

FINTECH ROKU 2024



Dostosowanie się do DORA jest kluczowe dla fintechów

Rozporządzenie o cyfrowej odporności operacyjnej (DORA) dotyczy instytucji finansowych – zarówno tych tradycyjnych, jak i fintechów, które oferują usługi finansowe oparte na technologii. Są one integralną częścią sektora finansowego, więc obowiązują je także regulacje DORA, które trzeba było wdrożyć do 17 stycznia 2025 r. Przed jakimi wyzwaniami stoją i czy powinny przyjąć specjalne podejście do wdrożenia DORA?

MIKOŁAJ OTMIANOWSKI
wiceprezes DAPR, dostawcy aplikacji
RED INTO GREEN

Sytuacja fintechów w kontekście wdrożenia DORA jest wyjątkowa z kilku powodów. Przede wszystkim są one w znacznym stopniu uzależnione od zewnętrznych usług technologicznych, takich jak dostawcy chmury obliczeniowej, oprogramowania, analityki czy

centrów danych. Bez tych usług ich rozwój byłby niemożliwy. Ponadto sprostanie rygorystycznym przepisom DORA wymaga znacznych zasobów nie tylko infrastrukturalnych, ale także ludzkich, którymi szczególnie te mniejsze fintechy i start-upy po prostu nie dysponują. Dodatkowo dostosowanie się do DORA jest kluczowe dla fintechów nie tylko z perspektywy zgodności

z przepisami, ale także dla budowania i utrzymania zaufania klientów, partnerów biznesowych ze świata finansów oraz stabilności operacyjnej w dynamicznym środowisku cyfrowym. Duże instytucje finansowe zwyczajnie nie będą współpracować z podmiotami, które nie spełnią założeń DORA.

Kluczowe punkty DORA dla fintechów

Wśród najważniejszych aspektów DORA dla fintechów znajduje się zarządzanie ryzykiem ICT. Fintechy muszą identyfikować, oceniać i monitorować ryzyko związane z korzystaniem z usług zewnętrznych dostawców ICT, co jest istotne ze względu na ich dużą zależność od tego typu usług. Podobnie jak inne organizacje powinny także przygotować rejestr postanowień umownych zgodnie z wytycznymi KNE.

Kolejnym ważnym elementem jest testowanie odporności cyfrowej poprzez regularne przeprowadzanie testów skuteczności systemów i procesów ICT w obliczu różnorodnych zagrożeń. Istotny jest również obowiązek raportowania poważnych incydentów ICT do właściwych organów nadzoru.

Jak fintechy mogą optymalnie wdrożyć rozporządzenie DORA?

Aby przejść przez proces wdrażania DORA w sposób możliwie najbardziej bezbolesny, fintechy powinny działać zwinnie i iteracyjnie. Tak jak w procesie rozwoju produktów zastosowanie metodyk zwinnych pozwoli na szybkie reagowanie na zmiany i ciągle doskonalenie procesów. Opracowanie szczegółowego planu działania z jasno określonymi etapami i celami pozwoli im efektywnie zarządzać zasobami

i terminami. Od czego zacząć? Od oceny poziomu ryzyka, którą można przeprowadzić na kilka różnych sposobów. Na co więc zwrócić uwagę?

DORA wymaga od podmiotów finansowych zarządzania ryzykiem związanym z usługodawcami zgodnie z zasadą proporcjonalności, z uwzględnieniem charakteru, zakresu, złożoności i wagi stosunków zależności oraz ryzykami wynikającymi z tych ustaleń. Mówi o tym artykuł 16 rozporządzenia. Oznacza to, że fintechy powinny ocenić, jakie są ich ryzyka i dostosować poziom wdrożenia do poziomu tegoż ryzyka. Nie ma na to jednej metody. Można to zrobić bardzo szczegółowo, jak np. firmy ubezpieczeniowe, lub ogólniej – jak mniejsze organizacje. Na rynku dostępne są narzędzia, które umożliwiają oba podejścia do tematu.

Rok za rokiem sektor fintech udowadnia, że innowacje finansowe mają kluczowy wpływ na globalną gospodarkę, sposób prowadzenia biznesu i codzienne życie ludzi. Technologia finansowa, która jeszcze niedawno była niszową domeną startupów, dziś staje się integralną częścią strategii największych instytucji finansowych i organizacji na świecie. W ciągu ostatnich dwunastu miesięcy byliśmy świadkami dynamicznych zmian – od przyspieszenia transformacji cyfrowej, przez wzrost znaczenia open banking, aż po eksplozję popularności technologii blockchain i rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji.

Raport Fintech Roku ma na celu nie tylko podsumowanie kluczowych wydarzeń, ale także spojrzenie w przyszłość. Zebraliśmy dane oraz opinie ekspertów, które pokazują, jak innowacyjne rozwiązania wpływają na sektor finansowy w Polsce i na świecie.

Zapraszamy Państwa do lektury raportu, który – mamy nadzieję – stanie się nie tylko źródłem wiedzy, ale także inspiracją do poszukiwania nowych rozwiązań i partnerstw w dynamicznym środowisku fintech. Wspólnie budujemy przyszłość finansów, która będzie bardziej dostępna, innowacyjna i zrównoważona.



ZESTAWIENIE FINTECH ROKU

Nazwa firmy	Branża/ sektor	Opis działalności	Największy sukces w 2024 roku
Autenti	Fintech	Autenti – europejski standard dla e-podpisów, e-doręczeń i cyfrowej identyfikacji tożsamości zapewnia platformę, która umożliwia organizacjom przyspieszenie oraz zabezpieczenie prawnych dowodów przepływu dokumentów i przesyłek online. Dzięki ekosystemowi wszystkich typów e-podpisów i dostawców e-identyfikacji użytkownicy Autenti mogą bezproblemowo podpisywać, przechowywać i wysyłać dokumenty w dowolnym miejscu i czasie. „Financial Times” i Statista umieściły Autenti w gronie 1 tys. najszybciej rozwijających się firm w Europie i jako nr 1 w sektorze fintech w Polsce. Używana w ponad 120 krajów platforma Autenti jest dostępna w 11 językach i oferuje proces podpisywania w 24 językach.	Rozszerzenie oferty produktowej: wprowadzenie na rynek usługi e-doręczeń, cyfrowej alternatywy dla listu poleconego, która znacząco usprawnia i przyspiesza procesy dostarczania dokumentów za poświadczaniem odbioru. Dzięki Autenti eDelivery polskie firmy mogą obsługiwać e-przesyłki zarówno z administracją publiczną, jak i w relacjach biznesowych i konsumenckich, wszystko w sposób zgodny z przepisami prawa. Innowacyjna na rynku platforma do e-podpisu: funkcjonalność pozwalająca na podpisywanie dokumentów dowolnym podpisem kwalifikowanym na całym rynku europejskim. Nagrody i uznanie branżowe: zdobycie prestiżowej nagrody HR Tech Changer Award 2024 przyznawanej za najlepsze na rynku rozwiązania wspierające cyfrową transformację w obszarze HR. Rozwój biznesowy: rekordowa skala działalności – na platformie Autenti zostało nadanych ponad 11 mln dokumentów, 3 mln więcej niż w 2023 r. Firma osiągnęła wzrost przychodów niemal 40 proc. r/r, co plasuje ją w czołówce europejskiej.
BillTech Group	Fintech / Bankowość elektroniczna	BillTech Group to polski fintech specjalizujący się w rozwiązaniach EBPP (Electronic Bill Payment & Presentment). Firma dostarcza innowacyjną technologię umożliwiającą automatyzację i uproszczenie procesu opłacania rachunków poprzez integrację z systemami bankowymi. Jej główny produkt – technologia Bill Presentment – jest wdrożony pod marką własną partnerów, m.in. jako Moje rachunki w VeloBanku, a także funkcjonuje w Alior Banku, mPay, Kontomierzu i innych aplikacjach i instytucjach finansowych. System pozwala użytkownikom na automatyczne importowanie faktur od ponad 1,8 tys. dostawców usług bezpośrednio do aplikacji bankowej, grupowanie ich oraz szybkie opłacanie pojedynczo lub zbiorczo. Rozwiązanie eliminuje konieczność logowania się do wielu serwisów dostawców i ręcznego wprowadzania danych do przelewów, jednocześnie zwiększając bezpieczeństwo poprzez eliminację ryzyka związanego z phishingiem i tradycyjnymi fakturami PDF.	W 2024 r. BillTech zrealizował wdrożenie w VeloBanku, wprowadzając wraz z bankiem trzy przełomowe rozwiązania: w styczniu uruchomiono podstawową usługę Moje rachunki, w październiku zintegrowano ją z programem VeloKorzyści oferującym cashback za opłacanie rachunków, w listopadzie przeprowadzono ogólnopolską kampanię telewizyjną z udziałem Magdaleny Różdżki promującą usługę, a w grudniu wdrożono innowacyjną usługę Płać NaRaz. Ta ostatnia łączy technologię BillTech z limitem kredytowym, umożliwiając automatyczne opłacanie rachunków w ramach przyznanego limitu od 500 do 6500 zł. Jest to pierwsze tego typu rozwiązanie na polskim rynku, które kompleksowo adresuje dwa główne problemy użytkowników: zapominanie o terminach płatności (dotyczące 45 proc. Polaków) oraz brak wystarczających środków na koncie w momencie terminu płatności (problem 50 proc. użytkowników). Seria tych wdrożeń pokazuje, jak technologia BillTech może być elastycznie rozwijana i integrowana z różnymi produktami bankowymi.
Digital Fingerprints	Finanse i bankowość	Digital Fingerprints – najmłodsza spółka z Grupy BIK założona w 2017 r. Oferuje usługi związane z uwierzytelnianiem użytkownika, dostarcza innowacyjne rozwiązanie technologiczne wykorzystujące mechanizm weryfikacji behawioralnej. Działa w obszarze cyberbezpieczeństwa, świadcząc usługi dla sektora finansowego. System ciągłej weryfikacji behawioralnej stanowi technologię wykorzystaną w Platformie Weryfikacji Behawioralnej BIK – rozwiązaniu bazującym na profilowaniu zachowania klientów, m.in. tempie pisania na klawiaturze, sposobie korzystania z myszy komputerowej czy poruszania się po aplikacji mobilnej. Profile behawioralne budowane i aktualizowane są metodami Machine Learningowych. System potrafi wychwycić anomalie w zachowaniu użytkownika, co pozwala np. wykryć oszukańczą transakcję oraz ostrzec bank przed nieuprawnionym dostępem do konta czy nieautoryzowanym przelewem z konta. Rozwiązanie zwiększa ochronę klientów banków przed utratą środków na koncie. Usługi oferowane przez Digital Fingerprints są zgodne z wymogami RODO, spełniają warunki PSD2, są uznane przez EBA jako silny czynnik uwierzytelniania (SCA).	Poszerza się grono banków korzystających z Platformy Weryfikacji Behawioralnej BIK. Na koniec 2024 r. z usługi korzysta sześć banków oraz jeden integrator usług, a ochroną objętych jest ponad 5 mln klientów bankowości elektronicznej. W toku są kolejne wdrożenia produkcyjne w kilku bankach. Rozwiązanie podnosi bezpieczeństwo klientów banków dzięki weryfikacji ich modelu zachowania podczas logowania się do bankowości online lub mobilnej oraz w trakcie całej sesji. Rozwiązanie jest bezkontekstowe, szanuje prywatność użytkownika, nie wymaga od niego żadnych dedykowanych czynności. Rozwiązanie BIK pozwala na wykrycie oszusta w czasie rzeczywistym, niezależnie od aplikacji czy urządzenia, z jakiego korzysta. Przewagą dla banków korzystających z Platformy Weryfikacji Behawioralnej BIK jest możliwość wzajemnego ostrzegania i współdzielenia informacji. Realizuje to nadrzędny cel, jakim jest szeroka prewencja przed zagrożeniami i potencjalnym ryzykiem nieautoryzowanych transakcji, przejęcia kont i danych do logowania klienta końcowego banku. To rozwiązanie wprowadza bezpieczeństwo kanałów bankowości polskiego sektora finansowego na wyższy poziom, a także jest unikatowe w wymiarze międzynarodowym. Technologia weryfikacji behawioralnej Digital Fingerprints wykorzystana z sukcesem w Platformie Weryfikacji Behawioralnej BIK dla całego sektora finansowego, ma duże szanse powodzenia i wdrożenia również poza granicami Polski.
Easy Check	Technologia / usługi	Easy Check świadczy usługę dostępu do informacji o rachunku. W nowoczesny i bezpieczny sposób łączy biznes z możliwościami otwartej bankowości. Na podstawie pozyskanych za zgodą użytkownika danych o transakcjach kontrahenci mogą ocenić sytuację finansową klienta, uzyskać dostęp do identyfikacji wybranych transakcji online oraz automatyzować swoje procesy. Usługa jest realizowana w dwóch wariantach, jednorazowego odpytanie oraz jako cykliczne odpytanie, gdzie dane z rachunku są pobierane przez kolejne 180 dni. Usługa jest dostępna dla rachunków osób fizycznych, JDG oraz dla rachunków korporacji i spółek. Rozwiązanie jest przyjazne dla użytkownika i umożliwia w jednym procesie udostępnienie rachunków z wielu banków. Dostępne dla kontrahenta dodatkowe usługi takie jak kategoryzacja transakcji, agregaty, cechy klienta, identyfikacja dochodu czy wsparcie w weryfikacji tożsamości, pomagają kontrahentowi analizować dane, co daje możliwości dostosowania oferty do potrzeb klienta.	Firma dysponuje szeroką ofertą w zakresie świadczenia usługi dostępu do informacji o rachunku, a w szczególności wyróżnia ją najlepiej na rynku działające odpytanie cykliczne dla jednoosobowych działalności gospodarczych, spółek i korporacji. Zaangażowanie użytkownika (właściciela rachunku lub pełnomocnika) wymagane jest tylko raz na 180 dni. Usługa umożliwiła automatyzację pracochłonnych procesów opartych na informacjach o transakcjach w firmach oraz budowanie usług dla firm wspierających ich działalność operacyjną.
FONDEE	Roboplatformy	Fondee to prosta i intuicyjna platforma online umożliwiająca inwestowanie w fundusze indeksowe (ETF) już od 100 zł. Wszystkie operacje odbywają się szybko i w pełni online, dzięki czemu cały portfel inwestycyjny jest zawsze dostępny w smartfonie. Inwestor sam decyduje o wysokości depozytu i może ją w dowolnym momencie zmienić. Jedyną opłatą jest roczna stawka 1,09 proc. (z VAT) od wartości inwestycji, naliczana tylko wtedy, gdy inwestor aktywnie korzysta z platformy. Nowością od końca 2023 r. są konta dla dzieci z opłatą 0,24 proc. rocznie, które pomagają inwestować od najmłodszych lat, oraz konta emerytalne z preferencyjną opłatą 0,61 proc. rocznie, wymagające inwestowania przez co najmniej 10 lat, z zakończeniem w wieku 60 lat. Fondee oferuje także automatyczne rebalansowanie portfela, które dba o optymalną strukturę inwestycji. Inwestowanie można zakończyć w dowolnym momencie – środki dotrą na konto klienta w ciągu maksymalnie siedmiu dni roboczych.	Wzrost aktywów pod zarządzaniem: odnotowano 66 proc. wzrost w porównaniu z poprzednim rokiem. Rozszerzenie bazy klientów: liczba klientów zwiększyła się o ponad 32 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim. Wprowadzenie nowych produktów: Fondee zaoferowało konta inwestycyjne dla dzieci oraz konta emerytalne, co przyczyniło się do poszerzenia oferty i przyciągnięcia nowych inwestorów. Wzrost zainteresowania inwestowaniem wśród kobiet: w październiku 2024 r. po raz pierwszy wśród nowo zarejestrowanych inwestorów dominowały kobiety, stanowiąc 56 proc. nowych klientów. Akwizycja przez Grupę Direct: Grupa Direct, należąca do przedsiębiorcy Pavla Řeháka, nabyła 100 proc. udziałów w Fondee, co umożliwi dalszą ekspansję i rozwój usług. Te osiągnięcia świadczą o rosnącym zaufaniu inwestorów i inwestorów oraz elastyczności Fondee w reagowaniu na potrzeby rynku. Fondee z sukcesem realizuje swoje cele zaangażowania kobiet w świat inwestycji i edukacji finansowej od najmłodszych lat.
Igoria Trade	usługi płatnicze, fintech	Igoria Trade to fintech, który dostarcza nowoczesne usługi finansowe w obszarach wymiany walut, rachunków płatniczych, wirtualnych rachunków IBAN, transferów krajowych i międzynarodowych oraz wielowalutowych kart płatniczych organizacji Mastercard oraz jest agentem rozliczeniowym standardu BLIK. Spółka oferuje usługi skierowane zarówno do klientów indywidualnych, jak i firm, oferując swoje rozwiązania na platformach IgoriaCard oraz Trejdo. Dzięki modelowi white label Igoria Trade umożliwia partnerom biznesowym oferowanie własnych kart płatniczych i kompleksowych usług finansowych pod ich marką. W skład tego modelu wchodzi takie elementy jak identyfikacja klienta (KYC), moduły AML oraz platforma wielowalutowej i wielojęzycznej obsługi użytkownika. Igoria Trade specjalizuje się także w tworzeniu programów partnerskich i dostarczaniu dedykowanych usług dla biznesu za pośrednictwem interfejsu API, zapewniając kompleksowe rozwiązania finansowe dostosowane do specyficznych potrzeb partnerów.	W 2024 r. Igoria Trade rozszerzyła zakres swoich usług o acquiring, stając się agentem rozliczeniowym dla standardu płatności BLIK. Wprowadzenie tej usługi pozwoliło spółce na zaoferowanie przedsiębiorcom kompleksowego rozwiązania w zakresie płatności online. Nowa oferta obejmuje nowoczesną bramkę płatniczą dla e-commerce, zintegrowaną z wielowalutowym rachunkiem rozliczeniowym. Dzięki temu Igoria Trade dostarcza firmom narzędzia, które nie tylko usprawniają proces obsługi płatności, ale również pozwalają na efektywne zarządzanie transakcjami w różnych walutach.

Innowacje mamy w swoim DNA

Nowe produkty i funkcjonalności, innowacyjne wykorzystanie AI w marketingu i sprzedaży, usprawnienie procesów, nawiązanie nowych partnerstw biznesowych – to tylko niewielki wycinek tego, co działo się w 2024 r. w Smartney. O zmieniających się potrzebach klientów, zastosowaniu nowoczesnych technologii, sztucznej inteligencji, kształtowaniu trendów i wyznaczaniu nowych standardów rozmawiamy z Tomaszem Głodowskim, dyrektorem marketingu i sprzedaży w Smartney Grupa Oney.

Świat usług finansowych zmienia się na naszych oczach. W ostatnim czasie tempo zmian jest jednak tak szybkie, że bycie w czołówce wymaga nie lada kondycji. Jak to robicie?

Innowacyjność, łatwość obsługi i wykorzystywanie nowych technologii sprawiają, że fintechy stają się głównymi graczami na rynku finansowym, redefiniując sposób, w jaki klienci zarządzają swoimi finansami. Myślę, że we współczesnym świecie nie wystarczy śledzenie trendów. To my musimy je kształtować i dostarczać zupełnie nową jakość. Dziś dużą popularnością cieszą się rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji (AI), blockchainie, open bankingu oraz automatyzacji procesów finansowych. W szczególności AI rewolucjonizuje takie obszary, jak choćby ocena zdolności kredytowej, personalizacja ofert finansowych czy zarządzanie ryzykiem. Blockchain umożliwia natomiast bardziej przejrzyste i bezpieczne transakcje, a open banking sprawia, że procesy bankowe stają się bardziej elastyczne i dostępne, pozwalając klientom na łatwiejszy dostęp do usług finansowych. Część z tych rozwiązań mamy u siebie, ale wciąż mamy chrapkę na więcej.

W ubiegłym roku wprowadzili Państwo sporo zmian produktowych, usprawnili Państwo procesy obsługi klienta, zaprzęgli AI do innowacyjnych kampanii marketingowych, nawiązali też sporo partnerstw biznesowych, m.in. z BNP Paribas. Co się działo w 2024 r.?

Robiliśmy dużo, by wzmocnić naszą pozycję na rynku pożyczkowym, usprawnić procesy czy operacje wewnętrzne. Pracowaliśmy nad rozwojem funkcjonalności strony internetowej (przebudowa technologii i nowy UX), korzystaliśmy odważnie z mocy AI w działaniach marketingowych i sprzedażowych. Przed wszystkim jednak chcieliśmy dawać klientom najlepsze rozwiązania szyte na miarę ich potrzeb. Dlatego wprowadzi-

liśmy do oferty pożyczkowej wysokie kwoty dla wybranych klientów, które mogą sięgać aż 150 tys. zł, z okresem spłaty nawet do 120 miesięcy. Tutaj warto podkreślić, że tak wysoka kwota w przyjaznym i szybkim procesie, w którym decyzja kredytowa zapada w czasie poniżej minuty, a wypłata środków może trafić na konto klienta nawet do 15 minut, to duży game changer na rynku. Zwłaszcza że mówimy tu o pożyczce bez formalności, gdzie klient nie musi dostarczać dokumentów i skanów (opieramy się na Kontomatik). Warto dodać, że ten produkt wprowadziliśmy do wszystkich kanałów dystrybucji – od strony www, poprzez telefon, aż po partnerów i partnerów online. Jeśli już jesteśmy przy ofercie produktowej, to warto dodać, że weszliśmy też w produkty ubezpieczeniowe w kanale online. Dodatkowo, że wprowadziliśmy też funkcjonalność pożyczki konsolidacyjnej online, zarówno dla partnerów, jak i w aplikacji Portal partnera do sprzedaży telefonicznej. Dzięki temu proces konsolidacji 100 proc. online stał się możliwy u kluczowych partnerów spółki. Wyobraźmy sobie teraz klienta, który dostał odmowę w banku, a u nas może skonsolidować swoje kredyty szybko, bezpiecznie, bez zbędnych formalności.

No właśnie. Od dawna mówicie o tym, że chcecie być bliżej segmentu bankowego, niż pożyczkowego.

Wierzmy, że przyszłość sektora finansowego jest w synergii



Uważamy, że partnerstwa biznesowe przynoszą realne korzyści dla obu stron, bo napędzają innowacje. Zamiast konkurować, lepiej współpracować, szczególnie wtedy, gdy daje to nową jakość na rynku.



pomiędzy bankami a fintechami. Uważamy, że partnerstwa biznesowe przynoszą realne korzyści dla obu stron, bo napędzają innowacje. Zamiast konkurować, lepiej współpracować, szczególnie wtedy, gdy daje to nową jakość na rynku. Elastyczność i innowacyjność są w naszym DNA, ale wychodzenie naprzeciw potrzebom klientów również. Nasza nowa oferta jest znacznie bliższa segmentowi bankowemu, ale z zachowaniem elastyczności, innowacyjności i szybkości, które są charakterystyczne dla fintechów.

Musimy pamiętać, że wciąż rośnie liczba osób, które szukają alternatyw do tradycyjnych kredytów bankowych, ale jednocześnie oczekują korzystnych warunków finansowych i atrakcyjnych okresów spłaty. Nasza oferta spełnia te oczekiwania, bo łączymy wygodę korzystania z usług pozabankowych z warunkami, które do tej pory były dostępne głównie w bankach.

Od początku podkreślamy, że chcemy oferować szybkie decyzje kredytowe. Dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii, takich jak choćby open banking, nie wymagamy od naszych klientów żadnych dodatkowych dokumentów, co znacznie przyspiesza cały proces aplikacyjny. W pełni cyfrowa obsługa pozwala na szybkie uzyskanie dostępu do środków finansowych. To tylko część innowacyjnych rozwiązań, które będziemy wprowadzać, by jak najlepiej wspierać naszych klientów w realizacji ich celów finansowych.

Co jeszcze Państwo planują?

Na razie mogę powiedzieć tylko o projektach, które już ujrzały światło dzienne, ale zapewniam, że mamy ambitne plany. Jeśli chodzi o to, co już się wydarzyło, to warto wspomnieć o różnych partnerstwach biznesowych, sprzedażowych, technologicznych. Jednym z nich jest współpra-



Innowacyjność, łatwość obsługi i wykorzystywanie nowych technologii sprawiają, że fintechy stają się głównymi graczami na rynku finansowym, redefiniując sposób, w jaki klienci zarządzają swoimi finansami.

ca, którą nawiązaliśmy z BNP Paribas. Dzięki niej aplikacja OneyRaty, która służy do zakupów na raty u partnerów retailowych, zyskała nową wartość, bo pożyczki ratalne oferowane przez bank są już dostępne w aplikacji OneyRaty (czyli marce pośrednika kredytowego należącej do Smartney Grupa Oney). Dla klientów OneyRaty taka współpraca zapewnia rozszerzenie wachlarza marek i produktów finansowych, a dla Banku BNP Paribas nowy kanał dystrybucji.

Jak to jest być innowatorem?

Rynek finansowy nieustannie ewoluuje, a klienci oczekują coraz bardziej zaawansowanych i wygodnych rozwiązań. Innowacyjne podejście daje mnóstwo możliwości, zaczynając od przyjaznego procesu aplikacyjnego, poprzez szybkie decyzje kredytowe, bardziej elastyczną ofertę, po większe bezpieczeństwo. Trzeba powiedzieć głośno, że – w miarę jak regulacje dotyczące sektora pożyczkowego stają się coraz bardziej wymagające – innowacyjne rozwiązania mogą pomóc firmom dostosować się do nowych przepisów, zapewniając zgodność z normami, jednocześnie utrzymując konkurencyjność i elastyczność oferty. Przed wszystkim wierzymy, że dzięki innowacyjnemu podejściu klienci nas doceniają i do nas wracają. Średnia ocena, którą mamy w Google, to 4,8 na 5. To dla nas satysfakcja i motywacja do dalszej pracy.

Nazwa firmy	Branża/ sektor	Opis działalności	Największy sukces w 2024 roku
PayEye	płatności	PayEye to innowacyjna firma technologiczna, który zrewolucjonizowała rynek płatności bezgotówkowych, wprowadzając usługę płatności za pomocą rozpoznawania biometrii tęczówki oka oraz twarzy. Firma skupia się na zwiększeniu bezpieczeństwa i szybkości transakcji, minimalizując potrzebę korzystania z tradycyjnych metod płatności, takich jak karty czy gotówka. Poza obszarem płatności PayEye rozwija usługi oparte o identyfikację użytkownika, check-in czy weryfikację wieku.	Udział w programie Mastercard Biometric Checkout. W ramach strategicznej współpracy z Mastercard jako jedyna firma z Europy została zaproszona do udziału w globalnym programie Mastercard Biometric Checkout, który promuje najbezpieczniejsze światowe płatności biometryczne. We współpracy z Mastercard i Empik przeprowadzono pilotaż płatności biometrycznych w Polsce, umożliwiając klientom płatność spojrzeniem w wybranych salonach Empik.
SIGNIUS	Technologie	SIGNIUS specjalizuje się w świadczeniu usług związanych ze zdalnym podpisywaniem dokumentów, zapewniając pełną zgodność z wymogami prawnymi i regulacjami unijnymi (eIDAS). Oferuje swoim klientom kompleksowe rozwiązania, m.in. nowoczesną platformę do zdalnego podpisywania dokumentów podpisem kwalifikowanym i zaawansowanym, kwalifikowaną pieczęć elektroniczną, zdalną wideoweryfikację czy znacznik czasu. Tworzy innowacyjne technologie napędzające transformację cyfrową i wspierające rozwój przedsiębiorstw w wielu sektorach, m.in. finansowego, ubezpieczeniowego, edukacyjnego, prawnego, medycznego, HR, a także instytucji publicznych zapewniając pełne bezpieczeństwo oraz ważność prawną dokumentów. Usługi firmy zaprojektowane są z myślą o wygodzie i bezpieczeństwie użytkowników, łatwe w integracji i elastyczne w dostosowaniu ich do indywidualnych potrzeb biznesowych przedsiębiorstw.	W 2024 r. SIGNIUS mógł pochwalić się znacznymi osiągnięciami. Firma rozwinęła sprzedaż dzięki rosnącemu zapotrzebowaniu na rozwiązania z zakresu digitalizacji dokumentów, zwłaszcza w sektorze edukacyjnym i branży HR. Firma nawiązała liczne współprace z nowymi klientami biznesowymi, jednymi z największych uczelni wyższych w kraju, a także kluczowymi partnerami technologicznymi i integratorami systemów IT w branży edukacyjnej (np. PCG Academia) oraz prawnej (Wolters Kluwer oraz program Lex Hub). Dzięki rozwojowi produktów, takich jak kwalifikowana pieczęć elektroniczna, oraz nawiązaniu współpracy z największymi dostawcami usług certyfikacyjnych (D-Trust, GlobalSign), oferuje jeszcze bardziej kompleksowe rozwiązania spełniające wymagania klientów korporacyjnych.
Smartney Grupa Oney	Finanse	Smartney Grupa Oney to polski fintech pożyczkowy należący do francuskiej Grupy Oney Bank, obsługującej globalnie ponad 8 mln 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 banking, 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 także pozwala w dłuższej perspektywie zaoszczędzić pieniądze.	Rok 2024 upłynął pod znakiem dynamicznego rozwoju i wielu usprawnień technologicznych, które znacząco wpłynęły na procesy obsługi klienta oraz operacje wewnętrzne. Kontynuowany był rozwój produktów oferowanych przez Smartney. Wprowadzono funkcjonalność pożyczki konsolidacyjnej online zarówno dla partnerów, jak i w aplikacji portal partnera do sprzedaży telefonicznej. Dzięki tej innowacji proces konsolidacji 100 proc. online stał się możliwy u kluczowych partnerów spółki. W obszarze pożyczek gotówkowych rozbudowano ofertę o wysokie kwoty przy zachowaniu błyskawicznych decyzji kredytowych w czasie rzeczywistym dzięki technologii open banking. Z kolei aplikacja OneyRaty, służąca do zakupów na raty u partnerów retailowych, zyskała nową wartość po nawiązaniu współpracy z bankiem BNP Paribas. Pozwoliło to na dalszy rozwój oferty i zwiększenie korzyści dla klientów. Rok 2024 to także intensywne dążenie do uproszczenia procesów i wzrostu efektywności w obsłudze klientów.
SMEO	Fintech	SMEO od osiemu lat zapewnia 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 i indywidualne podejście do klientów to największa przewaga firmy. W SMEO nie ma skomplikowanych procedur, formalności są uproszczone do minimum, a wnioskowanie odbywa się w 100 proc. online. Decyzje o przyznaniu finansowania (faktoringu lub pożyczki ratalnej) otrzymuje się w mniej niż minutę, a przelew środków maksymalnie w 24 godziny. Przewagą SMEO jest też pełna transparentność i maksymalnie uproszczona Tabela opłat i prowizji. SMEO jest członkiem Polskiego Związku Faktorów oraz Związku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce. W 2024 r. spółka została wyróżniona na WOA Digital WOW Awards 2024, zdobywając tytuł Najlepszego cyfrowego faktoringu w Europie – wśród fintechów. Ma również nominację w kategorii faktor roku w plebiscywie „Loan Magazine Awards 2024”.	W 2024 r. największym sukcesem SMEO było poszerzenie portfolio produktów o pożyczkę ratalną dla firm, która spotkała się z ogromnym uznaniem i zainteresowaniem klientów. Dzięki temu rozwiązaniu przedsiębiorcy zyskali szybki, elastyczny i w pełni zdalny dostęp do finansowania na dowolny cel biznesowy. SMEO oferuje pożyczkę ratalną od 5 tys. zł do 200 tys. zł na okres od 3 do 12 miesięcy, którą można uzyskać w 100 proc. online – od złożenia wniosku aż po podpisanie umowy. Wszystko bez wychodzenia z domu i bez potrzeby zabezpieczeń. To innowacyjne rozwiązanie odpowiada na realne potrzeby rynku, umożliwiając przedsiębiorcom sprawne finansowanie inwestycji i codziennych wydatków w każdej chwili, niezależnie od miejsca, w którym się znajdują. To kolejny krok w kierunku realizacji misji SMEO – wspierania małych i średnich firm w ich rozwoju i dążeniu do sukcesu.
WECFina	Finansowy	WECFina została stworzona jako odpowiedź na rosnące potrzeby przedsiębiorstw w zakresie szybkiego, elastycznego i bezpiecznego finansowania działalności. Firma oferuje wiele usług, w tym tradycyjny faktoring, faktoring zakupowy (odwrotny), a także pożyczki gotówkowe. Dzięki temu klienci mogą korzystać z kompleksowego wsparcia finansowego, dopasowanego do ich indywidualnych potrzeb. Faktoring zakupowy umożliwia przedsiębiorcom zamawianie produktów u ulubionych dostawców dokładnie wtedy, gdy tego potrzebują, z opcją przesunięcia płatności lub rozłożenia jej na wygodne raty. Z kolei szybki faktoring tradycyjny pozwala natychmiast uzyskać środki z faktur z odroczonym terminem płatności, które jeszcze nie zostały opłacone przez kontrahentów. Dodatkowo elastyczne pożyczki gotówkowe zapewniają przedsiębiorstwom dostęp do kapitału na bieżące potrzeby lub rozwój działalności. Wszystkie te rozwiązania finansowe są dostępne w jednym miejscu, co czyni WECFina wygodnym i wszechstronnym partnerem dla firm.	WECFina odnotowała imponujący wzrost zaangażowania w finansowanie dla firm, który rok do roku zwiększył się o ponad 300 proc. Jednocześnie liczba udzielanych finansowań wzrosła niemal 2,5-krotnie, co świadczy o dynamicznym rozwoju firmy i skuteczności podejmowanych działań. WECFina może również pochwalić się licznymi wyróżnieniami branżowymi, które potwierdzają jej silną pozycję na rynku. Wśród nich znajduje się czwarte miejsce w rankingu najlepszych usług faktoringowych dla firm wg Wojciecha Matuły, wyróżnienie na mapie LandTech 2024 w kategorii faktoring i SME oraz prestiżowy tytuł Turbiny Polskiej Gospodarki za produkty finansowe dla MŚP. Te sukcesy podkreślają dynamiczny rozwój WECFiny i jej znaczenie w sektorze finansowym dla przedsiębiorstw.
Vindicat	Prawna / Windykacja	Vindicat.pl to innowacyjny legaltech. lider windykacji online 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 proc. szans na odzyskanie pieniędzy, jeżeli faktura jest przeterminowana nie dłużej niż 90 dni. Vindicat.pl posiada najsukuteczniejszą giełdę długów w Polsce. Z usług Vindicat korzystają firmy z branż m.in. pożyczkowej, bankowej, ubezpieczeniowej, energetycznej oraz fotowoltaicznej.	450-procentowy wzrost liczby przedsiębiorców korzystających z rozwiązania Vindicat. Udostępnienie oferty windykacji przedsiębiorcom czterech największych banków w Polsce. Wdrożenie najsukuteczniejszego modelu giełdy długów w Polsce pod względem widoczności w Google, poprawiający proces etapu windykacji polubownej o 26 proc.
XTB	Inwestycje	XTB to globalny fintech zapewniający inwestorom indywidualnym natychmiastowy dostęp do międzynarodowych rynków finansowych poprzez autorską platformę inwestycyjną online i aplikację mobilną. Powstała w 2004 r. spółka wspiera obecnie ponad 1,3 mln klientów z całego świata w osiąganiu ich ambicji i celów inwestycyjnych. XTB koncentruje się na stałym rozwoju platformy inwestycyjnej online, umożliwiającej inwestorom dostęp do 7500+ instrumentów w tym akcji, ETFów oraz CFD (contract for difference) na pary walutowe, surowce, indeksy, ETFy oraz kryptowaluty. Dzięki wzbogaceniu oferty o Plany Inwestycyjne, czyli produkt do długoterminowego, pasywnego inwestowania, inwestorzy zyskali możliwość skorzystania z globalnego potencjału funduszy ETF. Na kluczowych rynkach XTB oferuje również odsetki od wolnych środków, dzięki czemu klienci zyskują nawet wtedy, kiedy nie inwestują aktywnie.	Największym sukcesem XTB w 2024 r. było przekroczenie liczby 1 mln klientów korzystających z aplikacji inwestycyjnej firmy. Ten wynik został osiągnięty dzięki konsekwentnemu rozwijaniu oferty dostosowanej zarówno do doświadczonych inwestorów, jak i osób dopiero rozpoczynających swoją przygodę z inwestowaniem. Ważnym elementem sukcesu była również skuteczna strategia marketingowa z udziałem światowych gwiazd sportu, takich jak Zlatan Ibrahimović i Tyson Fury, oraz zaangażowanie w liczne projekty edukacyjne promujące wiedzę finansową. Przykładem jest sponsoring polskiej reprezentacji na Międzynarodowej Olimpiadzie Wiedzy Ekonomicznej, gdzie Polacy triumfowali zarówno w klasyfikacji drużynowej, jak i indywidualnej. Przekroczenie 1 mln użytkowników potwierdza, że XTB należy do czołówek europejskich aplikacji inwestycyjnych. To także dowód na to, że dostarcza intuicyjnych narzędzi umożliwiających inwestorom efektywne lokowanie kapitału.

Potrzeba kompetentnych kadr

Fintech to jedna z najszybciej rozwijających się branż na świecie, w Polsce również. Nowe technologie coraz bardziej przejmują kontrolę nad zarządzaniem finansami i pojawia się wiele nowych możliwości zawodowych. Jakie umiejętności i kompetencje są potrzebne, aby rozpocząć karierę w fintech? Ile można zarobić w tej branży?

DANIEL MALINOWSKI
dyrektor zarządzający (CEO)
fintechem Mokka w Polsce,
wykładowca na Uczelni Łazarskiego

Branża fintech obejmuje różne obszary technologii finansowych – od płatności bezgotówkowych po blockchain i kryptowaluty. Fintech to także rozwiązania związane z pożyczkami online, crowdfundingiem, insurtech (technologie w ubezpieczeniach) i zarządzaniem finansami. Polska jest jednym z liderów w Europie Środkowo-Wschodniej pod względem liczby firm fintech – do końca 2022 roku działało ich już 299, co oznacza niemal dwukrotny wzrost w porównaniu z 2018 r.

Popularne stanowiska w fintech
Nowicjusze w branży fintech mogą liczyć na zatrudnienie w takich rolach, jak:

- analityk danych,
- product manager,
- programista (często specjalizujący się w językach, takich jak Python, Java),
- specjalista ds. cyberbezpieczeństwa,
- big data engineer,
- database manager.

Fintech to nie tylko programowanie, ale także lub przede wszystkim zrozumienie procesów finansowych i regulacji prawnych. Budowanie portfolio, rozwijanie kompetencji w zakresie machine learning, obserwowanie zmian i trendów rynkowych (reakcja na

potrzeby i oczekiwania użytkowników) oraz aktywne uczestnictwo w wydarzeniach branżowych to kluczowe kroki do sukcesu w tej innowacyjnej branży.

Zarobki w fintech w Polsce

Osoby zaczynające karierę w fintech mogą liczyć na zarobki w przedziale 8-12 tys. zł brutto miesięcznie, w zależności od specjalizacji i lokalizacji.

Zarobki specjalistów z kilkuletnim doświadczeniem wynoszą 20-30 tys. zł brutto miesięcznie. Menedżerowie wyższego szczebla mogą zarabiać nawet 40 tys. zł miesięcznie, zwłaszcza w Warszawie, będącej głównym ośrodkiem fintech w Polsce.

Jakie umiejętności techniczne są potrzebne?

Programowanie i znajomość technologii

W fintech kluczowe są umiejętności programistyczne. Najczęściej wykorzystywane języki to Python, Java, C++, a także SQL do pracy z bazami danych. Równie ważna jest znajomość API (interfejsów programowania aplikacji) oraz podstawowa wiedza z zakresu sztucznej inteligencji i data science.

Znajomość finansów

Chociaż technologia jest sercem fintech, podstawowa wiedza z zakresu finansów jest równie ważna. Osoby rozpoczynające karierę powinny rozumieć mechanizmy ryn-



ków finansowych, zasady funkcjonowania instytucji bankowych oraz regulacje prawne.

Praca w fintech wymaga rozumienia, jak działają tradycyjne systemy finansowe i jak można je integrować z nowymi technologiami. Jednym z kluczowych narzędzi w tym zakresie są API (application programming interface). API pozwalają na integrację różnych systemów finansowych, umożliwiając płynne połączenie z bankami, giełdami i innymi podmiotami finansowymi.

Blockchain i kryptowaluty

Znajomość blockchain staje się coraz bardziej wartościowa, szczególnie w obszarach związanych z kryptowalutami, inteligentnymi kontraktami (smart contracts) oraz zdecentralizowanymi finansami (DeFi). Blockchain jest technologią, która rewolucjonizuje sposób przeprowadzania transak-

cji, oferując większe bezpieczeństwo i transparentność.

Sztuczna inteligencja i machine learning

Sztuczna inteligencja (AI) i uczenie maszynowe (ML) są coraz częściej stosowane w fintech do analizy danych, prognozowania zachowań klientów oraz automatyzacji procesów finansowych.

Jak zacząć karierę w fintech?

Budowanie portfolio

Zamiast tradycyjnego CV, w fintech liczy się portfolio projektów, które pokazują rzeczywiste umiejętności. GitHub może służyć jako platforma do prezentacji kodu, a budowanie własnych aplikacji finansowych to sposób na przyciągnięcie uwagi rekruterów.

Networking i rozwój zawodowy

Udział w wydarzeniach branżowych, takich jak Fintech Week

czy Cashless Congress, to doskonała okazja do budowania relacji z potencjalnymi pracodawcami. Ważne jest także dołączenie do społeczności fintech, np. poprzez LinkedIn.

Praktyczne przygotowanie studenta do pracy w fintech znacznie zwiększa jego szanse na znalezienie wymarzonej pracy. Kluczowe jest zdobycie umiejętności, takich jak programowanie czy analiza danych, a także zrozumienie mechanizmów rynków finansowych.

Praca w fintech to szansa na dynamiczną karierę w jednej z najbardziej innowacyjnych branż na świecie. Dzięki rosnącemu zapotrzebowaniu na specjalistów zarówno technicznych, jak i finansowych, możliwości rozwoju są ogromne. Dla osób gotowych na nieustanne uczenie się i dostosowywanie do nowych technologii fintech oferuje doskonałe perspektywy.

Lider windykacji online w Polsce – Vindicat

Dlaczego windykacja w modelu success fee w systemie Vindicat.pl to najlepsze rozwiązanie dla małych i średnich przedsiębiorstw? Dlaczego tak często przedsiębiorcy poszukują takiego rozwiązania? O odpowiedź na powyższe pytania poprosiliśmy prezesa innowacyjnego legaltech Vindicat.pl Bogusława Biedę.

W zakresie modelu success fee Vindicat.pl oferuje klientom taką możliwość. Automatyczna windykacja online, która bardzo szybko zdobywa kolejnych zadowolonych przedsiębiorców, oferuje pełną automatyzację działań, które prowadzą do odzyskania należności z nieopłaconych faktur. Przebiega w całości przez internet. Jak działa? To proste. Aby skutecznie odzyskiwać pieniądze, wystarczy zarejestrować się w systemie Vindicat.pl

lub jeżeli system zintegrowany jest z systemem księgowym, wskazać nieopłacone faktury i jednym kliknięciem uruchomić proces windykacji automatycznej. Całość procesu realizuje się automatycznie – bez zaangażowania osób odpowiedzialnych za firmowe finanse. W jaki sposób system Vindicat.pl odzyska pieniądze? W ramach windykacji automatycznej system Vindicat.pl wykonuje 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 z należnymi odsetkami i opłatą tzw. 40 euro (SMS, e-mail);
- wysyła do klientów powiadomienia o terminie zapłaty (SMS, e-mail);
- wysyła powiadomienia w wy-

znaczonym dniu zapłaty (SMS, e-mail);

- wysyła powiadomienia o zamiarze dodania sprawy na popularną i wysoko pozycjonowaną giełdę długów Vindicat.pl celem jej sprzedaży (SMS, e-mail);
- dodaje sprawę na giełdę długów;

• generuje informacje o upublicznieniu danych nierzetelnego klienta na giełdzie długów (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).

Skuteczność

Wszystkie te działania – dzięki innowacyjnemu modelowi success fee – aż do momentu odzyskania pieniędzy lub przerwania windykacji automatycznej, np. w wyniku zawartej ugody do czasu jej spłaty, są bezpłatne! Są też skuteczne. Umieszczenie danych dłużnika na popularnej giełdzie długów celem sprzedaży jego długu, lub wpis w znanym BIG, zwykle działa na nierzetelnego klienta jak kubek zimnej wody. Dzięki temu efektywnie motywuje go do zapłaty. W przypadku odzyskania pieniędzy całym kosztem windykacji możemy obciążyć dłużnika, co powoduje znaczne ograniczenie kosztów. To oznacza, że przedsiębiorcy bardzo chętnie korzystają z naszego rozwiązania.

Material partnera



ROZWIĄZANIA FINTECH

platformy do zarządzania płynnością finansową i prognozowania przepływów pieniężnych

W ostatnich latach narzędzia fintech rewolucjonizują sposób, w jaki zarządzamy swoją płynnością finansową – zarówno na poziomie indywidualnym, jak i biznesowym. Dzięki zaawansowanym platformom fintech użytkownicy mają dostęp do narzędzi umożliwiających łatwiejsze zarządzanie budżetem, oszczędnościami, inwestycjami czy też całym procesem płatności i kredytowania.



MICHAŁ PETERS

co-founder i członek zarządu Lendi

Rosnący rynek fintech

Zgodnie z raportem „Global Fintech Market Size & Forecast to 2026” opracowanym przez MarketsandMarkets wartość globalnego rynku fintech szacowana jest na 309,98 mld dol. w 2022 r., a do 2026 r. ma wzrosnąć do 858,6 mld dol., co oznacza CAGR na poziomie 22,17 proc. Oznacza to, że fintechy, w tym platformy do zarządzania finansami, stanowią coraz większy segment rynku, którego rozwój jest napędzany rosnącym zainteresowaniem zarówno użytkowników indywidualnych, jak i instytucji finansowych.

Platformy te są szczególnie popularne w krajach rozwiniętych, ale ich obecność rośnie również na rynkach wschodzących. W Polsce rozwiązania fintech zaczynają zdobywać coraz większe uznanie, a liczba użytkowników platform do zarządzania finansami rośnie z roku na rok. Według raportu PwC „Global Fintech Report 2023” rynek fintech w Polsce osiągnął wartość

3,5 mld dol. w 2022 r. i przewiduje się, że do 2025 r. wartość ta wzrośnie do 5,5 mld dol.

Zarządzanie budżetem i personalizacja finansów dzięki aplikacjom

Podstawą do efektywnego zarządzania płynnością finansową jest zadbanie o własny budżet, czyli sprawne monitorowanie i zarządzanie kosztami, biorąc pod uwagę źródła przychodów. Coraz częściej tego typu funkcje możemy znaleźć w aplikacjach bankowych, z których korzystamy na co dzień do obsługi naszych rachunków osobistych. Nie są to tak rozbudowane aplikacje, jak np. dedykowany do tego celu amerykański YNAB (You Need A Budget) z kapitalizacją firmy przekraczającą 1,5 mld dol., ale pozwalają nam co najmniej skategoryzować poszczególne wydatki i sprawdzić, gdzie ucieka z trudem gromadzony przez nas kapitał. Świadomość ponoszonych kosztów oraz monitorowanie poszczególnych kategorii wydatków to pierwszy krok do zapewnienia sobie odpowiedniej płynności finansowej. Coraz częściej aplikacje bankowe pozwalają nam nie tylko weryfikować koszty w transparentny sposób, ale także zachęcają nas do oszczędzenia przez ustalanie celów oszczędnościowych lub np. au-

tomatyczne oszczędzanie poprzez zaokrąglenie wydatków do najbliższej pełnej wartości.

Jednym z najbardziej popularnych rozwiązań fintech wspierających swoich użytkowników w zakresie zarządzania budżetem i płynnością finansową jest Revolut, który nie tylko pomaga nam monitorować koszty czy prowadzić plany oszczędnościowe, ale także optymalizuje koszty związane z wymianą walut i w prosty sposób wprowadza swoich użytkowników w świat inwestycji za pomocą wygodnego i przyjaznego interfejsu, obniżając barierę wejścia w posiadanie akcji spółek zagranicznych czy kryptowalut do maksymalnie kilku kliknięć.

Zarządzanie inwestycjami za pomocą fintechów

Jeśli już jesteśmy przy inwestycjach, należy wspomnieć platformy robodoradcze, takie jak Betterment czy Wealthfront, które oferują zautomatyzowane porady inwestycyjne dostosowane do celów i profilu ryzyka użytkownika. Dzięki AI i algorytmom robodoradczy są w stanie stworzyć optymalny portfel inwestycyjny, który minimalizuje ryzyko i maksymalizuje zyski, dbając o naszą płynność w przyszłości.

Wealthfront to jedna z czołowych platform robodoradczych w Stanach Zjednoczonych, która zarządza aktywami o wartości przekraczającej 30 mld dol. Używając algorytmów do tworzenia portfeli inwestycyjnych, Wealthfront oferuje użytkownikom dostęp do strategii inwestycyjnych, które byłyby dostępne tylko dla zamożnych inwestorów w tradycyjnych firmach zarządzających majątkiem. Dzięki temu inwestycje stały się bardziej dostępne dla większej grupy osób.

W Polsce i Europie Środkowej substytutem amerykańskiego Wealthfronta jest np. Finaxis.

Większa dostępność do kredytów i pożyczek

Prawda jest jednak taka, że większość użytkowników, którzy szukają narzędzi do pomocy w poprawieniu płynności finansowej, nie ma problemu z inwestycją nadwyżek, tylko z przetrwaniem do kolejnego miesiąca. W tym przypadku, jeśli mimo weryfikacji naszego budżetu nie udało poprawić płynności, z pomocą przychodzą narzędzia umożliwiające nam uzyskanie jednorazowego finansowania na większą kwotę (popularne nazywane kredytami bądź pożyczkami) lub rozwiązania pozwalające na zakup z odroczonym terminem płatności – w nowym świecie tę rolę pełnią rozwiązania BNPL (buy now pay later), w starym – karty kredytowe lub linia debetowa na rachunku.

W obu przypadkach (zarówno kredyty na wyższą wartość, jak i rozwiązania BNPL), kluczową rolę odgrywa dzisiaj sztuczna inteligencja, która pozwala jeszcze szybciej i bardziej skutecznie skroić ofertę finansową pod indywidualne potrzeby i profil klienta. AI w połączeniu z dyrektywą PSD2, która umożliwia szybkie udostępnienie historii transakcji innemu bankowi, pozwala instytucjom finansowym podejmować błyskawiczne decyzje nie tylko w przypadku niewielkich kwot, ale nawet w przypadku kredytu na zakup mieszkania.

Rozkwit fintechów do odroczonej płatności (BNPL)

Obecnie zdecydowanie najbardziej popularnym rozwiązaniem poprawiającym płynność finansową

jest model BNPL. Modele BNPL umożliwiają konsumentom zakup towarów lub usług i płatność za nie w późniejszym czasie, często bez odsetek, jeśli pełna kwota zostanie uregulowana w określonym momencie. Ten model płatności zdobył popularność w Polsce w szczególności wśród młodszych konsumentów. Największe platformy BNPL, które działają w Polsce, to:

1. PayPo – jedna z najpopularniejszych platform BNPL, umożliwiająca odroczenie płatności za zakupy nawet o 30 dni. Firma współpracuje z wieloma sklepami internetowymi i stacjonarnymi, oferując konsumentom wygodne warunki spłaty.
2. Twisto – również znane w Polsce rozwiązanie, które pozwala na elastyczne zarządzanie płatnościami i odroczonymi płatnościami.
3. Klarna – międzynarodowy gigant, który zyskał popularność w Polsce, oferując konsumentom możliwość płacenia za zakupy na raty.

Dzięki tym platformom konsumenti mogą rozłożyć płatności na mniejsze kwoty, co ułatwia im zarządzanie finansami i umożliwia zakup produktów, na które w danym momencie nie mają wystarczających środków.

Podsumowanie

Rozwiązania fintech, a w szczególności platformy i aplikacje do zarządzania własnym budżetem, oszczędzania, inwestowania czy do zarządzania płatnościami stały się fundamentem nowoczesnych usług finansowych. Przyszłość finansów leży w innowacjach, które umożliwiają łatwiejsze, tańsze i bardziej dostępne zarządzanie pieniędzmi. Dzięki bardzo dynamicznemu rozwojowi technologii aplikacje i funkcjonalności, które wcześniej były głównymi produktami wielkich firm, dzisiaj są elementem powszechnie dostępnych aplikacji bankowych. W większości przypadków do podstawowego zarządzania własną płynnością wystarczy nam aplikacja bankowa i odrobina czasu poświęcona na zbudowanie świadomości ponoszonych kosztów.

Postęp technologiczny nie tylko pozwala nam dziś monitorować wydatki czy łatwo i bezpłatnie odroczając płatność za zakupy nawet o 90 dni, ale także umożliwia nam za pomocą kilku kliknięć inwestowanie na całym świecie, korzystając ze sprawdzonych strategii inwestycyjnych.

Revolucja związana z obecnym rozwojem i integracją sztucznej inteligencji, blockchainu i automatyzacji otwiera przed nami szereg zupełnie nowych możliwości, w ramach których będziemy zwolnieni już nawet z klikania. Platformy oraz aplikacje ucząc się naszych zachowań i na podstawie najbardziej skutecznych wzorców same będą optymalizować naszą płynność finansową, dobierając do tego odpowiednie narzędzia finansowe w formie spersonalizowanego długu czy inwestycji. To rewolucja, która dopiero się rozkręca.

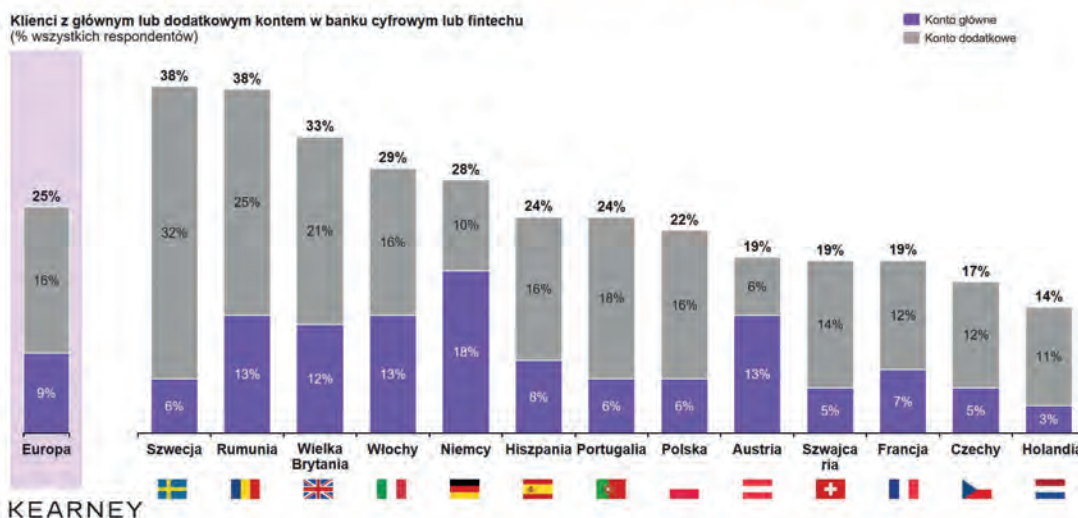
Rosnąca popularność nowoczesnych rozwiązań

Przywiązanie klientów pozwala tradycyjnej bankowości opierać się konkurencji ze strony banków cyfrowych i fintechów. Ich popularność szybko jednak rośnie. W ciągu ostatnich pięciu lat niemal jedna piąta (19 proc.) respondentów, którzy zmienili swojego głównego partnera bankowego, przeszło do bankowości cyfrowej lub fintechu.

Prawie trzy czwarte (73 proc.) bankowych klientów w Europie utrzymuje swoje główne konto w tej samej instytucji finansowej przez ponad pięć lat – wynika z raportu „European Retail Banking Radar” opracowanego przez międzynarodową firmę doradczą Kearney. Ponad połowa Europejczyków (55 proc.) korzysta przy tym z usług tylko jednej instytucji bankowej. Pod tym względem przoduje Austria, gdzie aż 77 proc. respondentów było związanych tylko z jednym bankiem, w Pol-

sce odsetek ten wynosi 45 proc. W opublikowanym po raz 16. „Europejskim Radarze Bankowości Detalicznej” eksperci Kearney przeanalizowali dane z blisko 90 banków detalicznych działających na 21 europejskich rynkach (50 banków z 13 rynków Europy Zachodniej i 38 banków z ośmiu rynków Europy Wschodniej). Płynące z raportu wnioski dotyczą przychodów, wydajności i rentowności sektora bankowego, a także lojalności konsumentów i rosnącej konkurencji ze strony bankowości cyfrowej.

Co czwarty Europejczyk ma konto w banku cyfrowym lub fintechu, a co dziesiąty uważa je za swoją główną instytucję



Do zmiany banku motywują rekomendacje i zachęty finansowe
Badanie Kearney ujawniło, że Europejczycy, którzy w ciągu ostatnich pięciu lat zmienili swój bank, czynili to po równo ze względu na rekomendacje uzyskane pocztą



Banki powinny mocniej postawić na obsługę klienta i customer experience, gdyż – jak pokazały wyniki badania – dla 33 proc. respondentów słaba jakość w tym obszarze była powodem do zmiany partnera finansowego.

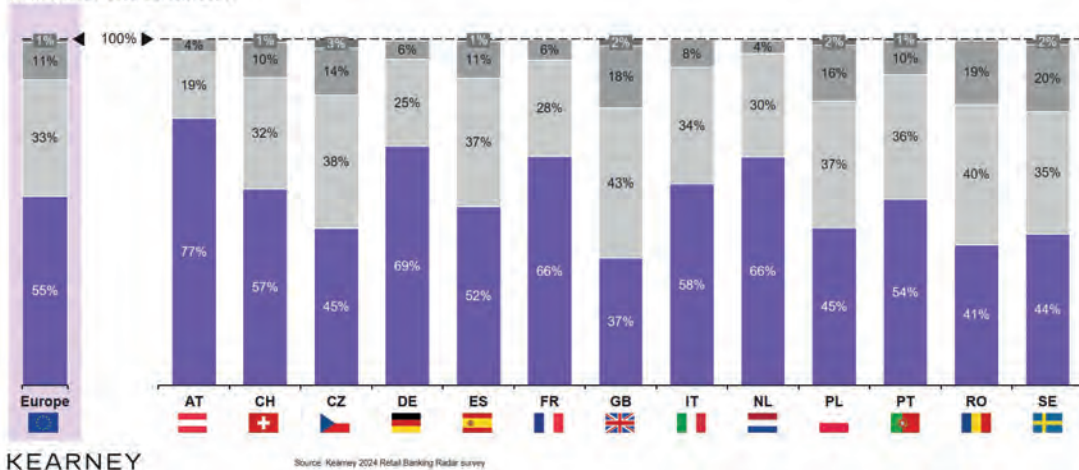
pantoflową (52 proc.) oraz zachęty finansowe (52 proc.). Jak zauważają eksperci, te dwa czynniki mogą być w przyszłości ważnym elementem strategii przejść i aktywacji. Banki powinny ponadto mocniej postawić na obsługę klienta i customer experience, gdyż – jak pokazały

wyniki badania – dla 33 proc. respondentów słaba jakość w tym obszarze była powodem do zmiany partnera finansowego.

– Warto zauważyć, że jeśli klienci decydują się na zmianę lokalizacji swojego głównego rachunku, to przechodząc do innego banku, najprawdopodobniej przeniosą także inne produkty, np. hipoteczne czy inwestycyjne. Nasze badanie pokazało, że wśród tych, którzy niedawno zmienili bank, 76 proc. zabrało ze sobą przynajmniej jeden produkt, najczęściej konto oszczędnościowe lub kartę kredytową. W rzeczywistości niemal połowa (44 proc.) przeniosła więcej lub wszystkie produkty. Historycznie banki funkcjonowały w środowisku niskiego ryzyka odejścia klientów i mogły skupiać się na wzroście. Z każdym kolejnym rokiem widzimy, że „churn” wymaga rosnącej uwagi – mówi Krysztof Kamyk, partner zarządzający Kearney w Warszawie.

Większość Europejczyków współpracuje jedynie z jednym bankiem

Liczba banków, z którymi współpracowali badani respondenci (% wszystkich respondentów, 2024)



Kompetencje technologiczne coraz bardziej oczekiwane

W Polsce 66 proc. organizacji ma trudności w obsadzaniu wakatów nowymi pracownikami o pożądanych kompetencjach. Największe problemy z rekrutacją ma branża finansów i nieruchomości (74 proc.) – wynika z raportu ManpowerGroup „Niedobór talentów”.

Wśród najbardziej pożądanych umiejętności są te, które wiążą się z rozwojem technologii. Z jednej strony potrzebna jest chęć pracowników do samorozwoju, by nadążać za trendami, z drugiej – sami pracodawcy muszą ich do tego zachęcać i motywować. To jedno z wielu wyzwań stojących przed firmami. – Sektor finansowy jak inne sektory boryka się z tym, że brakuje kadry. Oczywiście są też organizacje, które tego na tę chwilę nie dostrzegają, bo jednak mimo wszystko mają tak skonstruowane systemy wewnętrzne, że mają też możliwości pozyskiwania osób do pracy – mówi dr Sylwia Hałas-Dej, dziekan Kozminski Executive Business School.

Potrzeba specjalistów

Jako najtrudniejsze do znalezienia kompetencje pracodawcy z tych sektorów wskazują IT i analizę danych, sprzedaż i marketing czy umiejętności techniczne. Firmy sektora finansów i nieruchomości narzekają również na brak umiejętności związanych z administracją i wsparciem biurowym oraz HR.

– Głównie są zawody związane z technologiami, bowiem to, co się dzieje, sztuczna inteligencja, digitalizacja, te wszystkie transformacje, które się dzieją wokół nas, wymagają od sektora finansowego wielu specjalistów z tego zakresu. Oczywiście edukujemy, kształci-

my, ale także dbamy o to, żeby faktycznie ci ludzie się czuli dobrze w ramach naszych organizacji – wskazuje dr Sylwia Hałas-Dej.

Badanie z końca 2023 r., przytaczane w „Raportcie płacowym” Hays Poland, wskazuje, że zdaniem połowy pracodawców w Polsce brakuje menedżerów i specjalistów. Co trzeci (36 proc.) ocenia, że konkurencja o pracowników jest wysoka.

– Wszyscy walczymy o dobrego pracownika, bo wszyscy walczymy o to, żeby nasze biznesy i finalnie gospodarka się rozwijała. Pandemia sprawiła, że walczymy o wiele osób globalnie, pewne zawody możemy wykonywać z różnych części świata. Oczywiście różne przewagi są w różnych krajach, to kwestia wynagrodzeń, benefitów, różnych kultur organizacyjnych – tłumaczy dziekan Kozminski Executive Business School. – Bołączką naszego rynku, gdyby zapytać o to pracowników, są wynagrodzenia. Nie płacimy

tylko, co rynek zachodni albo płacimy w tym samym nominale, tylko innej walucie.

Rozbieżność oczekiwań

Polski rynek jest mniej konkurencyjny pod względem zarobków. Ponad połowa pracodawców badanych przez Hays Poland uważa, że oczekiwania finansowe kandydatów są nierealistyczne. Choć 80 proc. firm w swoich strategiach na 2024 rok ujęło wzrosty wynagrodzeń, to tylko w co piątej podwyżki przekroczyły 10 proc. Problemem są również rosnące rozbieżności oczekiwań pomiędzy pracodawcami i pracownikami, na co wskazuje raport „Talent Trends” firmy rekrutacyjnej PageGroup. Chodzi m.in. o kwestie wynagrodzeń – prawie połowa badanych pracowników nie jest zadowolona ze swojej obecnej pensji, ale nie tylko. Ważne kwestie dotyczą także elastyczności pracy, możliwości pracy z domu czy work-life balance. Ponad 40 proc.

pracowników twierdzi, że odrzuci awans, jeśli będzie się wiązał z zachwianiem work-life balance. Dla 45 proc. równowaga między życiem zawodowym a prywatnym jest najważniejszym aspektem, na który zwracają uwagę w firmie. Dotyczy to przede wszystkim pokolenia Z, dla którego praca nie jest wartością samą w sobie.

– Nasza bołączka jest też związana z pokoleniami, bo my czasami nie potrafimy zrozumieć tego pokolenia, które wchodzi. Nie rozumiemy pewnych zachowań, musimy się więcej dostosowywać, być bardziej elastyczni – przekonuje dr Sylwia Hałas-Dej. – Jako osoby z pokolenia X też musimy się zastanowić, gdzie my możemy być komplementarni, jak możemy się dostosować, bo ta elastyczność będzie nam ogromnie potrzebna w kontekście zagrożeń naszego sposobu funkcjonowania jako pracowników, liderów, właścicieli firm.

Źródło: Newseria Biznes