

FINTECH ROKU 2024

Home&Market

„Fintechy stały się dla banków poważną konkurencją, bo skupiły się na prawdziwym problemie i potrzebie klientów, trafiły w punkt bez zbędnych słów, teorii i zawiłości. Miały proste i intuicyjne procesy, nieosiągalne w bankach. Owszem, ich oferta nie należała do najtańszych, ale dostępność do nich była na tyle szeroka, że korzystali z niej ci klienci, którym bardzo zależało na produktach fintechowych i byli skłonni za to zapłacić. A popyt zrobił swoje” – mówi na łamach naszego raportu Ewa Kraińska, ekspert ds. e-commerce i usług finansowych, twórczyni i prezeska When U Buy. Czy dziś na linii banki tradycyjne – fintech widać konkurencję? Przeglądając się rynkowi, można mieć poczucie, że dążą one raczej do synergii. Obecność młodych, prężnych firm technologicznych działa mobilizująco na sektor bankowy, podnosi poprzeczkę, wymusza niestandardowe działanie. To dobrze wpływa na sektor finansowy ogólnie.

Przyjrzyjmy się rozwiązaniom fintechowym, oferowanym przez rodzimych przedsiębiorców. Znajdą je Państwo w zestawieniu przygotowanym przez redakcję.





AILLERON

BRANŻA: IT i software/ rozwój oprogramowania finansowego

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

Ailleron, notowany na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, to pionier w dziedzinie innowacyjnych rozwiązań IT i oprogramowania dla globalnego sektora finansowego. Oferta firmy z Krakowa skierowana jest do banków, firm leasingowych oraz dynamicznie rozwijających się fintechów, z których wiele to popularne instytucje takie jak CitiBank, ING, Santander, BNP Paribas, Standard Chartered i Credit Agricole. Ekspert Ailleron tworzą i kreują zaawansowane technologicznie produkty oparte na chmurze obliczeniowej i sztucznej inteligencji, oferując swoim klientom nie tylko oprogramowanie, ale przede wszystkim możliwość przekształcania ich biznesu w zgodzie z najnowszymi trendami technologicznymi.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

Ailleron to zaufany partner w zakresie oprogramowania dla 3 z 10 najbardziej dojrzałych cyfrowo banków na świecie i wiodących grup leasingowych w Europie. Działania firmy skupiają się na trzech kluczowych obszarach: Financial Technology Services, LiveBank i LeaseTech. Unikalne podejście do projektowania innowacyjnych rozwiązań, łączące zwinność software house'ów ze wsparciem UXLab, pozwala na tworzenie usług i produktów technologicznych, które definiują nowoczesność sektora finansowego. Ailleron specjalizuje się w rozwijaniu usług i produktów opartych na technologii chmury, data science i sztucznej inteligencji dla Fintech, bankowości detalicznej i korporacyjnej, leasingu i InsurTech. Oferuje pełen zakres – od platform danych klientów i generatywnej sztucznej inteligencji po zaawansowane usługi uczenia maszynowego oraz interaktywną platformę komunikacyjną LiveBank, która umożliwia zdalną sprzedaż i obsługę klientów instytucji finansowych.

BLIK

BRANŻA: Płatnicza

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

BLIK działa w Polsce od dziewięciu lat i ułatwia codzienne transakcje blisko 16 milionom użytkowników. Umożliwia 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. Szybkość i łatwość transakcji sprawia, że Polacy najchętniej płacą BLIKIEM podczas zakupów online. Jest on liderem w e-commerce – już co druga transakcja BLIKIEM odbywa się w tym kanale. Dodatkowo rozwija on kolejne usługi – takie jak płatności odroczone (BLIK Płacę Później), które są dostępne dla coraz większej grupy Polaków. Angażuje się w udostępnienie wygodnych płatności w sektorze publicznym np. w aplikacji mObywatel czy w eUrządzie Skarbowym. BLIK to najbardziej rozpoznawalna marka płatności bezgotówkowych w Polsce i pierwszy wybór przy realizowaniu tego rodzaju transakcji. Według badania KANTAR aż 95 proc. użytkowników aplikacji bankowych zna ten system, a 44 proc. wybiera go najczęściej.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

BLIK zrewolucjonizował sektor finansowy, wprowadzając do niego nowe standardy wygody, bezpieczeństwa i efektywności. O niesłabnącej popularności świadczą m.in. stałe wzrosty wyników transakcyjnych. W 2023 roku użytkownicy zrealizowali blisko 1,8 mld operacji, a w rekordowym dniu wykonali przeszło 7 mln płatności. Dla wielu Polaków ten sposób rozliczania jest pierwszym wyborem podczas zakupów – w minionym roku wartość transakcji wyniosła niemal ćwierć biliona złotych. Dodatkowo od czwartego kwartału 2018 roku BLIK wyprzedza karty płatnicze pod względem liczby transakcji realizowanych w krajowym e-commerce. Polscy użytkownicy e-handlu płacą nim zdecydowanie częściej niż kartami. Porównując wyniki pierwszego półrocza 2023 r. – liczba transakcji BLIKIEM była wyższa od liczby transakcji kartami aż o 270%. Jednak marka zaznacza swoją obecność nie tylko w sektorze komercyjnym. Kolejnym sukcesem jest wkroczenie w sektor administracji publicznej i udostępnienie płatności BLIKIEM w aplikacji mObywatel. Taką możliwość zyskali już mieszkańcy blisko 50 polskich samorządów. Jednocześnie w odpowiedzi na rosnący trend zakupów w formule „Buy Now, Pay Later” – marka rozwija usługę „BLIK Płacę Później”. Oprócz tego Polski Standard Płatności pracuje obecnie nad wprowadzeniem swoich funkcjonalności poza granicami Polski, w ramach działalności spółek BLIK Romania oraz BLIK SK. Dzięki temu buduje swoją rozpoznawalność i stawia pierwsze kroki w realizacji ekspansji na terenie Europy. Wszystkie te działania łączy wspólny mianownik: BLIK powszechnie ułatwia codzienne rozliczenia swoim użytkownikom przez oferowanie innowacyjnych usług dostosowanych do ich potrzeb.

DIGITAL FINGERPRINTS

BRANŻA: Finanse i bankowość

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

Digital Fingerprints to najmłodsza spółka z Grupy BIK założona w 2017 r. Oferuje usługi związane z weryfikowaniem i potwierdzeniem tożsamości użytkownika, działa w sektorze finansowym oraz na rynkach z obszaru cyberbezpieczeństwa. Dzięki mechanizmom biometrii behawioralnej rozwija rozwiązania bazujące na profilowaniu zachowania klientów, m.in. tempie pisanie na klawiaturze, korzystania z myszy komputerowej czy sposobie poruszania się po aplikacji mobilnej. Algorytmy do budowy profili opracowane zostały z wykorzystaniem procesów 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. Usługi oferowane przez Digital Fingerprints są zgodne z wymogami RODO i spełniają warunki PSD2. Biometria behawioralna jest uznana za metodę silnej autoryzacji klienta (SCA) przez European Banking Authority. System ciągłej biometrii behawioralnej stanowi technologię wykorzystaną w Platformie Biometrii Behawioralnej BIK.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

Poszerza się grono banków korzystających z sektorowego rozwiązania Platformy Biometrii Behawioralnej BIK. W toku są kolejne wdrożenia produkcyjne w kilku bankach. Rozwiązanie podnosi bezpieczeństwo klientów bankowych dzięki weryfikacji zachowania klientów, która pozwala na identyfikację oszusta w czasie rzeczywistym, niezależnie od aplikacji czy urządzenia, z jakiego korzysta. To rozwiązanie, które wprowadza bezpieczeństwo kanałów bankowości polskiego sektora finansowego na wyższy poziom, a także jest unikatowe w wymiarze międzynarodowym. Technologia biometrii behawioralnej Digital Fingerprints wykorzystana z sukcesem w Platformie Biometrii Behawioralnej BIK dla całego sektora finansowego, ma duże szanse powodzenia i wdrożenia u klientów również poza granicami Polski.

EDENRED POLSKA

BRANŻA: Usługi benefitowe

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

Edenred jest wiodącą platformą cyfrową dla usług i płatności oraz codziennym towarzyszem osób pracujących łączącym ponad 52 mln użytkowników i 2 mln partnerów handlowych w 45 krajach za pośrednictwem prawie miliona klientów korporacyjnych. Oferuje rozwiązania płatnicze w zakresie benefitów pracowniczych (np. karty lunchowe), świadczeń motywacyjnych (np. karty podarunkowe), mobilności (np. karty paliwowe) i płatności korporacyjnych. Zgodnie z misją Grupy: „Enrich connections. For good.”, rozwiązania te poprawiają dobrostan i zwiększają siłę nabywczą użytkowników. Podnoszą też atrakcyjność i efektywność przedsiębiorstw oraz ożywiają rynek pracy i lokalną gospodarkę. Ponadto promują dostęp do zdrowszej żywności, bardziej przyjaznych dla środowiska produktów i zrównoważoną mobilność. Edenred zatrudnia 12 tys. pracowników z zaangażowaniem zmieniających świat pracy w połączony ekosystem, który każdego dnia staje się bezpieczniejszy, wydajniejszy i bardziej zrównoważony. Edenred jest notowany na giełdzie Euronext w Paryżu i następujących indeksach: CAC 40, CAC 40 ESG, CAC Next 20, CAC Large 60, Euronext 100, Euronext Tech Leaders, FTSE4Good i MSCI Europe.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

Edenred Polska od 10 lat z sukcesem digitalizuje rynek benefitów pracowniczych, zapewniając wygodne, łatwe i bezpieczne rozwiązania dla pracowników oraz pracodawców opartych na kartach przedpłaconych Mastercard. Promując bezgotówkowe i nowoczesne rozwiązania, dysponuje w swojej ofercie kartami wykonanymi z plastiku z recyklingu w 85 lub 100 proc. oraz kartami wirtualnymi. Udziały kart wirtualnych w Edenred Polska stanowią aż 10 proc. podczas gdy w sektorze bankowym te rozwiązania stanowią zaledwie 2,5 proc. Firma od lat wspiera nowoczesne rozwiązania bezgotówkowe, które także gwarantują wydanie środków zgodnie z ich przeznaczeniem. Nowe rozwiązania jak platforma Edenred+ stworzona jest w duchu „digital first” od pierwszej aktywacji. Platforma ta przeszła pozytywnie również certyfikację Mastercard otrzymując prestiżowy certyfikat Digital First by Mastercard. Edenred+ zapewnia jeszcze większą wygodę, łatwość użytkowania i bezpieczeństwo dla pracodawców i pracowników, a dystrybucja benefitów i ich aktywacja jeszcze nigdy nie była tak prosta. Obecnie dofinansowanie posiłków na Kartach Lunchowych Edenred to rozwiązanie nr 1 w Polsce. Pracownicy, zdrowiej się odżywiają, a dodatkowo środki wydawane lokalnie napędzają gospodarkę – rozwiązanie fin-tech zyskuje wymierną i ludzką perspektywę.

ESERVICE

BRANŻA: Usługi finansowe

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

eService jest liderem rynku akceptacji kart płatniczych i rozliczania transakcji elektronicznych w Polsce oraz Europie Środkowo-Wschodniej. Działa od blisko 25 lat i oferuje przedsiębiorcom omnichannelowe rozwiązania płatnicze dla stacjonarnych i mobilnych punktów usługowo-handlowych oraz działalności online. W ofercie ma terminale POS, aplikacje oraz bramki płatnicze dla rozwiązań e-commerce i m-commerce. Jest jedyną firmą polskiego sektora płatności, której usługi są regularnie audytowane i certyfikowane pod względem jakości i bezpieczeństwa (TUV ISO 9001 i PCI P2PE). eService należy do Global Payments Inc. (NYSE: GPN) i PKO Banku Polskiego. Global Payments z siedzibą w Atlancie w stanie Georgia, zatrudnia około 27 tys. pracowników na całym świecie, jest spółką z listy Fortune 500® i członkiem S&P 500. Prowadzi działalność o światowym zasięgu obejmującym Amerykę Północną, Europę, Azję i Pacyfik oraz Amerykę Łacińską.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

eService – w współpracy z EloCity – opracował i wdrożył rozwiązanie, umożliwiające zapłacenie za ładowanie pojazdów elektrycznych za pomocą karty płatniczej. Uwalnia to użytkowników stacji ładowania pojazdów od będącej dotąd normą, konieczności posiadania wielu osobnych aplikacji mobilnych, niezbędnych do płacenia za pobrana energię w różnych sieciach ładowarek. Dzięki integracji samoobsługowych terminali i systemów płatniczych eService, oraz oprogramowania EloCity, powstało kompleksowe rozwiązanie umożliwiające współpracę ze stacjami ładowania różnych producentów. Dla operatorów sieci ładowarek oznacza to możliwość szybkiej implementacji rozwiązania spełniającego wymagania regulacyjne w zakresie płatności ad hoc oraz automatycznego fakturowania zakupu, czyli Rozporządzenia o Infrastrukturze Paliw Alternatywnych – AFIR. Dla ich klientów wygodę korzystania ze stacji ładujących i bezpieczne płacenie kartą za pobraną energię. Łatwe w obsłudze stacje ładowania pojazdów pozwalają budować przyjazną infrastrukturę zeroemisyjnego transportu.

FINIATA

BRANŻA: Fintech, finansowanie dla MSP

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

Firma świadcząca usługi w zakresie finansowania MŚP, stworzona w 2016 r. w Niemczech przez międzynarodowy zespół ekspertów. Od 2017 r. prowadzi działalność w Polsce i jest spółką portfelową założonego przez Sebastiana Kulczyka funduszu Manta Ray. Finiata to fintech dostarczający rozwiązania embedded lending do podmiotów niefinansowych, w tym e-commerce. Specjalizuje się ponadto w analizach wiarygodności klientów biznesowych, ocenie ryzyka kredytowego oraz dostarcza kapitał w formie zewnętrznego kredytu kupieckiego. Finiata legitymuje się certyfikatem Firma Wiarygodna Finansowo. Jest laureatem m.in. Fintech & InsurTech Awards w kategorii Best Lending Solution 2018.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

Finiata dostarcza swoim partnerom biznesowym rozwiązania embedded lending, dzięki którym mogą oni rozszerzyć ofertę w sieci o usługi nowoczesnego finansowania B2B. Fintech opracował innowacyjne narzędzie scoringowe w wersji white-label, możliwe do zintegrowania za pomocą API m.in. z e-platformami zakupowymi czy działającymi online producentami i hurtownikami. Zastosowana metodologia scoringowa oparta jest na algorytmie Copernicus, który przy kalkulacji ryzyka bierze pod uwagę nawet do dwunastu tysięcy rekordów danych. Dzięki temu, podmioty plasujące się poza tradycyjnymi progami akceptacji tworzonymi w oparciu o uproszczoną ocenę kredytową, mogą otrzymać potrzebne finansowanie w ciągu kilku minut. Technologia ta zapewnia także ochronę przed oszustwami dzięki szczególnej analizie KYC, dlatego narzędzie Finiaty może być skutecznie wykorzystywane nie tylko do uzyskania spersonalizowanej oferty finansowania, ale również w celu obniżenia ryzyka udzielanych kredytów kupieckich, popularnych w relacjach B2B. Finiata oferuje poza tym FlexKapitał – odnawialną, elastyczną linię finansową w 100 proc. online, oraz Finiata Analityka – narzędzie pozwalające w prosty sposób zarządzać finansami w biznesie. Oba są skierowane głównie do freelancerów i MŚP.

LENDI

BRANŻA: fintech, kredyty, ubezpieczenia

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

Lendi to najszybciej rosnący broker finansowy na rynku, z siecią placówek w całej Polsce i zespołem ponad 1700 ekspertów. Spółka jest również twórcą narzędzia, które w rekordowo krótkim czasie pozwala precyzyjnie zbadać zdolność kredytową, porównać aktualne oferty banków i wyliczyć miesięczną ratę kredytu. Łącząc możliwości technologii, w postaci inteligentnego algorytmu, z praktyką ekspertów, Lendi dostarcza kredytobiorcom wyczerpującej wiedzy, niezbędnej do podjęcia świadomej decyzji przy realizacji marzeń o własnym domu.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

Lendi jest dostawcą autorskich rozwiązań technologicznych dla ekspertów kredytowych, kredytobiorców i podmiotów rynku nieruchomościowego – agencji i deweloperów. Opracowane przez zespół IT kalkulatory zdolności kredytowej, miesięcznych rat kredytowych, a także porównywarki ofert kredytowych oraz widgety Lendi zmieniły rynek kredytowy, przenosząc codzienną pracę eksperta z arkusza kalkulacyjnego do zaawansowanego narzędzia online, działającego w czasie rzeczywistym. Wszystkie dostarczane przez Lendi rozwiązania są oparte o aktualną ofertę ponad 15 banków, operujących w Polsce. Firma tworzy również kalkulatory, uwzględniające wszystkie wprowadzane programy dopłat rządowych, w tym np. kalkulator Bezpiecznego Kredytu 2% i Mieszkania na Start, dzięki którym kredytobiorca jest w stanie oszacować, czy spełnia wymogi kwalifikujące do skorzystania z programu.

MINTE.AI

BRANŻA: Insurtech - działy Życie i Majątek

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

Minte.ai jest insurtechem, który stworzył narzędzie automatyzujące likwidację szkód osobowych (opartą na dokumentacji medycznej). Narzędzie Minte.ai oferowane jest firmom ubezpieczeniowym (B2B) i innym podmiotom zajmującym się likwidacją szkód. Obsługiwane linie biznesowe to ubezpieczenia na życie i Ubezpieczenia majątkowe (NNW). Narzędzie Minte.ai instalowane jest u klienta (wrażliwe dane osobowe nie są przeliczane w chmurze obliczeniowej). Model zbudowany przez Minte.ai wymaga jedynie parametryzacji do OWU danej polisy ubezpieczeniowej – nie jest niezbędne „uczenie” narzędzia na danych historycznych. Pozwala to uprościć proces wdrożenia, zapewnić większą jakość i transparentność oceny, łatwo dostosowywać oprogramowanie Minte.ai do zmian OWU, a także stosować je dla nowych produktów ubezpieczeniowych.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

Narzędzie Minte.ai zawiera model medyczny i silnik SI „rozumiejący” tekst dokumentacji medycznej w zakresie ubezpieczeń. Automatyczne przetwarzanie tekstu pozwala wydobyc „fakty medyczne” i zweryfikować je pod kątem dopasowania do OWU danej polisy ubezpieczeniowej. Wynikiem jest ocena merytoryczna roszczenia wraz z uzasadnieniem. Jeśli automatyzacja nie jest możliwa, system wspiera likwidatora szkód zaszytym modelem medycznym i konfiguracją OWU polis ubezpieczeniowych. Korzyści dla firm ubezpieczeniowych oraz innych firm likwidujących szkody osobowe: ograniczenie OPEX, zmniejszenie średniego czasu likwidacji szkody, ujednoclenie oceny dzięki sparametryzowanym w systemie OWU, zbieranie danych medycznych na potrzeby aktuariatu. Wdrożenie Minte.ai w Unię pozwoliło na skrócenie średniego czasu likwidacji w przypadku uszczerbku na zdrowiu do niespełna 5 minut. Poza partnerstwem z Unią Minte.ai prowadzi obecnie cztery projekty PoC u innych ubezpieczycieli.

NFG

BRANŻA: Faktoring

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

NFG to polski fintech z grupy Kaczmarek Group, który od 2016 roku wspiera rozwój i płynność finansową najmniejszych przedsiębiorstw na rynku. Oferuje bezpieczne, nowoczesne i w pełni online'owe rozwiązania finansowe, dopasowane do potrzeb i możliwości mikrofirm ze wszystkich sektorów gospodarki. Specjalizuje się w usługach faktoringu i rat dla biznesu, a jego najbardziej znane produkty to: eFaktoring i Fakturatka.pl. W 2024 roku wprowadził na rynek najnowsze rozwiązanie finansowe: eGotówkę na wydatki firmowe. To opcja dla przedsiębiorców, którzy nie mają faktur zakupowych ani sprzedażowych, ale pilnie potrzebują pieniędzy na rozwój swojego biznesu. W ciągu 8 lat działalności na polskim rynku NFG obsłużyło już 9 tys. polskich firm i sfinansowało 150 tys. faktur na łączną kwotę ponad 1,1 mld zł.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

eFaktoring NFG to pierwszy w Polsce faktoring online dla mikrofirm – nowoczesna, w pełni internetowa usługa, która umożliwia szybką i sprawną zamianę faktur na gotówkę. To rozwiązanie na miarę potrzeb najmniejszych uczestników rynku, m.in. firm budowlanych, transportowych, usługowych, a nawet freelancerów. Przedsiębiorca może skorzystać z kompleksowej oferty: faktoringu cichego, jawnego, ekspres i zaliczkowego. Fakturatka.pl to innowacyjna usługa rat dla biznesu. Mogą z niej skorzystać zarówno kupujący, którzy chcą rozłożyć na raty zakup usług i produktów do firmy, jak i sprzedający, którzy oferują swoje usługi i produkty innym firmom z odroczonym terminem płatności. W ramach tej usługi kupujący rozkłada płatność nawet na 36 dogodnych rat, a kupujący otrzymuje środki finansowe od NFG zgodnie z terminem zapłaty wskazanym na fakturze. eGotówka na wydatki firmowe to najnowsza usługa NFG dla mikrofirm, które nie mają faktur do sfinansowania, a potrzebują pieniędzy na rozwój działalności.

OTOAGENT.PL (TECHNOLOGYAMD)

BRANŻA: InsurTech

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

Największa platforma dla agentów ubezpieczeniowych. Nowoczesny portal łączący agentów ubezpieczeniowych i ich klientów. Dostarcza dopasowane do wymagań działalności agenta ubezpieczeniowego narzędzia, które pozwalają usprawnić kontakt z klientami i uporządkować swoją pracę. 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. Firma dostarcza narzędzia wspierające codzienną pracę agenta ubezpieczeniowego, umożliwiając mu skuteczniejsze nawiązywanie kontaktu i pozyskiwanie nowych klientów dzięki budowaniu profesjonalnego wizerunku w Internecie. Swoim klientom platforma daje możliwość bezpośredniego dotarcia do agentów ubezpieczeniowych posiadających zdywersyfikowaną ofertę zarówno w zakresie produktów ubezpieczeniowych jak i towarzystw, które reprezentują. To także platforma komunikacyjna dla całej branży ubezpieczeniowej. To całkowicie niezależna struktura skupiająca społeczność blisko 2 tys. agentów ubezpieczeniowych w ponad 500 miastach Polski. Platforma nie zajmuje się sprzedażą ubezpieczeń. Dostarcza najwyższej klasy technologię, która w znaczny sposób przyczynia się do podniesienia prestiżu i profesjonalizacji zawodu agenta.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

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. Dodatkowo w 2023 roku forma rozszerzyła serwis OTOAgent.pl o agentów kredytowych i promocję ich działalności na wizytówkach OTOAgent.pl.

PAYEYE

BRANŻA: Fintech, płatności

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

PayEye to globalny fintech, który pierwszy na świecie opracował aplikację pozwalającą na nowoczesne płatności biometryczną 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.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

PayEye jako pierwszy na świecie wykorzystał fuzję dwóch niezależnych rodzajów biometrii w płatnościach, co przekłada się na niezawodną precyzją identyfikacji użytkownika oraz wyeliminowaniem prób oszustwa, a co za tym idzie najwyższe bezpieczeństwo. Fintech wprowadził również 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 nowym 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.

SIGNIUS

BRANŻA: Technologie

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

SIGNIUS oferuje szerokie spektrum rozwiązań zgodnych z rozporządzeniem unijnym eIDAS: nowoczesną platformę do zdalnego podpisywania dokumentów podpisem kwalifikowanym i zaawansowanym (z weryfikacją KYC lub weryfikacją SMS), kwalifikowaną pieczęć elektroniczną, zdalną wideoweryfikację klienta i znacznik czasu. Tworzy innowacyjne technologie napędzające transformację cyfrową i wspierające rozwój przedsiębiorstw.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

Firma tworzy innowacyjne technologicznie rozwiązania w zakresie podpisywania i pieczętowania dokumentów online. Jej flagowym produktem jest platforma do zdalnego podpisywania dokumentów oferująca najszybciej dostępny w Polsce podpis kwalifikowany wydawany w kilka minut, w pełni zdalnie. Oferta obejmuje również rozwiązanie do masowego i zautomatyzowanego pieczętowania dokumentów na poziomie kwalifikowanym, w różnych modelach wdrożenia (chmurowy, hybrydowy, lokalny). Umożliwiając szybkie i bezpieczne e-podpisywanie i e-pieczętowanie zgodne z eIDAS, wspiera procesy bezpiecznej digitalizacji w przedsiębiorstwach i ich proekologiczne podejście do firmowych formalności.

VINDICAT

BRANŻA: Prawna / Windykacja

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

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.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

450 proc. wzrost liczby przedsiębiorców korzystających z rozwiązania Vindicat. Udostępnienie oferty windykacji przedsiębiorcom 4 największych banków w Polsce. Wdrożenie najskuteczniejszego modelu giełdy długów w Polsce, pod względem widoczności w Google, poprawiający proces etapu windykacji polubownej o 26 proc.

WECFINA

BRANŻA: Finansowania dla biznesu/ branża pożyczkowa

OPIS FIRMY I DZIAŁALNOŚCI

Projekt WECFina to odpowiedź na rosnące wyzwania, jakie stoją przed współczesnymi przedsiębiorstwami, które poszukują szybkiego i łatwo dostępnego finansowania. WECFina opłaca faktury za kontrahentów, umożliwiając przedsiębiorcom odroczenie terminu płatności o 30 dni lub rozłożenie płatności na indywidualnie dopasowane raty. Dzięki finansowaniu zakupów można szybko i bezpiecznie osiągnąć cele biznesowe. Nie trzeba się już martwić brakiem gotówki ani tym, że dostawca nie oferuje przedłużonego terminu płatności dla firm. Usługa pozwala na zamawianie produktów u ulubionych dostawców dokładnie wtedy, gdy jest to potrzebne.

INNOWACJE I WPŁYW NA ROZWÓJ SEKTORA

WECFina to rewolucyjne podejście do finansowania biznesu, które przynosi innowacyjność i wygodę na nowy poziom. Jaka jest główna zaleta? Wszystkie nasze usługi są dostępne w pełni online, bez konieczności wychodzenia z domu. To właśnie dzięki temu klient może szybko i sprawnie załatwić wszystkie swoje finansowe potrzeby. Finansowanie zakupów firmowych od 1,5 tysiąca do aż 100 tysięcy złotych to tylko początek. Okres finansowania sięga od 1 aż do 12 miesięcy, to klient decyduje, na jakie raty chce rozłożyć płatność- a szacowany koszt usługi pokaże się w kalkulatorze finansowym dostępnym na stronie. Co więcej, sam proces aplikacyjny jest błyskawiczny i minimalistyczny — potrzebne są tylko podstawowe dane osobowe i firmowe oraz proforma/faktury. Koniec z uciążliwą dokumentacją i długotrwałymi formalnościami. W WECFina przedsiębiorca nie musi się martwić o długoterminowe umowy współpracy. Klient korzysta z usług tylko wtedy, kiedy tego potrzebuje, bez żadnych zobowiązań. Elastyczność i profesjonalizm to wartości wyróżniające WECFine. WECFina jako jedna z niewielu firm odpowiednim wyborem dla małych firm i startupów. Minimalny okres prowadzenia działalności wynosi zaledwie trzy miesiące, co oznacza, że wspiera przedsiębiorców już na samym początku Twojej drogi biznesowej. Pieniądze wypłacane są już w ciągu jednego dnia roboczego od wysłania formularza, natychmiast trafiając do dostawcy. Jasne warunki umowy sprzyjają niskim opłatom i atrakcyjnym stawkom prowizji, zaczynającym się od 3 proc. miesięcznie.



W POSZUKIWANIU SYNERGII

Jeszcze 10 lat temu słowo „fintech” właściwie nie było znane. Początkowo też fintechy budziły u bankowców głównie politowanie, bo przecież brakowało im wszystkiego: skali, kapitału, marki. Mieli wyłącznie ambitne plany i rewolucyjne pomysły. Aż nastąpił nagły zwrot: fintechy, zaczęły realnie zagrażać bankom. Dlaczego?



EWA KRAŃSKA,
ekspert ds. e-commerce
i usług finansowych, twórczyni
i prezesa When U Buy

Odpowiedź nie jest aż tak zaskakująca. Fintechy stały się dla banków poważną konkurencją, bo skupiły się na prawdziwym problemie i potrzebie klientów, trafiły w punkt bez zbędnych słów, teorii i zawichości. Miały proste i intuicyjne procesy, nieosiągalne w bankach. Owszem, ich ofer-

ta nie należała do najtańszych, ale dostępność do nich była na tyle szeroka, że korzystali z niej ci klienci, którym bardzo zależało na produktach fintechowych i byli skłonni za to zapłacić. A popyt zrobił swoje.

W rezultacie kapitał popłynął do fintechów szerszym strumieniem. Dostępność została doceniona przez wiele masowych branż, np. e-commerce, co znowu przełożyło się na cenę produktów finansowych. Jaki obraz mamy dziś? Fintechy już nie wywołują politowania u bankierów, a są postrzegane w kategoriach realnych biznes partnerów w tych obszarach, w których banki nie mogą lub nie chcą same się rozwijać. Dziś fintechy, w większości przypadków, mają zarówno skalę, jak i markę. Ka-

piątu często im również nie brakuje. Czy fintechy mają zatem realną szansę na wyparcie banków? Moim zdaniem nie.

Fintechy nie zastąpią banków

Miałam przyjemność tworzyć produkty finansowe zarówno w bankach jak i w fintechach. Uważam, że dzisiejszy świat płatności i finansowania wymusza na rynku finansów poszukiwania rozwiązań dopasowanych do realnych potrzeb, trafiających w punkt, konkretnych, dostępnych w bardzo prosty sposób, i co najważniejsze, zdolnych do masowej produkcji i co z tym związane, odpowiednio tanich.

O ile fintechy są zdolne do zagospodarowania wielu z tych wymagań, o tyle bardzo trudno jest im skalować się poza pewne bezpieczne ramy, takie jak:

wielkość limitu finansowania czy cena. Z drugiej strony banki, mając zdecydowanie łatwiejszy i tańszy kapitał oraz bardzo szeroką ofertę kredytowo-depozytową, zapewniają większą elastyczność do finansowania całej działalności klienta (nie tylko konkretnego wycinka) po zdecydowanie niższej cenie. Banki są w stanie w relatywnie prosty sposób oferować klientom wyższe limity finansowe, różne formy kredytowania, czy dodatkowe benefity wynikające z tzw. usług dodatkowych (ang. Value Added Services). A do tego mają wiarygodność.

Konieczność synergii

Banki mogą teoretycznie przejąć rynek fintechów, inwestując w nowoczesną technologię, czy optymalizując procesy

**DZISIEJSZY
ŚWIAT PŁATNOŚCI
I FINANSOWANIA WYMUSZA
NA RYNKU FINANSÓW
POSZUKIWANIA ROZWIĄZAŃ
DOPASOWANYCH DO
REALNYCH POTRZEB.**

wnioskowania, jednak mają przynajmniej dwie przeszkody. Pierwsza z nich to legislacja, która nakłada na banki więcej obowiązków, niż mają to fintechy. Kolejna, to złożoność oferty. Aby finansowanie było ostatecznie tanie, banki muszą zarobić



na innych produktach a aby to się stało, banki muszą wykorzystać każdą okazję do sprzedaży, a to komplikuje procesy. Aby banki pozostały w grze, a fintechy zapewniły odpowiednią atrakcyjność oferty i skalowanie, synergia obu tych sektorów jest nieunikniona.

Według mnie to już się dzieje. Obserwując największe banki w Polsce, widzimy, że wchodzą coraz chętniej w partnerstwa z fintechami. Te partnerstwa polegają na oferowaniu fintechom taniego kapitału na działalność operacyjną, wsparciu rozwoju fintechu, po-

przez wykorzystanie siły i wiarygodności marki danego banku, a także domykając lukę ofertową tam, gdzie fintechy zwyczajnie są za krótkie (tj. wyższe limity, czy tania oferta dla wiarygodnego kredytowo klienta).

Z drugiej strony, fintechy dostarczają bankom nowoczesną technologię, wiedzę, inne spojrzenie na standardowe produkty finansowe co przekłada się na sprzedaż oraz oczywiście dostęp do klientów, który bez fintechów byłby nieosiągalny (z przyczyn, o których wspominałam wyżej). Oczywiście jest to świat idealny. Trudno oczekiwać od młodego rynku zaawansowanej dojrzałości we współpracy. Wciąż bardziej powszechne jest konkutowanie o klienta niż szukanie synergii, ale wierzę w to, że po raz kolejny rynek zrobi swoje.

Moim zdaniem, duży udział wymuszający poniekąd poszukiwanie synergii i współpracy między bankami i fintechami, mają inne sektory, dla których metody płatności czy nowoczesne finansowanie jest rdzeniem zapewniającym wzrost tak jak np. e-commerce, czy handel w ogóle. ■

Reklama

 eService

 globalpayments

Najlepsze rozwiązania płatnicze dla każdego biznesu





JAK BARDZO SZTUCZNA INTELIGENCJA ZMIENI BANKOWOŚĆ?

Sztuczna inteligencja (AI) jest obecnie jednym z wiodących tematów niemal każdej konferencji i debaty w przestrzeni online dotyczącej bankowości (i nie tylko zresztą).



ŁUKASZ DUTKIEWICZ,
Business Development Executive,
Banking & Capital Markets,
DXC Technology

„Klasyczna” już, chciałoby się powiedzieć, sztuczna inteligencja wprowadziła ogromne zmiany w każdym

niemal obszarze prowadzenia biznesu, począwszy od bezpieczeństwa i AML, przez automatyzację operacji, modelowanie ryzyka oraz wyceny produktów finansowych, na marketingu i personalizacji oferty kończąc.

Gdy już oswoiliśmy się z sytuacją, w której stosowanie AI stało się bardziej normą niż wyróżnikiem – w dużej mierze dzięki stosowaniu transparentnych metodologicznie modeli „explainable AI” pozwalających na uchwycenie związku przyczynowo-skutkowego szczególnie w obszarze

personalizacji – przyszła pora na rewolucję, jaką daje generatywna inteligencja (Gen AI).

Jakościowy skok w produktywności

Gen AI, dzięki olbrzymim inwestycjom firm technologicznych w opracowanie dużych modeli językowych (LLM), pozwala przy stosunkowo niewielkim nakładzie pracy osiągnąć jakościowy skok w produktywności. Dotyczy to szczególnie tych obszarów, które dotychczas wydawały się mało podatne na automatyzację.

Z przeprowadzonej w styczniu 2024 przez DXC Technology analizy zastosowań inteligencji generatywnej przez 14 wiodących globalnych banków wynika, że najszybciej postępuje adaptacja w obszarach personalizacji produktów (11 na 14 banków) oraz obsługi klienta (8 na 14). Zaraz potem widoczne jest zainteresowanie obszarem



detekcji i zapobiegania oszustwom, analizy ryzyka oraz rynków kapitałowych.

Patrząc na tę listę, trudno się dziwić wskazanym priorytetom, bo właśnie obszar obsługi klienta i personalizacji ma z punktu widzenia Gen AI największy potencjał i skalę optymalizacji. W tym przypadku w oczywisty sposób chatboty oparte na modelach LLM prześcigają starsze rozwiązania bazujące na modelach wektorowych czy rekurencyjnych nie tylko w jakości konwersacji, ale też w dodatkowej funkcjonalności, takiej jak zdolność pozyskiwania informacji z nieustrukturyzowanych baz danych (np. zbiory procedur czy instrukcji bankowych) czy zdolność podsumowywania i analizy rozmów (dający na przykład możliwość podsumowania rozmowy call center, wypunktowania akcji lub przedstawienia propozycji rozwiązania problemu).

Obowiązuje zasada „human in the loop”

Paradoksalnie jednak obszary o największym potencjale są też obciążone największą ekspozycją na ryzyko prawne lub wizerunkowe, co wiąże się z bardzo niedeterministycznym i trudnym do okiełznania zachowaniem modeli LLM, a to z kolei wynika z ich matematycznych właściwości. Oczywiście szybko postępują prace nad coraz bardziej odpornymi na błędy i „halucynacje” rozwiązaniami, jednak do czasu sprawdzenia tych konstrukcji znakomita większość projektów ma charakter pilotażowy lub też obowiązuje zasada „human in the loop”, czyli dodatkowego zaangażowania człowieka w celu uniknięcia nieprzewidzianych zachowań sztucznej inteligencji.

Równocześnie rośnie liczba nowych przypadków użycia, które przy niewielkim ryzyku operacyjnym w sposób znaczący mogą poprawić efektywność biznesową. Przykładem takich zastosowań są chociażby użycia modeli RAG (retrieval-augmented-generation) do budowy wewnętrznych syste-

mów eksperckich. Takie podejście pozwala na znaczne zwiększenie efektywności zespołów analitycznych, a także odciążenie i tak już nadmiernie eksploatowanego działu IT.

W obszarze IT z kolei ogromny potencjał wiąże się ze wsparciem modeli generatywnych w tworzeniu, dokumentacji i testowaniu nowego oprogramowania. Ze statystyk DXC Technology wynika, że już teraz osiągnąć można co najmniej 25 proc. wzrost efektywności, a w wielu wypadkach, np. tam, gdzie mamy do czynienia z refaktoringiem oprogramowania na nowe technologie, ten wzrost może być jeszcze większy.

Mnogość technologii i jej gwałtowny rozwój stanowi jednak wyzwanie dla mocno uregulowanego i z natury minimalizującego ryzyko świata bankowego. Być może dlatego, jak wynika z badań przeprowadzonych niedawno przez American Banker, 30 proc. banków wciąż nie dopuszcza stosowania generatywnej inteligencji nawet do celów wewnętrznych.

Wydaje się zatem, że właśnie metodyka wprowadzenia Gen AI określająca sposób jej wdrożenia w skali produkcyjnej, w zgodzie z wymaganiami regulatora i w sposób transparentny opisująca działanie systemu, może być w tej chwili najistotniejsza dla pokonania bariery akceptacji tej technologii.

Tymczasem za progiem czeka już rewolucja kwantowa, która przyniesie ogromne zmiany także w obszarze AI dzięki o rzędy wielkości lepszym możliwościom obliczeniowym. ■

**ZA PROGIEM CZEKA
JUŻ REWOLUCJA
KWANTOWA, KTÓRA
PRZYNIESIE OGROMNE
ZMIANY TAKŻE W
OBSZARZE AI DZIĘKI
O RZĘDY WIELKOŚCI
LEPSZYM MOŻLIWOŚCIOM
OBLICZENIOWYM.**

FINTECH A BEZPIECZEŃSTWO

Jak są chronione nasze dane i pieniądze?

FinTech jest nową koncepcją, wciąż wiele osób z nich nie korzysta, co wynika z braku wiedzy i zaufania do tego, co nowe. Tymczasem FinTechy nie zmieniają funkcji wykorzystania pieniędzy, ale jedynie jego dostępności.



**DR N. PRAWNYCH
DAWID REJMER,**

partner i sukcesor w Kancelarii
Finansowej LEX

Dzięki nim możemy przesyłać pieniądze do osób przebywających w odległych krajach za pośrednictwem smartfona, bez potrzeby odwiedzania oddziału banku. Przy tego typu transakcjach pojawia się jednak kwestia bezpieczeństwa.

I tu uspokajam – ze względu na ilość danych osobowych, które firmy FinTech zbierają i przechowują, wiele firm zastosowało na swoich platformach środki bezpieczeństwa na poziomie banku. Konsumenci mogą więc spać spokojnie i dodatkowo ewentualnie wybrać takie rozwiązania FinTech, które oferują politykę prywatności i szyfrowanie, a także przeprowadzają regularne oceny bezpieczeństwa i audyty.

Klucz do bezpieczeństwa

Firmy FinTech zdają sobie sprawę, że bezpieczeństwo danych i ochrona finansowa klientów jest kluczowa w ich działalności. Stosują więc zaawansowane technologie bezpieczeństwa, takie jak szyfrowanie danych (np. SSL/TLS), tokenizacja danych (zastępowanie wrażliwych danych tokenami), oraz dwuetapowa weryfikacja tożsamości (np. SMS-owe kody weryfikacyjne, uwierzytelnianie dwuskładnikowe), aby chronić dane użytkowników przed nieautoryzowanym dostępem.

Ponadto wykorzystują systemy monitorowania transakcji, które analizują wzorce i zachowania transakcyjne, aby wykrywać podejrzaną aktywność, oszustwa czy próby nieautoryzowanego dostępu. Niektóre FinTechy wykorzystują też technologię blockchain do zabezpieczania transakcji i danych. Ta technologia oferuje rozwiązania oparte na kryptografii, które są trudne do sfalszowania. Warto wiedzieć, że firmy FinTech regularnie przeprowadzają testy penetracyjne (pentesty), aby sprawdzić odporność swoich systemów na ataki i luki w zabezpieczeniach. To pozwala



na wczesne wykrywanie potencjalnych zagrożeń. Stosowane są też rygorystyczne procedury zarządzania dostępem, aby kontrolować, kto ma dostęp do wrażliwych danych i systemów, co jest ważne dla zapewnienia poufności i integralności danych.

Ważna jest też kwestia edukacji – użytkownicy szkolą się na bieżąco na temat praktyk bezpieczeństwa, takich jak silne hasła, nieudostępnianie danych logowania, czy świadomość phishingu. Wzrost świadomości użytkowników pomaga w zapobieganiu próbom oszustw.

Przestrzegać regulacji

W zapewnieniu bezpieczeństwa pomagają również fakt, że FinTechy muszą przestrzegać ścisłych regulacji dotyczących ochrony danych osobowych i bezpieczeństwa finansowego, takich jak ogólne rozporządzenie o ochronie danych (GDPR) w Unii Europejskiej. Zapewnienie zgod-



ności z przepisami prawnymi jest kluczowe dla ochrony danych i zaufania klientów.

Z uwagi na to, że w przypadku finansów szybka reakcja na incydenty jest kluczowa dla minimalizowania szkód, w firmach z branży FinTech działają często specjalnie dedykowane zespoły do monitorowania incydentów bezpieczeństwa, które reagują na sytuacje alarmowe, potencjalne zagrożenia lub ataki.

Niekiedy FinTechy nawiązują partnerstwa z tradycyjnymi instytucjami finansowymi, które posiadają doświadczenie w dziedzinie bezpieczeństwa. Współpraca z renomowanymi partnerami może dodatkowo zwiększyć poziom ochrony danych i pieniędzy klientów.

Bezpieczeństwo danych i finansowe FinTechów jest priorytetem, ponieważ jest kluczowym elementem budowania zaufania klientów i sukcesu w dzisiejszym cyfrowym świecie finansów.

**BEZPIECZEŃSTWO DANYCH
I FINANSOWE FINTECHÓW
JEST PRIORYTETEM,
PONIEWAŻ JEST
KLUCZOWYM ELEMENTEM
BUDOWANIA ZAUFANIA
KLIENTÓW I SUKCESU
W DZISIEJSZYM CYFROWYM
ŚWIECIE FINANSÓW.**

Pomimo tych środków bezpieczeństwa, użytkownicy powinni jednak zachowywać ostrożność i stosować podstawowe zasady bezpieczeństwa w swoich interakcjach online. Należy też pamiętać, że FinTech niekoniecznie daje takie samo bezpieczeństwo jak bank. Banki na terenie Unii Europejskiej są objęte państwowymi gwarancjami. W Polsce gwarancje takie są zapewniane

przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Zapewnia on ochronę depozytów indywidualnych klientów do wysokości 100 tys. euro. Oznacza to, że w razie upadku banku, osoba, która straciła dostęp do swoich pieniędzy, może zwrócić się do BFG o wypłatę utraconych pieniędzy, ale nie więcej niż równowartości kwoty 100 tys. euro. Niektóre FinTechy, które nie są objęte państwowymi gwarancjami, korzystają z rozwiązań ubezpieczeniowych. Wówczas towarzystwo ubezpieczeniowe gwarantuje, że depozyty klientów są chronione do określonej kwoty.

Rozpoczynając korzystanie z usług danego FinTechu, warto zatem upewnić się, czy środki, które tam wpłacimy, będą objęte gwarancjami. Istotne jest także to, czy gwarancje zostały udzielone przez państwo (np. BFG w Polsce), czy przez podmioty prywatne (np. towarzystwa ubezpieczeniowe). ■