**Nowe technologie płatności poprawiają efektywność działania przedsiębiorstw.**

*Autor: Bartosz Tomczyk, przewodniczący Rady Nadzorczej polskiego fintech’u Provema*

***Nowoczesne technologie płatności i rozliczeń są bardzo interesujące z dwóch powodów. Po pierwsze zajmujące się nimi startupy z branży fintech mogą być doskonałymi okazjami inwestycyjnymi, po drugie ich rozwój przyczynia się do wzrostu produktywności całej światowej gospodarki.***

Jeszcze niedawno wydawało się, że karty płatnicze i kredytowe pozostaną w naszych portfelach na dość długo. Jednak okazuje się, że oparte na nich systemy płatności mają kilka istotnych wad. Konsumenci, mimo licznych zabezpieczeń, cały czas nie czuli się komfortowo podając numer karty kredytowej podczas zakupów w sieci a ich obawy były potwierdzone przez liczne wycieki danych. Z kolei dla przedsiębiorstw, problemem były opóźnienia w otrzymywaniu płatności oraz konieczność utrzymywania osobnych, drogich urządzeń do przyjmowania płatności. Mówiąc wprost, cały system był postrzegany jako niewystarczająco bezpieczny i niewystarczająco efektywny. Dlatego zarówno konsumenci jak i przedsiębiorcy coraz chętniej korzystają z nowych metod płatności i rozliczeń. W przeciwieństwie do płatności kartami, są one tańsze, bezpieczniejsze, powszechnie dostępne i odbywają się w czasie rzeczywistym.

Koszty transakcji bezgotówkowych spadają już od dawna, nawet w ramach tradycyjnego systemu bankowego. Wynika to z presji konsumentów oraz z systematycznie zaostrzającej się konkurencji. Dodatkowo istnieje istotna presja ze strony instytucji regulacyjnych. Chcąc upowszechnić obrót bezgotówkowy muszą one jednocześnie zapewnić konsumentom i przedsiębiorcom korzystne warunki rozliczeń transakcji.

Znaczne zwiększenie bezpieczeństwa obrotu bezgotówkowego można osiągnąć dzięki tokenizacji. Rozwiązanie to umożliwia dokonywanie płatności za pomocą jednorazowych kodów lub jednorazowych kart płatniczych powiązanych z kontem bankowym. Oznacza to, że informacje dotyczące płatności, nawet w przypadku wycieku, będą bezwartościowe.

Dla przedsiębiorców z sektora e-commerce szczególnie korzystną formą rozliczeń z klientami są płatności cykliczne. Stały się one podstawą dla powstania nowego trendu znanego jako subscription economy. Dzięki niemu coraz więcej produktów i usług dostępnych jest dzięki stosunkowo niewielkim, miesięcznym płatnościom. Tak jest w przypadku samochodów, oprogramowania komputerowego, aplikacji mobilnych czy dostępu do treści typu premium w internecie. Subscription economy to nie tylko płatności – to nowy model relacji z klientem, ułatwiający wysokiej jakości obsługę, w dużej części opartą na zautomatyzowanych procesach biznesowych.

Konsumenci i klienci biznesowi przyzwyczajeni są do tego, że tradycyjny sektor bankowy oferuje kredyty wyłącznie klientom będącym w dobrej sytuacji finansowej. Prowadzi to de facto do wykluczenia finansowego podmiotów zadłużonych. Brak dostępu do kapitału czy blokady środków na kontach powodują, że sytuacja finansowa takich firm z reguły ulega dalszemu pogorszeniu. Jednak już od dawna okazuje się, że problemy, które są nie do rozwiązania dla tradycyjnej bankowości mogą stanowić okazję biznesową dla dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw z sektora fintech. Nie tylko udzielają one pożyczek podmiotom zadłużonym ale w kreatywny sposób pozwalają im na realizowanie spłat dzięki platformom oddłużeniowym. Pozwalają one nie tylko na rozłożenie zobowiązań na dogodne raty ale również automatyzują proces windykacji prowadząc do znacznej obniżki jego kosztów.

Rozwój sektora fintech powinien też w najbliższym czasie doprowadzić do przyspieszenia obrotu pieniądza między podmiotami gospodarczymi i związanego z nim wzrostu efektywności. Jedną z metod może być szersze stosowanie faktur elektronicznych. Na przykład zawarcie w fakturze elektronicznej aktywującego proces płatności przycisku „zapłać teraz”, może spowodować, że faktury są opłacane przez kontrahentów nawet dwa razy szybciej.

W ciągu ostatnich dwudziestu lat technologie finansowe przeszły bardzo długą drogę, od cotygodniowych wizyt klientów w oddziale banku aby podjąć gotówkę i złożyć przelewy do intuicyjnych narzędzi pozwalających na wygodne zarządzanie finansami zza biurka. Ten proces się nie zakończył, bez wątpienia kolejne 20 lat będzie czasem dalszego rozwoju branży fintech.