**Nadchodzi dobry czas dla doradców finansowych**

**Ruszają inwestycje w sektorze MŚP, prognoza ich skali jest najlepsza od 6 lat. To dobry moment także dla tych, którzy zajmują się usługami i rozwiązaniami dla MŚP. Na sukces mogą liczyć jednak tylko ci, którzy mają dostęp do szerokiej oferty i skutecznej pomocy we wdrażaniu produktów do sprzedaży.**

Najnowsze wskazanie indeksu inwestycji prowadzonych przez sektor MŚP\* pokazuje najlepszy od sześciu lat wynik. Najwięcej inwestować chcą przedsiębiorcy z małych firm, zatrudniających od 10 do 49 pracowników. Osoby biorące udział w badaniu planują więcej inwestycji niemal w każdym z ośmiu przedstawionych obszarów (platforma e-commerce, maszyny i technologie, flota, oprogramowanie, nieruchomości, szkolenia pracownicze, działania reklamowe, zatrudnienie nowych pracowników). Inwestycje w środki trwałe najczęściej będą dotyczyły kupna nowych maszyn, służbowych samochodów oraz oprogramowania.

Rozpędzające się inwestycje oznaczają zwiększony apetyt na kapitał potrzebny do ich sfinansowania. Specjalne oferty dla firm z tej kategorii rozwijają banki, leasingodawcy czy firmy dostarczające wsparcia w windykacji należności. Na rodzącym się trendzie skorzystają też pośrednicy sprzedający usługi finansowe dla firm. Ale nie wszyscy.

*- Wiele wskazuje na to, że skończyły się już czasy, kiedy kilka podstawowych produktów kredytowych czy ubezpieczeniowych wystarczyło pośrednikowi do skutecznego funkcjonowania na rynku. Przedsiębiorcy są coraz bardziej świadomi możliwości, jakich dostarcza rynek usług finansowych. Obserwujemy to na swojej działce, widząc jak dynamicznie rośnie zainteresowanie faktoringiem. Łatwo przewidzieć więc, że pośrednicy mający w ofercie także takie usługi mają większe szanse, żeby wsiąść do pociągu z napisem „rosnące zapotrzebowanie na produkty dla MSP”* – mówi Gerard Prądzyński Dyrektor Rozwoju Sieci Partnerskiej eFaktor S.A.

Rosnące zainteresowanie przedsiębiorców faktoringiem przyciąga do niego uwagę także pośredników finansowych i agentów ubezpieczeniowych. Niepewność w tych branżach wywołują możliwe zmiany ustawowe. Mogą spowodować konieczność, że zakłady ubezpieczeniowe zaczną wymuszać na agentach jak najniższe wynagrodzenia, co w rezultacie może zachwiać branżą pośrednictwa ubezpieczeniowego i pozbawić pracy wielu agentów. Wiele wskazuje na to, że taki scenariusz nie wejdzie ostatecznie w życie, jednak osoby związane z pośrednictwem ubezpieczeniowym rozglądają się za alternatywnymi produktami. Faktorzy chętnie po nich sięgają.

**Jaki partner gwarantuje sukces**

Bardzo istotna jest pomoc, jaką pośrednikom przy wdrażaniu produktów firmowych udzielają dostawcy usługi czy rozwiązania dla MSP. Ważny jest nie tylko produkt, ale i organizacja jego wdrożenia do sprzedaży.

W grę mogą wchodzić cykliczne szkolenia partnerów i ich pracowników, wsparcie w zdefiniowaniu kanałów pozyskiwania klienta i szans biznesowych w obszarze działalności partnera, dostęp do sprawnego i intuicyjnego systemu informatycznego, stała opieka w regionie czy bliska współpraca przy procesowaniu spraw.

*- Dla sprzedających usługi finansowe do firm MSP bardzo istotna jest elastyczność, bo przecież różne są firmy i różne ich możliwości. Tam, gdzie nie ma proceduralnych wykluczeń ze względu na branżę, okres funkcjonowania na rynku, rodzaj prowadzonej księgowości czy ilość kontrahentów po prostu łatwiej będzie sprawę zakończyć podpisaniem umowy* - mówi Gerard Prądzyński z eFaktor S.A.

Szeroka gama modeli finansowania i indywidualne podejście do każdej sprawy to kolejne zalety w oczach pośrednika finansowego. *Last but not least*nie można zapomnieć o systemie raportowania prowizji. Tam, gdzie jest on przejrzysty, warunki finansowe atrakcyjne, a wyplata prowizji bardzo szybka pośrednicy finansowi nie będą narzekać.

*\* index ZAIR publikowany przez Instytut Keralla Research prognozujący trendy i określający nastroje w sektorze MŚP*