

FINTECH ROKU 2023



Fintechy i ich wpływ na gospodarki różnych regionów świata

Fintechy, jako nowoczesne technologie finansowe, odgrywają coraz większą rolę w kształtowaniu gospodarek na całym świecie. Dzięki wykorzystaniu innowacyjnych rozwiązań technologicznych dostarczają usługi finansowe w bardziej efektywny, dostępny, wygodny i coraz bezpieczniejszy sposób. Ich wpływ na światowe gospodarki jest nieoceniony.



Daniel Jarzab
CEO, PayEye

Pierwszym i najbardziej widocznym efektem rozwoju fintechów jest zwiększenie dostępności usług finansowych. Tradycyjne instytucje finansowe często były ograniczone przez swoje fizyczne lokalizacje, co utrudniało dostęp do banków i innych produktów finansowych, szczególnie w regionach o słabo rozwiniętej infrastrukturze finansowej. Fintechy, wykorzystując technologie mobilne i internetowe, znacznie zwiększyły dostępność usług finansowych dla osób w tych

regionach. Ogólnodostępność usług finansowych może prowadzić do zwiększenia oszczędności i inwestycji, co w dłuższej perspektywie przyczyni się do jeszcze szybszego wzrostu gospodarczego.

Azja

Idealnym przykładem jest rynek azjatycki, który jest jednym z najszybciej rozwijających się rynków fintechowych na świecie. Kraje azjatyckie, takie jak Chiny, Indie i Singapur, są liderami w tym obszarze. W Chinach giganci technologiczni, tacy jak Alibaba i Tencent, oferują szeroki zakres usług finansowych, w tym płatności mobilnych i zarządzania aktywami. W Indiach z kolei wzrasta ilość fintechów, które pomagają w dostępie do usług finansowych w obszarach wiejskich i na niższych poziomach dochodów. Singapur natomiast stał się centrum innowacji fintechowej

w Azji, przyciągając inwestycje i start-upy z całego regionu.

Kolejnym aspektem wpływu fintechów jest usprawnienie procesów finansowych. Tradycyjna bankowość jest znana z biurokratycznych i czasochłonnych procedur. Fintechy, korzystając z automatyzacji i sztucznej inteligencji, są w stanie przyspieszyć wiele procesów, takich jak płatności, kredytowanie, inwestowanie czy przekazy pieniężne, co z kolei znacznie zwiększa efektywność gospodarki i obniża koszty operacyjne dla firm i konsumentów.

Afryka

Afryka to kolejny region, gdzie fintechy mają potężny wpływ. Ze względu na brak tradycyjnej infrastruktury bankowej na wielu obszarach, technologie mobilne i fintechy odgrywają kluczową rolę w zapewnieniu dostępu do usług finansowych. Fintechy w Afryce skupiają się na płatnościach mobilnych, mikrokredytach i zarządzaniu oszczędnościami. To pomaga włączyć do systemu finansowego miliony ludzi, którzy wcześniej byli wykluczeni.

Poprawa bezpieczeństwa

Innowacje w obszarze fintechów mają także potencjał do

poprawy bezpieczeństwa finansowego. PayEye, polski fintech, który wprowadził płatność spojrzeniem opartą na biometrii tęczówki oka i twarzy, stanowi doskonały przykład. Wykorzystanie fuzji biometrii jako metody uwierzytelniania nie tylko zwiększa bezpieczeństwo transakcji, ale też chroni konsumentów przed oszustwami finansowymi. To jest istotne nie tylko w Polsce czy na rynku europejskim, ale także na całym świecie, gdzie cyberzagrożenia stają się coraz większym problemem.

Eliminacja fraudów ma ogromne znaczenie zwłaszcza na rynku amerykańskim, dlatego wspomniany PayEye wybrał ten rynek jako kolejny etap globalnej ekspansji, gdzie biometryczne uwierzytelnienie może zrewolucjonizować sposób realizacji transakcji. Mimo że Silicon Valley jest domem dla wielu fintechowych start-upów, które zmieniają sposób, w jaki ludzie zarządzają swoimi finansami, to właśnie fuzja biometrii ma szansę zmienić trwale nawyki i konsumenckie w zakresie realizacji płatności.

Globalny charakter

Warto również zwrócić uwagę na globalny charakter fintechów.

Firmy takie jak Blik czy PayEye, pochodzące z Polski, są w stanie skalować swoje rozwiązania na cały świat, dzięki czemu innowacje finansowe, które pojawiły się w jednym regionie, mogą mieć wpływ na gospodarki innych części świata. To tworzy nowe możliwości dla eksportu technologii i wiedzy oraz przyczynia się do rozwoju lokalnych gospodarek.

Fintechy wpływają na globalny rynek nie tylko poprzez dostarczanie innowacyjnych usług finansowych, ale także przez tworzenie miejsc pracy, przyciąganie inwestycji i promowanie konkurencji na rynku finansowym. Niestety nie możemy też zapomnieć o drugiej stronie medalu – rozwijający się sektor fintechów wymaga również uwagi i regulacji. Wprowadzenie nowych technologii i modeli biznesowych może prowadzić do nierówności społecznych i wykluczenia cyfrowego, jeśli nie zostaną podjęte odpowiednie kroki w celu zapewnienia równego dostępu do tych usług. Ponadto, ryzyko cyberataków i ochrona danych osobowych stają się coraz ważniejsze, w związku z czym regulacje i normy bezpieczeństwa powinny być dostosowywane do szybko zmieniającej się rzeczywistości fintechów.

Szanowni Państwo

Od roku 2022 do roku 2023 liczba polskich fintechów zwiększyła się aż o 82 proc. Stolica Polski, Warszawa, dynamicznie wyrasta na fintechową stolicę regionu CEE, koncentrując na swoim obszarze niemal 50 proc. polskich firm z tej branży. Przy takiej skali wzrostu i perspektywach dalszego rozwoju warto przyjrzeć się temu sektorowi bliżej.

– Fintechy, jako nowoczesne technologie finansowe, odgrywają coraz większą rolę w kształtowaniu gospodarek na całym świecie. Dzięki wykorzystaniu innowacyjnych

rozwiązań technologicznych dostarczają usługi finansowe w bardziej efektywny, dostępny, wygodny i coraz bezpieczniejszy sposób. Ich wpływ na światowe gospodarki jest nieoceniony – mówi na naszych łamach Daniel Jarzęb, CEO PayEye. Dlatego też prezentujemy Państwu zestawienie Fintech Roku, w którym przedstawimy najważniejszych graczy tego sektora. Sprawdźcie Państwo sami, co mają w swojej ofercie fintechy, jakie usługi świadczą, kogo wspierają swoją działalnością.



2023
FINTECH ROKU
Gazeta Finansowa

Redakcja

ZESTAWIENIE FINTECH ROKU

Nazwa firmy	Branża/ sektor	Opis działalności	Największy sukces w 2023 roku
Authologic	Fintech/Regtech	Authologic buduje globalny e-ID Hub dla firm podlegających regulacjom AML/KYC	Pięciokrotne zwiększenie przychodów. Wydanie nowej wersji produktu i obsługa ponad 40 e-ID w wielu krajach m.in. mObywatel.
Big Consulting	przetwarzanie danych	Dostawa Systemu Gate-To-Infomrtion (G2I), który jest autorskim i unikatowym w Polsce rozwiązaniem informatycznym umożliwiającym automatyzację procesu pobierania i przekazywania informacji gospodarczej, kredytowej i rejestrowej. Gate-To-Information umożliwia zintegrowanie danych z wielu źródeł informacji w jednym miejscu i czasie. Ma to ogromne znaczenie dla efektywności stosowanych w przedsiębiorstwie metod zarządzania ryzykiem kredytowym. System G2I zapewnia komunikację m.in. z: bazami biur informacji gospodarczej (BIG), bazą Biura Informacji Kredytowej S.A. (BIK), bazami ZBP: Dokumenty Zastrzeżone (DZ), Bankowy Rejestr (BR), bazami wywiadowni gospodarczych m.in. Coface, InfoVeriti, Bisnode, EulerHermes, źródłami informacji publicznych, m.in. CEIDG, REGON (GUS), KRS, CRBR, i innych rejestrowych udostępnianych przez spółkę bazodanową: InformacjaKredytowa.pl.	Utrzymanie zaplanowanego wzrostu przychodów r/r, rozwój w ramach istniejącego portfela klientów, jak też pozyskanie nowych (banki, firmy leasingowe, faktoringowe).
BLIK, którego operatorem jest Polski Standard Płatności	Płatnicza	BLIK działa w Polsce od dziewięciu lat i aktualnie ma ok. 15 mln aktywnych użytkowników. Umożliwia klientom płatności w sklepach stacjonarnych i internetowych, wypłacanie i wpłacanie gotówki w bankomatach oraz realizowanie natychmiastowych przelewów na numer telefonu. Użytkownicy aplikacji mobilnych 6 największych banków w Polsce mogą także płacić BLIKIEM zbliżeniowo w terminalach płatniczych w Polsce i za granicą, gdzie akceptowane są płatności Mastercard. Użytkownicy w szczególności cenią płatności BLIKIEM podczas zakupów online – szybkość i łatwość transakcji sprawia, że jest on liderem w e-commerce. Już co druga transakcja BLIKIEM odbywa się w tym kanale. Dodatkowo rozwija on kolejne usługi – płatności w mObywatelu oraz rozwój oferty płatności odroczonych (usługa BLIK Płać Później). Według badania KANTAR, BLIK to najbardziej rozpoznawalna marka płatności bezgotówkowych w Polsce i pierwszy wybór przy realizowaniu tego rodzaju transakcji. Aż 95 proc. użytkowników aplikacji bankowych zna ten system, a 44 proc. wybiera go najczęściej.	2023 rok wiązał się dla BLIKA z kontynuacją ekspansji zagranicznej. Spółka uzyskała zgodę Narodowego Banku Słowacji i przejęła VIAMO (obecnie BLIK SK), a także wkroczyła na kolejny europejski rynek. W Rumunii powołano spółkę BLIK Romania. Jest to ważny krok w kierunku spełnienia zagranicznych ambicji i rozwoju międzynarodowego marki. 2023 r. to także dalsze wzrosty wyników transakcyjnych. Użytkownicy BLIKA zrealizowali ich w ubiegłym roku ponad 1 mld, a w rekordowym dniu wykonali przeszło 7 mln płatności. Dla wielu Polaków ten sposób rozliczania jest pierwszym wyborem podczas zakupów. System stawia także na płatności zbliżeniowe – już prawie 2,5 mln użytkowników aktywowało możliwość płacenia zbliżeniowo BLIKIEM i skorzystało z niej w 136 krajach. Tylko w III kwartale 2023 roku liczba transakcji contactless wyniosła 37 mln. Kolejnym sukcesem było szerokie udostępnienie płatności BLIKIEM w aplikacji mObywatel, taką możliwość zyskało wiele mieszkańców polskich samorządów. To był również rok innowacji w komunikacji marketingowej. BLIK jako marka inkluzywna, przygotowała kampanie dostosowane do osób z niepełnosprawnościami, zwracając uwagę widzów na potrzeby tej grupy odbiorców nie tylko w treściach informacyjnych, ale także reklamowych.
Digital Fingerprints	Technologie/ FinTech	Digital Fingerprints (DFP) to najmłodsza spółka w Grupie BIK (od 2022). Odpowiada za stworzenie i rozwój technologii, wykorzystywanej w Platformie Biometrii Behawioralnej BIK. W związku ze stale rosnącym zagrożeniem wyłudzeniami w cyberprzestrzeni rozwój usług wspierających ochronę przed fraudami, w tym technologii wspomagających wykrywanie nadużyć w kanałach online jest kluczowy dla dalszego rozwoju systemu płatności w Polsce. Technologia biometrii behawioralnej bazująca na profilowaniu zachowania klienta jest metodą potwierdzania tożsamości użytkownika w czasie rzeczywistym. Tworzony z wykorzystaniem algorytmów Machine Learningowych model behawioralny pozwala na wykrycie anomalii w zachowaniu użytkownika, a w konsekwencji do przeciwdziałania transakcjom oszukańczym czy nieautoryzowanym dostępom do konta bankowego. Wszystko z poszanowaniem prywatności użytkownika i zadbaniem o jego pozytywne wrażenia z bankowania online. Rozwiązanie jest zgodne z wymogami RODO, spełnia warunki PSD2 oraz zaliczane jest do SCA (silny czynnik uwierzytelniania).	Po dołączeniu w 2022 roku do Grupy BIK nastąpił dynamiczny rozwój technologii. Dzięki synergii w Grupie BIK i skupieniu DFP na rozwoju kluczowych kompetencji firma zbudowała kompleksowe rozwiązanie dla Polskiego rynku tj. Platformę Sektorowej Biometrii Behawioralnej. Produkcyjnie na dwóch środowiskach pracują już cztery banki, w trakcie wdrożeń na środowisko sektorowe są kolejne cztery banki. Sektorowość rozwiązania ma tu kluczowe znaczenie dla uczestników projektu. Do raz zbudowanego (i na bieżąco aktualizowanego) modelu behawioralnego użytkownika dostęp mają wszyscy uczestnicy Platformy, co przy odpowiedniej skali daje bardzo wysoki poziom ochrony. Z rozwiązaniem biometrii behawioralnej DFP oraz cała Grupa BIK wiąże ogromne nadzieje, oraz ma konkretne plany. Następnym krokiem w rozwoju jest ekspansja zagraniczna, która już powoli zaczyna być realizowana.
Finanteq	FinTech, Technologie	Finanteq to polski fintech, który projektuje i wytwarza kompleksowe systemy mobilnych finansów, jak również posiada gotowe komponenty do łatwego i szybkiego wdrożenia w już istniejących systemach bankowych. Firma jest pionierem rozwiązań w mobilnej bankowości – zarówno krajowej, jak i zagranicznej. Współpracuje z wieloma renomowanymi klientami, wśród których znajdują się Santander Bank Polska, BNP Paribas, mBank, Pekao, National Bank of Kuwait oraz Arab Bank. Innowacje tworzone przez lubelski fintech, na przykład SuperWallet, czyli platforma VAS dostosowana do łatwego wdrożenia w aplikacji mobilnej, były wielokrotnie wyróżniane i nagradzane w prestiżowych konkursach, takich jak „Finovate New York” czy „Citi Mobile Challenge”. Stworzona przez Finanteq aplikacja mobilna dla Santander Bank Polska zajęła 3 miejsce na świecie w rankingu Forrester Research, aplikacja Weyay zaś, stworzona dla National Bank of Kuwait to pewszy, w pełni zdalny bank w Kuwejcie.	2023 rok przyniósł umocnienie pozycji Finanteq jako lidera w dziedzinie mobilnej bankowości. Firma odnotowała rekordową liczbę transakcji dokonywanych z wykorzystaniem SuperWallet, tj. rozwiązania typu VAS funkcjonującego w aplikacjach mobilnych kilku czołowych, polskich banków. W obszarze developmentu został skutecznie zakończony ambitny projekt faceliftu aplikacji czołowego kuwejskiego banku – National Bank of Kuwait. Nowa odsłona aplikacji spotkała się z pozytywnym przyjęciem zarówno ze strony ekspertów, jak i samych użytkowników i pozostaje jedną z najlepiej ocenianych aplikacji bankowych w całym regionie.
Fondee	Roboplatformy inwestycyjne	Fondee to prosta, intuicyjna usługa online, służąca do taniego kupowania udziałów w wielu różnych funduszach indeksowych (ETF-ów). Cały portfel inwestycyjny zmieści się w smartfonie i jest dostępny „pod ręką” za pomocą kilku kliknięć. Możliwość wyboru zrównoważonych portfeli. Inwestowanie można zacząć już od 100 zł. Jedyną opłatą jest roczna należność w wysokości 0,9 proc. od wartości inwestycji, która jest pobierana na bieżąco i tylko w przypadku korzystania z usługi. Wszystkie czynności są łatwe, szybkie i przebiegają online. Inwestowanie jest wygodne, intuicyjne i pozwala zaoszczędzić czas. Inwestor sam decyduje o kwocie depozytu i może ją w każdej chwili zmienić. Wyższe stopy zwrotu niż w przypadku konwencjonalnych produktów oszczędnościowych. Regularne rebalansowanie składu portfela, które w każdej chwili można wyłączyć. Inwestowanie można zamknąć w dowolnym momencie. Sprzedaż można zlecić w dowolnym momencie. Przelew środków na konto inwestora trwa do 7 dni roboczych.	Fondee z dumą wkroczyła na polski rynek, zdobywając zaufanie inwestorów. Misją firmy jest ułatwienie inwestowania i osiąganie finansowej niezależności. Wprowadziła ona konta inwestycyjne dla dzieci z obniżoną opłatą wynoszącą zaledwie 0,2 proc. rocznie od wartości inwestycji. Ponadto konta emerytalne firmy oferują opłatę w wysokości 0,5 proc. rocznie od wartości inwestycji, pomagając oszczędzać na przyszłość. Spółka jest także dumna z podkreślania obecności i sukcesów kobiet na rynkach finansowych. Wspiera równość płci i promuje zaangażowanie kobiet w świat inwestycji. Dbą o swoich klientów poprzez regularne edukacyjne inicjatywy dostępne głównie na platformach społecznościowych. Jej celem jest zapewnienie wsparcia i wiedzy początkującym inwestorom, aby pomóc im osiągnąć swoje finansowe cele. Firma chce uczynić inwestowanie bardziej dostępnym i zrozumiałym dla wszystkich.

InformacjaKredytowa.pl	przetwarzanie danych	Firma od 2009 roku wspiera firmy leasingowe, pożyczkowe, banki, dostawców usług masowych, wydawnictwa gospodarcze, firmy windykacyjne i kancelarie prawne w zakresie weryfikacji firm i osób oraz dostarczania informacji rejestrowych, finansowych i o powiązaniach. Rozwiązania spółki sprawdzają się wszędzie tam, gdzie potrzebna jest natychmiastowa i aktualna informacja o wiarygodności kontrahenta. Jest dostawcą szeroko rozumianej informacji gospodarczej i kredytowej, a także firmą specjalizującą się w rozwiązaniach IT ułatwiających codzienną pracę z danymi. Oferta jest elastyczna i dostosowana do indywidualnych potrzeb informacyjnych każdego klienta – zarówno w zakresie wolumenów sprawdzeń, jak też samego wyboru źródeł informacji. Baza KRS to jej flagowy produkt. Jest ona intensywnie wykorzystywana przez dziesiątki zadowolonych klientów, m.in. do: tworzenia własnych raportów handlowych – usługa dla wydawnictwa, przyporządkowania (mapowania) posiadanych zasobów np. NIP-Regon-KRS, oczyszczania własnych wpisów z nieaktualnych rekordów, bądź duplikatów, wyszukiwania powiązań w działaniach antyfraudowych, wyznaczania Beneficjenta Rzeczywistego, analizowania struktur kapitałowych.	Utrzymanie zaplanowanego wzrostu przychodów r/r, rozwój w ramach istniejącego portfela klientów, jak też pozyskanie nowych (banki, firmy leasingowe, faktoringowe).
InsurTech	OTOAgent.pl	Największa platforma dla Agentów Ubezpieczeniowych OTOAgent.pl to nowoczesny portal łączący agentów ubezpieczeniowych i ich klientów. Dostarczamy dopasowane do wymagań działalności Agentów Ubezpieczeniowych narzędzia, które pozwalają usprawnić kontakt z klientami i uporządkować swoją pracę. OTOAgent to insurtech, który łączy w sobie dwie ważne funkcje. Zapewnia technologię agentom ubezpieczeniowym, oferując wachlarz nowoczesnych narzędzi do obsługi klienta i jest platformą komunikacyjną dla branży ubezpieczeniowej. Projekt funkcjonuje w modelu SaaS i ma ogólnopolski zasięg. OTOAgent dostarcza narzędzia wspierające codzienną pracę Agentów Ubezpieczeniowych, umożliwiając mu skuteczniejsze nawiązywanie kontaktu i pozyskiwanie nowych klientów dzięki budowaniu profesjonalnego wizerunku w Internecie. Klientom platformy dajemy możliwość bezpośredniego dotarcia do agentów ubezpieczeniowych posiadających zdywersyfikowaną ofertę zarówno w zakresie produktów ubezpieczeniowych, jak i towarzystw, które reprezentują. Jesteśmy również platformą komunikacyjną dla całej branży ubezpieczeniowej. OTOAgent.pl to całkowicie niezależna struktura skupiająca społeczność blisko 2 000 agentów ubezpieczeniowych w ponad 500 miastach Polski. Nie zajmujemy się sprzedażą ubezpieczeń. OTOAgent dostarcza najwyższej klasy technologię, która w znaczny sposób przyczynia się do podniesienia prestiżu i profesjonalizacji zawodu agenta.	Wprowadzenie do sprzedaży innowacyjnych produktów OTOMedo oraz OTOWash, przygotowanie własnej sieci afiliacyjnej TechAFF dzięki czemu cały proces odbywa się zdalnie bez drukowania umowy etc. Ułatwia to pracę agenta ubezpieczeniowego i pozwala na pozyskanie w tym czasie więcej nowych klientów.
otoAgent.pl	simpl.rent	Firma buduje innowacyjne i bezpieczne rozwiązania dla poprawy standardów na rynku najmu mieszkań. Dla właścicieli jest niezawodnym wsparciem, pomaga ograniczać biurokrację i podejmować pewne decyzje. Dla najemców wygodny proces weryfikacji firmy przyspiesza wprowadzenie się do nowego mieszkania, a ochrona ubezpieczeniowa zapewnia bezpieczeństwo. Dla profesjonalistów firma jest partnerem technologicznym, który usprawnia działania i pomaga zdobywać klientów. Jej misją jest obniżenie ryzyka finansowego, a także budowanie zaufania przez zintegrowanie całego procesu najmu. Za pomocą Certyfikatu Najemcy wynajmujący mają szybką możliwość sprawdzenia wiarygodności najemcy w trzech obszarach: tożsamość, zarobki i historia kredytowo-płatnicza. Razem z PZU firma oferuje pierwsze w Polsce ubezpieczenie od niezapłaconego czynszu, ubezpieczenie najemcy oraz ubezpieczenie mieszkania i domu, a także usprawnia procesy zarządzania wynajmem dla profesjonalnych klientów, np. PRS, zarządców i agentów nieruchomości.	Firma wprowadziła nowe produkty: ubezpieczenie płatności czynszu z ochroną nawet do 24 000 zł oraz ubezpieczenie mieszkania i domu wraz z PZU, a także protokoły zdawczo-odbiorcze i świadectwo charakterystyki energetycznej z Pewnym Lokalem. Flagowy produkt firmy, czyli weryfikacja najemcy została udostępniona dla ponad 7 milionów klientów PKO Bank Polski z poziomu aplikacji/strony internetowej. Firma została nazwana Insurtechem Roku 2023 w prestiżowym konkursie Cashless.pl. Była też półfinalistą w Impact Arena organizowanym przez InCredibles & Puls Biznesu. W 2023 roku miała również miejsce premiera szeroko promowanego i cytowanego raportu ThinkCo „Najem 2030”, gdzie spółka była współtwórcą w partnerstwie Otodom i PFR Nieruchomości. Nawiązała nowe współprace, a jej klientami są podmioty najmu instytucjonalnego z +100 lokalami na wynajem, np. Resi4Rent, Vantage Rent, Heimstaden i LifeSpot. Współpracuje również z czołowymi biurami nieruchomości, m.in. homfi, RE/MAX, Maxon.
PayEye	fintech	PayEye to globalny fintech, który pierwszy na świecie opracował aplikację pozwalającą na nowoczesne płatności biometryczne kartą, potwierdzone spojrzeniem oraz ekspresowe i bezpieczne płatności w Internecie. By cieszyć się bezpieczną i szybką płatnością wystarczy pobrać dedykowaną, darmową aplikację PayEye, uzupełnić podstawowe dane, zrobić selfie, podpiąć swoją kartę płatniczą i uzupełnić dane do wysyłki. Idąc na zakupy, nie ma potrzeby wyjmowania gotówki, telefonu lub portfela – płatność zrealizujemy jednym spojrzeniem w punktach stacjonarnych lub jednym kliknięciem w sklepach internetowych.	W 2023 roku fintech PayEye wprowadził usługę inteligentnych ekspresowych płatności e-payeye, które pozwalają na realizację transakcji internetowych jednym kliknięciem dzięki aplikacji PayEye. Dodatkowo aplikacja rozbudowana została o market place „PayEye ZONE”, który stał się innowacyjnym dodatkowym kanałem komunikacji na linii merchant – użytkownik. Dzięki wprowadzeniu tych innowacji aplikacja PayEye pozwala na płatności kartą potwierdzone jednym spojrzeniem w sklepach stacjonarnych oraz jednym kliknięciem w sklepach internetowych, a także tworzenie przez merchantów dedykowanej komunikacji z wykorzystaniem storiesów, hot dealsów oraz wyjątkowych promocji i bonusów na ekranie aplikacji użytkownika.
PayPo	Finanse/płatności odroczone (BNPL)	PayPo to lider usług BNPL (Buy now, pay later) w Polsce skierowanych do sklepów internetowych. Z nim klienci mogą zrobić zakupy już dzisiaj, a zapłacić za nie w późniejszym terminie. Z PayPo korzysta już ponad 1,8 mln klientów, którzy w samym 2023 roku zrobili łącznie 13,4 miliona transakcji na rekordową kwotę 3,6 mld złotych. Płatności z PayPo zostały wdrożone przez ponad 30 tys. sklepów internetowych w Polsce z różnych branż (m.in. fashion, beauty, elektronika, książki, zabawki, dom, biżuteria, dziecko itd.). Z PayPo sklepy internetowe zyskują szereg korzyści. Płatności odroczone pozwalają zwiększyć średnią wartość koszyka zakupowego o 20-40 proc., zmniejszyć liczbę porzuconych koszyków aż o 15-20 proc. czy wzmocnić sprzedaż w pierwszej cenie. Osiąganie takich korzyści możliwe jest dzięki temu, że z PayPo klienci kupują średnio dwa razy więcej i częściej – korzystają z sezonowych wyprzedaży, sięgają po produkty premium czy robią prezenty sobie lub bliskim.	Największym sukcesem PayPo w 2023 roku są bez wątpienia końcowe wyniki, jakie udało się fintechowi osiągnąć. Z płatności odroczone PayPo korzysta już bowiem ponad 1,8 mln klientów, którzy w samym 2023 roku zrobili 13,4 mln transakcji na łączną kwotę wynoszącą 3,6 mld złotych. Jest to znaczący wzrost w stosunku do zeszłego roku, kiedy to milion klientów zrobiło 8,1 mln transakcji o wartości 2,1 mld złotych. Firma bardzo dynamicznie się rozwija, przekonując do swoich usług z roku na rok coraz więcej Polaków. Te wzrosty przełożyły się również na to, że drugi rok z rzędu PayPo zostało wyróżnione jako najszybciej rozwijająca się spółka technologiczna w Polsce w rankingu Deloitte Technology Fast 50 Central Europe. Na całą Europę firma zajęła z kolei trzecie miejsce (w zeszłym roku również była na podium), co oznacza, że jest także jedną z najszybciej rozwijających się spółek w całej Europie Środkowej. To również znaczący sukces marki osiągnięty w 2023 roku.

Vindicat.pl w innowacyjnym modelu success fee – zapłać, gdy odzyskasz pieniądze

Czy to możliwe, aby odzyskiwać pieniądze skutecznie, a koszty windykacji pokryć dopiero po jej zakończeniu? Teraz już tak! Taką możliwość oferuje innowacyjny system do windykacji online Vindicat.pl.

Automatyczna windykacja online to nic innego jak szereg uporządkowanych działań, które prowadzą do odzyskania należności z nieopłaconych faktur. Przebiega w całości przez Internet. Jak to działa? To proste. Aby skutecznie odzyskiwać pieniądze, wystarczy zarejestrować się w systemie Vindicat.pl. Następnie zaczytać lub wprowadzić dane z zaległych faktur i jednym kliknięciem uruchomić proces

windykacji automatycznej. Potrzebny jest jedynie komputer z dostępem do Internetu. Całość toczy się samoczynnie – bez zaangażowania osób odpowiedzialnych za firmowe finanse. To szybkie i nie wymaga żadnej specjalistycznej wiedzy!

W jaki sposób system Vindicat.pl odzyska pieniądze?
W ramach windykacji automatycznej system Vindicat.pl wyko-

nuje aż 10 powtarzalnych czynności polubownych. Każda z nich zwiększa szansę na szybkie odzyskanie pieniędzy od nierzetelnych klientów.
System Vindicat.pl automatycznie:

- generuje wezwania do zapłaty (SMS, e-mail)
- wysyła do klientów powiadomienia o terminie zapłaty (SMS, e-mail)
- wysyła powiadomienia w wyznaczonym dniu zapłaty (SMS, e-mail)
- wysyła powiadomienia o zamiarze dodania sprawy na popularną i wysoko pozycjonowaną giełdę wiarygodności Vindicat.pl (SMS, e-mail)

- dodaje sprawę na giełdę dłużników,
- generuje informacje o upublicznieniu danych nierzetelnego klienta na giełdzie dłużników (SMS, e-mail)
- wysyła powiadomienia o zamiarze dokonania wpisu do BIG InfoMonitor (SMS, e-mail)
- wysyła powiadomienia o zamiarze skierowania sprawy do sądu (SMS, e-mail)
- dodaje wpis dotyczący zadłużenia do BIG InfoMonitor,
- powiadamia dłużnika o wpisie do BIG (SMS, e-mail).

– Wszystkie te działania, dzięki innowacyjnemu modelowi suc-

cess fee, aż do momentu odzyskania pieniędzy lub przerwania windykacji automatycznej, są bezpłatne! Są też skuteczne. Umieszczenie danych dłużnika na popularnej giełdzie dłużników, celem jego sprzedaży lub w znanym BIG zwykle działa na nierzetelnego klienta jak przysłowiowy kubek zimnej wody. Dzięki temu efektywnie motywuje go do zapłaty – mówi **Bogusław Bieda, prezes zarządu Vindicat.pl**. W przypadku odzyskania pieniędzy, całym kosztem windykacji możemy obciążyć dłużnika, co powoduje znaczne ograniczenie kosztów.

Materiał partnera



Quantee	InsurTech	Quantee to platforma nowej generacji do wyceny produktów ubezpieczeniowych. Quantee, z wykorzystaniem nowoczesnych technologii, w tym AI/ML, pomaga firmom ubezpieczeniowym budować bardziej precyzyjne modele wyceny, lepiej dopasować cene do profilu klienta oraz reagować na zmiany na rynku w krótszym czasie. Dzięki temu klienci Quantee są w stanie zwiększać rentowność i konkurencyjność swojej oferty oraz skrócić czas i koszt aktualizacji modeli wyceny swoich produktów.	Pozyskanie ośmiu nowych klientów na kilku rynkach i sześciokrotne zwiększenie przychodów z produktu.
Revolut	bankowość, inwestycje, ubezpieczenia, płatności, wymiana walut, podróże, zakupy, reklama, zbiórki dobroczynne	Revolut buduje globalną superaplikację finansową, by pomóc ludziom uzyskać więcej korzyści z posiadanych pieniędzy. W 2015 roku Revolut zaoferował w Londynie usługę wymiany walut. Dziś ponad 35 milionów klientów na świecie korzysta z dziesiątek innowacyjnych produktów Revolut, realizując ponad 500 milionów transakcji miesięcznie. Revolut jest niezależną, prywatną, brytyjską firmą z siedzibą w Wielkiej Brytanii, regulowaną przez brytyjskiego regulatora rynku Financial Conduct Authority. Dzięki kontom detalicznym i firmowym Revolut pomaga klientom poprawić sytuację finansową, zwiększyć kontrolę nad pieniędzmi i współdzielić transakcje z ludźmi na całym świecie.	Kluczowym dla Revolut trendem w 2023 roku był dynamiczny wzrost liczby klientów aplikacji na świecie i w Polsce. Revolut był w 2023 roku najczęściej pobieraną aplikacją finansową nad Wisłą, co przełożyło się na 47 proc. wzrost liczby klientów w Polsce. Konta w Revolut Bank założyło kolejnych 1 milion Polaków, a społeczność klientów w Polsce przekroczyła 3 miliony. Wyzwaniami w 2023 roku były inflacja – Revolut Bank podwyższał oprocentowanie kont oszczędnościowych w zł i w €, wojna za wschodnią granicą – Revolut prowadził z PCK, PAH i Fundacją Siepomaga kolejne zbiórki na pomoc Ukrainie, po trzecie rosnące ryzyko oszustów – Revolut uruchomił kurs edukacyjny w aplikacji o tym, jak przeciwdziałać fraudom.
Smartney Grupa Oney	Finanse	Smartney Grupa Oney to polski fintech pożyczkowy należący do francuskiej Grupy Oney Bank, obsługującej globalnie ponad 8 milionów klientów na 12 rynkach. To pierwsza firma na polskim rynku, która łączy bezpieczeństwo i atrakcyjne warunki oferowane klientom przez banki z błyskawicznym i nowoczesnym procesem typowym dla spółek technologicznych. Misją Smartney jest pokazanie, że pożyczanie może być smart. Ekosystem zbudowany wspólnie z mądrze dobranymi partnerami, szerokie wykorzystanie Open Bankingu, ekspercki zespół i wykorzystanie AI sprawiły, że spółka jest liderem w swoim segmencie rynku. Wysoki poziom zadowolenia klientów i regularnie prowadzone badania konsumenckie potwierdzają, że klienci cenią sobie nowoczesne usługi finansowe. Smartney promuje rozwiązania Smart Living i mądrą ekologię. Alternatywne źródła energii i rozsądne gospodarowanie zasobami naszej planety nie tylko wpływają na otoczenie, w którym żyjemy, ale pozwala również w dłuższej perspektywie zaoszczędzić pieniądze.	Oprócz znakomitych wyników finansowych rok 2023 upłynął spółce pod znakiem fuzji z należącą do tej samej Grupy Kapitałowej Oney Polska, zwiększeniem dostępności oferty dedykowanej E-Commerce oraz rozwojem pożyczki konsolidacyjnej. Konsolidacja w Smartney to pierwszy w 100 proc. online’owy produkt tego typu na polskim rynku. Korzystając ze zbudowanego wokół spółki ekosystemu, udało się skonstruować produkt, z którego korzystanie jest dla klientów bardzo proste, nie wymaga wizyt w oddziałach ani wysyłania żadnych zaświadczeń czy umów kredytowych oraz pozwala na uzyskanie korzystnego finansowania nawet w kilka minut. Open Banking umożliwia nam nie tylko weryfikację, ale również przedstawienie klientom danych na temat ich zobowiązań w przejrzystej formie, ułatwiającej uporządkowanie ich sytuacji finansowej.
SMEO	FinTech	SMEO jest spółką faktoringową od siedmiu lat zapewniającą szybkie finansowanie przedsiębiorstwom MŚP, dla których usługi bankowe są trudno dostępne m.in. ze względu na krótki staż, niewielkie zadłużenia, opóźnienia w ZUS lub US. Zastosowanie przełomowych technologii oraz indywidualne podejście do klientów to największa przewaga firmy. W SMEO nie ma skomplikowanych procedur, formalności są uproszczone do minimum, a proces wnioskowania odbywa się w 100 proc. online. Decyzję o przyznaniu finansowania klient otrzyma w mniej niż minutę, a przelew środków od 5 minut do maksymalnie 24h. Przewagą firmy jest też pełna transparentność i maksymalnie uproszczona Tabela Opłat i Prowizji (1 strona). SMEO jest członkiem Polskiego Związku Faktorów. W 2022 r. zostało Laureatem Programu Firma Przyjazna Klientowi, otrzymało nagrodę The Best Digital Factoring form SMEs among FinTechs CEE region 2023 od SME Banking Club. Ma również nominację w kategorii „Faktor Roku” w plebiscycie Loan Magazine Awards 2024.	2023 r. SMEO zakończyło ogromnym sukcesem, domykając największą transakcję kapitałową w sektorze FinTech w Europie Centralnej i Wschodniej. Spółka przeszła intensywny okres poszukiwania nowego inwestora i rozmów z wieloma podmiotami ze świata (m.in. USA, Niemiec, Danii i Słowacji). Ostatecznie nawiązała współpracę z silnym, rodzimym podmiotem branżowym Everest Finance. Kolejnym etapem decydującym o dalszym funkcjonowaniu SMEO było opracowanie planu restrukturyzacyjnego i zdobycie przychylności wierzycieli. Głosowanie nad jego zatwierdzeniem odbyło się 7 grudnia 2023 r. i zakończyło sukcesem – aż 97 proc. wierzycieli zatwierdziło plan restrukturyzacji i zgodziło się na konwersję długu na akcje, w wyniku czego SMEO zostanie dokapitalizowane kwotą w wysokości 31,5 mln zł. Wraz z nowym dokapitalizowaniem spółki przez Everest Finance całkowita runda kapitałowa będzie wynosiła 41,5 mln zł. Trwają prace nad rozwojem portfela produktów dla klientów MŚP we współpracy z Everest Finance.
Vindicat	Prawna / Windykacja	Vindicat.pl to innowacyjny Legaltech. Lider windykacji on-line w Polsce. Celem spółki jest skuteczna pomoc wierzycielom w dochodzeniu należności poprzez udostępnianie zaawansowanych technologicznie rozwiązań. Firma działa w oparciu o obowiązujące przepisy, najlepsze praktyki oraz posiadane kompetencje. System Vindicat.pl pozwala przedsiębiorcom (firmom) na samodzielne odzyskiwanie pieniędzy od swoich kontrahentów. By osiągnąć ten cel, system umożliwia dostęp do różnych automatycznych działań związanych z wyegzekwowaniem należności od dłużnika. Działania te pozwalają na automatyczne wygenerowanie wezwania do zapłaty, pozwu o zapłatę, pozwu do e-sądu, a także pisma o upublicznieniu danych dłużnika na internetowej giełdzie długów Vindicat.pl Dla osób, które dbają o relacje ze swoimi kontrahentami, dzięki aplikacji, przedsiębiorca może prowadzić monitoring płatności, negocjacje online w wyniku których można zawrzeć ugodę, którą również generuje system. Dzięki rejestracji w systemie Vindicat.pl użytkownik ma dostęp do wszystkich narzędzi potrzebnych, by odzyskać swoje pieniądze. Skuteczność narzędzia wynosi obecnie 93 procent szans na odzyskanie pieniędzy, jeżeli faktura jest przeterminowana nie dłużej niż 90 dni. Vindicat.pl posiada najskuteczniejszą giełdę długów w Polsce. Z usług VINDICAT korzystają firmy z branży m.in. pożyczkowej, bankowej, ubezpieczeniowej, energetycznej oraz fotowoltaicznej.	550 proc. wzrost liczby przedsiębiorców korzystających z rozwiązania Vindicat. Udostępnienie oferty windykacji przedsiębiorcom czterech największych banków w Polsce. Wdrożenie najskuteczniejszego modelu giełdy długów w Polsce pod względem widoczności w Google poprawiający proces etapu windykacji polubownej o 26 proc.

Warszawa stolicą fintechu

O 82 proc. zwiększyła się liczba fintechów w Polsce w 2023 roku w stosunku do 2022. Natomiast 45 proc. firm fintechowych ma swoją siedzibę w Warszawie. Udział procentowy fintechów w Warszawie wzrósł o 6 punktów procentowych rok do roku. Dzięki swojemu ekosystemowi innowacji i wsparciu dla start-upów stolica przyciąga talenty i inwestycje, kreując przyszłość technologii finansowych.

Najnowszy raport „Branża fintech w Warszawie” opracowany przez Antal dla Urzędu m.st. Warszawy rzuca światło na postrzeganie stolicy przez inwestorów oraz przyszłość sektora fintech w regionie. Warszawa, już uznana za jedno z czołowych centrów innowacji w Europie Środkowo-Wschodniej, przyciąga uwagę inwestorów dzięki dynamicznemu rozwojowi technologii finansowych.

Lider płatności bezgotówkowych
Warszawa dynamicznie wyrasta na fintechową stolicę regionu CEE,

koncentrując na swoim obszarze niemal 50 proc. polskich firm fintechowych. Ich liczba w Polsce wzrosła z 167 w 2018 roku do 417 w 2023 roku, z czego znaczna część znajduje się właśnie w stolicy. Ta ekspansja wskazuje na rosnący wpływ Warszawy w globalnym sektorze fintech, zwłaszcza w dziedzinach takich jak płatności bezgotówkowe i rozwój technologii blockchain. – Rozwój sektora fintech w Warszawie to potwierdzenie naszej wizji przekształcenia stolicy w hub innowacji, który przyciąga zarówno inwestycje, jak i talenty. Nasze

zaangażowanie w tworzenie przyjaznego środowiska dla firm fintechowych jest kluczowym elementem strategii rozwoju miasta. Jesteśmy dumni, że tak wiele innowacyjnych przedsiębiorstw z sektora fintech zdecydowało się umiejscowić swoje działania w Warszawie. To świadczy o naszej pozycji lidera w dziedzinie technologii finansowych w regionie – komentuje Rafał Trzaskowski, prezydent m.st. Warszawy. Warszawa zajmuje 2. miejsce wśród najbardziej bezgotówkowych polskich

miast według rankingu Cashless Cities. Polskie rozwiązania płatnicze, takie jak BLIK, są unikalne na skalę kontynentu, ale także świata. Według Globalnego Indeksu Centrów Finansowych stolica zajmuje 70. miejsce globalnie, ale 3. miejsce w regionie Europy Wschodniej i Azji Centralnej. – Dynamiczny wzrost, prawie dwukrotny, liczby firm fintechowych w Polsce, od 2018 do 2023 roku, doprowadził do sytuacji, gdzie w Warszawie jest ponad 20 tysięcy dostępnych

kandydatów w branży fintech. Ci kandydaci to osoby, które pracowały lub obecnie pracują w firmach fintech, co świadczy o dynamicznym wzroście sektora i jego roli jako kluczowego pracodawcy w stolicy. W Antal śledzimy ten rozwój, aby zapewnić najlepsze możliwości kariery dla talentów i wsparcie dla firm fintechowych w ich rozwoju, co jest odzwierciedlone w raporcie „Branża fintech w Warszawie – dodaje Artur Skiba, prezes zarządu Antal.



Rośnie liczba wspólnych projektów banków i fintechów

Fintechy stały się nieodzowną częścią rynku finansowego. Nominalnie, świadczone przez nie usługi stanowią konkurencję dla tradycyjnych instytucji finansowych. Jednak obie strony coraz częściej patrzą na siebie jak na partnerów, o czym świadczy rosnąca liczba realizowanych wspólnie przedsięwzięć.

Marek Wcisło

dyrektor ds. partnerstwa, 4Trans Factoring

Wykorzystanie najnowszych rozwiązań technologicznych jest tym, co w dzisiejszym digitalizującym się świecie jest niezbędne, aby zachować konkurencyjność. Współpraca z fintechami pozwala instytucjom finansowym nadążać za trendami, a nawet – w niektórych przypadkach – je wyznaczać.

Obopólne korzyści

Fintechy mają do zaoferowania gotowe i zazwyczaj łatwe do wdrożenia produkty i rozwiązania technologiczne. Rozpoczęcie współpracy między fintechami a bankami może pozwolić tym drugim znacznie szybciej i efektywniej pod względem kosztów przejść proces digitalizacji, wprowadzić do oferty bardziej dopasowane do potrzeb rynku produkty, ale także zyskać dostęp do nowej grupy klientów.

Tu warto zwrócić uwagę przede wszystkim na małe i średnie przedsiębiorstwa. Dla banków niekoniecznie są priorytetem, podczas gdy fintechy ze swoimi rozwiązaniami chętnie zaspokajają ich potrzeby. Wykorzystanie specjalizacji fintechu w świadczeniu konkretnej usługi dla określonej niszy rynku, jak na przykład faktoring dla firm z branży TSL w wypadku 4Trans, może otworzyć instytucjom finansowym drogę do ofero-

wania szerszej gamy swoich własnych produktów.

Dotarcie do nowych grup docelowych działa też w drugą stronę. Współpracując z bankami, fintechy są w stanie oferować swoje produkty i usługi ich dotychczasowym klientom. Fintech więc też zyskuje. Współpraca z instytucjami finansowymi to dla fintechów także inna niebagatelna korzyść – dostęp do finansowania, które może być kluczowe dla ich rozwoju, a czasem nawet przetrwania. Jest to o tyle istotne, że w ostatnich latach inwestycje funduszy venture capital w startupy finansowe drastycznie spadła. Według danych CB Insights, w 2023 r. fintechy zebrały o połowę mniej środków, niż rok wcześniej.

Warto też zwrócić uwagę, że rynek finansowy jest ściśle regulowany. I choć początkowo fintechy pozostawały poza zainteresowaniem instytucji nadzorczych i regulacyjnych, to wraz z ich rosnącą rolą na rynku, podejście to ulega

zmianie. W tej sytuacji współpraca z bankami, które przez lata swojej działalności nauczyły się sprawnie poruszać w gąszczu przepisów, jest niezwykle przydatna.

Również wymogi nakładane na instytucje finansowe powodują, że fintechy muszą zadbać o odpowiedni poziom bezpieczeństwa. Brak rozwiązań z zakresu cyberbezpieczeństwa, ochrony danych osobowych, czy chociażby procedur z obszaru KYC dyskwalifikuje takie firmy jako potencjalnych partnerów banków.

Modeli współpracy pomiędzy instytucjami finansowymi a fintechami jest wiele – banki mogą udostępniać klientom rozwiązania dostarczane przez fintechy jako white label lub pod ich własnym szyldem. Mogą także wspólnie tworzyć nowe produkty i usługi. W niektórych przypadkach mamy też sytuację odwrotną – to fintech staje się platformą dającą bankowi możliwość oferowania swoich produktów nowej grupie klientów.

W Polsce i na świecie

Najlepiej znany polski fintech – Polski Standard Płatności (PSP) – powstał w ramach współpracy sześciu banków, które chciały stworzyć własny system płatności mobilnych. Efektem tego jest uruchomiony w 2015 r. BLIK. Podstawową jego funkcją było doko-

nywanie ekspresowych płatności mobilnych. Szybko wprowadzono też inne usługi – przelewy na numer telefonu, generowanie elektronicznych czeków, czy wpłacanie i wypłacanie gotówki w bankomat-ach. Obecnie usługi BLIK udostępnia 18 banków w Polsce.

To jednak nie jedyna współpraca PSP z tradycyjnymi instytucjami finansowymi. Planując ekspansję międzynarodową oraz wprowadzenie płatności zbliżeniowych za pomocą BLIK-a, fintech rozpoczął w 2019 r. współpracę z firmą Mastercard, która za kwotę 83 mln zł stała się rok później siódmym udziałowcem firmy. Wykorzystanie technologii nowego partnera pozwoliło na szybkie wprowadzenie płatności zbliżeniowych dla użytkowników BLIK-a na całym świecie.

Przykładami instytucji finansowych, które współpracę z fintechami wykorzystują w celu dotarcia do nowych klientów są między innymi Deutsche Bank i HSBC. Pierwszy z wymienionych banków współpracuje z niemieckim Traxpay, który oferuje narzędzia pomagające firmom utrzymać płynność finansową – supply chain financing (rozwiązanie pokrewne odwrotnemu faktoringowi) oraz dynamiczne zarządzania upustami (skontem). Dzięki tej współpracy Deutsche Bank znacznie zwiększył zasięg swoich usług zakresu supply chain financing.

Natomiast HSBC, jedna z największych instytucji finansowych na świecie, zainwestował w fintech Tradeshift. Stworzył on globalny marketplace B2 B oraz zintegrowaną platformę cyfrową i zestaw aplikacji, które pozwalają na pełną obsługę zamówień i płatności. Te dwie instytucje pracują wspólnie nad nowym narzędziem z obszaru embedded finance. Ma ono pozwolić najpierw klientom Tradeshift,

a później również innych podobnych platform, uzyskać szybki dostęp do finansowania.

Udane projekty intensyfikują współpracę

Jak pokazuje niedawna analiza wykonana przez Akademię Leona Koźmińskiego, Uniwersytet w Oxfordzie oraz Uniwersytetu College London, chęć do współpracy nie wszędzie jest równie silna. W skali światowej, 60 proc. banków zdecydowało się na zakup gotowych produktów od fintechów.

Liderem pod tym względem są Stany Zjednoczone, gdzie za pomocą stworzonych przez fintechy rozwiązań jakość swoich usług podnosi aż 80 proc. banków. W Europie najlepsze ekosystemy dla rozwoju i współpracy instytucji finansowych z fintechami są w Wielkiej Brytanii i Francji.

Jak wynika ze wspomnianej analizy, w Polsce jedynie 25 proc. banków zdecydowało się kupić od fintechów nowoczesne rozwiązania finansowe. Pozostałe wybierają inną drogę – same opracowują i wdrażają nowe produkty. Jak zauważają analitycy, ekonomicznie jest to dla banków najmniej korzystne, bo najdroższe, rozwiązanie.

Przykłady udanych współprac instytucji finansowych z fintechami pokazują, że realizowanie wspólnych projektów nie tylko jest możliwe, ale też przynosi korzyści obu stronom. Pozytywne doświadczenia zdobyte dzięki takim kooperacjom niewątpliwie napędzać będą kolejne wspólne projekty.

Widać to zresztą w otwartym podejściu przynajmniej części banków. O ich chęć dalszego rozwijania relacji z fintechami świadczy choćby to, że tworzą w swoich strukturach oddzielne zespoły lub komórki organizacyjne, które za taką współpracę są odpowiedzialne.



Konsolidacja przyszłości?

Z nowych technologii korzystają wszyscy, chociaż niektórzy o tym nie wiedzą. Nowoczesne rozwiązania są zazwyczaj głęboko zaszyte w procesach, lecz to dzięki nim pożyczki można wypłacać w kilka minut. To one również pozwalają na tworzenie produktów z jednej strony prostych dla klientów, z drugiej niezwykle zaawansowanych technologicznie. Pożyczka konsolidacyjna w Smartney jest przykładem takiego rozwiązania.



Tomasz Głodowski

dyrektor ds. sprzedaży i marketingu, Smartney Grupa Oney S.A.

Konsolidacja tradycyjnie zawsze była produktem skomplikowanym. Pożyczka umożliwiająca jednoczesną spłatę innych zobowiązań, której rata nie tylko byłaby mniejszym obciążeniem dla domowego budżetu, ale również umożliwiająca dobranie dodatkowych środków wiązała się z wieloma formalnościami – przede wszystkim

koniecznością przedstawiania pożyczkodawcy wcześniej zawartych umów kredytowych. Smartney, wykorzystując Open Banking, autorskie narzędzia oceny ryzyka kredytowego, oraz rozwiązania oparte o sztuczną inteligencję wprowadził na rynek pierwszy w Polsce produkt tego typu dostępny w 100 proc. online w prostym, szybkim i wygodnym procesie.

Złożenie wniosku zajmuje kilka minut. Wystarczy spojrzeć na przygotowaną przez system rekomendację i zdecydować, czy potrzebna jest dodatkowa gotówka. I gotowe – po szybkiej weryfikacji, można akceptować umowę... Rata niższa, pożyczki skonsolidowane, a pieniądze na koncie nawet w kilka minut.

W obliczu wyzwania

Dla Smartney stworzenie takiego produktu było jednak wyzwaniem. W czasie trwającej dwie czy trzy minuty weryfikacji jednocześnie analizujemy historię kredytową, budujemy model zachowań konsumenta i potwierdzamy jego tożsamość. Chwilę później łączymy się z największymi bazami informacji kredytowych i gospodarczych w Polsce. Nie tylko, żeby zweryfikować historię kredytową, ale by móc zaprezentować klientowi informacje o jego otwartych zobowiązaniach. Tych w bankach, ale również płatnościach odroczonech czy chwilówkach. Korzystając z inteligentnych algorytmów, nasz system sam podpowiada klientowi, co opłaca się skonsolidować. Inne rozwiązania

dbają w tym czasie o bezpieczeństwo. Na końcu dokumenty są generowane i wysyłane automatycznie. Żadnego dostarczania umów kredytowych, zaświadczeń o dochodach, potwierdzeń od pracodawcy czy skanów dokonywanych płatności. W Polsce nie ma nowocześniejszego produktu konsolidacyjnego.

To nie sztuka stworzyć dobry produkt dla klientów, których dobrze się znało wcześniej. Wyzwaniem jest przygotowanie rozwiązania powszechnie dostępnego i równie wygodnego w obsłudze dla wszystkich. Zastosowanych przez nas technologii nie widać na pierwszy rzut oka, tym bardziej cieszymy się więc, że nasze rozwiązanie zostało docenione przez redakcję Gazety Finansowej.



”

Firmy, które bacznie obserwują trendy wiedzą, że już w najbliższej dekadzie o sukcesie biznesu może decydować wykorzystanie komputerów i algorytmów kwantowych.

rować stratę sięgającą minimum 23 miliardów dolarów. Ogrom potencjalnych szkód już teraz motywuje banki i fintechy do opracowania zaawansowanych systemów bezpieczeństwa biometrycznego w celu wyeliminowania potencjalnych kradzieży.

Przed takim rodzajem oszustw skuteczniejszą niż hasła i klucze dostępu mogą zabezpieczyć techniki wykorzystujące zarówno fizyczną, jak i behawioralną biometrię. Technologie te mogą być stosowane symultanicznie, aby złapać oszustów, którzy mogliby pokonać tradycyjne kontrole bezpieczeństwa. Mogą one analizować cały zestaw cech charakterystycznych dla danego konsumenta – od linii papilarnych czy szczegółów siatkówki oka, przez sposób wykonywania czynności w internecie (syntetyczne tożsamości wykonują je na ogół szybko, bez wahań czy nieoczekiwanych przerw), aż po inne cechy „bycia żywym” takie jak posiadanie znajomych czy rodziny.

Systemy biometryczne mogą zyskiwać na znaczeniu w miarę rozwoju walut i portfeli cyfrowych. Unia Europejska planuje obecnie badania sposobów wykorzystania danych biometrycznych do weryfikacji i uwierzytelniania użytkowników unijnego portfela tożsamości cyfrowej, w którym prawdopodobnie będzie w przyszłości przechowywane cyfrowe euro. Rozwój tych systemów weryfikacji może zapewnić dodatkowe zabezpieczenia również poza sektorem finansowym, np. przy udostępnianiu danych medycznych czy kupowania produktów objętych ograniczeniem wiekowym.

– Co ważne dla sektora finansowego, rozwojowi systemów biometrycznych kibicują nie tylko przedstawiciele biznesu, lecz również zwykli użytkownicy. Większość współczesnych konsumentów posiada liczne, prywatne i służbowe, konta, a co za tym idzie hasła do zapamiętania lub skomplikowane klucze dostępu do wprowadzenia. Biometria może znacząco przyspieszyć i usprawnić proces potwierdzania tożsamości. Jest to szczególnie istotne w silnie digitalizujących się krajach, takich jak Polska, w których coraz większa liczba usług państwowych dostępna jest online – mówi Paweł Splawski, partner w zespole Risk Advisory, financial services, Deloitte.

Uwzględnić również cyberbezpieczeństwo

Adaptacja usług finansowych do funkcjonowania w świecie innowacyjnych technologii będzie wymagać znaczących wydatków, ale w perspektywie czasowej taka inwestycja przyniesie duże zyski.

Zgodnie z raportem „2023 Financial Services Industry Predictions”, przygotowanym przez firmę doradczą Deloitte, czternaście największych światowych banków inwestycyjnych mogłoby zwiększyć swoją produktywność w obszarze front-office średnio o 25 proc. tylko dzięki wykorzystaniu sztucznej inteligencji. Tym samym potencjalnie uzyskałyby dodatkowy przychód w wysokości 3 mln dolarów na pracownika w 2026 r.

Najbliższa dekada przyniesie liczne zmiany w funkcjonowaniu branży usług finansowych. Rozwój najnowocześniejszych technologii istotnie wpłynie zarówno na typ i formę oferowanych produktów, jak i systemy, w oparciu o które produkty finansowe będą tworzone. Sztuczna inteligencja, algorytmy kwantowe czy potężne bazy alternatywnych danych można traktować jako ogromną szansę dla rynku. Wraz z nimi pojawią się jednak zagrożenia, na które już teraz branża musi być gotowa.

Wśród trendów, które wpłyną na rynek usług finansowych znajdują się również takie, których źródło odnaleźć można nie w technologii, lecz w zmianach społecznych. Świadomość konsumentów w zakresie zmian klimatycznych będzie skłaniać firmy do oferowania dodatkowych usług finansowych (np. carbon offseting), które pozwalają częściowo zrównoważyć negatywny wpływ danej usługi czy produktu na klimat poprzez sfinansowanie działań takich jak np. sadzenie drzew. Z kolei chęć klientów do

korzystania z usług połączonych skłoni banki do oferowania produktów finansowych wraz z ubezpieczeniem.

– Obserwujemy obecnie etap przygotowawczy do wielkich zmian, które w najbliższej dekadzie mogą wstrząsnąć branżą usług finansowych. Same globalne przychody generowane przez dostawców alternatywnych danych we wszystkich branżach mogą wzrosnąć do 2030 roku aż 29-krotnie. Firmy, które odpowiednio wcześniej wykorzystają ten trend mogą zyskać istotną przewagę konkurencyjną. W podobnie rewolucyjny sposób przekształcać się będą również produkty finansowe czy usługi oparte o nowe technologie – mówi Przemysław Szczygalski, partner zarządzający działem Risk Advisory w Polsce i państwach bałtyckich, Deloitte.

Na wykorzystaniu sztucznej inteligencji mogą skorzystać również banki inwestycyjne. Użycie opartych o nią technologii może znacząco zwiększyć produktywność w obszarze front office. Szacunki ekspertów wskazują na skok o 25 proc. i idący za nim dodatkowy przychód rzędu 3 mln dolarów dla czternastu największych światowych banków inwestycyjnych.

Komputery kwantowe szansą na rozwój, a jednocześnie zagrożeniem dla cyberbezpieczeństwa

Postęp w rozwoju usług finansowych zależy w znacznej mierze od zaawansowania technologicznego

sprzętu i oprogramowania. Moce obliczeniowe używanych obecnie komputerów osiągnęły już tak wysoki poziom, że jakikolwiek progres w tym zakresie zdawać by się mógł niemożliwym. Jednak firmy, które bacznie obserwują trendy wiedzą, że już w najbliższej dekadzie o sukcesie biznesu może decydować wykorzystanie komputerów i algorytmów kwantowych. Są znacznie szybsze od obecnych urządzeń, co stanowi ogromną różnicę i jest bardzo istotne przy np. odnajdywaniu potrzebnych informacji w niezwykle obszernych bazach danych. Tak wielkie moce obliczeniowe niosą jednak za sobą zagrożenie w kontekście bezpieczeństwa cyfrowego. Znanie obecnie systemy szyfrowania, wykorzystywane również w bankowości, mogą zostać pokonane przez komputer kwantowy niemal w mgnieniu oka.

Niektóre firmy już teraz przygotowują się do przeciwdziałania potencjalnym zagrożeniom, jakie niosą ze sobą komputery kwantowe. PQC, czyli kryptografia postkwantowa rozwija się od kilku lat. Te nowe techniki cyberbezpieczeństwa trzeba będzie wdrożyć w przyszłości do celu zabezpieczenia danych i transakcji. Jedną z technologii odpornych na kwanty wykorzystuje blockchain. Dzięki temu dane są bezpieczne wewnątrz sieci, ich zapisy administracyjne są niezmiennie, a ewentualne manipulacje można prześledzić.

– Obecnie przewiduje się 233-krotny wzrost wydatków branży usług finansowych na możliwości obliczeń kwantowych w skali dziesięciu lat. Tylko w Stanach Zjednoczonych oczekuje się skoku z poziomu 80 mln dolarów w 2022 r. do 19 miliardów dolarów w roku 2032. Firmy, które planują wcześniej wy-

korzystać kwanty do udoskonalania własnych usług muszą szybko rozpocząć badania i sprawdzanie nowych rozwiązań. Natomiast te, które nie planują ofensywy, powinny już teraz uruchomić działania ochronne, czyli inwentaryzację swoich danych i systemów na potrzeby nadchodzącego przejścia na postkwantowe standardy kryptograficzne – mówi Michał Sosinka, partner associate w zespole Risk Advisory, Deloitte.

Biometria odpowiedzią na oszustwa w sieci

Wraz z rozpowszechnieniem cyfrowych usług finansowych i wzrostem mocy obliczeniowej komputerów, wrasta skala cyberprzestępczości. Jednym z głównych, niezwykle trudnych do wyeliminowania zagrożeń są oszustwa z wykorzystaniem tzw. syntetycznej tożsamości. Polegają one na tym, że przestępca łączy prawdziwe (zwykle skradzione) i fałszywe informacje w celu utworzenia nowej tożsamości, która służy do otwierania kont bankowych i dokonywania nieuczciwych zakupów. Eksperti Deloitte przewidują, że do 2030 r. takie przestępstwa mogą wygene-

”

Firmy, które planują wcześniej wykorzystać kwanty do udoskonalania własnych usług muszą szybko rozpocząć badania i sprawdzanie nowych rozwiązań.

Tradycyjne instytucje finansowe mogą zyskać olbrzymią przewagę dzięki AI

Według indeksu gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego (DESI) w 2022 roku Polska pod względem digitalizacji zajęła 24. miejsce wśród 27 państw członkowskich UE1. Sektor bankowy jest jednak w naszym kraju liderem we wprowadzaniu nowoczesnych cyfrowych rozwiązań. Digitalizacja branży jest napędzana przez konkurencję ze strony fintechów. Kluczową rolę w tym „wyścigu” może odegrać sztuczna inteligencja. Tradycyjne banki mogą zyskać olbrzymią przewagę dzięki danym o zachowaniach klientów, którymi dysponują. Czy będą umieć to wykorzystać?



Witold Żukowski

Country Manager, Red Hat

Branża otwarta na nowe rozwiązania

Z usług bankowych online korzysta już ośmiu na dziesięciu użytkowników internetu w Polsce. W porównaniu do innych branż, polski sektor bankowy szybko zdał sobie

sprawę z kluczowej roli, jaką odgrywają nowoczesne rozwiązania IT. Polska bankowość plasuje się w światowej czołówce najbardziej zaawansowanych technologicznie instytucji finansowych. Warto zwrócić uwagę chociażby na zintegrowanie usług publicznych w aplikacjach bankowych: można się z ich pomocą zalogować m.in. do profilu zaufanego czy Portalu Pacjenta. Sektor stara się szybko reagować na zmiany rynkowe, więc możemy się spodziewać, że szerokie wykorzystanie algorytmów sztucznej inteligencji będzie kolejnym etapem w budowaniu przewagi konkurencyjnej w tej branży.

Innowacyjność z ostrożnością

Z badania Red Hat Global Tech Outlook 2024, wynika, że dla branży finansowej chęć wdrażania innowacji stanowi główny priorytet w działaniach związanych z transformacją cyfrową. Dla tradycyjnych instytucji bankowych innowacyjność zawsze wiąże się jednak z ryzykiem wynikającym z podlegania licznym regulacjom prawnym. Nie bez znaczenia jest również budowana latami reputacja. Startupy oferujące usługi finansowe mogą pozwolić sobie na odważniejsze wdrażanie nowych rozwiązań. Banki swoją pozycję na rynku budowały długo, mają więc do stracenia i dlatego często do innowacji podchodzą z większą ostrożnością. Mogą jednak z powodzeniem konkurować z fintechami w zakresie nowoczesnych usług oferowanych klientom.

Automatyzacja odpowiedzi na wyzwania branży

Wśród głównych wyzwań stojących przed sektorem bankowym, zwłaszcza w kontekście konkurencji ze strony fintechów, jest personalizacja usług i nadążanie za zmianami na rynku. Klienci oczekują dzisiaj produktów „skrojonych na miarę”, a ich potrzeby zmieniają się bardzo



szybko. Ogromnym ułatwieniem dla branży jest w tym przypadku automatyzacja, z której korzysta nawet 79 proc. firm z sektora finansowego w Polsce. Umożliwia ona specjalistom IT skupienie się na kreatywnych aspektach pracy, które pomagają budować pozytywne doświadczenia klientów. Automatyzacja środowisk IT pomaga również w spełnianiu wymogów regulacyjnych i utrzymywaniu zgodności z istniejącymi przepisami, m.in. w przygotowywanych raportach finansowych.

Własne modele SI = przewaga konkurencyjna

Przyszłość SI nie leży w dużych modelach językowych ani w ogólnych rozwiązaniach tworzonych dla wie-

lu użytkowników. Firmy potrzebują narzędzi specyficznych dla branży. Modele powinny więc być trenowane na wewnętrznych danych i dostosowywane do standardów oraz praktyk danego przedsiębiorstwa. Dzięki wykorzystaniu modeli SI łatwiej będzie dostosowywać ofertę do indywidualnego odbiorcy. Algorytmy mogą dużo szybciej osiągnąć podobny poziom personalizacji i detalu, jaki jest oferowany klientom korporacyjnym. Robią to przy tym dużo szybciej niż gdyby tę pracę wykonywał człowiek. Umiejętność wykorzystania danych dotyczących zachowań klientów w budowaniu własnych modeli sztucznej inteligencji może w najbliższych latach stać się główną przewagą konkurencyjną w sektorze bankowym.

Oszczędzaj na transakcjach walutowych!

ProStream, platforma wymiany walut dla firm, z sukcesem weszła na polski rynek walutowych instrumentów zabezpieczających dla importerów i eksporterów. Firma z Grupy SAB Finance jest numerem jeden w Czechach i w Polsce chce powtórzyć sukces.

Od momentu wprowadzenia na polski rynek w 2022 roku, platformie wymiany walut zaufało prawie 150 klientów biznesowych, którzy regularnie korzystają z jej usług. – To duży sukces, bo doskonale wiemy, że nawiązywanie relacji opartych na zaufaniu wymaga czasu i cierpliwości. SAB Finance jest liderem czeskiego rynku, a zbudowanie takiej pozycji zajęło nam 25 lat – ocenia Radomir Lapčík, założyciel i główny akcjonariusz grupy SAB Finance, do której należy ProStream. – Pierwszy rok działalności w Polsce potrak-

towaliśmy jako okres próbny, testowy, poświęcony rozpoznaniu rynku. Na początku skupiliśmy się na obsłudze klientów z polski południowej, głównie na Śląsku. W tym roku zaczynamy oferować usługi w całym kraju – dodaje.

Pierwszy rynek zagranicznej ekspansji

Polska to pierwszy rynek zagranicznej ekspansji dla grupy SAB, wybrany ze względu na jego rozmiary, walutę narodową oraz bliskość geograficzną i kulturową. Klienci w Polsce i Czechach są dość podobni,



Radomir Lapčík, założyciel i główny akcjonariusz grupy SAB Finance

choć polskie firmy wykazują tendencję do bardziej konserwatywnego podejścia do nowości, produktów i w większym stopniu polegają na bankach. Podstawowa polega na tym, że dominującymi graczami na polskim rynku walutowym są banki. – Jesteśmy bardzo zadowoleni z decyzji o wejściu do Polski. Nasze kursy wymiany okazały się najkorzystniejsze w porównaniu z konkurencją. Klienci bardzo doceniają nasze indywidualne podejście i opiekę, nawet w środowisku online – mówi Radomir Lapčík.

Aktualnie ProStream rozszerza swoją ofertę o nowy produkt – umowy terminowe forward. W Czechach cieszą się one ogromną popularnością. ProStream liczy, że również polskie firmy będą chętnie zabezpieczały w ten sposób kursy walut.

Odkryj korzyści płynące z ProStream na www.prostream.com.

ProStream[®]

powered by **sab**
Materiał partnera



Polska to pierwszy rynek zagranicznej ekspansji dla grupy SAB, wybrany ze względu na jego rozmiary, walutę narodową oraz bliskość geograficzną i kulturową.