**Jak uczynić niemożliwe możliwym - czyli historia powstania TransferGo**

**Wraz z moim współpracownikiem uruchomiliśmy TransferGo w 2013 roku, bez grosza przy duszy, ale z ogromną ambicją w naszych sercach... I całkowitą ignorancją w kwestii czekających na nas wyzwań. Chcieliśmy przerwać dominację międzynarodowych przedsiębiorstw na rynku transferów finansowych, gdzie tradycyjnie sukces został oparty na monopolu, zamiast zapewniania komfortowego środowiska dla konsumentów.**

Wykonajmy zatem szybki przeskok do dnia dzisiejszego, obecnie firma już przekroczyła kwotę 1 miliona USD przychodów i rozrosła się do fantastycznego zespołu 20 pracowników - a to dopiero początek.Ale to nie jest tak naprawdę tematem tego artykułu. Chcę tutaj wyraźnie podkreślić, że nasz sukces nie mógł się wydarzyć bez jednej bardzo ważnej przyczyny: technologie finansowe były i wciąż mogą być branżą, w której możesz być zbyt małym graczem, aby wprowadzać innowacje. Oto nasza historia.

**Rozwiązanie zrodzone z frustracji**

W 2011 roku wraz ze swoim współpartnerem założyliśmy bardziej tradycyjną działalność opartą na imporcie/eksporcie, co oznaczało, że musieliśmy dokonywać regularnych płatności na rzecz dostawców zagranicznych. Wtedy banki były naszym jedynym rozwiązaniem i o rany, to był naprawdę koszmar. Nie trzeba chyba nawet wspominać o tym, że koszty były do 15 razy wyższe, niż obecnie, rozliczenia trwały do siedmiu dniu, ale najważniejsze było ogólne poczucie, że zadowolenie klienta nie jest tak naprawdę czymś, co leży w sferze zainteresowań głównych banków brytyjskich. Pewnego dnia jednemu z największych banków w Wielkiej Brytanii udało się wysłać nasze pieniądze nie tylko do złego kraju, ale również w nieprawidłowej walucie, co było równoznaczne z utratą całego łańcucha dostaw od naszych partnerów, dostaliśmy karę umowną, a nasza wiarygodność została poważnie zachwiana. Po tym bolesnym doświadczeniu złożyliśmy w banku wniosek o odszkodowanie. W rezultacie otrzymaliśmy od banku dość niepokojąco brzmiące pismo, w którym w zasadzie potwierdzono, że błąd leżał po stronie banku, ale, że odszkodowania za poniesione straty są "wbrew ich zasadom". To był definitywny koniec naszej działalności - zdecydowaliśmy się zatem stworzyć firmę TransferGo, aby upewnić się, że nikt nie będzie musiał już więcej przechodzić przez tego rodzaju sytuacje. Nie zdawaliśmy sobie wtedy jeszcze sprawy z wyzwań jakie nas w tym momencie czekały - co okazało się być wielką zaletą.

**Zezwolenia, zezwolenia, zezwolenia**

Nasza działalność rozpoczęła się od ubiegania się o odpowiednie zezwolenia w wielu instytucjach, które na ogół wydawały się raczej niechętne do ich wydawania, z różnych powodów.

Udało nam się przez to przebrnąć dzięki niesamowitej determinacji i szczęściu.Pierwsze pozwolenie, jakiego potrzebowaliśmy było związane z licencjonowaniem, jego uzyskanie zajęło nam sześć miesięcy, a koszty z tym związane wyniosły blisko 30 000 USD – dopiero wtedy dotarliśmy do punktu, w którym instytucja raczyła w ogóle rozważyć nasz wniosek na poważnie. Jest to całkowicie uzasadnione, że instytucje nadzorujące rynek mają do czynienia z ciężko zarobionymi przez konsumentów pieniędzmi. Jednak zielone światło od takiej instytucji świadczące o tym, że firma działa zgodnie z obowiązującymi przepisami nie jest wystarczające. Należy również przekonać do swojego pomysłu na biznes banki w celu uzyskania pozwolenia na utworzenie specjalnego rachunku przeznaczonego do przechowywania pieniędzy swoich klientów, bez którego nie można otrzymać licencji. Po sześciu miesiącach trwania procedury licencyjnej musieliśmy spędzić kolejne cztery miesiące próbując znaleźć bank, który zechciałby z nami współpracować - 99% z nich stwierdziło, że nic z tego.

Uzyskanie zgody instytucji nadzorczej w tym momencie już wydawało się nam trywialnym zadaniem, biorąc pod uwagę, że musieliśmy również uzyskać zezwolenie wydane przez bank, aby wkroczyć na rynek jako konkurencja. Dopiero dzięki różnym znajomościom w niektórych innowacyjnych bankach skandynawskich (i, jak zwykle, sporej dozie szczęścia) udało nam się otworzyć dedykowany rachunek bankowy niezbędny do rozpoczęcia działalności. Dotarliśmy do momentu, w którym jeden bank musiał w końcu porzucić swoje standardowe zasady i wydał oficjalne pismo potwierdzające, że udzieli nam wsparcia pod warunkiem, że uzyskamy licencję. Jest niemal oczywiste, że jest to coś, na co banki rzadko się zgadzają, ale prawie rok później i po praktycznie całkowitym wyczerpaniu naszych własnych oszczędności, byliśmy w stanie rozpocząć w końcu działalność. Jednak trudno się oprzeć przekonaniu, że w całym tym procesie jest coś mocno nie tak, nie sądzisz?

**Nie zdawaliśmy sobie sprawy z tego, że to jeszcze nie koniec**

Tak więc po dwunastu miesiącach prowadzonej przez nas działalności podwajaliśmy obroty co kwartał, uzyskiwaliśmy świetne opinie od naszych klientów i zaczynaliśmy mieć wrażenie, że wszystko podąża w dobrą stronę. Pewnego pięknego letniego dnia otrzymaliśmy nieoczekiwany, ale szokujący i potencjalnie zabójczy dla nas list od dużego banku w Wielkiej Brytanii. W swoim piśmie bank stwierdził bez ogródek, że postanawia zlikwidować nasze rachunki firmowe i osobiste. Pismo to wejdzie w życie w ciągu trzech miesięcy i nie powinniśmy próbować apelacji, jako że ta decyzja była ostateczna. W tym czasie był to jedyny bank z Wielkiej Brytanii, który prowadził nasze rachunki, a zatem krótko mówiąc mieliśmy 90 dni, aby uratować naszą działalność. Wystarczy przypomnieć tylko, że byliśmy licencjonowanym, w pełni zgodnym z przepisami prawa finansowego przedsiębiorstwem legalnie działającym na terenie Wielkiej Brytanii.

Ponownie użyto formułki "wbrew zasadom banku" zamiast wskazania obiektywnych powodów, czy wręcz jakiejkolwiek choćby przyczyny takiego posunięcia. Bank po prostu zrobił to, bo mógł.Dostępny czas w postaci 90 dni, umiejętność zarządzania ryzykiem oraz (po raz kolejny) spora doza szczęścia stanowiły główne czynniki, które pomogły nam uratować firmę poprzez znalezienie innego banku, który byłby skłonny otworzyć dla nas rachunki bankowe. Jednocześnie około 70% naszych konkurentów na rynku brytyjskim zakończyło działalność, ponieważ otrzymali oni podobne zawiadomienia, ale wchodzące w życie w ciągu 14 dni. Wydaje się zatem, że różnica między życiem a śmiercią w kategoriach biznesowych w rzeczywistości może wynosić dokładnie 76 dni. Stąpanie po tak cienkim lodzie może być męczące i przygnębiające, ale ostatecznie okazało się, że było to warte wysiłku, ponieważ nasza firma ma znaczący wpływ na życie naszych konsumentów.

**Pomaganie rodzinom w wejściu do klasy średniej**

Na rynku istnieje wiele firm z branży nowych technologii, spośród których większość ma na celu w jakiś sposób poprawić nasze życie. Niektóre z nich pozwalają nam dzielić się wspomnieniami z przyjaciółmi i rodziną, inne z kolei pomagają wygodniej parkować nasze samochody. Jeszcze inne potrafią nawet zwiększyć przydatność naszych zwierząt domowych w jakiś sposób. W przypadku innowacji w branży technologii finansowych można mówić o pomaganiu ludziom w poprawieniu ich stanu finansów, co z mojego punktu widzenia jest całkiem ciekawym pomysłem. Weźmy jako przykład naszych klientów.

Przeciętny pracownik biurowy zatrudniony gdzieś w Europie wysyła średnio każdego roku około 12 000 USD do domu, co stanowi dodatkowe minimalne dochody przesyłane jego bliskim. Pieniądze takich osób są niezwykle istotne, zwłaszcza jeśli weźmie się pod uwagę fakt, iż ich rodziny pozostawione w domu zarabiają średnio jedynie około 20 000 USD rocznie. Te pieniądze to różnica między wiązania z trudem końca z końcem oraz wygodnym awansem do życia typowego dla klasy średniej. Raptem kilka lat po tym, gdy rozpoczęliśmy naszą działalność osoby zatrudnione gdzieś w Europie mogą teraz zaoszczędzić ponad 90% kwot związanych z kosztami przelewu pieniędzy i mogą na dodatek dostarczyć pieniądze do swoich rodzin w tym samym dniu roboczym, co stanowi ogromny krok naprzód, a my jesteśmy niezwykle szczęśliwi mając możliwość bycia kluczowym elementem tej transformacji.Powyższy przykład znakomicie obrazuje, jak ważny wpływ na życie przeciętnego mężczyzny lub kobiety mogą wywierać innowacje w branży technologii finansowych.

Podobne historie związane z transformacją mogą dotyczyć wielu różnych branż, w tym między innymi takich jak: kredyty, inwestycje, innowacje w zakresie ubezpieczeń itp. Niestety z licznych nieoficjalnych rozmów, jakie przeprowadziliśmy z innymi przedsiębiorcami stawiającymi pierwsze kroki w tej branży wynika jasno, że mają oni jeszcze do pokonania te same przeszkody, które my na szczęście mamy już za sobą

**Sytuacja stopniowo ulega poprawie**

Można znaleźć także kilka pozytywnych rzeczy w całej tej sytuacji, jako że zanotowaliśmy wiele obiecujących zmian na przestrzeni ostatnich kilku lat. Powstające liczne firmy z branży technologii finansowych wykazały, że zadowolenie konsumenta może być ważniejsze niż budowanie monopoli. Instytucje nadzorujące rynek uznały również, że nowości nie muszą automatycznie oznaczać nadmiernego ryzyka. Innowacyjne banki spoglądają teraz na firmy z branży telekomunikacyjnej jako przykłady udanego odrodzenia na rynku w ciągu ostatniego stulecia i uznają, że wielu nowych graczy w tej branży ma rzeczywiście dobre perspektywy przed sobą i jest w stanie zapewnić większą liczbę klientów w bankowości przy zachowaniu akceptowalnego poziomu ryzyka. Dlatego też banki są obecnie bardziej otwarte na partnerstwa, niż kiedykolwiek przedtem. W ciągu ostatnich dwóch lat z powodzeniem rozwinęliśmy naszą sieć banków partnerskich do blisko 30 marek globalnych. Banki te stały się naszymi partnerami, wysyłają teraz do nas kosztowne, szwajcarskie czekolady przed świętami Bożego Narodzenia i dziękują nam za bycie cennym partnerem i klientem. Co za niewiarygodna przemiana, nieprawdaż?!