**Imigranci imigrantom. Litewski start-up odmienił przelewy zagraniczne**

**Litewski start-up stworzył innowacyjne rozwiązanie, które pomaga tysiącom imigrantów z Europy Wschodniej i Środkowej. Zagraniczne przelewy nie muszą już być drogie i trwać wiecznie. Nie trzeba ich też zlecać bankom.**

**Miesiące w papierach**

Rok 2012, Londyn. Litwini Daumantas Dvilinskas, Justinas Lasevicius, Arnas Lukoševičius i Edvinas Šeršniovas praktycznie nie mają kapitału, ani wiedzy o skomplikowanych procedurach, które muszą przejść, by dostać licencję dla instytucji zajmujących się płatnościami. Pół roku później dopinają ostatnie formalności i zaczynają szukać banku, który na zmonopolizowanym rynku usług finansowych zechce współpracować z nowym graczem. Zajmuje im to cztery miesiące, w czasie których gromadzą całkiem sporą kolekcję pism z odmowami. Po roku TransferGo rozpoczyna wreszcie działalność, a już 12 miesięcy później walczy o utrzymanie na rynku, gdy jedyny brytyjski bank, z którym współpracuje, decyduje o zamknięciu rachunków firmy. W tym czasie upada 70 proc. konkurentów TransferGo - adresatów podobnych wypowiedzeń. Firma znajduje inny bank i dziś zatrudnia blisko 100 pracowników, obsługuje ponad 200 tysięcy klientów, i przeprocesowała ponad milion transakcji. Klienci TransferGo zaoszczędzili blisko 10 milionów funtów, w porównaniu do kosztów przelewów bankowych. Siedzibę ma w należącym do Canary Wharf Group Level39, największym w Europie skupisku firm z rynku FinTech (Finanse Technology). A Daumantas Dvilinskas trafia na prestiżową listę Forbesa „30 under 30”, czyli najlepszych młodych przedsiębiorców.

**Wbrew dotychczasowym zasadom**

Ta historia nie zdarzyłaby się jednak, gdyby nie zawodowe rozczarowanie. Dvilinskas i Lasevicius pierwsze kroki w biznesie stawiali już rok wcześniej, prowadząc w Londynie działalność importowo-eksportową. Zagraniczni partnerzy, międzynarodowe zlecenia i płatności płynące z kraju do kraju. Te ostatnie szczególnie uciążliwe, bo czasochłonne i drogie. – *Chcąc zrealizować zagraniczny przelew, byliśmy skazani na bank. Koszty pojedynczego zlecenia były 15-krotnie wyższe niż obecnie, a rozliczenia trwały nawet do siedmiu dni. Jednak najbardziej frustrujące było poczucie, że satysfakcja klienta nie ma dla brytyjskich banków żadnego znaczenia* – opowiada Daumantas Dvilinskas.

Czarę goryczy przelała transakcja, podczas której pieniądze powędrowały nie do tego kraju, co trzeba i nie w tej walucie. – *Przez ten błąd straciliśmy cały łańcuch dostaw, musieliśmy zapłacić karę umowną, a nasza wiarygodność spadła* – mówi Justinas Lasevicius.

Złożony do banku wniosek o odszkodowanie spotkał się ze stanowczą odmową. – *Wprawdzie bank przyznał, że błąd leżał po jego stronie, ale równocześnie jasno dał do zrozumienia, że ewentualna rekompensata za poniesione straty byłaby „wbrew jego zasadom”. Wtedy zakończyliśmy dotychczasową działalność i postanowiliśmy stworzyć TransferGo. Chcieliśmy oszczędzić innym tego rodzaju doświadczeń* – zapewnia Dvilinskas.

**Transfery warte miliony**

Stworzenie innowacyjnego, a przy tym taniego i bezpiecznego systemu internetowych przelewów miało i wciąż ma ogromny potencjał nie tylko w sferze biznesu, ale też prywatnych przekazów zlecanych przez imigrantów. Według danych UE 1 stycznia 2015 roku w państwach członkowskich mieszkało 34,3 mln osób urodzonych poza Wspólnotą i 18,5 mln tych, których metryka została wystawiona w innym państwie członkowskim niż ich aktualny kraj zamieszkania. Według ostatnich badań Głównego Urzędu Statystycznego pod koniec 2015 roku za granicą przebywało 2 mln 397 tys. Polaków, w tym prawie 2,1 mln w Europie. Z roku na rok liczby te rosną. Z danych TransferGo wynika, że przeciętny pracownik biurowy zatrudniony w Europie wysyła rocznie średnio 12 tys. dolarów do rodzinnego domu. Polonia mieszkająca na Wyspach zleca co miesiąc transfery w wysokości 3 mln funtów.

Konsumenci szybko zaufali TransferGo. W serwisie Trustpilot, gdzie klienci każdego dnia wystawiają kilkadziesiąt tysięcy recenzji produktom, usługom i ich dostawcom, TransferGo w skali od 0 do 10 oceniane jest na 9,4. Najwyższą notę przyznaje firmie ponad 90 proc. recenzentów. Pisane w najróżniejszych językach opinie chwalą szybkość działania, niskie ceny, poziom bezpieczeństwa transakcji, łatwość jej przeprowadzenia oraz wygodę. Również Net Promoter Score (NPS), czyli współczynnik mierzący lojalność między konsumentem a dostawcą w skali od -100 do +100, wynosi dla TransferGo +80. To bardzo wysoki wynik, szczególnie jak na branżę finansową. – *Najwięcej nowych klientów zdobywamy z polecenia tych, którzy z naszych usług już skorzystali. I zaufanie do nas stale rośnie* – zapewnia Magdalena Gołębiewska, Country Manager w TransferGo.

**Przelewy bez granic**

Firm świadczących usługi międzynarodowych transferów pieniędzy jest sporo, ale TransferGo oferuje nowatorski system „lokalnie wpłacasz, lokalnie wypłacasz”, w którym przelewane środki nie przekraczają granic. Firma przyjmuje wpłatę na swoje konto w kraju nadawcy, a następnie zaraz po zaksięgowaniu przelewu dokonuje wypłaty także ze swojego konta w miejscu pobytu adresata. Zastosowanie tej metody pozwala nie tylko zaoszczędzić nawet 90 proc. kosztów, ale też dostarczyć pieniądze szybko – wystarczy nawet 30 minut, by określona suma pojawiła się na koncie odbiorcy. Zleceniodawcy, deklarując określoną kwotę, od razu wiedzą, ile dostanie odbiorca. Nie muszą się martwić o wahania kursów. TransferGo współpracuje dziś z ponad 30 bankami z całego świata, umożliwiając przelewy do 45 krajów.

Przelew pieniędzy z TransferGo jest też prosty. Wystarczy zalogować się na stronie internetowej firmy, wypełnić potrzebne dane i dokonać wpłaty. – *FinTech już udowodnił, że w niektórych obszarach sektora finansowego jest lepszy niż bank. Chodzi m.in. o wymianę walut, transfery międzynarodowe, czy pożyczki krótkoterminowe. FinTech ogranicza biurokrację, przyspiesza proces, ułatwia aplikację. W dobie Internetu konsumenci łatwo mogą porównać ceny, proces i wypróbować różne usługi* – zwraca uwagę Magdalena Gołębiewska.

**Brexit niestraszny**

Znaczna część przelewów realizowanych przez TransferGo odbywa się między Wielką Brytanią a Polską. Brexit tego nie zmieni. Już po referendum w sprawie wyjścia z Unii Europejskiej liczba transakcji dokonywanych za pośrednictwem TransferGo wzrosła trzykrotnie. W 2015 roku Polacy przelali 20 milionów funtów, a rok później już ponad 50 milionów. Dochód firmy wzrósł o 120 proc. – *Nie dostrzegamy spadku liczby czy wartości transferów z UK do Polski. Wręcz przeciwnie, zauważamy znaczny wzrost, który wynika głównie z faktu, iż coraz więcej Polaków pracuje na wyższych stanowiskach, zarabia coraz więcej, więc może wspierać bliskich wyższymi kwotami. Nie sądzę, aby trend ten w jakikolwiek sposób się odwrócił* – mówi Magdalena Gołębiewska.

Również ten rok zapowiada się obiecująco, a firma zamierza zintensyfikować swoje działania na rynkach w Niemczech, Norwegii i pozostałych krajach skandynawskich. Z usług TransferGo można już także korzystać za pośrednictwem aplikacji mobilnych w systemach iOS i Android.