ZŁOTA SETKA

czyli 100 największych instytucji finansowych



100 NAJWIĘKSZYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	SPÓŁKA	Wysokość przychodów po I półroczu 2025 r. (w tys zł)	Wysokość przychodów po I półroczu 2026 r. (w tys zł)
1	PKO BANK POLSKI	14 664 000,00	**14 812 000,00**
2	PZU	8 708 168,00	**8 954 887,00**
3	BANK PEKAO	8 357 000,00	**8 275 000,00**
4	ING BANK ŚLĄSKI	7 982 000,00	**8 144 000,00**
5	ERSTE BANK POLSKA (DAWNIEJ SANTANDER BANK POLSKA)	7 825 500,00	**7 703 000,00**
6	TUIR WARTA	6 590 056,00	**6 750 803,00**
7	MBANK	6 110 000,00	**5 989 000,00**
8	PZU ŻYCIE	5 370 923,00	**5 464 551,00**
9	STU ERGO HESTIA	5 016 566,00	**5 370 841,00**
10	BNP PARIBAS BANK POLSKA	3 623 278,00	**3 578 109,00**
11	BANK MILLENNIUM	3 242 432,00	**3 189 305,00**
12	ALIOR BANK	3 005 486,00	**2 832 342,00**
13	UNIQA TU	2 575 322,00	**2 743 174,00**
14	COMPENSA TUVIENNA INSURANCE GROUP	2 084 316,00	**2 289 043,00**
15	CA GROUP	2 719 586,00	**2 500 309,00**
16	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	1 421 732,00	**1 708 585,00**
17	GENERALI T.U.	1 402 580,00	**1 377 652,00**
18	TUIR ALLIANZ POLSKA	1 231 326,00	**1 236 410,00**
19	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	1 161 318,00	**1 187 683,00**
20	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE*	1 292 900,00	**1 155 200,00**
21	TUNŻ WARTA	887 381,00	**999 273,00**
22	VIENNA LIFE TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP	944 450,00	**998 639,00**
23	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	932 949,00	**968 883,00**
24	PTR	554 948,00	**576 713,00**
25	UNIQA TU NA ŻYCIE	520 665,00	**565 739,00**
26	TUW PZUW	497 451,00	**562 771,00**
27	GENERALI ŻYCIE T.U.	493 985,00	**514 037,00**
28	LINK4 TU	528 963,00	**497 902,00**
29	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	469 100,00	**428 500,00**
30	PKO TU	299 981,00	**417 312,00**
31	UNUM ŻYCIE TUIR	368 944,00	**415 590,00**
32	STUNŻ ERGO HESTIA	352 664,00	**389 242,00**
33	CA ŻYCIE TU	232 548,00	**370 991,00**
34	PKO ŻYCIE TU	46 007,00	**360 428,00**
35	BEST	245 017,00	**348 812,00**
36	TUW TUW	347 230,00	**340 167,00**
37	TUZ UBEZPIECZENIA TUIR	218 067,00	**273 831,00**
38	BNP PARIBAS FAKTORING	275 578,00	**249 005,00**
39	PEKAO TFI	186 973,02	**242 753,01**
40	AGRO UBEZPIECZENIA TUW	213 238,00	**227 746,00**
41	ERSTE ALLIANZ TU NA ŻYCIE	-	**208 123,00**
42	TUNŻ CARDIF POLSKA	156 810,00	**178 754,00**
43	TU EUROPA	76 717,00	**157 414,00**
44	IPOPEMA SECURITIES	134 061,00	**154 375,00**
45	TU INTER POLSKA	135 191,00	**148 814,00**
46	DITIX	148 611,94	**141 780,02**
47	TU ZDROWIE	103 288,00	**136 265,00**
48	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	112 122,00	**124 659,00**
49	QUERCUS TFI	86 738,00	**122 676,00**
50	CREDIT AGRICOLE TU	51 096,00	**97 609,00**



Finansowanie B2B rośnie razem

W debacie o finansowaniu przedsiębiorstw perspektywa mikrofirm często ginie w danych dotyczących całego sektora. Tymczasem właśnie w tej grupie szybko rozwija się pozabankowe finansowanie B2B. W badaniu Związku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce ponad 96 proc. wartości takiego finansowania przypadło na mikroprzedsiębiorstwa.

RAFAŁ TOMKOWICZ
dyrektor ds. Rozwoju Związku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce

To jeden z najważniejszych wniosków z raportu ZPF „Pozabankowe finansowanie przedsiębiorstw", opublikowanego w styczniu 2026 r. Badanie objęło pięć firm, nie daje więc podstaw do szacowania wartości całego rynku. Pokazuje jednak skalę zmian wśród jego uczestników. W pierwszej połowie 2025 r. udzielili oni przedsiębiorcom 487 mln zł finansowania – o 86,6 proc. więcej niż rok wcześniej.

Tak wysokiej dynamiki nie sprowadzałbym wyłącznie do zapotrzebowania na bieżącą płynność. W przypadku mikrofirm zewnętrzny kapitał może być potrzebny również wtedy, gdy biznes przyspiesza. Wzrost sprzedaży zwiększa zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, zanim przełoży się na wpływy. Firma może więc mieć portfel zamówień i dobre perspektywy, a jednocześnie stanąć przed barierą finansową ograniczającą możliwość dalszego zwiększania skali działalności.

> Luka finansowa nie musi być objawem słabości przedsiębiorstwa. Może pojawić się także w firmie, która rozwija się szybciej, niż pozwalają na to jej bieżące przepływy pieniężne.

To zmienia sposób, w jaki należy patrzeć na dostęp do kapitału w tym segmencie. Luka finansowa nie musi być objawem słabości przedsiębiorstwa. Może pojawić się także w firmie, która rozwija się szybciej, niż pozwalają na to jej bieżące przepływy pieniężne. Z tej perspektywy finansowanie płynności i finansowanie wzrostu są ze sobą znacznie mocniej powiązane, niż wynikałoby z prostego podziału produktów finansowych.

Finansowanie na dłużej

Drugi sygnał płynący z danych ZPF dotyczy okresu finansowania. Umowy do 12 miesięcy nadal dominują, ale ich udział zmniejszył się w ciągu roku z 69,8 do 63,2 proc. Jednocześnie udział finansowania na okres od 12 do 36 miesięcy wzrósł z 30,2 do 36,8 proc.

Jedna edycja badania nie wystarcza, aby przesądzić o trwałości tej zmiany. Jeżeli podobny kierunek potwierdzą kolejne pomiary, będzie to oznaczało poszerzanie funkcji pozabankowego finansowania B2B. Dłuższy okres spłaty wskazywałby, że przedsiębiorcy wykorzystują je nie tylko do krótkoterminowego uzupełniania kapitału obrotowego, lecz także do potrzeb wymagających finansowania rozłożonego w czasie.

Dla finansujących oznacza to zmianę profilu ryzyka. Przy zobowiązaniu na dwa czy



z potrzebami mikrofirm

trzy lata bieżąca kondycja przedsiębiorstwa jest tylko jednym z elementów oceny. Większego znaczenia nabierają stabilność przepływów pieniężnych, perspektywy branży, odporność modelu biznesowego na zmianę koniunktury oraz zdolność firmy do obsługi zobowiązania w różnych warunkach gospodarczych.

Tu coraz większą rolę będzie odgrywać technologia. Automatyzacja analizy i szersze wykorzystanie danych pozwalają skracać proces decyzyjny i dokładniej oceniać sytuację przedsiębiorcy. W segmencie mikrofirm czas decyzji ma znaczenie biznesowe, ale szybkość nie może być osiągana kosztem jakości oceny ryzyka. Wraz z rozwojem rynku właśnie umiejętność połączenia tych dwóch elementów będzie jednym z ważniejszych obszarów konkurencji między finansującymi.

> Automatyzacja analizy i szersze wykorzystanie danych pozwalają skracać proces decyzyjny i dokładniej oceniać sytuację przedsiębiorcy.

Finansowanie pozabankowe znajduje swoje miejsce na rynku

Wzrost pozabankowego finansowania B2B nie oznacza, że przedsiębiorcy odchodzą od kredytu bankowego. Dane ZPF nie pozwalają na takie porównanie. Pokazują natomiast, że istnieje grupa firm, przede wszystkim mikroprzedsiębiorstw, dla których ten rodzaj kapitału stał się istotnym elementem dostępnych możliwości finansowania.

Dlatego coraz mniej przekonujące jest traktowanie rynku przez pryzmat prostego wyboru: kredyt albo finansowanie alternatywne. Przedsiębiorstwa korzystają z różnych źródeł kapitału, a o wyborze decydują m.in. charakter potrzeby, termin, na jaki potrzebne są środki, sposób oceny ryzyka i czas uzyskania decyzji. Finansowanie pozabankowe nie musi być więc produktem, po który przedsiębiorca sięga dopiero po wyczerpaniu innych możliwości.

Z perspektywy ZPF bardziej interesujące jest pytanie, jaką funkcję ten segment będzie pełnił w finansowaniu najmniejszych przedsiębiorstw. Wyniki naszego badania wskazują na dwa równoległe zjawiska: bardzo wysoką koncentrację finansowania wśród mikrofirm oraz wzrost udziału umów zawieranych na dłuższy okres. Jeżeli oba kierunki utrzymają się w kolejnych pomiarach, będziemy mieli mocniejszą podstawę, aby mówić o zmianie wykraczającej poza sam wzrost wartości udzielanego finansowania.

Pozabankowe finansowanie B2B może wówczas stopniowo przesuwać się z roli instrumentu kojarzonego głównie z krótkoterminową płynnością w stronę jednego ze źródeł kapitału regularnie uwzględnianych przez mikrofirmy w finansowaniu działalności.

Nie oznacza to, że jego rola powinna rosnąć za wszelką cenę. Wraz ze skalą rynku rośnie znaczenie odpowiedzialnego finansowania – właściwej oceny ryzyka, przejrzystych warunków oraz dopasowania wysokości i okresu zobowiązania do możliwości przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia ZPF właśnie jakość tego rozwoju będzie ważniejsza niż sama dynamika sprzedaży.

Dane z pierwszej edycji badania pokazują, że pozabankowe finansowanie przedsiębiorstw ma już wyraźnie określonego odbiorcę. Są nim przede wszystkim mikrofirmy. Kolejne pomiary pokażą, czy obserwowana dziś wysoka dynamika oraz wydłużanie okresu finansowania okażą się trwałą zmianą. Jeśli tak się stanie, będziemy mówić nie tylko o rosnącym segmencie rynku, lecz także o zmianie sposobu, w jaki najmniejsze przedsiębiorstwa budują dostęp do kapitału.

	SPÓŁKA	Wysokość przychodów po I półroczu 2025 r. (w tys zł)	Wysokość przychodów po I półroczu 2026 r. (w tys zł)
51	KUKE	83 275,00	**97 340,00**
52	PRAGMAGO	81 060,00	**97 043,00**
53	SALTUS TUW	70 290,00	**96 805,00**
54	TUW- CUPRUM	90 778,00	**94 050,00**
55	SKARBIEC HOLDING	40 096,00	**86 040,00**
56	TU NA ŻYCIE EUROPA	-180 773,00	**85 027,00**
57	ERSTE ALLIANZ TU	-	**83 871,00**
58	AKCEPT FINANCE	36 252,38	**65 835,63**
59	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	83 439,00	**59 668,00**
60	SALTUS TU ŻYCIE SA	68 271,00	**51 250,00**
61	PEKAO FAKTORING	41 153,00	**50 755,00**
62	POCZTOWE TUNŻ	38 185,00	**43 138,00**
63	ING COMMERCIAL FINANCE	36 690,00	**38 599,00**
64	CASPAR ASSET MANAGEMENT	21 842,00	**35 181,00**
65	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	27 577,00	**28 721,00**
66	ERSTE FACTORING	24 254,00	**27 220,00**
67	PKO FAKTORING	24 254,00	**26 851,00**
68	ALTUS	23706,00	**26778,00**
69	MFAKTORING	19 804,00	**22 666,00**
70	BANK MILLENNIUM	13 698,00	**17 100,00**
71	OPEN LIFE TU ŻYCIE	19 700,00	**16 227,00**
72	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	12 376,00	**13 466,00**
73	COFACE POLAND FACTORING	12 523,00	**12 770,00**
74	PARTNER TUIR	3 612,00	**11 494,00**
75	TUW REJENT-LIFE	10 192,00	**10 331,00**
76	INDOS	9 354,00	**9 807,00**
77	CENTRUM FINANSOWE	5 942,00	**9 739,00**
78	KANCELARIA PRAWNA - INKASO WEC	6 325,00	**9 205,00**
79	CITI HANDLOWY	8 464,00	**9 146,00**
80	KANCELARIA MEDIUS	7 749,00	**7 612,00**
81	KUKE FINANCE	3 893,00	**5 366,00**
82	IGORIA TRADE	6 912,00	**5 133,00**
83	EUROFACTOR POLSKA	3 379,00	**4 830,00**
84	GK AUXILIA	3 478,00	**4 366,00**
85	IDM	1 042,00	**3 656,00**
86	M.W. TRADE	556,00	**3 580,00**
87	INTERNETOWY FUNDUSZ LEASINGOWY	2 962,00	**3 511,00**
88	BOŚ BANK	2 397,00	**2 781,00**
89	BIBBY FINANCIAL SERVICES	1 899,00	**2 063,00**
90	ALIOR BANK	1 295,00	**1 616,00**
91	NEST FAKTORIA	974,00	**1 297,00**
92	EFAKTOR	1 019,00	**1 253,00**
93	IFIS FINANCE	1 149,00	**1 131,00**
94	PRAGMAGO	971,00	**1 045,00**
95	LUX MED UBEZPIECZENIA TUIR	-	**661,00**
96	BFF POLSKA	674,00	**498,00**
97	SGB FAKTORING	478,00	**443,00**
98	TRANSCASH.EU	275,00	**307,00**
99	TEYLOR POLSKA	--	**244,00**
100	FAKTORONE	336,00	**149,00**

Ubezpieczenia: Składka przypisana brutto (w tys. zł), przychody z tytułu opłat, prowizji i odsetek w tys. zł., Faktoring – obroty faktorów w mln. zł., Inne – przychody ogółem w tys. zł.

oprac.: CBSF, źródło: firmy, GPW, KNF

50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH INSTYTUCJI FINANSOWYCH

	Spółka	Wysokość przychodów po I półroczu 2025 r. (w tys zł)	Wysokość przychodów po I półroczu 2026 r. (w tys zł)	Zmiana proc.
1	PKO ŻYCIE TU	46 007,00	360 428,00	**683,42**
2	M.W. TRADE	556,00	3 580,00	**543,88**
3	IDM	1 042,00	3 656,00	**250,86**
4	PARTNER TUIR	3 612,00	11 494,00	**218,22**
5	SKARBIEC HOLDING	40 096,00	86 040,00	**114,58**
6	TU EUROPA	76 717,00	157 414,00	**105,19**
7	CREDIT AGRICOLE TU	51 096,00	97 609,00	**91,03**
8	AKCEPT FINANCE	36 252,38	65 835,63	**81,60**
9	CENTRUM FINANSOWE	5 942,00	9 739,00	**63,90**
10	CASPAR ASSET MANAGEMENT	21 842,00	35 181,00	**61,07**
11	CA ŻYCIE TU	232 548,00	370 991,00	**59,53**
12	KANCELARIA PRAWNA - INKASO WEC	6 325,00	9 205,00	**45,53**
13	EUROFACTOR POLSKA	3 379,00	4 830,00	**42,94**
14	BEST	245 017,00	348 812,00	**42,36**
15	QUERCUS TFI	86 738,00	122 676,00	**41,43**
16	PKO TU	299 981,00	417 312,00	**39,11**
17	KUKE FINANCE	3 893,00	5 366,00	**37,84**
18	SALTUS TUW	70 290,00	96 805,00	**37,72**
19	NEST FAKTORIA	974,00	1 297,00	**33,16**
20	TU ZDROWIE	103 288,00	136 265,00	**31,93**
21	PEKAO TFI	186 973,02	242 753,01	**29,83**
22	TUZ UBEZPIECZENIA TUIR	218 067,00	273 831,00	**25,57**
23	GK AUXILIA	3 478,00	4 366,00	**25,53**
24	BANK MILLENNIUM	13 698,00	17 100,00	**24,84**
25	ALIOR BANK	1 295,00	1 616,00	**24,79**
26	PEKAO FAKTORING	41 153,00	50 755,00	**23,33**
27	EFAKTOR	1 019,00	1 253,00	**22,96**
28	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	1 421 732,00	1 708 585,00	**20,18**
29	PRAGMAGO	81 060,00	97 043,00	**19,72**
30	INTERNETOWY FUNDUSZ LEASINGOWY	2 962,00	3 511,00	**18,53**
31	KUKE	83 275,00	97 340,00	**16,89**
32	BOŚ BANK	2 397,00	2 781,00	**16,02**
33	IPOPEMA SECURITIES	134 061,00	154 375,00	**15,15**
34	MFAKTORING	19 804,00	22 666,00	**14,45**
35	TUNŻ CARDIF POLSKA	156 810,00	178 754,00	**13,99**
36	TUW PZUW	497 451,00	562 771,00	**13,13**
37	POCZTOWE TUNŻ	38 185,00	43 138,00	**12,97**
38	UNUM ŻYCIE TUIR	368 944,00	415 590,00	**12,64**
39	TUNŻ WARTA	887 381,00	999 273,00	**12,61**
40	ERSTE FACTORING	24 254,00	27 220,00	**12,23**
41	TRANSCASH.EU	275,00	307,00	**11,64**
42	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	112 122,00	124 659,00	**11,18**
43	PKO FAKTORING	24 254,00	26 851,00	**10,71**
44	STUNŻ ERGO HESTIA	352 664,00	389 242,00	**10,37**
45	TU INTER POLSKA	135 191,00	148 814,00	**10,08**
46	COMPENSA TUVIENNA INSURANCE GROUP	2 084 316,00	2 289 043,00	**9,82**
47	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	12 376,00	13 466,00	**8,81**
48	UNIQA TU NA ŻYCIE	520 665,00	565 739,00	**8,66**
49	BIBBY FINANCIAL SERVICES	1 899,00	2 063,00	**8,64**
50	CITI HANDLOWY	8 464,00	9 146,00	**8,06**

Finansowanie wzrostu dla startupu. Jak zdobyć kapitał na ekspansję?

Pierwsza sprzedaż potwierdza, że technologia odpowiada na realną potrzebę klienta. Gdy jednak firma szuka kapitału na ekspansję, musi pokazać, że ten sukces da się powtórzyć na większą skalę, a pozyskane pieniądze przełożą się na trwały wzrost wartości biznesu. Fundusz będzie więc oceniał kierunek rozwoju, wielkość rundy, wycenę oraz moment rozpoczęcia inwestycji. Zainteresowanie spółką otwiera rozmowę, ale do transakcji prowadzi dopiero plan, który łączy te elementy w przekonującą całość.

MICHAŁ GAWĘDA
partner, Montis VC

Rynkowe rekordy łatwo odczytać jako sygnał, że kapitału znów jest pod dostatkiem. W praktyce za dużą częścią wzrostu stoją jednak pojedyncze, bardzo duże rundy. Według raportu PFR Venturesı w drugim kwartale 2026 roku polskie startupy pozyskały 594 mln zł (wyłączając megarundę ICEYE). Aż 274 mln zł z tej kwoty przypadło na spółkę Viktor, której rundę poprowadził Accel. Jedna transakcja odpowiadała więc za około 46 proc. całego zestawienia. W takich warunkach średnia wielkość rundy mówi founderowi niewiele o tym, ile kapitału może pozyskać jego firma. Potrzebną kwotę trzeba wyprowadzić z ekonomii własnego planu ekspansji i efektu, jaki finansowanie ma pozwolić osiągnąć.

Nawet dobrze prosperująca firma nie zawsze pasuje do strategii VC

Warto przy tym pamiętać, co właściwie kupuje fundusz venture capital. Obejmuje on udziały z oczekiwaniem, że po latach sprzeda je z istotnym zyskiem. Sama perspektywa zwiększenia przychodów może więc nie wystarczyć. Trzeba pokazać, dlaczego ekspansja otworzy dostęp do dużej grupy podobnych odbiorców albo pozwoli zwiększać sprzedaż bez równie szybkiego wzrostu kosztów. Z perspektywy funduszu inwestującego między innymi w technologie dla przemysłu i energetyki ważne jest też uwzględnienie tempa decyzji zakupowych. Testy i uzgodnienia z klientem mogą trwać miesiącami, podczas gdy wynagrodzenia trzeba płacić od początku. To wyjaśnia, dlaczego nawet dobrze prosperująca firma nie zawsze pasuje do strategii VC.

Wielkość rundy wynika z rezultatu, do którego ma doprowadzić inwestycja. Może nim być zdobycie grupy klientów na nowym rynku i potwierdzenie, że po kosztach wdrożeń oraz obsługi ich kontrakty pozostawiają marżę. Jeśli spółka zakłada kolejne finansowanie, musi zachować czas na pokazanie wyników i zamknięcie następnej transakcji. Potrzebny jest też wariant opóźnienia sprzedaży: które wydatki można odsunąć i z czego zrezygnować przy mniejszej rundzie? Przyjęcie niższej kwoty przy niezmienionym planie grozi powrotem po kapitał, zanim pojawią się argumenty uzasadniające następną inwestycję.

Tak policzona runda porządkuje również listę potencjalnych inwestorów. Warto sprawdzić, jakie transakcje fundusz rzeczywiście przeprowadził w ostatnich miesiącach, ile zwykle inwestuje na wejściu, jakiego udziału oczekuje i czy zachowuje kapitał na kolejne rundy. Fundusz może dobrze oceniać technologię, a mimo to nie mieć możliwości sfinansowania transakcji tej wielkości lub zaakceptowania czasu potrzebnego na rozwój spółki. Przy większej rundzie kluczowe jest też znalezienie inwestora prowadzącego, który przeanalizuje biznes, zaproponuje warunki i zadeklaruje istotną część kapitału. Według PFR Ventures koinwestycje odpowiadały w pierwszym półroczu 2026 roku za 59 proc. wartości transakcji2. Takie rundy często wymagają współpracy kilku funduszy, ale znacznie łatwiej zbudować konsorcjum, gdy jeden z inwestorów jest gotowy jako pierwszy wziąć odpowiedzialność za decyzję.

Zapewnić czas

Dodatkowy czas może zapewnić venture debt, czyli finansowanie dłużne przeznaczone dla startupów wspieranych przez inwestorów. Uzupełnia ono kapitał pozyskany w zamian za udziały. O takim rozwiązaniu warto rozmawiać przy rundzie lub krótko po niej, gdy spółka ma środki i wsparcie funduszy. Finansujący ocenia bowiem także jej szanse na pozyskanie kolejnego kapitału. Dług może pomóc osiągnąć wynik uzasadniający wyższą wycenę, ale trzeba policzyć, ile czasu rzeczywiście zapewni po uwzględnieniu odsetek, opłat i spłat. Nadmierne zadłużenie może zniechęcić następnego inwestora, jeśli znaczna część jego pieniędzy miałaby trafić do wcześniejszych wierzycieli.

Kapitał na ekspansję trafia więc przede wszystkim do firm, które potrafią zamienić ambicję wejścia na nowy rynek w propozycję możliwą do sfinansowania. Potrzebna jest uzasadniona kwota, wynik, do którego ma doprowadzić inwestycja, oraz fundusz gotowy poprowadzić rundę.

Lokalne relacje i nowoczesna technologia budują skalę BPS Leasing

O tym, jak rozwijać spółkę leasingową, łącząc potencjał banków spółdzielczych z cyfrowymi kanałami sprzedaży, rozmawiamy z Tomaszem Szurmakiem, prezesem zarządu BPS Leasing S.A.

Jak BPS Leasing znajduje swoje miejsce wśród rozpoznawalnych i działających na dużą skalę firm leasingowych?
Dla nas bardzo istotne jest zaplecze Grupy BPS. Połączenie szerokiej oferty finansowania z rozwojem sprzedaży cyfrowej oraz dostępnością doradców banków z tej grupy daje bardzo dobre efekty.
Jesteśmy spółką zależną Banku BPS, który zrzesza 307 banków spółdzielczych. Ponad 200 z nami współpracuje, oferując leasing w swoich oddziałach i filiach. To sieć przekraczająca tysiąc placówek, a wciąż pracujemy nad poszerzeniem tej listy. Opierając się na współpracy z bankami spółdzielczymi, korzystamy z potencjału instytucji już obecnych w lokalnym biznesie, nie musimy budować infrastruktury sprzedaży od podstaw.

Jak wykorzystać lokalne relacje banków spółdzielczych w budowaniu ogólnopolskiej firmy leasingowej?
Doradcy w bankach spółdzielczych, szczególnie tych w małych miejscowościach i na terenach wiejskich, znają lokalną przedsiębiorczość i często od lat towarzyszą firmom w rozwoju. Będąc blisko tych firm, mają dobry punkt wyjścia do rozmowy o kolejnych

> Profesjonalne wsparcie w finansowaniu inwestycji powinno być dostępne niezależnie od wielkości miejscowości.



inwestycjach i sposobach ich finansowania.
Dzięki relacjom banków spółdzielczych przedsiębiorca ma doradców blisko miejsca, w którym prowadzi działalność.
Dostępność ma wymiar społeczny: profesjonalne wsparcie w finansowaniu inwestycji powinno być dostępne niezależnie od wielkości miejscowości. Dla nas oznacza to możliwość budowania długotrwałych relacji z firmami, które rozwijają lokalną gospodarkę.

Da się pogodzić takie podejście z presją na cyfryzację i efektywność?
Technologia ma usprawniać obsługę oraz pracę zespołu, ale nie wyklucza bezpośrednich kontaktów. Nawet przedsiębiorca, który świetnie korzysta z aplikacji, przed podjęciem wieloletniego zobowiązania chce jednak porozmawiać osobiście z ekspertem. Są też klienci, którzy z narzędzi cyfrowych korzystają w ograniczonym zakresie. Uwzględniamy potrzeby obu tych grup.
Doradca powinien być dostępny osobiście i telefonicznie, a cyfrowy obieg dokumentów ogranicza czas poświęcany na czynności organizacyjne. W takim modelu technologia pozwala na lepsze wykorzystanie czasu i wiedzy naszych specjalistów.

W jaki sposób sprzedaż cyfrowa zmienia model działalności spółki?
Poszerza rynek, do którego możemy dotrzeć. Pozyskujemy klientów między innymi przez Meta Ads i Google Ads. Wkrótce rozpoczniemy testy ChatGPT Ads. Chcemy być obecni tam, gdzie przedsiębiorca zaczyna szukać finansowania, także wtedy, gdy wcześniej nie miał kontaktu z Grupą BPS.
Oferujemy również obsługę całkowicie online, z elektronicznym podpisaniem umowy na platformie Autenti. Cyfryzacja obejmuje również obsługę po zawarciu umowy, między

> Nawet przedsiębiorca, który świetnie korzysta z aplikacji, przed podjęciem wieloletniego zobowiązania chce jednak porozmawiać osobiście z ekspertem.

innymi przez Portal Klienta. Rozwijamy więc model hybrydowy, łączący różne kanały dotarcia i obsługi. Wyzwaniem zarządczym jest ich spójność: klient pozyskany przez internet powinien mieć taki sam dostęp do wiedzy i wsparcia ekspertów jak przedsiębiorca skierowany przez bank.

Czy przynależność do Grupy BPS zawęża krąg klientów, o których chcecie konkurować?
Oferta BPS Leasing jest otwarta na przedsiębiorców z całego rynku, także na firmy obsługiwane przez banki komercyjne. Jesteśmy uniwersalną firmą leasingową. Finansujemy samochody osobowe i dostawcze, transport ciężki, maszyny i urządzenia dla produkcji, budownictwa i rolnictwa, sprzęt medyczny oraz instalacje fotowoltaiczne. Oferujemy leasing operacyjny i finansowy oraz pożyczkę leasingową. Tak szeroki portfel pozwala towarzyszyć firmie przy kolejnych inwestycjach, gdy rośnie i zmieniają się jej potrzeby.

Jaką rolę w tej strategii odgrywa finansowanie nieruchomości komercyjnych?
To jedna z naszych ważnych specjalizacji i obszar, w którym szczególnie liczy się indywidualne podejście. Finansujemy nieruchomości i lokale komercyjne, w tym w formule leasingu zwrotnego. Pozwala on uwolnić część kapitału ulokowanego w obiekcie, przy zachowaniu możliwości dalszego korzystania z niego. Przeprowadzenie leasingu zwrotnego wymaga od nas łączenia wiedzy o nieruchomości z oceną sytuacji całej firmy. Ta specjalizacja pokazuje, że nasze kompetencje obejmują również bardziej złożone transakcje, wymagające rozmowy z właścicielem czy zarządem o ich planach.

Jak utrzymać indywidualne podejście, gdy skala działalności rośnie?
Trzeba upraszczać powtarzalne czynności i pozostawiać ekspertom przestrzeń na ocenę konkretnej sytuacji biznesowej. Rolą zarządu jest zadbać, by kompetencje zespołu i jakość obsługi nadążały za skalą działalności.
Sama rozbudowa sieci nie gwarantuje trwałego wyniku. Ważne jest, ile banków rzeczywiście angażuje się w sprzedaż, jak ta współpraca przekłada się na sfinansowane inwestycje i czy klienci do nas wracają. Ten wzrost musi iść w parze z odpowiedzialną oceną ryzyka.
Chcemy, aby przedsiębiorca brał BPS Leasing pod uwagę przy kolejnej inwestycji, niezależnie od banku, w którym prowadzi rachunek. Powinien wiedzieć, że znajdzie u nas szeroką ofertę i eksperta, z którym może porozmawiać osobiście, telefonicznie lub online.

BPS Leasing
Grupa BPS

materiał partnera

GAZETA FINANSOWA

NAJLEPSZY PRODUKT FINANSOWY 2026

Rynek finansowy w Polsce dynamicznie się zmienia, odpowiadając na rosnące oczekiwania klientów, rozwój technologii i nowe wyzwania gospodarcze. „Złota setka" prezentuje 100 instytucji finansowych, które współtworzą jego obraz, a wyróżnienia dla Najlepszych produktów finansowych 2026 wskazują rozwiązania zasługujące na szczególną uwagę. Zestawienie to przegląd sektora, jego potencjału i kierunków rozwoju, a także okazja do docenienia oferty, która odpowiada na potrzeby klientów i wyznacza standardy jakości.

WYRÓŻNIENIA

BANK

Spółka: **BANK CREDIT AGRICOLE**

Rozwiązanie: **KONTO DLA CIEBIE MAX**

Opis produktu

Konto dla Ciebie Max to nowe flagowe konto Credit Agricole z prostymi i przejrzystymi zasadami. Klient nie musi zapewniać regularnych wpływów, aby korzystać z konta bez opłaty za jego prowadzenie. Za 0 zł może robić zwykłe przelewy w aplikacji i CA24 eBank oraz płacić BLIKIEM. Z karty korzysta bez opłaty, jeśli miesięczne płatności kartą lub BLIKIEM wyniosą min. 500 zł. Bez gwiazdek i zbędnych komplikacji. Dodatkowo klient może odkładać pieniądze na Rachunku Oszczędzam PLUS.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

Możliwość rozszerzenia pakietu o dodatkowe abonamenty i usługi w korzystnych cenach.

Spółka: **ERSTE BANK POLSKA**

Rozwiązanie: **PAKIET WALUTY BEZ GRANIC**

Opis produktu

Pakiet Waluty bez granic to wygodne płatności walutowe prosto z Konta Smart w złotych: jedno konto i jedna karta do płatności w każdej walucie. Korzyści:
• brak prowizji za przewalutowanie transakcji kartą Dopasowaną,
• brak opłaty banku za wypłaty kartą Dopasowaną w bankomacie za granicą,
• kursy premium dla transakcji kartą Dopasowaną w 21 walutach,
• bezpłatne przelewy walutowe i zagraniczne.
Klient włącza pakiet, gdy potrzebuje i może cieszyć się zagranicznymi wyjazdami bez myślenia o walutach.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

Dzięki pakietowi Waluty bez granic można odpocząć od planowania i przeliczania – ponieważ nie trzeba otwierać kont walutowych, zasilać ich ani nimi zarządzać, a wszystkie transakcje są w jednej aplikacji.

Spółka: **UNICREDIT NV/SA**

Rozwiązanie: **CYFROWA HIPOTEKA**

Opis produktu

UniCredit oferuje 100 proc. online proces kredytu hipotecznego po stronie banku, ograniczający formalności do minimum i nie wymagający żadnych papierowych dokumentów od klienta. Dzięki otwartej bankowości bank sam pobiera (za zgodą klienta) dane o dochodach, bez papierowych zaświadczeń. Wniosek składa się cyfrowo – samodzielnie lub ze wsparciem doradcy – a ocenę zdolności klient poznaje krótko po starcie procesu. Bank umożliwia stały podgląd online do statusu sprawy, a proces wieńczy zdalne podpisanie umowy certyfikowanym podpisem elektronicznym z wykorzystaniem mObywatela. Wyróżnikiem rozwiązania jest brak konieczności dostarczania papierowych zaświadczeń o dochodach, wygodny cyfrowy wniosek i automatyzacja gromadzenia danych do oceny zdolności kredytowej klienta.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

UniCredit, jako pierwszy w Polsce, zdecydował się postawić na w pełni cyfrowy proces po stronie banku przy udzielaniu kredytu hipotecznego – to rynkowa przyszłość i odpowiedź na rosnące oczekiwania klientów względem instytucji finansowych.

LEASING

Spółka: **BPS LEASING S.A.**

Rozwiązanie: **BPS LEASING BLISKO BIZNESU – FINANSOWANIE LOKALNIE I ZDALNIE**

Opis produktu

BPS Leasing łączy doradztwo w sieci współpracujących banków spółdzielczych ze zdalną obsługą i elektronicznym podpisaniem umowy. Zapewnia wybór sposobu kontaktu, także w małych miejscowościach i na terenach wiejskich. Oferta jest otwarta na przedsiębiorców niezależnie od banku, z którego korzystają. Obejmuje leasing operacyjny i finansowy oraz pożyczkę leasingową na pojazdy, maszyny i urządzenia. Wyróżnikiem jest także leasing nieruchomości i lokali komercyjnych.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

Największą przewagą jest swoboda wyboru sposobu obsługi dzięki połączeniu szerokiej sieci lokalnych doradców banków spółdzielczych ze zdalną ścieżką zawarcia umowy.

ZARZĄDZANIE WIERZYTELNOŚCIAMI

Spółka: **GIEŁDA-DŁUGÓW.NET**

Rozwiązanie: **FAKTORING SPRZEDAŻOWY**

Opis produktu

Giełda-Długów.net to innowacyjny portal dla kancelarii prawnych, firm pożyczkowych i windykacyjnych. Jako lider rynku oferuje skuteczne i zgodne z prawem narzędzia do zarządzania wierzytelnościami. Baza zawiera aktualizowane dane dłużników biznesowych oraz konsumentów. Platforma transparentnie i profesjonalnie łączy sprzedających z kupującymi na rynku długów, stanowiąc niezawodne wsparcie w procesie odzyskiwania należności.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

Giełda Długów umożliwia zgodną z RODO publikację wierzytelności online w celu ich sprzedaży lub wsparcia windykacji, zapewniając zautomatyzowane powiadomienia dłużników, szeroki zasięg poprzez wywiadownie gospodarcze oraz masowe zarządzanie pakietami długów za pomocą plików XLS lub API.

REKLAMA



KANCELARIA PRAWNA

Spółka: **KANCELARIA PRAWNA VIA LEX**

Rozwiązanie: **ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZARZĄDU. SPÓŁKA NIE PŁACI? ZAPŁACI ZARZĄD.**

Opis produktu

Bezskuteczna egzekucja komornicza nie musi oznaczać końca starań o odzyskanie pieniędzy. Kancelaria Prawna VIA LEX pomaga wierzycielom dochodzić zapłaty od obecnych lub byłych członków zarządu spółki z o.o. Wykorzystuje do tego zaawansowaną analizę danych o zadłużonej spółce, osobach, które nią zarządzały, ich aktualnych powiązaniach biznesowych i sytuacji majątkowej. Na tej podstawie ocenia szanse na odzyskanie należności i zasadność skierowania sprawy do sądu. Pozwala to ograniczyć niepotrzebne koszty i usprawnić prowadzenie wielu spraw jednocześnie.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

Największą przewagą jest połączenie wiedzy prawnej z nowoczesną analizą danych, która pozwala ustalić, kto odpowiada za długi spółki i czy posiada majątek umożliwiający ich spłatę.

FINTECH

Spółka: **REVOLUT LTD (SP. Z O.O) ODDZIAŁ W POLSCE**

Rozwiązanie: **PAKIET KORZYŚCI CHATGPT DLA UŻYTKOWNIKÓW SUBSKRYPCJI REVOLUT**

Opis produktu

Płatne plany Revolut to szereg możliwości, w tym wyższe oprocentowanie oszczędności, korzystniejsza wymiana walut oraz subskrypcje. W 2026 r., jako pierwsza na polskim rynku firma dodała ChatGPT Go od OpenAI do swoich bankowych subskrypcji premium. Daje to bezpłatny dostęp do aplikacji nawet przez 12 miesięcy, zależnie od planu. Klienci zyskują wyższe limity, przesyłanie większej liczby plików, funkcję pamięci i generowanie obrazów, gdyż AI staje się nieodzownym elementem codziennego życia i pracy.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

Największą zaletą jest pionierska integracja zaawansowanego ChatGPT Go od OpenAI bezpośrednio z pakietem subskrypcyjnym, co w zależności od planu zapewnia klientom nawet 12-miesięczny dostęp do wszechstronnych możliwości AI bez konieczności opłacania osobnej subskrypcji, podnosząc tym samym wartość oferty bankowej daleko poza tradycyjne finanse.

FAKTORING

Spółka: **BNP PARIBAS FAKTORING**

Rozwiązanie: **FAKTORING PEŁNY OD BNP PARIBAS FAKTORING**

Opis produktu

Faktoring pełny BNP Paribas Faktoring łączy finansowanie z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy, standardowo do 95 proc., a nawet do 100 proc. wartości wierzytelności. Poprawia płynność firmy, wskaźniki bilansowe, odciąża ją w obsłudze rozliczeń, monitoringu płatności i zarządzaniu należnościami. Pozwala przez weryfikację nowych kontrahentów, zdobywać bezpiecznie nowe rynki. Faktor oferuje wsparcie w uzyskaniu limitu ubezpieczeniowego w ramach polisy faktora lub wykorzystanie własnej polisy ubezpieczenia należności klienta. Decyzja o limicie na odbiorcę do 200 tys. zł dostępna jest w ciągu 1 godziny.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

Jedna z najszerszych na rynku ofert ubezpieczenia należności dzięki współpracy z trzema Towarzystwami Ubezpieczeniowymi w Polsce i jednym zagranicą, który otwiera nowe możliwości. Dodatkową przewagą jest elastyczność w wykorzystaniu własnej polisy klienta, umożliwiająca połączenie finansowania z ochroną należności bez konieczności zmiany ubezpieczyciela.

WINDYKACJA

Spółka: **INTRUM**

Rozwiązanie: **KOMPLEKSOWE ZARZĄDZANIE NALEŻNOŚCIAMI INTRUM**

Opis produktu

Intrum wspiera firmy na każdym etapie cyklu płatności – od działań prewencyjnych i monitoringu po polubowne odzyskiwanie należności. Rozwiązanie łączy wiedzę ekspertów, analizę danych i nowoczesne kanały kontaktu, pomagając ograniczać ryzyko zatorów płatniczych, poprawiać płynność finansową i utrzymywać dobre relacje z klientami. Zakres usług jest dopasowywany do branży, portfela i celów biznesowych klienta.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

Najważniejszą przewagą Intrum jest połączenie kompleksowej obsługi całego cyklu należności z podejściem dopasowanym do klienta, które wspiera płynność finansową bez niepotrzebnego obciążania relacji biznesowych.

Spółka: **KACZMARSKI INKASSO**

Rozwiązanie: **KOMPLEKSOWA OBSŁUGA NALEŻNOŚCI DLA FIRM**

Opis produktu

Usługa Kaczmarski Inkasso przeznaczona dla firm, które regularnie przekazują faktury lub portfele spraw do odzyskania. Obejmuje zarządzanie należnościami małych i średnich przedsiębiorstw, dużych firm i korporacji, niezależnie od ich wielkości i sektora gospodarki.
Zespół Kaczmarski Inkasso wspólnie z klientem opracowuje plan działania: terminy i sposób rozmów z nierzetelnymi kontrahentami, zasady proponowania rat i ugód oraz moment włączenia prawników. Uwzględnia kwoty zaległości, długość opóźnień, historię spłat i dotychczasowe ustalenia. Firma pozostaje właścicielem wierzytelności i ma wpływ na przebieg obsługi oraz dobór narzędzi i elementów procesu. Usługa łączy monitoring płatności z windykacją polubowną, a w razie potrzeby także z obsługą sądową i egzekucyjną, którą zapewnia Kancelaria Prawna VIA LEX. Wyznaczony menedżer nadzoruje pracę zespołu, przekazuje raporty i pomaga wyjaśniać problemy.
Klient regularnie widzi odzyskane kwoty, czas do wpłaty, dotrzymywanie ugód i koszty. Zyskuje stałe wsparcie przy kolejnych zleceniach spraw, zamiast za każdym razem organizować odzyskiwanie pieniędzy od początku.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

Kompleksowość usługi, zindywidualizowany plan działania, stała opieka menedżera i wsparcie prawne.

Spółka: **KANCELARIA PRAWNA INKASO WEC**

Rozwiązanie: **WINDYKACJA WIERZYTELNOŚCI WYSOKONOMINAŁOWYCH B2B**

Opis produktu

Kancelaria Prawna Inkaso WEC specjalizuje się w skutecznej windykacji wysokonominałowych wierzytelności B2 B, działając na etapie polubownym i sądowo-egzekucyjnym. Zespół prawników oraz windykatorów reprezentuje klientów w Polsce i za granicą. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu, bazom danych i indywidualnemu podejściu, Kancelaria minimalizuje ryzyko i czas odzyskiwania należności. Skuteczność, transparentność i bezpieczeństwo to fundamenty budujące zaufanie partnerów biznesowych.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

Kancelaria wyróżnia się na rynku kompleksową obsługą wysokonominałowych wierzytelności B2B na każdym etapie procesu – od analizy po egzekucję – co dzięki doświadczeniu zespołu i dostępowi do danych gospodarczych skraca czas odzyskiwania środków oraz minimalizuje ryzyko biznesowe.

UBEZPIECZENIA

Spółka: **GENERALI POLSKA**

Rozwiązanie: **„GENERALI, Z MYŚLĄ O ZDROWIU PRACOWNIKÓW”**

Opis produktu

Grupowe ubezpieczenie zdrowotne „Generali, z myślą o zdrowiu pracowników” zapewnia pracownikom firm i członkom ich rodzin szybki i łatwy dostęp do prywatnej opieki medycznej, badań diagnostycznych oraz konsultacji lekarzy wielu specjalizacji w całej Polsce. Produkt oferowany jest w czterech różnych wariantach, dostępnych w pakietach indywidualnym, partnerskim i rodzinnym. Generali rozszerzyło ofertę o medycynę pracy, dostępną jako element ubezpieczenia lub odrębna usługa. Ubezpieczyciel organizuje i pokrywa koszty badań wymaganych przez Kodeks pracy oraz przejmuje związane z nimi formalności.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

Elastyczna konstrukcja produktu oraz szeroka sieć medyczna pozwalają dopasować zakres opieki do indywidualnych potrzeb klienta. Podstawowe warianty mogą zostać rozszerzone o dodatkowe usługi, takie jak konsultacje profesorskie czy wizyty domowe, a współpraca zarówno z największymi ogólnopolskimi operatorami medycznymi, jak i lokalnymi placówkami zapewnia dostęp do wysokiej jakości opieki na terenie całego kraju.

INWESTYCJE

Spółka: **PEKAO TOWARZYSTWO FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH**

Rozwiązanie: **PEKAO RYNKU PIENIĘŻNEGO SFIO**

Opis produktu

Pekao Rynku Pieniężnego SFIO to zupełnie nowa jakość na rodzimym rynku i wygodne narzędzie do profesjonalnego zarządzania płynnością firm.
To pierwszy tego typu fundusz w Polsce, utworzony zgodnie z europejskim Rozporządzeniem w sprawie funduszy rynku pieniężnego. Fundusz inwestuje przede wszystkim w krótkoterminowe obligacje skarbowe. Jego celem jest osiąganie stopy zwrotu na poziomie stawek rynku pieniężnego przy zachowaniu wysokiej płynności aktywów.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

Pekao Rynku Pieniężnego to profesjonalne narzędzie do zarządzania płynnością firm.

ZAPOWIEDŹ RAPORTU

W grudniu na łamach tygodnika Gazeta Finansowa i www.gf24.pl opublikujemy



raport

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2026

wyróżnienie najbardziej innowacyjnych i efektywnych usług oraz produktów dla firm

Zapraszamy do współpracy i promocji na łamach tego wydania.
Aleksandra Piekarska a.piekarska@gazetafinansowa.pl 512 382 737
Agnieszka Prasowska a.prasowska@gazetafinansowa.pl 501 209 900

INFORMACJA GOSPODARCZA

Spółka: **KRAJOWY REJESTR DŁUGÓW**

Rozwiązanie: **ANALIZA WIARYGODNOŚCI PŁATNICZEJ KRD**

Opis produktu

Analiza Wiarygodności Płatniczej KRD pomaga firmom ocenić ryzyko współpracy z kontrahentem przed sprzedażą z odroczonym terminem płatności. Na podstawie danych KRD i innych źródeł z wykorzystaniem modeli statystycznych wyznacza kategorię od A (najniższe ryzyko) do H (najwyższe).
Gdy nie można wyznaczyć kategorii, system podaje przyczynę, m.in. trwające postępowanie restrukturyzacyjne lub upadłościowe, likwidacja firmy czy wykreślenie z KRS lub CEIDG. To także ważne sygnały przy ocenie ryzyka.
Uzupełnieniem analizy może być rekomendowany limit kupiecki, czyli maksymalna sugerowana kwota sprzedaży z odroczonym terminem płatności, ustalana na podstawie analizy statystycznej. Limit dotyczy jednego zamówienia albo zamówień w określonym czasie. Nie jest decyzją kredytową, lecz wskazówką przy ustalaniu warunków współpracy.

Co stanowi przewagę produktu nad konkurencyjnymi rozwiązaniami?

AWP obejmuje ponad 98 proc. podmiotów gospodarczych w Polsce – od mikrofirm po duże przedsiębiorstwa. Pomaga ograniczać ryzyko strat i chronić płynność finansową. Dla MŚP bez własnego zaplecza analitycznego kategoria stanowi prostą wskazówkę przy wyborze kontrahenta. Banki, firmy leasingowe i faktoringowe oraz inne duże przedsiębiorstwa mogą pobierać wyniki przez API bezpośrednio do swoich systemów i wykorzystywać je do oceny ryzyka oraz podejmowania decyzji biznesowych.

Faktoring pełny. Płynność finansowa i ochrona należności

O finansowaniu sprzedaży, ryzyku niewypłacalności odbiorców i wykorzystaniu własnej polisy rozmawiamy z Pawłem Telegą, Dyrektorem Sprzedaży, Bankowość MŚP i Korporacyjna w BNP Paribas Faktoring.

Co sprawia, że przedsiębiorcy wybierają faktoring pełny?
Sprzedaż z odroczonym terminem płatności oznacza oczekiwanie na pieniądze, podczas gdy własne zobowiązania trzeba regulować na bieżąco. Dochodzi do tego ryzyko niewypłacalności odbiorcy. Faktoring pełny łączy finansowanie należności z przejęciem tego ryzyka w zakresie określonym w umowie. Firma zyskuje środki na działalność i większe bezpieczeństwo prowadzonej działalności w zakresie rozliczeń z kontrahentami.

Jak usługa wspiera codzienną pracę firmy?
Obejmuje obsługę rozliczeń, monitorowanie płatności i administrowanie wierzytelnościami, a także wsparcie w windykacji. Wraz ze wzrostem sprzedaży przybywa faktur oraz kontrahentów, a ich obsługa wymaga czasu. Przejmując część tych zadań, odciążamy zespół klienta. Finansowanie pomaga natomiast



zwiększyć płynność finansową przedsiębiorstwa.

Czy ochrona obejmuje całą wartość faktury?
Standardowo przejmujemy ryzyko niewypłacalności odbiorcy do 95 proc. wartości wierzytelności, ale poziom ten może sięgać nawet 100 proc. Szczegółowy zakres ochrony określa umowa. Przed rozpoczęciem współpracy omawiamy z klientem warunki usługi i limity, aby wiedział, w jakim zakresie jego należności są zabezpieczone.

A jeśli firma nie ma własnej polisy i wcześniej nie ubezpieczała należności?
Może skorzystać z faktoringu pełnego opartego na naszej polisie. Współpracujemy z czterema ubezpieczycielami, trzema w Polsce i jednym za granicą. Zapewniamy szerokie wsparcie przy obejmowaniu należności ochroną oraz w trakcie korzystania z usługi. To istotna wartość naszej oferty. Przedsiębiorca może połączyć finansowanie z ochroną należności i pomocą naszego zespołu, także wtedy, gdy wcześniej nie korzystał z ubezpieczenia.

Co proponują Państwo przedsiębiorstwom, które mają już własną polisę?
Możemy wykorzystać posiadane ubezpieczenie i połączyć je z finansowaniem faktoringowym. Akceptujemy polisy wszystkich podmiotów działających w segmencie ubezpieczeń należności na rynku krajowym. Klient może więc zachować współpracę ze swoim ubezpieczycielem. Obie możliwości pozwalają dopasować rozwiązanie do sytuacji przedsiębiorstwa.

Jak szybko można uzyskać decyzję o limicie na odbiorcę?
Dla limitu do 200 tys. zł decyzja jest dostępna nawet w ciągu 1 godziny. Przy wyższych kwotach zajmuje od jednego do pięciu dni. Mówimy tu o limicie dla konkretnego odbiorcy, a nie o czasie uruchomienia całej współpracy, który w standardowych przypadkach zajmuje około 3 dni roboczych, od momentu złożenia wniosku. Sprawna ocena ma znaczenie zwłaszcza przy pozyskiwaniu nowych kontrahentów, wejścia na nowe, nieznane dotąd dla przedsiębiorstwa rynki i zwiększaniu sprzedaży.

> Faktoring pełny łączy finansowanie należności z przejęciem tego ryzyka w zakresie określonym w umowie.

Od czego warto zacząć rozmowę o faktoringu pełnym?
Od terminów płatności, struktury odbiorców i planowanej skali sprzedaży. Warto również powiedzieć, czy firma ubezpiecza już należności. Na tej podstawie możemy omówić finansowanie oraz ochronę na naszej lub własnej polisie klienta. Z usługi mogą skorzystać zarówno małe i średnie przedsiębiorstwa, jak i korporacje prowadzące powtarzalną sprzedaż w kraju i za granicą.

materiał partnera

Finansowanie wzrostu. Jak zdobyć kapitał na ekspansję?

Pytanie „skąd pozyskać kapitał na ekspansję?" zwykle pojawia się zbyt wcześnie. Najpierw warto odpowiedzieć na inne, a dokładniej, co firma chce dzięki tym pieniądzom osiągnąć?

CEZARY RESZEL
CEO & co-founder Zynt

Wejście na nowy rynek, zbudowanie zespołu sprzedaży, zwiększenie mocy produkcyjnych czy przejęcie konkurenta wymagają zupełnie innego podejścia do finansowania. Każdy z tych celów wiąże się z innym poziomem ryzyka, horyzontem zwrotu i zapotrzebowaniem na kapitał. Same pieniądze nie są jeszcze strategią. Mogą być paliwem przyspieszającym sprawdzony model, ale równie dobrze sprawić, że firma zacznie szybciej i na większą skalę popełniać kosztowne błędy.

Kapitał powinien kupować tempo

Przez ostatnią dekadę uczestniczyłem w skalowaniu biznesów i budowaniu zespołów sprzedażowych na wielu rynkach, między innymi podczas międzynarodowej ekspansji Booksy. To doświadczenie pokazało mi, że sam kapitał nie skaluje firmy. Jego rolą jest skrócenie czasu potrzebnego na wejście na kolejny rynek, zbudowanie lokalnego zespołu czy powtórzenie sprawdzonego procesu sprzedaży. Żeby jednak pieniądze rzeczywiście przyspieszały wzrost, firma musi wcześniej rozumieć, komu sprzedaje, dlaczego klienci kupują i które elementy jej modelu można skutecznie odtworzyć w nowym otoczeniu.

> Equity ma sens tam, gdzie poziom niepewności wciąż jest wysoki, inwestycje trzeba ponieść z wyprzedzeniem, a zwrot może pojawić się dopiero po kilku latach.

W przeciwnym razie większy budżet i większy zespół jedynie szybciej ujawnią problemy, które istniały od początku.

W Zynt odwróciliśmy więc kolejność, która często kusi młode firmy. Zanim zaczęliśmy skalować produkt i sprzedaż, przeprowadziliśmy w Nowym Jorku ponad tysiąc rozmów z handlowcami. Chcieliśmy możliwie wcześnie ograniczyć liczbę niewiadomych i zrozumieć nie tylko, czy problem istnieje, ale też kiedy staje się na tyle istotny, że klient jest gotowy zapłacić za jego rozwiązanie. Dzięki temu mogliśmy lepiej określić, co budujemy, do kogo kierujemy ofertę i na jaki kolejny etap rozwoju rzeczywiście potrzebujemy kapitału.

W podobny sposób podchodzimy dziś do ekspansji zagranicznej w Zynt, gdzie aktualnie skupiamy się mocno na rynku brytyjskim. Nie zakładamy, że wystarczy przenieść polski model na większy rynek i zwiększyć budżet. Najpierw testujemy proces sprzedaży, sposób komunikowania wartości i poszczególne grupy klientów. Dopiero gdy widzimy, co działa, możemy świadomie zwiększać skalę inwestycji. Funkcja venture debt ma wówczas jasno określoną rolę. Nie służy finansowaniu samej ambicji wejścia na nowy rynek, ale przyspieszeniu planu opartego na konkretnych danych i doświadczeniach.



Kapitał własny i dług finansują inne ryzyka

Equity ma sens tam, gdzie poziom niepewności wciąż jest wysoki, inwestycje trzeba ponieść z wyprzedzeniem, a zwrot może pojawić się dopiero po kilku latach. Tak często wygląda rozwój produktu technologicznego, budowa nowej kategorii czy wejście na rynek wymagające stworzenia lokalnego zespołu. Ceną jest rozwodnienie udziałów, ale firma zyskuje większą tolerancję na ryzyko oraz, jeśli dobrze wybierze inwestora, jego wiedzę i sieć kontaktów.

> Same pieniądze nie są jeszcze strategią. Mogą być paliwem przyspieszającym sprawdzony model, ale równie dobrze sprawić, że firma zacznie szybciej i na większą skalę popełniać kosztowne błędy.

Ubezpieczenia ogólne

	Spółka	Wysokość przychodów po I półroczu 2025 r. (w tys zł)	Wysokość przychodów po I półroczu 2026 r. (w tys zł)
1	PZU	8708168	**8954887**
2	TUIR WARTA	6590056	**6750803**
3	STU ERGO HESTIA	5016566	**5370841**
4	UNIQA TU	2575322	**2743174**
5	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	2084316	**2289043**
6	GENERALI T.U.	1402580	**1377652**
7	TUIR ALLIANZ POLSKA	1231326	**1236410**
8	INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	932949	**968883**
9	PTR	554948	**576713**
10	TUW PZUW	497451	**562771**
11	LINK4 TU	528963	**497902**
12	PKO TU	299981	**417312**
13	TUW TUW	347230	**340167**
14	TUZ UBEZPIECZENIA TUIR	218067	**273831**
15	AGRO UBEZPIECZENIA TUW	213238	**227746**
16	TU EUROPA	76717	**157414**
17	TU INTER POLSKA	135191	**148814**
18	TU ZDROWIE	103288	**136265**
19	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	112122	**124659**
20	CREDIT AGRICOLE TU	51096	**97609**
21	KUKE	83275	**97340**
22	SALTUS TUW	70290	**96805**
23	TUW- CUPRUM	90778	**94050**
24	ERSTE ALLIANZ TU		**83871**
25	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	83439	**59668**
26	PARTNER TUIR	3612	**11494**
27	LUX MED UBEZPIECZENIA TUIR		**661**

Ubezpieczenia ogólne – dynamika

	Spółka	Wysokość przychodów po I półroczu 2025 r. (w tys zł)	Wysokość przychodów po I półroczu 2026 r. (w tys zł)	Zmiana proc.
1	PARTNER TUIR	3612	11494	**218,22**
2	TU EUROPA	76717	157414	**105,19**
3	CREDIT AGRICOLE TU	51096	97609	**91,03**
4	PKO TU	299981	417312	**39,11**
5	SALTUS TUW	70290	96805	**37,72**
6	TU ZDROWIE	103288	136265	**31,93**
7	TUZ UBEZPIECZENIA TUIR	218067	273831	**25,57**
8	KUKE	83275	97340	**16,89**
9	TUW PZUW	497451	562771	**13,13**
10	NATIONALE-NEDERLANDEN TU	112122	124659	**11,18**
11	TU INTER POLSKA	135191	148814	**10,08**
12	COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP	2084316	2289043	**9,82**
13	STU ERGO HESTIA	5016566	5370841	**7,06**
14	AGRO UBEZPIECZENIA TUW	213238	227746	**6,80**
15	UNIQA TU	2575322	2743174	**6,52**



Natomiast dług lepiej pasuje do sytuacji, w których biznes ma przewidywalne przepływy pieniężne i potrafi określić, z czego po prostu spłaci to finansowanie. Może być dobrym narzędziem przy zwiększaniu mocy produkcyjnych, rozwoju sieci sprzedaży lub przejęciu firmy generującej stabilne przychody. Nie wymaga oddawania udziałów, ale pozostawia znacznie mniejszy margines błędu, bo przecież raty trzeba płacić także wtedy, gdy rzeczywistość nie trzyma się założeń zapisanych w prezentacji zarządu.

> Najlepszego momentu na pozyskanie kapitału nie powinien wyznaczać wyłącznie stan firmowego konta. Powinien przyjść wtedy, gdy firma wie już, co działa, co chce osiągnąć i jak dodatkowe finansowanie skróci jej drogę do tego celu.

Rynek znów patrzy na fundamenty

Polski i europejski rynek VC pozostaje aktywny, ale jest znacznie bardziej selektywny niż kilka lat temu. Sam dobry pomysł i duży rynek już nie wystarczą. Inwestorzy chcą widzieć trakcję, dyscyplinę kosztową, realistyczny plan wykorzystania środków oraz odpowiedź na pytanie, jaki konkretny kamień milowy firma osiągnie przed kolejną rundą. To zdrowa zmiana. Kapitał jest najbardziej wartościowy wtedy, gdy przedsiębiorca wie nie tylko, jak go zdobyć, lecz przede wszystkim po co go potrzebuje i dlaczego właśnie teraz.

Najlepszego momentu na pozyskanie kapitału nie powinien więc wyznaczać wyłącznie stan firmowego konta. Powinien przyjść wtedy, gdy firma wie już, co działa, co chce osiągnąć i jak dodatkowe finansowanie skróci jej drogę do tego celu. Wówczas kapitał staje się narzędziem przyspieszającym wzrost, a nie kołem ratunkowym dla biznesu, który nadal szuka swojej drogi.

Bezskuteczna egzekucja to nie koniec walki o pieniądze

Bezskuteczna egzekucja komornicza nie musi oznaczać, że przedsiębiorca stracił szansę na odzyskanie pieniędzy. Jeśli dłużnikiem jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, w niektórych przypadkach można dochodzić zapłaty od członków jej zarządu. Zanim jednak wierzyciel zdecyduje się na kolejny proces, warto sprawdzić, czy ma szansę odzyskać dług.

Według danych wskazywanych przez Krajową Radę Komorniczą około trzy czwarte postępowań egzekucyjnych w Polsce kończy się bezskutecznie. Oznacza to, że wielu wierzycieli nie odzyskuje pieniędzy, choć wcześniej poniosło koszty związane z dochodzeniem zapłaty. Część z nich rezygnuje wtedy z dalszych działań. Tymczasem prawo daje im jeszcze inne możliwości.

Kiedy za długi spółki odpowiada zarząd

W przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością wierzyciel może domagać się zapłaty również od osób, które nimi zarządzały. Pozwala na to art. 299 §1 Kodeksu spółek handlowych. Jeśli komornik nie zdoła odzyskać pieniędzy z majątku spółki, za jej długi mogą odpowiadać obecni lub byli członkowie zarządu. Nie dzieje się to jednak automatycznie. Muszą zostać spełnione warunki określone w przepisach.

– Nawet jeśli można dochodzić zapłaty od członka zarządu, nie ma pewności, że uda się odzyskać pieniądze. Dlatego przed skierowaniem sprawy do sądu warto ustalić, kto odpowiada za zadłużenie i czy ma z czego je spłacić. W przeciwnym razie wierzyciel może ponieść kolejne koszty, a pieniędzy nadal nie odzyskać – mówi **Marcin Belka, adwokat, zastępca dyrektora ds. postępowań egzekucyjnych w Kancelarii Prawnej VIA LEX.**

Analiza danych pomaga podjąć decyzję

Aby ocenić, czy dalsze dochodzenie zapłaty ma sens, trzeba zebrać informacje zarówno o zadłużonej spółce, jak i o osobach, które nią zarządzały. Kancelaria Prawna VIA LEX wykorzystuje do tego dane z różnych rejestrów i baz. Sprawdza m.in. sytuację finansową spółki, jej długi, zmiany w zarządzie oraz to, czy jego członkowie prowadzą obecnie inne firmy. Może też ustalić, jaki mają majątek, np. czy posiadają nieruchomości. To ważne, ponieważ pozwala sprawdzić, czy dana osoba jest w stanie spłacić zadłużenie.

– Samo ustalenie, że członek zarządu odpowiada za dług spółki, nie oznacza jeszcze, że uda się odzyskać pieniądze. Dlatego zanim skierujemy sprawę do sądu, sprawdzamy, czy dana osoba ma majątek, z którego można spłacić należność. Dzięki temu klient wie, czy warto ponosić koszty kolejnego procesu, czy lepiej zrezygnować z dalszych kroków – wyjaśnia **Marcin Belka**. Aby ustalić, czy dalsze działania mają sens, VIA LEX wykorzystuje profesjonalną predykcję opartą na wielowątkowej analizie danych. Główną wartością dla klienta jest ich połączenie i interpretacja – przede wszystkim powiązania między podmiotami i osobami. Pozwala to na zarządzanie procesami masowymi, ale także racjonalne gospodarowanie budżetami firm z sektora MŚP.



MARCIN BELKA,
adwokat, zastępca dyrektora ds. postępowań egzekucyjnych w Kancelarii Prawnej VIA LEX.

Na podstawie zebranych informacji kancelaria ocenia, czy warto skierować sprawę do sądu. Jeśli są szanse na odzyskanie pieniędzy, ustala adres członka zarządu, przygotowuje pozew i prowadzi postępowanie. Wierzyciel może domagać się nie tylko spłaty długu, ale także odsetek i określonych kosztów wcześniejszych postępowań.

W niektórych przypadkach kancelaria sprawdza również, czy przy zaciąganiu zobowiązania nie doszło do przestępstwa. Może tak być np. wtedy, gdy ktoś od początku nie zamierzał zapłacić za zamówione towary lub usługi. Jeśli istnieją ku temu podstawy, możliwe jest także podjęcie działań na drodze karnej.

Bezskuteczna egzekucja komornicza nie musi więc kończyć starań o odzyskanie pieniędzy. Warto wcześniej sprawdzić, czy za dług mogą odpowiadać członkowie zarządu i czy mają z czego go spłacić. Pozwala to uniknąć wydatków na kolejne postępowanie, które nie przyniesie oczekiwanych rezultatów.

materiał partnera



Z odroczonym terminem płatności

W III kwartale 2026 r. udział faktur z odroczonym terminem płatności wystawianych przez MŚP wzrósł do 62,7 proc. Rok wcześniej wynosił 55,3 proc.

Według danych Faktura.pl w III kwartale 2026 r. odroczony termin płatności miało 62,7 proc. faktur wystawianych przez małe i średnie przedsiębiorstwa. W analogicznym okresie 2025 r. było to 55,3 proc. W ciągu roku udział takich dokumentów zwiększył się o 7,4 pkt proc. Coraz większy udział faktur z odroczoną zapłatą oznacza, że oczekiwanie na pieniądze dotyczy większej części transakcji.
Średni termin płatności zapisany na fakturze nie wydłużył się w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku i pozostał na podobnym poziomie (13,6 dnia wobec 13,8 dnia w III kwartale 2025 r.). Stabilny czas na przelew nie oznacza jednak, że przedsiębiorcom łatwiej utrzymać płynność. Coraz większa część faktur przewiduje zapłatę w przyszłości, a do tego momentu przedsiębiorca musi finansować działalność z innych środków.

– Na warunki płatności trzeba patrzeć z dwóch stron: ile czasu dajemy klientowi na zapłatę i jak często zgadzamy się na odroczony przelew. Dwutygodniowy termin płatności przy pojedynczym zamówieniu nie musi jeszcze utrudniać finansowania bieżącej działalności. Jednak gdy taki sposób rozliczenia obejmuje większość sprzedaży, staje się wyzwaniem dla firmowego budżetu. Poza tym blisko dwa tygodnie to wartość średnia, więc część podmiotów jest zmuszona „kredytować" swoich partnerów dłużej. Korzystają z tego zazwyczaj większe firmy, które wykorzystują swoją pozycję przez miesiąc, a nawet dwa. Przedsiębiorca musi utrzymać działalność do czasu, aż pieniądze z wystawionych faktur trafią na jego konto – komentuje Kamil Fac, wiceprezes Faktura.pl.

Transport kredytuje gospodarkę w coraz większym stopniu

Największy wzrost udziału faktur z odroczoną płatnością nastąpił w grupie transport i gospodarka magazynowa. W III kwartale 2025 r. wynosił 65,04 proc., a rok później już 87,46 proc. To ogromny wzrost o 22,42 pkt proc. Obecnie odroczenie zapłaty dotyczy niemal dziewięciu na dziesięć faktur wystawianych przez MŚP z tej branży.

Jednocześnie średni termin płatności nieco się wydłużył – rok do roku z 21,4 do 21,6 dnia. To najdłuższy czas na przelew spośród wszystkich grup PKD. Transport wyróżnia się więc zarówno częstotliwością odraczania zapłaty, jak i długością udzielanego odbiorcom kredytu kupieckiego.
Przewoźnicy najpierw ponoszą koszty paliwa, wynagrodzeń, opłat drogowych czy utrzymania pojazdów, a dopiero później otrzymują zapłatę. W ten sposób finansują nie tylko własną działalność, ale również przepływ towarów i funkcjonowanie swoich zleceniodawców.
– Towar może już być dostarczony, sprzedany albo wykorzystany w produkcji, a przewoźnik nadal czeka na rozliczenie kursu. Transport kredytuje w ten sposób kolejne ogniwa gospodarki. Dla małej firmy oznacza to konieczność wykładania pieniędzy na następne zlecenia, zanim otrzyma zapłatę za poprzednie. Przy tak powszechnym odraczaniu płatności nawet rentowny biznes może mieć trudności z utrzymaniem płynności – mówi Adrian Banasik, członek zarządu Finea, która specjalizuje się w finansowaniu mikroprzedsiębiorstw.

Handel: krótszy termin, ale odroczenie coraz częstsze

Wyraźna zmiana nastąpiła również w grupie handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle. Udział faktur z odroczoną płatnością zwiększył się z 25,89 proc. w III kwartale 2025 r. do 35,76 proc. w III kwartale 2026 r., czyli o 9,87 pkt proc. Dobrą informacją jest fakt, że średni termin płatności zapisany na fakturze skrócił się w tej branży z 13,2 do 12,3 dnia. Odbiorcy otrzymują więc pieniądze nieco szybciej, ale oczekiwanie na przelew obejmuje większą część transakcji. Dla małego sprzedawcy może to oznaczać częstszą konieczność finansowania zakupu kolejnych towarów przed otrzymaniem należności za wcześniejsze dostawy.

– Zmniejsza to elastyczność i konkurencyjność oraz możliwość reagowania na sytuację rynkową i zakup towarów w lepszych cenach. To niepokojący sygnał tuż przed najważniejszą dla handlu częścią roku – wskazuje Adrian Banasik z Finea.

Duży odbiorca przetrzymuje gotówkę, mały dostawca pokrywa koszty

Odroczona płatność jest dobra dla płatnika, ale nie dla wystawcy faktury, bo odbiorca korzysta z towaru lub usługi przed dokonaniem zapłaty. W relacjach małych dostawców z dużymi firmami koszt takiego finansowania może mocno obciążać mniejszą stronę, która ma słabsze możliwości negocjacyjne. Duży kontrahent zachowuje gotówkę, podczas gdy jego dostawca musi pokryć koszty zamówienia i regulować własne zobowiązania.

– Małemu dostawcy trudno postawić warunki firmie, od której zależy znaczna część jego przychodów. Zdarza się, że możliwość zdobycia lub utrzymania kontraktu wymaga zgody na finansowanie klienta przez kilka tygodni. Ten koszt trzeba uwzględnić w cenie i planowaniu gotówki. Inaczej większa sprzedaż może oznaczać coraz większe zaangażowanie własnych pieniędzy, zamiast nowych środków dostępnych na koncie – mówi Adrian Banasik z Finea.

Żadna branża nie czeka krócej niż 10 dni

W kilku branżach średni termin płatności skrócił się rok do roku. Największy spadek odnotowano w pozostałej działalności usługowej – z 15,5 do 10,4 dnia. W rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie zmniejszył się z 16,1 do 14,5 dnia, a w działalności finansowej i ubezpieczeniowej z 11,4 do 10 dni. Ta ostatnia grupa ma najkrótszy średni czas na przelew. W żadnej z branż przeciętny termin płatności nie wynosi mniej niż 10 dni.

Banki

	Spółka	Wysokość przychodów po I półroczu 2025 r. (w tys zł)	Wysokość przychodów po I półroczu 2026 r. (w tys zł)
1	PKO BANK POLSKI	14 664 000,00	**14 812 000,00**
2	BANK PEKAO	8 357 000,00	**8 275 000,00**
3	ING BANK ŚLĄSKI	7 982 000,00	**8 144 000,00**
4	ERSTE BANK POLSKA (DAWNIEJ SANTANDER BANK POLSKA)	7 825 500,00	**7 703 000,00**
5	MBANK	6 110 000,00	**5 989 000,00**
6	BNP PARIBAS BANK POLSKA	3 623 278,00	**3 578 109,00**
7	BANK MILLENNIUM	3 242 432,00	**3 189 305,00**
8	ALIOR BANK	3 005 486,00	**2 832 342,00**
9	CA GROUP	2 719 586	**2 500 309**
10	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE*	1 292 900,00	**1 155 200,00**

Polski rynek finansowy: stabilność, nowe wyzwania i walka o kapitał

Polski rynek finansowy pozostaje jednym z filarów krajowej gospodarki. Banki, instytucje ubezpieczeniowe, fundusze inwestycyjne, domy maklerskie i fintechy tworzą rozbudowany ekosystem, który obsługuje zarówno klientów indywidualnych, jak i przedsiębiorstwa. Jego dalszy rozwój będzie zależał od zdolności do finansowania inwestycji, adaptacji do zmian technologicznych oraz utrzymania zaufania klientów.

Największą rolę w systemie nadal odgrywa sektor bankowy. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego jego wynik finansowy netto w 2025 r. wyniósł 48,7 mld zł, wobec 40,1 mld zł rok wcześniej. Wartość kredytów dla sektora niefinansowego wzrosła o 6,1 proc., do 1,27 bln zł, a depozytów – o 8,3 proc., do ponad 2,1 bln zł. Dane te pokazują skalę działalności banków oraz ich znaczenie dla przepływu kapitału w gospodarce.

Wysoka rentowność nie oznacza braku wyzwań

Jednocześnie wysoka rentowność nie oznacza braku wyzwań. Banki muszą mierzyć się z kosztami regulacyjnymi, ryzykiem prawnym, presją konkurencyjną i zmieniającymi się oczekiwaniami klientów. Istotne pozostają również warunki udzielania kredytów, ponieważ dostępność finansowania wpływa na decyzje inwestycyjne firm i możliwości rozwoju gospodarstw domowych. Szczególnego znaczenia nabiera finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw, które potrzebują kapitału zarówno na bieżącą działalność, jak i modernizację oraz ekspansję.



Ważnym obszarem pozostaje rynek kapitałowy. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie może wspierać rozwój przedsiębiorstw poprzez umożliwianie pozyskiwania kapitału na nowe przedsięwzięcia, a inwestorom zapewniać dostęp do różnych klas aktywów. Wyzwanie stanowi jednak zwiększenie atrakcyjności rynku dla emitentów i inwestorów długoterminowych. Rozwój ofert publicznych, emisji obligacji oraz innych instrumentów finansowania może pomóc ograniczyć zależność firm od kredytu bankowego.

W obliczu wyzwań

Równolegle zmienia się sposób świadczenia usług finansowych. Cyfryzacja, automatyzacja procesów i wykorzystanie sztucznej inteligencji pozwalają instytucjom usprawniać obsługę klientów, analizować ryzyko i ograniczać część kosztów. Postęp technologiczny wiąże się jednak z koniecznością zwiększania nakładów na cyberbezpieczeństwo, ochronę danych i przeciwdziałanie oszustwom. Zaufanie pozostaje bowiem jednym z najważniejszych zasobów sektora.

Perspektywy polskiego rynku finansowego będą zależały od połączenia stabilności z gotowością do zmian. Potrzebne są zarówno bezpieczne instytucje, jak i sprawne mechanizmy kierowania oszczędności do gospodarki. Znaczenie będą miały także rozwój finansowania inwestycji, edukacja ekonomiczna oraz konkurencja między dostawcami usług. W dłuższej perspektywie siłę rynku określi nie tylko wynik finansowy instytucji, lecz także to, w jakim stopniu będą one wspierać przedsiębiorczość, innowacje i budowanie kapitału w Polsce.

Firmowy plan na niezapłacone faktury

Przy dziesiątkach czy tysiącach faktur odzyskiwanie zaległości wymaga stałej obsługi. Kaczmarski Inkasso łączy rozmowy z dłużnikami, raportowanie i pomoc prawną. Wspiera firmy, które regularnie przekazują wiele spraw do windykacji.



JAKUB KOSTECKI
wiceprezes zarządu
Kaczmarski Inkasso

Chodzi o należności od klientów indywidualnych i biznesowych: abonamenty, raty kredytów, pożyczek i leasingu oraz płatności za towary i usługi.

Liczą się sprawy, nie etaty

Mała firma może wystawiać wiele faktur lub faktury na wysokie kwoty. O potrzebie zewnętrznego wsparcia przesądzają liczba i wartość należności oraz powtarzalność spraw.

Kaczmarski Inkasso odzyskuje pieniądze dla banków, telekomów, firm pożyczkowych i leasingowych, ubezpieczycieli oraz MŚP z różnych branż. Z każdym partnerem ustala indywidualny plan: jak szybko reagować na zaległości, jak rozmawiać z dłużnikami, kiedy proponować raty lub ugodę, a kiedy włączyć prawników. Klient ma wpływ na decyzje i korzysta z ponad 30-letniego doświadczenia specjalistów.

Firma zleca odzyskanie należności, pozostając wierzycielem. Może skorzystać z monitoringu płatności, windykacji polubownej i pomocy Kancelarii Prawnej VIA LEX. Strony ustalają podział obowiązków.

Zanim zadzwoni negocjator

Plan uwzględnia kwotę zadłużenia, długość opóźnienia, wcześniejsze wpłaty i przebieg rozmów. Strony ustalają, kiedy kolejne sprawy trafią do obsługi i jak szybko Kaczmarski Inkasso dowie się o wpłacie na konto wierzyciela. To ogranicza ryzyko kolejnego wezwania po spłacie. Klient wie, kto zatwierdza ugody, wyjaśnia reklamacje i odpowiada za współpracę.

Monitoring przypomina o terminach płatności. Negocjatorzy korzystają z telefonu, SMS-ów, e-maili i korespondencji, a czasem z działań terenowych. Ustalają, czy dłużnik ma trudności, czy odwleka zapłatę. Raty dopasowują do budżetu konsumenta lub sytuacji finansowej firmy.

Jeśli klient kwestionuje wykonanie usługi, negocjatorzy najpierw poznają jego zastrzeżenia i je wyjaśniają. Wysyłanie kolejnych wezwań bez sprawdzenia reklamacji może tylko przedłużyć spór.

Firmy chcą też utrzymać sprzedaż. Z badania „Czy dłużnik to jeszcze klient", przeprowadzonego na zlecenie Kaczmarski Inkasso wśród MŚP, wynika, że 74 proc. nadal sprzedawało z odroczonym terminem części odbiorców, którzy wcześniej płacili po terminie. U 85 proc. firm kontynuujących takie relacje zaległości wróciły.

> „O potrzebie zewnętrznego wsparcia przesądzają liczba i wartość należności oraz powtarzalność spraw".

Dlatego po uzgodnieniu rat negocjatorzy sprawdzają wpłaty i reagują, gdy dłużnik nie dotrzymuje ustaleń.

Ile pieniędzy wróciło

Wskazany menedżer nadzoruje obsługę i raportuje wyniki: odzyskane kwoty, czas do wpłaty, dotrzymywanie ugód i koszty. Porównuje wyniki podobnych grup spraw, uwzględniając długość opóźnienia. Klient może kontrolować jakość obsługi, ochronę danych i przestrzeganie limitów częstotliwości kontaktu.

Nie każda sprawa kończy się wpłatą. Wtedy wsparcia udziela VIA LEX: sprawdza dokumenty, przygotowuje pozew i reprezentuje wierzyciela w sądzie. Po uzyskaniu tytułu wykonawczego może, w uzgodnieniu z klientem, skierować sprawę do komornika i monitorować egzekucję. Także wtedy możliwe są dalsze negocjacje z dłużnikiem.

Kobiety wiedzą, że dostaną niższą emeryturę, ale

Kobiety wiedzą, że ich emerytura z ZUS będzie niższa niż emerytura mężczyzn, ale niewiele z tym robią. Kobiety potrafią nawet wskazać, ile im do potrzebnej kwoty zabraknie. Rzadziej niż mężczyźni mają jednak plan, jak tę różnicę pokryć.

Kobiety przechodzą na emeryturę pięć lat wcześniej niż mężczyźni, dłużej żyją, a ich podstawowe emerytury z ZUS są już teraz o 31 proc. niższe od emerytur mężczyzni. O tym, że wysokość emerytury zależy od płci, przekonanych jest 42 proc. uczestników badania Prudential Family Index (PFI) 2026. Pytanie brzmi, czy za tą wiedzą idzie działanie, którego celem jest finansowa przyszłość?
Według Prudential Family Index 2026, 20 proc. kobiet i 15 proc. mężczyzn spodziewa się ponad dwudziestu lat na emeryturze. To przewidywania badanych. Według tablic trwania życia GUS mężczyzna, który kończy 65 lat, ma przed sobą przeciętnie 16,5 roku, a kobieta kończąca 60 lat – 24,7 roku.

Co decyduje o emeryturze kobiety
Na wysokość emerytury wpływają trzy czynniki: wiek emerytalny, długość życia na emeryturze i wysokość wynagrodzeń.

1. Wiek emerytalny. Kobiety przechodzą na emeryturę w wieku 60 lat, a mężczyźni 65. To w oczywisty sposób skraca okres składkowy o 5 lat, czyli około 60 składek na emeryturę. Ten czynnik odpowiada za około 10 proc. różnicy w wysokości emerytury między kobietami a mężczyznami.

2. Długość życia. Kobiety przeciętnie spędzą na emeryturze osiem lat więcej niż mężczyźni. Przeciętny mężczyzna przechodzący na emeryturę w wieku 65 lat spędzi na niej 16,5 roku, czyli otrzyma około 200 wypłat emerytury, kobieta zaś będzie ją otrzymywała przez niecałe 300 miesięcy (prawie o 50 proc. więcej). Ten czynnik odpowiada za około 20 proc. różnicy w wysokości emerytury. ZUS dzieli jednak zebrany kapitał nie przez rzeczywiste trwanie życia, tylko przez wartość z tablicy wspólnej dla kobiet i mężczyzn: 268,9 miesiąca dla przechodzących na emeryturę w wieku 60 lat i 222,7 miesiąca w wieku 65 lat.

3. Niższe pensje kobiet – tak zwana luka płacowa. W Polsce wynosi ona 4 proc. zgodnie z danymi Rady Unii Europejskiej za 2024 r. Odpowiada ona za niecałe 2 proc. różnicy w wysokości emerytur kobiet i mężczyznii.
Powyższe czynniki składają się na niższą bazową emeryturę kobiet. Kapitał emerytalny gromadzony przez krótszy okres i od niższej średnio pensji musi wystarczyć na pokrycie wypłaty emerytury przez dłuższy czas, co ostatecznie przekłada się na emeryturę około 30 proc. niższąiii. Różnicę widać już w dzisiejszych wypłatach emerytur brutto. W marcu 2026 r. przeciętna emerytura kobiety wypłacana przez ZUS to 3 662,52 zł, mężczyzny – 5 312,28 złiv. Wśród mężczyzn pobierających emeryturę z ZUS powyżej 5 tys. zł dostaje 51 proc., wśród kobiet – 20 proc.



> Kobiety częściej widzą, że dostaną mniej, a rzadziej wiedzą, jak temu zapobiec.

Kobiety wiedzą, że dostaną mniej
W badaniu Prudential Family Index 2026 zapytaliśmy, ile dostaną kobieta i mężczyzna, którzy zaczynają karierę w tym samym wieku, zarabiają tyle samo i przechodzą na emeryturę – kobiety w wieku 60 lat, a mężczyźni w wieku 65 lat. 65 proc. badanych odpowiedziało, że kobieta dostanie mniej; same kobiety odpowiadały tak częściej niż mężczyźni: 68 proc. wobec 62 proc.

Inaczej wyglądają wyniki odpowiedzi na pytanie o to, od czego zależy wysokość emerytury, zadane w krótkim quizie wiedzy. Liczbę przepracowanych

> Kobiety spodziewają się średnio około 3 300 zł miesięcznie podstawowej emerytury z ZUS, a za potrzebne uznają około 4 600 zł.

Ubezpieczenia na życie

	Spółka	Wysokość przychodów po I półroczu 2025 r. (w tys zł)	Wysokość przychodów po I półroczu 2026 r. (w tys zł)
1	PZU ŻYCIE	5370923	**5464551**
2	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	1421732	**1708585**
3	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	1161318	**1187683**
4	TUNŻ WARTA	887381	**999273**
5	VIENNA LIFE TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP	944450	**998639**
6	UNIQA TU NA ŻYCIE	520665	**565739**
7	GENERALI ŻYCIE T.U.	493985	**514037**
8	UNUM ŻYCIE TUIR	368944	**415590**
9	STUNŻ ERGO HESTIA	352664	**389242**
10	CA ŻYCIE TU	232548	**370991**
11	PKO ŻYCIE TU	46007	**360428**
12	ERSTE ALLIANZ TU NA ŻYCIE	bd	**208123**
13	TUNŻ CARDIF POLSKA	156810	**178754**
14	TU NA ŻYCIE EUROPA	-180773	**85027**
15	SALTUS TU ŻYCIE	68271	**51250**
16	POCZTOWE TUNŻ	38185	**43138**
17	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	27577	**28721**
18	OPEN LIFE TU ŻYCIE	19700	**16227**
19	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	12376	**13466**
20	TUW REJENT-LIFE	10192	**10331**

Ubezpieczenia na życie – dynamika

	Spółka	Wysokość przychodów po I półroczu 2025 r. (w tys zł)	Wysokość przychodów po I półroczu 2026 r. (w tys zł)	Zmiana proc.
1	PKO ŻYCIE TU	46007	360428	**683,42**
2	CA ŻYCIE TU	232548	370991	**59,53**
3	TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA	1421732	1708585	**20,18**
4	TUNŻ CARDIF POLSKA	156810	178754	**13,99**
5	POCZTOWE TUNŻ	38185	43138	**12,97**
6	UNUM ŻYCIE TUIR	368944	415590	**12,64**
7	TUNŻ WARTA	887381	999273	**12,61**
8	STUNŻ ERGO HESTIA	352664	389242	**10,37**
9	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	12376	13466	**8,81**
10	UNIQA TU NA ŻYCIE	520665	565739	**8,66**
11	VIENNA LIFE TU NA ŻYCIE VIENNA INSURANCE GROUP	944450	998639	**5,74**
12	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	27577	28721	**4,15**
13	GENERALI ŻYCIE T.U.	493985	514037	**4,06**
14	NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ	1161318	1187683	**2,27**
15	PZU ŻYCIE	5370923	5464551	**1,74**

wciąż za mało robią, żeby to zmienić



lat i wysokość pensji wskazuje po 93 proc., a wiek przejścia na emeryturę 91 proc. respondentów. Płeć – czynnik, który o tym wieku przesądza – wskazuje 42 proc. badanych. Skutek jest więc rozpoznawany dużo częściej niż jego przyczyna.

Kobiety wiedzą, ile im zabraknie

Badani, którzy nie przeszli jeszcze na emeryturę, odpowiadali na dwa pytania: ile ich zdaniem wyniesie ich własne świadczenie i jakiej kwoty potrzebowaliby, żeby utrzymać się przy dzisiejszych kosztach życia. U kobiet te dwie liczby różnią się mocniej niż u mężczyzn.

Kobiety spodziewają się średnio około 3 300 zł miesięcznie podstawowej emerytury z ZUS, a za potrzebne uznają około 4 600 zł. Średnio dzieli je więc 1 300 zł co miesiąc; u mężczyzn ta różnica wynosi około 830 zł. Dla porównania: przeciętna emerytura, jaką ZUS wypłaca dziś kobiecie, to 3 662,52 zł – nieco więcej, niż badane zakładają, ale wciąż o ponad 900 zł mniej od kwoty, którą uznają za potrzebną.

> Wsparcie obu grup sprawia, że własne potrzeby – w tym oszczędzanie na emeryturę – schodzą na dalszy plan.

Widać to także w rozkładzie odpowiedzi. Emerytury nie wyższej niż 3 tys. zł spodziewa się 38 proc. kobiet, a jednocześnie uznaje ją za wystarczającą jedynie 10 proc. kobiet. Powyżej 4 tys. zł potrzebuje 53 proc., a liczy na tyle 21 proc.

Obie kwoty podawały te same osoby, więc ta luka to nie różnica zdań między badanymi – każda widzi ją u siebie. Kobiety spodziewają się emerytury o mniej więcej tysiąc trzysta złotych niższej od tej, z której umiałyby się utrzymać; potrafią więc nazwać swój problem co do kilkuset złotych, trudniejsze pytanie brzmi, skąd te pieniądze wziąć.

Ile da się odłożyć bez naruszania domowego budżetu

Skoro do potrzebnej kwoty brakuje kobietom średnio około 1 300 zł miesięcznie, warto sprawdzić, ile deklarują, że są w stanie odłożyć same. Panie wskazują średnio 797 zł miesięcznie wobec 1 125 zł deklarowanego przez mężczyzn. To kwota, którą badane same wskazują jako możliwą do odłożenia bez obciążania domowego budżetu. To jednak deklaracja możliwości, a nie wykonana wpłata. O tym, ile z tych pieniędzy rzeczywiście zostaje odłożone, decyduje to, kto jeszcze upomina się o pieniądze z domowego budżetu. Kobiety wskazują więc kwotę niższą od tej, której im do potrzebnej emerytury brakuje.

Błędne koło pokolenia kanapkowego

„Pokolenie kanapkowe", którego nazwa pochodzi od metafory kanapki, to osoby w średnim wieku, które tkwią pomiędzy potrzebami swoich rodziców i dzieci. Z jednej strony opłacają edukację i rozwój dzieci, a z drugiej coraz częściej wspierają rodziców wymagających opieki lub pomocy

> Czas jest jednym z największych sprzymierzeńców oszczędzania, bo im wcześniej zaczniemy, tym mniej trzeba odkładać co miesiąc.

finansowej. Wsparcie obu grup sprawia, że własne potrzeby – w tym oszczędzanie na emeryturę – schodzą na dalszy plan. Jeśli dochodzi do tego rezygnacja z kariery zawodowej, która przekłada się na mniej składek i mniejszy kapitał – można powiedzieć, że tak zamyka się pokoleniowe błędne koło. Sama pomoc nie rozkłada się przy tym równo. Swoje dzieci wspiera finansowo, poza podstawowym utrzymaniem, 51 proc. matek i 42 proc. ojców. W codziennej opiece nad rodzicami – pomocy nie pieniędzmi, tylko własnym czasem – udziela się 38 proc. badanych kobiet i 31 proc.,mężczyzn.

Zapotrzebowanie na taką pomoc rośnie. Wsparcia w codziennych czynnościach potrzebuje 8 proc. dorosłych Polaków, a wśród osób po 75. roku życia już 35 proc. – wobec 22 proc. w 2019 r. Dziś chodzi o rodziców obecnych czterdziesto- i pięćdziesięciolatek. Za kilkadziesiąt lat w tym samym miejscu znajdą się one same.

Gotowość do rezygnacji z kariery zawodowej dla opieki nad dziećmi deklaruje 72 proc. respondentów, dla opieki nad rodzicami 64 proc. Każda taka decyzja będzie miała wpływ na wysokość zgromadzonego kapitału na koncie w ZUS.

Problem istnieje, ale rozwiązanie jest odsuwane

Poza składkami do ZUS w sprawie własnej finansowej przyszłości nie robi nic 49 proc.kobiet i 39 proc. mężczyzn, którzy nie przeszli jeszcze na emeryturę; większość z nich deklaruje, że kiedyś się tym zajmie. Najwyraźniej widać to wśród badanych, którzy sami wskazali, że pieniędzy im zabraknie: gotowy plan ma w tej grupie 18 proc. kobiet wobec 33 proc. mężczyzn. Kobiety częściej widzą, że dostaną mniej, a rzadziej wiedzą, jak temu zapobiec.

Zapytaliśmy też, co kobiety mogą z tym zrobić. Wśród najczęściej wybieranych odpowiedzi znalazły się praca po sześćdziesiątce (51 proc. i gromadzenie większych oszczędności (49 proc.). Konkretne rozwiązanie ochronno-oszczędnościowe wskazuje 19 proc. kobiet, na równi z oczekiwaniem finansowej pomocy małżonka lub partnera. Trzeba jednak zwrócić uwagę, że również 21 proc. kobiet wybrało odpowiedź bierną lub pesymistyczną: „nie wiem" albo „ta wiedza niczego w moim życiu nie zmieni". Wiedza o różnicy jest więc powszechniejsza niż gotowy sposób na jej pokrycie.

Dystans między świadomością a działaniem

– Kobiety nie mają złudzeń – wiedzą, że ich podstawowa emerytura z ZUS będzie niska, i wiedzą, ile im do potrzebnej kwoty zabraknie. Nie musimy więc nikogo przekonywać, że wyzwanie istnieje. Paradoks polega na tym, że świadomość i wiedza nie zawsze przekładają się na konkretne działa – mówi Marta Skowron-Moszkowicz, rzeczniczka prasowa, PR Manager Prudential w Polsce (Pru). – Zacząć można od kwoty, która nie obciąża domowego budżetu – kobiety w badaniu same taką wskazują. Kolejny krok to wybór rozwiązania stworzonego z myślą o emeryturze, z regularną wpłatą i długim horyzontem czasowym. Sukcesywnie budowany kapitał pozwoli zabezpieczyć własną przyszłość emerytalną. Niezmiennie – czas jest jednym z największych sprzymierzeńców oszczędzania, bo im wcześniej zaczniemy, tym mniej trzeba odkładać co miesiąc – wyjaśnia.

Badane i badani nie liczą przy tym na nikogo innego. Wyraźnie wskazali, że za zabezpieczenie własnej przyszłości odpowiadają przede wszystkim oni sami. Tak uważa 78 proc. uczestników badania, a 75 proc. kobiet zgadza się, że zabezpieczenie własnej przyszłości emerytalnej jest równie ważne jak bieżące wspieranie rodziny. Jedno nie wyklucza więc drugiego.