

Roger řeší splatnost faktur, malí a střední podnikatelé se nemusí bát o své pohledávky



Každý podnikatel ze segmentu malých a středních firem by měl být odměněn za dobře odvedenou práci, místo toho, aby se obával, jestli za své pohledávky vůbec dostane zaplacen. Jenže praxe to vidí jinak: Odběratelé objednávky včas neplatí, a to i přesto, že jsou se svým dodavatelem spokojeni, a dokonce zakázky navyšují. Pro malé firmy ale takové jednání může být likvidační.

„Platba od Rogera je další způsob placení faktur – buďto si podnikatel může počkat standardních 60 dní na splatnost bankovním převodem, nebo prostředky může mít do 3 dnů s Rogerem,“ vysvětluje Adam Šoukal, CEO Platební instituce Roger ve zkratce, čím se firma zabývá. „Důležitým aspektem je i to, že firmy, které ho využívají, se nezadlužují, Roger jim jen umožňuje šikovně měnit likviditu aktiv. Každý podnikatel s podepsanou směnkou může potvrdit, že má a nemá dluh ve velkém rozdílu z hlediska lehkosti být.“

Pomáháte menším a středním firmám rychle financovat faktury, aniž by musely čekat na prostředky z pohledávek. Co dalšího chystáte?

Obecně se budeme do budoucna snažit zlepšit integraci účetních softwarů s bankovními systémy a o zjednodušení financí malým a středním podnikům. To, co je dnes dostupné jen velkým korporacím s drahými softwary, nabídneme všem. To by mělo těmto firmám uvolnit kapacity z neproduktivních administrativních činností a přenést jejich pozornost k hlavnímu předmětu jejich činnosti.

Jak dokážete pomoci technologií zefektivnit finanční toky?

Jsmo jedinou platební institucí ve středoevropském regionu, která plně integrovala formát Electronic Data Interchange (EDI), který využívají stovky velkých firem a tento formát fakturace vyžadují po tisících dodavatelích. Roger tento datový tok se souhlasem klienta umí číst a dodávat mu financování přesně podle jeho potřeb dle velikosti fakturace a množství objednávek. Každý rok přes EDI v ČR protečou stovky miliard korun a desítky milionů faktur, které Roger financuje dle potřeb klientů. Roger se tak stává integrální součástí fakturačních a podnikových informačních systémů.

Co dalšího vám hraje do karet?

Digitalizace v platebním styku a nové technologie, které nám umožňují, abychom celý proces dělali efektivněji,



Adam Šoukal

levněji i rychleji, než tomu bylo doposud. Jsme takovým komplementárním produktem k portfoliu tradičních bank. Díky tomu malé firmy nemusí řešit kreditní riziko svých odběratelů a můžou se plně spolehnout na to, že budou mít včas zaplacenou za odvedenou práci nebo dodané zboží.

Kam se podle vás bude fintech trh v ČR dále vyvíjet? Co teď brzdí jeho další rozvoj?

Očekáváme dva trendy, které můžeme vidět také v zahraničí a které jsou spojené s PSD2. Prvním je rozšíření spolupráce tradičních bank s fintech odvětvím, druhým pak přesun finančních služeb do mobilních telefonů. V současnosti je ale brzdou na straně fintechu čekání na licence a na straně bank pomalý technologický vývoj, který vychází hlavně ze složitosti jejich systémů.

Zmínil jste novou evropskou směrnici o platebním styku (PSD2), která letos začala platit. Jak ovlivnila vaši denní praxi?

Největším přínosem PSD2 jsou nové služby spojené s agregací více účtů a jejich obsluhou z rozhraní třetí strany, na licenci k těmto službám od ČNB stále čekáme. Negativně na nás ale dopadla změna, o které se ve spojitosti s PSD2 příliš nemluví, a to úprava licencování pro zahraniční trhy. Před PSD2 jste regulátorovi mohli oznámit vstup na zahraniční trh, dodat k tomu podklady a ihned vykonávat činnost. Nově musíte s činností počkat na schválení všech podkladů. Schvalování běžně trvá měsíce.