

mapa **polskiego** **fintechu** 2022

cashless.))pl

PARTNERZY
GŁÓWNI:



VISA

PARTNERZY
WSPIERAJĄCY:



binarapps

ITCARD

stripe

PayU

PARTNER
MERYTORYCZNY:



PARTNER
MEDIALNY:

green-news.pl

Wstęp 3

List przewodni – Bartosz Ciołkowski 4

List przewodni – Igor Zacharjasz 6

Najważniejsze wnioski 8

Komentarz – Maciej Nowosielski 16

Komentarz – Michał Łukasik 22

Mapa polskiego fintechu 25

Komentarz – Michał Bogusławski 43

Nagrody Cashless Fintech 44

Komentarz – Paweł Dunia 53

Komentarz – Michał Bogusławski 54

Redakcja serwisu **cashless.pl** już po raz piąty przygotowała Mapę polskiego fintechu



Jacek Uryniuk
redaktor naczelny cashless.pl

Nasz projekt jest pierwszą na polskim rynku próbą kompleksowego pokazania różnorodności polskiego sektora nowoczesnych usług finansowych. W latach poprzednich każda kolejna edycja zawierała rekordową liczbę fintechów. Nie inaczej jest i w tym roku, co sugeruje, że polska branża fintech wciąż się rozwija, pomimo ogromnej konkurencji ze strony zagranicznych graczy czy krajowych tradycyjnych instytucji finansowych jak np. banki czy towarzystwa ubezpieczeniowe. Wyniki naszych badań pokazują także, że okoliczności zewnętrzne, takie jak wybuch i rozwój pandemii koronawirusa, choć na pewno odciskają piętno na firmach, to są wyzwaniem, z którym przedsiębiorcy, także w branży fintechowej, doskonale sobie radzą.

Raport, który Państwo czytają, złożony jest z kilku elementów. W pierwszej części przedstawiamy najważniejsze wnioski z analizy, jaką przeprowadziliśmy na podstawie danych udostępnionych przez fintechy zgłaszające się do Mapy. W tym roku ankietę zdecydowało się wypełnić

ok. 70 fintechów różnej wielkości i oferujących różnorakie usługi finansowe. W drugiej części pokazujemy zaś Mapę polskiego fintechu 2022 w całej jej okazałości, a także w podziale na poszczególne kategorie fintechów. I wreszcie trzecia część raportu poświęcona jest nagrodom Cashless Fintech, które tradycyjnie już towarzyszą premierze Mapy polskiego fintechu. W tej części prezentujemy zgłoszonych kandydatów w poszczególnych kategoriach, opisujemy metodę wyboru zwycięzców oraz przedstawiamy skład kapituły decydującej o przyznaniu nagród.

Mam nadzieję, że nasz raport spotka się z Państwa zainteresowaniem. Zapraszam do lektury.

Niezwykłe się cieszę, że już po raz kolejny spotykamy się „na styku” technologii i finansów. Polski sektor fintech to dynamicznie i prężnie rozwijająca się branża



Bartosz Ciołkowski
dyrektor generalny na Polskę, Czechy i Słowację w Mastercard Europe

Z roku na rok obserwujemy bardzo interesującą, czasami nawet zaskakującą, trajektorię zmian – z jednej strony pojawiające się nowe, innowacyjne projekty, których jeszcze niedawno nie mogliśmy sobie wyobrazić. Te, które już znamy, zaskakują wzmoczoną ekspansją, a czasem zastanawiają nas nieoczekiwane zniknięcia. Najnowsza edycja Mapy polskiego fintechu jest niczym rozkład jazdy podsumowujący to, na jakim etapie podróży jesteśmy, kto towarzyszy nam w drodze i ile jeszcze przed nami.

Ostatni rok to dla całego świata, także tego biznesowego, czas pełen wyzwań. Konsumenci coraz częściej oczekują od instytucji finansowych zaangażowania w kwestie ważne społecznie, a także tego, że będą one przedstawiały i wytyczały nowe cele, które daleko wykraczają poza osiąganie zysków. W przyszłości coraz większe znaczenie będzie miało rozszerzanie integracji finansowej, inwestowanie z uwzględnieniem kwestii ESG, podejmowanie działań mających na celu łago-

dzenie zmian klimatycznych oraz budowanie zaufania wśród następnych pokoleń, z uwzględnieniem korzyści biznesowych, których osiągnięcie jest podstawą funkcjonowania każdego biznesu.

Branża fintech dzięki swej elastyczności może szybko dostosowywać się do zmieniających się potrzeb i oczekiwań rynku, osiągając zarówno zaufanie i lojalność klientów, jak również realne zyski. Ten potencjał coraz częściej dostrzega biznes: według najnowszego raportu CB Insights „State of Fintech”, trzeci kwartał 2021 r. był drugim pod względem wielkości rekordowym dla finansowania branży fintech, z imponującym 147-procentowym wzrostem rok do roku. Kapitał zauważył więc korzyści płynące z elastyczności i dynamiki oraz zyski, jakie może przynieść takie partnerstwo.

W Mastercard z radością podejmujemy współpracę z kolejnymi fintechami i rozpira nas duma za każdym razem, kiedy stworzymy rozwiązanie, z którego konsumenci chcą korzystać. Dzięki takim pro-

gramom jak Mastercard Accelerate, skierowanych do fintechów, współpraca z Mastercard jest prostsza, dostosowana do ich dynamiki działania, a my możemy dać im dostęp do szerokiego portfela specjalistycznych programów, zapewniając startupom i wschodzącym markom wsparcie i pomoc na każdym etapie ich rozwoju i transformacji, od wejścia na rynek po globalną ekspansję. Nowych ciekawych pomysłów i szans na współpracę poszukujemy również w ramach partnerstwa z The Heart i The Heart Ventures, których celem jest łączenie dużych korporacji ze startupami, a także budowanie nowych przedsięwzięć od zera.

Zapraszając Państwa do podróży z Mapą polskiego fintechu jestem przekonany, że będzie to bardzo ciekawa i wciągająca droga, pełna interesujących, zaskakujących, innowacyjnych i w pełni cyfrowych rozwiązań. Wszystkim firmom, które znalazły się w tegorocznym zestawieniu, życzę dalszych sukcesów i serdecznie gratuluję osiągniętych wyników!

Innowacje autostradą do rozwiązań



Igor Zacharjusz
Visa

Innowacje są kluczowym elementem sektora usług finansowych. Nie tylko pozwalają podążać za aktualnymi trendami, lecz także znacznie je wyprzedzać. Pozwalają utrzymać pozycję konkurencyjną i odpowiadają na rosnące i zmieniające się potrzeby konsumentów. Żyjemy w świecie, w którym wiele tradycyjnych podziałów zanika, jak choćby te między usługami finansowymi, handlem i płatnościami. Jest to w dużej mierze zasługa fintechów, dlatego warto bliżej przyjrzeć się ich kondycji, rozwiązaniom i planom na przyszłość. Piąta edycja Mapy polskiego fintechu to doskonała ku temu okazja.

Kolejny rewolucyjny pomysł na biznes może pojawić się wszędzie i w każdej chwili. W Visa wiemy o tym bardzo dobrze. Kiedy ponad sześćdziesiąt lat temu powstała organizacja Visa, niewielu potrafiło sobie wyobrazić świat bez gotówki i czeków. Towarzysząca powstaniu firmy wizja wprowadzenia bardziej bezpiecznej, pewnej i wygodnej waluty w postaci cyfrowej, sprowadzała się do prostego pytania: „A co, jeśli pieniądź stałby się w pełni elektroniczny?”. Od wielu lat jesteśmy patronem nowych technologii w płatnościach i współpracujemy z sektorem finansowym zarówno jako inwestorzy, jak i partnerzy. Wierzimy, że współpraca z fintechami sprzyja innowacjom. Stale poszerza-

my grupę partnerów, z którymi tworzymy wspólne rozwiązania. Jednym z nich jest ecolytiq, którego misją jest wypełnienie luki pomiędzy konsumentem a bankiem poprzez zwiększanie przejrzystości śladu węglowego wydatków konsumenckich. Dzięki współpracy z Visa ten innowacyjny fintech może działać na globalną skalę. Z kolei rozwiązanie wprowadzone na polskim rynku we współpracy z Cinkciarz.pl – wielowalutowa karta płatnicza wraz z aplikacją mobilną – pomogło zwiększyć bezpieczeństwo transakcji i środków, a wsparcie Visa znacznie przyspieszyło proces wdrożenia nowej usługi.

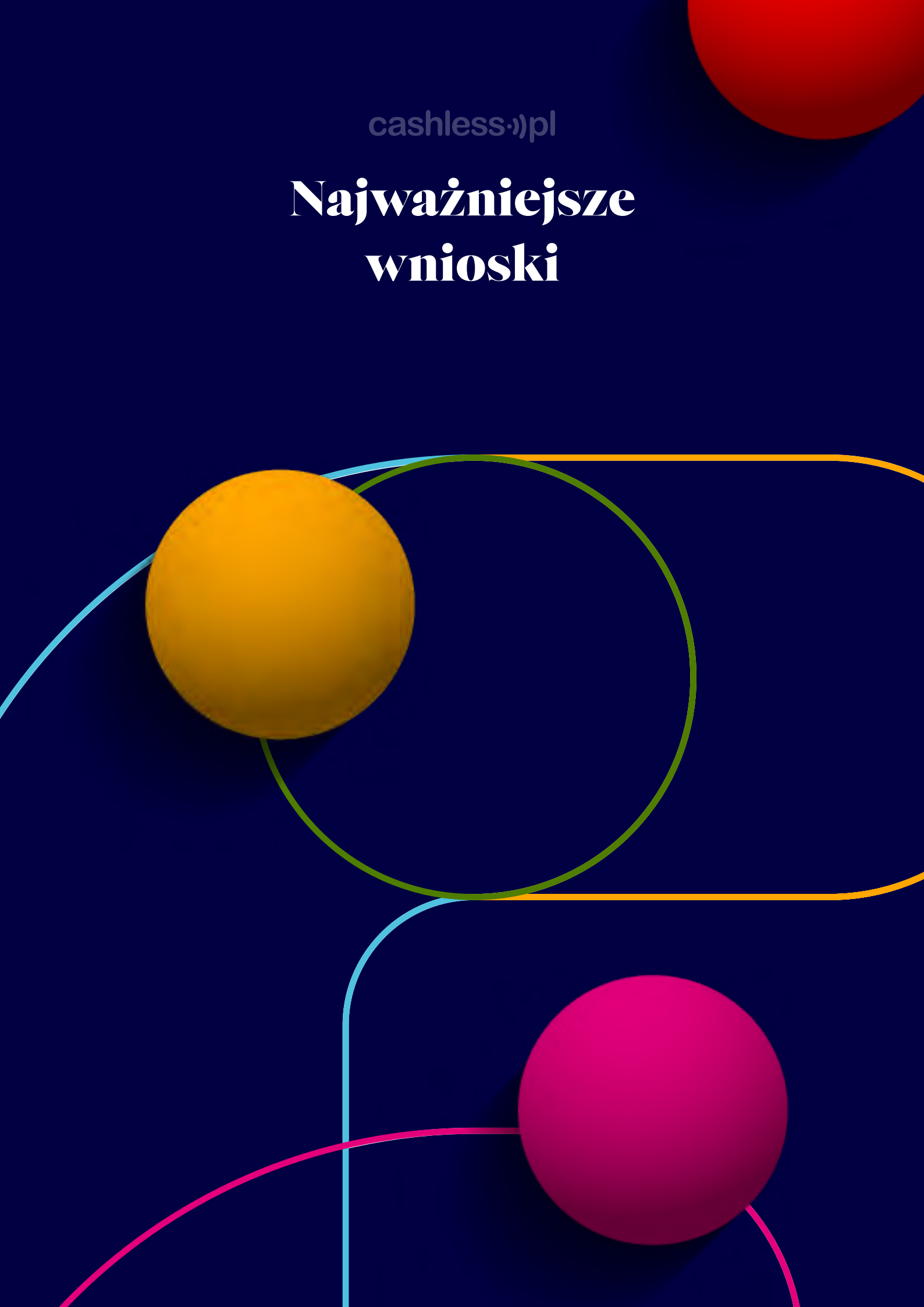
Misją Visa jest tworzenie cyfrowych rozwiązań płatniczych jutra, które jeszcze wczoraj wydawały się niemożliwe. Dążąc do stymulowania innowacyjności w branży finansowej nieustannie budujemy nowe partnerstwa i inwestujemy w ciekawe rozwiązania – doskonałą ilustracją realizowania tej strategii jest niedawna integracja ze szwedzkim fintechem Tink, który dostarcza platformę otwartej bankowości. Dzięki naszym narzędziom, takim jak portal Visa Partner, każdy fintech może czerpać korzyści z szerokich zasobów Visa. Współpraca z nami zapewnia dostęp do globalnych rynków, większej skali działania, szybszego rozwoju, technologii i nieograniczonych możliwości.

Tymczasem zachęcam do zapoznania się z katalogiem i rankingiem Mapa polskiego fintechu 2022. Wszystkim innowatorom serdecznie gratuluję wyróżnienia i życzę dalszych sukcesów. Dziękuję organizatorom i twórcom rankingu i życzę im wy-

trwałości w kontynuowaniu wysiłków tak bardzo istotnych dla rozwoju branży finansowej w Polsce.

cashless.))pl

Najważniejsze wnioski



Najważniejsze wnioski

Piąta edycja Mapy polskiego fintechu jest pod kilkoma względami rekordowa. Chodzi m.in. o liczbę polskich spółek, jakie w tym roku znalazły się na Mapie. Jeszcze nigdy nie było ich tak dużo – liczba ta wzrosła z 274 w roku ubiegłym do 299. Rekordy pod względem liczby fintechów pobiło także kilka kategorii, które wydzieliliśmy w naszej Mapie. Najwięcej fintechów działa w branży płatniczej. W ubiegłym roku na Mapie znalazło się 66 firm oferujących usługi z tego zakresu – w tym roku już 74.

Jeżeli chodzi o formę działalności, w porównaniu z danymi z roku poprzedniego zauważalny jest wzrost udziału spółek akcyjnych kosztem spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. W roku 2021 spółki z o.o. stanowiły 82 proc. wszystkich fintechów, podczas gdy akcyjne – 16 proc. Według najnowszych danych zebranych przez cashless.pl spółki z o.o. stanowią 64 proc. wszystkich podmiotów działających w tej branży. Na drugim miejscu pod względem liczebności są spółki akcyjne – aktualnie stanowią one niemal 34 proc. wszystkich polskich fintechów. Natomiast pod względem stażu na rynku najliczniejszą grupę polskich fintechów stanowią te założone między 2016 a 2020 rokiem, a więc mające dziś od 3 do 7 lat. Z danych zebranych przez cashless.pl wynika, że stanowią one obecnie ok. 44 proc. wszystkich polskich fintechów.

Centrum polskiego fintechu pozostaje Warszawa. To tutaj najłatwiej jest spotkać firmę oferującą nowoczesne usługi finansowe, gdyż w stolicy swoje siedziby ma prawie 40 proc. polskich fintechów. Na kolejnych pozycjach znajdują się: Poznań, Wrocław i Trójmiasto. Jeśli chodzi o kategorię klientów, o których walczą polskie fintechy, to najczęściej są to inne przedsiębiorstwa. Fintechy, które w ten sposób określają swoją grupę docelową, stanowią 51 proc. Natomiast na bezpośrednią obsługę konsumentów nastawia się 23 proc. fintechów, a więc niemal co czwarty.

Z danych zebranych przez cashless.pl wynika także, że polskie fintechy profesjonalizują się, za czym idzie wzrost skali działania. Stąd rosnący udział spółek o najwyższych przychodach. Jednocześnie rośnie też udział podmiotów o najniższych przychodach, co może świadczyć o pojawieniu się na rynku wielu nowych

fintechów, które nie zdążyły jeszcze zbudować dużej skali działania. To prawdopodobnie przyczyna, dla której duża część fintechów nie osiąga zysku – stanowią one 33 proc. wszystkich podmiotów na Mapie. Natomiast takie, które mogły się pochwalić zyskiem netto w wysokości do 1 mln zł, stanowią 28 proc. wszystkich fintechów. Z kolei 26 proc. to spółki, które osiągnęły wynik w przedziale między 1 a 10 mln zł. Zyskiem w wysokości powyżej 10 mln zł chwali się 13 proc. podmiotów.

Jak zmienił się polski fintech w ciągu minionych 12 miesięcy?

W piątej edycji Mapy polskiego fintechu znalazło się 299 podmiotów i projektów – tak dużo nie było jeszcze nigdy. Przypomnę, że ubiegłoroczna edycja Mapy zgromadziła 274 fintechy z Polski. Dodatkowo, podobnie jak to było w ubiegłym roku, na Mapie umieściliśmy fintechy zagraniczne, obsługujące klientów z Polski. Udało nam się zgromadzić 48 takich podmiotów. Łącznie więc Mapa polskiego fintechu 2022 zawiera 347 instytucji i projektów.

LICZBA FINTECHÓW W POSZCZEGÓLNYCH EDYCJACH MAPY

ŹRÓDŁO: CASHLESS.PL



Oczywiście wzrost liczby fintechów w Polsce należy uznać za zjawisko pozytywne. Zwłaszcza że ma miejsce w dość niepewnych czasach. Pomimo pandemii, a ostatnio wojny za naszą wschodnią granicą, różnorodność polskiej sceny fintech rośnie, zwiększając w ten sposób konkurencyjność na rynku usług finansowych. A większa konkurencja zazwyczaj przekłada się pozytywnie na jakość, co ostatecznie prowadzi do poprawy sytuacji klientów na tym rynku.

Niestety, fintechy nie tylko powstają, ale i upadają. Rok 2020 stał m.in. pod znakiem trudnych regulacji dla sektora pożyczkowego, co przełożyło się na upadek wielu firm oferujących pożyczki internetowe. Ale również minione 12 miesięcy nie były łaskawe dla tego sektora, a niektóre z instytucji obecnych na Mapie polskiego fintechu 2021 dziś już nie istnieją. Mowa na przykład o firmie Yolo, która naj-

pierw zmieniła strategię, zaprzestając udzielania nowych pożyczek, a później wystąpiła z wnioskiem o ogłoszenie upadłości.

Jeżeli chodzi o fintechy z obszaru blockchain i kryptowaluty – ich liczba w ciągu ostatniego roku nieznacznie zmniejszyła się z 10 do 9. Z 14 do 17 wzrosła zaś liczba projektów z sektora crowdfunding. Cyberbezpieczeństwem zajmuje się 9 fintechów, podczas gdy w ubiegłym roku było ich 6. Dobrze reprezentowany jest sektor określany przez nas mianem Dostawców oprogramowania. W poprzednim roku firm zakwalifikowanych do niego znalazło się na Mapie 28. W tym roku o cztery więcej, czyli 32.

Jeżeli chodzi o faktoring online, to jest to branża, która w porównaniu z poprzednią edycją Mapy zmniejszyła swoją reprezentację z 11 do 9 podmiotów. Przybyło natomiast podmiotów reprezentujących polski insurtech, a więc firm technologicznych działających w ubezpieczeniach. W ubiegłym roku udało nam się znaleźć 16 różnych projektów insurtechowych. W tym roku – już 22. Zwiększyła się także liczba kantorów internetowych – z 13 do 20.

Ubiegłoroczne kategorie Paperless i Podpis elektroniczny połączyliśmy w tym roku w jedną kategorię. Przed rokiem podmiotów reprezentujących je było 12. W tym roku jest ich 16.

Tradycyjnie już najlepiej reprezentowaną branżą na Mapie są płatności. W ciągu roku fintechów z tego sektora przybyło z 66 do 74. Liczba porównywarek spadła z 14 do 13, a firm innych niż pożyczkowe, które zajmują się pożyczkami i kredytami – wzrosła z 17 do 18, mimo że niektóre firmy obecne na Mapie przed rokiem zakończyły swoją działalność. Mowa np. o Kredytmarkecie.

Sztuczną inteligencją zajmuje się obecnie 10 fintechów, a przed rokiem 9. Segment Zarządzanie finansami osobistymi w tym roku reprezentuje 17 podmiotów – przed rokiem 19, a Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa – 23, podczas gdy rok temu było ich 20.

Analiza

Przy okazji zbierania danych do Mapy polskiego fintechu przeprowadziliśmy badanie, które obrazuje stan fintechu w Polsce. Badanie powstało na podstawie informacji uzyskanych od kilkudziesięciu fintechów, które zdecydowały się wypełnić przygotowaną przez cashless.pl ankietę. Większość pytań w ankiecie była analogiczna jak przed rokiem. Stąd część informacji porównujemy z tymi sprzed roku. Rzuca to więcej światła na zmiany zachodzące na polskiej scenie fintech.

Forma prawna

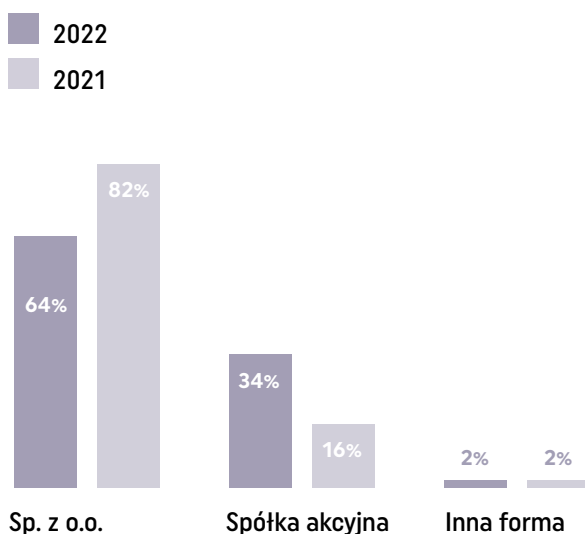
Pod względem formy organizacyjnej w polskim fintechu przeważają spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Według najnowszych danych zebranych przez cashless.pl stanowią one 64 proc. wszystkich podmiotów działających w tej branży. Na drugim miejscu pod względem liczebności są spółki akcyjne – aktualnie stanowią one niemal 34 proc. wszystkich polskich fintechów. Pozostałe formy organizacyjne, a więc np. jednoosobowe działalności gospodarcze, spółki jawne, komandytowe itp., stanowią margines. Ich udział wynosi ok. 2 proc. W rzeczywistości udział tego rodzaju podmiotów w całości rynku fintechowego w Polsce zapewne jest większy. Jednak osoby zaczynające nowe przedsięwzięcia fintechowe i prowadzące jednoosobowe firmy zazwyczaj są na początkowym etapie rozwoju swoich przedsiębiorstw, w związku z czym nie zgłaszają się do takich projektów jak Mapa polskiego fintechu. Gdy ich firmy nieco okrzepną i stają się gotowe do pokazania się światu, prawdopodobnie są przekształcane w spółki, by móc liczyć na inwestorów.

W porównaniu z danymi z roku poprzedniego zauważalny jest wzrost udziału spółek akcyjnych kosztem spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. W roku 2021 spółki z o.o. stanowiły 82 proc. wszystkich fintechów, podczas gdy akcyjne – 16 proc.

FORMA PRAWNA POLSKICH FINTECHÓW

ŹRÓDŁO: CASHLESS.PL

Rok założenia polskich fintechów

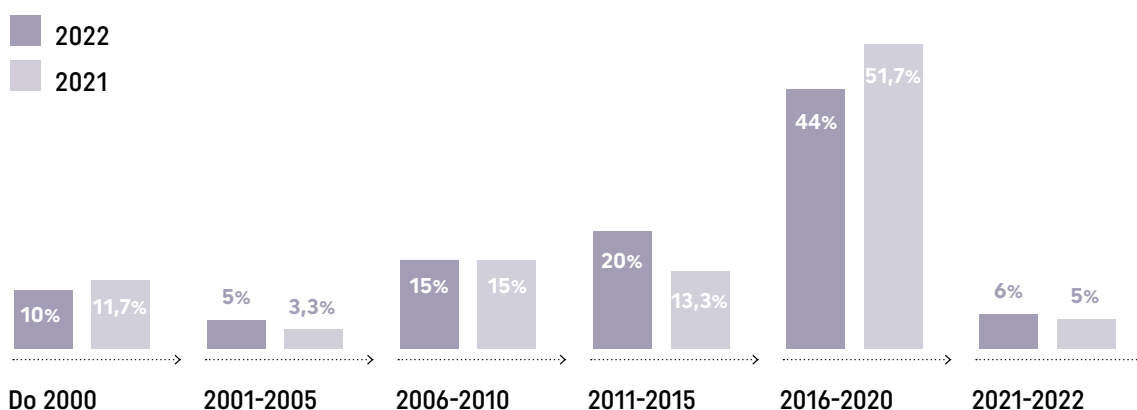


Pod względem stażu na rynku najliczniejszą grupę polskich fintechów stanowią te założone między 2016 a 2020 r., a więc mające dziś od 3 do 7 lat. Z danych zebranych przez cashless.pl wynika, że stanowią one obecnie ok. 44 proc. wszystkich polskich fintechów. Na drugiej pozycji znajdują się podmioty założone między 2011 a 2015 r. – to ok. 20 proc. wszystkich ankietowanych firm. Natomiast mniej więcej co siódmy polski fintech został założony między 2006 a 2010 r., co oznacza, że ma od 13 do 17 lat. Co dziesiąta spółka założona została przed 2000 r. Z kolei 6 proc. stanowią podmioty najmłodsze, działające od najwyżej 2 lat. Zaledwie 5 proc. powstało w okresie między 2001 a 2005 r.

W porównaniu z danymi z roku ubiegłego nie ma znaczących różnic oprócz tej, że wśród badanych fintechów zmniejszył się udział zakładanych między 2016 a 2020 r. na korzyść tych, które powstały w latach 2011-2015.

ROK ZAŁOŻENIA POLSKICH FINTECHÓW

ŹRÓDŁO: CASHLESS.PL



Siedziby polskich fintechów

Z danych zebranych przez cashless.pl wynika, że centrum polskiego fintechu pozostaje Warszawa. To tutaj najłatwiej jest spotkać firmę oferującą nowoczesne usługi finansowe, gdyż w stolicy swoje siedziby ma prawie 40 proc. polskich fintechów. Wydaje się, że wpływ na to ma wiele czynników. Po pierwsze Warszawa jest największym w Polsce ośrodkiem akademickim, do którego ciągną młodzi ludzie z całego kraju i rozpoczynają studia, a następnie zaczynają swoje kariery zawodowe.

To w Warszawie zatem najłatwiej jest o wykwalifikowanych pracowników. Stolica jest też siedzibą większości central banków komercyjnych, towarzystw ubezpieczeniowych, agentów rozliczeniowych itd., które to firmy współpracują z fintechami i często współfinansują ich rozwój. Może to motywować do ustanawiania siedzib w Warszawie, by być blisko tych, którym oferować się będzie swoje rozwiązania.

Drugim najczęściej wybieranym na siedzibę miastem w Polsce jest Poznań. Swoje biura ma tu 16 proc. polskich fintechów. Szczególnie dużo w tej aglomeracji fintechów działających w branży płatniczej. Wydaje się, że to zasługa takich firm jak PayU czy Przelewy24, które są liderami polskiego rynku płatności w e-commerce, wychowują wielu ekspertów i managerów, którzy później zakładają własne nowe biznesy.

Fintech rozwija się dobrze także we Wrocławiu, gdzie siedziby ma 13 proc. fintechów, i Trójmieście – 6 proc. Natomiast duża część branży, a więc 26 proc. spółek z Mapy polskiego fintechu, zlokalizowała swoje najważniejsze biura w innych miastach naszego kraju.

GDZIE POLSKIE FINTECHY MAJĄ SWOJE SIEDZIBY

ŹRÓDŁO: CASHLESS.PL

Miasto	Udział na Mapie polskiego fintechu
Warszawa	39%
Poznań	16%
Wrocław	13%
Trójmiasto	6%
Pozostałe	26%

Kategorie polskich fintechów

Jeżeli chodzi o rodzaj usług oferowanych przez polskie fintechy, to już tradycyjnie najczęściej są to płatności. Z 299 fintechów obecnych na Mapie polskiego fintechu 2022 aż 74, a więc 24,8 proc., to firmy oferujące różnego rodzaju usługi płatnicze. Zatem co czwarty polski fintech to podmiot płatniczy.

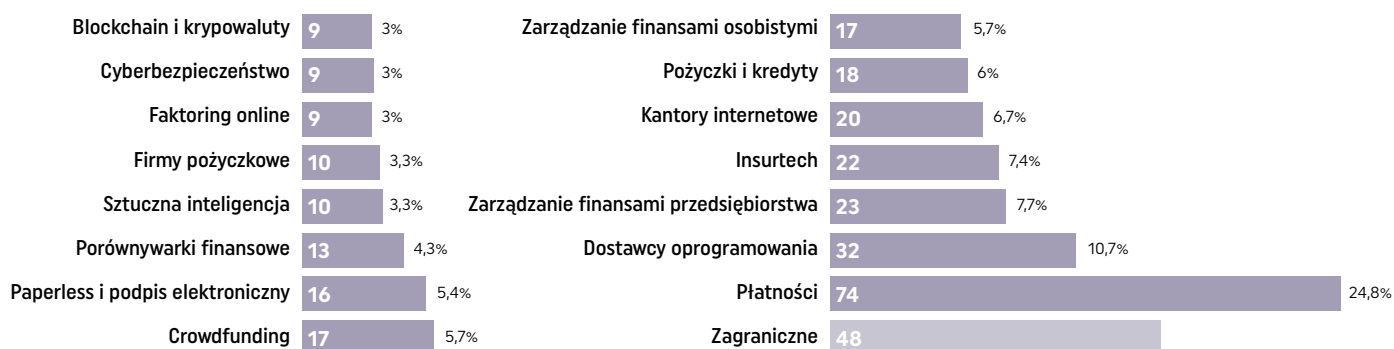
Na drugiej pozycji pod tym względem znalazły się fintechy będące dostawcami oprogramowania dla innych fintechów oraz innych instytucji. Z naszych danych wynika, że 32 polskie fintechy to spółki programistyczne – ich udział na Mapie polskiego fintechu 2022 sięga prawie 11 proc. Ponad 20 spółek obecnych na Mapie reprezentuje branżę: kantorów internetowych, insurtechów oraz firm wspomagających zarządzanie finansami przedsiębiorstw.

Udział podmiotów innych niż firmy pożyczkowe, ale zajmujących się pożyczkami i kredytami wynosi na tegorocznej Mapie 6 proc. Nieco mniej jest firm crowdfundingowych oraz firm pomagających w zarządzaniu finansami osobistymi. Na kolejnych pozycjach uplasowały się projekty cyfryzacyjne, które u nas znalazły się w kategorii nazwanej Paperless i podpis elektroniczny.

Na Mapie polskiego fintechu 2022 znalazło się także 13 porównywarek finansowych, po 10 podmiotów zajmujących się sztuczną inteligencją oraz firm pożyczkowych. Natomiast po 9 fintechów działa w zakresie: faktoringu online, cyberbezpieczeństwa oraz blockchaina i kryptowalut.

KATEGORIE POLSKICH FINTECHÓW

ŹRÓDŁO: CASHLESS.PL



Na Mapie polskiego fintechu mocne pozycje zajmują operatorzy płatności bezgotówkowych. Polskie ePłatności należą do liderów w tej grupie



Maciej Nowosielski
p.o. Prezesa Zarządu Polskie ePłatności S.A.

Branża ta charakteryzuje się w Polsce wysoką dynamiką wzrostu, która przyspieszyła w okresie pandemicznym. W czasie tak intensywnej digitalizacji usług zarówno konsumenci, jak i klienci biznesowi oczekują od swoich usługodawców finansowych oraz technologicznych dodatkowych wartości. Po pierwsze chcą widzieć w nich partnera, który będzie doradcą i wsparciem zapewniając innowacyjne, zindywidualizowane rozwiązania. Firmy, którym udało się odpowiedzieć na te potrzeby, będą w stanie nawiązać silne relacje z klientami, wzmocnić zaufanie w stosunku do marki, a co za tym idzie przyczynić się do dalszego ich wzrostu.

Polskie ePłatności oraz Grupa Nexi-Nets (nr 1 w Europie) zdają sobie sprawę, że poziom inteligencji produktowej i zaawansowania technologicznego, jakości obsługi czy utrzymania najwyższego poziomu

bezpieczeństwa, jakiego oczekują klienci musi być bardzo wysoki. Dlatego nieustannie inwestujemy w rozwój nowych rozwiązań wykorzystując wręcz już sztuczną inteligencję i uczenie maszynowe.

Z roku na rok branża płatnicza coraz dynamiczniej wpływa na rozwój nie tylko sektora finansowego i bankowego, ale także na handel, usługi czy nawet ochronę środowiska - to powoduje, że firmy z naszej branży są na krzywej wzrostu.

Do kogo kierują swoje usługi polskie fintechy

Z danych zebranych przez cashless.pl wynika, że większość polskich fintechów kieruje swoje usługi do innych przedsiębiorstw. Fintechy, które w ten sposób określają swoją grupę docelową, stanowią 51 proc. Natomiast na bezpośrednią obsługę konsumentów nastawia się 23 proc. fintechów, a więc niemal co czwarty. Konsumentów za pośrednictwem innych firm obsługuje 18 proc. polskich fintechów. Najmniej, bo 8 proc., a zatem prawie co dziesiąta z ankietowanych firm, obsługuje biznes za pośrednictwem innych instytucji.

DO KOGO KIERUJĄ SWOJE USŁUGI POLSKIE FINTECHY

ŹRÓDŁO: CASHLESS.PL



Liczba zatrudnionych

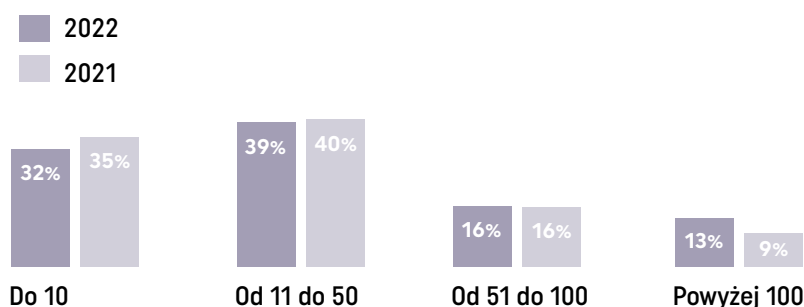
Spośród fintechów, które zdecydowały się wypełnić ankietę cashless.pl, najwięcej jest takich, które zatrudniają od 11 do 50 pracowników – stanowią one 39 proc. badanych firm. Ok. 32 proc. fintechów to najmniejsze podmioty, zatrudniające do 10 osób. Większe instytucje, a więc takie zatrudniające od 51 do 100 pracowników, stanowią 16 proc. ankietowanych. Wreszcie największe przedsiębiorstwa, z załogą liczącą powyżej 100 osób, stanowią 13 proc. fintechów.

W porównaniu z danymi z ubiegłego roku nie widać większych zmian. Wyjątkiem jest jednak wyraźnie zauważalny wzrost udziału największych podmiotów

zatrudniających powyżej 100 pracowników. Przed rokiem stanowiły one 9 proc. wszystkich fintechów ankietowanych przez cashless.pl.

LICZBA PRACOWNIKÓW

ŹRÓDŁO: CASHLESS.PL

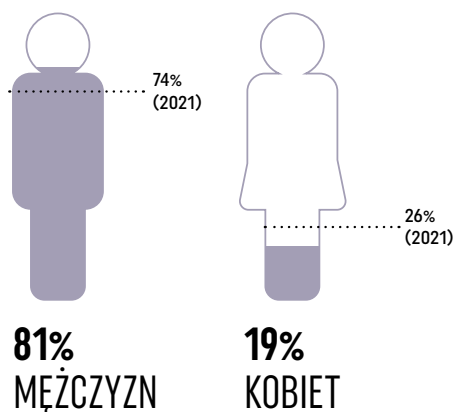


Udział kobiet w kadrze zarządzającej

Podobnie jak przed rokiem, tak i tym razem spytaliśmy polskie fintechy o udział kobiet w ich kadrze zarządzającej. Cashless.pl od wielu lat stara się walczyć o równouprawnienie zawodowe płci, a pytanie dotyczące udziału kobiet we władzach fintechów służy mierzeniu zmian w tym obszarze.

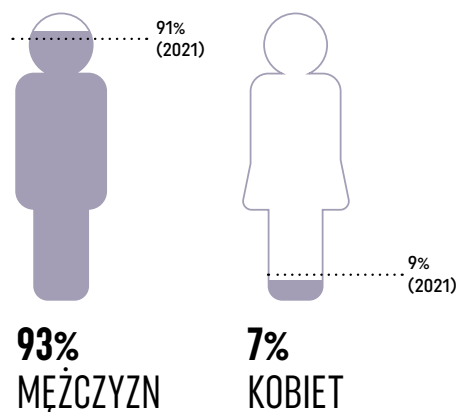
UDZIAŁ KOBIET I MĘŻCZYZN W KADRZE ZARZĄDZAJĄCEJ POLSKICH FINTECHÓW

ŹRÓDŁO: CASHLESS.PL



UDZIAŁ KOBIET I MĘŻCZYZN W POPULACJI PREZESÓW POLSKICH FINTECHÓW

ŹRÓDŁO: CASHLESS.PL



Niestety, podobnie jak w 2021 r., tak i obecnie jest on zdecydowanie niższy od udziału mężczyzn. Dane ankietowe wskazują, że jedynie co piąta osoba na stanowisku kierowniczym to kobieta. Jeśli zaś chodzi o prezesów, to jedynie w 7 proc. fintechów u sterów stoją panie. Pesymistyczną informacją jest również ta, że w porównaniu z rokiem 2021 sytuacja nawet pogorszyła się, na szczęście nieznacznie.

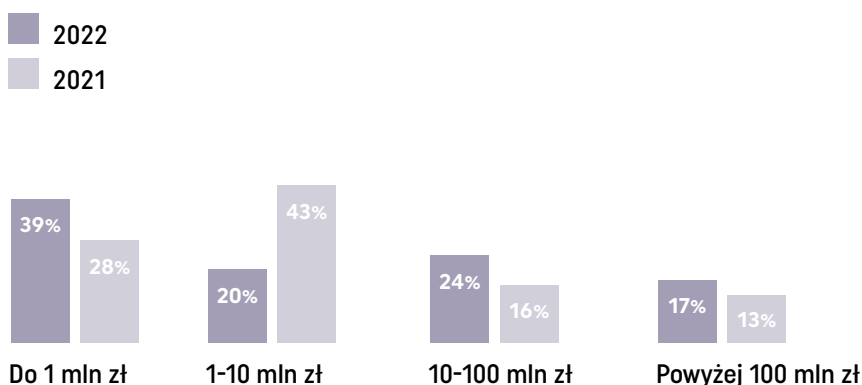
Przychody polskich fintechów

Pod względem deklarowanych przychodów fintechów w ubiegłym roku wzrósł udział tych firm, które odnotowały obroty w wysokości do 1 mln zł. W roku 2021 stanowiły one 39 proc. fintechów ankietowanych przez cashless.pl – rok wcześniej było ich 28 proc. Jednocześnie z 43 proc. do 20 proc. zmniejszył się udział podmiotów o przychodach w przedziale między 1 a 10 mln zł. Natomiast znacznie, bo z 16 do 24 proc. zwiększył się udział fintechów z przychodami między 10 a 100 mln zł. Wzrósł także udział firm największych, które mogły się pochwalić przychodami powyżej 100 mln zł – z 13 proc. do 17 proc.

Patrząc tylko na te dane, można próbować wyciągać wniosek, że polskie fintechy profesjonalizują się, za czym idzie wzrost skali działania. Stąd rosnący udział spółek o najwyższych przychodach. Jednocześnie duży wzrost udziału podmiotów o najniższych przychodach świadczyć może o pojawieniu się na rynku wielu nowych fintechów, które nie zdążyły jeszcze zbudować dużej skali działania.

PRZYCHODY POLSKICH FINTECHÓW

ŹRÓDŁO: CASHLESS.PL



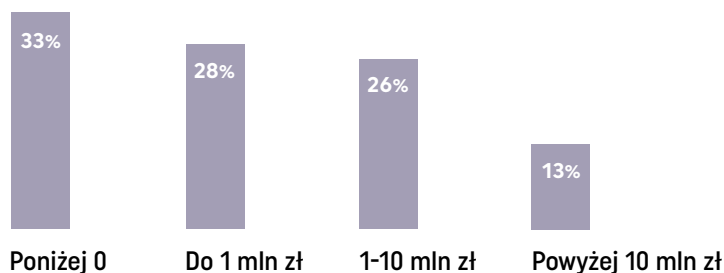
Wynik finansowy polskich fintechów

Spośród polskich fintechów, które zdecydowały się wypełnić ankietę cashless.pl, najwięcej jest takich, które w 2021 r. nie miały zysku – stanowią one 33 proc. wszystkich podmiotów. Natomiast takie, które mogły się pochwalić zyskiem netto w wysokości do 1 mln zł, stanowią 28 proc. ogółu fintechów. Z kolei 26 proc. to spółki, które osiągnęły wynik w przedziale między 1 a 10 mln zł. Zyskiem w wysokości powyżej 10 mln zł chwali się 13 proc. podmiotów.

Dane na temat wyniku finansowego mogą potwierdzać, że duża część fintechów jest na początkowym etapie rozwoju, inwestują w swoją przyszłość, a bieżący zysk nie jest najważniejszym celem ich działalności. Natomiast podmioty o ugruntowanej pozycji rynkowej i z wynikiem finansowym idącym w dziesiątki milionów złotych to wciąż przypadki rzadkie.

WYNIK FINANSOWY POLSKICH FINTECHÓW W 2021 R.

ŹRÓDŁO: CASHLESS.PL



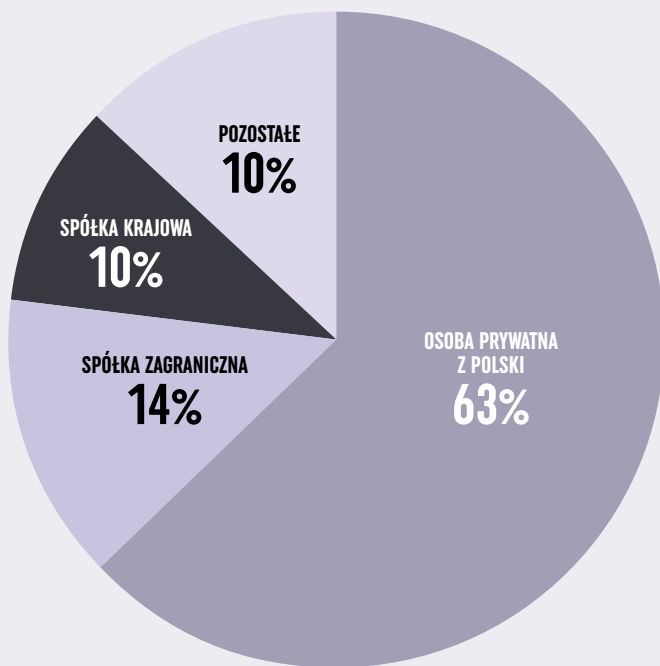
Kategoria inwestora strategicznego

Okazuje się, że wśród inwestorów zaangażowanych w rozwój polskiego sektora fintech przeważają osoby prywatne z Polski. Z ankiet nadesłanych do redakcji cashless.pl wynika, że aż 6 na 10 polskich fintechów wśród inwestorów strategicznych ma prywatną osobę z naszego kraju. Natomiast 14 proc. spółek fintechowych deklaruje, że największym posiadaczem ich udziałów jest zagraniczna spółka prawa handlowego. Nieco mniej, bo ok. 10 proc. fintechów jako inwestora strategicznego ma spółkę polską. Zaskakujące może być to, że pozostałe kategorie inwestorów, a więc np. fundusze krajowe i zagraniczne są wiodącymi posiadaczami jedynie 13 proc. fintechów wywodzących się z Polski. Może to świadczyć o tym,

że choć na rynku nie brakuje funduszy venture capital, to dość starannie wybierają one cele inwestycyjne i nie jest łatwo przekonać ich do wyłożenia pieniędzy.

RODZAJ INWESTORA STRATEGICZNEGO

ŹRÓDŁO: CASHLESS.PL



Otwarta bankowość idealnym narzędziem dla sektora finansowego w czasie i po pandemii



Michał Łukasik
CEO Kontomatik

W ciągu ostatnich dwóch lat pandemia COVID-19 zmusiła wszystkich do częstszego korzystania z internetu – od spotkań biznesowych po wizyty u lekarzy, a w wielu przypadkach (np. w sektorze e-commerce) do całkowitej zmiany nawyków z wykorzystaniem narzędzi online. Jednak z dużą dozą prawdopodobieństwa można stwierdzić, że to firmy z sektora finansowego i ich klienci przeszli jedną z największych zmian.

Cyfryzacja sektora finansowego pojawiła się na horyzoncie na długo przed COVID-19, ale wybuch epidemii w 2020 r., wraz z zamknięciem wielu przestrzeni umożliwiających spotkanie na żywo – od biur po oddziały banków – przyspieszył ten proces. Klienci docenili szybkość, łatwość i wygodę korzystania z usług finansowych w domowym zaciszu, z komputerem lub telefonem komórkowym w ręce. A tuż przed pandemią, wraz z uchwaleniem dyrektywy PSD2, weszła w życie otwarta bankowość, umożliwiając firmom oferowanie jeszcze bardziej zdigitalizowanych i łatwo dostępnych ofert.

Teraz Komisja Europejska zaprasza ekspertów do konsultacji i podsumowań w sprawie PSD2, a wciąż rosnąca liczba innowacyjnych rozwiązań finansowych online oznacza, że klienci i firmy będą mieć więcej możliwości niż kiedykolwiek wcześniej.

100% online nowym standardem?

Podwaliny pod rewolucję bankowości cyfrowej powstały wiele lat temu, wraz z wprowadzeniem w 2007 roku Dyrektywy o Usługach Płatniczych, która miała na celu stworzenie bezpiecznych płatniczych usług o charakterze transgranicznym na terenie Europy oraz innowacyjnych rozwiązań opartych o rozwiązania otwartej bankowości. Następnie w 2018 roku została ona zastąpiona Dyrektywą o Usługach Płatniczych 2 (PSD2), która wymaga od banków udostępniania m.in. informacji finansowych klientów zewnętrznym dostawcom, tak zwanym podmiotom trzecim (tzw. TPP - Third Party Providers) na żądanie klienta.

Sektor finansowy docenił nowe regulacje, które umożliwiły firmom dostęp do znacznie bardziej wszechstronnej informacji o klientach; ich historii rachunku bankowego, zwyczajów finansowych czy analizy trendów. W kolejnych latach coraz więcej firm finansowych zaczęło korzystać z rozwiązań otwartej bankowości. Również klienci takich podmiotów mieli okazję zapoznać się z oferowanymi rozwiązaniami i coraz swobodniej zaczęli udostępniać swoje dane. Do nowych usług przekonało ich wiele czynników cechujących otwartą bankowość, chociażby w postaci łatwego potwierdzenia tożsamości, czy kondycji finansowej użytkownika, a w efekcie szybkość uzyskania np. kredytu w firmie, która taką weryfikację przeprowadziła.

Teraz, gdy zarówno konsumenci, jak i firmy z sektora finansowego zasmakowały tego, co ma do zaoferowania otwarta bankowość w zakresie korzyści, szybkości i wygody usług finansowych, także firmy z innych „niefinansowych” branż są otwarte na ten pomysł.

Z drugiej strony klienci mając możliwość udostępnienia historii swoich finansów w celu zbadania kondycji finansowej za pomocą kilku kliknięć, a nie poprzez zbieranie sterty papierowych dokumentów, chętnie z tej opcji korzystają. Statystyki dostarczane przez klientów Kontomatika, oferujących usługi finansowe pokazują, że od 65 do 80 proc. ich klientów wybiera otwartą bankowość spośród wszystkich dostępnych metod weryfikacji tożsamości lub przychodów.

Podczas gdy wiele firm z sektora finansowego zaadaptowało ochoczo rozwiązania otwartej bankowości, a ich klienci czują się coraz bardziej komfortowo dzieląc

się informacjami, nadal to rozwiązanie nie jest powszechne. W najbliższych 12 miesiącach być może zobaczymy zastosowanie otwartej bankowości w sektorze ubezpieczeniowym. Jednak dla wielu firm z innych sektorów pojęcie otwartej bankowości wciąż jest nieznane.

Najbliższa przyszłość otwartej bankowości...

...to zapoznanie niezaznajomionych do tej pory sektorów z tą technologią i zachęcenie większej liczby podmiotów, a co za tym idzie klientów do korzystania z niej.

Firmy spoza branży finansowej skorzystałyby na wykorzystaniu rozwiązań otwartej bankowości np. do weryfikacji finansów klientów w celu wynajęcia nieruchomości czy sprzętu; świadczenia dopasowanych usług księgowych, cross- czy up-sellu produktów i usług online. Z drugiej strony zauważa się zniechęcenie, czy brak zainteresowania nowymi możliwościami, głównie ze względu na brak znajomości realiów branży finansowej. Istnieje błędne postrzeganie rozwiązań otwartej bankowości jako trudnych do wdrożenia (podczas gdy np. Kontomatiku jest to właściwie tzw. zero-integration solution), nie wspominając o przekonaniu klientów do skorzystania z innowacyjnych rozwiązań opisywanych jako zbyt nowoczesne. Klienci bywają bardziej sceptycznie nastawieni, jeśli chodzi o udostępnianie firmie swoich danych, oczekując jednocześnie prostych i szybkich rozwiązań.

Można śmiało powiedzieć, że otwarta bankowość to przyszłość dla wielu firm, zwłaszcza w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, więc prawdopodobnie z cza-

sem udzielenie dostępu do swoich danych stanie się dla klientów czynnością bardziej naturalną. Stanie się to szczególnie ważne, gdy klienci poznają wartość, jaką daje poznanie i głębsza analiza ich sytuacji finansowej. Na przykład, poprzez podzielenie się swoją historią finansową z firmą podczas wynajmu sprzętu, wynajmujący może wykorzystać te dane, aby oferować lepsze i bardziej dopasowane do klienta usługi - klienci przykładowo mogą otrzymać niższą kwotę kaucji lub raty, a nawet lepszy sprzęt. Wszystko dlatego, że firma mogła zweryfikować ich wiarygodność na podstawie pobranych danych finansowych.

PSD3 na horyzoncie?

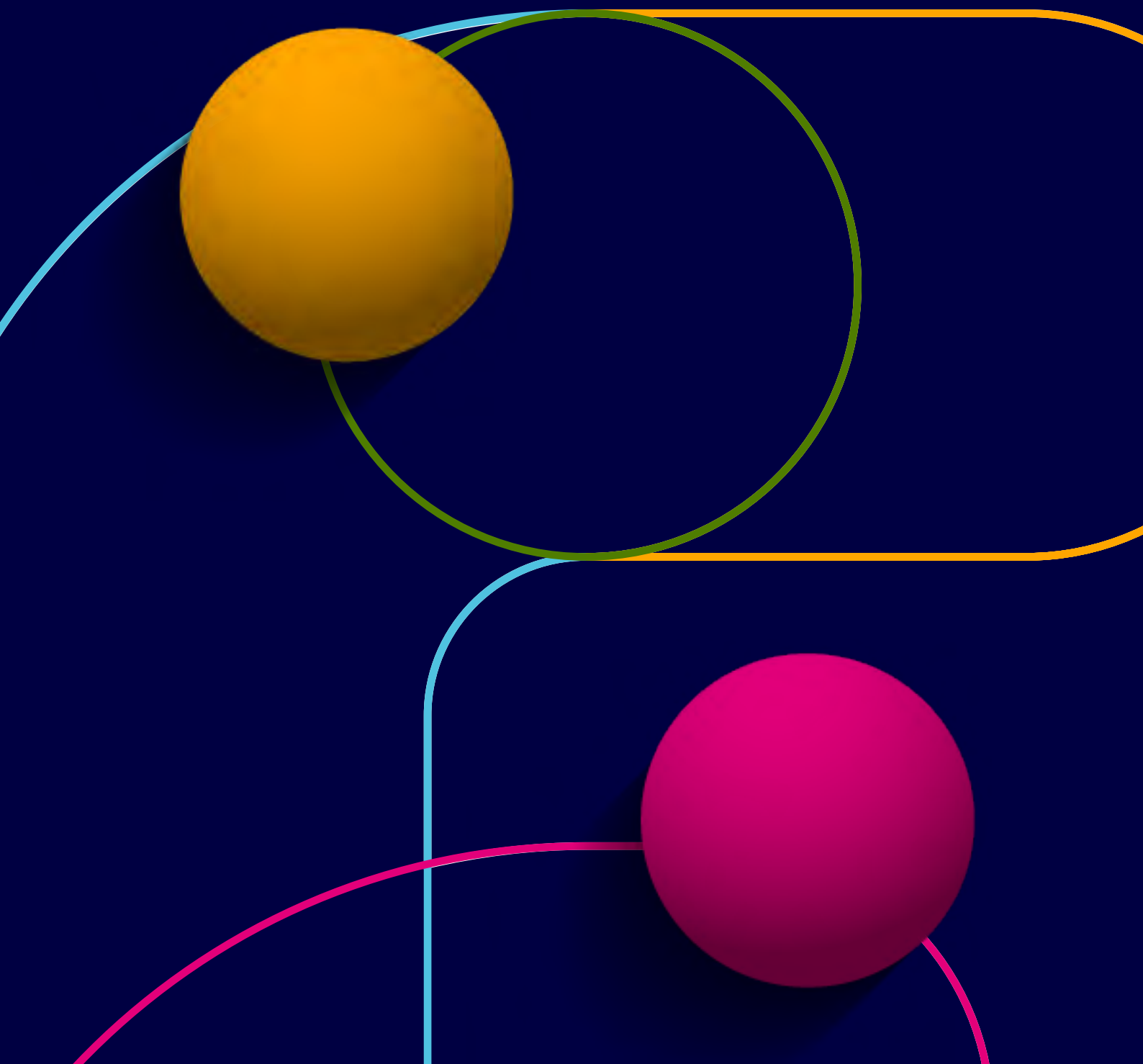
Wydaje się że rynek gotowy jest na nowe rozwiązania w zakresie otwartej bankowości. W dłuższej perspektywie zapewne pojawią się nowości w zakresie uczenia maszynowego, które mogą jeszcze bardziej zmienić oraz ulepszyć rozwiązania z zakresu otwartej bankowości. Eksperti już przy-

glądają się kolejnej iteracji obecnych przepisów, które mogą zostać wprowadzone wraz z PSD3 w niedalekiej przyszłości. PSD3 prawdopodobnie wprowadzi szereg ulepszeń do obecnych przepisów, być może w obszarze silniejszego uwierzytelniania klientów, czy wykrywania fraudów oraz większej unifikacji regulacji dotyczących interfejsów API.

Cokolwiek stanie się z PSD3, już teraz jasne jest, że przyszłość otwartej bankowości rysuje się w jasnych barwach.

cashless.pl

Mapa polskiego fintechu





Blockchain i kryptowaluty



Cyberbezpieczeństwo



Sztuczna inteligencja



Crowdfunding



Faktoring online



Pożyczki i kredyty



Kantory internetowe



Paperless i podpis elektroniczny



Porównywarki finansowe



Dostawcy oprogramowania dla fintechu



Insurtech



Zagraniczne



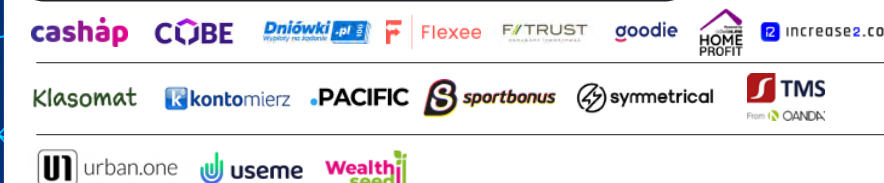
Firmy pożyczkowe



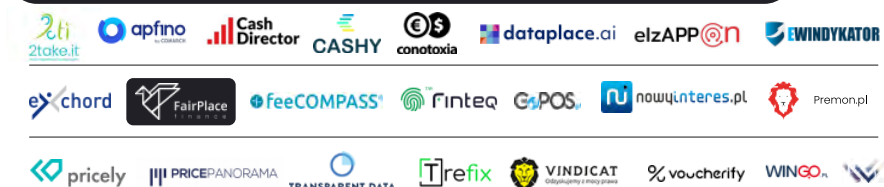
Płatności



Zarządzanie finansami osobistymi



Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa



Blockchain i kryptowaluty



cashless.pl



Crowdfunding



cashless.pl



Cyberbezpieczeństwo



CHRONPESEL.PL



CYBER
RESCUE



DIGITAL
FINGERPRINTS

ESYSCO
SOLUTIONS FOR TRUSTED SERVICES

Nethone

percotech
SECURITY APPLIANCE

PIWIK PRO

pomnie.

cashless.pl



VISA



binarapps

ITCARD

stripe

PayU

Dostawcy oprogramowania

ailleron
your digital wings

ALGOLYTICS

AMLSEC

APDU

BASEMENT

BEE-TECH

B

BIK
HUB

binarapps

bss

Cent
reo

<CONSDATA>

DUALCORE

efigence

FINANTEQ

FINGO

GPM

GRUPA LEW.
FINANCE & TECHNOLOGY

IgoLogic

in4mates
IT DELIVERED

incat

ITCARD

ITMAGINATION
Imagine it. Done.

Elements

neontri

nextapps

PAY
ARTO

Finat

ProService
Finteco

savangard

transactionlink

Verestro

VODENO

cashless.pl

Faktoring online

BRUTTO,-
Grupa PRAGMAGO

F Faktoria
Grupa Nest Bank

F
FANDLA

F fundio

Monevia.

NFG

eFAKTORING

PRAGMAGO

SmartFaktor

smeo.

cashless.pl

Firmy pożyczkowe

provema

smartney
Grupa Oney Bank

Solven

 **SUPERKASA.PL**

 **szybkamoneta**

taratatu⁷

 **VISSET.PL**

 **vivus.PL**

 **wonga**
Pożyczanie na poziomie

 **zetos.pl**

cashless.))pl

Insurtech

app2U

bacca

Beesafe

bezpieczny.pl

clicket

Climatica

hiPRO

iBooster

INSUE
TECHNOLOGIES

LINK4

minte

OTOAgent



Quantee

screenity

skyblu.ai

TELEMATICS
TECHNOLOGIES

Telemedico

TENSORLIGHT

Trasti
SIMPLY FAIR

U NEXT

YU!
PAY HOW YOU DRIVE

cashless.pl

Kantory internetowe

 **AFORTI Exchange**

 **Amronet**
wymiana walut online

 **BezSpreadu.pl**
wymiana walut

 **cinkciarz.pl**

 **DOBRY KANTOR.pl**

domwaluty.pl

 **InternetowyKantor.pl**

 **KantorEkspert.pl**
kantor internetowy

 **kantorinternetowy.pl**

kantor.pl
platforma wymiany walut

 **KONIK-ONLINE.PL**

 **kantor.pl**

 **NORDIQA**

 **pluskantor**

 **TMS KANTOR KOMFORT**
From  OANDA

 **top FX.PL**
ekspresowa i bezpieczna wymiana walut

 **TOPkantor.pl**

Trejdoo

 **Walutomat®**

 **KANTOR.COM™**

cashless.))pl

 **VISA**

34

 **binarapps** **ITCARD** **stripe** **PayU**

FIN
TECH
POLAND

green-news.pl

Paperless i podpis elektroniczny

AUTENTI®

Authologic



mojelD

mSzafir



cashless.pl



35



Płatności

BLUE
MEDIA

BILKOM.pl

blik

BillTech

BE LOYAL

autocash

apipay

allegro pay.

allegro Finance

cardina

CashBill

EasySend

easycheck
Simple & Safe

dpay

donateo

comfino

P

€\$PAY

eservice

Espago

KIR. Express
Elixir

fenige
time is money

fiberpay

fintecom

GoPay

KOLEO

jakdojade

iPOS

piłce online
imoje

IgoriaCard

IdoPay.

Litpay

Pay GO

moBiLET

KIR. PayByNet

P24NOW

Orlen Pay

Nice Pay

MPay

MOBILTEK
BRILLIANT MINDS

payeye

Payland
net

Payment
TECHNOLOGY

Planet

PayU

PAYTEL

PayPo

paynow

PAYMENTO

Planet
Plus

payto.app

rest
bill

Rachuneo

QUICKO

Olips

Przelewy24

esp

PolCard

SERVAL

skycash

spoko

spark
Pay

S

tpay
zaufane
płatności

tiptip

straal

Sprytny Bill
Rachunki i przelewy ze smartfona

try pay

zen

zbiletem.pl

xchanger

WWWASH

tubapay

topoka
PAY

cashless.pl

VISA

36

binarapps ITCARD stripe PayU

FIN
TECH
POLAND

green-news.pl

Porównywarki finansowe



Pożyczki i kredyty

AIQLABS

AssetLife

automarket
Grupa PKO Banku Polskiego

BANCOVO.
WYBIERZESZ WŁAŚCIWIE

carsmile

cash..
portal korzyści pracownika

ComperiaRaty

credit space

epeer

Kontomatik

leaseink

lendi
To, co naprawdę się liczy.

LMpay

BIK

MY
PŁACIMY

paytree

SIMPLE

WEALTHON

cashless.pl

Sztuczna inteligencja

AIbusters

BOTWISE

cosmose AI



**DIGITAL
TEAMMATES**

dronn[™]
ROBOTIC AGENT

feed **ai**

LOGICW



senti **one**



TOGETHER DATA

cashless.))pl

Zarządzanie finansami osobistymi

cashap

CUBE

Dniówki.pl
Wypłaty na żądanie

Flexee

F//TRUST
POMAGAMY INWESTOWAĆ

goodie

Powered by
advise.me
HOME
PROFIT

increase2.co

Klasomat

kontomierz

PACIFIC

sportbonus

symmetrical

TMS
From OANDA

urban.one

useme

Wealth
seed

cashless.pl

Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa



Zagraniczne

adyen

aion

AnyPark
Parkowanie staje się prostsze!

axi

AZIMO

Billecta

BINANCE

bitpanda

bunq

cachet.

CURVE

DiPocket

Dorsum

Ebury

Elavon

finax

finiata

FONDY

FUMBI

GPS

Hypomo

INSLY

kevin.

Klarna.

mintos

MOKKA
PŁAĆ JAK CHCESZ

monese

MONEVO

montonio

N26

oney

Pago

Payair

PayPal

PAYWORK

Revolut

Saverium
LVSbrokers

shares

stripe

transferGo

twisto

viafintech

VISA

vivawallet

WALLETMOR

wefox

wise

cashless.pl

Już 25,5 proc. transakcji e-handlowych w Europie jest międzynarodowych



Michał Bogustawski
Chief Commercial Officer, ZEN.COM

Dla wielu marek cross-border staje się najlepszym sposobem na rozwinięcie biznesu. Globalizacja i coraz łatwiejsza ekspansja zagraniczna stały się katalizatorem długo oczekiwanych zmian w procesowaniu płatności transgranicznych, które jeszcze do niedawna stanowiły jedno z największych wyzwań w sprzedawaniu na innych rynkach.

ZEN.COM wspiera sklepy internetowe w międzynarodowej ekspansji ułatwiając dostęp do najpopularniejszych metod płatności – zarówno tych rozpoznawalnych globalnie, jak również lokalnych firm oferujących płatności w rodzimych walutach. Wszystkie są dostępne z poziomu jednej bramki płatniczej. Mowa m.in. o niemieckim Sofort (jedna z trzech najczęściej używanych metod płatności w Niemczech i Austrii), polskim Blik-u (już co czwarty mieszkaniec Polski aktywnie korzysta z niego) czy czeskim Twisto (ok. 1,6 milionów klientów w Polsce i Czechach). Co więcej, bramka ZEN.COM daje możliwość natychmiastowej wypłaty środków z przewalutowaniem poniżej kursów bankowych, z najniższą rynkową prowizją od transakcji.

Rozwiązanie umożliwia sprawne wejście na międzynarodowe rynki bez konieczności zawierania oddzielnych umów z każdym z operatorów płatności oraz zakładania odrębnych kont wielowalutowych. Usprawnia to zarządzanie finansami, ale również minimalizuje ryzyko i koszty związane z przetwarzaniem płatności: od momentu akceptacji transakcji do przełania środków na konto w ekosystemie ZEN.COM z polskim IBAN-em.

Nagrody Cashless Fintech

W tym roku nagrody Cashless Fintech przyznaliśmy w sześciu kategoriach. Podobnie jak w latach poprzednich były to: Projekt Fintech (dla przedsięwzięcia fintechowego zrealizowanego przez tradycyjną instytucję finansową w okresie kwiecień 2021 – kwiecień 2022), Fintech Future (dla fintechu, który dysponuje największym potencjałem rozwojowym na przyszłość), Insurtech Roku (dla najciekawszej firmy oferującej usługi z zakresu nowoczesnych ubezpieczeń), Osobowość Fintech (dla osoby o największym wpływie na rozwój fintechu w Polsce w okresie kwiecień 2021 – kwiecień 2022) i Fintech Roku (dla fintechu, który w minionych 12 miesiącach odniósł najwięcej sukcesów). Dodatkowo po raz pierwszy przyznaliśmy nagrodę w kategorii Green Finance dla najciekawszego fintechu wspierającego działania na rzecz środowiska naturalnego.

Metodyka nagród

Wyboru laureatów nagród Cashless Fintech dokonała jak co roku kapituła powołana przez redakcję. W jej skład weszło kilkudziesięciu znanych i cenionych ekspertów, managerów oraz przedsiębiorców z branży finansowej. Praca kapituły była podzielona na trzy etapy. W pierwszym każdy z członków kapituły miał możliwość zgłoszenia dowolnej liczby kandydatów w każdej lub tylko w wybranych kategoriach nagród. Następnie prezydium kapituły, złożone z członków redakcji cashless.pl, dokonało oceny kandydatów pod kątem zgodności technicznej kandydatów z metodyką rankingu (sprawdzaliśmy, czy np. kandydaci do Fintech Future debiutowali ze swoją usługą w okresie kwiecień 2021 – kwiecień 2022 albo czy insurtechy zgłoszone do tytułu Insurtech Roku rzeczywiście prowadzą działalność w branży ubezpieczeniowej). W trzecim etapie pracy członkowie kapituły wybrali, w drodze głosowania elektronicznego, zwycięzców spośród wszystkich kandydatów zgłoszonych w pierwszym etapie i nieodrzuconych w etapie drugim. Każdy z członków kapituły w każdej z kategorii miał do rozdania 10 punktów. Mógł przyznać je jednemu kandydatowi lub w dowolnej konfiguracji, np. po 5 punktów dla dwóch kandydatów czy po 2 punkty pięciu kandydatom.

Poniżej pełen skład kapituły nagród Cashless Fintech:

Piotr Alicki, KIR
Andrzej Antoń, Blue Media
Bartosz Berestecki, Paytel
Piotr Brewiński, Fintech Poland
Elżbieta Burliga, Fiserv
Bartosz Ciołkowski, Mastercard
Jakub Czerwiński, Adyen
Piotr Dziubak, cashless.pl
Rafał Gołębiowski, Elavon
Jakub Grzechnik, Visa
Kamila Kaliszyk, Mastercard
Jakub Kiwior, Visa
Krzysztof Korus, DLK Legal
Monika Król, Polski Standard Płatności
Ida Krzemińska-Albrycht, cashless.pl
Adrian Kurowski, Visa
Michał Łukasik, Kontomatik
Adam Matyaszek, IT Card
Dariusz Mazurkiewicz, Polski Standard Płatności

Aleksander Naganowski, Mastercard
Bartłomiej Nocoń, Związek Banków Polskich
Artur Olech, Trasti
Wojciech Pantkowski, KIR
Krzysztof Polończyk, Fiserv
Andrzej Poniński, Polska Organizacja Niebankowych Instytucji Płatności
Sebastian Ptak, Blue Media
Cezary Świerszcz, Unext
Adam Tencza, Paytel
Robert Trętowski, KIR
Jacek Uryniuk, cashless.pl
Szymon Wałach, niezależny ekspert
Paweł Widawski, Fintech Poland
Zbigniew Wiśniewski, Polska Bezgotówkowa
Tadeusz Woszczyński, Hitachi
Bartosz Zborowski, Pekao





PROJEKT FINTECH



Aion Bank i ElzAPP ON

ElzAPP ON to aplikacja mobilna, przeznaczona dla przedsiębiorców. Dzięki kooperacji Aion Banku i producenta urządzeń fiskalnych Elzab klienci w jednym miejscu mają dostęp do usług bankowych oraz do narzędzi umożliwiających obsługę kasy fiskalnej.

App2U

To aplikacja mobilna wprowadzona przez Europę Ubezpieczenia. Umożliwia zakup ubezpieczeń dla rowerzystów, narciarzy, turystów itd. Za jej pomocą można wykupić też krótkoterminowe polisy na sprzęt elektroniczny, sportowy czy domowe zwierzęta.

BIK Piaskownica Technologiczna

Dzięki uruchomionej przez Biuro Informacji Kredytowej piaskownicy spółka chce znaleźć nowe pomysły na wykorzystanie wielu danych kredytowych, które posiada.

eTerminal ING

ING jest jednym z pierwszych banków na polskim rynku, który wprowadza do sprzedaży terminal aplikacyjny. Bank wykorzystał rozwiązanie przygotowane przez polski fintech Softpos.

Santander (czek Blik dla uchodźców z Ukrainy z UNHCR)

Czeki Blik to nie jest specjalna nowość, ale wdrożenie Santander przy współpracy z ONZ już tak. Instytucje szukały sposobu na prosty i szybki sposób dystrybucji środków finansowych dla uchodźców z Ukrainy. Początkowo zastanawiano się nad wydawaniem kart płatniczych. Ostatecznie postawiono na wykorzystanie w tym celu sprawdzonych czeków Blik.





FINTECH FUTURE

allegro pay.

•PACIFIC

paytree

VODENO

KIR.

Allegro Pay

To spółka oferująca płatności odroczone dla klientów największej na polskim rynku platformy e-commerce. Od kilku miesięcy dostęp do tego rozwiązania mają wszyscy klienci Allegro i cieszy się ono rosnącym zainteresowaniem. W ubiegłym roku przez Allegro Pay przeszły zakupy o wartości 2 mld zł.

Pacific

To polski fintech, który wprowadził rachunek płatniczy wraz z kartą i aplikacją mobilną. Charakterystyczną cechą karty jest to, że wyprodukowano ją z plastiku wyłowionego z oceanów. Poza tym spółka wspiera działania na rzecz czystych mórz.

PayTree

To fintech, w który zainwestowała sopocka spółka Blue Media. Fintech przygotował rozwiązanie o nazwie Payka, które jest systemem płatności odroczonej za domowe rachunki.

Vodeno (banking as a service)

Spółka jest jedną z pierwszych w Europie, która zaoferowała usługę banking as a service. Dzięki temu zewnętrzne podmioty mogą oferować swoim klientom usługi finansowe pod własnymi markami.

Cyfrowy trwały nośnik KIR

To rozwiązanie wykorzystujące macierze WORM oraz technologię blockchain do przechowywania i dystrybucji dokumentów regulacyjnych, takich jak np. regulaminy usług czy nowe cenniki. System KIR-u wykorzystywany jest nie tylko przez banki, ale i ubezpieczycieli czy firmy z branży e-commerce.



VISA





INSURTECH ROKU

bacca



KioskPolis.pl

Quantee

U NEXT

Bacca

Bacca to jeden z najstarszych i najbardziej znanych polskich insurtechów. Wdrożył takie innowacje jak np. system Smart11 do płatności ratalnych za ubezpieczenia czy Tuba Pay, czyli terminal płatniczy umożliwiający agentom przyjmowanie płatności na rzecz różnych towarzystw ubezpieczeniowych.

Kiosk Polis

To porównywarka ubezpieczeń, która na tle konkurencji wyróżnia m.in. innowacyjnym i proaktywnym podejściem do dystrybucji produktów. Firma w przeszłości wdrożyła np. sprzedaż ubezpieczeń turystycznych w bankomatach IT Card, a niedawno nawiązała współpracę z firmą mPay, dzięki czemu w aplikacji tej spółki pojawiły się ubezpieczenia komunikacyjne.

Quantee

Firma wspiera procesy aktuarialne w zakładach ubezpieczeń. Dzięki jej flagowemu rozwiązaniu firmy ubezpieczeniowe są w stanie w dynamiczny sposób zarządzać komercyjną taryfą. Pozwala to na dużo lepsze dopasowanie ceny do oczekiwań klientów i aktualnej sytuacji rynkowej.

Unext

To spółka, która organizuje w Polsce działalność oddziału Wefoxa, cyfrowego ubezpieczyciela o niemieckim rodowodzie. Polska firma ma plany sprowadzenia do Polski kolejnych graczy, rozwijających insurtech na świecie.



VISA



binarapps

ITCARD

stripe

PayU



OSOBOWOŚĆ FINTECH



Bartosz Berestecki

Obecnie prezes spółki Paytel, będącej m.in. operatorem terminali płatniczych. Pod wodzą Beresteckiego Paytel realizuje nową strategię, której emanacją jest m.in. rebranding. Firma wprowadza nowe wielofunkcyjne urządzenia, za pomocą których sprzedawcy mogą nie tylko akceptować płatności bezgotówkowe, ale np. oferować płatności odroczone.

Magdalena Dziewguć

Jest country managerką Google Cloud w Polsce. Zasiada również w Radzie Nadzorczej BNP Paribas Polska. Od lat związana z nowoczesnymi technologiami wykorzystywanymi w różnych dziedzinach życia.

Joanna Erdman

Obecnie wiceszefowa fundacji Polska Bezgotówkowa, realizującej program finansowania rozwoju sieci akceptacji kart w naszym kraju. Z Mapy polskiego fintechu wynika, że już 25 proc. fintechów w Polsce to podmioty działające w branży płatniczej. Płatności nakręcają polski fintech.

Adrian Kurowski

Szef Visy w Polsce, od dawna związany z tą organizacją. Kierowana przez niego firma kilka lat temu utworzyła w Warszawie Studio Innowacji, które w ostatnim czasie m.in. brało czynny udział w testach rozwiązania Visa Mobile, umożliwiającego proste płatności kartowe w e-commerce.

Dariusz Mazurkiewicz

Prezes Polskiego Standardu Płatności, czyli spółki będącej operatorem systemu Blik. System ten święci coraz większe triumfy, stając się najpopularniejszym narzędziem do płatności w e-commerce. W minionym roku udostępnił płatności zbliżeniowe w sklepach stacjonarnych. Pracuje nad własnym rozwiązaniem do płatności odroczonych.

Joanna Seklecka

Prezeska eService, największego agenta rozliczeniowego i operatora terminali płatniczych na polskim rynku. Z firmą związana od 2004 roku. Początkowo pełniła funkcję dyrektorki finansowej, później dyrektorki zarządzającej, wiceprezeski, by stanąć na czele eService w 2017 r.



FINTECH ROKU



BetterPOS Donateo

Pod marką Donateo rozwijane są usługi ułatwiające wspieranie fundacji charytatywnych m.in. za pomocą terminali płatniczych czy tzw. datkomatów. Partnerami BetterPOS są m.in. Blik i Elavon.

Blik

Najpopularniejsze w Polsce narzędzie do płatności elektronicznych w handlu internetowym. Zyskuje na popularności także w handlu stacjonarnym dzięki udostępnieniu płatności zbliżeniowych.

Ramp

Polski fintech, który umożliwia wymianę tradycyjnych pieniędzy na kryptowaluty i odwrotnie. W ubiegłym roku zasłynął tym, że udało mu się pozyskać na rozwój ok. 220 mln zł, co czyni go jednym z liderów wśród polskich startupów fintechowych.

Softpos

Założona przez managerów firmy Payarto spółka zaczyna być ważnym graczem na arenie międzynarodowej. Jej terminal aplikacyjny trafił do oferty jednego z europejskich liderów branży płatniczej – firmy Worldline. W Polsce wdrażają go także banki, takie jak ING oraz Credit Agricole.





GREEN FINANCE

powered by **green-news.pl**



BNP PARIBAS



ING



PACIFIC

VISA

Autopay Mobility

Autopay to aplikacja mobilna, ułatwiająca m.in. płatności za przejazdy płatnymi odcinkami dróg, co wpływa na zmniejszenie korków i ogranicza emisję CO₂ w transporcie. Autopay pozwala także na inne płatności związane z transportem samochodowym, np. za parkingi, myjnie czy paliwo, za każdym razem w pełni cyfryzując proces i ograniczając druk toksycznych paragonów.

BNP Paribas

Za całokształt działań związanych z dekarbonizacją portfela kredytowego oraz ograniczeniem wpływu organizacji na środowisko naturalne.

Credit Agricole (karta z ekotworzywa)

Zgodnie z deklaracją producenta karta z ekotworzywa w sprzyjających okolicznościach rozkłada się w ciągu kilku tygodni, dzięki czemu nawet jeśli wyląduje na śmietniku, nie będzie zagrażać środowisku latami. Konto, do którego wydawany jest ten produkt, stało się najlepiej sprzedającym się rachunkiem w historii CA w Polsce.

ING

Za całokształt działań związanych z dekarbonizacją portfela kredytowego oraz ograniczeniem wpływu organizacji na środowisko naturalne.

Mastercard

Organizacja nominowana za całokształt działań na rzecz zrównoważonego rozwoju. Spośród inicjatyw firmy, nakierowanych na ograniczanie wpływu człowieka na środowisko naturalne, wymienić można np. przygotowanie rozwiązania do mierzenia śladu węglowego codziennych zakupów.

Pacific

To polski fintech, który wprowadził rachunek płatniczy wraz z kartą i aplikacją mobilną. Charakterystyczną cechą karty jest to, że wyprodukowano ją z plastiku wyłowionego z oceanów. Poza tym spółka wspiera działania na rzecz czystych mórz.

Visa Eco Benefit

To pakiet rozwiązań, dzięki któremu wydawcy kart będą mogli uzupełnić ofertę o usługi związane ze zrównoważonym rozwojem i ochroną klimatu. W jego ramach udostępniona zostanie np. funkcja kalkulatora śladu węglowego czy uruchomiona edukacja konsumentów w zakresie ochrony środowiska.



VISA



binarapps

ITCARD

stripe

PayU

ZDOBYWCY NAGRÓD

PROJEKT FINTECH

Santander (czek Blik dla uchodźców z Ukrainy z UNHCR)



FINTECH FUTURE

Vodeno (banking as a service)

VODENO

INSURTECH ROKU

Quantee



OSOBOWOŚĆ FINTECH

Joanna Erdman



FINTECH ROKU

Blik



GREEN FINANCE

Autopay Mobility



VISA





W 2022 ROKU OBSERWUJEMY KOLEJNE ODSŁONY APLIKACJI KILKU NAJWIĘKSZYCH BANKÓW W POLSCE. EFIGENCE OD LAT UCZESTNICZY W WIELU Z TYCH PROCESÓW I ZMIAN – DBAJĄC, ABY WARSTWA UX I PERSPEKTYWA UŻYTKOWNIKA MOCNO WYBRZMIEWAŁY NA TLE INNYCH WYZWAŃ TRANSFORMACJI, JAK CHOCIAŻBY TECHNOLOGICZNE CZY BIZNESOWE OGRANICZENIA



Paweł Dunia
UX Director – Efidence

Niedawno trafiłem na koncepcję projektową dotyczącą konstrukcji systemu transakcyjnego opartego o działający w tle PFM, którą jako Efidence zaproponowaliśmy klientowi sześć lat temu. Dziś wciąż banki nie są w stanie zaoferować np. lepszych kursów wymiany walut, kiedy wiemy, że ktoś kupił bilety lotnicze i wybiera się w podróż – choć mają do tego odpowiednią technologię.

Najdłużej opierają się realnej transformacji cyfrowej... produkty bankowe. Wciąż są zbudowane bardzo podobnie jak w czasach, w których wszyscy korzystaliśmy ze stacjonarnych oddziałów i generycznej oferty, nieopartej na wiedzy o konkretnym kliencie. Paradoksalnie konstrukcja produktów ma największy wpływ na budowę procesów i ścieżek użytkownika, czyli na jego szeroko pojęte doświadczenie

i relację klient-bank. Ograniczenia rozwiązań legacy są w tym zakresie ogromne, a nawet najlepsza optymalizacja warstwy frontend to wciąż zatrzymanie się w połowie drogi do celu, jakim jest podejście humancentric.

Polacy wciąż bardzo niechętnie przenoszą się do innego banku. Z perspektywy klienta, najwyraźniej różnice w ofertach produktowych nie są wystarczającymi bodźcami do zmian. To może rozleniwiać, ale jednocześnie stwarza przestrzeń do pojawienia się konkurencyjnego game changera – także wśród największych bankowych graczy.

Cieszymy się jednak, że design maturity w bankach w ostatnich latach znacząco rośnie. Podobnie jak świadomość wpływu jakości cyfrowej relacji klient-bank na sukces biznesowy organizacji.



AŻ 99,8 PROC. FIRM W POLSCE TO MIKRO, MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA, Z KTÓRYCH CO PIĄTE ZAJMUJE SIĘ HANDLEM, W TYM ELEKTRONICZNYM



Michał Bogusławski
Chief Commercial Officer, ZEN.COM



Jakiego wsparcia potrzebują najmniejsze e-sklepy, aby konkurować na równi z gigantami?

Aż 99,8 proc. firm w Polsce to mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, z których co piąte zajmuje się handlem, w tym elektronicznym. Pomimo tego, że to właśnie MŚP stanowią siłę napędową krajowej gospodarki, wciąż nie mają wystarczającego wsparcia i narzędzi, aby skutecznie konkurować z dużymi graczami na rynku. Instytucje finansowe częściej skupiają się na wspieraniu większych biznesów. Tymczasem bez mniejszych firm polska gospodarka wyglądałaby zgoła inaczej, szczególnie w sektorze handlu online.

Według szacunków PwC, w bieżącym roku sprzedaż w polskim e-commerce osią-

gnie 105 mld złotych, a do 2026 roku wynik ten wzrośnie do 162 mld złotych. Pomimo tak dobrze rokujących prognoz ponad połowa firm zajmująca się głównie e-handlem znajduje się w słabej lub złej kondycji finansowej, jak podaje Dun & Bradstreet. To pokazuje, jak wiele wyzwań stoi przed przedsiębiorcami, którzy sprzedają online – nawet tymi doświadczonymi. To m.in. konieczność utrzymania płynności finansowej, brak infrastruktury do przetwarzania międzynarodowych płatności oraz wysokie prowizje za procesowanie transakcji. Każdy przedsiębiorca prędzej czy później godzi się z tym, że po prostu musi się dostosować do rynkowych standardów. Ale wcale tak nie musi być. Jak można w prosty sposób rozwiązać niektóre z problemów doskwierających małym biznesom działającym w e-commerce?

Niskie prowizje za przetwarzanie płatności online

Zaoferowanie szerokiego wyboru metod płatności za zakupy online to jeden z najważniejszych elementów e-commerce i jednocześnie najczęstsza przyczyna porzucania koszyków zakupowych. Konsument nie tylko nie chce zmieniać swoich nawyków dla pojedynczych transakcji, ale zależy im również na tym, aby mieć swobodny wybór. Jak pokazują dane, 56 proc. z nich chciałoby widzieć szeroką ofertę metod płatności w danym e-sklepie. Stawka zatem jest wysoka.

Czy są jakieś „pewniaki”, na które można postawić? Według badania SW Research, 80 proc. Polaków wybiera płatności natychmiastowe, ale preferencje nie są jednorodne. Ponad połowa stawia na Blika, a szybki przelew to pierwszy wybór dla 27 proc. badanych. Kolejne metody, które się pojawiają, to płatność kartą (25 proc.), tradycyjny przelew (22 proc.) czy portfel elektroniczny (10 proc.). Jak widać, wybór wcale nie jest oczywisty – nie wystarczy zintegrować e-sklepu z Blikiem, aby nie borykać się z porzuconymi koszykami.

Klienci rzadko mają świadomość, jak wysokie koszty wiążą się z procesowaniem każdej płatności. Sprzedawca płaci podwójnie: odprowadza prowizję od każdej transakcji, a także płaci dostawcy płatności za możliwość jej procesowania. Często w grę wchodzi także inne opłaty, np. za rejestrację w systemie. Z transakcji dokonanej Blikiem o wartości 1000 złotych, sprzedawca często musi oddać procesorowi płatności od 15 do 20 złotych. W ZEN.COM przy analogicznej kwocie prowizja wyniosłaby niecałe 4 złote. Dodatkowo, przy wielu

transakcjach, zwrotach produktów i wdrażaniu różnych metod płatności w e-sklepie, okazuje się, że handlowiec traci nie tylko czas na zarządzanie wszystkimi płatnościami u różnych dostawców na różnych platformach, ale także sporą część budżetu.

Natychmiastowe wpływy z transakcji na konto

Mimo że w branży e-commerce płatność za towar następuje z reguły natychmiastowo, to w większości przypadków nie trafia ona do e-sklepów od razu, tym bardziej w przypadku transakcji od klientów międzynarodowych. Dla wielu przedsiębiorców to właściwie standard, nad którym się nawet nie zastanawiają, akceptując to, że pieniądze dostaną najwcześniej za 2-3 dni. Czasami środki mogą dotrzeć na konto nawet miesiąc później.

Tymczasem wsparcie procesora płatności oferującego niskie marże i bezpośredni przelew środków z transakcji na konto, pod które można podłączyć kartę płatniczą ZEN Mastercard®, oznacza możliwość natychmiastowego wykorzystania przychodu z transakcji. To drobna różnica, która ma ogromny wpływ na płynność finansową biznesów. Nie trzeba się nawet martwić o ewentualne chargebacki – w ZEN.COM wiemy, jak sobie z nimi radzić, aby biznes nie musiał na nie tracić czasu, a w zamian mógł skupić się na tym, co najważniejsze. Wystarczy zaadresować te dwa aspekty, aby mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce mogły skutecznie skalować swój biznes. To zarazem proste i na tyle skomplikowane, że dopiero innowacyjne fintechy zaczęły wypełniać rynkową niszę tak niezbędnymi funkcjonalnościami.



Jak prowadząc biznes,
możesz **zadbać jednocześnie**
o trwałą archiwizację
dokumentów, ekologię
i oszczędności?



Relacje z klientami i partnerami wymagają ciągłej wymiany korespondencji. Zmieniają się warunki świadczenia usług, cenniki, regulaminy, podpisujesz nowe umowy i aneksujesz trwające.

Przepisy wymagają, by takie dokumenty przechowywać i dostarczać w sposób gwarantujący ich integralność i niezaprzeczalność. To obowiązek, który możesz łatwo spełnić, stawiając na sprawdzone usługi od certyfikowanej instytucji z potwierdzonym doświadczeniem.

Postaw na **zaufanego partnera**

Skontaktuj się z nami jeśli uznasz, że dbając o bezpieczeństwo prawne i cyfrowe oraz znaczące ograniczenie kosztów swojej firmy, warto też chronić lasy przed wycinką.

www.kir.pl

Przyszłość płatności? Zbudujmy ją razem.

Visa to sieć, która wspiera innowacyjne Fintechy.

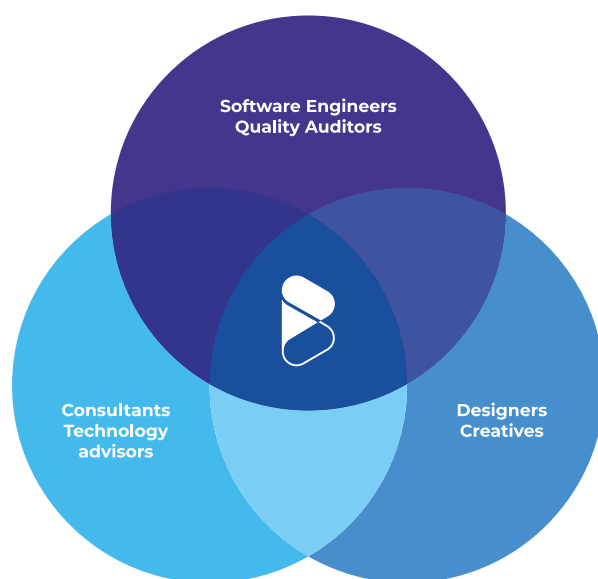


VISA

Digital products. Designed, delivered & scaled.

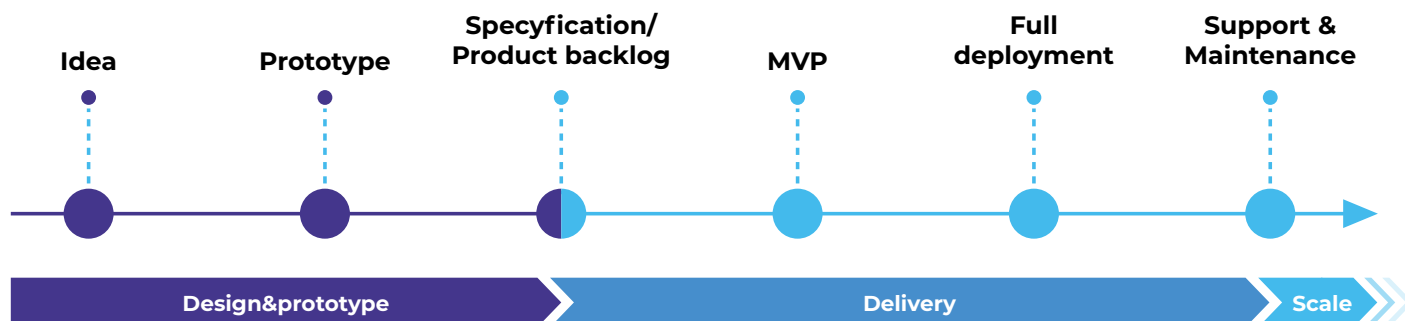
Tworzymy coś więcej niż oprogramowanie — wiemy, czego potrzeba, aby zrealizować udane produkty cyfrowe, dlatego pomożemy Ci szybko przejść od fazy pomysłu do przychodów i skalowania.

Zespół ponad **150-ciu Digital Natives** jest gotowy by dostarczyć najlepsze w swojej klasie usługi związane z tworzeniem produktów cyfrowych. Wspólne doświadczenie naszych ekspertów zapewnia specjalistyczną wiedzę niezbędną do dostarczenia szybkich i korzystnych rezultatów. Różne perspektywy spotykają się pod jednym dachem - dachem BinarApps.



Pomożemy Ci na każdym etapie Twojego projektu.

Nieważne, czy masz jedynie pomysł na produkt, czy już działającą usługę, którą potrzebujesz zoptymalizować lub wyskalować.



DOŚWIADCZENIE
POTWIERDZONE
W BRANŻY



NASI
KLIENCI

BLACKROLL



blinkee.city



TOKEN



ITCARD

Kompletny pakiet usług płatniczych oraz rozwiązań outsourcingowych w ramach jednej platformy



Bezpieczne, nowoczesne i wygodne rozwiązania dla fintechów

Fintechy poszukują nieszablonowych i innowacyjnych produktów oraz obsługi w zakresie wydawnictwa kart płatniczych i akceptacji płatności zintegrowanych z ich rozwiązaniami.

Dynamiczny rozwój rynku płatności sprawił, że w ITCARD wprowadziliśmy dedykowane rozwiązania dla branży fintech. Wiemy, jak ważne jest wsparcie doświadczonego partnera, dlatego koncertujemy się na oferowaniu kompleksowych rozwiązań. Wykorzystanie potencjału naszych doświadczeń gwarantuje fintechom sprawne wdrożenie oferowanych rozwiązań oraz bezpieczeństwo ich obsługi.

Dzięki naszemu wsparciu oraz wykorzystaniu wiedzy, zasobów i infrastruktury ITCARD, fintechy mogą w łatwy i szybki sposób wdrażać nowoczesne rozwiązania oraz sprawnie rozwijać swoje możliwości w zakresie innowacyjnych, bezpiecznych i wygodnych metod płatności cyfrowych.

ITCARD od 11 lat tworzy rynek płatności w Polsce, aktywnie uczestnicząc w jego rozwoju. W 2021 roku przetworzyliśmy 670 milionów transakcji na łączną kwotę ponad 225 miliardów złotych.



Fintech in a box

Posiadamy oficjalny status licencjonowanego Principal Member dla Visa w ramach programu „Fintech in a box”, dzięki czemu fintechy mogą wydawać karty oraz oferować nowoczesne rozwiązania płatnicze dla swoich klientów.



Service Provider

Na podstawie zgód organizacji płatniczych Third-Party Servicers - PIN PCI, 3D Secure Service Provider ACS, świadczymy usługi outsourcingowe przetwarzania i obsługi płatności w zakresie transakcji on-line, bramek płatniczych, bankomatów, terminali POS, aplikacji płatniczych, wydawnictwa i obsługi kart, transakcji 3D Secure, DCC oraz aplikacji mobilnych.



Certyfikaty i licencje

Posiadamy zgodę na prowadzenie systemu płatniczego, licencje payment acquiring organizacji Visa i Mastercard oraz certyfikat PCI DSS. Nasza spółka Planet Pay z Grupy ITCARD posiada licencję Krajowej Instytucji Płatniczej i podlega ścisłemu nadzorowi Komisji Nadzoru Finansowego.

Skontaktuj się z nami fintech@itcard.pl

www.itcard.pl



20 lat płatności bez granic



PayU to jeden z największych dostawców usług płatniczych dla e-biznesów na świecie, procesuje transakcje na 50+ najdynamiczniej rozwijających się rynkach e-commerce i oferuje 400+ zarówno lokalnych, jak i międzynarodowych metod płatności. Firma jest pionierem i liderem płatności internetowych w Polsce, działa na rzecz rozwoju tego rynku od 20 lat i cieszy się zaufaniem największych marek e-commerce oraz milionów e-konsumentów.

PayU odpowiada za obszar technologii finansowych spółki Prosus – globalnej grupy skupiającej konsumenckie biznesy internetowe, jednego z największych inwestorów technologicznych na świecie.



A technology-first approach to payments and finance

Stripe is a technology company specialised in payments. Businesses ranging from retail to online marketplaces use our software to accept online payments and run sophisticated financial operations in 45+ countries.

Millions of businesses of all sizes—from startups to large enterprises—use Stripe's software and APIs to accept payments, send payouts, and manage their businesses online.



| Close to the metal

From [direct integrations](#) with card networks and banks to checkout flows in the browser, we operate on and optimize at every level of the financial stack.



| Fastest-improving platform

We release [hundreds of features](#) and improvements each year to help you stay ahead of industry shifts. (On average, we deploy our production API 16x per day.)



| Battle-tested reliability

Our systems operate with [99.99%+](#) uptime and are highly scalable and redundant. Stripe is certified to the highest compliance standards.



| Intelligent optimizations

Our machine learning models train on [billions](#) of data points and help increase revenue across conversion, fraud, revenue recovery, and more.

cashless.))pl