

Rozmowa z Mariuszem Łukasiewiczem, Prezesem Zarządu BGŻ BNP Paribas Faktoring Sp. z o.o

Rozwój na bazie doświadczeń klienta



Mariusz Łukasiewicz, Prezes Zarządu BGŻ BNP Paribas Faktoring Sp. z o.o fot. mat. prasowe

W I półroczu 2019 rynek faktoringowy w Polsce zanotował aż 21-procentowy wzrost obrotów. Jaką pozycję zajmuje na nim BGŻ BNP Paribas Faktoring Sp. z o.o.?

Jesteśmy liderem tego dynamicznie rozwijającego się rynku. W 2018 roku nastąpiła fuzja BGŻ BNP Paribas Faktoring z wydzieloną częścią faktoringową Raiffeisen Polbank. W efekcie, mamy 20-procentowy udział w rynku, obsługujemy około dwóch tysięcy klientów, współpracujemy z 80 tys. ich kontrahentów. Jesteśmy spółką faktoringową, należącą do Grupy BNP Paribas Factoring, lidera na międzynarodowym rynku faktoringu, dysponującego 50-letnim doświadczeniem oraz siecią spółek funkcjonujących w 17 krajach Europy, Azji i Afryki. BGŻ BNP Paribas Faktoring Sp. z o.o. w Polsce działa od 2006 roku. Korzystając z doświadczeń światowej grupy oferujemy rozwiązania dla globalnych firm, których celem jest jednolite podejście do faktoringu we wszystkich podmiotach. Jednocześnie, w swojej ofercie mam też propozycje dla małych i średnich przedsiębiorstw. Mamy wydzielone linie biznesowe do obsługi różnych grup klientów od międzynarodowych korporacji do mikroprzedsiębiorstw. Nasza oferta jest pod tym względem uniwersalna. Korzystając z usług faktoringowych przedsiębiorca poprawia płynność finansową firmy, stabilizuje i uporządkowuje przepływy finansowe dzięki skróceniu okresu spływu należności, minimalizuje ryzyko niewypłacalności kontrahentów. Wielu klientów przyznaje, że po skorzystaniu z naszych usług ma wreszcie przejrzyste prowadzone finanse, co znacznie zwiększa ich możliwości biznesowe.

Chyba nie każdego przedsiębiorcę stać na faktoring?

Duże i stabilne firmy świadczące usługi faktoringowe, będące częścią grup bankowych, mają stabilne i dostępne ceny tych usług. Poza tym, zawsze można wybrać sobie ściśle dopasowany do potrzeb przedsiębiorstwa zakres świadczonych usług. Opinia o wysokich

cenach faktoringu, to m.in. efekt rozwoju oferty startupów fintechowych na tym rynku, których oferta jest rzeczywiście dość droga.

Jakie trendy będzie wyznaczał nowy lider rynku faktoringowego w Polsce?

Fuzja z Raiffeisenem była tylko pierwszym etapem naszej strategii rozwoju. Teraz głównym celem jest dalsza digitalizacja działalności umożliwiająca nam stworzenie i doskonalenie oferty w oparciu o rozwój relacji z klientem, jego doświadczenia i opinie. Innymi słowy, będziemy działać jak małe, zwinne fintechy, ale w odróżnieniu od nich, będziemy dysponować rozwiniętą siecią lokalnych doradców, wyposażonych w coraz doskonalsze narzędzia informatyczne. Tym samym, możemy idealnie dopasować naszą ofertę nawet dla najmniejszego odbiorcy. Zbudowanie takiego, pierwszego w Polsce, systemu wymaga stworzenia nowej architektury technologiczno – informacyjnej (ICT). Jesteśmy właśnie na etapie jej tworzenia.