

## TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

WYRÓŻNIENIA

NAJLEPSZE PRODUKTY  
DLA MSP 2018

## BANK



## KREDYT DLA FIRMY

Kredyt dla Firmy to rozwiązanie ułatwiające mikroprzedsiębiorstwu codzienne funkcjonowanie i planowanie kolejnych etapów rozwoju. To idealne rozwiązanie pozwalające firmie utrzymać płynność finansową, zainwestować w nowocześniejszy sprzęt, czy rozmaite innowacje. Oferowany jest dla jednostkowej działalności gospodarczej. BOŚ

proponuje kredyt w złotych w dowolny cel związany z prowadzeniem działalności gospodarczej. Wysoka kwota kredytu do 300 tys. zł., długi okres kredytowania do 96 m-cy, bez przedstawiania faktur potwierdzających cel kredytowania. Dodatkowe benefity: możliwość zastosowania 6 miesięcznej karencji w spłacie kapitału, uruchomienie

kredytu na rachunek bieżący klienta, kredyt bez zabezpieczeń rzeczowych i majątkowych. Klient nie płaci prowizji za udzielenie kredytu, a w przypadku skorzystania z Gwarancji COSME bank proponuje preferencyjnie oprocentowanie. Kredyt dla Firmy to kredyt na dowolny cel, bez faktur, wysoka kwota i długi okres kredytowania.

PRZELEWY  
W TECHNOLOGII  
OPARTEJ O BLOCKCHAIN

Bank wdrożył usługi płatności zagranicznych opartej na technologii blockchain – Santander One Pay FX. Przelewy w walucie obcej (GBP) przesyłane do Banku Santander UK są wykonywane w czasie rzeczywistym – środki są dostępne na rachunku niemal natychmiast. Dodatkowo, od 1 maja do 31

grudnia br. klienci MŚP, zlecający online przelewy na rachunki Santander w Wielkiej Brytanii, skorzystają z ulgi grupowej i wysłą ekspresowy przelew zupełnie bezpłatnie (limit: 20 tys. GBP). Liczba klientów, którzy zwracają się ze swoim potrzebami w zakresie handlu do Santander Bank Pol-

ska rośnie w dwucyfrowym tempie (dzięki wpięrającym klientom lokalnie Menedżerom Biznesu Międzynarodowego). Wprowadzenie innowacyjnych przelewów opartych na technologii blockchain, umożliwiającej wykonywanie przelewów w walutach obcych w czasie rzeczywistym.

## Toyota Bank

## KREDYT SMARTPLAN

Kredyt SMARTPLAN charakteryzuje się bardzo niską ratą miesięczną (nawet 40 proc. mniejszą względem kredytów klasycznych) przy oprocentowaniu nominalnym równym 5,99 proc. oraz braku prowizji za udzielenie finansowania. Ponadto, konstrukcja kredytu umożliwia klientowi wymianę kupionego

auta na kolejne nowe, zaraz po zakończeniu umowy. W ofercie Toyota Bank dostępne są dwa okresy kredytowania – 36 oraz 48 miesięcy, a wymagany minimalny wkład własny zaczyna się już od 10 proc. wartości auta. Tzw. efektywny cykl wymiany auta (TCM) jest niezwykle przyjazny dla kredytobiorcy,

ponieważ diler Toyoty odkupi od klienta jego obecny samochód w chwili zakończenia okresu umowy i zaoferuje mu kolejny nowy pojazd na preferencyjnych warunkach. Wszystkie formalności klient załatwia w jednym miejscu – u najbliższego dealera Toyoty.

## OPROGRAMOWANIE



## SFC 4FACTORY

SFC 4FACTORY to autorski produkt DSR, nadzorujący realizację zleceń produkcyjnych. Dzięki temu rozwiązaniu wiemy, co się dzieje w poszczególnych procesach na produkcji. Wszystkie zlecenia są monitorowane i zbierane w czasie rzeczywistym w bazie danych systemu, w celu późniejszego ich raportowania i analizowania. Zgromadzone przez system dane dotyczące różnych wskaźników KPI informują

o postępach prac nad poszczególnymi zleceniami, efektywności pracy ludzi, maszyn i urządzeń. SFC 4FACTORY jest prosty w obsłudze, można go uruchomić poprzez standardową przeglądarkę internetową, a graficzny interfejs użytkownika zaprojektowany został, by móc wykorzystać różnej wielkości ekrany i sprzęt stosowany w zakładzie produkcyjnym i biurze. Oprogramowanie działa w oparciu o instalację

On-Premise, jak i SaaS (np. Microsoft Azure). Dodatkową zaletą systemu jest jego szybkie wdrożenie, zapewniające szybszy zwrot z inwestycji. Produkt jest aktualizowany cyklicznie, co 3 miesiące, w oparciu o Azure, wykorzystując tym samym najnowsze trendy związane z IIoT oraz uwzględniając potrzeby rynku i klientów, dzięki czemu to użytkownicy mają wpływ na rozwój SFC.



## SENTE S4

Sente S4 to kompleksowa platforma informatyczna do wspierania firm w ich codziennym funkcjonowaniu. System już od 2000 r. usprawnia zarządzanie w średnich i dużych przedsiębiorstwach. Firma stale rozwija swoje oprogramowanie, aby szło w parze ze zmianami na rynku i potrzebami klientów. Sente S4 to nie zwykły system ERP, bo

oprócz rozwiązań klasy ERP swoją funkcjonalnością obejmuje CRM, DMS, WMS, MES, WORKFLOW, umożliwiając firmie obsługę wszystkich wewnętrznych procesów operacyjnych w jednym, zintegrowanym środowisku. Główny cel, który Sente S4 pomaga osiągnąć przedsiębiorcom, to rozwój firmy

dzięki zwiększeniu efektywności jej codziennej pracy. Przed biznesem stoi coraz więcej wyzwań, a Sente S4 ma pomóc im sprostać i pozwolić zdobyć przewagę konkurencyjną. Aplikacja pozwala zarządzać zasobami firmy, ale inaczej niż zwykłe systemy ERP, koncentrując się na przebiegu procesów i efektywnym realizowaniu zadań w organizacji.



## ENOVA365

System enova365 to najnowszej generacji oprogramowanie ERP przeznaczone do kompleksowego zarządzania firmami. Korzysta z niego już ponad 11 500 podmiotów i aż 88 proc. użytkowników poleca enova365. Oprogramowanie koncentruje się na wokół takich obszarów biznesowych, jak: sprzedaż, CRM, handel, księgowość, kadry i płace, HR czy projekty. Poszczególne rozwiązania pozwalają na szybki dostęp do informacji firmowych, skrócenie

czasu niektórych procesów oraz usprawnienie komunikacji wewnątrz organizacji. Jednym z najważniejszych wyróżników oprogramowania jest jego elastyczność. System można dowolnie konfigurować, personalizować i integrować z używanymi przez firmę aplikacjami biznesowymi i programami. enova365 jest aktualizowana do zmieniających się przepisów prawa, tak aby przed ich wprowadzeniem w życie system był już na nie przygotowany. Klienci na bieżąco

otrzymują od producenta nowe, zaktualizowane wersje systemu. Oprogramowanie enova365 daje możliwość korzystania z różnych urządzeń w obrębie tej samej bazy danych, ma szerokie możliwości integracji z zewnętrznymi systemami (EDI, API, enova365 Integrator) oraz rozbudowane platformy komunikacyjne dedykowane różnym grupom użytkowników (Pulpit kierownika, pracownika, kontahenrta B2B, dla Biur Rachunkowych).



## TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

### KARTA PALIWOWA



CIRCLE K PREPAID

Karta rabatowa Circle K Prepaid akceptowana jest na stacjach Circle K w Polsce i daje możliwość uzyskania rabatu na paliwo, myjnię i zakupy w sklepie bez

zbędnych formalności i dodatkowych kosztów.

Kartę można doładować na stacji bezpośrednio przed dokonaniem zakupu lub

przelewem na dedykowane konto. Klienci korzystający z tej karty otrzymują zbiorczą fakturę raz w miesiącu oraz dostęp do portalu internetowego



KARTA PALIWOWO-SERWISOWA DKV (DKV CARD)

Karta honorowana w ok. 70 tys. punktów w 42 krajach Europy, umożliwia bezgotówkowe tankowanie i rabaty na paliwo, zakup wybranych akcesoriów, rozliczanie opłat drogowych we wszystkich systemach opłat drogowych, przejazdy autostradami i tunełami, usługi promowe. Daje dostęp do wielu usług dodatkowych, ułatwiających zarządzanie kosztami transportu: usługi serwisu i naprawy pojazdów, myjnię, zakupy na stacjach

czy parkingi, doradztwo, 24 h pogotowie awaryjne. Karta umożliwia też oszczędności: niższe stawki opłat drogowych, zwrot podatku VAT oraz akcyzy. Karta DKV umożliwia bezgotówkowe tankowanie na ok. 4 tys. stacji paliw w całej Polsce – zarówno największych, jak i lokalnych sieci stacji paliw. Warto też zwrócić uwagę, że DKV jest pierwszym zachodnioeuropejskim operatorem kart, który przeniósł swój standard usług na ry-

nek Rosji i Białorusi. Dotyczy to zarówno tankowania w preferencyjnych cenach, jak i rozliczania opłat drogowych – w rosyjskim systemie Platon i w Rejonie Pskova, a także w białoruskim systemie BelToll. Karta DKV jest akceptowana na przeszło 2083 stacjach paliw w Rosji i na Białorusi. Karta DKV zapewnia klientom dostęp do atrakcyjnych cen paliw, pełną mobilność w trasie oraz większą efektywność pracy.



KARTA PALIWOWA SHELL/SHELL CARD

Shell Card integruje transakcje związane bezpośrednio z transportem m.in. za paliwo, opłaty za przejazdy płatnymi drogami (w Polsce za viaTOLL oraz autostrady A1, A2, A4, ale też drogi, tunele i mosty we Francji, Hiszpanii, Belgii czy Portugalii), zakupy na stacjach i pomoc drogową na zbiorczej fakturze. W Polsce kartą paliwową Shell można uregu-

lować transakcje na blisko 900 strategicznie zlokalizowanych stacjach, jak również 22 000 punktach w 35 krajach na terenie Europy, z czego około 2 500 to stacje Shell odpowiednio wyposażone do obsługi pojazdów ciężarowych. Karta usprawnia też pracę menadżerów dzięki możliwości całodobowego zarządzania kartami paliwowymi za pomocą nowoczesnej

platformy internetowej Shell Card Online z dostępem do danych na temat zużycia paliwa oraz szczegółowych raportów i kompleksowych analiz na temat realizowanych transakcji. Ponadto Shell Card to również szybki i przejrzysty sposób odzyskania zwrotu podatku VAT oraz akcyzy od paliwa zakupionego w 31 krajach Europy.

## Wspierając projekty przyjazne środowisku

Bank Ochrony Środowiska specjalizuje się w finansowaniu przedsięwzięć z zakresu ochrony środowiska. W swojej misji łączy biznes i ekologię z korzyścią dla klientów. W portfelu ekologicznych transakcji banku dominują inwestycje służące poprawie jakości powietrza, głównie związane z energią odnawialną i szeroko rozumianą efektywnością energetyczną. W ciągu 27 lat swojej działalności, wielkość kredytów proekologicznych udzielonych przez BOŚ wyniosła 19,9 mld zł, z czego 12,9 mld stanowiło finansowanie służące ochronie atmosfery.

Bank Ochrony Środowiska, wspierając przyjazne środowisku projekty, oferuje jednocześnie pełne spektrum nowoczesnych usług finansowych kierowanych zarówno do klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Dla odbiorcy detalicznego tworzy innowacyjne produkty bankowe, do których dodaje „zielone korzyści” – zyskiem dla ich osobistych finansów. Klientom korporacyjnym oferowane są preferencyjne kredyty na przedsięwzięcia związane z ochroną środowiska i zarazem wspierające rozwój ich biznesu. Na wsparcie w prowadzonych przez siebie inwestycjach mogą liczyć także samorządy.

Istotną częścią działalności banku jest obsługa programów rządowych. BOŚ ściśle współpracuje ze swoimi głównymi akcjonariuszami – przede wszystkim z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospo-



darki Wodnej, Dyrekcją Generalną Lasów Państwowych oraz Wojewódzkimi Funduszami Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej – w procesie dystrybucji środków publicznych, służących ochronie środowiska naturalnego i zrównoważonemu rozwojowi gospodarcemu kraju. Dzięki tej kooperacji wszyscy adresaci programów mogą wspólnie przyczynić się do poprawy jakości naszego życia – i przyszłych pokoleń – oraz rewitalizacji zaniedbanych i niewykorzystanych obszarów na terenie kraju.

Bank zatrudnia ekspertów m.in. inżynierów ekologów, analityków i doradców, którzy zapewniają m.in. kompleksowe doradztwo w realizacji projektów od strony technicznej, finansowej i ekologicznej, czyli tzw. montażu finansowego.

Dalszy rozwój BOŚ w zakresie finansowania inwestycji ekologicznych i zrównoważonego rozwoju umożliwia m.in. wyższy kapitał zakładowy uzyskany w drodze emisji akcji V. W ramach podwyższenia

kapitału zakładowego bank pozyskał 300,7 mln zł.

Grupę Kapitałową BOŚ S.A. tworzą Bank Ochrony Środowiska S.A., pełniący rolę dominującą nad jednostkami bezpośrednio zależnymi: Domem Maklerskim BOŚ S.A., BOŚ Eko Profit S.A., BOŚ Capital sp. z o.o. Od 1997 r. akcje BOŚ są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. BOŚ wchodzi w skład prestiżowego RESPECT Index, który skupia najsilniej zaangażowane społecznie firmy na GPW.

TEKST PROMOCYJNY



## TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

## LEASING



LEASING ALL INCLUSIVE

Leasing All inclusive, to usługa, która jest odpowiedzialnością na trzy najważniejsze oczekiwania klientów związane z użytkowaniem firmowego auta: wybór samochodu, optymalne finansowanie (leasing), serwis.

Dzięki współpracy GO-leasing z ponad 100 dealerami samochodowymi oraz blisko 40 firmami leasingowymi, Klienci w jednym miejscu i czasie mają dostęp do atrakcyjnych ofert 36 marek samochodów wraz z najbardziej dopasowaną formą finansowania oraz serwisu. Dzięki Leasingowi All Inclusive Klienci przede wszystkim oszczędzają czas i pieniądze – to profesjonalni doradcy GO-leasing na

podstawie analizy potrzeb, dobierają i wyszukują najbardziej optymalne gotowe rozwiązania: samochód wraz z leasingiem i serwisem. Połączenie atrakcyjnych rabatów flotowych wraz z najkorzystniejszą ofertą finansowania tworzy efekt synergii w postaci bardzo niskiej miesięcznej raty leasingowej w stosunku do wartości samochodu.

Leasing All inclusive dopasowuje się do potrzeb przed wszystkim małych i średnich firm oferując: niską ratę (opłaty za rzeczywiste zużycie pojazdu), gwarantowaną wartość końcową pojazdu (wykup jest jedynie opcją), stałe koszty serwisowe (brak niespo-

dzianek i nieprzewidzianych napraw podczas eksploatacji), wygodę i kompleksową obsługę na telefon (serwis, likwidacja szkody), pełną mobilność (samochód zastępczy na czas naprawy), komfort (klienci szukający używanych aut – za podobną ratę mogą jeździć nowym autem, klienci szukający nowego auta – mogą jeździć autem o klasę wyższą), znaczącą poprawę płynności finansowej (brak opłaty wstępnej i niskie raty) oraz indywidualną opiekę doradcy GO-leasing (doradztwo w doborze samochodu i struktury leasingu, pomoc w czasie trwania umowy, mobilność i dostępność).

PROGRAM  
ING AUTO&ING EKO

Program ING Auto skierowany jest do firm zainteresowanych leasingiem nowych i używanych samochodów osobowych, dostawczych do 3,5 t oraz motocykli i skuterów. Oferta dostępna jest również dla klientów

dopiero rozpoczynających swoją działalność (start-upów).

W ramach programu ING Auto firma oferuje sub-program ING EKO, dedykowany dla leasingu pojazdów hybrydowych i elek-

trycznych na preferencyjnych warunkach, gdzie brak jest prowizji oraz opłaty za rejestrację pojazdu. ING Auto&ING EKO to prosty, szybki, łatwo dostępny i wygodny leasing na oświadczenie.

LEASING NA MASZYNY  
I URZĄDZENIA  
W PKO LEASING

Leasing to nie tylko samochody! To również doskonała oferta na maszyny i urządzenia, przygotowana specjalnie dla przedsiębiorców pragnących w łatwy sposób rozwijać swój biznes. W ramach oferty spółka finansuje wszystkie nowe maszyny, bez względu na typ i dostawcę, do 100 tys. zł w szybkiej procedurze z niską

opłatą wstępną. Dla wybranych typów maszyn i urządzeń od sprawdzonych dostawców obowiązuje procedura uproszczona nawet do 500 tys. zł. W ofercie dostępna jest możliwość korzystania z produktów z gwarancją unijną, a dzięki temu finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych, elastyczny harmonogram spłat oraz do-

godny wybór formy finansowania. W ramach oferty dostępne jest finansowanie na maksymalny okres do 84 miesięcy. Leasing dostępny jest także w palcówkach PKO BP lub u doradcy leasingowego. Leasing na maszyny i urządzenia w PKO Leasing to szybkie finansowanie i uproszczona procedura.

## OPIEKA MEDYCZNA



MEDI-CARE

ENEL-MED istnieje od 1993 roku i w tym roku obchodzi jubileusz 25 lecia istnienia firmy. Od 2011 r. jest spółką notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych. Oferuje pełną obsługę medyczną na terenie całego kraju. W skład grupy wchodzi przychodnie wieloprofilowe, dwa szpitale, oddziały diagnostyki obrazowej oraz specjalistyczne kliniki: medycyny estetycznej ESTELL i medycyny sportowej

enel-sport oraz marka enel-senior. Grupa posiada 39 placówek oraz współpracuje z 1700 placówkami partnerskimi na terenie całego kraju. Prowadzi pacjenta od konsultacji, przez diagnostykę, hospitalizację, operację, aż po rehabilitację – czyli przez cały zamknięty cykl leczenia. Współpracuje z 1800 lekarzami w 60 specjalnościach. Obsługuje ponad 5 tys. firm i ponad 700 tys. pacjentów. Jest liderem jako-

ści obsługi. W badaniu satysfakcji pacjentów firma zdobyła 5,46 pkt. w 6 stopniowej skali. Ponadto oferuje pacjentom szereg e-udogodnień m.in. aplikację mobilną, możliwość wykonania e-konsultacji, podczas której pacjent może otrzymać e-zwolnienie i e-receptę. Produkt medi-care jest kompleksowym produktem, który zapewni pracownikom dostęp do usług medycznych najwyższej jakości.

PAKIET OPIEKI  
MEDYCZNEJ  
DLA ŚREDNICH FIRM

LUX MED jest liderem rynku prywatnej opieki medycznej w Polsce. Ponad 26 lat doświadczenia na rynku opieki medycznej w Polsce czyni go placówką polecaną nie tylko osobom prywatnym, ale i coraz bardziej wymagającym klientom instytucjonalnym.

Korzyści płynące dla pracodawcy z korzystania z pakietu opieki medycznej dla średnich firm: uatrakcyjnienie oferty rekrutacyjnej, benefit, który pomaga zatrzymać pracownika w firmie, zmniejszenie absencji chorobowej, rozliczenie kosztów częściowo w ramach kosztów uzyskania przychodu,

łatwa obsługa medycyny pracy. Korzyści dla pracowników korzystających z pakietu opieki medycznej dla średnich firm: kompleksowa opieka medyczna, bezpieczeństwo medyczne gwarantowane przez najwyższe standardy jakości, dogodne lokalizacje, dostęp online do usług medycznych.



Opieka medyczna dla małych i średnich przedsiębiorstw w Medicover to propozycja dla firm zatrudniających od 2 do 49 pracowników. Mając na uwadze specyficzne potrzeby klientów tego sektora, firma oferuje szeroki wybór rozwiązań, zróżnicowany pod względem zakresu i ceny. Formalności przy zawieraniu umowy ograniczone są do minimum. Medicover zapewnia kompleksową opiekę od profilaktyki,

opieki podstawowej, poprzez konsultacje specjalistyczne, zaawansowaną diagnostykę, stomatologię i rehabilitację, aż po pełnoprofilową opiekę szpitalną. Badania medycyny pracy realizowane są nawet w ciągu jednego dnia. Firma proponuje działania profilaktyczne, wspierające zarządzanie zdrowiem pracowników oraz certyfikowane szkolenia z pierwszej pomocy. Z raportu „Praca. Zdrowie. Ekonomia” wynika,

że średni roczny koszt choroby na pracownika prowadzonego w modelu opieki Medicover jest o 726 zł niższy niż ten sam koszt u pracownika korzystającego z opieki poza Medicover. Medicover oferuje 8 pakietów medycznych zróżnicowanych pod względem zakresu i ceny, które zapewniają różne metody uzyskania porady medycznej: podczas wizyty, poprzez chat, wideorozmowę i telefon.

## TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

### UBEZPIECZENIE



UBEZPIECZENIE  
GRUPOWE „RAZEM  
DLA SIEBIE”

„Razem dla Siebie” to nowoczesne ubezpieczenie grupowe dedykowane firmom, które zatrudniają przynajmniej 2 osoby. Dzięki dużej elastyczności produkt ten umożliwia dopasowanie wysokości sumy ubezpieczenia oraz zakresu ryzyka do potrzeb pracowników i pracodawcy. Jedna polisa obejmuje kompleksowe ubezpieczenie zdrowia ubezpieczonego pracownika: aż

do 60 chorób (w tym zawał serca, udar mózgu, nowotwory) i inne nieprzewidziane zdarzenia, w tym otwarty katalog operacji. Ponadto, produkt obudowany jest szeregiem umów dodatkowych. Są to m.in. „Miesięczna wypłata”, która zapewnia ubezpieczonemu regularne wypłaty na wypadek niezdolności do pracy trwającej dłużej niż pół roku czy umowa na wypadek uszczerbku

na zdrowiu dziecka pracownika, która charakteryzuje się odrębną kwotą ubezpieczenia na każde dziecko w rodzinie. Produkt powstał za sprawą konsultacji z klientami i przedstawicielami ubezpieczeniowymi, podobnie jak nowe, bardziej przystępne dla odbiorcy Ogólne Warunki Ubezpieczenia, które wprowadzają uproszczoną likwidację szkód.



PZU DORADCA

Kompleksowy pakiet, który pozwala na dowolny wybór rodzaju i zakresu ubezpieczenia dostosowanego do potrzeb klienta. W ramach PZU Doradca każda firma może ubezpieczyć swój majątek od ognia i innych żywiołów, od kradzieży z włamaniem i rabunku, a także szyby i inne przedmioty od stłuczenia, sprzęt elektroniczny, mienie w transporcie krajowym (cargo), assistance oraz OC w związku z prowadzeniem działalności gospodarczej i posiadanym mieniem, które przedsiębiorca wykorzystuje w dzia-

łalności. Ubezpieczenia mają szerokie zakresy ochrony. Przykładowo, w ubezpieczeniu mienia od ognia i innych żywiołów, przedsiębiorca ma do wyboru dwa warianty ubezpieczenia – od ryzyk nazwanych w wariantach standardowym oraz formułę all risk – w wariantach od wszystkich ryzyk. Ubezpieczenia pakietowe dają ochronę od standardowych ryzyk, której potrzebują wszyscy przedsiębiorcy. Mogą oni również rozszerzyć zakres o ubezpieczenie specyficznych ryzyk w ramach dodatkowych klauzul, co po-

zwala przygotować ofertę „szytą na miarę” dla danego klienta, w zależności od specyfiki prowadzonej działalności. Przykładowo, przedsiębiorca może ubezpieczyć od ryzyka rozmrożenia towary w ladzie chłodniczej w sklepie, sprzęt wykorzystywany do prowadzenia firmy od przecięcia, a maszyny – od uszkodzeń. Dodatkowo, może ubezpieczyć stałe oraz dodatkowe koszty działalności w razie przerwy w prowadzeniu firmy spowodowanej nagłym zdarzeniem takim jak np. pożar.

warta.

WARTA EKSTRABIZNES  
PLUS

Pakiet dostosowany jest do oczekiwań zarówno klientów szukających najszerzej ochrony, jak też tych, którym zależy tylko na jednym, wybranym ryzyku. Dzięki włączeniu w zakres ochrony zdarzeń, które do tej pory były zarezerwowane dla dużych korporacji, ubezpieczenie WARTA EKSTRABIZNES PLUS stało się najszerzym zakresowo pakietem ubezpieczeń dla małych i średnich przedsiębiorstw. Klient decydując się na ten

produkt, płaci tylko za ochronę, której potrzebuje. Dajemy możliwość wyboru spośród sześciu ubezpieczeń: 4 rodzajów ubezpieczenia mienia, następstw nieszczęśliwych wypadków oraz odpowiedzialności cywilnej dostępnego w dwóch wariantach. Ubezpieczenie można dodatkowo rozszerzyć poprzez włączenie 20 klauzul w przypadku ubezpieczenia mienia oraz 17 klauzul w przypadku ubezpieczenia OC. Dzięki stworzeniu Pakietu

Korzyści i włączeniu ich w podstawę ochrony, klient ma pewność, że polisa zawierać będzie wszystko to, co ważne dla prowadzonej przez niego firmy. Dzięki elastyczności w budowaniu oferty, nowatorskim rozwiązaniom i kompleksowej ochronie, Pakiet WARTA EKSTRABIZNES PLUS daje możliwość stworzenia polisy, która w pełni chronić będzie klienta przed niespodziankami jakie stawa przed nim prowadzenie biznesu.

## Zmiany w samochodach firmowych: leasing wciąż najbardziej korzystny

Niemal każdy, kto ma firmę, ma także służbowe auto lub wykorzystuje samochód prywatny do celów służbowych, bo jest to korzystne pod względem opłat dla fiskusa. Jednak resort finansów pracuje nad zmianami w tym zakresie. O analizę proponowanych przez resort finansów zmian oraz o odpowiedź na pytanie, co będzie teraz dla firm najkorzystniejszym działaniem, poprosiliśmy eksperta rynku leasingu – Grzegorza Olszewskiego, prezesa zarządu GO-leasing.



to będzie wszystkich wydatków związanych z użytkowaniem samochodu, nie tylko z jego nabyciem. Są to przede wszystkim: odpisy amortyzacyjne, koszty serwisowania samochodu (przeglądy i naprawy), zakup paliwa, wydatki na myjnię czy wymianę opon, itp.

**Co jeszcze planuje rząd? Czy to prawda, że kilometrówka idzie do lamusa?**

Zapowiada się także zmiana limitu amortyzacji z 20 tys. euro na 150 tys. zł. (ten sam limit będzie obowiązywał również w przypadku rozliczenia w koszty ubezpieczenia). Jednak pomimo zwiększonego limitu amortyzacji przedsiębiorcy nie zawsze będą mogli w całości zaliczyć do kosztów wydatki związane z kupnem auta – obowiązywać będzie wspomniany limit 75 proc. wydatków w przypadku wykorzystania auta w celach mieszanych. Jeśli chodzi o używanie samochodów prywatnych do celów służbowych, zostanie zlikwidowana tzw. „kilometrówka”, a do kosztów będzie można zaliczyć jedynie 20 proc. wszystkich wydatków związanych z użytkowaniem prywatnego auta na cele firmowe.

**Czego konkretnie dotyczą te zmiany?**

Nowelizacja przepisów z punktu widzenia przedsiębiorców będzie skutkować zwiększeniem obciążeń podatkowych. Najbardziej niekorzystna zmiana dotyczy zasad zaliczania do kosztów podatkowych wydatków związanych z użytkowaniem samochodów osobowych będących na stanie firmy w przypadku, gdy będą one wykorzystywane także w celach prywatnych. Wg najnowszych informacji rządowych, od 1 stycznia 2019 r. tylko 75 proc. (do 24.09 była mowa nawet o 50 proc.) faktycznie poniesionych nakładów będzie stanowić koszty uzyskania przychodów. Dotyczyć

**Czy przedsiębiorcy mogą coś zrobić, by uniknąć tych niekorzystnych dla nich zmian?**

Możliwości jest kilka. Jedną z nich jest wprowadzenie prywatnego samochodu na stan środków trwałych w firmie, o ile do tej pory ktoś tego nie zrobił. Wówczas będzie możliwość zaliczenia 75 proc. wydatków w koszty. Jeszcze lepszym sposobem jest wzięcie auta w leasing. Najlepiej, by wartość auta nie przekraczała 150 tys. zł, ponieważ wówczas całość wszystkich opłat leasingowych będzie można zaliczyć w koszty (do limitu 150 tys. zł) oraz 75 proc. pozostałych kosztów eksploatacji. A tak naprawdę najbardziej korzystnym rozwiązaniem będzie wzięcie auta w formule leasingu All Inclusive (zwanej na rynku także pod nazwami: auto w abonamencie, full service leasing, smartplan czy wynajem długoterminowy), gdzie przedsiębiorca nie tylko skorzysta na mniejszych podatkach, ale jednocześnie poprawi swoją płynność finansową. Wynika to ze specyfiki kalkulacji opłat leasingowych, które polegają na tym, że na początku umowy leasingu biznesmen nie wnosi żadnych opłat wstępnych, a następnie płaci bardzo niskie raty, które są odzwierciedleniem spadku wartości auta w czasie. Krótko mówiąc: Im mniej płacę za leasing tym mniej stracę na niekorzystnych zmianach podatkowych. Na koniec umowy wykup samochodu jest jedynie opcją, z której przedsiębiorcy zwykle rezygnują, wymieniając auto na nowe. Proponowane zmiany będą więc utrudniały wielu firmom życie, lecz z drugiej

strony, jest nadzieja i sposoby, by te trudności zminimalizować.

**Ile mamy czasu na skorzystanie ze „starych zasad”?**

Jeśli przepisy mają zacząć obowiązywać od przyszłego roku, ustawa zmieniająca przepisy musi być opublikowana najpóźniej do końca listopada b.r. Najnowsza wersja projektu zakłada, że obecne korzystniejsze przepisy będą miały zastosowanie do końca 2018 r., a więc jest jeszcze trochę czasu, aby z nich skorzystać.



Nowelizacja przepisów będzie skutkować zwiększeniem obciążeń podatkowych. Najbardziej niekorzystna zmiana dotyczy zasad zaliczania do kosztów podatkowych wydatków związanych z użytkowaniem samochodów osobowych będących na stanie firmy w przypadku, gdy będą one wykorzystywane także w celach prywatnych.



## TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

## WINDYKACJA



WEZWANIE DO ZAPŁATY  
PLUS NA KOSZT DŁUŻNIKA

Wezwanie do zapłaty PLUS na koszt dłużnika to kompleksowa usługa odzyskiwania pieniędzy od niesolidnych kontrahentów, która zawiera pełną gamę rozwiązań i narzędzi windykacyjnych. Zakres podejmowanych działań jest dostosowany do sytuacji (m.in. wielkości długu i okresu przeterminowania) i może mieć charakter upominawczy, polubowny, windy-

kacyjny lub sądowy. W przypadku windykacji jest możliwe wpisanie dłużnika do Krajowego Rejestru Długów BIG. Jeśli wierzyciel zdecyduje się na oddanie sprawy do sądu, jego interesy będzie reprezentować Kancelaria Prawna Via Lex. Dopelnieniem usługi jest możliwość odzyskania od dłużnika poniesionych kosztów windykacji zgodnie z Ustawą o terminach

zapłaty w transakcjach handlowych. WZ PLUS charakteryzuje się wysoką skutecznością. Spłatą zadłużenia kończy się aż 68 proc. spraw przekazanych do obsługi, a w przypadku długów nie starszych niż 90 dni odsetek ten sięga nawet 85 proc. To powoduje rosnącą popularność usługi - w minionych 12 miesiącach skorzystało z niej 12,5 tys. firm z sektora MŚP.

**INDOS**

PRZYWRACAMY  
PŁYNNOŚĆ  
FINANSOWĄ

WINDYKACJA  
POWIERNICZA

INDOS SA od 27 lat specjalizuje się windykacji należności pochodzących z obrotu gospodarczego. Windykacja powiernicza to usługa, w ramach której realizujemy aktywne i bezpośrednie działania windykacyjne polegające na osobistych kontaktach

z dłużnikami na wszystkich etapach procesu odzyskiwania należności – od windykacji polubownej, przez sądową, aż po egzekucję komorniczą. Gwarantujemy pełną obsługę prawną. Nie pobieramy żadnych opłat stałych, naszym jedynym wynagrodzeniem

jest prowizja od odzyskanych kwot. Na czas windykacji Klient przelewa na INDOS SA prawa do wierzycielności i tym samym dla dłużnika stajemy się właścicielem wierzycielności, a Klient przestaje uczestniczyć w sporze.



VINDICAT.PL

Vindicat.pl to skuteczna i innowacyjna platforma do monitoringu płatności i odzyskiwania wierzycielności. Jest jedynym na rynku kompleksowym rozwiązaniem automatyzującym procesy związane z monitoringiem płatności i samodzielną windykacją dla segmentu MŚP. Za pomocą Vindicat.pl przedsiębiorca podejmuje działania, korzystając z kroków, które podpowiada mu system: może wygenerować pi-

sma wzywające do zapłaty, skorzystać z modułu negocjacji online czy wystawić ofertę na internetowej giełdzie długów. Jeśli te sposoby zawiodą, może skorzystać z gotowego pozwu do sądu i e-sądu oraz wniosków koniecznych przy egzekucji komorniczej. Co istotne to wierzyciel ma wybór i to on decyduje, który sposób wybrać, aby wyegzekwować należność i zachować jak najlepsze relacje z dłużnikiem. Przedsiębiorcy

korzystający z tego rozwiązania chwalą skuteczność i innowacyjność systemu, ponieważ jest to nowatorski model prowadzenia windykacji, polegający na działaniach związanych z motywowaniem dłużnika do polubownej spłaty należności. Produkt jest innowacyjnym LegalTech, automatyzującym procesy prawne związane z monitoringiem płatności oraz zarządzaniem wierzycielnościami w małej lub średniej firmie.

## FAKTORING



EKOFAKTORING

EKOFAKTORING to wyspecjalizowana usługa finansowa dedykowana dużym, średnim oraz małym przedsiębiorcom. Umożliwia uzyskanie szybkiego dostępu do gotówki, dotychczas zamrożonej w fakturach z odroczone terminem płatności. Ułatwia zarządzanie należnościami, zapewnia finansowanie ob-

rotowe, poprawia płynność. Dzięki przesyłaniu informacji o wierzycielnościach bez konieczności dostarczania papierowych dokumentów, klienci oszczędzają czas oraz zmniejszają koszty obsługi. Produkt wyróżnia się pierwiastkiem "EKO" – ekologicznym charakterem współpracy z bankiem.

System faktoringowy umożliwia księgowanie wierzycielności bez dostarczania do banku fizycznych, papierowych faktur. Taki sposób działania pozwala na oszczędność czasu, zmniejsza koszty związane z tradycyjnym obiegiem dokumentacji i podkreśla szacunek BOŚ dla zasobów środowiska naturalnego.



IDEA PŁYNNOCI  
ABONAMENT

Idea Płynności Abonament to produkt dla przedsiębiorców, którzy cenią bezpieczeństwo i gwarancję płynności finansowej. Dzięki faktoringowi w abonamencie mogą przy jednej, stałej, miesięcznej opłacie finansować tyle faktur, ile chcą w ramach limitu faktoringowego. Limit ustalany jest wspólnie z klientem, z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb firmy. Idea Płynności Abonament oferuje finansowa-

nie faktur, wystawianych zarówno w złotych, jak i w euro. Ważną cechą tego produktu jest również jego dostępność dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców już od pierwszego dnia działalności. Zależnie od potrzeb, w każdej chwili mogą oni skorzystać z możliwości natychmiastowego otrzymania środków z faktur z 30, 60, a nawet 90-dniowym terminem płatności i z góry wiedzą, ile za to zapłacą. Co

więcej, w sytuacji, gdy klient spóźnia się z zapłatą za fakturę, faktorant otrzymuje dodatkowe 30 dni bezpłatnego finansowania i możliwość przedłużenia tego okresu o kolejne 30 dni. Idea Płynności Abonament to produkt, który oferuje gwarancję płynności finansowej poprzez możliwość finansowania dowolnej ilości faktur w ramach limitu faktoringowego, przy jednej, transparentnej, stałej, miesięcznej opłacie.

**Monevia.**  
MIKROFAKTORING

MikroFAKTORING Monevii to odpowiedź na oczekiwania klientów z sektora mikro i małych przedsiębiorstw w zakresie finansowania należności. Produkt dedykowany jest tym podmiotom, które wystawiają miesięcznie małą liczbę faktur lub o niewielkich nominalach. MikroFAKTORING umożliwia szybkie odzyskanie gotówki zamrożonej w formie faktur z odroczone terminem płatności.

Środki ze sprzedaży faktur mogą być przeznaczone na pokrycie własnych zobowiązań lub dalszy rozwój biznesu. Produkt ten sprawdza się znakomicie jako stałe wewnętrzne źródło finansowania działalności, ale może być również stosowany doraźnie – np. na podreperowanie płynności finansowej. To przedsiębiorca decyduje, ile faktur i jakiej wartości sprzedawać, a formalności

zostały ograniczone do niezbędnego minimum. Tam, gdzie wymagania banków są nie do przeskoczenia, z pomocą przychodzi prosty i przejrzysty produkt fintechowy Monevii. MikroFAKTORING to prosty w użytkowaniu produkt wspierany nowoczesną technologią, zapewniającą mobilność i elastyczność w dopasowywaniu się do bieżących potrzeb klientów.