***Kontakt dla prasy:***

*Agnieszka Juraszczyk*

*+48 883 357 638*

*E-mail:* [*agnieszka.juraszczyk@capgemini.com*](mailto:agnieszka.juraszczyk@capgemini.com)

***Kontakt dla prasy:***

*Aleksandra Witkowska*

*+48 693 407 831*

*E-mail:* [*aleksandra.witkowska@linkleaders.pl*](mailto:aleksandra.witkowska@linkleaders.pl)

**Technologie i dane zbudują zaangażowanie – czyli jak banki konkurują o małe i średnie firmy**

Światowy Raport Płatności 2022

**Banki i dostawcy usług płatniczych starają się dostarczać innowacyjnych rozwiązań małym i średnim firmom – segmentowi o wartości prawie 850 miliardów dolarów na całym świecie. Wielu tradycyjnym organizacjom przychodzi to jednak z trudem. Z uwagi na wyzwania, z jakimi zmagają się banki, prawie 90 proc. przedstawicieli małych i średnich firm deklaruje, że rozważa rezygnację z usług przestarzałych dostawców, pozostawiając otwartą przestrzeń dla FinTechów i innych firm, które mogą pomóc uzyskać przewagę konkurencyjną.**

Pomimo globalnych problemów, z którymi zmagają się obecnie światowe gospodarki, najnowszy „[Światowy Raport Płatności 2022](https://worldpaymentsreport.com/)" Capgemini wykazał, że nowe metody płatności wzrosną z około 17 proc. wszystkich transakcji bezgotówkowych w 2021 r. do około 24 proc. do 2026 r.

Branża płatności pozostaje odporna na wstrząsy rynkowe i bezprecedensowe zmiany na rynku. W jej przypadku mamy wręcz do czynienia z przyspieszeniem wdrażania innowacyjnych cyfrowych metod płatności, zarówno przez firmy, jak i konsumentów. Jednak mimo to wiele banków wciąż nie jest w stanie zapewnić takiego wsparcia, jakiego oczekują dziś małe i średnie firmy.

* Mimo obiecujących poziomów ożywienia po pandemii, firmy z sektora MŚP nadal borykają się z problemami, m.in. z przepływami pieniężnymi czy cyberbezpieczeństwem, co dla wielu z nich hamuje kolejną fazę rozwoju. Wobec tego dostawcy usług płatniczych muszą dostosować swoje priorytety i zgromadzić odpowiednie narzędzia, dzięki którym będą mogli pomóc im w odkrywaniu nowych możliwości rynkowych. Sektor ten jest podstawą globalnego wzrostu gospodarczego, przyczyniając się do połowy globalnego PKB i globalnego zatrudnienia. A jednak MŚP są jednymi z najbardziej dotkniętych ostatnimi wydarzeniami na rynku. Banki i dostawcy usług płatniczych muszą dziś dostosować swoje strategie w taki sposób, aby uchwycić tę niewykorzystaną wartość dzięki innowacyjnym usługom – mówi **Ireneusz Wieczorek, Szef Obszaru Cards & Payments w Capgemini Polska.**

**Kluczowe usprawnienia dla małych i średnich firm**

Podczas gdy segment małych i średnich firm na całym świecie jest obecnie wart ponad 850 miliardów dolarów, te organizacje są nadal często pomijane przez sektor bankowy na rzecz większych kont korporacyjnych i większego rynku detalicznego. W rezultacie przedstawiciele sektora MŚP często borykają się z problemami z przepływami pieniężnymi, zagrożeniami cyberbezpieczeństwa, słabą płynnością i nieefektywnością operacyjną, które podsycają istniejące niezadowolenie z tradycyjnych dostawców usług płatniczych. W rzeczywistości 89 proc. ankietowanych małych i średnich firm czuje się niedostatecznie obsługiwany przez swoje banki i rozważa przejście do bardziej przyjaznego alternatywnego konkurenta typu PayTech.

Przejście na dostawcę płatności cyfrowych pozwoliłoby małym i średnim firmom na odzwierciedlenie trendu, który już trwa na rynkach konsumenckich. Dla przykładu, raport wykazał, że oczekuje się, że światowe transakcje bezgotówkowe B2B wzrosną o ok. 10 proc. w latach 2021-2026.

* Jak wskazuje tegoroczny *Światowy Raport Płatności*, ponad jedna czwarta banków zmaga się z monolityczną i nieelastyczną infrastrukturą, a 75 proc. kadry kierowniczej priorytetowo traktuje koszty utrzymania obecnych systemów, a nie nowe, innowacyjne propozycje wartości – to wyraźna bariera dla potrzebnych inwestycji w innowacje i elastyczność, których oczekują małe i średnie firmy. Firmy płatnicze powinny przyjąć nowoczesne platformy, które pozwalają wybierać i łączyć bloki usług w różnych kombinacjach, aby spełnić wymagania klientów. W ten sposób możliwe jest skonfigurowanie oferty tak, aby jak najlepiej odpowiadała potrzebom MŚP, korzystając ze zharmonizowanych danych, dostarczając ujednoliconą propozycję wartości i umożliwiając bankom tworzenie rynków B2B dla MŚP – dodaje **Ireneusz Wieczorek.**

**Technologia rozproszonego rejestru zrewolucjonizuje rynek**

Wśród bogactwa innowacyjnych technologii stosowanych przez banki, technologia rozproszonego rejestru (ang. *DLT, Distributed Ledger Technology*) staje się kluczowym rozwiązaniem dla prosperowania w dobie zmian i innowacji. Podczas gdy wiele banków i dostawców usług płatniczych zgadza się co do jej potencjału do przekształcenia branży, wdrażanie technologii pozostanie ostrożne i stosunkowo powolne z uwagi na ograniczone możliwości inwestycyjne. Rynek ewoluuje, a dostawcy usług płatniczych zaczynają odkrywać nowe technologie – aż 64 proc. badanych przedstawicieli małych i średnich firm uważa, że ​​DLT może stać się realną, uzupełniającą opcją dla istniejących sieci płatniczych. W rezultacie tę nową technologię można uznać za podstawę do budowy wielotorowej strategii służącej lepszemu wsparciu globalnych i regionalnych sieci płatniczych.

Podobnie szybki wzrost liczby bardziej nieuregulowanych krypto-aktywów doprowadził wiele banków do badania możliwości wynikających z cyfrowej waluty banku centralnego (CBDC). Raport wskazuje, że ​​ci, którzy chcą zostać liderami w branży, już skalują przypadki użycia DLT, aby wejść w kolejną, możliwą fazę rozwoju.

Dyrektorzy banków i dostawcy usług płatniczych mapują przyszłość płatności, pytając: „Jak możemy lepiej służyć naszym klientom – zwłaszcza niedostatecznie obsłużonym MŚP o dużym potencjale rynkowym?”. Dziś firmy muszą wykorzystać swoje mocne strony, aby zwiększyć zakres usług dla małych i średnich przedsiębiorstw. Banki mają rozległe, wieloletnie bazy klientów oraz dobrą reputację, cieszą się dużym zaufaniem. Wykorzystując swoje doświadczenie i zasoby w celu wspierania partnerstw ekosystemu płatności uzupełniających, organizacje te mogą przyspieszyć wprowadzanie produktów na rynek oraz podnieść skalę innowacji. To posunięcie zapewni korzyść dla wszystkich interesariuszy, szczególnie dla coraz bardziej wpływowego segmentu małych i średnich firm.

**O Capgemini**

Capgemini to światowy lider w dziedzinie doradztwa w zakresie transformacji i zarządzania biznesem poprzez wykorzystanie mocy technologii. Celem Grupy jest dążenie do odpowiedzialnej społecznie, zintegrowanej i zrównoważonej przyszłości, w której potencjał ludzki jest wspierany nowymi technologiami. Capgemini jest odpowiedzialną i wielokulturową organizacją, liczącą ponad 350 000 pracowników zatrudnionych w ponad 50 krajach. Dzięki silnemu 55-letniemu dziedzictwu i szerokiej wiedzy branżowej cieszy się zaufaniem swoich klientów, a także jest zdolna kompleksowo zaspokoić ich potrzeby biznesowe: od strategii i projektowania rozwiązań po działania operacyjne napędzane przez dynamicznie rozwijający się i innowacyjny świat technologii chmury, danych, sztucznej inteligencji, łączności, oprogramowania, inżynierii cyfrowej i platform. W 2021 roku Grupa odnotowała globalne przychody w wysokości 18 miliardów euro.

Get The Future You Want | [www.capgemini.com](http://www.capgemini.com#_blank)