

ZAKLINACZE SŁONIA
- O WSPÓŁPRACY BANKU
ZE STARTUPAMI

DON'T PUSH THE
elephant
ON YOUR OWN



BNP PARIBAS

Bank
zmieniającego się
świata

PARTNERZY

/ KANCELARIA DOMAŃSKI
ZAKRZEWSKI PALINKA

■■■ | DZP
więcej niż prawo

/ IMPACT

impact'19

/ FINTEK

Fintek

SPIS TREŚCI

1. WSTĘP	4 str
2. AUTORZY ARTYKUŁÓW	5 str
3. NA POCZĄTEK TWARDE REALIA	6 str
4. PRIORYTETY	10 str
5. PO CO FINTECHOWI LICENCJA?	14 str
6. INSTYTUCJE PŁATNICZE	16 str
7. OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH	19 str
8. TAJEMNICA BANKOWA	20 str
9. BEZPIECZNA INFORMACJA	21 str
10. DLACZEGO WARTO Z NAMI PRACOWAĆ?	22 str

1 / WSTĘP

„Banki są jak słonie” – to była jedna z pierwszych myśli, jaka pojawiła się w naszych głowach ponad dwa lata temu, gdy staraliśmy się znaleźć analogię do współpracy startupów z tak specyficzną korporacją jak bank. Wtedy, mierząc się z kolejnymi wzywaniem w ramach Cyfrowej Transformacji naszego Banku, widzieliśmy jak wiele dobrych praktyk rynkowych zawodzi. Byliśmy coraz bardziej przekonani, że musimy podejść do sprawy po swojemu, próbując, weryfikując i ponosząc porażki, ale w końcu też odnosząc pierwsze sukcesy.

Teraz, po dwóch latach prac, setkach godzin przepracowanych ze startupami i ponad dziesięciu wdrożeniach, oddajemy w Wasze ręce podsumowanie naszych doświadczeń, nasze specyficzne „how to”. Bardzo liczę na to, że wesprze ono startupy skupione nie tylko na technologiach finansowych zarówno w relacji z naszym Bankiem, jak i we współpracy z innymi instytucjami finansowymi.

Tym samym chcę również zaznaczyć rolę naszych koleżanek i kolegów m.in. z takich obszarów jak architektura i bezpieczeństwo IT. Drogie startupy – im wcześniej zmierzycie się z ich wiedzą i oczekiwaniami, tym lepiej. Sami wielokrotnie przekonaliśmy się, że przy odpowiednim podejściu i współpracy, nie są oni „blokerami”, a stają się wspaniałymi mentorami dla startupów, które zdecydowały się podjąć z nami współpracę. Pamiętajmy, że sama, nawet najlepsza technologia oferowana przez startup, to za mało. Kluczowe są również inne elementy, o których szerzej przeczytacie w naszym przewodniku.

Wierzmy, że łącząc siły i dbając o partnerskie relacje, jesteśmy w stanie razem skutecznie i szybko odpowiedzieć na potrzeby naszych klientów, a może także pozytywnie ich zaskoczyć. Jak to zrobić? Przeczytajcie! Razem z naszymi partnerami: Kancelarią Domański, Zakrzewski, Palinka; Impact oraz Fintek zapraszamy do lektury!

Piotr Widacki
Dyrektor Zarządzający Pionu Transformacji Cyfrowej
Bank BNP Paribas Polska SA

AUTORZY ARTYKUŁÓW

=Zespół=



KATARZYNA BIARDA

Associate, Praktyka Rynków Kapitałowych i Instytucji Finansowych, Domański Zakrzewski Palinka sp. k.



KAROLINA CZWARO-KOS

Starszy Ekspert ds. Bezpieczeństwa Informacji i Zapewnienia Zgodności, Biuro ds. Programu Cyberbezpieczeństwa i Zarządzania Bezpieczeństwem Banku BNP Paribas Polska SA



TOMASZ ĆWIK

Dyrektor Departamentu Architektury i Nowych Technologii Banku BNP Paribas Polska SA



ŁUKASZ GRABEK

Starszy Specjalista ds. Bezpieczeństwa Informacji i Zapewnienia Zgodności, Zespół ds. Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji i Analiz Ryzyka Banku BNP Paribas Polska SA



MICHAŁ MISZUŁOWICZ

Koordynator Zespołu Relacji z Fintechami Banku BNP Paribas Polska SA



RAFAŁ PIOTROWSKI

Architekt Innowacji, Zespół Laboratorium Innowacji Banku BNP Paribas Polska SA



PAULINA SKRZYPIŃSKA

Koordynator Laboratorium Innowacji Banku BNP Paribas Polska SA



PIOTR WIDACKI

Dyrektor Zarządzający Pionu Transformacji Cyfrowej Bank BNP Paribas Polska SA



MACIEJ ZAJDA

Senior Associate, Praktyka Rynków Kapitałowych i Instytucji Finansowych, Domański Zakrzewski Palinka sp. k.

2 / NA POCZĄTEK TWARDE REALIA

CZYLI O TYM, DLACZEGO WARTO POZNAĆ BANK OD ŚRODKA

Autorzy: **Tomasz Ćwik, Rafał Piotrowski**

► *Poziom skomplikowania środowisk informatycznych, wrażliwość przetwarzanych danych, regulacje i procedury narzucają bardzo restrykcyjne wymogi, które muszą spełnić partnerzy banków (w tym startupy) chcący z nimi współpracować. Żeby wyjść naprzeciw partnerom, dla których dostosowanie się do wymogów banków już na etapie testowania koncepcji biznesowej oznaczałoby*

znaczny nakład i ryzyko straty w przypadku ewentualnego niepowodzenia, coraz powszechniejsze jest budowanie kontrolowanych środowisk. Umożliwiają one przetestowanie rozwiązań zewnętrznych, zmniejszając do minimum poziom ryzyka i jednorazowej inwestycji ponoszonych przez obie strony. Środowiska tego typu w nomenklaturze IT zwykło się nazywać sandboxami.

CZYM JEST SANDBOX?

Sandbox - piaskownica – w kontekście rozwoju oprogramowania to środowisko odwzorowujące część lub całość środowiska produkcyjnego, niezbędną do testowania nowych usług, funkcjonalności czy aplikacji w warunkach kontrolowanych, bez negatywnego wpływu na dane i systemy produkcyjne. W praktyce zazwyczaj sprowadza się to do zbudowania zestawu usług o funkcjonalnościach zgodnych z produkcyjnymi, w galwanicznie odseparowanym obszarze środowiska informatycznego organizacji i zapewnieniu do nich dostępu dla aplikacji względem nich zewnętrznych.

W szerszym – procesowym – ujęciu, sandbox to szereg procesów, procedur i działań mających za zadanie maksymalnie szybkie potwierdzenie zarówno partnerowi jak, i bankowi zasadności podejmowanej współpracy i zdolności obu stron do jej rozpoczęcia. W dobie eksplozji startupów i masowego pojawiania się nowych modeli biznesowych, to jeden ze sposobów na umożliwienie organizacjom o złożonych ekosystemach informatycznych sprawnej współpracy z bardziej dynamicznymi partnerami.

JEDNYM Z KLUCZOWYCH ZAŁOŻEŃ TEGO TYPU ŚRODOWISK JEST ANONIMIZACJA DANYCH

co – zwłaszcza w przypadku podmiotów regulowanych i przetwarzających dane osobowe – **POZWALA NA ZASTOSOWANIE MNIEJ RESTRYKCYJNYCH POLITYK BEZPIECZEŃSTWA,**

WYKORZYSTANIE INFRASTRUKTURY nie będącej własnością operatora sandboxa,

ZNACZNE UPROSZCZENIE PROCEDUR związanych z dostępem,

SKRÓCENIE CZASU ZBUDOWANIA nowej funkcjonalności czy usługi.



SANDBOX BNP PARIBAS

Rynek finansowy przez lata należał do stabilnej branży o niezwykle wysokim progu wejścia. Banki niezwykle rzadko zaskakiwały więc klientów nowymi usługami, a nowinki techniczne kończyły się na kartach zdrapkach z kodami jednorazowymi. Jednak

od kilku lat można obserwować zmianę trendu. Bank nie jest już instytucją, która dyktuje klientowi warunki. To klient jest w centrum uwagi – a właściwie jego doświadczenie związane z kontaktem z bankiem bez względu na kanał. Nie oszukując kogokolwiek, jest to kopia koncepcji stosowanej przez gigantów technologicznych. Doprowadziło to do intensywnej walki o klienta pomiędzy instytucjami finansowymi. Liczy się nie tyle sama jakość usług, co wrażenie i emocje jakie wywierają one na kliencie. Jest to aktualnie najgorętsze terytorium, na którym toczy się wyścig konkurencyjny instytucji finansowych, nie zapominając oczywiście o optymalizacji kosztowej, jaką umożliwia odpowiednie wykorzystanie technologii. Bank BNP Paribas nie ma zamiaru do wspomnianego wyścigu stawać sam. Wiele wspaniałych pomysłów rodzi się w umysłach przedsiębiorczych rodaków. W pomysłach tych pokładamy nadzieję na obustronną korzyść. Jako instytucja globalna, wielu rozwiązaniom, które sprawdzą się na lokalnym rynku, możemy dać szansę na światową ekspansję – zarówno z pomocą posiadanego przez bank know-how, jak i potencjalnie kapitału dla najlepszych pomysłów.

Sandbox BNP Paribas jest miejscem, w którym ścierają się fronty instytucji znającej ciężar regulacji sektora bankowego z wschodzącymi pomysłami z sektora FinTech i nie tylko. Jest to miejsce, w którym bezboleśnie możecie sprawdzić, czy Wasz pomysł ma szansę na sukces na prawdziwym rynku bankowym. Zmiany otoczenia sprawiają, że granice między sektorami zaczynają się powoli zacierać, a usługi z różnych sektorów mogą być integrowane na nowych platformach lub modelach biznesowych. Wiele z nich jest jeszcze nieodkrytych – na pewno te najlepsze wciąż czekają na zbudowanie. Dlatego do weryfikacji modeli biznesowych zapraszamy również firmy spoza sektora bankowego/ Fintech. Kluczem jest oryginalny pomysł i odpowiedź na pytanie: jaką korzyść odniesie klient dzięki Waszemu pomysłowi?

NA POCZĄTEK TWARDE REALIA

CZYLI O TYM, DLACZEGO WARTO POZNAĆ BANK OD ŚRODKA - CD.

NA CO MOŻNA LICZYĆ W RAMACH SANDBOXA BNP PARIBAS?

Poza pomocą w weryfikacji posiadanego pomysłu i jego potencjału (zarówno na rynku lokalnym, jak i szans na ekspansję globalną), macie możliwość sprawdzenia swojego pomysłu w rzeczywistości – na prawdziwych usługach/API i zweryfikowania, jak rozwiązanie, które oferujecie, może zintegrować się z usługami oferowanymi przez Bank. Środowisko zapewnia dane testowe, przez co nie narażamy się na ewentualny gniew klientów w początkowych fazach testów. Istnieją rozwiązania oparte o zaawansowaną analitykę/AI, gdzie integracja poprzez usługi nie jest pożądanym kierunkiem, a preferowany jest dostęp do danych. W ich przypadku macie możliwość pobrania wybranych zbiorów danych, by z ich pomocą udowodnić jaką korzyść przynosi Wasz pomysł. W tym obszarze z otwartymi rękami witamy koncepty dotyczące jak najlepszej personalizacji oferty dla klienta, nowych produktów i usług oraz pozytywnego wpływu na customer experience.

Sandbox, poza twardymi aspektami technologicznymi, oferuje również pomoc w weryfikacji pomysłu pod kątem jego zgodności z regulacjami prawnymi obowiązującymi bank, ale też zgodności z wymogami bezpieczeństwa i preferowanej przez bank architektury rozwiązania. Dwie ostatnie kwestie są niezmiernie ważne dla banku. Wiele startupów przedkłada customer experience nad aspektami bezpieczeństwa oferowanych rozwiązań. Utrudnia to ich produkcyjne

uruchomienie w partnerstwie z bankiem, a w pewnych przypadkach wręcz uniemożliwia. Uchybienia w zakresie bezpieczeństwa rozwiązania wynikają najczęściej z nieprzemyślanej architektury, o którą są oparte. Bank duży nacisk stawia na otwartość rozwiązania, możliwość jego dynamicznej rozbudowy, integracji z innymi usługami oferowanymi przez Bank BNP Paribas, na możliwość włączenia w istniejące procesy sprzedaży oraz obsługi klienta. Stąd też preferowane są rozwiązania oparte o architekturę mikroserwisową z jasno zdefiniowanym API, które udostępniacie. Niezbędne jest też jasne wskazanie wykorzystywanych technologii. Pomaga to zweryfikować zgodność z posiadanymi przez bank standardami lub też konieczność ich rozbudowy – w rozumieniu zapewnienia niezbędnych kompetencji do rozbudowy i utrzymania rozwiązania. Naturalnie istotnym czynnikiem jest również model wdrożeniowy – wymagania dla rozwiązań dostarczanych w modelu SaaS różnią się znacząco od wymagań stawianych przed rozwiązaniami wdrażanymi w infrastrukturze Banku.

ZAPRASZAMY
DO
sandboxa



DROGA DO SANDBOXA

PODSUMOWUJĄC, CHCĄC SKORZYSTAĆ Z MOŻLIWOŚCI WERYFIKACJI POMYSŁU W RAMACH SANDBOXA BNP PARIBAS POWINNIŚCIE:



JESTEŚMY GOTOWI DO WSPÓŁPRACY! GWARANTUJEMY, ŻE PO ZAPOZNANIU SIĘ Z NASZYMISZ REGULAMI GRY I SUMIENNYM ODRÓBIENIEM PRACY DOMOWEJ Z WASZEJ STRONY, SPRAWNIE PRZEPROWADZIMY WAS I WASZ POMYSŁ PRZEZ MEANDRY REGULACJI, PROCEDUR I WYMAGAŃ, KTÓRE MOGŁYBY EWENTUALNIE STANAĆ NA DRODZE NASZEJ WSPÓŁPRACY. DO ZOBACZENIA W PIASKOWNICY!

3 / PRIORYTETY

CZYLI NAJPIERW ZAPYTAJ, POTEM SPRZEDAWAJ

Autorzy: **Paulina Skrzypińska**

► *Regularnie piszą do nas startupy w duchu: „Mamy świetną technologię. Spotkajmy się”. Owszem komunikacja bezpośrednia sprawdza się dużo lepiej niż dziesiątki wysyłanych na ślepo maili. Zawsze lepiej porozmawiać bezpośrednio. Jednak jak się spotykać, kiedy prócz tzw. „BAU” - „business as usual” (ktoś przecież musi pracować nad wdrożeniami, a to nie jedyne nasze zadanie) dostajemy tygodniowo kilkanaście maili z podobną propozycją? Doceniamy to i jesteśmy dumni, że tak wiele osób chce podjąć z nami współpracę. Tym bardziej, że mamy świadomość jak wymagająca dla startupu jest współpraca z tak dużą i tak*

silnie podlegającą regulacjom organizacją, jaką jest bank. Ale – najpierw priorytety. Najpierw klient. Nasz oraz potencjalny Wasz, drogie startupy, czyli np. Bank BNP Paribas Polska SA.

Zawsze punktem wyjściowym w budowaniu świetnej usługi czy produktu powinny być potrzeby klienta. Dlatego zanim zaczniemy nam oferować swoje rozwiązania, zapytajcie nas jakie mamy potrzeby? Jakie w danym momencie są priorytety banku? Inaczej spotkanie może okazać się stratą czasu – Waszego i naszego. Dlaczego?

POTRZEBA MATKĄ INNOWACJI

Jednym z zadań zespołów takich jak nasz jest m.in. cierpliwe i bieżące monitorowanie potrzeb naszych koleżanek i kolegów. Zarówno tych reprezentujących tzw. „biznes”, jak i tych, bez których realizacja celów biznesowych nie byłaby możliwa. To m.in. architektura IT, bezpieczeństwo, procesy, finanse etc. Cała rzesza ludzi i departamentów, z którymi po prostu trzeba być w kontakcie, żeby móc patrzeć na daną potrzebę czy wyzwanie całościowo. Na tej podstawie możemy następnie szukać rozwiązań, które będą możliwie szybką i łatwą odpowiedzią na potrzeby danej grupy klientów (w tym także klientów wewnętrznych, czyli pracowników banku). Co istotne, potrzeba nie zawsze równa się priorytet.

FIRST THINGS FIRST

Co sprawia, że dana potrzeba staje się priorytetem? Ponownie najważniejszy jest klient. Należy sprawdzić, o jak dużej grupie klientów i jak istotnej ich potrzebie mówimy? Jak to wpływa na nasz biznes? Nie wszystkie potrzeby mogą stać się priorytetem. Nawet największa firma nie byłaby w stanie zająć się wszystkim jednocześnie, dlatego „first things first”.

DUŻO PYTAŃ, NA KTÓRE TRZEBA ZNALEZĆ ODPOWIEDŹ

Idąc dalej, sprawdzamy, czy mamy w naszej organizacji zasoby (np. technologie), którymi moglibyśmy w prosty sposób zaspokoić daną potrzebę. Tu niezwykle istotny jest tzw. TAL („target architecture landscape”), bo jeśli np. rozwiązania trzeba poszukać na zewnątrz organizacji, to wygląd architektury banku jest jednym z najistotniejszych elementów oceny opłacalności danego wdrożenia. Kolejne pytanie – czy jako organizacja mamy zasoby, które moglibyśmy zaangażować w pracę nad nowym produktem czy usługą? Nie mam tu na myśli tylko budżetu (np. na kupienie na rynku technologii czy usługi „vendors fee”), ale także – a może przede wszystkim – zasoby osobowe. Czy mamy na pokładzie świetnego potencjalnego Właściciela Produktu (Product Owner)? Czy mamy dostępne wszystkie potrzebne umiejętności do pracy nad wdrożeniem (multiskilled team)? A jeśli dana potrzeba nie jest na obecnej liście priorytetów, to czy jest szansa, żeby „key decision makers” dali nam zielone światło i nadal inicjatywie

priorytet tak, żebyśmy mogli wokół niej budować zespół? I jak ich do tego przekonać? Czy mamy twarde biznesowe argumenty w ręce? Te argumenty zna każdy przedsiębiorca, nieważne czy jest na początku swojej biznesowej drogi, czy właśnie zbiera kolejną rundę od zagranicznych funduszy inwestycyjnych.

POCZĄTKI SĄ NAJWAŻNIEJSZE

Z perspektywy działań naszego zespołu właśnie ten etap – czas przygotowania do prac nad PoC („Proof of Concept”) czy MVP („Minimum Viable Product”) jest najistotniejszy biorąc pod uwagę szansę na potencjalny sukces przy wdrożeniu. Najpierw sprawdzamy priorytety. Bieganie po organizacji z „next shiny thing” w poszukiwaniu kogoś, kto zajmie się zupełnie nowym tematem, jest zwykle mało efektywne. Nie znaczy to oczywiście, że nie mamy czasu na testowanie technologii, które mogą okazać się przełomowe dla całej branży finansowej lub przynajmniej w naszej części Europy. Pytanie tylko, czy Wasz startup nad taką właśnie pracuje?

GDZIE SZUKAĆ?

Jak najszybciej sprawdzić czego w danym momencie szukamy? Jesteśmy transparentni w naszych działaniach, stąd kolejne priorytety znajdziecie choćby na naszej stronie www.bnpparibas.pl/startupy lub w mediach społecznościowych pod hasłem #OfficeHours, które są częścią naszego autorskiego „Kodeksu współpracy ze startupami”. „Kodeks” jest nie tylko „przewodnikiem” czy mapą etapów, przez jakie zwykle musi przejść startup w relacji z bankiem, ale przede wszystkim jest listą konkretnych zmian wprowadzonych po stronie Banku BNP Paribas Polska SA dla usprawnienia współpracy ze startupami.

Czego możecie się zatem spodziewać? W ramach „Kodeksu” znajdziecie jasno komunikowane priorytety, ale też konkretne „kejsy” - zamiast obszernej dokumentacji z Opisem Przedmiotu Zamówienia (tak, nie prowadzimy przetargu), progi kwotowe, wzory umów na PoC-a i przede wszystkim uproszczony proces zakupowy. Wychodzimy z założenia, że to Wy – startupy – znacie się lepiej od nas na najnowszych osiągnięciach technologii. My świetnie znamy swoich klientów i cóż – doskonale znamy się na bankowości. Czy z połączenia tych elementów nie można zbudować czegoś niesamowitego?

PRIORYTETY

CZYLI NAJPIERW ZAPYTAJ, POTEM SPRZEDAWAJ - CD.

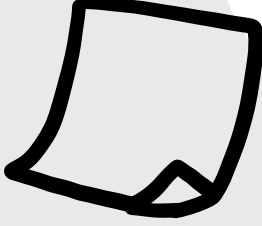

OFFICE HOURS

Wracając do Office Hours, które pewnie większość z Was doskonale zna z relacji z funduszami typu venture capital, są one dla nas najistotniejszą częścią wspomnianego wyżej uproszczonego procesu zakupowego dla technologii pochodzących od startupów (#kudos dla naszych koleżanek i kolegów z Departamentu Zakupów Centralnych za otwarte głowy i odważne kwestionowanie utartych zasad). Dla nas celem nie jest budowanie „dealflow”, nie jest priorytetem ilość, ale jakość rozwiązań i znalezienie możliwe tych najlepszych dla zaspokojenia wskazanych wcześniej priorytetów. Najważniejsze, żeby w ciągu jednego dnia, w jednym miejscu zebrać nie tylko te firmy, które w ramach scoutingu przekonały nas, że są w stanie najlepiej zaspokoić nasze potrzeby, ale przede wszystkim, by ze strony banku pojawili się wszyscy interesariusze, tj. nie tylko „biznes”, który wskazał konkretną potrzebę do zaspokojenia, ale przedstawiciele wszystkich departamentów zaangażowanych w pracę nad konkretnym usprawnieniem. Jeden dzień, wszyscy interesariusze w jednym miejscu, zamiast miesięcy spotkań bez postępu. Proste prawda?

Czy to działa? Pierwsze Office Hours zorganizowaliśmy w sierpniu 2017 roku - na początku z częstotliwością co dwa miesiące, a od początku 2019 roku już co miesiąc. W momencie, w którym piszę ten tekst (tj. pod koniec kwietnia 2019 roku) 13 edycji za nami. Rozglądaliśmy się za technologiami z zakresu agrotech (bo bank to nie tylko szeroko rozumiany fintech, ale także technologie, które mogą wesprzeć naszych klientów

z sektora Food & Agro w prowadzeniu własnego biznesu), hrtech, e-commerce, family banking czy PSD2. Za nami 14 wdrożeń, 4 podpisane umowy ramowe, jeden „zamrożony” Proof of Concept i dziesiątki warsztatów na linii specjaliści banku - startupy.

Przed nami kolejne wyzwania. Chcecie sprostać im razem z nami? Zapraszamy!



SPRAWDZAMY
POTRZEBY TECHNOLOGICZNE
BANKU

ETAPY KODEKSU WSPÓŁPRACY ZE STARTUPAMI

1

SPRAWDZAMY POTRZEBY TECHNOLOGICZNE BANKU

- Sprawdzamy aktualne potrzeby banku.
- Ustalamy priorytety dla danej linii biznesowej.
- Dla zweryfikowania wstępnych założeń, przeprowadzamy badania z klientem wewnętrznym lub zewnętrznym.
- We współpracy z linią biznesową wyznaczamy Właściciela Produktu (Product Owner).
- Kompletujemy interdyscyplinarny zespół i budżet do realizacji POC (Proof of Concept). W skład zespołu wchodzi m.in. przedstawiciele biznesu i architektury IT.
- Startujemy z komunikacją naszego zapotrzebowania.
- Uwaga: nie wymagamy, aby startup miał doświadczenie we współpracy z bankami.

2

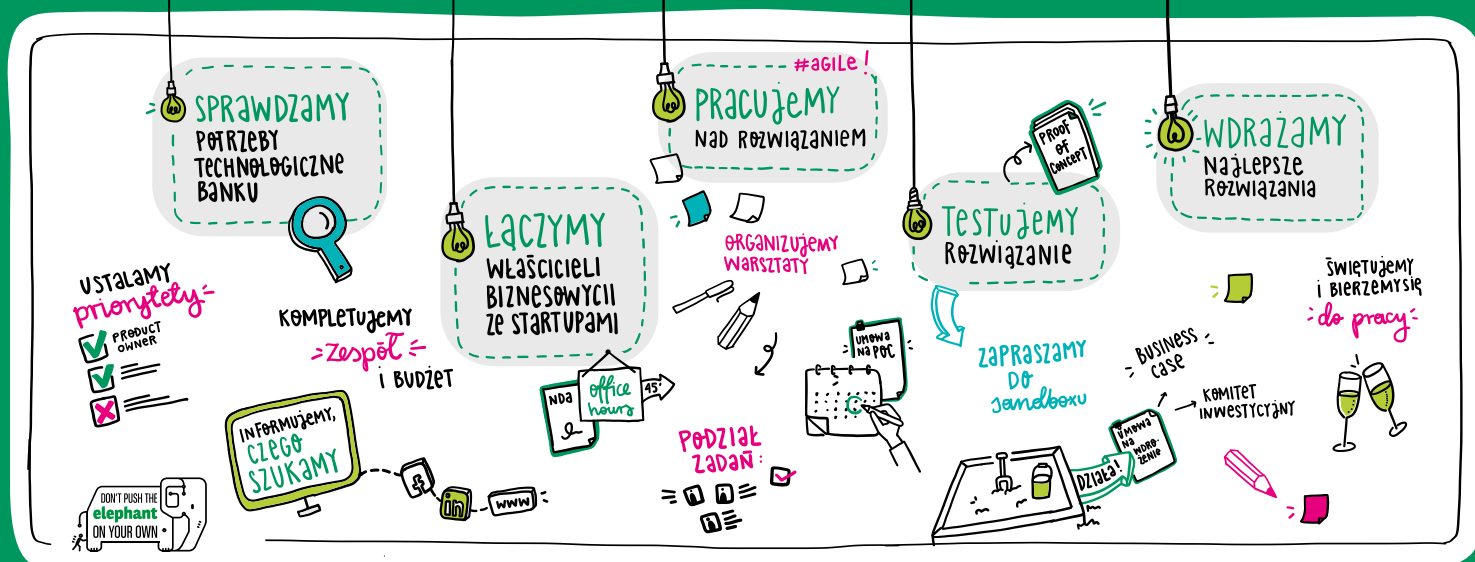
ŁĄCZYMY WŁAŚCICIELI BIZNESOWYCH ZE STARTUPAMI

- Przez ok. 2 tygodnie szukamy technologii na rynku (scouting startupów).
- Zainteresowane startupy zapraszamy do bezpośredniego kontaktu z Zespołem Współpracy z Fintechami.
- Pomagamy w przygotowaniu się do przyszłych rozmów.
- Wybrane startupy zapraszamy na spotkanie, m.in. w ramach Office Hours.
- Podpisujemy umowę o poufności (NDA).
- Podczas spotkania każdy startup ma 45 minut na prezentację rozwiązania w odniesieniu do naszych potrzeb.

3

PRACUJEMY RAZEM NAD ROZWIĄZANIEM (WARSZTATY)

- Kontynuujemy prace z wybranymi startupami podczas Office Hours.
- Organizujemy warsztaty, na których pracujemy m.in. nad dopasowaniem rozwiązania do naszych potrzeb.
- Ustalamy kolejne etapy rozwoju dla nowego produktu lub usługi.
- Określamy założenia biznesowe i techniczne, które będziemy weryfikować w ramach Proof of Concept.



4

TESTUJEMY ROZWIĄZANIE (POC)

- Testujemy wybraną technologię w ramach Proof of Concept.
- Ustalamy indywidualnie czas, jaki jest potrzebny na testowanie danego rozwiązania.
- Wyciągamy wnioski z Proof of Concept i – jeśli są pomysły – kontynuujemy prace.
- Ustalamy cele biznesowe (KPI), precyzujemy zakres dalszych prac.
- Rekomendujemy startup do wdrożenia w banku.

5

WDRAŻAMY NAJLEPSZE ROZWIĄZANIA

- Ustalamy jaki model współpracy na linii startup – bank będzie najlepszy dla obu stron.
- Przygotowujemy Właściciela Produktu do zaprezentowania rozwiązania na Komitecie Inwestycyjnym.
- Zabezpieczamy budżet na prace wdrożeniowe.
- Przedstawimy startupowi wzór umowy.
- Bierzemy się do pracy.
- Wdrażamy i świętujemy.
- Jeśli to możliwe, wspólnie zastanawiamy się jak wdrożoną technologię można zastosować w innych obszarach naszego banku.

6

DBAMY O RELACJE

- Startupy rekrutuje Zespół Relacji z Fintechami Banku BNP Paribas Polska SA.
- Firma z którą decydujemy się współpracować ma swojego opiekuna po stronie Laboratorium Innowacji.
- Pomagamy przejść startupom przez wszystkie etapy procesu i wewnętrznych procedur banku.
- Dajemy jasną i konkretną informację zwrotną. Proces od Proof of Concept do właściwego wdrożenia staramy się zamknąć w okresie od 6 do 12 miesięcy.

4 / PO CO FINTECHOWI LICENCJA?

I CZY KAŻDY NAPRAWDĘ MUSI JĄ MIEĆ?

Autorzy: **Michał Miszułowicz**

► *W Fintechu aspekty technologiczne i finansowe są nierozzerwalnie ze sobą związane. Często koncentrując się na głównej funkcjonalności umyka jednak fakt, że przechowywanie środków pieniężnych jest jasno regulowane i niesie konieczność posiadania konkretnej licencji. Pochyliłmy się nad tym zagadnieniem.*

Zanim odpowiem na tytułowe pytanie – warto ustalić czym tak naprawdę jest Fintech. Bardzo ciekawą definicją postępuje się Parlament Europejski:

„Fintech, skrót od technologii finansowej, to termin o bardzo szerokim znaczeniu opisujący firmy, które używają rozwiązań technologicznych w celu dostarczenia innowacyjnych, tańszych rozwiązań bezpośrednio do użytkownika lub w celu usprawnienia tradycyjnych usług finansowych. Fintech obejmuje wiele produktów oraz usług, m.in. płatności bezgotówkowe, platform pożyczek bezpośrednich (P2P), robo-doradztwo, crowdfunding czy kryptowaluty.”¹

NIE TYLKO TECHNOLOGIA

Projektując rozwiązanie Fintechowe należy pamiętać, że ważna jest nie tylko technologia stojąca za rozwiązaniem, przyjazny proces czy intuicyjny interfejs, ale również (a może przede wszystkim) zgodność rozwiązania z obowiązującym prawem. Robiąc Fintech koniecznie trzeba pamiętać, że „fin” jest mocno uregulowane i wymusza stosowanie się do pewnych reguł. To, że samo rozwiązanie jest innowacyjne nie oznacza, że da się uniknąć rygoru regulacyjnego. Nie brzmi to zbyt przyjemnie – aczkolwiek właśnie w regulacjach tkwi główna korzyść: stabilność i bezpieczeństwo.

PO CO LICENCJA?

Jako bank, decydując się na współpracę z Fintechem, musimy przede wszystkim upewnić się, że rozwiązanie jest legalne, bezpieczne i uczciwe wobec klienta docelowego. Posiadanie odpowiednich licencji jest tego najlepszym poświadczeniem. Świadczy o sprawności operacyjnej Fintechu i pokazuje, że rozmawiamy z potencjalnym partnerem – wspólny regulator zbliża. Już od początku wiemy, że dane rozwiązanie spełnia pewne elementarne normy – na przykład bezpieczeństwa. W wielu przypadkach posiadanie licencji świadczy o tym, że kompleksowo przemyśleliście produkt – nawet jeżeli nie dotyczy ona podstawowej funkcjonalności.

GDY PROJEKT WYMYKA SIĘ REGULACJOM

Jeżeli nie znajdujecie bezpośredniego odniesienia do konkretnych przepisów czy regulacji, podejdźcie do zadania kreatywnie. Starając się odpowiedzieć na pytanie do czego jest to najbardziej podobne? Jakie ewentualne zagrożenia stwarza dla użytkownika końcowego? Czy może któreś z funkcjonalności pobocznych rozwiązania wpadają w konkretną definicję? Mała dygresja na temat innowacyjnych rozwiązań w finansach: jeśli macie świetny model biznesowy, solidne rozwiązanie i widzicie niszę na rynku, aż myślicie „dlaczego nikt wcześniej na to nie wpadł?”... upewnijcie się co do legalności rozwiązania. Często taka okazja wynika właśnie z tego, że rozwiązanie jest wprost sprzeczne z prawem.

CZY DA SIĘ TEGO UNIKNĄĆ?

Oczywiście nie każdy Fintech potrzebuje licencji. Często na potrzeby POC można ograniczyć zakres czy funkcjonalności, aby nie podpadać pod wymóg nadzoru. Nakład pracy (nie mówiąc już o nakładach finansowych) potrzebny do uzyskania licencji może się po prostu nie zwrócić. Jeżeli nie widzicie możliwości „przycięcia” produktu, to warto porozmawiać z instytucją posiadającą odpowiednie licencje. Być może zdecyduje się na testowe, wspólne wdrożenie, podczas którego obowiązki regulacyjne weźmie na siebie. Jednak takie rozwiązanie wymaga podpisania rygorystycznej umowy i sporego zaufania obu stron.

FINTECH

TO SKRÓT OD TECHNOLOGII FINANSOWEJ, TO TERMIN O BARDZO SZEROKIM ZNACZENIU OPISUJĄCY FIRMY, KTÓRE UŻYWAJĄ ROZWIĄZAŃ TECHNOLOGICZNYCH W CELU DOSTARCZENIA INNOWACYJNYCH, TAŃSZYCH ROZWIĄZAŃ BEZPOŚREDNIO DO UŻYTKOWNIKA LUB W CELU USPRAWNIENIA TRADYCYJNYCH USŁUG FINANSOWYCH.



ŁĄCZYMY
WŁAŚCICIELI
BIZNESOWYCH
ZE STARTUPAMI



5 / INSTYTUCJE PŁATNICZE

CZYLI O PRAWNYCH ASPEKTACH „FINTECHU”

Autorzy: **Katarzyna Biarda, Maciej Zajda**

► Popularnym obszarem z zakresu Fintech, w którym bardzo często startupy proponują nowe rozwiązania dla (lub w opozycji do) banków (np. Revolut) są projekty związane ze świadczeniem usług płatniczych, w tym m.in. z akceptowaniem instrumentów płatniczych, wykonywaniem transakcji płatniczych, inicjowaniem płatności czy przyjmowaniem wpłat gotówki i dokonywaniem wypłat gotówki z rachunku płatniczego. W tym kontekście należy pamiętać, że na terenie Unii Europejskiej, w tym w Polsce, tego rodzaju działalność jest ściśle regulowana i może być wykonywana, co do zasady, wyłącznie przez krajowe instytucje płatnicze (KIP). Rozpoczęcie działalności wymaga uzyskania odpowiedniego zezwolenia Komisji

Nadzoru Finansowego (poprzedzonego obszernym wnioskiem i postępowaniem administracyjnym), wdrożenia w instytucji szeregu regulacji wewnętrznych i poddania się nadzorowi instytucji państwowej. W pewnych okolicznościach przepisy, o których mowa, mogą stawiać przed podmiotami prowadzącymi działalność o charakterze instytucji płatniczej wymagania w zakresie oczekiwanych kapitałów, kompetencji itp. Poniżej prezentujemy najważniejsze zagadnienia związane z obowiązkami nakładanymi na podmioty, których produkty/usługi są związane z usługami płatniczymi.

CO TO JEST KIP I MIP?

Krajowa Instytucja Płatnicza (KIP) to podmiot posiadający osobowość prawną z siedzibą na terytorium Polski. Ma ona możliwość oferowania wszystkich lub wybranych usług płatniczych (wymienionych w Ustawie o usługach płatniczych). Działalność KIP jest działalnością regulowaną i wymaga uzyskania zezwolenia KNF. Można powiedzieć, że KIP jest pełnoprawnym uczestnikiem rynku finansowego – posiada możliwość wykonywania wszystkich usług płatniczych określonych Ustawą o usługach płatniczych, co w pewnym zakresie stawia ją na równi z bankami, ale wprowadza też liczne wymogi i obowiązki.

Wymogi stawiane przed przedsiębiorcami ubiegającymi się o zezwolenie na prowadzenie KIP są restrykcyjne zarówno pod kątem formalnym (posiadanie kompetencji, doświadczenia, zaplecza itp.), jak i kapitału. W związku z tymi ograniczeniami, ustawodawca przewidział tzw. Małą Instytucję Płatniczą (MIP), w odniesieniu do której cały czas mówimy o działalności regulowanej, jednak w tym przypadku wymogi stawiane przed przedsiębiorcą są mniejsze. Wystarczy wpisanie do rejestru dostawców usług płatniczych i wydawców pieniądza elektronicznego oraz rozpoczęcie działalności. Oczywiście zakres jej działania, w porównaniu z KIP, jest ograniczony, często jednak może być wystarczający z punktu widzenia startupu. Można pokusić się o stwierdzenie, że MIP jest swego rodzaju MVP (minimum viable product) zanim zdecydujecie się na zostanie KIP.

KIEDY ZAINTERESOWAĆ SIĘ KIP/MIP?

Ubieganie się o zezwolenie na prowadzenie działalności KIP lub rejestrację MIP powinniście rozważyć wtedy, gdy Wasze produkty/usługi wymagają świadczenia usług płatniczych – łącznie z przechowywaniem środków pieniężnych. Nawet jeżeli podstawowa funkcjonalność nie wpisuje się w żadną z usług wymienionych w ustawie, to warto skonsultować ewentualne wątpliwości. Być może partnerstwo z podmiotem posiadającym już wymagane uprawnienia jest najlepszym sposobem na start?

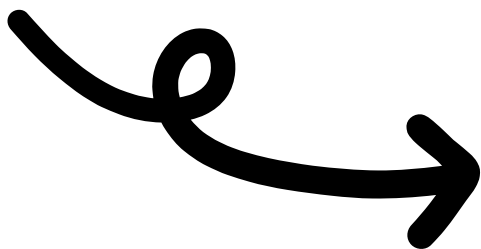
JAKIE DOKUMENTY SĄ POTRZEBNE, BY ZŁOŻYĆ WNIOSEK O ZEZWOLENIE NA



PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI KIP?

Wniosek o zezwolenie na prowadzenie działalności w formie Krajowej Instytucji Płatniczej składa się Komisji Nadzoru Finansowego na formularzu udostępnionym na jej stronie internetowej, w formie pisemnej. Wraz z wnioskiem, do KNF należy złożyć w szczególności następujące dokumenty i informacje:

- **pogram działalności i plan finansowy na co najmniej trzy następne lata;**
- **opis systemu zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej, w którego skład wchodzi:**
 - rozwiązania organizacyjne,
 - zasady zarządzania ryzykiem, w tym zasady szacowania ryzyka,
 - procedury kontroli wewnętrznej w instytucji płatniczej;



- opis zasad postępowania ze środkami pieniężnymi przyjmowanymi od użytkowników w celu wykonania transakcji płatniczych, procedur rozpatrywania skarg użytkowników i systemu komunikacji wewnętrznej;
- dane osób zarządzających oraz osób, które bezpośrednio lub pośrednio posiadają znaczny pakiet akcji lub udziałów w spółce zamierzającej wykonywać usługi płatnicze, ze wskazaniem wielkości należącego do nich pakietu akcji lub udziałów oraz dokumenty i informacje pozwalające na ocenę, czy osoby te dają rękojmię ostrożnego i stabilnego zarządzania instytucją płatniczą, w szczególności dokumenty potwierdzające wykształcenie i doświadczenie zawodowe niezbędne do zarządzania działalnością w zakresie świadczenia usług płatniczych.

W toku postępowania KNF może żądać także uzupełniających informacji lub dokumentów niezbędnych do rozstrzygnięcia sprawy.

JAKIE OBOWIĄZKI?

Uzyskanie zezwolenia łączy się z licznymi obowiązkami raportowymi wobec KNF i innych organów. Wśród nich można wymienić:

- **Obowiązki związane z nabywaniem, obejmowaniem lub zbywaniem akcji krajowej instytucji płatniczej**

Podmioty, które zamierzają nabyć, objąć lub zbyć (również pośrednio) akcje Krajowej Instytucji Płatniczej są zobowiązane informować o nabyciu, objęciu lub zbyciu w liczbie zapewniającej osiągnięcie lub przekroczenie odpowiednio 20%, 30% lub 50% ogólnej liczby głosów w organie stanowiącym lub udziale w kapitale zakładowym lub jeżeli na skutek nabycia albo objęcia akcji lub udziałów, instytucja taka stałaby się jednostką zależną lub współzależną względem tego podmiotu, są zobowiązane każdorazowo zawiadomić KNF o takim zamiarze.

- **Obowiązki sprawozdawcze**

Krajowa Instytucja Płatnicza przekazuje KNF sporządzone roczne sprawozdanie finansowe, ew. roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe (wraz ze sprawozdaniem z badania przez firmę audytorską). Ponadto KIP przekazuje KNF kwartalne i dodatkowe roczne sprawozdania finansowe i statystyczne, obejmujące m.in. wartość posiadanych środków finansowych czy wartość, liczbę i strukturę walutową wykonanych transakcji płatniczych.

- **Obowiązki związane z zamiarem outsourcingu itp.**

Krajowa Instytucja Płatnicza przekazuje KNF zawiadomienie o zamiarze świadczenia usług płatniczych za pośrednictwem agenta lub zamiarze outsourcingu czynności oraz o zmianach dotyczących korzystania z usług innych przedsiębiorców i agentów.

- **Obowiązki dotyczące Małych Instytucji Płatniczych**

Małe Instytucje Płatnicze mają obowiązek informowania KNF o łącznej wartości i liczbie transakcji płatniczych wykonanych w danym kwartale roku lub w danym miesiącu w okresie, w którym, w przypadku przekroczenia limitu dla średniej całkowanej kwoty transakcji płatniczych, MIP dostosowuje rozmiar prowadzonej działalności. W przypadku przekroczenia poziomu ograniczenia kwoty transakcji płatniczych (1 500 000 EUR), MIP jest zobowiązana zgłosić ten fakt do KNF.

MIP jest dodatkowo zobowiązana do przekazywania do KNF rocznego sprawozdania finansowego wraz z odpisem uchwały albo postanowienia organu zatwierdzającego o zatwierdzeniu sprawozdania finansowego – w terminie 15 dni od dnia zatwierdzenia rocznego sprawozdania finansowego przez organ zatwierdzający, jeżeli takie sprawozdanie sporządza.

- **Obowiązki związane ze zmianą danych**

KIP, MIP oraz inne podmioty informują KNF o każdej zmianie danych objętych wpisem do rejestru (np. zmiana nazwy, usunięcie agenta) poprzez złożenie stosownego wniosku nie później niż w terminie 14 dni od dnia uzyskania informacji o zmianie. MIP oraz inne podmioty informują KNF o zamiarze zakończenia działalności gospodarczej lub działalności w tym charakterze.

JAKIE INNE ORGANY OPRÓCZ KNF SPRAWUJĄ NADZÓR NAD DZIAŁALNOŚCIĄ?

Nadzór nad funkcjonowaniem schematów płatniczych sprawuje Prezes NBP. Do przekazywania informacji NBP zobowiązani są m.in. agenci rozliczeniowi, wydawcy instrumentów płatniczych i wydawcy pieniędzy elektronicznych. W celu wykonania zadań wynikających z ustawy, KNF współpracuje z właściwymi organami nadzorczymi oraz z innymi władzami lub organami, a w szczególności z Europejskim Bankiem Centralnym, NBP i bankami centralnymi innych państw członkowskich, organami publicznymi innych państw członkowskich odpowiedzialnymi za nadzór nad systemami płatności i Europejskim Urzędem Nadzoru Bankowego. KNF może zawierać z właściwymi organami nadzorczymi porozumienia o współdziałaniu w zakresie nadzoru.

JAKIE UŁATWIENIA DOSTĘPNE SĄ DLA MIP?

Głównym ułatwieniem dostępnym dla Małych Instytucji Płatniczych jest brak konieczności uzyskiwania zezwolenia na prowadzenie działalności w zakresie usług płatniczych określonego w ustawie. Do podjęcia działalności w charakterze MIP wystarczy uzyskanie wpisu do rejestru dostawców usług płatniczych i wydawców pieniądza elektronicznego. KNF dokonuje wpisu na podstawie wniosku przedsiębiorcy zamierzającego podjąć działalność w charakterze MIP. MIP nie musi być spółką z o.o. lub spółką akcyjną, tak jak jest to w przypadku KIP, oraz nie musi posiadać wymaganego dla KIP kapitału założycielskiego. Zakres dokumentów, na podstawie których przedsiębiorca uzyskuje wpis do rejestru, jest dla MIP uszczuplony. W celu uzyskania takiego wpisu nie trzeba m.in. składać informacji dotyczących wnioskodawcy i osób zarządzających oraz osób, które bezpośrednio lub pośrednio posiadają znaczny pakiet akcji lub udziałów w MIP. KNF na swojej stronie internetowej informuje, że forma Małej Instytucji Płatniczej jest rozwiązaniem dla przedsiębiorców planujących prowadzenie działalności w większym rozmiarze dopiero w przyszłości. Przetestowanie działalności w zakresie usług płatniczych, w charakterze MIP, pozwoli przedsiębiorcy odpowiednio przygotować ewentualny wniosek o zezwolenie dla Krajowej Instytucji Płatniczej, a KNF – wniosek ten sprawnie ocenić i rozstrzygnąć.

INSTYTUCJE PŁATNICZE

CZYLI O PRAWNYCH ASPEKTACH „FINTECHU” - CD.

JAKIE OGRANICZENIA NAŁOŻONE SĄ NA MIP?

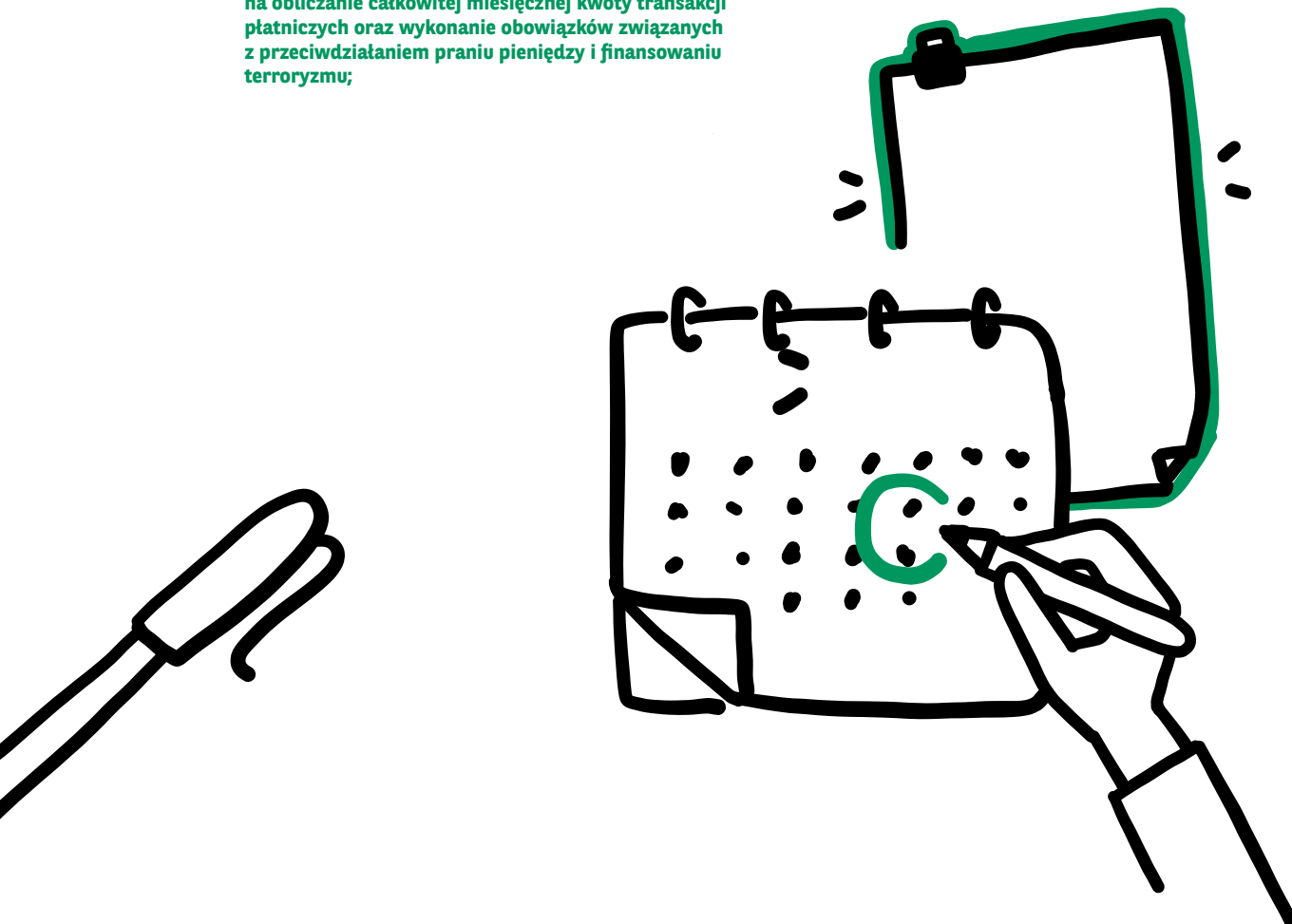
W przypadku MIP średnia całkowitej kwoty transakcji płatniczych z poprzednich 12 miesięcy wykonanych przez MIP (wliczając w to kwoty transakcji wykonanych przez agentów MIP) nie może przekraczać kwoty stanowiącej równowartość 1.500.000 euro miesięcznie. MIP świadcząca usługę przyjmowania wpłat gotówki i dokonywania wypłat gotówki z rachunku płatniczego oraz świadcząca wszelkie działania niezbędne do prowadzenia rachunku, może przechowywać środki pieniężne użytkowników na ich rachunkach płatniczych. Przy czym łączna wysokość środków przyjętych dla jednego użytkownika w każdym czasie nie może przekroczyć równowartości w walucie polskiej 2000 euro. MIP nie może też świadczyć usługi dostępu do informacji o rachunku ani usługi inicjowania płatności.

POD JAKIMI WARUNKAMI MOŻNA DZIAŁAĆ JAKO MIP?

W celu prowadzenia działalności jako MIP musicie:

- posiadać rozwiązania organizacyjne, które pozwolą na obliczanie całkowitej miesięcznej kwoty transakcji płatniczych oraz wykonanie obowiązków związanych z przeciwdziałaniem praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu;

- posiadać program działalności i plan finansowy obejmujący pierwsze 12 miesięcy działalności;
- posiadać aktualną procedurę zarządzania ryzykiem;
- zapewniać ochronę środków pieniężnych otrzymanych od użytkowników w celu wykonania transakcji płatniczych, w szczególności:
 - ▶ oddzielenie środków pieniężnych przyjętych w celu wykonania transakcji płatniczych od środków posiadanych z innego tytułu,
 - ▶ złożenie na wyodrębnionym rachunku bankowym środków pieniężnych przyjętych w celu wykonania transakcji płatniczych, które nie zostały przekazane odbiorcy lub innemu dostawcy do końca dnia roboczego następującego po dniu otrzymania tych środków,
 - ▶ jako osobę zarządzającą wybrać osobę, która nie została prawomocnie skazana za przestępstwa określone w ustawie.



6 / OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH

CZYLI CO ZMIENIŁO RODO

Autorzy: **Katarzyna Biarda, Maciej Zajda**

► *Od czasu wejścia w życie RODO, zasady przetwarzania danych osobowych są ściśle określone. Jak z nimi postępować? Kiedy potrzebne jest zatrudnienie Inspektora Ochrony Danych? Czy gromadzenie danych wrażliwych łączy się z dodatkowymi obowiązkami? Krótko i konkretnie odpowiemy na te pytania.*

OBOWIĄZKI ZWIĄZANE Z PRZETWARZANIEM DANYCH OSOBOWYCH

Większość przedsiębiorców występuje jako administrator danych osobowych na dwóch płaszczyznach: wobec swoich pracowników oraz wobec swoich klientów. Europejskie Rozporządzenie o Ochronie Danych Osobowych (RODO) nakłada na administratorów kilka istotnych obowiązków. Należy spełnić tak zwany obowiązek informacyjny, czyli przed zebraniem danych poinformować osobę, jak jej dane będą przetwarzane, komu przekazywane i jak długo przetrzymywane. Taki obowiązek trzeba spełnić zarówno wtedy, gdy dane pozyskujemy bezpośrednio od osoby, jak i wtedy, gdy pozyskaliśmy je z Internetu, KRS czy CEIDG itp. W tym drugim przypadku informacje przekazuje się przy najbliższym kontakcie z osobą, najdalej w ciągu miesiąca od zebrania danych. Obowiązek informacyjny trzeba przekazać więc zarówno pracownikom, jak i klientom. RODO wprowadza także obowiązki w zakresie prowadzenia wewnętrznych rejestrów dotyczących przetwarzania danych osobowych w organizacji, zabezpieczania wszelkiego transferu danych poza organizację czy zgłaszania incydentów naruszenia ochrony danych do Prezesa Urzędu Danych Osobowych w terminie 72 godzin od ich wykrycia.

JAK ZABEZPIECZYĆ PRZEKAZYWANIE DANYCH OSOBOWYCH PODWYKONAWCOM?

Jeśli w ramach naszej działalności korzystacie z usług outsourcingowych lub podwykonawców, musicie zadbać o zabezpieczenie przekazywania danych osobowych. Najczęstsza forma to podpisanie umowy powierzenia przetwarzania danych osobowych. Szczęólnego zabezpieczenia wymaga także przekazywanie danych poza Europejski Obszar Gospodarczy – np. za pomocą umowy zawartej na wzorze zatwierdzonym przez Komisję Europejską. Dodatkowo, każdy pracownik mający dostęp do danych osobowych musi dysponować upoważnieniem.

INSPEKTOR OCHRONY DANYCH – KIEDY JEST POTRZEBNY?

Jeśli Wasze przetwarzanie polega na regularnym i systematycznym monitorowaniu osób lub dotyczy na dużą skalę danych wrażliwych albo dotyczących wyroków skazujących i naruszeń prawa – musicie powołać Inspektora Ochrony Danych. Dane wrażliwe to: informacje ujawniające pochodzenie rasowe lub etniczne, przekonania religijne i światopoglądowe, przynależność do związków zawodowych, dane genetyczne, biometryczne, dane dotyczące zdrowia, seksualności czy orientacji seksualnej. Danych wrażliwych co do zasady nie wolno

przetwarzać, za wyjątkiem ściśle określonych sytuacji. Jeżeli jednak nie przetwarzacie danych na dużą skalę, powołanie Inspektora nie jest obowiązkowe. Warto jednak wyznaczyć osobę koordynującą kwestie danych osobowych wewnątrz organizacji. Warto także wprowadzić wewnętrzne zasady postępowania, w szczególności dotyczące reagowania na wnioski pochodzące od osób, których dane są przetwarzane oraz w przypadku naruszenia ochrony danych osobowych. Osobom, których dane przetwarzamy, przysługują liczne prawa, np. do dostępu i poprawienia danych czy żądania ich usunięcia, a zgodnie z RODO administrator musi zareagować na złożone żądanie w ciągu 30 dni. Jeżeli chodzi o naruszenie ochrony danych (np. ich przypadkowe usunięcie, zgubienie czy atak hakerski), RODO wymaga zgłoszenia poważniejszych przypadków do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych w ciągu 72 godzin od wykrycia – w wyjątkowych przypadkach trzeba także skontaktować się z osobami, których dane zostały naruszone. Terminy reakcji wymagane przez RODO są bardzo krótkie, warto więc zawczasu przygotować się na takie sytuacje.

REJESTRY WYMAGANE PRZEZ RODO

Przedsiębiorcy, którzy zatrudniają powyżej 250 pracowników lub przetwarzają dane w sposób regularny albo przetwarzają dane wrażliwe, muszą prowadzić rejestr czynności przetwarzania danych oraz rejestr kategorii czynności przetwarzania danych osobowych. Są to tabele opisujące wszelkie procesy przetwarzania danych osobowych w danym przedsiębiorstwie – w imieniu własnym oraz w imieniu innych podmiotów. W rejestrach trzeba m.in. wskazać okres, przez jaki dane będą przechowywane. Nie wolno bowiem przetwarzać danych „w nieskończoność”. Dla każdego procesu musi być wyznaczony termin, po którym dane zostaną usunięte i tego terminu należy przestrzegać.

Warto także pamiętać, że dane osobowe przetwarzacie zawsze w z góry określonym celu, na podstawie zgody osoby lub umowy z osobą, której dane dotyczą, ewentualnie w celu spełnienia obowiązków prawnych, takich jak zapłata podatków lub w celu osiągnięcia swojego prawnie uzasadnionego interesu (np. w przypadku monitoringu czy marketingu bezpośredniego). Należy zawsze zbierać tylko tyle danych, ile jest Wam niezbędnych i nie gromadzić mało istotnych szczegółów. Jeśli zbieracie zgodę od osób, musicie zawsze móc je udowodnić. Zasady te dotyczą także przedsiębiorców, którzy zatrudniają mniej niż 250 osób. Posiadanie informacji o klientach to szansa, ale też odpowiedzialność. Postępujmy z nimi z należytą ostrożnością.

7 / TAJEMNICA BANKOWA

CZYLI CZEGO NIE POWINNIŚCIE WIEDZIEĆ

Autorzy: **Katarzyna Biarda, Maciej Zajda**

- ▶ *Tajemnica bankowa jest jednym z najważniejszych tematów dyskutowanych przy podejmowaniu współpracy z bankiem i potencjalnie źródłem największych problemów z uwagi na bardzo restrykcyjne regulacje prawne w tym zakresie (mające oczywiście na względzie bezpieczeństwo klientów banków). Dobrze więc zawczasu czegoś się o niej dowiedzieć.*

CZYM JEST TAJEMNICA BANKOWA?

Tajemnicą bankową objęte są informacje dotyczące czynności bankowych realizowanych przez banki, w tym między innymi informacje o klientach banku oraz informacje uzyskane w procesach negocjacji, zawierania i realizacji umów, na podstawie których bank wykonuje czynności bankowe. Bank nie może ujawniać informacji objętych tajemnicą bankową, chyba że wynika to z przepisów prawa. Bank może też otrzymać pisemną zgodę klienta na przekazanie danych objętych tajemnicą bankową – klient wskazuje wtedy zakres danych, które mogą być ujawnione wskazanej przez niego osobie trzeciej.

KTO MA DOSTĘP DO TAJEMNICY BANKOWEJ?

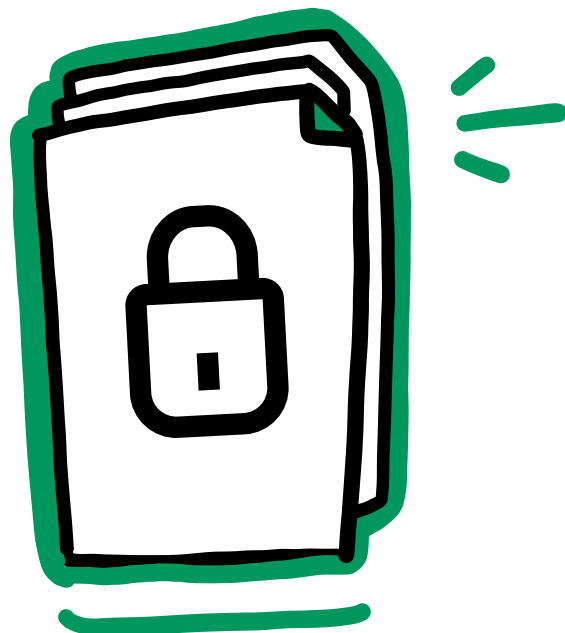
Można przyjąć, że co do zasady bank nie udostępnia żadnych informacji pozwalających zidentyfikować swoich klientów. Najważniejszym wyjątkiem od tej zasady jest outsourcing – czyli sytuacja, w której bank na podstawie umowy powierza wykonanie pewnej czynności podmiotowi zewnętrznemu, zaś w celu wykonania tej czynności konieczne jest przekazanie danych objętych tajemnicą bankową. Powierzenie przez bank wykonywania stale lub okresowo takich czynności może nastąpić, jeżeli m.in.:

- **zarówno bank, jak i przedsiębiorca będą posiadać plany działania zapewniające ciągłe i niezakłócone prowadzenie działalności w zakresie objętym umową;**
- **powierzenie wykonywania nie wpłynie niekorzystnie na: prowadzenie przez bank działalności zgodnie z przepisami prawa, ostrożne i stabilne zarządzanie bankiem, skuteczność systemu kontroli wewnętrznej czy ochronę tajemnicy prawnie chronionej.**

Bank ma też obowiązek udzielania informacji objętych tajemnicą bankową podmiotom w zakresie ściśle określonym przepisami prawa, między innymi:

- **innym bankom i instytucjom kredytowym w zakresie, w jakim informacje te są niezbędne w związku z wykonywaniem czynności bankowych oraz nabywaniem i zbywaniem wierzytelności;**

- **dostawcom świadczącym usługę inicjowania transakcji płatniczej, w zakresie niezbędnym do świadczenia usługi inicjowania transakcji płatniczej;**
- **dostawcom świadczącym usługę dostępu do informacji o rachunku, w zakresie niezbędnym do świadczenia usługi dostępu do informacji o rachunku;**
- **na żądanie Komisji Nadzoru Finansowego czy Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych, w zakresie niezbędnym do realizacji jego zadań.**



8 / BEZPIECZNA INFORMACJA

CZYLI JAK DBAĆ O DANE

Autorzy: **Karolina Czwaro-Kos, Łukasz Grabek**

Bezpieczeństwo informacji i teleinformatyczne to ważny punkt konkurencyjności. Wytłumaczmy, co powinniście zrobić, aby spełnić wymagania Banku w zakresie bezpieczeństwa informacji.

W erze informacji, gdy dane są cenniejsze niż złoto, a dostęp do nich utożsamiany jest z władzą, zarządzanie bezpieczeństwem informacji staje się niezbędne. Bank codziennie zarządza bezpieczeństwem informacji, monitoruje przepływy danych, definiuje wymagania techniczne dla systemów i aplikacji, dba, aby dane nie dostały

się w niepowołane ręce. Aby Bank stwierdził, że nasza wzajemna współpraca będzie zabezpieczała interesy obu stron, powinniście zatroszczyć się o bezpieczeństwo przetwarzanych przez Was danych. Dokonacie tego wdrażając procesy zarządzania bezpieczeństwem informacji, które są nie tylko spisanyymi i przyjętymi oficjalnie zasadami, ale żywym i doskonałym mechanizmem. Przyjrzyjmy się najważniejszym krokom prowadzącym do skutecznego zarządzania bezpieczeństwem informacji.

PRZYPISANIE KOMPETENCJI

Zarządzanie bezpieczeństwem informacji to proces złożony, usystematyzowany i co najistotniejsze – ciągły i powtarzalny. Podstawą jest wyznaczenie i przypisanie kompetencji realizujących określone zadania, np. związane z bezpieczeństwem IT, bezpieczeństwem informacji od strony organizacyjnej, ochroną danych osobowych czy też bezpieczeństwem fizycznym. Przypisanie kompetencji zależne jest od tego, jakie posiadacie aktywa i zasoby.

OPRACOWANIE ZASAD

Kolejny etap to opracowanie zasad i ich sformalizowanie oraz wdrożenie. Zasady te będą punktem odniesienia dla każdej podejmowanej przez Was decyzji. Powinny one przede wszystkim obejmować takie zagadnienia jak:

- politykę bezpieczeństwa informacji (założenia ogólne dla zarządzania bezpieczeństwem informacji i jego poszczególnych obszarów),
- bezpieczeństwo teleinformatyczne (kompleksowe zarządzanie uprawnieniami, użytkowanie zasobów sieci wewnętrznej Internetu, poczty elektronicznej, sprzętu IT, praca zdalna, ochrona kryptograficzna, użytkowanie usług chmury obliczeniowej, zarządzanie zmianą itp.),
- bezpieczeństwo fizyczne (wyznaczenie stref, wymagane zabezpieczenia, zasady dostępu do określonych stref, systemy monitorujące perymetr bezpieczeństwa fizycznego, przebywanie osób trzecich itp.),
- bezpieczeństwo osobowe (zarządzanie bezpieczeństwem informacji w kontekście procesów HR),
- ochrona danych osobowych,
- zarządzanie incydentami bezpieczeństwa informacji (całościowy plan zarządzania zidentyfikowanymi incydentami),
- zarządzanie ryzykiem bezpieczeństwa (metodyka i zasady, plan postępowania z ryzykiem),
- zarządzanie relacjami z dostawcami (wybór dostawców, oceny, wymagania dla umów, kontrole, komunikacja),
- szkolenia pracowników w zakresie bezpieczeństwa informacji oraz bezpieczeństwa IT,
- audyt i przegląd zarządzania (metodyka i zasady przeprowadzania, raportowanie wyników, podejmowanie działań doskonalących i naprawczych),
- zasady odpowiedzialności za naruszenia zasad zdefiniowanych w politykach bezpieczeństwa,
- nadzorowanie zmian w przepisach prawa.

Pamiętajcie, że zasady te nie są jednorazowym tworem, lecz powinniście okresowo weryfikować ich aktualność w kontekście zmian w Waszym otoczeniu zewnętrznym i wewnętrznym, a tym samym występujących w nich ryzyk dla bezpieczeństwa informacji. Oczywiście pieczę nad powyższymi działaniami powinno utrzymywać najwyższe kierownictwo Waszej organizacji. To ono kreuje, dostarcza zasoby i zapewnia skuteczność podejmowanych działań.

OCENA

Przed podjęciem współpracy poddamy Was ocenie – zweryfikujemy, czy planowana współpraca jest wolna od ryzyk, które w wysokim stopniu mogłyby zagrozić interesom banku. Ocena jest okresowo ponawiana lub przeprowadzana każdorazowo przy większych zmianach w zakresie współpracy. Dodatkowo może Was objąć okresowa kontrola obszaru zarządzania bezpieczeństwem informacji, którą przeprowadza nasz wyspecjalizowany zespół. Na podstawie wyników kontroli lub ocen możemy wydać rekomendacje udoskonalenia Waszego procesu zarządzania bezpieczeństwem informacji. Jednak jeśli stwierdzimy brak możliwości rozwiązania wykrytego problemu, skutecznie uniemożliwi to nawiązanie współpracy.

ZACHOWAJ WŁAŚCIWĄ SKALĘ

Nie zawsze będziecie potrzebowali rozbudowanego systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji. Proces dopasowujecie do charakterystyki swojej działalności – uwzględniając wielkość swojej struktury organizacyjnej, kontekst działalności, otoczenie zewnętrzne i wewnętrzne, a także kulturę organizacyjną. System, tj. podejście do zarządzania bezpieczeństwem informacji i IT, powinien być na tyle skuteczny, aby zarówno zabezpieczał przetwarzane przez Was informacje, jak też wspierał, a nie kolidował z Waszymi procesami biznesowymi. Kierujcie się słowami A. Einsteina:

„Wszystko trzeba robić tak prosto, jak to tylko jest możliwe, ale nie prościej”.

„Zarządzanie bezpieczeństwem informacji to proces złożony, usystematyzowany i co najistotniejsze, ciągły i powtarzalny”.

9 / DLACZEGO WARTO Z NAMI PRACOWAĆ?

DLACZEGO WARTO Z NAMI PRACOWAĆ? BANK BNP PARIBAS JAKO PARTNER BIZNESOWY

Autor: **Michał Miszułowicz**

- *Znasz już zasady współpracy z jednostką finansową, ale dlaczego wybrać BNP Paribas jako partnera? Już wyjaśniamy...*



SZYBKO I NA TEMAT

Zdajemy sobie doskonale sprawę, że współpraca z tak dużą instytucją może być dla startupu zarówno szansą, jak i może nie zakończyć się pomyślnie. Dlatego też naszą przygodę ze startupami zaczęliśmy od... uproszczenia wewnętrznych procesów i zmiany sposobu nawiązywania relacji. Zależy nam na transparentności, dlatego pracujemy na konkretach. Zaczynamy od zidentyfikowania faktycznej potrzeby biznesowej w banku. Po czym szukamy partnerów, którzy posiadają rozwiązanie naszego problemu, a następnie, wspólnie z naszymi ekspertami, oceniamy możliwości wdrożenia. Jako że każdy dzień niepewności jest realnym kosztem dla młodej firmy, dajemy wstępną odpowiedź jak najszybciej. Warto tutaj zaznaczyć, iż w pierwszej kolejności zajmujemy się firmami, które sami zaprosiliśmy, bądź które zostały zaproszone na nasze Office Hours.

CZY TO JEST DLA NAS?

Zdajemy sobie sprawę z własnych ograniczeń – stąd często od nas usłyszycie, że rozwiązanie lub produkt jest bardzo dobre... tylko nie dla nas. W takim wypadku staramy się skierować Fintech do innego potencjalnego partnera. Nasz zespół posiada bardzo szerokie doświadczenie – zarówno stricte techniczne, jak i biznesowe. Chętnie dzielimy się tym doświadczeniem (czego dobrym przykładem jest niniejsza publikacja).

JAK NIE TAK, TO MOŻE INACZEJ?

Do współpracy podchodzimy bardzo kompleksowo. Naszym celem jest jak najszerze rozpropagowanie wybranej technologii w naszej organizacji. Bardzo ciekawym przykładem jest poznański startup NuDelta. Poznaliśmy się na Impact CEE w Krakowie, gdzie Jagoda, CEO firmy, starała się nam sprzedać foto-przelewy. Jakkolwiek nie byliśmy zainteresowani tym produktem, to w pamięć zapadła nam technologia za nim stojąca. Kilka miesięcy później, gdy szukaliśmy narzędzia do inteligentnego odczytu skanów dokumentów finansowych, zaprosiliśmy NuDeltę do rozmów. Po roku współpracy technologia NuDelta znajduje coraz to nowe zastosowania w naszym banku. Co ważne – według naszej wiedzy do tej pory nie jesteśmy zainteresowani foto-przelewami, produktem, z którym do nas po raz pierwszy przyszli. Jednak ze względu na elastyczność i otwartość na potrzeby klienta (w tym wypadku to bank jest klientem) nasza współpraca ciągle się rozwija.

DOBRY PR

Chętnie dzielimy się naszymi wspólnymi sukcesami. Regularnie omawiamy nasze plany z zespołem PR – dzięki temu mamy pewność, że każdy sukces naszych partnerów jest należycie nagłośniony. „When the job is done” – na pewno o tym usłyszycie!

EKSPANSJA NIE JEDNO MA IMIĘ

Kolejnym ważnym aspektem współpracy z nami jest międzynarodowy charakter Grupy BNP Paribas. Dzięki bieżącej współpracy z naszymi kolegami z innych krajów jesteśmy w stanie zaprezentować najciekawsze rozwiązania i pomóc w ich ewentualnej zagranicznej ekspansji. Zanim jednak zaczniecie pakować walizki. Grupa BNP Paribas w Polsce to nie tylko bank - to także grupa spółek siostrzanych takich jak: Cardif (ubezpieczenia), Real Estate (nieruchomości), Arval (flota), Factoring, TFI czy BP2S (centrum usług). To także dedykowany naszym klientom z sektora agro portal Agronomist.pl. Wszędzie tam potrzebne są nowoczesne rozwiązania, nie tylko ułatwiające pracę naszych kolegów, ale przede wszystkim satysfakcjonujące naszych coraz bardziej wymagających klientów, także w formie tzw. „value added services”. Dlatego, w ramach nowej inicjatywy PL Group Innovation Mixer postanowiliśmy zebrać wszystkich naszych kolegów zajmujących się innowacjami w spółkach siostrzanych Grupy BNP Paribas w Polsce i regularnie dzielić się doświadczeniami z wdrożeń, opowiadać o nowych technologiach i dzielić się informacjami ze scoutingu. To także wiele dodatkowych możliwości dla startupów, z którymi współpracujemy. Pierwsze efekty niebawem. Trzymajcie kciuki! Pomysłów nam i naszym kolegom nie brakuje.

A propos pomysłów, a raczej potrzeb – bo naszym zdaniem to one są źródłem najlepszych rozwiązań. Tu wypada także powiedzieć o startupie Autenti, we współpracy z którym scyfryzowaliśmy naszą umowę dla kredytów konsumenckich. Bo czy wszystkie umowy muszą faktycznie mieć formę papierową? Oczywiście że nie (uwielbiamy naszych klientów za takie pytania)! Dzięki zastosowaniu platformy Autenti, Bank udostępnił swoim klientom unikalne na polskim rynku rozwiązanie – wygodne, ekologiczne oraz bezpieczne. Cały proces zawierania umowy jest udokumentowany elektronicznie. Czy na tym poprzestaniemy? Tego jeszcze nie wiemy, ale trzymajcie kciuki!

„MAMY OTWARTE PODEJŚCIE. JEŻELI UWIERZYMYSY W PROJEKT TO NIE MA DLA NAS RZECZY NIEMOŻLIWYCH!”

I MAMY ŚWIETNY ZESPÓŁ!

Tak! I jesteśmy z niego niesamowicie dumni! Jesteśmy zgranym teamem ekspertów, którym zależy na wspólnym sukcesie. Nie prowadzimy programu akceleracyjnego – stawiamy na współpracę i wzajemny mentoring. Nie znamy się na wszystkim i doskonale zdajemy sobie z tego sprawę. Chętnie słuchamy i uczymy się nowych rzeczy – technologia jest dla nas po prostu fajna. Mamy otwarte podejście. Jeżeli uwierzysz w projekt to nie ma dla nas rzeczy niemożliwych! To co? Działamy razem?!

ŚWIĘTUJEMY
i BIERZEMYSIĘ
: do pracy :



**600+
STARTUPÓW**

SPRAWDZILIŚMY W TRAKCIE
SCOUTINGU

2 TYGODNIE

ZAJMUJE NAM ŚREDNIO SCOUTING
STARTUPÓW DO JEDNEGO ZADANIA

14 EDYCJI

OFFICE HOURS ZREALIZOWALIŚMY
W CIĄGU 1,5 ROKU

**ŚREDNIO 7
STARTUPÓW**

SPOTYKA SIĘ Z PRZEDSTAWICIELAMI
BANKU W RAMACH OFFICE HOURS

45 MINUT

MA STARTUP DO PRZEKONANIA NAS
DO SWOICH USŁUG LUB TECHNOLOGII
PODCZAS OFFICE HOURS

**OKOŁO 10
PRACOWNIKÓW**

BANKU BIERZE UDZIAŁ
W KAŻDEJ EDYCJI
OFFICE HOURS

2+ FIRM

PRZECHODZI ZWYKLE PO OFFICE
HOURS DO ETAPU WARSZTATÓW

10+ WDROŻEŃ

WSPARŁ ZESPÓŁ
LABORATORIUM
INNOWACJI



KONTAKT Z NAMI: STARTUPY@BNPPARIBAS.PL

Szczegóły i nasze priorytety:

WWW.BNPPARIBAS.PL/STARTUPY