






**ORDER
FINANSOWY**
Home&Market
2021



Ordery Finansowe to plebiscyt prezentowany na łamach „Home&Market” od lat. Jak zawsze przedstawiamy Państwu listę nominowanych do tego tytułu firm z sektora finansowego, które w naszej ocenie zasługują na wyróżnienie. Kolegium redakcyjne, przygotowując zestawienie, z uwagą przygląda się tak działalności samych firm, jak i temu, jak budują swoją politykę produktową. Ważne jest dla nas, czy instytucje finansowe dostrzegają rzeczywiste potrzeby przedsiębiorstw z różnych branż i czy odzwierciedla to ich oferta. Zapraszamy Państwa do analizy opisów firm i ich produktów wyróżnionych przez redakcję nominacją w plebiscycie Ordery Finansowe. Może znajdą Państwo wśród nich rozwiązanie korzystne dla Państwa działalności.

KATEGORIA: **BEZPIECZEŃSTWO**

BIURO INFORMACJI KREDYTOWEJ

Oferta Rodzinna BIK to innowacyjne rozwiązanie, które pomaga chronić siebie i swoich bliskich przed wyłudzeniami na skradzione dane osobowe. To nowe podejście do ochrony oparte na kapitale zaufania społecznego, jaki istnieje pośród najbliższych. Aktywując Ofertę Rodzinną BIK, opiekun może zatroszczyć się nawet o cztery inne osoby, które nie muszą być z nim formalnie spokrewnione. Alerty BIK chronią przed próbą wyłudzenia kredytu wszystkich korzystających z Oferty Rodzinną BIK. Opiekun

oraz podopieczni dostają niezwłocznie powiadomienia SMS (oraz mail lub informację push w aplikacji mobilnej BIK) o możliwym zagrożeniu w sytuacji, gdy ich dane osobowe zostaną użyte przy próbie wzięcia kredytu. Korzystając z Oferty Rodzinną BIK, opiekun chroni siebie i każdą z bliskich mu osób, np. partnera, dorosłe dzieci, rodziców lub teściów. Oferta Rodzinna BIK to system oparty na sprawdzonych od wielu lat Alertach BIK, które zapewniają spokój w gronie najbliższych.

KATEGORIA: **INFORMACJA GOSPODARCZA**

KRAJOWE BIURO INFORMACJI GOSPODARCZEJ

Usługi świadczone przez Krajowe Biuro Informacji Gospodarczej pozwalają na bieżąco oceniać ryzyko biznesowe podczas każdej zawieranej na rynku transakcji. Biuro zapewnia wszystkim stronom transakcji równy dostęp do

pełnej, aktualnej i wiarygodnej informacji gospodarczej o nich samych i innych podmiotach. Dzięki temu wszyscy uczestnicy rynku mogą podejmować decyzje w poczuciu większej pewności i wzajemnego zaufania.

KATEGORIA: **INNOWACJE**

PRAGMAGO

Finansowanie podatków i ZUS to innowacyjny produkt, dzięki któremu mikro, mali i średni przedsiębiorcy mogą w łatwy sposób pozyskać środki na opłacenie bieżących zobowiązań publiczno-prawnych: podatków PIT/CIT, VAT oraz składek ZUS. To dostęp do gotówki wtedy, kiedy jest potrzebna. Przedsiębiorca może uregulować swoje zobowiązania w urzędzie na czas, unikając kar, odsetek czy komorniczego zajęcia konta. Proces wnioskowania o przyznanie środków odbywa się całkowicie online. Do wypełnienia internetowego wniosku przedsiębiorca musi przygotować zaledwie kilka informacji: NIP i dane kontaktowe, rodzaj i war-

tość podatku lub składki ZUS oraz liczbę rat, w których chce je spłacać. Następnie otrzymuje potwierdzenie przyznania środków na podany adres e-mail. Warunki współpracy potwierdza SMS-em. Środki są przesyłane bezpośrednio na konto wnioskującego. Całość procesu odbywa się bez konieczności kontaktu z urzędami. Finansowanie podatków i ZUS to rozwiązanie, które wpływa na utrzymanie płynności finansowej w przedsiębiorstwie. Jest pomocne szczególnie w obecnej sytuacji, kiedy reforma podatkowa dla wielu przedsiębiorców oznacza zwiększenie zobowiązań publiczno-prawnych.

➤ KATEGORIA: WINDYKACJA

CRIF

Credit Check - System Wymiany Informacji to najbardziej kompletne i aktualne źródło danych dotyczące klientów sektora finansowego oraz zarządzania wierzytelnościami

na podstawie informacji o bieżących zobowiązaniach, oraz aktualnych danych adresowych dłużnika.

INTRUM

Intrum to wiodący w branży windykacji dostawca usług zarządzania wierzytelnościami. Misją Intrum jest „wyznaczanie drogi ku zdrowej gospodarce”. Firma pomaga biznesom, zarówno korporacjom, jak i podmiotom z sektora MŚP, efektywniej prosperować poprzez oferowanie rozwiązań, mających na celu poprawę przepływów pieniężnych i długoterminowej rentowności przedsiębiorstwa oraz poprzez dbanie o klientów swoich klientów, czyli niosąc pomoc zadłużonym jednostkom. Zapewnienie konsumentom i firmom wsparcia, którego potrzebują, aby uwolnić się od długów, jest sednem działalności firmy. Oferta Intrum oparta jest na dwóch filarach/„produktach”: usługi zarządzania wierzytelnościami i inwestycje portfelowe. **Zarządzanie wierzytelnościami** (Credit Management Services) – klienci zlecają firmie odzyskiwanie należności, dzięki czemu mogą skupić się na tym, co robią najlepiej, zamiast poświęcać czas na działania windykacyjne we własnym zakresie. **Inwestycje Portfelowe** (Portfolio Investment): firma zakupuje portfele długów. Wzajemne uzupełnianie się usług zarządzania wierzytelnościami oraz inwestycji portfelowych wynika ze zrównoważonego

i zintegrowanego modelu biznesowego Intrum. Jest gwarancją świadczenia usług najwyższej jakości dla klientów firmy i niesienia efektywnej pomocy dla zadłużonych konsumentów, którzy chcą pozbyć się swoich problemów finansowych. Intrum jest również partnerem wierzycieli na rynku NPL. Zespół Intrum posiada unikatowe know-how oraz bogate doświadczenie we wspomnianym sektorze. To najwyższy poziom wiedzy eksperckiej w obszarze obsługi prawnej i windykacyjnej wierzytelności zabezpieczonych hipotecznie. Intrum to partner biznesowy pożądany przez banki. Wie, jak odpowiadać na ich potrzeby. Do obsługi każdej wierzytelności firma podchodzi indywidualnie, ponieważ jest świadoma historii i wartości nieruchomości, którymi się zajmuje. Co więcej, potrafi odnaleźć tę wartość tam, gdzie nie dostrzegają jej konkurencyjne podmioty z branży windykacji. Intrum w Polsce jest częścią Grupy Intrum – globalnego lidera branży zarządzania wierzytelnościami z przeszło stuletnią historią, który działa w 24 krajach w całej Europie. Grupa Intrum zatrudnia około 10 tys. dedykowanych specjalistów, którzy obsługują około 80 tys. firm na starym kontynencie.

VINDICAT

Vindicat.pl to innowacyjny i skuteczny Legaltech. Lider windykacji on-line w Polsce. 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 obecnie wynosi 93 proc. szans na odzyskanie pieniędzy, jeżeli faktura jest przeterminowana nie dłużej niż 90 dni. Vindicat.pl posiada najskuteczniejszą giełdę długów w Polsce.

 **KATEGORIA: PRODUKT INWESTYCYJNY**

DOM MAKLERSKI BOŚ

bossaStaticaTrader – serwis transakcyjny będący rozwinięciem znanej na rynku aplikacji analitycznej firmy Statica. Pozwala na realizację pomysłów inwestycyjnych w ramach jednego ekranu, jednej aplikacji. W rękach świadomego inwestora bossaStaticaTrader ożywa i wychodzi z roli biernego obserwatora, stając się aktywnym uczestnikiem rynku – analizuje i zawiera transakcje zarazem. Zlecenia można składać z wielu miejsc, z części transakcyjnej, jak i analitycznej – również z poziomu wykresów. Aplikacja podpowie, jak dużą pozycję można zająć, ile wyniesie

pro wizja i dopasuje właściwy rachunek inwestycyjny. Funkcjonalność pozwala na otwarcie kilku okien zleceń dla różnych rachunków w tym samym czasie. Koszyk zleceń to pewna ręka w krytycznym momencie sesji i spokój na etapie przygotowań. A dla naprawdę szybkich rewolwerowców firma udostępnia oneClickTrading – specjalny moduł transakcyjny pozwalający na błyskawiczne transakcje jednym kliknięciem bez potwierdzania zleceń. Niezbędne minimum informacji i maksymalnie szybki czas reakcji na rynkowe wydarzenia.

NOBLE SECURITIES

Rachunek maklerski Premium oferowany przez Noble Securities (NS) to dostęp do wielu instrumentów finansowych notowanych na GPW, NewConnect i rynku Catalyst. Klienci NS poprzez rachunek maklerski mogą nabywać obligacje korporacyjne na rynku pierwotnym, jak i w obrocie wtórnym oraz po spełnieniu określonych warunków i zawarciu dodatkowej umowy, skorzystać

z usługi doradztwa inwestycyjnego, wraz z unikatowym sposobem przekazywania i realizacji rekomendacji-Noble Order. Klienci NS mają możliwość zarządzania swoimi inwestycjami dzięki intuicyjnym i prostym w obsłudze systemom transakcyjnym, a także aplikacji mobilnej NS Mobile. Otwarcie i prowadzenie rachunku maklerskiego Premium jest bezpłatne.

PKO BANK POLSKI

PKO Inwestomat to narzędzie typu robo-doradca służące klientom do realizacji celów finansowych za pomocą produktów inwestycyjnych. Zmieniamy w nim podejście klientów do inwestowania. W ramach PKO Inwestomatu klient nie kupuje po prostu produktu inwestycyjnego, a otrzymuje usługę wspierającą go w realizacji celów finansowych. Jest to zgodne z podejściem, które zakłada, że środki odkładane na realizację naszych celów często inwestujemy w różny sposób. PKO Inwestomat udostępniamy szerokiemu gronu od-

biorców, zarówno w kanale zdalnym (przez komputer i smartfona), jak i w oddziale. By z niego skorzystać, wystarczy zaledwie 100 zł. PKO Bank Polski jest pierwszym bankiem w Polsce, który udostępnił usługę doradztwa inwestycyjnego tak szerokiemu gronu odbiorców. Klient wybiera cel finansowy: do wyboru ma m.in. „Budowanie majątku”, „Emeryturę”, „Duży zakup”, czy na „Wszelki wypadek”. Za pomocą modeli predykcyjnych podpowiadamy mu ten, który w danym momencie jest dla niego najbardziej odpowiedni.

➤ KATEGORIA: **FAKTORING**

INDOS

Faktoring cichy jest usługą finansową świadczoną przez niewielu faktorów w Polsce. Jest to rodzaj faktoringu bez cesji wierzytelności i informowania płatnika o objęciu

faktur finansowaniem w formie faktoringu. Przedsiębiorca korzystający z faktoringu cichego uzyskuje zapłatę za fakturę w ciągu 24 godzin od jej wystawienia.

NFG (NARODOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY)

eFaktoring NFG to pierwszy w Polsce faktoring online dla mikrofirm – nowoczesna, w pełni internetowa usługa, która umożliwia szybką i sprawną zamianę faktur na gotówkę. Dzięki niej przedsiębiorca zyskuje wsparcie rozwoju swojej firmy, zachowując jednocześnie płynność finansową przedsiębiorstwa. Dawniej faktoring był kosztownym rozwiązaniem dostępnym tylko dla dużych firm. NFG stworzyło usługę faktoringu skrojonego dla najmniejszych uczestników rynku, m.in. dla

przedsiębiorstw budowlanych, transportowych, usługowych, a nawet dla freelancerów. Proces finansowania faktur odbywa się przez Internet. Wystarczy złożyć wniosek o przyznanie limitu faktoringowego, a następnie finansować faktury w wybranym przez siebie modelu. Przedsiębiorca może skorzystać z kompleksowej oferty: faktoringu cichego, jawnego, ekspres, zaliczkowego. Aż 85 proc. klientów NFG otrzymuje środki za sfinansowaną fakturę nawet w 5 minut.

➤ KATEGORIA: **LEASING**

EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY

Postaw na ekologię i korzystaj z paneli fotowoltaicznych finansowanych przez EFL. Panele fotowoltaiczne to efektywne źródło zielonej energii, którą można wykorzystywać do otrzymywania ciepła lub wytwarzania energii elektrycznej w firmie. EFL oferuje wsparcie w finansowaniu paneli fotowoltaicznych, kolektorów słonecznych, inwerterów i kompletnych instalacji fotowoltaicznych. Finansowaniem objęte mogą być instalacje fotowol-

taiczne produkujące energię elektryczną na potrzeby przedsiębiorstwa bez górnej granicy mocy instalacji oraz bez względu na położenie instalacji (dach nieruchomości lub grunt). Okres finansowania wynosić może nawet 84 miesiące, a dla instalacji do 500 tys. zł stosowana jest przyspieszona procedura. **Finansowanie instalacji fotowoltaicznych dla przedsiębiorców** bez limitu mocy instalacji oraz położenia (grunt, dach).

ING LEASE

Program ING Maszyny dedykowany jest firmom zainteresowanym leasingiem standardowych, zarówno nowych, jak i używanych maszyn produkcyjnych, poligraficznych i spożywczych, sprzętu budowlanego, wózków widłowych, podnośników i innych urządzeń. Finansowanie można rozłożyć nawet na 72 miesiące. Produkt ten opiera się na maksymalnie uproszczonych procedurach – niewymagane są dokumenty finansowe, wystarczy

oświadczenie i faktura proforma. Wniosek można złożyć o dowolnej porze i miejscu poprzez bankowość internetową Moje ING oraz ING Business, stronę internetową www.inglease.pl oraz w jednym z oddziałów ING Banku. Program dostępny jest także dla nowych działalności gospodarczych działających minimum 6 miesięcy. Dodatkowym atutem jest atrakcyjny koszt ubezpieczeń majątkowych.

 **KATEGORIA: UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE****GENERALI POLSKA**

Generali wdrożyło ubezpieczenie na życie, które dostosowuje się do życia klientów w miarę zmieniających się potrzeb, w różnych etapach życia. Jest ono dostępne u agentów wyłącznych Generali Polska. Podstawą „**Generali, z myślą o całym Twoim życiu**” jest bezterminowe ubezpieczenie na życie – ubezpieczający płaci składki do 85 roku życia, a następnie jest ono bezskładkowe. Klient może rozszerzyć to ubezpieczenie o umowy dodatkowe, które chronią to, co dla niego ważne w danym momencie. W ramach ochrony klient może zawrzeć do 6 terminowych ubezpieczeń na życie, a każde z nich może zabezpieczać inną wskazaną przez klienta osobę uposażoną lub wybrany cel: np. zabezpieczenie spłaty kredytu. Umowy mogą być zawierane na różne sumy ubezpieczenia i trwać od 10 do 40 lat, przy czym składka przez ten czas będzie stała, chyba że klient zmieni sumę ubezpieczenia. W ramach produktu dostępnych jest również szereg umów dodatkowych. Mogą zapewnić wsparcie w przypadku nieszczęśliwego wypadku. Świadczenie wypłacane jest już za 1 proc. trwałego uszczerbku na zdrowiu (maksymalnie 2 tys. zł), a pomoc w szybszym powrocie do sprawności zapewnia szeroki zakres usług assistance. Istnieje możliwość zabezpiecze-

nia na wypadek poważnych zachorowań, jak np. zawał, udar mózgu, nowotwór złośliwy, a świadczenie może wynieść do 1 mln zł – taką maksymalną sumę ubezpieczenia może wybrać klient. Dodatkowo w zakresie ochrony jest 539 operacji oraz 50 zabiegów specjalistycznych. Nowością w ofercie Generali jest możliwość zawarcia umowy na wypadek wystąpienia nowotworu u ubezpieczonego lub jego dzieci do 18 roku życia. Oprócz opieki nad klientem w trudnych sytuacjach życiowych Generali daje również możliwość zadbania o realizację przyszłych planów i marzeń. Ubezpieczenie posiada konto inwestycyjne, na którym klient może gromadzić środki na dowolny cel: jak podróż życia, samochód, edukacja dzieci czy jego emerytura. Dostępne są również konta IKE i IKZE. Ubezpieczenie to nie ma wyłączeń za zdarzenia spowodowane epidemią, w tym wywołane przez wirus SARS-CoV-2. Produkt jest obecnie dostępny u agentów wyłącznych Generali Polska. Polisę można zawrzeć za pośrednictwem agenta także zdalnie, bez zbędnych formalności. Po uzgodnieniu odpowiedniego zakresu dopasowanego do potrzeb klient otrzymuje link na adres e-mail. Składkę może opłacić, korzystając z PayU lub z Blika.

UNUM ŻYCIE TUIR

W odpowiedzi na potrzeby związane z rozpoczęciem dorosłego życia dzieci Unum wprowadza do oferty polisę **Lepszy Start – Ubezpieczenie na Życie i Dożycie Dziecka** wraz z dodatkowym ubezpieczeniem przejęcia opłacania składek. Zapewnia ono wypłatę środków osobie ubezpieczonej u progu dorosłości.

– Rodzice zdają sobie sprawę, jak często potrafią się zmieniać plany i decyzje ich dzieci. Wyrazem rodzicielskiej troski może być zapewnienie dziecku Lepszego Startu w formie zgromadzonego kapitału na realizację jego planów i marzeń albo przeznaczenie pieniędzy na łagodniejsze wejście w nowy, dorosły etap życia. Ostatnie miesiące pokazały nam, że największą wartością jest zdrowie. Unum w ofercie Lepszy Start zadbało również o ten aspekt – w razie trwałego inwalidztwa, choroby śmiertelnej lub śmierci osoby ubezpieczonej polisa zapewnia wypłatę świadczenia – dodaje Robert Watkowski, dyrektor Działu Obsługi Klienta w Unum Życie.

Ubezpieczenie przez cały czas trwania umowy zapewnia dziecku ochronę np. na wypadek zachorowania, a po zakończeniu okresu, na jaki została zawarta, zapewnia środki w ustalonej wartości, które osoba ubezpieczona może przeznaczyć na dowolny cel. Polisę Lepszy Start może wykupić dowolna osoba – rodzic, rodzic chrzestny, czy dziadkowie. Gdyby opiekuna zabrakło albo byłby niezdolny do pracy, ubezpieczyciel przejmuje za niego obowiązek opłacania składek, by zapewnić kontynuację ochrony dziecka i jego kapitału. Polisa Lepszy Start oferuje również szereg innych korzyści: możliwość ochrony zgromadzonych środków przed skutkami inflacji, opcję rozszerzenia ochrony ubezpieczeniowej o umowy dodatkowe, np. na wypadek poważnego zachorowania i pobytu w szpitalu czy urazu. Polisa Lepszy Start daje również dziecku możliwość kontynuacji ochrony ubezpieczeniowej w formie nowej umowy ubezpieczenia na życie, którą można zawrzeć bez analizy stanu zdrowia osoby ubezpieczonej.

➤ KATEGORIA: **BANKOWOŚĆ MOBILNA**

PKO BANK POLSKI

IKO jest najpopularniejszą mobilną aplikacją bankową w Polsce z wieloma funkcjami. Od momentu uruchomienia użytkownicy logowali się do niej ponad 4,1 mld razy i wykonali 1 mld transakcji na łączną kwotę 274 mld zł. Liczba aktywnych IKO przekroczyła rekordowe na polskim rynku bankowym 6 mln. Użytkownicy średnio wykonują w IKO co dwie sekundy 9 płatności mobilnych, co minutę – 264 przelewy, co godzinę – 180 tys. logowań, codziennie – ponad 10 mln tapnięć.

W IKO działa też Asystent głosowy, który ma ponad

410 tys. UU i przeprowadził on już ponad 1 mln rozmów z klientami. IKO jest także jedną z najlepiej ocenianych aplikacji bankowych na świecie, ze średnią ocen 4,8 na podstawie recenzji ponad 0,5 mln klientów. Oprócz podstawowych funkcji bankowości mobilnej użytkownicy mogą płacić zbliżeniowo BLIKIEM, skorzystać z analizy wydatków przy użyciu Asystenta, pełnej oferty funduszy inwestycyjnych PKO TFI, usług Biura Maklerskiego czy też sprawdzenia stanu PPK i PPE. Nowi klienci mogą otworzyć konto „na selfie” oraz założyć firmę w CEIDG i konto firmowe.

➤ KATEGORIA: **UBEZPIECZENIA ZDROWOTNE**

LAVEN

Laven to ubezpieczenia zdrowotne komplementarne. Polisa zawiera do 122 technologii medycznych nier refundowanych przez NFZ. Są to nowoczesne technologie kosztujące często ponad 1 mln zł. Wszystkie

zabiegi są dokonywane w Polsce. Laven wraz z firmą ubezpieczeniową organizuje całe leczenie oraz firma ubezpieczeniowa za nie płaci.

➤ KATEGORIA: **UBEZPIECZENIA KOMUNIKACYJNE**

GENERALI POLSKA

Od 5 listopada br. klienci Generali Polska, którzy kupią OC p.p.m., będą mieli możliwość dokupienia „**Ochrony zniżki z gwarancją ceny po jednej szkodzi OC**”. To unikalne rozwiązanie na rynku, pozwalające, aby klienci z najlepszą historią ubezpieczeniową nie odczuwali zmiany ceny w przypadku spowodowania jednej szkody OC. „Ochrona zniżki z gwarancją ceny po jednej szkodzi OC” jest to nowy produkt dostępny do ubezpieczenia OC. Dedykowany jest dla klientów

bezszkodowych, posiadających co najmniej 6-letnią historię ubezpieczeniową w OC. Mogą go wykupić bezszkodowi posiadacze wszystkich rodzajów pojazdów oprócz ciągników siodłowych oraz oprócz pojazdów i maszyn wolnobieżnych. Nowy produkt gwarantuje, że w razie spowodowania jednej szkody OC zniżka za bezszkodowy przebieg ubezpieczenia zostanie utrzymana, a składka za ubezpieczenie OC w kolejnym roku się nie zmieni.



KLUCZOWE WYZWANIA DLA BRANŻY CONSUMER FINANCE W POLSCE

Rynek consumer finance wnosi nowe wartości zarówno do krajowego sektora bankowości, jak i całej gospodarki. Jego zakres jest natomiast uzależniony od wielu czynników. Należą do nich między innymi otoczenie makroekonomiczne, uwarunkowania prawne, innowacje produktowe i usługowe oraz rozwiązania stosowane przez kraje wysoko rozwinięte.

AGATA LEJMAN
Marketing Manager, AIQLabs

W ostatnich latach rynek przeszedł ogromną transformację, którą dodatkowo przyspieszyła pandemia. Dynamika roz-

woju determinuje pojawienie się wyzwań, z którymi w najbliższym czasie zmierzy się cała branża. Consumer finance w najbardziej bazowym obszarze odnosi się do wszelkiego rodzaju pożyczek i kredytów konsumenckich. Idea dotyczy procesu pożyczania, który zachodzi pomiędzy konsumentem

a kredytodawcą. Pożyczkodawcą może być bank, dedykowana instytucja finansowa lub na przykład organizacja działająca w sektorze pożyczek pozabankowych. W przeszłości procesy kredytowe były bardzo złożone i czasochłonne. Dynamika rozwoju consumer finance wymusiła ich uproszczenie do tego stopnia, że już niedługo można spodziewać się w pełni cyfrowych systemów weryfikacyjnych, które ograniczą zaangażowanie konsumenta w cały proces. Z drugiej strony, największy wpływ na całą branżę wywierają zmiany regulacyjne. W celu zachowania płynności rynku i odpowiedniej konkurencyjności, kluczowe jest właściwe skonstruowanie przepisów oraz dostosowanie ich do realnych działań instytucji finansowych oraz potrzeb konsumentów. Przejrzyste prawo stanowi wiodący

”
Consumer finance w najbardziej bazowym obszarze odnosi się do wszelkiego rodzaju pożyczek i kredytów konsumenckich. Idea dotyczy procesu pożyczania, który zachodzi pomiędzy konsumentem a kredytodawcą.

czynnik w zakresie identyfikacji consumer finance jako sektora, którego głównym obiektem zainteresowania jest skuteczna realizacja potrzeb konsumentów. Innym, kluczowym obszarem z perspektywy consumer finance jest dynamicznie rosnący rynek

odroczonych płatności. Usługa cieszy się dużym zainteresowaniem w Europie Zachodniej, szczególnie w Skandynawii i Wielkiej Brytanii, a także w Stanach Zjednoczonych. W tym przypadku ponownie pojawia się kwestia regulacyjna, która powinna wskazać i udostępnić odpowiednią przestrzeń dla wszystkich zaangażowanych podmiotów. Kolejne wyzwania stanowią kwestie związane z cyberbezpieczeństwem. Ochrona konsumentów przed skutkami kradzieży tożsamości lub zaciąganiem pożyczek na cudze dane w czasach zaawansowanej digitalizacji wymaga nie tylko maksymalnej czujności, ale przede wszystkim wiedzy, kompetencji oraz odpowiedniego zaplecza technologicznego.

Każda usługa jest narażona na atak – niezależnie od tego, jak wysoki poziom zabezpieczeń reprezentuje. Oczywiście, te najmocniej ufortyfikowane rozwiązania mają najmniejsze szanse na to, że haker

dobierze się do nich, ale nigdy nie ma stuprocentowej pewności. Dlatego też firmy, od których wymaga się wysokiego poziomu bezpieczeństwa, inwestują w nowoczesne rozwiązania, takie jak blockchain – inaczej „łańcuch bloków”, funkcjonujący jako rozproszona księga cyfrowa.

Stan polskiego rynku consumer finance jest wynikiem kombinacji wielu czynników, wśród których największe znaczenie mają uwarunkowania makroekonomiczne i prawne. Wszystkie determinanty wzrostu gospodarczego, jak koniunktura, stopy procentowe, nastroje ekonomiczne, oszczędności czy bezrobocie, mają wpływ na dynamikę sektora i stopień rozwoju jego poszczególnych segmentów. Otoczenie regulacyjne, czyli wszystkie obowiązujące dyrektywy, ustawy i zasady, jest natomiast wyznacznikiem sprawnego funkcjonowania rynku consumer finance. ■

3 NAJWAŻNIEJSZE WSKAŹNIKI SUKCESU W NARZĘDZIACH DO WINDYKACJI 2022 DLA DUŻYCH FIRM I KORPORACJI – VINDICAT.PL.

1. Łatwość wdrożenia narzędzia do windykacji, ograniczenie zaangażowania działu IT i szybkość

zaimportowania spraw. Można to zrobić za pomocą dostępnego w Vindicat.pl API z programu księgowego czy po prostu z pliku xls.

2. Skuteczność i automatyzacja. Automatyzacja procedur windykacji gwarantuje minimalne zaangażowanie osobowe w firmie, nato-

miast skuteczność będzie można potwierdzić pilotażem (średni wzrost efektywności procesu przy zastosowaniu automatyzacji szacuje się na 27 proc. – w zależności od branży). Warto wdrożyć wszystkie dostępne w narzędziu procesy. Przykładem może być giełda wiarytelności, która poprawia proces windykacji na etapie polubownym o około 28 proc. W tej kwestii kluczową przewagą jest widoczność

domeny w przeglądarce Google. Trzeci – kluczowy wskaźnik to „przerzucenie odpowiedzialności” **zgodności procesu windykacji z RODO** i aktualnymi przepisami (odsetki, prawa konsumentów) na dostawcę systemu. Samodzielne wdrażanie procedur jest kosztowne i czasochłonne, dlatego warto korzystać z narzędzi, które biorą ryzyko prawne na siebie. Podsumowując, planując proces windykacji lub jego aktualizację w korporacji, warto wdrożyć pilotaż rozwiązania i potwierdzić skuteczność modelu a następnie dostosować wyniki pilotażu do docelowego rozwiązania. Dzięki takim działaniom, oszczędzimy sporo środków finansowych i zasobowych w organizacji. ■

SPROSTAĆ WYZWANIAM PRACY HYBRYDOWEJ W USŁUGACH FINANSOWYCH

Nowy raport Poly obrazuje, jak zachować kulturę biznesową i relacje z klientami, oraz podkreśla trzy kluczowe wyzwania, na które firmy świadczące usługi finansowe muszą zwracać uwagę.

JAKUB ABRAMCZYK

Sales Director Eastern Europe, Poly

Podnieś poziom wirtualnego spotkania, aby móc swobodnie rozmawiać i poruszać nawet subtelne tematy

Branża usług finansowych bazuje na relacjach twarzą w twarz. Fuzyje i przejęcia, o wysokiej stawce, często w równym stopniu zależą od subtelnych sygnałów emocjonalnych i mowy ciała. Zainwestuj w jakość wirtualnego spotkania, aby podnieść jakość obrazu, uchwycić więcej niewerbalnej komunikacji i przenieść miękkie umiejętności na ekran.

Zastosuj podejście „gdziekolwiek i kiedykolwiek” w kontekście spotkań online, aby uzyskać ekskluzywne wrażenia

Wzmożona zmienność na rynkach finansowych zachwiała stabilnością portfeli klientów w czasie, gdy spotkania osobiste stały się niemal niemożliwe. Zarządzający majątkiem i doradcy finansowi – pragnąc odnowić kontakty przy jednoczesnym poszanowaniu zasad bezpieczeństwa sanitarnego – dążą do zapewnienia większej dostępności pracowników w celu poprawy bezpieczeństwa majątkowego klientów. Wirtualne spotkania powinny być pozbawione szumów z otoczenia a pracownik

powinien być dobrze widziany, aby budować poczucie bezpieczeństwa i zaufania oraz zapewnić komfort rozmówców w dowolnym miejscu. Technologia ma do odegrania kluczową rolę w osiągnięciu tego celu.

Personalizuj doświadczenia klientów wśród pracowników centrów kontaktowych, dzięki technologii ukierunkowanej na człowieka

Inwestowanie w cyfrowe doświadczenia klienta jest niezbędne, zarówno dla podtrzymania ich lojalności, jak i zadbania o pracowników. Nowy model biznesowy musi zachować bezpośrednią, osobistą obsługę jako podstawowy czynnik wyróżniający, jednocześnie spełniając wymagania pracowników contact center dotyczące zapewnienia lepszej równowagi między życiem zawodowym a prywatnym. Zaleca się inwestowanie w oprogramowanie omnichannel w contact center oraz wysokiej klasy zestawy słuchawkowe i kamery, aby umożliwić agentom jakościową i wydajną pracę z dowolnego miejsca.



LEASING WYGODNYM SPOSOBEM FINANSOWANIA INWESTYCJI W KAŻDEJ FIRMIE

Po okresie pandemicznego zamrożenia, w 2021 r. nastąpił etap odmrażania i nowych inwestycji, które zapewne będą kontynuowane w tym roku. Firmy chcą się rozwijać i rozbudowywać swoje zakłady, linie produkcyjne, czy parki maszyn. O finansowaniu tego typu inwestycji oraz o korzyściach płynących z leasingu rozmawiamy z Przemysławem Konopką, ekspertem w obszarze leasingu maszyn w ING Lease (Polska).

Korzyść dla przedsiębiorców
Leasing jest przede wszystkim stosunkowo wygodnym i tanim sposobem finansowania inwestycji w każdej firmie – od spółek giełdowych po małe przedsiębiorstwa. Warto go rozważyć, chociażby ze względu na korzyści podatkowe czy proste i szybkie procedury. Wiele firm leasingowych na polskim rynku oferuje uproszczone programy, gdzie wystarczy jedynie oświadczyć swoje dane finansowe, a cała procedura jest dostępna online – od złożenia wniosku po podpisanie umowy. Dzięki zabezpieczeniu się na finansowanym aktywie firmy leasingowe proponują stosunkowo niskie marże, co przekłada się na niewielki koszt odsetkowy po stronie Klienta. Dodatkowo faktury dotyczące leasingu (operacyjnego) stanowią w całości koszt uzyskania przychodu, co pozwala obniżyć wymiar płaconych podatków, a także rozłożyć korzyść z rozliczenia VAT w dłuższym okresie.

Rozwój priorytetem dla przedsiębiorców

Obecnie znalezienie korzystnego sposobu finansowania nie powin-

no stanowić dużego wyzwania. Wsparcie można uzyskać zarówno w sferze publicznej poprzez różne programy państwowe, jak i w sektorze prywatnym. Co prawda rosnące stopy procentowe sprawiły, że wzrosły koszty finansowania zewnętrznego, niemniej jednak polska branża leasingowa rozwija się bardzo dynamicznie. Na przykład w ramach naszej Spółki oferujemy finansowanie maszyn i urządzeń do kwoty 500 tys. zł wyłącznie w oparciu o oświadczenie. Program ING Maszyny dostępny jest w każdej placówce ING, w bankowości internetowej oraz mobilnej. Od niedawna jest także dostępny bezpośrednio u dostawców i producentów, którzy zaprosili nas do współpracy, gdzie leasing jest jedną z metod płatności na ich stronach internetowych, a cały proces jest dostępny online.

Przemysł 4.0.

Obserwując trendy na rynku, zauważamy, że firmy już od pewnego czasu wprowadzają do swoich zakładów nowe, bardziej zaawan-



sowane urządzenia, dzięki czemu zwiększają efektywność działania, obniżają koszty produkcji, poprawiają wydajność energetyczną czy podnoszą poziom satysfakcji klientów. Koncepcja przemysłu 4.0 i fabryk przyszłości wymaga od przedsiębiorców pójścia o krok dalej, spojrzenia globalnie i długofalowo na swój zakład. Dopiero integracja urządzeń, systemów, procesów, praca na danych przyniesie oczekiwane rezultaty. Jednocześnie zdajemy sobie sprawę, że wdrażanie rozwiązań w duchu przemysłu 4.0 niesie ze sobą wiele wyzwań, również związanych z funduszami na inwestycje. Z pomocą przychodzi branża leasingowa. W

ING Lease posiadamy program ING Smart Factory, który umożliwia sfinansowanie nowoczesnych maszyn, robotów i cobotów przemysłowych, całych linii technologicznych, ale na tym nie koniec. Jesteśmy otwarci na finansowanie projektów end to end.

Pandemia a rynek leasingu maszyn

W 2020 r., czyli w pierwszym roku pandemii wartość udzielonych leasingów spadła w całej branży, ale to właśnie grupa maszyn i urządzeń cechowała się najniższym spadkiem spośród innych kluczowych aktywów finansowanych leasingiem. 2021 r. przyniósł zdecydowany wzrost sprzedaży, wartość udzielonego finansowania w grupie Maszyn i Urządzeń wzrosła o 26 proc. r/r i zdecydowanie przekroczyła poziomy sprzed pandemii. Oczywiście, gdyby nie zachwiania w łańcuchu dostaw, problemy z mikroprocesorami i innymi podzespołami, to pewnie moglibyśmy mówić o wyższych odczytach. ■



INWESTOWANIE W KRYPTOWALUTY

Coraz więcej osób jest zainteresowanych lokowaniem przynajmniej niewielkiej części swoich środków w kryptowaluty. To naturalne, ponieważ pomimo dużej zmienności cen kryptowalut, co przekłada się na wysokie ryzyko inwestycyjne, w ostatniej dekadzie była to najbardziej dochodowa klasa aktywów.

FILIP LACHOWSKI

CEO, WealthSeed

Dlatego nikt nie powinien inwestować w kryptowaluty środków, których nie może stracić, mając na uwadze swoje bezpieczeństwo finansowe. Z drugiej strony, zainwestowanie w tę klasę aktywów niewielkiej części portfela inwestycyjnego, powiedzmy 1-5 proc. środków, może być dobrą strategią. Jeśli stracimy te środki, to wpływ na

nasz portfel będzie relatywnie mały, ale jeśli historia się powtórzy i kryptowaluty znowu będą najlepszą klasą aktywów w ciągu następnych 7-10 lat, może to istotnie wpłynąć na naszą sytuację finansową.

Z pełną świadomością

Trzeba jednak pamiętać, że inwestowanie bezpośrednio w wirtualne waluty, oprócz wysokiego ryzyka inwestycyjnego, zazwyczaj wymaga dodatkowej pracy i analizy innych ryzyk powiązanych. Kla-

syczne inwestowanie w kryptowaluty wymaga założenia konta na scentralizowanej platformie do wymiany kryptowalut bądź korzystania ze zdecentralizowanych rozwiązań. Wybór odpowiedniej opcji powinien być poprzedzony analizą bezpieczeństwa, która bynajmniej nie jest oczywista. Niestety częścią historii wirtualnych walut są kradzieże z giełd kryptowalut lub ich niejasne bankructwa. Najbardziej znanym przykładem jest giełda Mt.Gox, która była odpowiedzialna za większość transakcji na Bitcoinie, kiedy w 2014 r. wstrzymała handel, zamknęła stronę www i ogłosiła bankructwo, informując o kradzieży dużej części tokenów. Ostatnio Departament Sprawiedliwości USA dokonał największej w historii konfiskaty finansowej w postaci wcześniej skradzionych Bitcoinów od młodego małżeństwa, które zostało oskarżone o próbę wyprania ponad 4,5 mld dolarów skradzionych w 2016 r. z giełdy kryptowalutowej Bitfinex w USA.



Produkty giełdowe z ekspozycją na kryptowaluty, nazywane ETP (Exchange Traded Product) można podzielić na kilka rodzajów. Po pierwsze, to koszyki akcji spółek, które znaczącą część swoich dochodów czerpią z kryptowalut. Po drugie, to fundusze inwestycyjne uzyskujące ekspozycję na kryptowaluty poprzez zakup kontraktów terminowych.

Po tym sukcesie postanowiono powołać specjalną grupę zadaniową FBI do analizy sieci blockchain i przejmowania wirtualnych aktywów.

Na szczęście na rynku jest już alternatywa – można uzyskać ekspozycję na kryptowaluty poprzez regulowane produkty giełdowe. W Europie tego typu produkty są już notowane na największych rynkach giełdowych, takich jak giełda we Frankfurcie (XETRA), Paryżu (Euronext) czy też Zurichu (SIX SWISS Exchange). Są one częścią standardowej, tradycyjnej infrastruktury finansowej, podlegają jej regulacjom i są tworzone przez znane, globalne firmy zarządzające aktywami (np. ETC Group, VanEck, WisdomTree), jak i nowsze podmioty wyspecjalizowane w zarządzaniu aktywami związanymi z kryptowalutami (np. 21shares ze Szwajcarii). W ostatnich dniach do tego grona dołączyła również Fidelity International i obecnie nie ma znaczącej firmy zarządzającej aktywami, która nie przyglądałaby się uważnie temu segmentowi rynku.

Zgodnie z podziałem

Produkty giełdowe z ekspozycją na kryptowaluty, nazywane ETP (Exchange Traded Product) można podzielić na kilka rodzajów. Po pierwsze, to koszyki akcji spółek, które znaczącą część swoich dochodów czerpią z kryptowalut. Po drugie, to fundusze inwestycyjne uzyskujące ekspozycję na kryptowaluty poprzez zakup kontraktów terminowych. Oba rodzaje produktów często spełniają kryteria wymagane dla klasyfikacji w kategorii

ETF (Exchange Traded Fund), ponieważ zakupują tylko inne regulowane produkty inwestycyjne i mogą być w mniejszym lub większym stopniu zdywersyfikowane. Po trzecie, mogą to być instrumenty zabezpieczone fizycznymi tokenami kryptowalut, które są przechowywane przez profesjonalnego depozytariusza, zgodnie z najwyższymi standardami instytucjonalnymi. Produkty tego rodzaju noszą nazwę ETN (Exchange Traded Note).

Regulowane produkty giełdowe z ekspozycją na kryptowaluty, głównie dzięki większemu bezpieczeństwu aktywów, cieszą się dużą popularnością wśród inwestorów instytucjonalnych.

W ciągu ostatniego roku wiele funduszy hedgingowych, funduszy emerytalnych i firm ubezpieczeniowych zainwestowało w kryptowaluty za pośrednictwem takich produktów. Co ciekawe, ostatnio nawet Warren Buffet, który wcześniej był prominentnym krytykiem kryptowalut, porównując je do trutki na szczury, zainwestował w NuBank, fintech z Brzylizii, którego istotną częścią działalności jest ofe-



REKLAMA



materiał marketingowy

lepszystart.unum.pl

rowanie klientom produktów typu ETF/ETN na kryptowaluty. Można więc powiedzieć, że legendarny inwestor, nazywany „wrocławianem z Omaha”, też pośrednio zaakceptował regulowane produkty giełdowe na krypto. Na marginesie warto zauważyć, że obecnie kapitalizacja Bitcoina (\$760.40 mld) jest zbliżona do firmy holdingowej, poprzez którą Warren Buffett realizuje większość swoich inwestycji, Berkshire Hathaway (\$702.87 mld).

Prosta forma

Dla inwestorów indywidualnych ETFy i ETNy z ekspozycją na kryptowaluty mogą być najprostszą formą inwestycji w tę klasę aktywów. Po pierwsze, takie produkty



„
Warren Buffett, który wcześniej był prominentnym krytykiem kryptowalut, porównując je do trutki na szczury, zainwestował w NuBank, fintech z Brazylii, którego istotną częścią działalności jest oferowanie klientom produktów typu ETF/ETN na kryptowaluty.

są dostępne w ramach standardowej usługi maklerskiej, co czyni ich zakup bardzo prostym. Po drugie, profesjonalny depozytariusz zajmuje się bezpieczeństwem zakupionych aktywów, dzięki czemu inwestor może się skupić na decyzjach inwestycyjnych. Po trzecie, koszty inwestycyjne są przejrzyste i często znacząco niższe niż na giełdach kryptowalut. Zgodnie z typowym podejściem na rynku funduszy, zarządzający produktem ETF lub ETN z ekspozycją na krypto zazwyczaj pobiera do 2,5 proc. wartości zainwestowanych środków rocznie, chociaż w przypadku niektórych funduszy ta wartość potrafi być dużo mniejsza, nawet na poziomie 0,75 proc. ■

PRZELEWY MIĘDZYNARODOWE CORAZ POPULARNIEJSZE

Ograniczenia w podróżowaniu i spotkaniach sprawiły, że ludzie zaczęli intensywniej szukać sposobów na szybki i bezpieczny transfer środków.



ROBERT LEWANDOWSKI
prezes Zarządu, EasySend

Rozwojowi branży sprzyja również rosnąca emigracja zarobkowa. Już na początku tego roku liczba cudzoziemców ubezpieczonych w ZUS przekroczy 1 mln, a liczba Polaków za granicą szacowana jest na 2,2 mln.

Rynek z potencjałem

Globalny rynek transferów finansowych już w pierwszym roku pandemii warty był ponad 700 mld

dolarów – wynika z danych Banku Światowego. Natomiast według danych Allied Market Research do 2026 r. urosnie do 930 mld dolarów. Wzrost widzimy też w naszych danych – rosną przekazywane kwoty i liczba aktywnych klientów.

Sprzyjające otoczenie

Zapoczątkowana w 2004 r. emigracja zarobkowa Polaków do Wielkiej Brytanii była pierwszym impulsem do rozwoju nowych metod cyfrowych przelewów międzynarodowych. Na początku pieniądze przekazywano rodzinom głównie osobiście lub przez zaprzyjaźnionych imigrantów. Tak powstała nasza firma, która mia-

ła wspomóc tych, którzy z tych tradycyjnych metod korzystali. Przez lata powiększaliśmy naszą bazę lojalnych klientów, głównie przez system poleceń. Obecnie na Wyspach przebywa ok. 700 tys. naszych rodaków. Ich liczba powoli się zmniejsza, ale obserwujemy znaczne przyspieszenie innych kierunków emigracji zarobkowej. Od niemal 8 lat w Polsce przybywa imigrantów głównie z Ukrainy, ale także z innych krajów z wschodniej granicy. Już na początku tego roku liczba Ukraińców nad Wisłą zarejestrowanych w ZUS przekroczy 1 mln, podczas gdy jeszcze w kwietniu 2021 r. było to 780 tys. Zwiększa się również emigracja z Azji czy Afryki. Tylko w I połowie 2021 r. wydano 43 tys. zezwoleń na pracę dla obywateli krajów azjatyckich – wynika z danych Ministerstwa Rodziny i Polityki Społecznej. W analogicznym okresie rok wcześniej było ich 11 tys. mniej. ■

POLSKI ŁAD A PŁATNOŚCI BEZGOTÓWKOWE.

NOWE OBOWIĄZKI DLA FIRM

Pakiet zmian w postaci tzw. Polskiego Ładu wprowadza nowe obowiązki dla użytkowników kas fiskalnych. Od 1 stycznia zostali oni zobowiązani do przyjmowania płatności bezgotówkowych. Już niedługo biznesy korzystające z kas online będą musiały dodatkowo zadbać o ich połączenie z użytkowymi terminalami płatniczymi. Co to oznacza w praktyce? Jak przedsiębiorcy mogą odpowiedzieć na nadchodzące wyzwanie?



BARTOSZ BERESTECKI
CEO, PayTel

Wydaje się, że wprowadzony z początkiem roku obowiązek przyjmowania płatności bezgotówkowych obok wzmocnienia szczelności systemu podatkowego, ma być także sposobem zwalczania na mapie Polski tzw. białych plam. Chodzi o miejscowości, w których jest przynajmniej jeden punkt handlowo-usługowy, ale mieszkańcy mogą w nim płacić wyłącznie gotówką. Zmiana przepisów to również odpowiedź na potrzeby społeczeństwa, które chętnie sięga po płatności bezgotówkowe.

Obowiązek przyjmowania płatności bezgotówkowych

Początek roku przyniósł istotne zmiany dla przedsiębiorców. Od 1 stycznia 2022 r., zgodnie z nowymi przepisami, są oni zobowiązani do umożliwienia dokonania płatności w formie bezgotówkowej. Mówi o tym art. 19 a ust. 1 Prawa przed-

siębiorców: „Przedsiębiorca zapewnia możliwość dokonywania zapłaty w każdym miejscu, w którym działalność gospodarcza jest faktycznie wykonywana, w szczególności w lokalu, poza lokalem przedsiębiorstwa lub w pojeździe wykorzystywanym do świadczenia usług transportu pasażerskiego, przy użyciu instrumentu płatniczego (...)”.

Co to oznacza w praktyce? Przedsiębiorcy, którzy są zobowiązani do prowadzenia ewidencji sprzedaży przy zastosowaniu kas fiskalnych online muszą zapewnić możliwość zapłaty za towary i usługi w formie bezgotówkowej, czyli np. kartą płatniczą (tradycyjnym plastikiem lub telefonem). Taką płatność można oczywiście przyjąć za pomocą terminala płatniczego, ale nie jest to prawnie narzucony sposób. W przepisach wyraźnie mowa o „instrumencie płatniczym”, a takim urządzeniem nie jest wyłącznie terminal.

O ile dla firm konieczność przyjmowania zapłaty nie tylko w formie gotówki może wydawać się niepożądaną zmianą, tak dla ich klientów to spore ułatwienie. Warto podkreślić, że obowiązek przyjmowania płatności bezgotówkowych jest niezależny od kwoty transakcji.

W związku z tym tabliczki typu „płatność kartą od 10 zł” powinny już odejść w zapomnienie.

Konieczność integracji terminala z kasą online

Dodatkowy obowiązek czeka podmioty, które prowadząc sprzedaż korzystają z kas fiskalnych online oraz terminali płatniczych lub zastępujących je rozwiązań – aplikacji SoftPOS. Mianowicie od 1 lipca 2022 r. kasy online będą musiały być zintegrowane z terminalem płatniczym. Zgodnie z art. 19 a ust. 1 Prawa przedsiębiorców, „Przedsiębiorca, który zapewnia możliwość przyjmowania płatności przy użyciu terminala płatniczego i prowadzi ewidencję sprzedaży przy zastosowaniu kas rejestrujących, które umożliwiają połączenie i przesyłanie danych między kasą rejestrującą a Centralnym Repozytorium Kas (...), zapewnia współpracę kasy rejestrującej z terminalem płatniczym zgodnie z wymaganiami technicznymi dla kas rejestrujących, określonymi w przepisach wykonawczych wydanych na podstawie tej ustawy”.

Wobec tego, przedsiębiorcy użytkujący kasy fiskalne online, aby spełnić nałożony obowiązek, w niektórych przypadkach będą musieli dokonać wymiany kasy lub terminala — by urządzenia te mogły być ze sobą sparowane. Za brak zapewnienia współpracy kasy z terminalem płatniczym grozi kara pieniężna w wysokości 5 tys. zł. Może nałożyć ją w drodze decyzji naczelnik urzędu skarbowego. Należy wyraźnie podkreślić, że ten nowy obowiązek nie oznacza konieczności korzystania z terminali płatniczych przez przedsiębiorców użytkujących kasy fiskalne online. Mogą oni nadal stosować inne rozwiązania, które umożliwiają przyjmowanie płatności bezgotówkowych od klientów.





Propozycja dla przedsiębiorców od PayTel

Nowe przepisy w praktyce to wyzwanie dla użytkowników kas fiskalnych, jak i firm zarządzających sieciami terminali POS. Muszą być one gotowe do dostarczania na dużą skalę rozwiązań, które pozwalają na integrację z kasami fiskalnymi dostępnymi na polskim rynku. Jak do tego wyzwania podchodzi PayTel, wiodący na polskim rynku dostawca usług płatniczych? Spółka stawia nie tylko na oferowanie terminali możliwych do zintegrowania z jak największą liczbą kas fiskalnych dostępnych na rynku, ale również proponuje wygodną alternatywę w postaci rozwiązania SoftPOS. SoftPOS (Software Point of Sale) od PayTel to aplikacja, które umożliwia przyjmowanie płatności zbliżeniowych na urządzeniach z systemem Android w wersji 6.x lub wyższej. Dzięki niej w roli terminala płatni-

czego może działać telefon lub tablet, wyposażony w moduł NFC i mający dostęp do internetu. Nie jest potrzebne przy tym dodatkowe urządzenie. Warto podkreślić, że nie każdy operator płatności ma rozwiązanie tego typu w swojej ofercie. Aplikacja SoftPOS z katalogu PayTel daje możliwość akceptacji transakcji kartami Visa i Mastercard, a także mobilnymi urządzeniami z włączoną usługą Apple Pay lub Google Pay. Nowe obowiązki w zakresie płatności bezgotówkowych przyniosły zwiększone zainteresowanie terminalami płatniczymi, co może wydłużyć czas oczekiwania na otrzymanie zamówionego urządzenia. PayTel zapewnia, że klient wybierając SoftPOS otrzyma produkt w ciągu 24 godzin od aktywacji usługi.

Jak przygotować się na nowy obowiązek użytkowników kas fiskalnych?

Jako pionier w dziedzinie integracji, PayTel powiększa swoją ofertę o nowe integracje z kasami fiskalnymi czołowych firm na polskim rynku. Już teraz w tym gronie znajdują się wiodący producenci urządzeń fiskalnych: Elzab czy Novitus. Wkrótce dołączą kolejne takie podmioty, w tym Aclas, Posnet, Datecs i Farex. PayTel pracuje także nad umożliwieniem integracji terminali przenośnych oraz telefonów z aplikacją SoftPOS z kasami fiskalnymi, bez konieczności podpinania kabla. Mobilny terminal NexGo N3, który PayTel ma w swojej ofercie można już z łatwością zintegrować z kasą online. Urządzenie przeszło pod tym kątem stosowne testy. Jest to jedno z pierwszych takich rozwiązań na rynku. Sporo biznesów zrozumiało nowe przepisy jako wprowadzające konieczność posiadania terminala płatniczego. Nie jest to jednak jedyna

możliwa odpowiedź na spełnienie wymogów prawa. Przedsiębiorcy, również ci użytkownicy kasy fiskalnej online, nadal mogą sięgać po alternatywne rozwiązania jak SoftPOS w celu przyjmowania płatności bezgotówkowych. Szczególnie, że telefon lub tablet w roli terminala świetnie sprawdza się zarówno w małych sklepikach, bazarach, czy też u drobnych usługodawców, jak i u dużych merchantów, umożliwiając dokonywanie płatności w trakcie obsługi, bez konieczności stania w długich kolejkach do kas sklepowych. Warto by firmy wykorzystały najbliższe cztery miesiące na przygotowanie się do obowiązku integracji terminala płatniczego z kasą online. Najlepiej by już teraz zwracały się do dostawców usług z zapytaniem o terminale i rozwiązania współpracujące z daną kasą fiskalną. W tym momencie na rynku ma miejsce zwiększone zainteresowanie terminalami. Przewidujemy, że trend ten utrzyma się w związku z nadchodzącą koniecznością wymiany części z nich. Przedsiębiorcy w miejsce

terminali niekompatybilnych z ich kasą online będą mieli już wkrótce możliwość wyboru rozwiązania typu SoftPOS, które już niedługo integrujemy z kasami online.

Polacy chcą płacić bezgotówkowo

Blisko 65 proc. Polaków, jako najczęstszą formę płatności, wybiera kartę płatniczą. Z kolei jedynie 22 proc. deklaruje, że ich podstawową formą płatności jest gotówka – wynika z badania „Płatności bezgotówkowe oczami Polaków 2021” zaprezentowanego przez Warszawski Instytut Bankowości. W ramach badania zapytano ankietowanych również o przyczynę sytuacji, w której nie dokonują płatności w formie bezgotówkowej. Jako powód respondenci najczęściej wskazywali na brak terminala płatniczego akceptującego kartę (38 proc.). Samych terminali płatniczych na polskim rynku jest coraz więcej. Według najnowszych danych opublikowanych przez Narodowy Bank Polski, na koniec września 2021 r. polski rynek oferował

dostęp do 1,1 mln terminali POS, czyli o 23 tys. więcej niż na koniec II kwartału 2021 r. W trzecim kwartale nastąpił także wzrost liczby punktów handlowo-usługowych, które są przystosowane do akceptacji kart płatniczych. Było ich 791,9 tys., czyli więcej o 18 tys. w porównaniu do stanu na koniec czerwca 2021 r. Dane przedstawione przez NBP pokazują, że rośnie wartość transakcji bezgotówkowych, która na koniec września 2021 r. wyniosła 133,9 mld zł, co stanowiło wzrost o 12 proc. w porównaniu do II kwartału ubiegłego roku. W analogicznym okresie 2020 r. wartość transakcji bezgotówkowych stanowiła 112 mld zł. Znacząco wzrosła także liczba i wartość transakcji dokonywanych kartami, których na koniec III kwartału 2021 r. było w Polsce niespełna 42,8 mln. Warto podkreślić, że konsument nie musi mieć karty płatniczej by płacić bezgotówkowo, wystarczy na przykład telefon czy zegarek z odpowiednią funkcją lub BLIK zbliżeniowy. ■

W czasie kryzysu i panowania dezinformacji rzetelne dane są na wagę złota. Dotyczy to również kwestii finansowych!



**KRZYSZTOF
KRAUZE**
prezes, Intrum

4 marca minęły 2 lata od wybuchu pandemii Covid-19 w Polsce. Gdy nauczyliśmy się funkcjonować w nowej rzeczywistości i zdawało się, że wszystko wraca do „normy”, na horyzoncie pojawiło się nowe zagrożenie dla portfeli Polaków

– inflacja. Obawia się jej aż 82% konsumentów w naszym kraju¹. Czy czeka nas kolejny finansowy kryzys? Czy inflacja przekroczy magiczne 10%? Wielu próbuje odpowiedzieć na te i podobne pytania. Problem w tym, że w mediach (szczególnie tych social), „królują”

Raport Intrum „European Consumer Payment Report”, analizuje sytuację finansową konsumentów w całej Europie, także w Polsce.

fake newsy, dlatego warto sięgać po sprawdzone źródła informacji. Jest nim raport Intrum „European Consumer Payment Report”, który analizuje sytuację finansową konsumentów w całej Europie, także w Polsce. ECPR publikowany każdego roku, to blisko 180 uniikatowych danych, dających wgląd w zachowania płatnicze i poziom zadłużenia konsumentów. Wartość opracowania jest doceniana zarówno przez opiniotwórcze media, jak i legislatora na poziomie europejskim, ponieważ wnioski z ECPR są również obecne w pracach Komisji Europejskiej. ■

1. Intrum, European Consumer Payment Report 2021, listopad 2021.