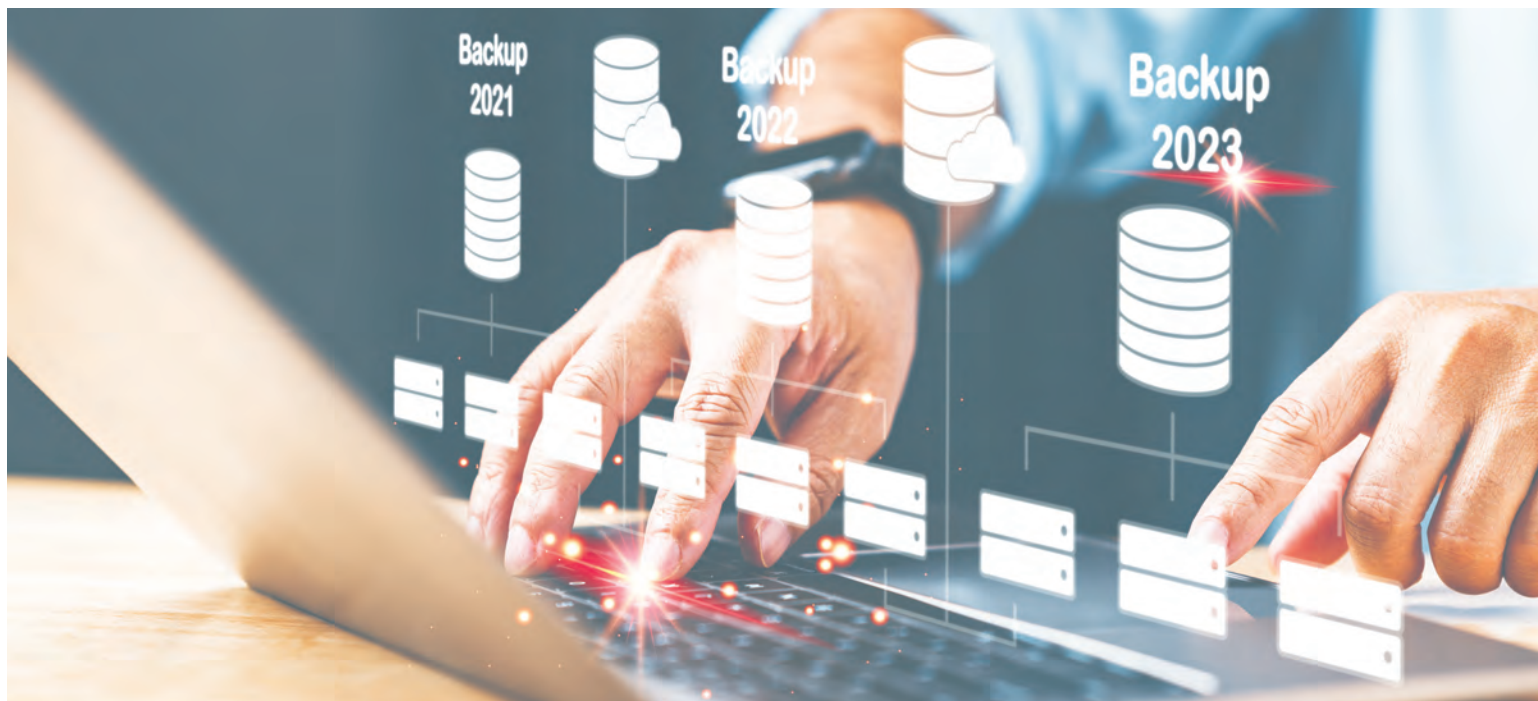
lizę oraz raporty efektywności i reputacji wykorzystywanych numerów, dzięki czemu Inteligentna Platforma Rotacyjna sama może podmieniać numery, które zostają oznaczone jako spam, zanim znacząco wpłynę to na wyniki działań. Dbałość o jakość używanych numerów w komunikacji to również troska o reputację marki oraz poprawę pracy konsultantów. Monitorujemy numery pod kątem obecności na czarnych listach aplikacji w urządzeniach mobilnych, oznaczonych jako spam oraz analizujemy opinie końcowych użytkowników.

Kompleksowe wsparcie

Wiemy, jak ważne jest kompleksowe wsparcie na każdym etapie współpracy, dlatego w PLFON zaczyna się już od wdrożenia, po bieżącą usługę, a także wsparcie posprzedażowe. Właściwie dobrane usługi mogą usprawnić kontakt oraz przyspieszyć odzyskiwanie należności. Inwestycja w jakość usług telekomunikacyjnych to jednocześnie inwestycja w efektywność procesu windykacyjnego. Naszym priorytetem jest efektywna komunikacja przy zachowaniu najwyższych standardów. Sektor windykacyjny doskonale potwierdza, jak odpowiednie dobrane rozwiązań telekomunikacyjnych wpływa na wyniki biznesowe.

materiał partnera





Sprawdź, zanim wybierzesz

Podstawowym sposobem na zmniejszenie ryzyka współpracy jest weryfikacja kontrahentów jeszcze przed jej rozpoczęciem.

KATARZYNA SZOCIŃSKA-ZAZULAK

dyrektor Obszaru Finansów i Ryzyka w Transcash.eu

Ponad 11 mln zł – fikcyjne faktury na tę kwotę w latach 2023-2024 wystawiła jedna ze świętokrzyskich firm transportowych. Skala procederu wykrytego przez Krajową Administrację Skarbową nie pozostawia wątpliwości, że problem oszustw w branży TSL jest nie tylko aktualny, lecz także poważny. Podstawowym sposobem na zmniejszenie ryzyka współpracy jest weryfikacja kontrahentów jeszcze przed jej rozpoczęciem.

Świętokrzyski fraud na faktury bez pokrycia naraził Skarb Państwa na straty rzędu 4 mln zł, ale w gronie poszkodowanych mogli znaleźć się również kontrahenci felernej firmy i podmioty ją finansujące. Wyludzenia płatności to – obok kradzieży ładunków – jedno z największych zagrożeń dla przedsiębiorców w branży TSL. Jej międzynarodowy charakter i duża liczba transakcji tworzą żyzny grunt dla oszustów biegłych w cyberprzestępczości.

Oszuści mogą „przejąć” płatności, podszywając się pod kontrahenta np. na podstawie ludzako podobnego adresu e-mail, który podsunie nowe konto do wpłaty środków. Przedsiębiorcy muszą nieustannie mieć się na baczności i redukować ryzyko. W tym zadaniu pomaga im

weryfikacja kontrahentów, pozwalająca wykryć firmy z problemami, których reputacja i rzetelność budzą wątpliwości.

Czy polskie firmy weryfikują kontrahentów?

Odpowiedź na to pytanie nie jest jednoznaczna. Raport ERIF BIG i Apfino z końca 2023 r. pokazał, że polskie firmy są świadome konieczności weryfikacji swoich kontrahentów. Zgodnie z nim stosują ją 61 proc. polskich firm, a 69 proc. uważa taki proces za przydatny lub bardzo przydatny. Zgoda inne wnioski płyną z raportu „Zaufanie w Biznesie” autorstwa Rzetelnej Firmy z marca 2024 r. Zgodnie z nim tylko 34 proc. przedsiębiorstw z sektora MŚP weryfikuje kontrahentów przed każdą nową transakcją. Istnieje wiele narzędzi weryfikacji – od publicznych rejestrów gospodarczych zarządzanych przez państwo przez metody nieoficjalne, podyktowane zdrowym rozsądkiem i branżową praktyką aż po raporty wywiadowi gospodarczych, które za opłatą dostarczają szczegółowych danych o sytuacji kontrahenta i jego kondycji finansowej.

Sprawdź firmę z Polski – za darmo lub za opłatą

Podstawą weryfikacji jest sprawdzenie, czy firma istnieje i działa legalnie, co potwierdzają informacje gromadzone przez publiczne rejestry gospodarcze. Dane na te-

mat polskich spółek gromadzi Krajowy Rejestr Sądowy. W jego bazie można odnaleźć między innymi datę założenia spółki, dane osób zarządzających, wysokość kapitału zakładowego, a także informacje o trwającej likwidacji, restrukturyzacji czy postępowaniu upadłościowym. KRS gromadzi również roczne sprawozdania finansowe firm. Informacje o spółkach, choć w znacznie węższym zakresie, zbiera również REGON. Z kolei dane na temat jednoosobowych działalności gospodarczych i wspólników spółek cywilnych znajdują się w bazie CEIDG. Jeśli nawiązujemy działalność z VAT-owcem, warto sprawdzić go na tzw. białej liście podatników VAT prowadzonej przez Ministerstwo Finansów.

Przydatnym źródłem informacji jest także polski Krajowy Rejestr Zadłużonych. Gromadzi on informacje na temat ujawnionych postępowań upadłościowych, restrukturyzacyjnych, zakazach prowadzenia działalności gospodarczej oraz postępowaniach egzekucyjnych. Informacje z publicznych baz mogą uzupełnić raporty prywatnych wywiadowi gospodarczych. Przykładem może być polski BIG

InfoMonitor, który we współpracy z Biurem Informacji Kredytowej może przygotować raport na temat sytuacji finansowej firmy, ze szczególnym uwzględnieniem zadłużenia czy zdolności kredytowej. Możliwość sprawdzenia firm za opłatą oferuje wiele podmiotów, które są w stanie przeświecić finanse wybranych przedsiębiorstw, również spoza Polski.

Weryfikacja firmy z zagranicy – od czego zacząć?

Informacje o zagranicznych firmach można sprawdzić również w publicznych, darmowych rejestrach. W przypadku podmiotów unijnych z pomocą przychodzi portal e-sprawiedliwość.

Na jego stronie można znaleźć wyszukiwarkę informacji na temat firm, dostępną w języku polskim. Tamtejsza baza podmiotów gospodarczych dostarcza informacji na temat firm z UE oraz państw stowarzyszonych, czyli Norwegii, Liechtensteinu i Islandii. Podstawowe dane, w tym sprawozdania finansowe, są dostępne bezpłatnie, ale dostęp do części z nich, w tym umów czy uchwał, może wymagać dodatkowych opłat.

W ramach portalu e-sprawiedliwość można sprawdzić również, czy kontrahent z UE jest wypłacalny, a także czy ogłosił upadłość. Odpowiednikiem polskiej białej listy podatników VAT jest natomiast europejski system VIES, dostarczający informacji o czynnych płatnikach podatku VAT. Ta wiedza ma spore znaczenie z punktu widzenia transakcji wewnątrzwspólnotowych, ponieważ numer VAT UE

jest niezbędny, by móc dokonywać transakcji z innymi podmiotami UE z zerową stawką VAT.

Bazy unijne to nie wszystko – każdy kraj Wspólnoty ma własny, oficjalny rejestr gospodarczy z podstawowymi informacjami na temat firmy. Ich listę i opis specyfiki również można znaleźć na stronie portalu e-sprawiedliwość, ale przed skorzystaniem warto wziąć pod uwagę kilka kwestii. Przede wszystkim rejestry są prowadzone w językach ojczystych, rzadko z możliwością przetłumaczenia treści strony na język angielski. Dostępne na nich dokumenty to zwykle skany oryginałów, co utrudnia szybkie tłumaczenie z poziomu wyszukiwarki. Dodatkowo dostęp do części rejestrów jest płatny w całości lub części, gdy, przykładowo, chcemy uzyskać wyciąg z aktualnych danych.

Weryfikacja uprawnień firmy z branży TSL

W weryfikacji warto jednak uwzględnić również specyfikę branży, z którą związany jest sprawdzany podmiot. W przypadku polskich firm z branży TSL z pomocą przychodzi dodatkowe źródła.

W weryfikacji przedsiębiorców z branży transportowej największą rolę odgrywa KREPTD, czyli krajowy rejestr elektroniczny przedsiębiorców transportu drogowego. W jego bazie można sprawdzić m.in. rodzaj, numer i status zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, numer seryjny, status i rodzaj licencji wspólnotowej oraz liczbę zgłoszonych do niej pojazdów czy informację o posiadaczach certyfikatu kompetencji zawodowych i statusie tego dokumentu. Działające w Polsce firmy spedycyjne również muszą posiadać stosowną licencję. Jej status można sprawdzić w wyszukiwarce Centralnej Ewidencji Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) w sekcji „Informacja o koncesjach, zezwoleniach, licencjach oraz wpisach do rejestrów działalności regulowanej” na stronie poświęconej firmie w rejestrze.

Sprawdź, zanim podpiszesz

Sposobów weryfikacji jest wiele, ale ważniejsze od wybranej metody jest to, by podjąć wysiłek i sprawdzić przynajmniej podstawowe informacje o kontrahencie. Jak pokazuje praktyka, pierwszy krok w tym względzie wyrabia dobre nawyki. Biuro Informacji Gospodarczej deklaruje, że firmy w jego bazie regularnie sprawdza połowa polskich firm, a raport dotyczący zadłużenia jest generowany średnio co 1,5 sekundy.



Informacje o zagranicznych firmach można sprawdzić w publicznych, darmowych rejestrach.