

PORADNIK FINANSOWY DLA KORPORACJI



Przezorny zawsze ubezpieczony

Prowadzenie własnej działalności gospodarczej może być związane z ryzykiem. Każdy przedsiębiorca powinien być przygotowany na różnego rodzaju niebezpieczeństwa związane nie tylko z rodzajem prowadzonej działalności, lecz także ze zdarzeniami losowymi. Właśnie dlatego warto pomyśleć o ubezpieczeniu, które odpowiednio zabezpieczy majątek i płynność finansową przedsiębiorcy.



Katarzyna **Zakrzewska**

koordynator ds. sprzedaży
Domu Ubezpieczeniowego Spectrum

Ubezpieczając firmę, należy wziąć pod uwagę wiele czynników, aby odpowiednio zabezpieczyć prowadzony biznes. Ważne jest nie tylko ubezpieczenie od tzw. zdarzeń losowych, lecz także ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej. Podpowiadamy, jak dobrać odpowiednie ubezpieczenie i na co zwrócić uwagę przed podpisaniem umowy.

Co powinien ubezpieczyć przedsiębiorca?

Przedsiębiorcy powinni pomyśleć między innymi o ubezpieczeniu nieruchomości, posiadanych maszyn i urządzeń oraz wyposażenia firmy. Pozwoli to zabezpieczyć firmę przed

następstwami zdarzeń losowych (pożar, powódź czy zalania), jak również przed kradzieżą z włamaniem i rabunkiem. Przedsiębiorca może ubezpieczyć się od wybranych zdarzeń lub zdecydować się na zakup ubezpieczenia od wszystkich ryzyk, tak zwaną polisę all risk. Taki wariant zapewnia ochronę w przypadku zniszczenia lub uszkodzenia mienia spowodowanego wszystkimi zdarzeniami losowymi. Na tym jednak nie koniec. Prowadząc własne przedsiębiorstwo warto pomyśleć o ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej związanej z prowadzeniem działalności gospodarczej i posiadanego mienia. Ubezpieczenie OC chroni przedsiębiorcę przed wydatkami na pokrycie szkody wyrządzonej osobie trzeciej. Właśnie dlatego ważne jest, aby odpowiednio dostosować zakres ubezpieczenia do specyfiki działalności. – Wyróżnić możemy trzy rodzaje odpowiedzialności cywilnej. Deliktową, obejmującą szkody powstałe w związku z posiadaniem i użytkowaniem mienia. Kontraktową związaną z odpowiedzialnością za niewywiązanie się z umowy lub jej niewłaściwą realiza-

cją. Właściciele firm mogą również wybrać ubezpieczenie OC w związku z wprowadzeniem produktu do obrotu. Taka polisa obejmuje szkody z tytułu wprowadzenia do obrotu wadliwego produktu.

Jak zabezpieczyć majątek firmy?

Ubezpieczyciele coraz częściej rozszerzają swoją ofertę o tzw. ubezpieczenia specjalistyczne. Dzięki nim przedsiębiorca może zakupić polisę, która będzie chronić firmę przed szkodami mogącymi wystąpić w danej branży. Wśród polis specjalistycznych można wyróżnić np. ubezpieczenie techniczne. Ubezpieczenie techniczne sprawdzi się w przypadku, gdy w przedsiębiorstwo dysponuje dużym parkiem maszyn lub wykorzystuje kosztowny sprzęt elektroniczny. Zakupując taką polisę przedsiębiorca otrzyma fundusze na zakup nowego sprzętu, naprawę zniszczonego czy na odzyskanie utraconych danych. Przedsiębiorcy mogą ubezpieczyć swoją firmę również na wypadek utraty zysku (polisa Business Interruption). Zakupując taką polisę ubezpieczyciel zwróci należne fundusze w przypadku utraty zysku (niewypłacalność klienta), jak również w przypadku poniesienia kosztów dodatkowych będących następstwem szkody majątkowej związanych np. z korzystaniem z lokali zastępczych czy transportem maszyn do pomieszczeń zastęp-

czych. Ciekawym rozwiązaniem jest również ubezpieczenie bancassurance dla firm, które korzystają z kredytu bankowego. Polisa bancassurance obejmuje głównie ubezpieczenie kredytu bankowego. W przypadku, gdy przedsiębiorca nie jest w stanie spłacać należności ubezpieczyciel robi to w jego imieniu. Takie ubezpieczenie możemy dołączyć do ubezpieczenia NNW lub połączyć z ubezpieczeniem karty płatniczej.

Co należy sprawdzić przed podpisaniem polisy?

W każdej umowie ubezpieczeniowej, również tej dla firm najważniejsze są Ogólne Warunki Ubezpieczenia (OWU). Właśnie dlatego przed podpisaniem polisy należy szczegółowo się z nimi zapoznać. Czego można dowiedzieć się z OWU? W Ogólnych Warunkach Ubezpieczenia znajdują się przede wszystkim informacje na temat wyłączeń, czyli sytuacji w których firma ubezpieczeniowa nie wypłaci odszkodowania. Katalog wyłączeń ustala ubezpieczyciel, dlatego może on różnić się u poszczególnych ubezpieczycieli. Najczęściej jednak wyłączeniu podlegają szkody powstałe na skutek strajków, zamieszek, działań energii jądrowej czy umyślnego działania przedsiębiorcy bądź jego pracowników. Dodatkowo w OWU znajdują się informacje na temat sposobów i terminy likwidacji szkód.

Ile kosztuje ubezpieczenie firmy?

Wpływ na wysokość składki ubezpieczeniowej ma kilka czynników. Do najważniejszych zalicza się: zakres ubezpieczenia, wysokość sumy polisy, branżę w jakiej działa przedsiębiorstwo oraz prawdopodobieństwo wystąpienia szkody. Ubezpieczyciele oferują różnorodne zniżki dla firm m.in. z tytułu stosowanych zabezpieczeń, za kontynuację ubezpieczenia czy jednorazową opłatę składki. Jednak to nie cena powinna być głównym kryterium wyboru ubezpieczenia. Najważniejszy jest bowiem zakres ochrony. Zazwyczaj niska składka oznacza wąski zakres ubezpieczenia i szeroki zakres wyłączeń. Przed podpisaniem polisy należy szczegółowo przeanalizować jej zapisy i sprawdzić, czy znalazły się w niej wszystkie zabezpieczenia, które są potrzebne do zawarcia umowy ubezpieczenia. Dopiero później porównać zakres ubezpieczenia z proponowaną przez ubezpieczyciela składką. Zakupując ubezpieczenie przedsiębiorca chroni swoją firmę przed poważnymi skutkami zdarzeń losowych. Odpowiednio dobrana polisa pozwoli zabezpieczyć biznes przed przestojem, problemami finansowymi a nawet przed bankrutem. Z takim zabezpieczeniem przedsiębiorca może spokojnie rozwijać swoją firmę, nie obawiając się nieprzewidzianych zdarzeń.

FinTech zrewolucjonizuje finanse?

W dobie transformacji cyfrowej przyjęła się koncepcja, że zastosowanie nowoczesnych technologii daje gwarancję sukcesu, niemal w każdej branży. W finansach jest jednak nieco inaczej. Eksperci Capgemini w raporcie „World FinTech Report 2018”, opracowanym w partnerstwie z LinkedIn oraz Efma, dochodzą do wniosku, że rozwiązania technologiczne w istocie mogą zrewolucjonizować finanse, ale tylko pod warunkiem, że będą je wspierać firmy o ugruntowanej pozycji na rynku. Startupy z branży FinTech nie poradzą sobie, jeśli nie będą mogły liczyć na współpracę z dużymi firmami, mającymi zaufanie klientów.



Marek Woźny

Vice President & Managing Director w Application Services w Capgemini Polska

Klienci nie ufają firmom bez znanej marki

Firmy z branży FinTech chcą zrewolucjonizować świat finansów. Muszą mieć jednak odpowiednie narzędzia do dyspozycji, by pozyskiwać klientów i móc się rozwijać. To najczęściej niewielkie przedsiębiorstwa, nierzadko startupy, które pracują nad innowacyjnymi rozwiązaniami łączącymi finanse i najnowsze technologie. Wiele z nich zmagają się jednak z problemem, w jaki sposób pozyskiwać klientów, co warunkuje dalszy rozwój. Aż dziewięć na dziesięć firm twierdzi, że w tej walce liczy się tzw. zwinne podejście i wysokie standardy obsługi, co pokazuje najnowszy raport ekspertów Capgemini „World FinTech Report”. Ponad trzy czwarte, 76 proc., przedsiębiorców uważa, że kluczem do sukcesu jest portfolio produktów, które powinno być ciągle rozwijane i udoskonalane. Choć FinTech rozwija się w ostatnich latach niezwykle dynamicznie, w raporcie czytamy, że od 2009 roku wartość inwestycji w sektorze wyniosła prawie 110 miliardów dolarów, to jednak sukces branży zależeć będzie przede wszystkim od tego, czy firmom z sektora uda się wypracować trwałe partnerskie relacje z przedsiębiorstwami świadczącymi usługi finansowe zgodnie z tradycyjnym modelem. To niemałe wyzwanie, bo póki co firmy te nie cieszą się dużym zaufaniem ze strony branży finansowej. Z czego ten brak zaufania może wynikać i co zrobić, by zaistnieć na konkurencyjnym rynku? Branża finansowa, w trosce o klientów, swoją pozycję rynkową i wyniki, tradycyjnie rozpatruje wszystkie decyzje pod kątem potencjalnych ryzyk. Podejście to wymaga zrozumienia od zainteresowanych współpracą z branży FinTech, że aby zyskać zaufanie branży finansowej, muszą wykazać się podstawową stabilnością biznesową. Powinni zadbać o to, by oferowane rozwiązania jasno pokazywały potencjalne korzyści z ich wdrożenia. Oznacza to, że ważne w tej kwestii staną się referencje lub realne studia przypadków. Atrybutem będzie też posiadanie odpowiedniego potencjału do rozwoju i skalowalności. Ważne będą poziomy kapitałów, zabezpieczające działalność firmy w mniej aktywnych projektowo okresach, czy też dające ich klientom podstawowe zabezpieczenie ewentualnych roszczeń. Nie bez znaczenia jest również dogłębna znajomość wymagań sektorowych i regulacyjnych. Wszystko to wiąże się z wcześniejszymi doświadczeniami, będącymi podstawą w budowie marki, której firmy FinTech nierzadko jeszcze nie mają.

Przepis na sukces

Budowa zaufania jest jednak wyzwaniem, któremu można sprostać. Firmy z branży FinTech mają bowiem wiele zalet. Są przede wszystkim bardzo skupione na jakości obsługi klienta, a realizowane przez siebie projekty wdrażają szybko, na bieżąco też reagują na potrzeby ze strony klienta, nawet gdy konieczna jest całkowita zmiana założeń danego wdrożenia.

Autorzy raportu zauważają także, że sukces firm z sektora FinTech gwarantuje fakt, iż z reguły koncentrują się w swojej działalności na obszarach niezagospodarowanych przez innych usługodawców w branży finansowej. Na linii FinTech – tradycyjne firmy, świadczące usługi na rynku finansów, w takiej sytuacji powstają warunki do współpracy, a nie do konkurencji między sobą. Bowiem na współpracy mogą zyskać obie strony. Kluczowym warunkiem wykorzystania potencjalnej symbiozy firm FinTech i firm tradycyjnych jest zbudowanie modelu współpracy ukierunkowanego na realizację celów strategicznych obu stron. Wciąż najbardziej preferowanym przez FinTech modelem jest tzw. „White-Label”, w którym firmy tradycyjne kupują produkty/usługi od FinTechów i wdrażają je pod własną marką w oparciu o swoją infrastrukturę i system dystrybucji.

Woźny tłumaczy, że firmy FinTech mogą sprzedawać swoje rozwiązania wielu firmom tradycyjnym, które z kolei nie muszą ponosić sporych nakładów na rozwój innowacji. Wśród innych praktykowanych modeli współpracy z firmami FinTech wymienić można zintegrowane rozwiązania hostowane „in house” lub oferowane jako SaaS, pełen outsourcing, czy też wykorzystanie akceleratorów albo inkubatorów umożliwiających FinTechom testowanie skalowalności swoich rozwiązań lub praktyczne zrealizowanie POC. Dzięki oddziaływaniu regulatorów rynku, a w szczególności dzięki wdrożeniu unijnej dyrektywy PSD2 (Payment Services Directive 2), regulującej rynek płatności, modelem który zyskuje w ostatnim czasie olbrzymią popularność są tzw. „open API”, czyli otwarte programistyczne interfejsy aplikacji. Model ten umożliwi zbudowanie swoistego ekosystemu interesariuszy i uczestników rynku finansowego. Pozwoli na przykład na dostęp do naszych rachunków bankowych podmiotom zewnętrznym, oczywiście tylko i wyłącznie za zgodą klientów. Open API, w połączeniu z usługami opartymi na rozwiązaniach chmurowych, umożliwią zaoferowanie klientom nowych, innowacyjnych rozwiązań, a wsparcie ze strony platform mobilnych i urządzeń internetu rzeczy (IoT) sprawi, że oferta ta będzie mogła być odpowiednio szybko spersonalizowana i dostarczona poszczególnym klientom.

Zbudowanie zaufania partnera biznesowego to jednak tylko jedno z wyzwań, którym sprostać muszą przedsiębiorstwa z sektora FinTech. Najpierw trzeba bowiem takiego partnera znaleźć, co może wiązać się z pewną trudnością, która często wynika choćby z innej kultury organizacji, panującej w obu

firmach. Najczęściej wskazywanym powodem, na poziomie 70 proc., jest jednak brak zwinnego podejścia ze strony partnera-tradycyjnej firmy finansowej. Podkreślali przedstawiciele sektora FinTech w raporcie Capgemini, LinkedIn i Efma. Nieco ponad 59 proc. uznało, że trudność sprawia brak chęci współpracy. Wśród innych powodów wymieniono m.in. takie czynniki, jak różnice w stosowanych systemach IT, różnice w skali biznesu, czy wreszcie obawę przed utratą kontroli.

Jak znaleźć partnera

Zdaniem autorów raportu „World FinTech Report 2018” decyzję o rozpoczęciu partnerskiej relacji należy podejmować na podstawie czterech czynników. Po pierwsze, czy do współpracy zostali wskazani odpowiedni ludzie. Od nich zależeć może sukces przedsięwzięcia. Po drugie, należy wziąć pod uwagę aspekt finansowy i znaleźć odpowiedź na pytanie, czy współpraca zapewni FinTech-owi istnienie przez najbliższe 12 miesięcy. Udana współpraca jest bowiem długofalowa i już na etapie planowania należy w taki sposób o niej myśleć. Liczy się również aspekt biznesowy i ocena, czy współpraca ma realne szanse na sukces. Ostatni czynnik dotyczy samego rozwiązania technologicznego, proponowanego przez FinTech, czy ma ono szansę przetrwać i czy jest skalowalne. Można tu wskazać przykład udanej współpracy, jakim jest partnerstwo Grupy ING oraz firmy Scalable Capital. Ten FinTech, który jest wiodącym dostawcą nowoczesnych rozwiązań inwestycyjnych, on-line wealth management, zaoferował, aby ING wprowadził ich spersonifikowane rozwiązania w obszarze optymalizacji portfeli inwestycyjnych klientów sektora detalicznego. Sukces na rynku niemieckim zaowocował decyzją ING o wprowadzeniu tego opartego na sztucznej inteligencji rozwiązania FinTechowego również na innych rynkach. Warto w tym miejscu podkreślić rolę firm tzw. sektora BigTech, czyli np. z firm z grupy GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon), które bazując na swojej natywnej innowacyjności, kapitałach oraz gigantycznych zasobach wiedzy o swoich klientach, już wkrótce z pewnością będą chciały rozszerzyć portfel swoich cyfrowych usług o sektor finansów. Przyszłość usług dla finansów leży zatem w rękach sektora FinTech i tradycyjnych firm, które mogą i powinny uzupełniać się wzajemnie, by odpowiadać na potrzeby klientów. Nadszedł najwyższy czas, by na nowo zdefiniowały one swoją drogę do sukcesu biznesowego w świecie zdominowanym przez technologie, uważają autorzy raportu.

REKLAMA

Faktoring w ING przyspiesza rozwój Twojego biznesu

Faktoring w ING Commercial Finance to więcej niż finansowanie. Uwalniamy gotówkę zamrożoną w Twoich fakturach i zapewniamy kompleksowe wsparcie dla Twoich należności. Zyskujesz nie tylko pewność otrzymania płatności, ale przede wszystkim swobodę działania.

Sprawdź, jak uwolnić potencjał Twojego biznesu na www.ingcomfin.pl.

ING Commercial Finance

Faktor #1 na rynku

ING



PORADNIK FINANSOWY DLA KORPORACJI

SPRAWDZIĆ WYPŁACALNOŚĆ KONTRAHENTA

Zatory płatnicze są coraz większym problemem polskiej gospodarki. Z Europejskiego Raportu Płatności z 2018 r. przygotowanego przez Intrum¹ wynika, że aż 9 na 10 przedsiębiorców w naszym kraju płaci rachunki po terminie. Do tego niechlubnego grona należą przede wszystkim podmioty z sektora MSP, ale również i największe korporacje.



Agnieszka Kunkel

Board Member/ PD Director, Intrum

Wartość nieodzyskanych do tej pory należności stanowi prawie 2 proc. rocznego dochodu rodzimych firm. To zjawisko nie tylko skutecznie hamuje rozwój przedsiębiorstw, ale w dalszej perspektywie może nawet zmusić wiele z nich do wycofania się z rynku, jeżeli z powodu nieuczciwych kontrahentów utracą płynność finansową. Przed współpracą z niewypłacalnym partnerem biznesowym można jednak próbować skutecznie się uchronić. Podpowiadamy, jak go wybrać, by potem nie żałować.

1. Po KRS go poznać, czyli sprawdź wiarygodność kontrahenta bez wychodzenia z domu

Jak wynika z najnowszego raportu Intrum, ponad połowa ankietowanych firm jest zmuszona do akceptowania wbrew swojej woli dłuższych terminów płatności. Brak regularnych wpływów może powodować lawinę komplikacji, takich jak np. utrata płynności finansowej, która w praktyce oznacza brak stałych środków na finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstwa, ale również planów jego dalszego rozwoju. Przedsiębiorca, którego dotyka ten problem, nierzadko jest zmuszony dokonać redukcji etatów. 15 proc. właścicieli firm biorących udział w badaniu Intrum przyznało, że w związku z niewypłacalnością kontrahentów, musiało ograniczyć zatrudnienie w swojej firmie. Jednocześnie aż 1/3 ankietowanych uważa, że szybsze płatności ze strony partnerów biznesowych pozwoliłyby im na zatrudnienie większej liczby



pracowników. Wspomnianych konsekwencji można uniknąć, sprawdzając wiarygodność firmy, z którą chcemy rozpocząć współpracę. Istnieje wiele sposobów na to, by zweryfikować potencjalnego partnera biznesowego. Większość z tych rozwiązań nie wymaga ponoszenia dodatkowych opłat, ani osobistego odwiedzania wielu urzędów. Na początek upewnijmy się, czy firma, z którą chcemy rozpocząć współpracę, funkcjonuje na rynku bez przeszkód, a nie jest np. w trakcie likwidacji lub podjęła kroki, aby ogłosić upadłość. Możemy to sprawdzić w ogólnodostępnym rejestrze

CEIDG (Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej) w przypadku przedsiębiorców będących osobami fizycznymi lub w KRS (Krajowy Rejestr Sądowy), jeżeli chodzi o spółki. Warto także zajrzeć na stronę internetową potencjalnego kontrahenta i upewnić się, czy opublikowane na niej dane, takie jak: NIP, nazwa i adres, są zgodne z tymi, które widnieją w publicznych rejestrach.

Warto zwrócić szczególną uwagę na potencjalnych partnerów biznesowych, zarządzających spółkami. Informacje z Krajowego Rejestru Sądowego powiedzą nam o nich znacznie więcej. Bez wychodzenia z domu, pobierając ze strony KRS elektroniczną kopię wpisu do Rejestru Przedsiębiorców, możemy uzyskać podstawowe informacje, które pozwolą ocenić rzetelność danej spółki. W Dziale IV tego dokumentu znajdziemy m.in. dane o ewentualnych zaległościach, np. wobec ZUS-u i prowadzonych egzekucjach komorniczych. W związku z tym, pełni on funkcję ostrzegawczą, podobnie jak Dział VI, który zdradzi nam, czy spółka nie znajduje się na etapie upadłości lub postępowania likwidacyjnego.

2. Przeanalizuj opinie, które znajdziesz w sieci

Warto również poświęcić czas na przejrzanie profili firmy, z którą chcemy współpracować w mediach społecznościowych, a także forów i wszelkich stron internetowych, które gromadzą informacje o przedsiębiorcach. Czasem wystarczy wpisać w wyszukiwarkę nazwę przedsiębiorstwa, aby trafić na cenne wzmianki o firmie zamieszczone w sieci. Jeżeli natrafimy na opinie, które podważają jej uczciwość i wskazują na unikanie płatności, bądźmy ostrożni. Jeżeli taki przedsiębiorca nie płacił na czas swoim podwykonawcom czy pracownikom, możemy spodziewać się, że podobna sytuacja powtórzy się w przyszłości. Z pewnością nie będziemy żałować czasu poświęconego na internetowy research, ale pamiętajmy, że możemy również natrafić na komentarze konkurencji czy opinie byłych pracowników, które mogą nie być obiektywne i przez to niesprawiedliwie stawiać daną firmę w złym świetle.

3. Sprawdź rejestry dłużników – to cenne źródło informacji

Gdy w grę wchodzi wieloletnia współpraca, powinniśmy jeszcze dokładniej prześwietlić potencjalnego partnera biznesowego. Przede wszystkim zbadajmy dokładnie sytuację finansową firmy. W tym przypadku, niektóre rozwiązania będą wiązać się z poniesieniem nieznacznych kosztów. Przede wszystkim, skorzystajmy z informacji zawartych w krajowym Rejestrze Dłużników Niewypłacalnych, za co zapłacimy do 21 zł². Jeżeli przedsiębiorca, z którym chcieliśmy podpisać umowę o współpracy tam figuruje, to dla nas jasny sygnał, że nie będzie on odpowiednim partnerem biznesowym. Warto także sprawdzić, czy dany podmiot nie został zgłoszony do Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej (KRD BIG), który gromadzi dane o zadłużeniu oraz terminowym wywiązywaniu się ze zobowiązań zarówno przez firmy, jak i konsumentów, co będzie nas kosztować blisko 30 zł³. Możemy także wykupić miesięczny abonament w KRD już od 160 zł, wtedy wybrani kontrahenci będą monitorowani stale. Sytuację finansową przedsiębiorstwa sprawdzimy również, zapoznając się z pełnym i poświadczonym odpisem do KRS – jest to koszt w wysokości 60 zł. Dobrym pomysłem będzie także poproszenie potencjalnego partnera biznesowego o przedstawienie zaświadczenia o niezaleganiu z opłatami wobec ZUS-u lub Urzędu Skarbowego. W tym celu kontrahent musi złożyć stosowny wniosek w wybranej instytucji, który zostaje rozpatrzone w terminie nie dłuższym niż 7 dni. Samodzielnie możemy natomiast sprawdzić w Urzędzie Skarbowym, czy firma jest czynnym płatnikiem VAT i czy nie unika płacenia podatków. Za takie zaświadczenie zapłacimy 21 zł, a otrzymamy je po złożeniu odpowiedniego wniosku w ciągu tygodnia.

Warto pamiętać, że zagrożeniem dla płynności finansowej jest nie tylko zadłużony kontrahent, ale również taki, który notorycznie spóźnia się z płatnościami. Przedsiębiorcy, którzy stale zalegają z opłatami, mogą trafić do rejestru KRD BIG, jednak nie każdy „poszkodowany” dokonuje takiego zgłoszenia. Dlatego, jeżeli mimo zastosowania powyższych rad, nadal będziemy mieć wątpliwości co do uczciwości potencjalnego partnera biznesowego, możemy skorzystać z usług profesjonalnej firmy, która zbada sytuację finansową kontrahenta. Na podstawie zgromadzonych informacji, a także rozmów z byłymi pracownikami eksperci pomogą nam ocenić uczciwość danego przedsiębiorstwa.

1. Intrum, European Payment Report 2018.

2. Opłaty sądowe związane z wpisywaniem dłużników do Rejestru Dłużników Niewypłacalnych (zgodnie z ustawą).

3. Pobranie Raportu o Przedsiębiorcy z Rejestru BIG.

Faktoring dla największych – czy to się opłaca?

W okresie dobrej koniunktury światowej i rosnącej konkurencji, liderzy rynku pracują nad doskonaleniem efektywności działania, w tym także w obszarze zarządzania kapitałem obrotowym. W związku z tym w ostatnich latach obserwujemy rosnące zainteresowanie finansowaniem należności w segmencie dużych firm – twierdzi dyrektor Zespołu Klientów Strategicznych w ING Commercial Finance Polska, Paweł Perekitko.

Faktoring jest ważnym i docenianym produktem w segmencie klientów strategicznych – dlatego też faktorzy oferują całą paletę produktów, a niejednokrotnie są to indywidualnie przygotowane rozwiązania wynikające ze specyficznych potrzeb danego klienta.

Bogata oferta

Największym zainteresowaniem cieszą się rozwiązania z przejściem ryzyka wypłacalności odbiorcy (czyli tzw. faktoring bez regresu) pozwalające na bilansową sprzedaż należności i zapewniające przejście ryzyka wypłacalności odbiorców. Cykl obrotu należnościami wydatnie się zmniejsza i uwalnia się kapitał obrotowy, który można wykorzystać na rozwój działalności.

Oferta ING Commercial Finance Polska jest w tym segmencie jest

bardzo bogata. W ramach finansowania należności oferujemy zarówno faktoring krajowy, jak i eksportowy, faktoring wymagalnościowy skierowany do odbiorców naszego klienta oraz faktoring typu in-house.

Najbardziej elastycznym rozwiązaniem jest faktoring in-house, w którym prowadzenie rozrachunków z odbiorcami pozostawiamy u naszego klienta. Nie ingerujemy w rozliczenia faktur, lecz się do nich dostosowujemy, dzięki temu faktoring dla dużego portfela odbiorców, nawet wielotysięcznego, jest możliwy i nie generuje u klienta znacznej pracochłonności. Z rozwiązania tego korzystają więc już te firmy, które z uwagi na masowy charakter należności, jeszcze kilka lat temu o faktoringu mogły tylko pomarzyć. Produkt ten daje ponadto dużą swobodę w kształto-

waniu portfela należności i pełną decyzyjność po stronie klienta, co do poziomu wykorzystania środków dostępnych w ramach tego portfela.

Ze wsparciem

Aktywnie wspieramy naszych klientów również w relacjach z dostawcami poprzez różne warianty faktoringu odwrotnego. Są to rozwiązania kierowane do firm chcących zapewnić swoim dostawcom finansowanie kredytu kupieckiego na atrakcyjnych warunkach. W najbardziej popularnym schemacie współpraca przynosi korzyści obydwu stronom dzięki temu, że dostawcy otrzymują płatność tuż po dostawie, a klient korzysta z dłuższego kredytu kupieckiego.

Duże przedsiębiorstwa odgrywają bardzo dużą rolę w kształtowaniu polskiego rynku faktoringu, nie tylko poprzez popularyzację faktoringu wśród mniejszych podmiotów, ale również poprzez inspirowanie do tworzenia nowych rozwiązań – dodaje v-ce prezes zarządu ING Commercial Finance Polska – Bartłomiej Świeca.

TEKST PROMOCYJNY

PORADNIK FINANSOWY DLA KORPORACJI

Gdy o kredyt stara się spółka...

Z danych Związku Banków Polskich wynika, że kredyt nadal jest najpopularniejszym zewnętrznym sposobem finansowania przedsiębiorstw w Polsce. Ponad połowa średnich firm i dwie piąte mikro i małych przedsiębiorstw aktualnie korzysta z kredytów bankowych – wynika z badania „Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa o usługach finansowych”. Na koniec 2017 r. banki w Polsce udzieliły przedsiębiorstwom łącznie ponad 366 mld zł kredytów. Jednak uzyskanie kredytu na firmę wcale nie jest takie łatwe, a sprawy komplikują się jeszcze bardziej, gdy o kredyt stara się spółka.

Paweł Mazur
ekspert ANG Biznes

Mogłoby się wydawać, że przedsiębiorstwo, które nie odnotowuje większych strat, powinno mieć spore szanse na uzyskanie pozytywnej odpowiedzi z banku. Niestety, istnieje szereg innych warunków, jakie musi spełnić firma, aby otrzymać finansowanie.

Brak straty w rozliczeniu rocznym oraz długów w US i ZUS
Jednym z dokumentów wymaganych przez banki do wyliczenia zdolności kredytowej przedsiębiorcy, jest jego PIT za ubiegły rok. Jeżeli widnieje na nim strata w przychodzie więk-

sza niż 5 proc., to należy się liczyć z odmową udzielenia kredytu. Dla banków finansowanie takiego przedsiębiorstwa jest ryzykowne. Podobnie jest z firmami, które zawieszają swoją działalność. Banki traktują ponowne rozpoczęcie działalności jako nową datę rozpoczęcia jego funkcjonowania na rynku. W związku z tym staż krótszy niż 12 miesięcy jest uważany przez nie za krótki do prawidłowego wyliczenia zdolności kredytowej przedsiębiorstwa.

Jednym z podstawowych czynników wpływających na zdolność kredytową przedsiębiorstwa jest także jego sposób rozliczania się z fiskusem. Najgorzej traktowanym przez banki jest sposób ryczałtowy. Niektóre banki, ze względu na trudności w obliczaniu

dochodu, od razu skreślają taką firmę w procesie starania się o kredyt. Nie bez znaczenia jest także rodzaj wykonywanej działalności – szczególnie problemy z otrzymaniem kredytu mają branże budowlane oraz transportowe. Dyskwalifikujące może być również posiadanie zaległości w Urzędzie Skarbowym oraz ZUS. Jeżeli starający się o kredyt zalega z płatnościami, to aby otrzymać kredyt musi je jak najszybciej spłacić lub

dogadać się z instytucjami, żeby zgodziły się rozłożyć należność na raty. W przeciwnym razie bank może wydać negatywną decyzję, szczególnie jeśli przedsiębiorca stara się o wyższą kwotę kredytu.

W spółce z o.o. badana jest także zdolność kredytowa udziałowców

Spółka z o.o., zanim w ogóle zacznie ubiegać się o kredyt, musi

uzyskać zgodę Rady Nadzorczej Spółki. Przy niskich kwotach kredytu, nieprzekraczających połowy kapitału zakładowego, decyzję może podjąć jedynie prezes zarządu, jeśli jednak kwoty są wyższe – niezbędna będzie zgoda wszystkich członków zarządu lub wspólników. Problemy z uzyskaniem finansowania może powodować również udzielanie spółce pożyczek przez udziałowców, a także pojawiający się wymóg poręczenia wekslowego udziałowców. Co ważne, w przypadku spółki z o.o., w procesie kredytowym badana jest zarówno zdolność kredytowa firmy, jak i udziałowców. W przypadku spółki komandytowej, problemem w uzyskaniu kredytu może być fakt, że udziałowcem jest inna firma. W związku z tym, dotarcie do beneficjenta rzeczywistego jest utrudnione, w szczególności, gdy udziałowców jest wielu. Właściciele takiej spółki ponoszą odpowiedzialność za jej zobowiązania finansowe własnym majątkiem. W przeciwieństwie do spółki z o.o., w razie kłopotów, to oni będą musieli pokryć wszelkie należności.



Komplementarny pakiet usług dla emitentów

Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych tworzy grupę kapitałową oferującą specjalistyczne usługi dla sektora finansowego, związane z depozytem zdematerializowanych instrumentów finansowych, rozliczeniami i rozrachunkiem transakcji, realizacją świadczeń na rzecz posiadaczy papierów wartościowych, gromadzeniem i przechowywaniem danych. W ramach KDPW funkcjonuje także Repozytorium Transakcji – KDPW_TR oraz Agencja Numerująca, nadająca m.in. kody ISIN (dla instrumentów finansowych) i LEI (dla podmiotów prawnych).

Na polskim rynku KDPW pełni funkcję centralnego depozytu papierów wartościowych. Do głównych zadań w tym obszarze należy: rejestrowanie oraz przechowywanie instrumentów finansowych na kontach depozytowych, prowadzenie kont Omnibus dla zagranicznych inwestorów, rozrachunek transakcji zawieranych na rynku regulowanym i OTC, nadzorowanie zgodności wielkości emisji papierów wartościowych znajdujących się w obrocie. Przedsiębiorstwa i inwestorzy otrzymują w KDPW pełen zakres usług związanych z obsługą papierów wartościowych, realizowanych we współpracy z domami maklerskim i bankami oraz zgodnie z międzynarodowym standardami w oparciu o normę IS20022.

W zakresie obsługi zobowiązań emitentów wobec właścicieli instrumentów finansowych,

Krajowy Depozyt obsługuje następujące rodzaje zdarzeń korporacyjnych:

- wypłatę dywidendy,
- wypłatę dochodów funduszu inwestycyjnego zamkniętego bez wykupywania certyfikatów inwestycyjnych,
- wypłatę odsetek,
- wykup obligacji lub listów zastawnych,
- realizację uprawnień z obligacji zamiennych, obligacji z prawem pierwszeństwa albo warrantów subskrypcyjnych do objęcia albo subskrybowania akcji nowej emisji,
- realizację prawa pierwszeństwa w objęciu akcji nowej emisji (prawo poboru),
- wykonanie warrantów,
- wykupywanie certyfikatów inwestycyjnych na żądanie uprawnionych,
- umorzenie certyfikatów inwestycyjnych w związku z likwidacją funduszu inwestycyjnego,

- wygaśnięcie certyfikatów strukturyzowanych,
- sporządzenie i udostępnienie emitentowi wykazu osób uprawnionych do uczestnictwa w walnym zgromadzeniu.

Obsługiwane są również następujące operacje na papierach:

- wymiana papierów wartościowych – podział papierów wartościowych,
- wymiana papierów wartościowych – połączenie (scalenie) akcji,
- asymilacja papierów wartościowych,
- wycofanie papierów wartościowych z depozytu,
- konwersja papierów wartościowych,
- zamiana akcji w związku z łączeniem się albo podziałem spółek publicznych,
- rolowanie obligacji.

4 września br. rząd przyjął projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku ze wzmocnieniem nadzoru oraz ochrony inwestorów na rynku finansowym. Zgodnie z projektem, wprowadzona ma być obowiązkowa dematerializacja nowych emisji obligacji korporacyjnych, certyfikatów inwestycyjnych emitowanych przez fundusze inwestycyjne zamknięte oraz listów zastawnych, niezależnie od tego, czy były one przedmiotem oferty publicznej oraz czy są przeznaczone do obrotu w jakimkolwiek systemie obrotu.

Proponowane rozwiązanie ma na celu przede wszystkim zwiększenie bezpieczeństwa obrotu tego rodzaju instrumentami, eliminując ryzyko ich zagubienia, kradzieży lub fałszerstwa, a ponadto zapewnić ma ochronę inwestorów przed ryzykiem podejmowania decyzji inwestycyjnych na podstawie niepełnych lub nieprawdziwych informacji. Krajowy Depozyt jest bowiem w stanie dostarczyć kluczowe informacje dotyczące zarejestrowanych papierów wartościowych, w tym dane o wielkości emisji, wysokości i terminach realizacji przez emitenta świadczeń z papierów wartościowych, sumarycznej wartości zadłużenia poszczególnych emitentów z tytułu wyemitowanych obligacji korporacyjnych.

Rejestracja wszystkich nowych emisji obligacji korporacyjnych, certyfikatów inwestycyjnych i listów zastawnych w systemie depozytowym prowadzonym przez KDPW pozwoli na uzyskanie w jednym miejscu informacji na temat wyemitowanych przez spółki instrumentów dłużnych oraz wywiązywaniu się z wynikających z nich zobowiązań. Ułatwi dotarcie do takich informacji uprawnionym instytucjom publicznym i państwowym, a także inwestorom.



Przedsiębiorstwa i inwestorzy otrzymują w KDPW pełen zakres usług związanych z obsługą papierów wartościowych, realizowanych we współpracy z domami maklerskim i bankami oraz zgodnie z międzynarodowym standardami w oparciu o normę IS20022.