



# Zarządzanie należnościami w polisie ubezpieczenia

Webinarium BusinessFirst

Bartek Szlaz, Dyrektor Działu Sprzedaży, Atradius

# Ile Ubezpieczyciela w ubezpieczeniu należności?

- Paradygmat ubezpieczenia należności
- “W jakim stopniu, jako Ubezpieczyciele będziecie gotowi do przekazania kompetencji w zakresie kontroli ryzyka użytkownikom Waszych usług?”



# Etapy zarządzania należnościami



## Identyfikacja ryzyka

- ✓ Komu pożyczam?
- ✓ Ile pożyczam?
- ✓ Na jak długo pożyczam?



## Monitoring

- ✓ Komu, ile, na jak długo?
- ✓ Nowe okazje biznesowe?
- ✓ Co budzi mój niepokój?



## Egzekucja

- ✓ Jakie środki egzekucyjne stosuję?

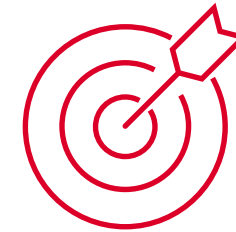
# Identyfikacja ryzyka



Dachówki według specyfikacji konserwatora zabytków?



Brexit'owe Topsy-Turvy?



Art 647 KC



Kto kupi restauracyjny ekspres do kawy w środku lock-down'u?



[bartlomiej.szlaz@atradius.com](mailto:bartlomiej.szlaz@atradius.com)

# Monitoring

Znajdź i eksportuj nowych Odbiorców

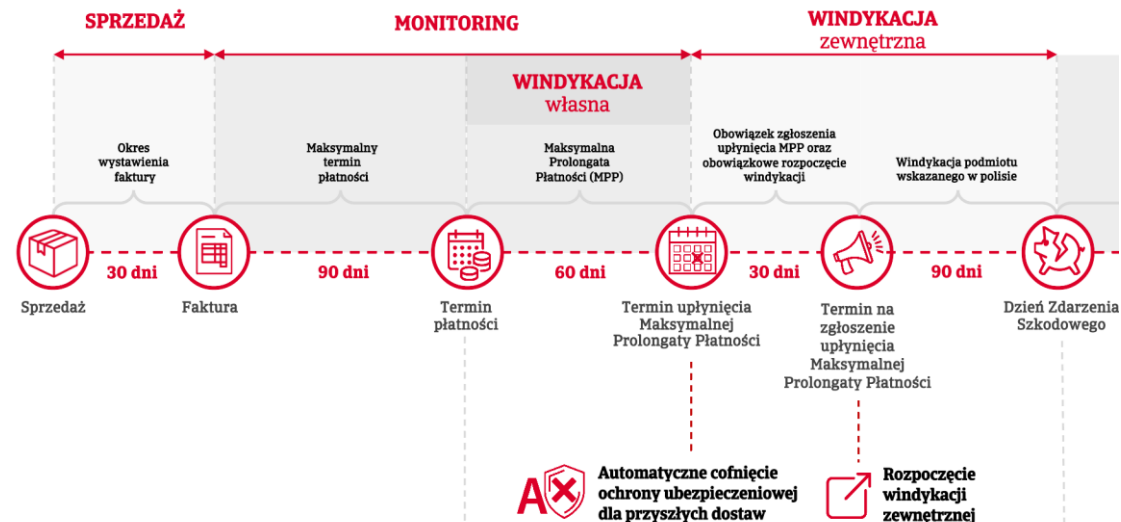
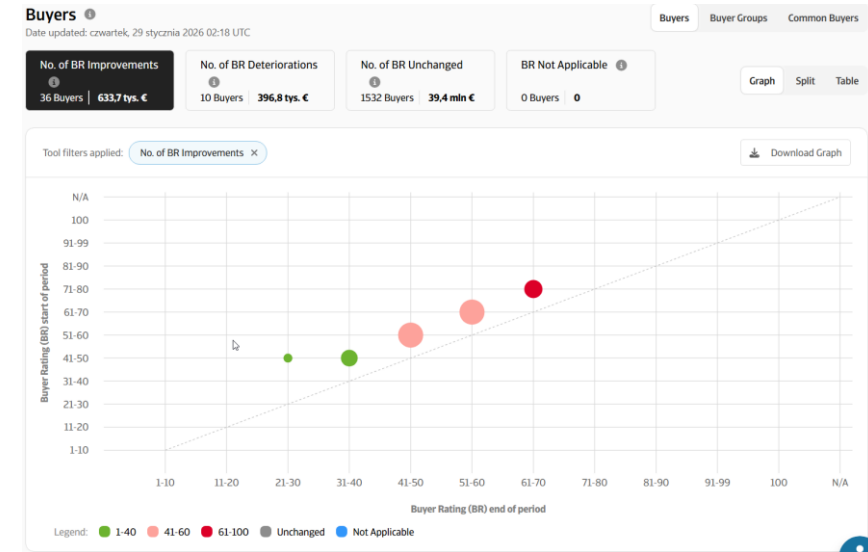
Sektor

Dairy Products

Kraj

Niemcy

Szukaj



# Egzekucja

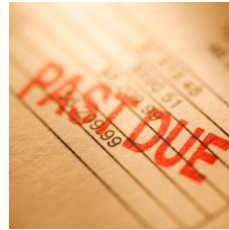


---

## Special Risk Management

Koordinacja:

- Kontynuacja dostaw?
- Współpraca z innymi wierzycielami?

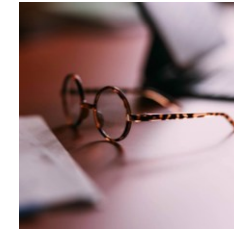


---

## Atradius Collections

Właściwy dobór środków:

- Międzynarodowa obecność



---

## Pakuła, Podębski i Wspólnicy Kancelaria Prawna

- Dopełnienie procesu

01.07.2020

Asystent wniosku

Wytyczne dotyczące opcji przydatnych przy rozpatrywaniu wniosku

Wymagane

- Uzupełnij dane podstawowe

Opcjonalne

- Przejrzyj i zaktualizuj dane szczegółowe
- Przekaż dane kontaktowe odbiorcy +

Złóż wniosek

---

Podstawowe szczegóły wniosku

Kwota \*  Waluta \*

Pozostała kwota polisy: 65 255 000 (PLN)

Typ ochrony \*

Nr wewnętrzny

[Szczegółowe informacje dotyczące polisy i odbiorcy](#)

[Historia współpracy](#) [Usuń sekcję](#)

Historia współpracy może pomóc w wydaniu decyzji. Wybierz informacje, jakie chcesz nam przekazać.



# Zwiększanie płynności finansowej bez zwiększania zatrudnienia



Jakub Orlik  
Sales Representative w Atradius Collections Polska  
29 Stycznia 2026

# Wprowadzenie i kontekst rynkowy



**Znaczenie płynności finansowej**

**Ciągle zmieniająca się otoczenie rynkowe**

**Potrzeba priorytetyzacji aktualnych zadań**

# Wyzwania w 2026 i ich skutki

**Opóźnienia w  
płatnościach**

**Monitoring  
płatności**

**Wdrożenie  
KSeF**

# Monitoring płatności

---

Produkt odpowiadający na aktualne potrzeby firm

# Na czym polega usługa monitoringu płatności i dlaczego to nie windykacja

## Definicja usługi

Automatyczny monitoring płatności to zarządzanie należnościami w imieniu klienta z zachowaniem jego marki i standardów komunikacji.

## Różnica od windykacji

Automatyczny monitoring płatności nie polega na windykacji, lecz na utrzymaniu pozytywnych relacji i szybszym wpływie środków.

## Proces i transparentność

Proces obejmuje monitorowanie płatności, przypomnienia, segmentację klientów oraz pełną transparentność działań.

# Najważniejsze cele biznesowe FPC

**\*Zmniejszenie DSO**

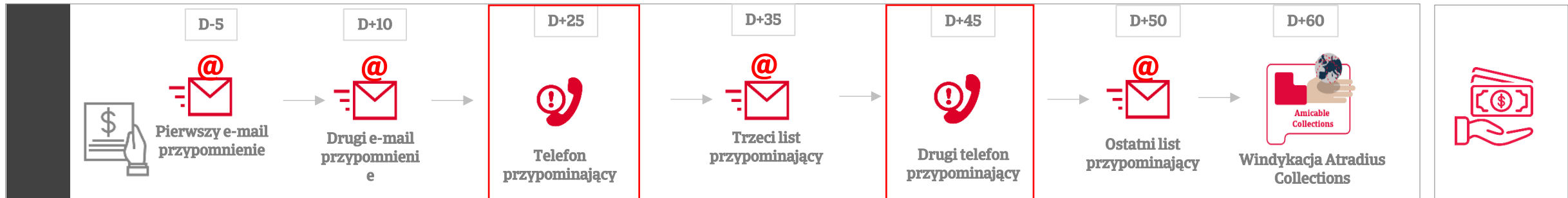
**\*Zwiększona przewidywalność wpływów**

**\*Odciążenie działów finansowych/obsługi klienta**

**\*Pozytywne relacje handlowe**

**\*Zmniejszone ryzyko klienta**

# Automatyczny monitoring płatności



# Podsumowanie

## Znaczenie płynności finansowej w 2026 roku

Zmienna płynność finansowa pozostaje kluczowym obszarem ryzyka dla firm, wymagającym skutecznego zarządzania i szybkich działań.

## Korzyści z usługi monitoringu płatności

Usługa FPC poprawia płynność finansową bez zwiększania zatrudnienia, zachowując relacje handlowe i transparentność.

## Komplementarność produktu

Wraz z innymi usługami Atradius Collections Usługa FPC pozwala w pełni zautomatyzować proces zarządzania należnościami w organizacji i w maksymalnym stopniu zabezpieczyć klienta przed ryzykiem związanym z płynnością finansową.

# Dziękuję za uwagę!

Porozmawiajmy o należnościach:

E: [jakub.orlik@atradius.com](mailto:jakub.orlik@atradius.com)

M: +48 604 933 018