

WALUTY ONLINE



Bankowy czy pozabankowy? Jaki kantor online wybrać?

Polska jest jednym z najbardziej konkurencyjnych rynków w całej Unii Europejskiej pod względem wymiany walut online. Ta sytuacja jednak nie dziwi, ponieważ walka toczy się o ogromne pieniądze. Statystyki pokazują, że Polacy w kantorach online obracają ok. 50 mld zł rocznie. Klient ma wybór pomiędzy transakcją bankową a fintechem w postaci kantora online. Co jest lepszym rozwiązaniem?



Mateusz Prus

menedżer ds. rynków finansowych,
AFORTI Exchange

Rozwój globalizacji spowodował, że coraz częściej przemieszczamy się z kraju do kraju, przepływ towarów jest łatwy jak nigdy wcześniej, a międzynarodowe interesy mogą już robić nawet mikrofirmy. Gdy dodamy do tego jeszcze fakt, że Polska od 2015 r. stała się eksporterem netto, to nikogo nie może dziwić, że wymiana walut odgrywa coraz większe znaczenie zarówno w finansach osobistych, jak i firmowych. Statystyki udostępnione w raporcie „Trendy w wymianie walut online w Polsce”, przygotowanym przez xchanger.pl pokazują, że polski rynek wymiany walut w sieci warty jest 50 mld zł, a każdego roku internetowym kantorom przybywa ok. 20 proc. nowych użytkowników. Widząc potencjał polskiego rynku, nie można dziwić się, że do walki o klienta startuje wiele firm mających nadzieję na swój udział w podziale zysków sektora wymiany walut. Jednakże przede wszystkim warto zwrócić uwagę na to, w ja-

kim tempie zaszły zmiany na rynku. Jeszcze w pierwszej dekadzie XXI w. praktycznie nie było alternatywy dla banków (nie mówimy tutaj o kantorach stacjonarnych), natomiast już w trwającej dekadzie do walki o klienta wystartowały niezależne kantory online. Nowe podmioty weszły na polski rynek w idealnym momencie. Początki tych fintechów praktycznie zbiegły się z umocnieniem franka szwajcarskiego, przez co klienci mający kredyty w tej walucie masowo szukali sposobów na obniżenie raty. W ten sposób naprzeciw ich oczekiwaniom wyszły kantory online. Ówczesna popularność szybko przełożyła się na zwiększenie liczby nowych klientów zarówno wśród osób prywatnych, jak i firm.

W banku czy w fintechem?

W Polsce mamy obecnie ponad 50 podmiotów, które oferują usługi wymiany walut online. Powoduje to, że obecnie panuje rynek klienta i to on decyduje, komu chce zaufać, powierzając swoje pieniądze. Dlatego ważne jest, aby dobrze zastanowić się nad wyborem odpowiedniej instytucji finansowej. Trafna decyzja może oznaczać dla klienta zarówno zwiększenie komfortu wykonywanych przelewów, jak i przede wszystkim zysk finansowy. Podstawowy dylemat na obecnym rynku to wybór pomiędzy kantorem oferowanym przez bank a kantorem

online zarządzanym przez niezależne fintechy. Każda z możliwości ma swoje mocne i słabe strony, dlatego warto, aby klient przed dokonaniem jakiegokolwiek transakcji sprawdził ofertę każdego podmiotu i podjął najlepszą możliwą dla niego decyzję.

Cena przede wszystkim

Podjmując decyzję finansową, niezależnie jaką, jednym z najważniejszych czynników jest potencjalny zysk. W przypadku wymiany walut należy to rozpatrzyć pod dwoma względami – spreadu i możliwości negocjacji ceny. W obu sytuacjach zdecydowanie przeważają kantory online. W skrajnych przypadkach różnice w spreadach są nawet dziesięciokrotne, a zwyczajowo występują na poziomie ok. pięciokrotności na korzyść fintechów. To pokazuje, że zarówno klienci indywidualni, jak i przedsiębiorcy z samej chęci dbania o stan własnego portfela powinni ofertę bankową skonfrontować z kursami kantorów online.

Rozpatrując aspekt cenowy należy pamiętać również o możliwości negocjacji kursów. Szczególnie w sytuacji przedsiębiorców, którzy regularnie wymieniają duże wolumeny gotówki, może to być rozwiązanie bardzo korzystne finansowo. W tym przypadku również zwyciężają kantory online. Wymieniające walutę fintechy dzięki temu, że nie są tak biurokratyzowane jak banki, potrafią pójść na ustępstwa firmom wymieniającym dużo mniejsze wolumeny waluty. Jest to spowodowane tym, że instytucje niebankowe przede wszystkim mają krótszy proces decyzyjny, co pozwala im na podjęcie autonomicznej decyzji praktycznie w każdym momencie, a także pozyskując

klienta licząc na efekt skali, który nie wymusza na nich tak dużych prowizji, jak ma to miejsce w klasycznych instytucjach finansowych.

Wygoda kluczem do lojalności

Wybierając podmiot, w którym dokonuje się wymiany waluty, nie można również zapomnieć o wygodzie. Często jest tak, że oszczędność kilku czy kilkunastu złotych nie jest warta czasu poświęconego na dokonanie transakcji. Wpływ na to ma zarówno złożoność danego systemu informatycznego, jak i techniczne możliwości dokonywania przelewów. Właśnie ta druga kwestia jest największą przewagą, którą mają do zaoferowania swoim klientom banki. Posiadając konto w danej instytucji i wymieniając tam walutę, rozliczenie jest niemalże natychmiastowe. Stąd też, jeżeli klientowi zależy na tym, aby mieć środki na rachunku w kilka sekund, to taką opcję najczęściej zaoferują mu wyłącznie banki. Natomiast tutaj należy też poczynić pewną uwagę. Wymieniona kwota będzie w szybkim tempie jedynie na koncie w instytucji, w której dokonuje się wymiany. W przypadku, kiedy klient chciałby, aby wymieniona kwota trafiła do innego banku, ten czas będzie już zdecydowanie dłuższy, może ona zostać zaksięgowana nawet dopiero następnego dnia. Ten problem nie występuje natomiast w obecnie funkcjonujących fintechach. Kantory online zazwyczaj mają konta w większości dostępnych banków i dzięki temu są w stanie dokonać stosunkowo szybkiego transferu gotówki na zdefiniowane konto.

W przypadku niezależnych kantorów online bardzo ważnym aspektem są zaawansowane technologicznie platformy. Dostępne na

rynku firmy prześcigają się o klienta, oferując coraz to bardziej intuicyjne i wygodne interfejsy, które do minimum skracają drogę użytkownika od podjęcia decyzji do faktycznej wymiany i zaksięgowania środków na koncie. Pod tym względem walutowe fintechy zdecydowanie górują nad bankową konkurencją.

Dbałość o klienta

Ostatnim aspektem, który warto rozważyć, jest dbałość o klienta. W tej kwestii główną przewagą instytucji bankowych jest możliwość integracji z innymi produktami w danym banku, m.in. wspomniana już możliwość szybkiego rozliczenia w ramach jednej instytucji. Natomiast w przypadku kantorów pozabankowych można spotkać się z indywidualnym podejściem do potrzeb klienta. Tę rolę rodzaju placówki w dużej mierze opierają się na efekcie skali, dlatego nawet kosztem mniejszej prowizji są w stanie zadbać o swojego klienta, m.in. poprzez różnego rodzaju programy lojalnościowe, w których standardowo wymieniając gotówkę, można zyskać punkty bonusowe wymieniane na przykład na sprzęt elektroniczny. Niezależne kantory również są bardziej skłonne do dzielenia się swoim know-how, a wszystko po to, aby klient mógł jak najkorzystniej dla siebie wymienić walutę.

Wszystkie powyższe aspekty pokazują, że podjęcie decyzji o wymianie waluty w konkretnym kantorze jest złożonym procesem. Zarówno klienci indywidualni, jak przedsiębiorcy najpierw muszą zastanowić się, na czym im najbardziej zależy, a następnie zgodnie z własnymi preferencjami powinni poszukać takiego dostawcy, który spełni ich oczekiwania.

Oszczędzaj nawet 8% na wymianie walut



rabat
50%
na prowizję przy
pierwszej wymianie

Największa platforma wymiany walut w Polsce

- Nawet **8% tańsza wymiana walut** niż w bankach i kantorach
- Obsługa **wszystkich banków** w Polsce
- Wymiana EUR, USD, GBP, CHF nawet w **15 minut**
- Szybkie i korzystne **przelewy zagraniczne**
- **Tanie przelewy** do Chin, Australii, Japonii, Kanady, Korei Południowej, Nowej Zelandii, Singapuru i Tajwanu
- Szybka wpłata **Przelewy24** kartą płatniczą lub QR kodem
- **Wygodny dostęp do środków** - wypłaty 7 dni w tygodniu, w godz. 8:00 - 23:00
- **Intuicyjna** aplikacja mobilna
- **API:** zintegruj swój system z Walutomat.pl i otwórz biznes na nowe możliwości

1

Wejdź na Walutomat.pl
i załóż darmowe konto

2

Wpisz kod promocyjny
RAPORT_GF

3

Odbierz rabat **50%** na prowizję
przy pierwszej wymianie



Zeskanuj kod
i odbierz rabat

Kupon ważny w terminie
1.07 - 31.12.2020 r.

W Walutomat®

Dołącz do ponad **345 tys.** klientów
prywatnych i biznesowych

WALUTY ONLINE

MŚP szukają oszczędności na walutach

Wg badań GUS ok. 1/4 ogółu przychodów ze sprzedaży towarów na eksport generują przedsiębiorstwa średnie (18,8 proc.) i małe (6,2 proc.). Jednocześnie MŚP to najbardziej zanedbywana przez banki pod względem oferty obsługi walutowej grupa klientów. Nic więc dziwnego, że nieduże firmy szukają oszczędności na zewnątrz, szczególnie w czasach kryzysu, gdy ważna jest każda złotówka. Z pomocą przychodzą im instytucje płatnicze, które dzięki specjalizacji w obsłudze walutowej mogą zaoferować najniższe koszty, bez rezygnacji z najwyższego poziomu bezpieczeństwa.

Radosław Jarema

dyrektor polskiego oddziału instytucji płatniczej AKCENTA

Wraz z ekspansją polskich firm na rynkach zagranicznych zwiększyło się ich zapotrzebowanie na obsługę transakcji walutowych. Oferta usług finansowych w tej sferze nie rozwijała się jednak równomiernie dla wszystkich kategorii przedsiębiorstw. Najkorzystniejsze warunki wymiany walut banki zaoferowały największym firmom i korporacjom. W cieniu pozostały mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa.

Dlaczego MŚP mają pod górkę?

Banki, aby przyciągać największe firmy, oferują im preferencyjne warunki i znacznie szerszy wachlarz usług niż mniejszym podmiotom. Nastawienie na obsługę dużego biznesu jest oczywiście zrozumiałe, firmy te generują duże obroty i przepływy, mają też większe potrzeby

w zakresie finansowania. MŚP, chcąc nie chcąc, musiały się godzić na traktowanie po macoszemu, dopóki nie pojawiły się alternatywy takie jak instytucje płatnicze, dzięki którym nie muszą tracić części swojej marży, np. na rzecz dużego spreadu w swoim banku.

Instytucje płatnicze są podmiotami, które specjalizują się w wielu lub jednym konkretnym wycinku usług finansowych. Jednocześnie są one ściśle nadzorowane i poziomem bezpieczeństwa dorównują bankom. Podlegają chociażby surowym przepisom unijnej dyrektywy Payment Service Directive 2007/64/WE, którą w Polsce wdrożyła ustawa o usługach płatniczych. W jej ramach nad instytucjami płatniczymi nadzór sprawuje bank centralny kraju, w którym mają swoją siedzibę. Na podstawie dyrektywy mogą działać również na innych rynkach Unii Europejskiej i w każdym państwie są notyfikowane przez krajowy bank centralny.

Korzystniej poza bankiem

Dorównując bezpieczeństwem bankom, instytucje płatnicze oferują alternatywę dla części ich usług. Obsługa walutowa jest jedną ze sfer, gdzie firmy mogą za ich pośrednictwem sporo zaoszczędzić. MŚP nie muszą przy tym zmieniać banku, zakładać nowego konta, czy spełniać dodatkowych warunków, jak np. liczba transakcji w miesiącu. Swoje operacje dokonują za pomocą wirtualnej platformy, poprzez którą przesyłają środki, wymieniając je po bardzo korzystnym kursie. Przewalutowane kwoty trafiają potem na konta bankowe MŚP czy ich kontrahentów.

Instytucje płatnicze to jednak nie tylko wirtualne twory. Znane i działające od wielu lat instytucje płatnicze posiadają własne sieci przedstawicielstw lub mobilnych regionalnych przedstawicieli handlowych. Dzięki temu przedsiębiorca może porozmawiać o swoich potrzebach, wątpliwościach i planach z kompetentną osobą. Firmy mogą liczyć na indywidualne podejście, negocjacje cenikowe oraz propozycje usług czy rozwiązań skrojonych na miarę danej firmy, co także wyróżnia instytucje płatnicze na tle banków.

Dodatkowe bonusy

Poza korzystnym kursem walut, przedsiębiorcy znajdują w instytucjach płatniczych zajmujących się obsługą transakcji międzynarodowych także najtańsze koszty wysyłki i odbioru

przelewów zagranicznych. To jeszcze jedna sfera, w której wiele MŚP przepłaca. Przykładowo za odbiór zagranicznej płatności w innej walucie niż euro wiele banków nalicza wysokie opłaty. Tylko w pierwszej dziesiątce najważniejszych odbiorców polskiego eksportu mamy sześć krajów, które nie są w strefie euro, a odpowiadają za blisko 1/4 zbytu w ogóle. Poza tym na dalszych miejscach jest też mnóstwo innych destynacji, dla których euro nie jest popularną walutą rozliczeń. Te opłaty są więc realną niedogodnością dla wielu przedsiębiorstw handlujących z zagranicą.

W najbardziej wyspecjalizowanych instytucjach płatniczych zajmujących się obsługą transakcji walutowych firmy znajdują też dodatkowe usługi wspierające ich biznes w kwestii ryzyka kursowego. Są nimi transakcje terminowe, w tym tzw. forwardy.

To jedno z najlepszych zabezpieczeń, szczególnie dla MŚP. Polega na zawarciu umowy na określony termin w przyszłości, zwykle na podstawie konkretnego zagranicznego kontraktu firmy, w którym ustalona jest kwota i kurs, po którym nastąpi przewalutowanie. Przedsiębiorca nie musi się więc przejmować przyszłymi zmianami notowań i ich wpływem na wysokość swojej marży. Wie, jaką kwotę otrzyma lub będzie musiał zapłacić po przewalutowaniu. Eliminuje to konieczność zakładania rezerw na zamiany wartości danej

waluty. Tak jak inne usługi instytucji płatniczych, po prostu ułatwia MŚP biznes i pozwala na optymalizację wydatków związanych z obsługą transakcji walutowych.

Sam forward może mieć różne postacie. Wymiana waluty po określonym w umowie kursie może nastąpić w konkretnym, ustalonym dniu lub może mieć ruchomą datę rozliczenia, które następuje w określonym przedziale czasowym, np. 3 tygodni. To drugie rozwiązanie pozwala na stopniowe rozliczanie forwardu, zgodnie z tym, jak do kasy firmy wpływają należności od partnerów. Jest jeszcze forward amortyzacyjny z w pełni elastyczną możliwością rozliczenia w dowolnym czasie przewidzianym w umowie.

Forwardy są zawierane na podstawie konkretnych kontraktów firm i zapewniają przewidywalność uzyskanej na nich marży. Nie służą natomiast spekulacjom czy zarabianiu na zmianach notowań. Zabezpieczony kurs w dniu realizacji forwardu może być zarówno korzystniejszy, jak i gorszy niż kurs na rynku. Wartością dodaną jest bowiem przewidywalność wpływów czy wydatków i niezależnienie od zmienności na rynku walutowym. Warto więc aktywnie rozglądać się za możliwościami ochrony finansów swojej firmy, bo w czasie kryzysu eliminacja każdego rodzaju zagrożenia dla firmy jest bardzo ważna. A jeśli możemy na tym dodatkowo zaoszczędzić, to tylko lepiej.

Wzrost świadomości i zaufania klientów do nowych rozwiązań w branży finansowej a rosnąca popularność wymiany walut online

Obecna sytuacja na świecie powoduje istotne zmiany na rynku. W niektórych sektorach są to zupełnie nowe tendencje, w innych dochodzi do przyspieszenia pewnych już istniejących trendów. Dobrym przykładem jest branża e-commerce, która na tym całym zamieszaniu już skorzystała, a po zmianach pewnych przyzwyczajęń zakupowych powinna stać się jeszcze silniejsza.



Maciej Przygórzewski

główny ekspert walutowy serwisu Walutomat.pl

Ograniczenia związane z korzystaniem z określonych biznesów zwróciły naszą uwagę na to, że nie wszystko trzeba załatwiać osobiście. Dobrym przykładem był gwałtowny wzrost popularności zakupów spożywczych z dowozem. Wiązało się to z problemami w przypadku produktów, które klienci lubią obejrzeć przed zakupem, jak np. warzyw czy owoców, generalnie jednak wykonałmy kolejny krok

w celu popularyzacji zakupów internetowych. Co istotne, po raz kolejny oddaliliśmy się od gotówki. O ile w sklepach stacjonarnych wciąż często nią płacimy, to jednak popularyzują się nam inne metody płatności.

Sygnal dla branży

Jest to ważny sygnał dla branży finansowej. Skoro klienci więcej kwestii chcą rozwiązywać bez wychodzenia z domu, to w tę stronę powinny iść też usługi finansowe. Coraz częściej ważniejsza od liczby okienek w placówce bankowej okazuje się możliwość rozwiązania kwestii, z którymi dotychczas tam przychodziliśmy na telefonie komórkowym, nie wspominając o domowym komputerze. Nie są to zmiany, które pojawiają się z dnia na dzień, ale łączą się one ze zmianami pokoleniowymi. Młodszy użytkownicy znacznie chętniej niż

dzisiejsi emeryci korzystają z dostępu zdalnego. Nie oznacza to pod żadnym pozorem, że należy się zamknąć na potrzeby osób starszych. Trzeba po prostu być świadomym zachodzących zmian.

Różne segmenty rynku finansowego zyskują na tym procesie w różnym stopniu. Sprzedaż zaawansowanych instrumentów finansowych, zarówno inwestycyjnych, jak i kredytowych, odczuła boleśnie brak klientów w placówkach. Wiele osób woli jednak w sprawie decyzji finansowych, których skutki będzie odczuwać latami, skonsultować się na spokojnie przy przysłowiowym okienku. Z drugiej strony są takie segmenty tego biznesu, które wyraźnie zyskały. Zakładanie lokat, wydawanie kart czy przelewy to rzeczy, dla których nie musimy się przecież fatygować do banku.

Zyskały jednak nie tylko banki, ale również przedsiębiorstwa fintech, specjalizujące się w konkretnych segmentach rynku. Są to przeważnie bardzo dobrze zoptymalizowane działalności, zajmujące się wąskim wycinkiem rynku. Często, ze względu na doświadczenie, proces jest bardzo silnie zautomatyzowany, co pozwo-

liło relatywnie łatwo zwiększać skalę działalności bez konieczności ponoszenia kosztów na inwestycje.

Wygrany obecnych zmian

Dobrym przykładem jest branża wymiany walut online. Niemal cały proces, za wyjątkiem obsługi klienta i kwestii bezpieczeństwa, jest w pełni zautomatyzowany. Dzięki temu zwiększony ruch wynikający z przeniesienia się do Internetu ludzi, którzy dotychczas wymieniali waluty stacjonarnie, nie spowodował żadnych problemów. W rezultacie wielu z tych klientów nie wróci już do wymiany w punktach stacjonarnych. Nie będzie to tylko popandemiczna kwestia strachu przed kontaktem z gotówką, ale przede wszystkim wygoda. Jeżeli zamiast jechać do bankomatu, wypłacać pieniądze, jechać do kantoru, po czym do banku je wpłacić, możemy siedzieć w domowym zaciszu, rozwiązanie nasuwa się samo. Dodatkowym atutem jest cena, która ze względu na omińnięcie kosztów obsługi gotówki jest po prostu lepsza. Otrzymanie fałszywego banknotu w kantorze niemal się nie zdarza, ale w przelewie mamy 100 proc. gwarancję.

Branża wymiany walut jest prawdopodobnie jednym z głównych wygranych obecnych zmian. Z jednej strony spada popularność wyjazdów zagranicznych, gdzie często królowała gotówka, którą jednak wiele osób chciało wymienić w kantorze stacjonarnym. Z drugiej strony do zakupów za granicą, na popularnych platformach handlowych, kantory stacjonarne nie nadają się prawie wcale. Dodatkowym atutem jest popularyzacja pracy zdalnej. Jak się okazuje, wiele osób nie musi pokazywać się w biurze, w związku z czym można spodziewać się, że część pracowników pracujących na zachodzie dalej będzie tam zatrudniona, ale przebywać będą w kraju. Będzie też nowa grupa, która nie pracowała dla zachodnich firm przez niechęć do relokacji. Teraz obie te grupy będą mogły pracować z kraju, a strumień pieniędzy z wynagrodzeń w sporej części trafi do kantorów internetowych lub na internetowe giełdy walutowe. Nie pracujemy bowiem po to, by od razu kilka procent pensji oddać na koszt wymiany walut.