

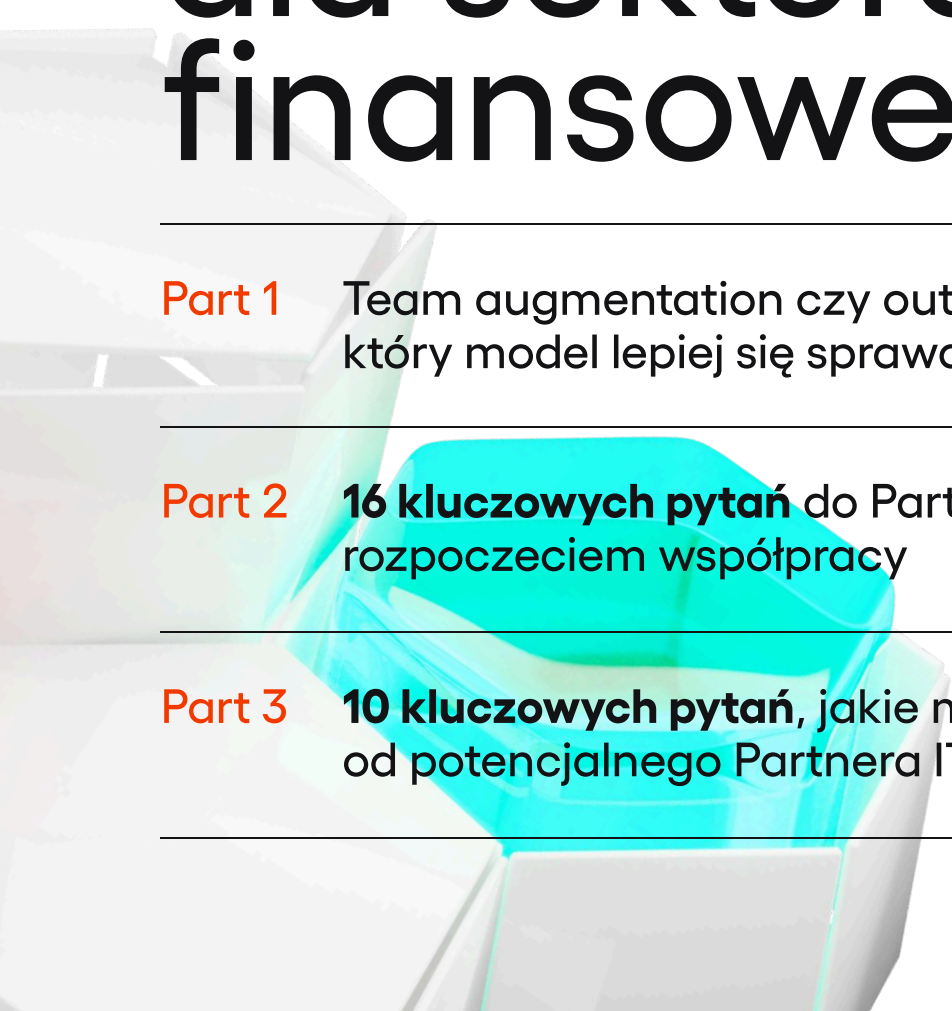


Przewodnik: Jak wybrać Partnera IT dla sektora finansowego

Part 1 Team augmentation czy outsourcing -
który model lepiej się sprawdzi?

Part 2 **16 kluczowych pytań** do Partnera IT przed
rozpoczęciem współpracy

Part 3 **10 kluczowych pytań**, jakie możesz usłyszeć
od potencjalnego Partnera IT



Spis treści

Wstęp: Przewodnik po wyborze Partnera IT dla sektora finansowego	3
Część 1. Team augmentation czy outsourcing - który model lepiej się sprawdzi?	5
Część 2. 16 kluczowych pytań do Partnera IT przed rozpoczęciem współpracy → checklista	11
1. Weryfikacja jakości: 5 pytań pomagających wyłonić najlepszego dostawcę IT	12
2. Poza obietnicami: 7 pytań sprawdzających poziom techniczny partnera IT	16
3. Budowanie zaufania: 4 kluczowe pytania dotyczące ryzyka i długoterminowej współpracy	21
NDA i inne umowy → checklista	25
Część 3. 10 kluczowych pytań, jakie możesz usłyszeć od potencjalnego Partnera IT → checklista	28
Podsumowanie	29
Bibliografia	30
O nas	31

Przewodnik po wyborze Partnera IT dla sektora finansowego

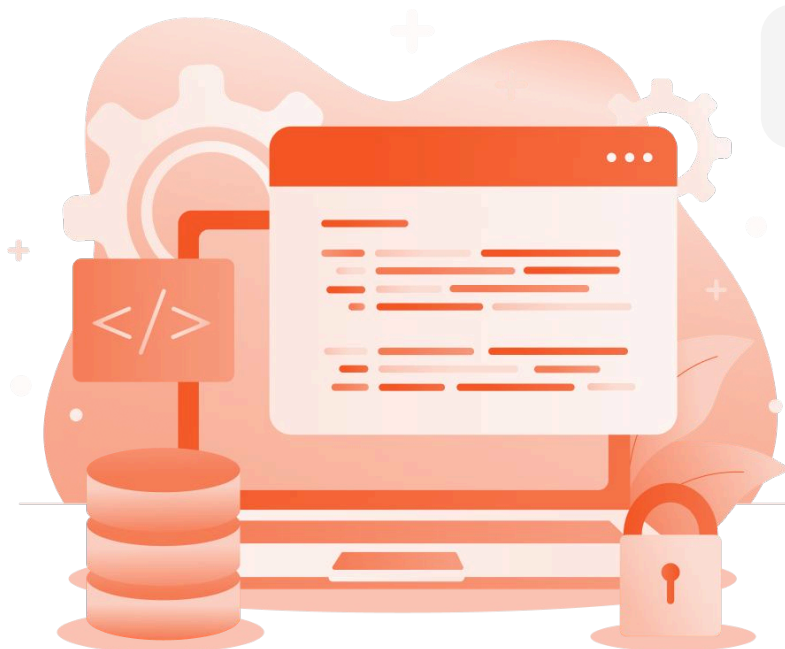
Sektor finansowy przeszedł dogłębną transformację cyfrową. Obecni klienci oczekują dostępu do usług bankowych o dowolnej porze i z dowolnego miejsca, bez potrzeby wizyty w placówkach czy skomplikowanych instalacji oprogramowania. Technologia powinna działać w tle, zapewniając bezpieczeństwo, elastyczność i dostosowanie do nowoczesnego stylu życia, modelu pracy i mobilności.

Aby sprostać tym oczekiwaniom, instytucje finansowe muszą nie tylko rozwijać swoje wewnętrzne zespoły IT, ale także nawiązywać strategiczne partnerstwa z dostawcami technologii, którzy rozumieją dynamikę rynku oraz nadchodzące trendy. Tempo zmian technologicznych jest tak szybkie, że budowa konkurencyjnej organizacji finansowej bez zewnętrznej specjalistycznej ekspertyzy stała się praktycznie niemożliwa.

Podobnie jak klienci oczekują personalizowanych platform bankowych dopasowanych do ich potrzeb, instytucje finansowe potrzebują elastyczności, zrozumienia i fachowego doradztwa ze strony swoich partnerów IT. Zanim jednak podejmiesz współpracę z dostawcą technologii, warto orientować się, jakie są sprawdzone metody oceny ich kompetencji i budowania udanych relacji biznesowych.

Opracowaliśmy kompleksowy zestaw pytań, wskazówek i rekomendacji, które pomogą Ci przejść przez każdy etap procesu wyboru dostawcy i zarządzania partnerstwem:

- 1 Budowanie i wybór listy potencjalnych dostawców
- 2 Ustalanie zasad współpracy i ram projektowych
- 3 Rozwój i utrzymanie długoterminowego partnerstwa



Najważniejsze zagadnienia poruszone w przewodniku:



1

Kluczowe pytania pozwalające ocenić potencjalnego partnera technologicznego;

2

Najlepsze praktyki w procesie wyboru dostawcy IT;

3

Krytyczne czynniki partnerstw IT w sektorze finansowym: ekspertyza branżowa, historia projektowa, kompetencje zespołu, lokalizacja, protokoły bezpieczeństwa, innowacyjność technologiczna i modele współpracy;

4

Porównanie modeli współpracy: outsourcing specjalistyczny vs. team augmentation;

5

Usługi dodatkowe: analiza biznesowa, insighty rynkowe i warsztaty strategiczne;

6

Najlepsze praktyki w zakresie tworzenia oprogramowania dla sektora finansowego;

7

Przygotowanie do procesu due diligence dostawcy IT;

8

Aspekty prawne: NDA i umowy partnerskie – ich rola, struktura i kluczowe zapisy.

Chcesz dowiedzieć się więcej o współpracy z nami?



Michał Grela

Head of Growth
michal.grela@speednetsoftware.com



Let's talk →

Nasza strona - speednetsoftware.com

sales@speednet.pl

Część 1

Team augmentation czy outsourcing - który model lepiej się sprawdzi?



Insights by
Michał Grela
Head of Growth

Wybierz optymalny model współpracy



Współpraca z zewnętrznymi zespołami IT nie wiąże się z pytaniem „czy?”, lecz „w jaki sposób?”. Dynamiczny rozwój rynku sprawia, że rozwiązania, które jeszcze niedawno były innowacyjne, dziś stają się standardem. Instytucje finansowe coraz częściej dostrzegają, że zewnętrzna ekspertyza nie jest miłym dodatkiem, lecz strategicznym narzędziem umożliwiającym utrzymanie konkurencyjności, poprawę doświadczenia klienta i zapewnienie bezpieczeństwa.

Choć integracja zewnętrznych zespołów może wydawać się wyzwaniem, praktyka pokazuje, że efektywne podzielenie odpowiedzialności w zakresie kontroli nad projektem nie tylko nie osłabia organizacji, ale wręcz wzmacnia jej zdolności operacyjne. Najbardziej skuteczne instytucje finansowe wypracowały model elastycznych struktur IT, które łączą wewnętrzną wiedzę ekspercką z kompetencjami partnerów zewnętrznych. Efektywność tego podejścia jest wyraźnie widoczna w danych rynkowych.

Rynek outsourcingu

92% firm z listy G2000 korzysta z outsourcingu IT, co świadczy o jego powszechnej akceptacji wśród globalnych liderów rynku.

źródło: [IGS](#)

Zasięg w branży

37% operacji IT jest outsourcowanych, a średnio 13,6% budżetu działów IT przeznacza się na outsourcing.

źródło: [Statista](#)

Obecne trendy

72% badanych firm korzysta z outsourcingu IT, a 31% planuje zwiększenie jego skali w przyszłości.

źródło: [Deloitte Global Outsourcing Survey 2022](#)

Prognozy na przyszłość

Rynek outsourcingu IT wzrośnie o 812,7 miliarda USD do 2029 roku, osiągając wartość 1,18 biliona USD do 2030 roku.

źródło: [Grand View Research](#)

Adaptacja technologiczna

56% firm planuje wdrożenie AI, z czego 48% zamierza outsourcingować usługi związane z AI i automatyzacją do doświadczonych partnerów.

źródło: [McKinsey](#)

Wybór pomiędzy pełnym zespołem zewnętrznym a selektywnym uzupełnieniem wewnętrznych kompetencji o kluczowych ekspertów nie jest uniwersalną decyzją. Optymalne podejście zależy od unikalnej struktury Twojej organizacji, wymagań projektowych oraz potrzeb technologicznych.

Zanim rozpoczniesz rozmowy z potencjalnymi partnerami, poświęć czas na omówienie kluczowych pytań w ramach wewnętrznego zespołu – to sprawdzony sposób na określenie, który model współpracy najlepiej odpowiada potrzebom Twojej organizacji.



Kluczowe pytania, które Twój zespół powinien sobie zadać przed wyborem modelu współpracy

Jaki jest zakres naszych potrzeb zespołowych?

Czy potrzebujemy uzupełnienia naszego zespołu o konkretne kompetencje, czy też poszukujemy kompleksowego wsparcia? Czy mamy wewnętrzne zasoby do zarządzania dodatkowymi specjalistami?

Jaki jest harmonogram naszego projektu?

Czy jest to krótkoterminowa inicjatywa wymagająca tymczasowego wsparcia, czy też długofalowy projekt, który wymaga ciągłego zaangażowania? Czy przewidujemy kolejne fazy, które mogą wymagać innego modelu współpracy?

Jaką mamy pilną potrzebę?

Czy nasz zespół wewnętrzny ma ograniczenia zasobowe? Czy kluczowe terminy realizacji projektu są zagrożone przez brak odpowiednich specjalistów? Jak szybko musimy wdrożyć dodatkowe wsparcie?

Jakie konkretnie kompetencje są nam potrzebne?

Czy brakuje nam specjalistycznych umiejętności, które trudno pozyskać wewnętrznie? Czy bardziej opłaca się pozyskać te kompetencje z zewnątrz, niż rozwijać je in-house?

Jakie mamy ograniczenia budżetowe?

Jak nasze możliwości finansowe wpisują się w różne modele współpracy? Czy uwzględniliśmy zarówno koszty krótkoterminowe, jak i długofalowe konsekwencje wyboru określonego rozwiązania?

Jak oceniamy ryzyko i jak nim zarządzamy?

Jakie są nasze kluczowe obawy dotyczące bezpieczeństwa danych, kontroli jakości i realizacji projektu? Czy posiadamy infrastrukturę umożliwiającą efektywne zarządzanie zespołami zewnętrznymi? Jak zapewnimy zgodność z regulacjami oraz ochronę własności intelektualnej?

Jaki mamy harmonogram wdrożenia?

Jak harmonogram naszego projektu wypada na tle czasu rekrutacji w różnych modelach współpracy? Czy możemy pozwolić sobie na długi proces rekrutacyjny, czy potrzebujemy natychmiastowego rozwiązania?



Team augmentation

Elastyczne rozwiązanie umożliwiające szybkie skalowanie zespołu IT

Chcesz powiększyć swój zespół techniczny bez utraty unikalnego DNA projektu? Model rozszerzenia zespołu (team augmentation) zapewnia taką elastyczność. Ten model, znany również jako team extension, pozwala Ci zachować pełną kontrolę nad procesami projektowymi i strukturą organizacyjną, podczas gdy Twój partner IT dostarcza wyspecjalizowanych ekspertów dopasowanych do kluczowych obszarów projektu.

Dzięki zrównoważonemu podejściu do współpracy ten model jest szczególnie skuteczny przy małych i średnich projektach. Odpowiada na wyzwania związane ze skalowalnością, transferem wiedzy oraz specjalistycznymi wymaganiami technologicznymi w średnim i krótkim horyzoncie czasowym.

W skrócie: dodajesz dokładnie takie kompetencje, jakich potrzebujesz, do swojego zespołu, zachowując pełną kontrolę nad strategią technologiczną.

Zalety tego modelu współpracy:



Elastyczne skalowanie zespołu

Możliwość dostosowania liczby specjalistów i ich kompetencji do aktualnych potrzeb projektowych pozwala na optymalizację zasobów;



Bezproblemowa integracja

Członkowie rozszerzonego zespołu dostosowują się do ustalonych procesów i standardów komunikacji, zachowując spójność kultury organizacyjnej;

	Szeroki dostęp do specjalistów	Możliwość szybkiego pozyskania ekspertów w wyspecjalizowanych dziedzinach bez konieczności prowadzenia długotrwałych procesów rekrutacyjnych. Pełna kontrola nad selekcją zespołu i przypisywaniem ról na każdym etapie projektu;
	Przewidywalna struktura kosztów	Przejrzysty model rozliczeń typu time & material z prognozowanymi kosztami, dostosowanymi do poziomu kompetencji. Eliminacja kosztów związanych z zatrudnianiem, benefitami, sprzętem i infrastrukturą;
	Pozyskiwanie strategicznych kompetencji	Możliwość dynamicznego zdobywania zaawansowanych kompetencji technologicznych, wspierających realizację bieżących projektów oraz wypełniających luki kompetencyjne;
	Zwinne zarządzanie	Dopasowanie składu i wielkości zespołu do faz projektu oraz warunków rynkowych.

Wyzwania tego modelu współpracy:

	Przywództwo technologiczne	Konieczność dostosowania liczby zewnętrznych specjalistów i ich kompetencji do wymagań projektowych, aby zapewnić optymalny podział zasobów;
	Strategia retencji wiedzy	Ustalenie skutecznych procesów zarządzania wiedzą i dokumentacji technicznej w organizacji;
	Zaangażowanie w zarządzanie	Przeznaczenie odpowiednich zasobów do efektywnego zarządzania i integracji zewnętrznych członków zespołu;
	Inwestycja w integrację	Uwzględnienie czasu na onboarding i dostosowanie nowych członków zespołu do standardów organizacyjnych;
	Monitorowanie pracy zespołu	Wdrożenie przejrzystych metryk i systemów monitorowania efektywności zespołu rozszerzonego.



Pełny outsourcing IT

Jeśli Twoje inicjatywy wymagają wielodyscyplinarnej wiedzy specjalistycznej, rozbudowa zespołu wewnętrznego może niepotrzebnie obciążyć zasoby organizacji. Partnerstwo w modelu pełnego outsourcingu IT stanowi bardziej strategiczne podejście, w którym zewnętrzny dostawca przejmuje całkowitą odpowiedzialność za sukces projektu.

W tym modelu Twój partner technologiczny dostarcza kompleksową realizację projektu – od planowania po wdrożenie.

Zalety tego modelu współpracy:



Doświadczony Project Manager

Korzystaj z wsparcia Project Managerów, którzy nadzorują codzienne działania i informują o postępach, umożliwiając Ci skupienie się na strategicznych decyzjach biznesowych;



Kompleksowe pokrycie potrzeb

Dostęp do pełnych zespołów specjalistów, w tym analityków biznesowych, projektantów UX/UI, programistów oraz ekspertów QA, działających w ustrukturyzowanych procesach;



Zmniejszenie obciążenia operacyjnego

Ograniczenie kosztów i wysiłku związanego z rekrutacją i szkoleniami, ograniczenie wydatków HR-owych, przy jednoczesnym zapewnieniu przeszkolonego zespołu;



Przekazanie odpowiedzialności

Twój Partner IT przejmuje odpowiedzialność za wybór technologii, decyzje architektoniczne oraz kompleksową realizację projektu, w tym konfigurację infrastruktury;



Wysoka kontrola jakości

Wykorzystanie sprawdzonych procesów testowania i mechanizmów kontroli jakości, które są standardem w doświadczonych zespołach deweloperskich;

Kompleksowe zarządzanie projektem bez obciążania zasobów wewnętrznych

Zapewnia pełne spektrum ekspertów, w tym analityków biznesowych, projektantów UX/UI, kierowników projektów oraz specjalistów ds. zapewnienia jakości, gwarantując najwyższą jakość realizacji. Takie podejście umożliwia dostęp do doświadczonych zespołów o zróżnicowanych kompetencjach, zdolnych do budowy zaawansowanych aplikacji i platform, które trudno byłoby opracować przy mniejszych lub rozproszonych zespołach.

W skrócie: otrzymujesz w pełni doświadczony zespół IT, jednocześnie zachowując koncentrację na kluczowych aspektach swojego biznesu.



Pełna własność projektu

Zachowujesz pełne prawa do swojego projektu, w tym do całego kodu, dokumentacji, z możliwością dalszego wsparcia i opcji utrzymania lub zmiany partnera;



Minimalizacja ryzyka

Korzystasz ze sprawdzonych procesów deweloperskich oraz zaawansowanych strategii zarządzania ryzykiem, które zostały dopracowane w trakcie realizacji wielu projektów.

Wyzwania tego modelu współpracy



Koszty początkowe projektu

Należy uwzględnić wyższe nakłady początkowe w porównaniu do modelu rozszerzenia zespołu, choć mogą one przynieść oszczędności operacyjne w dłuższym okresie;



Ograniczona kontrola

Organizacja musi dostosować się do zmniejszonego zaangażowania w codzienne procesy deweloperskie, jednocześnie utrzymując nadzór strategiczny;



Komunikacja z zespołem

Konieczne jest wdrożenie efektywnych kanałów komunikacyjnych oraz struktury raportowania pomiędzy organizacją a zespołem zewnętrznym;



Zarządzanie współpracą

Wymaga rozwinięcia umiejętności zarządzania partnerami IT w celu zapewnienia optymalnych wyników współpracy i zgodności z celami projektu;



Dopasowanie między organizacjami

Powstaje konieczność dopasowania kulturowego oraz opracowania wspólnego stylu pracy pomiędzy organizacją a wybranym partnerem technologicznym.

CHECKLISTA

16 kluczowych pytań do Partnera IT przed rozpoczęciem współpracy



1

Tworzenie wstępnej listy partnerów IT

1. Jakie jest Wasze doświadczenie w realizacji projektów dla sektora bankowego i fintech?
2. Czy możecie przedstawić konkretne case studies lub success stories?
3. Jak strukturyzujecie swoje zespoły i zapewniacie retencję talentów?
4. Jak głęboko rozumiecie specyfikę sektora finansowego?
5. Jaką unikalną wartość oferujecie w porównaniu do innych firm zajmujących się tworzeniem oprogramowania?
6. Jaki jest Wasz model rozliczania i polityka budżetowa?

2

Zrozumienie możliwości technicznych i metod realizacji projektów

7. Jak zapewniacie zgodność z regulacjami sektora bankowego?
8. Jakie metodyki rozwoju oprogramowania i podejścia do zarządzania projektami stosujecie?
9. W jakich stackach technologicznych i platformach się specjalizujecie?
10. Jak podchodzicie do integracji systemów i rozwoju API?
11. Jakie macie podejście do skalowalności i optymalizacji wydajności?
12. Jak zapewniacie kontrolę jakości i testowanie?

3

Ocena zarządzania ryzykiem i potencjału długoterminowego partnerstwa

13. Jak radzicie sobie z sytuacjami kryzysowymi i nieoczekiwanymi wyzwaniami?
14. Jakie środki bezpieczeństwa wdrażacie?
15. Jak zarządzacie wsparciem i utrzymaniem po zakończeniu projektu?
16. Jak podchodzicie do praw własności intelektualnej i wymagań dotyczących umów NDA?

Część 2

16 kluczowych pytań do Partnera IT przed rozpoczęciem współpracy

Rozwój oprogramowania w usługach finansowych wymaga najwyższych standardów względem technologii oraz pełnego zrozumienia biznesowego. W zarządzaniu aktywami finansowymi klientów, ich danymi osobowymi i krytycznymi transakcjami, nie ma miejsca na błędy. Jako osoba odpowiedzialna za wybór partnera IT, musisz wdrożyć kompleksowe procedury oceny, które pozwolą zminimalizować ryzyko i wyłonić partnerów o najlepszych kompetencjach.

Żaden model oceny nie zapewni absolutnej pewności, jednak systematyczne podejście znacząco redukuje ryzyko, optymalizuje realizację projektów i buduje fundamenty trwałych partnerstw. Rekomendujemy trójfazowy proces selekcji, który umożliwia:

- 1 Sporządzenie wstępnej listy kwalifikowanych partnerów;
- 2 Ocenę kompetencji technicznych i metod realizacji projektów;
- 3 Analizę czynników ryzyka oraz potencjału długoterminowego partnerstwa.

Kontrola jakości – 5 pytań, które pozwolą Ci wybrać najlepszego Partnera IT



Insights by
Adam Rasiewicz
Senior Business
Development Manager

1

Tworzenie wstępnej listy partnerów IT

1. Jakie jest Wasze doświadczenie w realizacji projektów dla sektora bankowego i fintech?
2. Czy możecie przedstawić konkretne case studies lub success stories?
3. Jak strukturyzujecie swoje zespoły i zapewnacie retencję talentów?
4. Jak głęboko rozumiecie specyfikę sektora finansowego?
5. Jaką unikalną wartość oferujecie w porównaniu do innych firm zajmujących się tworzeniem oprogramowania?

Pytanie 1

Jakie jest Wasze doświadczenie w realizacji rozwiązań dla sektora finansowego?

Firma deklarująca specjalizację w tworzeniu oprogramowania dla sektora bankowego powinna być w stanie bez problemu zaprezentować swoje doświadczenie. Wartość, jaką wnosi, wynika z realnych wdrożeń oraz unikalnej wiedzy zdobytej w poprzednich projektach.

Nie wahaj się poprosić o referencje i opinie od dotychczasowych klientów. Warto też rozważyć bezpośredni kontakt w celu weryfikacji doświadczenia potencjalnego partnera IT. Twoim celem jest potwierdzenie, że dostawca skutecznie radził sobie z wyzwaniami podobnymi do tych, jakie stoją przed Twoim projektem – i co najważniejsze – potrafił je efektywnie rozwiązać.

Pytanie 2

Czy możecie przedstawić konkretne case studies lub success stories?

W sektorze bankowym sukces mierzy się poprzez wyniki finansowe, efektywność operacyjną i bezpieczeństwo klientów. Te elementy powinny być wyraźnie przedstawione w case studies.

Nie sugeruj się marketingową nomenklaturą – zamiast tego skup się na konkretnych wskaźnikach, takich jak wzrost liczby klientów, poprawa efektywności obsługi czy redukcja strat wynikających z oszustw. Brak precyzyjnych, mierzalnych wyników może sugerować, że sukces projektu był ograniczony. Pamiętaj, że warto pytać o szczegóły - w branży finansowej często pojawiają się NDA.



CEL

Zweryfikowanie zdolności partnera IT do realizacji złożonych projektów finansowych oraz ocena, czy jego doświadczenie odpowiada Twoim wymaganiom.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Długość i zakres doświadczenia w sektorze bankowym/fintech;
- Liczba i skala zrealizowanych projektów;
- Doświadczenie w pracy w obszarach z podobnymi regulacjami;
- Historia współpracy z instytucjami o zbliżonej wielkości;
- Dowody na długoterminowe relacje z klientami (5+ lat).



CEL

Pozyskanie mierzalnych informacji o projektach – należy skupić się na rzeczywistych wdrożeniach, które dostarczyły realnych wartości dla klientów podobnych do Ciebie.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Konkretnie wskaźniki i KPI z wcześniejszych projektów;
- Skrócenie czasu wdrożenia produktu na rynek (time-to-market);
- Przykłady redukcji kosztów;
- Harmonogramy realizacji;
- Referencje i opinie klientów;
- Pokonane przeszkody techniczne.

Pytanie 3

Jak strukturyzujecie swoje zespoły i zapewnianie retencję talentów?

Ze względu na złożoność wdrożeń bankowych, kluczowe jest, aby partner technologiczny potrafił budować długoterminowe relacje w oparciu o stabilne zespoły. Twój partner IT powinien wykazywać się umiejętnością w zarządzaniu talentami, oferując elastyczne możliwości skalowania zespołu zgodnie z dynamicznymi potrzebami projektu.

Sukces nie jest możliwy w środowisku, w którym występują wysoka rotacja pracowników, brak naturalnego przywództwa lub niezdolność do radzenia sobie z wyzwaniami.

**CEL**

Zapewnienie stabilnego dostępu do ekspertów technologicznych na odpowiednim poziomie doświadczenia.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Skład zespołu oraz poziomy seniority;
- Wskaźniki rotacji pracowników;
- Programy szkoleniowe i rozwoju talentów;
- Procedury transferu wiedzy;
- Dostępność zasobów zapasowych;
- Możliwość skalowania zespołu.

Pytanie 4

Jak głęboko rozumiecie specyfikę sektora finansowego?

Współczesna bankowość funkcjonuje na styku nowych trendów i zmieniających się zachowań konsumentów, wykraczając daleko poza tradycyjne płatności i przelewy. Twój partner IT powinien być nie tylko dostawcą technologii, ale strategicznym sojusznikiem, który łączy głęboką wiedzę technologiczną ze zrozumieniem sektora finansowego.

Unikaj dostawców, którzy wykazują jedynie powierzchowną znajomość terminologii bankowej lub podążają za trendami bez realnego zrozumienia ich konsekwencji. Odpowiedni partner powinien rozumieć zarówno technologię, jak i potrzeby klientów.

**CEL**

Pewność, że dostawca posiada dogłębną wiedzę o sektorze finansowym, a nie jedynie powierzchowną elementarnych terminów

Kluczowe czynniki do rozważenia:

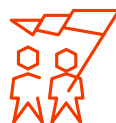
- Znajomość dynamiki rynku finansowego i aktualnych trendów;
- Zrozumienie regulacji bankowych/fintech oraz wymogów compliance;
- Wiedza na temat procesów i przepływów pracy w sektorze finansowym;
- Znajomość systemów bankowych i integracji;
- Doświadczenie we współpracy z organami regulacyjnymi;
- Znajomość wymogów dotyczących bezpieczeństwa i ochrony danych;
- Aktywność w wydarzeniach branżowych i społecznościach finansowych.

Pytanie 5

Jaką unikalną wartość oferujecie w porównaniu do innych?

Na koniec zapytaj, co wyróżnia tego konkretnego dostawcę spośród konkurencji. Dlaczego warto zainwestować budżet i czas we współpracę z nim, a nie z jego konkurentami?

Na tym etapie oceny partnera IT należy wziąć pod uwagę zarówno mierzalne przewagi konkurencyjne, jak i mniej uchwytnie aspekty potencjalnej współpracy. Solidna pozycja rynkowa i silna tożsamość marki często sygnalizują, że dostawca dobrze rozumie swoje mocne strony i możliwości. Sposób, w jaki prezentuje i rozwija swoją markę, może dostarczyć cennych informacji na temat jego dojrzałości organizacyjnej, zaangażowania w rozwój oraz potencjału do długoterminowej współpracy.

**CEL**

Zidentyfikowanie unikalnych wartości i przewag konkurencyjnych dostawcy, które mogą przełożyć się na konkretne korzyści dla Twojego projektu.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Unikalne wartości i przewagi konkurencyjne w sektorze fintech;
- Dopasowanie kulturowe do wartości i stylu pracy Twojej organizacji;
- Położenie geograficzne zespołu i specjalizacja w konkretnych rynkach;
- Wiedza branżowa i ekspertyza domenowa;
- Partnerstwa strategiczne i certyfikacje technologiczne;
- Zaangażowanie w innowacje oraz badania i rozwój (R&D);
- Dzielenie się wiedzą i rozwój talentów w organizacji.

Q6

Jaki jest Wasz model rozliczeń i polityka budżetowa?

W projektach finansowych kwestie budżetowe wykraczają daleko poza początkową wycenę – obejmują różne składowe, które mogą pojawić się w trakcie rozwoju projektu lub po jego wdrożeniu.

Ukryte koszty mogą obejmować m.in.: opłaty licencyjne, wymagania infrastrukturalne i bezpieczeństwa, koszty utrzymania i wsparcia po wdrożeniu.

**CEL**

Zrozumienie polityki cenowej dostawcy w celu zapewnienia przewidywalności budżetowej i minimalizacji ryzyk finansowych w projekcie.

Pełna przejrzystość w zakresie wszystkich kosztów jest kluczowa podczas omawiania modelu cenowego z potencjalnym partnerem IT.

Im lepiej zdefiniowane są komponenty kosztowe i ryzyka budżetowe, tym większa szansa na uniknięcie przekroczenia budżetu, opóźnień oraz nieprzewidzianych przeszkód w trakcie realizacji projektu.

Wybieraj partnerów, którzy zapewniają transparentne zarządzanie budżetem, elastyczność w zakresie skalowania projektu, proaktywnie identyfikują potencjalne zagrożenia oraz uwzględniają długoterminowe wydatki. Choć rozmowy na temat finansów bywają skomplikowane, kluczowa jest ich pełna przejrzystość po obu stronach – to fundament silnego partnerstwa.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Modele rozliczeń (stała cena vs. czas i materiały – fixed price vs. time & material);
- Identyfikacja ukrytych i dodatkowych kosztów;
- Metodyka zarządzania ryzykiem budżetowym;
- Mechanizmy kontroli budżetu i procedury eskalacji kosztów;
- Elastyczność zakresu projektu i budżetu;
- Procedury zarządzania zmianami i ich wpływ na koszty;
- Harmonogram płatności i warunki rozliczeń;
- Gwarancje finansowe i zabezpieczenia.

Poza obietnicami - 7 pytań sprawdzających poziom techniczny partnera IT



Insights by
Przemysław Prokopow
Solution Architect

2 Zrozumienie możliwości technicznych i metod realizacji projektów

7. Jak zapewnacie zgodność z regulacjami sektora bankowego?
8. Jakie metodyki rozwoju oprogramowania i podejścia do zarządzania projektami stosujecie?
9. W jakich stackach technologicznych i platformach się specjalizujecie?
10. Jak podchodzicie do integracji systemów i rozwoju API?
11. Jakie macie podejście do skalowalności i optymalizacji wydajności?
12. Jak zapewnacie kontrolę jakości i testowanie?

Pytanie 7

Jak zapewnacie zgodność z regulacjami sektora bankowego?



CEL

Zweryfikowanie, czy dostawca rozumie i potrafi działać w ramach regulacji sektora finansowego oraz zapewnia zgodność rozwiązania z wymogami prawnymi.

W sektorze fintech zgodność z regulacjami nie jest jedynie formalnym wymogiem – to fundament bezpiecznego i wiarygodnego biznesu. Twój partner technologiczny powinien wykazać się nie tylko dogłębną znajomością kluczowych regulacji, takich jak GDPR, PSD2, AML/KYC, ale także umiejętnością przekładania tych wymagań na solidne rozwiązania techniczne.

Ocena podejścia partnera IT do:

- Uwierzytelniania i autoryzacji:
Skuteczny partner powinien wdrażać Strong Customer Authentication (SCA) zgodnie z wymogami PSD2, jednocześnie zapewniając strategię bezpieczeństwa, która łączy zgodność regulacyjną z płynnym doświadczeniem użytkownika.
- Ochrony danych:
Wdrożenie szyfrowania end-to-end dla transmisji i przechowywania danych, w połączeniu z zaawansowanymi systemami kontroli dostępu opartymi na rolach oraz uwierzytelnianiem wieloskładnikowym (MFA).
- Monitorowania i audytów:
Powinny obejmować systematyczne oceny bezpieczeństwa, regularne testy penetracyjne i detekcję zagrożeń, wspieraną przez zaawansowaną analitykę oraz inteligentne systemy wykrywania anomalii.

Przy rosnącym zagrożeniu cyberatakami nawet niewielkie luki w zabezpieczeniach mogą prowadzić do znaczących strat finansowych. Poszukaj partnera z potwierdzonym doświadczeniem w skutecznych wdrożeniach zgodnych z regulacjami, który oferuje jasną metodologię utrzymania zgodności – od fazy projektowania architektury po bieżący monitoring produkcyjny.

Równie istotne jest przygotowanie partnera na zmiany regulacyjne w przyszłości. Zjawiska takie jak deepfake wpływają na rozwój biometrycznych metod uwierzytelniania oraz zaawansowanych systemów weryfikacji tożsamości, co powinno być częścią długoterminowej strategii partnera.

Nie chodzi o dostawcę, który tylko "odhacza" zgodność z regulacjami. Szukaj partnera, który rozumie, że w sektorze fintech bezpieczeństwo i compliance to fundamenty zaufania klientów oraz kluczowe przewagi konkurencyjne.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Znajomość regulacji bankowych (PSD2, GDPR, AML);
- Historia audytów i zgodności regulacyjnej;
- Procedury monitorowania zmian regulacyjnych;
- Procesy raportowania regulacyjnego;
- Środki ochrony danych i prywatności;
- Certyfikaty i standardy bezpieczeństwa;
- Mechanizmy walidacji zgodności;
- Dokumentacja regulacyjna.

Pytanie 8

Jakie metodyki rozwoju oprogramowania i podejścia do zarządzania projektami stosujecie?



CEL

Zweryfikowanie, czy metodologia pracy dostawcy IT jest zgodna z kulturą organizacyjną Twojej firmy.

Metodyki zarządzania projektami, takie jak Agile, Scrum czy Waterfall, stały się standardem branżowym. Jednak samo stosowanie tych frameworków nie powinno być decydującym czynnikiem przy wyborze dostawcy IT. Proces oceny musi być znacznie szerszy.

Najpierw zwróć uwagę na to, czy dostawca rzeczywiście rozumie cel Twojego projektu oraz jego unikalne wymagania. Następnie oceń, czy potrafi dostosować swoje procesy do Twojego stylu pracy, kultury organizacyjnej i struktury zespołu.

Dopiero w kolejnym kroku analizuj „jak” – czyli konkretne podejście dostawcy do zarządzania projektem, planowania harmonogramu oraz efektywną komunikacją. Odpowiedni partner nie stosuje metodyki w sposób szablonowy, lecz dopasowuje ją do specyfiki Twojego projektu.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Stosowane metodyki (Agile, Scrum, Waterfall);
- Struktura zespołu i role w projekcie;
- Narzędzia do zarządzania projektami;
- Komunikacja oraz raportowanie;
- Częstotliwość i formaty spotkań;
- Zarządzanie backlogiem i priorytetyzacja zadań;
- Metryki sukcesu i KPI projektu.

Pytanie 9

W jakich stackach technologicznych i platformach się specjalizujecie?

Sektor bankowy nieustannie ewoluuje i zмага się z coraz większymi wyzwaniami związanymi z cyberbezpieczeństwem. Aby utrzymać konkurencyjność, sprawnie wdrażać nowe usługi i nadążać za zmieniającymi się zachowaniami klientów, organizacja musi korzystać z najnowocześniejszych technologii.

Ekspertyza w zakresie AI, chmury obliczeniowej, biometrii, IoT, technologii rozproszonych rejestrów (DLT) oraz analityki big data znacznie podnosi wiarygodność dostawcy IT.



CEL

Zweryfikowanie kompetencji technicznych dostawcy oraz ocena, czy proponowane technologie są zgodne z aktualnymi i przyszłymi potrzebami Twojej organizacji.

Jednak sama biegłość technologiczna nie wystarczy. Twój partner IT powinien rekomendować technologie, które precyzyjnie odpowiadają na potrzeby Twojego projektu. Musi wykazywać przemyślane podejście do wyboru technologii, które łączy innowacyjność ze sprawdzonymi procesami.

Równie ważne, jak znajomość technologii, jest zaangażowanie partnera w dzielenie się wiedzą i rozwój zespołu. Partnerstwo powinno obejmować nie tylko samą realizację projektu, ale także transfer wiedzy do Twojej organizacji, umożliwiając zespołowi rozwijanie praktycznych umiejętności i niezależne operowanie rozwiązaniem.

Podczas oceny partnera zwróć uwagę nie tylko na jego biegłość w programowaniu, ale także na podejście do rozwiązywania problemów, umiejętność kwestionowania standardowych schematów myślenia oraz gotowość do przejmowania odpowiedzialności za długoterminowy sukces projektu.

Pytanie 10

Jak podchodzić do integracji systemów i rozwoju API?

Nowoczesna bankowość to ekosystem połączonych systemów, w którym nowe elementy są stale dodawane. Aby te elementy mogły działać w sposób bezproblemowy, dostawca IT musi wdrożyć solidne protokoły zabezpieczeń i wydajnościowe, zapewniając płynne połączenie z zewnętrznymi systemami.

Oczekuje się umiejętności zarządzania wydajnymi API, kontroli wersji bez przerywania działania usług, łączenia systemów legacy z nowoczesnymi technologiami oraz utrzymywania niezawodnej integracji.

Tego rodzaju ekspertyza pochodzi wyłącznie z praktycznych wdrożeń. Ocena partnera IT powinna obejmować udokumentowane sukcesy we wdrażaniu integracji bankowych, przestrzeganie branżowych standardów dokumentacji API oraz stosowanie kompleksowych praktyk w zakresie testowania API.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Podstawowe technologie i języki programowania;
- Doświadczenie w pracy z platformami bankowymi;
- Zdolność do integracji z istniejącymi systemami;
- Skalowalność i wydajność rozwiązania;
- Stabilność i dojrzałość stosowanych technologii;
- Zgodność ze standardami branżowymi;
- Plan rozwoju technologii;
- Wsparcie dla rozwiązań chmurowych i on-premise.



CEL

Zweryfikowanie, czy dostawca ma zdolność do integracji z istniejącymi systemami i potrafi tworzyć niezawodne oraz bezpieczne API.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Doświadczenie w integracjach bankowych;
- Stosowana metodologia tworzenia API;
- Standardy dokumentacji API;
- Bezpieczeństwo i uwierzytelnianie;
- Testowanie integracji i wydajności;
- Monitorowanie API i praktyki związane z logowaniem;
- Podejście do wersjonowania API;
- Obsługa systemów legacy.

Pytanie 11

Jak podchodzić do skalowalności i optymalizacji wydajności?

Rozwój biznesu – niezależnie od branży – nieuchronnie wiąże się z koniecznością zwiększenia efektywności, redukcji kosztów i optymalizacji procesów. Bankowość nie jest wyjątkiem. Platformy cyfrowe i rozwiązania IT są projektowane z myślą o poprawie bezpieczeństwa, zwiększeniu satysfakcji klientów oraz rozszerzeniu bazy użytkowników. Organizacje często jednak napotykają ograniczenia budżetowe i technologiczne przy realizacji początkowych założeń.

Skalowalność stanowi strategiczne rozwiązanie – umożliwia stopniową ewolucję platformy, w ramach której nowe funkcjonalności mogą być bezproblemowo integrowane w miarę pojawiania się nowych potrzeb biznesowych. Jednak osiągnięcie tego celu wymaga partnera IT, który od pierwszego dnia będzie w stanie wdrożyć skalowalność jako element DNA projektu.

**CEL**

Ocena zdolności dostawcy do projektowania i wdrażania rozwiązań, które mogą skalować się wraz z rozwojem Twojego biznesu, zapewniając optymalną wydajność.

Szukaj partnera, który dokładnie analizuje wymagania dotyczące pojemności platformy, przewiduje skrajne przypadki, ustala jasne metryki wydajnościowe, przeprowadza kompleksowe testy obciążeniowe i wdraża solidne strategie backupu.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Projektowanie architektury skalowalnej;
- Strategie optymalizacji wydajności;
- Monitorowanie i analiza wydajności systemu;
- Metody testowania obciążeniowego;
- Planowanie pojemności systemu;
- Mechanizmy buforowania i optymalizacji;
- Strategie backupu i odzyskiwania po awarii;
- Zarządzanie obciążeniem w okresach szczytowych.

Pytanie 12

Jak dbać o kontrolę jakości i testowanie?

**CEL**

Zweryfikowanie kompletności i skuteczności procesów zapewniania jakości oraz stosowanych metod testowania.

Wyobraź sobie taką sytuację: przeprowadziłeś dokładny proces selekcji i wybrałeś dostawcę IT. Wspólnie zaprojektowaliście i wdrożyliście innowacyjne rozwiązanie finansowe, które zdobywa coraz większą popularność. Wszystko działa bez zarzutu, aż nagle – bez ostrzeżenia – system przestaje działać. Twój klienci tracą miliony.

Co było przyczyną?
Jeden nieprzetestowany fragment kodu.

Lata budowania reputacji instytucji finansowej upadają w ciągu kilku minut. Choć może to brzmieć jak skrajny przypadek, takie sytuacje zdarzają się w sektorze finansowym zaskakująco często.

Twój Partner IT nie powinien traktować testowania jako formalności na koniec projektu – zamiast tego musi wdrożyć kompleksowe testy na każdym etapie cyklu życia projektu (tzw. podejście „shift-left”).

Szukaj dostawcy, który oferuje kompleksowe testowanie we wszystkich aspektach systemu, w tym: bezpieczeństwo (testy penetracyjne, weryfikacja zgodności), wydajność (stabilność, skalowalność), integracje zewnętrzne (testowanie API), doświadczenie użytkownika (UX testing, walidacja scenariuszy biznesowych).

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Strategia i metodologia testowania;
- Podejście do automatyzacji testów;
- Standardy jakości kodu;
- Testy bezpieczeństwa i penetracyjne;
- Testy wydajnościowe i obciążeniowe;
- Testy akceptacyjne użytkownika (UAT);
- Procesy śledzenia i rozwiązywania błędów;
- Regularne audyty i przeglądy kodu.



Budowanie zaufania - 4 kluczowe pytania dotyczące ryzyka i długoterminowej współpracy



Insights by
Alicja
Owczarz-Kozubska
Account Manager

3

Ocena zarządzania ryzykiem i potencjału długoterminowego partnerstwa

13. Jak radzicie sobie z sytuacjami kryzysowymi i nieoczekiwanymi wyzwaniami?
14. Jakie środki bezpieczeństwa wdrażacie?
15. Jak zarządzacie wsparciem i utrzymaniem po zakończeniu projektu?
16. Jak podchodzicie do praw własności intelektualnej i wymagań dotyczących umów NDA?

Pytanie 13

Jak radzicie sobie z sytuacjami kryzysowymi i nieoczekiwanymi wyzwaniami?

W bankowości kryzysy nie są tylko możliwością – to scenariusze, do których należy się aktywnie przygotować. Podczas gdy kryzysy ekonomiczne mogą pozostawać poza Twoją kontrolą, awarie technologiczne można skutecznie zarządzać poprzez właściwe przygotowanie.

Kluczowe znaczenie ma wybór partnera IT, który:

- Identyfikuje potencjalne zagrożenia i określa ryzyko na etapie projektowania;
- Opracowuje solidne procedury reagowania na incydenty;
- Zapewnia przejrzystą komunikację, która może przesądzić o skuteczności działań w kryzysowych sytuacjach.

Twój dostawca IT powinien posiadać zdolność do trafnego prognozowania ryzyk, szybkiej identyfikacji potencjalnych zagrożeń oraz wdrażania konkretnych strategii mitygacyjnych z natychmiastowym czasem reakcji.

Nie wahaj się szczegółowo zbadać podejścia dostawcy do zarządzania kryzysowego. Poproś



CEL

Ocena zdolności dostawcy do zarządzania sytuacjami kryzysowymi, odporności oraz utrzymania ciągłości usług w nieoczekiwanych wydarzeniach przy jednoczesnym zachowaniu transparentnej komunikacji.

o konkretne przykłady incydentów oraz propozycje ich rozwiązania. Zachęć partnera do wskazania potencjalnych luk w Twojej organizacji.

Transparentność w tych kluczowych kwestiach – nawet jeśli oznacza to zadawanie niewygodnych pytań – buduje odporność na kryzysy.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Procedury reagowania na incydenty i protokoły;
- Przykłady radzenia sobie z incydentami w przeszłości;
- Plany ciągłości działania (BCP);
- Struktura zespołu ds. reagowania kryzysowego;
- Procedury eskalacji i SLA;
- Metodyka rozwiązywania problemów;
- Strategie ograniczania ryzyka;
- Docelowy czas odzyskiwania po awarii (RTO).

Pytanie 14

Jakie środki bezpieczeństwa wdrażacie?



CEL

Ocena kompleksowości systemu bezpieczeństwa Partnera IT, jego zdolność do ochrony wrażliwych danych i zapewnienie zgodności ze standardami branżowymi.

W branży fintech bezpieczeństwo to nie dodatek – to fundament działalności biznesowej. Powinno być traktowane jako ciągły proces, a nie jednorazowa implementacja. Skuteczna ochrona obejmuje wiele warstw, które współdziałają, tworząc zintegrowany ekosystem zabezpieczeń.

Twój dostawca technologii powinien wykazać się biegłością w zakresie wszystkich kluczowych aspektów bezpieczeństwa:

- Czynniki ludzkie – szkolenia pracowników, programy podnoszące świadomość zagrożeń, jasne procedury operacyjne;
- Technologie ochrony – szyfrowanie danych, ciągłe monitorowanie systemów, zaawansowane mechanizmy kontroli dostępu;
- Aspekty organizacyjne – polityki zarządzania bezpieczeństwem, regularne audyty, zabezpieczenia fizyczne i rygorystyczne procedury dostępu.

Szukaj partnerów IT, którzy stosują podejście proaktywne – przeprowadzają regularne audyty, testy penetracyjne oraz posiadają szczegółową dokumentację incydentów i procedur naprawczych.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Certyfikaty i zgodność z regulacjami;
- Metody szyfrowania i przechowywania danych;
- Strategia wykrywania zagrożeń i reagowania na incydenty;
- Procesy zarządzania podatnościami;
- Programy szkoleniowe dla pracowników w zakresie cyberbezpieczeństwa;
- Bezpieczeństwo sieciowe oraz ochrona infrastruktury fizycznej;
- Oceny bezpieczeństwa dostawców zewnętrznych.

Pytanie 15

Jak zarządzanie wsparciem i utrzymaniem systemu po wdrożeniu?

Tworzenie platformy finansowej to nie jednorazowe przedsięwzięcie – to długoterminowa inwestycja. Wiele kluczowych wyzwań pojawia się nie tylko na etapie rozwoju, ale także po wdrożeniu systemu.

Jakość bieżącego wsparcia technicznego ma bezpośredni wpływ na ciągłość operacyjną Twojego biznesu i jego wyniki finansowe.

Wybór partnera IT powinien więc obejmować nie tylko ocenę umiejętności w zakresie realizacji projektu, ale także zdolność do zapewnienia skutecznego

wsparcia i utrzymania rozwiązania w dłuższej perspektywie.

Szukaj dostawcy, który:

- Stosuje kompleksowe procedury przekazania projektu;
- Zapewnia efektywny transfer wiedzy do Twojej organizacji;
- Rozumie wymagania związane z ciągłością działania i oferuje rozwiązania na miarę Twojego biznesu.



CEL

Ocena zdolności dostawcy do skutecznego zarządzania wsparciem technicznym, utrzymania systemu oraz zapewnienia ciągłości biznesowej po wdrożeniu.

Zwróć szczególną uwagę na partnerów oferujących dobrze zdefiniowane Service Level Agreements (SLA), które obejmują kluczowe aspekty, takie jak:

- Czas reakcji zależny od priorytetu incydentu;
- Dostępność wsparcia;
- Gwarancje wydajności i mechanizmy odpowiedzialności;
- Szczegółowe raportowanie i analiza incydentów.

Kluczowe czynniki do rozważenia:

- Harmonogramy utrzymania i procedury aktualizacji;
- Procesy zgłaszania i rozwiązywania problemów;
- Monitorowanie systemu i podejście do optymalizacji wydajności;
- Struktura zespołu wsparcia i ścieżki eskalacji;
- Dokumentacja i utrzymanie bazy wiedzy;
- Protokoły i procedury wsparcia awaryjnego;
- Struktura kosztów bieżącego wsparcia i utrzymania;
- Polityka przejścia do innego dostawcy IT i procedury przekazania systemu.

Pytanie 16

Jak zarządzacie prawami własności intelektualnej i wymaganiami dotyczącymi NDA?

Współpraca z firmą zajmującą się tworzeniem oprogramowania w sektorze fintech wymaga solidnych podstaw prawnych. Kluczowym elementem minimalizującym ryzyko jest odpowiednie przygotowanie umowy.

Aby zabezpieczyć interesy obu stron, konieczne są następujące dokumenty:

- NDA (Non-Disclosure Agreement) – umowa o zachowaniu poufności, podpisywana na początku współpracy;
- Implementation Agreement – główny dokument regulujący całość współpracy;
- DPA (Data Processing Agreement) – regulująca przetwarzanie danych osobowych zgodnie z RODO;



CEL

Zapewnienie jasnych ram prawnych chroniących interesy obu stron, gwarantujących przejrzyste zasady własności dostarczonych rozwiązań oraz zachowanie poufności na każdym etapie współpracy.

- Maintenance Agreement – określająca warunki utrzymania i rozwoju systemu po wdrożeniu;
- SLA (Service Level Agreement) – definiująca poziomy usług oraz standardy jakościowe.





NDA: fundament bezpiecznej współpracy

Umowa o zachowaniu poufności (NDA) to pierwszy i kluczowy dokument w relacjach z potencjalnym partnerem technologicznym. Chroni wrażliwe informacje obu stron przed nieautoryzowanym ujawnieniem, już od etapu początkowych rozmów i negocjacji.

Kluczowe elementy do uwzględnienia w umowie NDA

Strony umowy

Dokładne określenie podmiotów objętych zobowiązaniem do poufności, w tym spółek zależnych i podwykonawców.

Czas obowiązywania

Precyzyjne określenie okresu obowiązywania zobowiązania do zachowania poufności, często wykraczającego poza czas trwania współpracy.

Zakres informacji poufnych

Szczegółowa specyfikacja chronionych informacji, metod ich oznaczania oraz dozwolonych sposobów wykorzystania.

Procedury bezpieczeństwa

Zasady przechowywania, kopiowania i niszczenia dokumentów zawierających informacje poufne.

Sankcje i odpowiedzialności

Konsekwencje naruszenia poufności, w tym kary oraz procedury naprawcze.

NDA checklista

- Czy strony umowy są precyzyjnie określone?
- Jak informacje poufne są definiowane w dokumencie?
- Jaki jest ustalony czas obowiązywania zobowiązań poufności?
- Czy umowa zawiera klauzule o zakazie konkurencji?
- Jak określone i egzekwowane są kary za naruszenie?
- Jakie procedury dotyczą oznaczania informacji jako poufnych?
- Kto może udostępniać informacje podwykonawcom i na jakich warunkach?
- Kiedy i w jaki sposób poufne dane powinny być zwrócone lub zniszczone?
- Jakie wyjątki od zobowiązań poufności są dopuszczalne?
- Jakie przepisy prawne i jurysdykcja mają zastosowanie do umowy?

Projekt przykładowej umowy NDA można pobrać tutaj

Pobierz →



Umowa wdrożeniowa: szczegółowe ramy współpracy

Przed podpisaniem umowy wdrożeniowej kluczowe jest precyzyjne określenie celów i potrzeb projektu. Przygotowanie szczegółowej specyfikacji wymagań stanowi podstawę dla zespołu deweloperskiego i jest fundamentem skutecznej realizacji oraz pierwszym krokiem do sukcesu projektu.

Kluczowe elementy umowy wdrożeniowej

Zakres usług i zasobów

Umowa powinna szczegółowo określać wszystkie dostarczone usługi – od projektowania, przez programowanie, po testowanie i wdrożenie. Warto stosować jasny, nietechniczny język do opisu funkcjonalności i wyników. Rozważ włączenie prototypowania jako narzędzia do weryfikacji wymagań. Należy również precyzyjnie zdefiniować procedury dotyczące zmian w specyfikacji, które mogą wpłynąć na harmonogram i budżet.

Produkty końcowe i kryteria akceptacji

Dla każdej fazy projektu należy określić mierzalne kryteria sukcesu. Wskazane jest dokładne zdefiniowanie funkcjonalności i parametrów, które zostaną zweryfikowane w ramach procesu akceptacji. Powinny zostać ustalone procedury testowe oraz metodologia oceny jakości. Jasne kryteria akceptacyjne pomagają uniknąć nieporozumień i sporów w trakcie realizacji projektu.

Zarządzanie projektem

Należy określić metodologię prowadzenia projektu, częstotliwość spotkań statusowych oraz sposób raportowania postępów. Trzeba jasno zdefiniować role i obowiązki obu stron, a także procedury eskalacji problemów oraz zasady podejmowania kluczowych decyzji.

Warunki finansowe

Umowa powinna precyzyjnie określać model rozliczania – czy jest to stała cena za projekt, czy rozliczenie według czasu i materiałów. Należy ustalić harmonogram płatności powiązany z kluczowymi etapami projektu. Warto uwzględnić wszelkie dodatkowe koszty, sposób ich kalkulacji oraz procedury zatwierdzania. Konieczne jest także określenie warunków renegotiacji budżetu w przypadku istotnych zmian w zakresie projektu.

Prawa własności intelektualnej i licencjonowanie

Umowa powinna jednoznacznie określać, kto posiada prawa do opracowanego kodu, dokumentacji i innych materiałów. Należy zdefiniować zakres przenoszonych praw oraz ewentualne ograniczenia w ich wykorzystaniu. Ważne jest także uregulowanie kwestii związanych z użyciem oprogramowania open-source

i komponentów stron trzecich oraz określenie zasad ochrony patentowej i innych form zabezpieczenia własności intelektualnej.

Gwarancja i wsparcie techniczne

Należy określić okres i zakres gwarancji na dostarczone rozwiązanie. Powinny zostać ustalone procedury zgłaszania i obsługi błędów, a także czas reakcji i naprawy. Ważne jest również sprecyzowanie zasad wsparcia technicznego, w tym dostępności zespołu, kanałów komunikacji i priorytetów obsługi zgłoszeń.

Bezpieczeństwo i zgodność z regulacjami

Wymagania dotyczące bezpieczeństwa systemu i ochrony danych powinny być jasno określone. Należy uwzględnić zgodność z regulacjami sektora finansowego oraz wymogami RODO. Wskazane jest także określenie procedur audytów bezpieczeństwa i reagowania na incydenty oraz metod dokumentowania zgodności regulacyjnej.

Checklista umowy wdrożeniowej

- Czy projekt zawiera szczegółową specyfikację techniczną?
- Jakie są kryteria akceptacji dla poszczególnych faz projektu?
- Jak ustalane są harmonogramy i kamienie milowe projektu?
- Jakie procedury zarządzania zmianami będą stosowane?
- Jak określone i chronione są prawa własności intelektualnej?
- Jakie warunki płatności są uwzględnione w umowie?
- Jaki jest zakres gwarancji i wsparcia technicznego?
- Jakie procedury bezpieczeństwa i zgodności muszą być przestrzegane?
- Jak będą prowadzone testy i akceptacja końcowa?
- W jakich przypadkach umowa może zostać rozwiązana?



Inne kluczowe umowy

DPA (Data Processing Agreement)

Wymagana przez RODO, reguluje przetwarzanie danych osobowych:

- Zakres i cel przetwarzania danych;
- Obowiązki administratora i podmiotu przetwarzającego;
- Środki bezpieczeństwa;
- Procedury reagowania na incydenty.

SLA i umowy utrzymania

Określają poziomy usług po wdrożeniu systemu:

- Czas reakcji i rozwiązania problemów;
- Dostępność wsparcia;
- Procedury raportowania problemów;
- Kary za niedotrzymanie standardów usługowych.

Praktyczne wskazówki:

- Współpracuj ze specjalistą ds. prawa IT podczas negocjacji;
- Przygotuj własne wzory umów zamiast opierać się wyłącznie na dokumentach dostawcy;
- Zwróć szczególną uwagę na klauzule dotyczące własności intelektualnej i poufności;
- Upewnij się, że wszystkie umowy są spójne i wzajemnie się uzupełniają;
- Zabezpiecz płynne możliwości przejścia do innego dostawcy w przyszłości;
- Regularnie przeglądaj i aktualizuj dokumentację prawną.

Część 3

10 kluczowych pytań, jakie możesz usłyszeć od potencjalnego Partnera IT



Insights by

Sławomir Turkiewicz
Senior Business
Development Manager



1. Jakie są obecne wyzwania i ograniczenia techniczne w Twojej organizacji?
2. Jaki jest docelowy harmonogram wdrożenia?
3. Kim są kluczowi interesariusze i decydenci w projekcie?
4. Jaki jest Twój budżet i preferowany model rozliczeń?
5. Jakie są Twoje wymagania dotyczące bezpieczeństwa i zgodności z regulacjami?
6. Czy posiadasz istniejącą dokumentację techniczną lub specyfikacje systemowe?
7. Jaki model współpracy i struktura zespołu są dla Ciebie preferowane?
8. Jakie są kluczowe wskaźniki sukcesu dla tego projektu?
9. Jakie są Twoje plany dotyczące przyszłego skalowania lub ekspansji?
10. Jakie są obecnie stosowane procesy testowania i zapewniania jakości?

Kluczowe wnioski dotyczące wyboru partnera IT

Złożoność projektów bankowych i ich rygorystyczne wymagania dotyczące bezpieczeństwa wymagają czegoś więcej niż tylko dostawcy technologii. Twoja organizacja potrzebuje prawdziwego strategicznego partnera IT – takiego, który potrafi budować długoterminowe relacje, dopasowuje się do kultury Twojej firmy i dogłębnie rozumie potrzeby biznesowe.

Aby uprościć proces wyboru, nasz przewodnik wyróżnia trzy kluczowe obszary oceny:

- Pierwszy: Tworzenie wstępnej listy dostawców IT poprzez ocenę ich wiedzy i doświadczenia w sektorze finansowym;
- Drugi: Zrozumienie ich możliwości technicznych, metodologii projektowych, modeli rozliczania i podejścia operacyjnego;
- Trzeci: Upewnienie się, że dostawca spełnia kluczowe wymagania w zakresie zarządzania ryzykiem, kwestii prawnych, ochrony danych i bezpieczeństwa.

Podczas podejmowania ostatecznej decyzji szukaj partnerów z udokumentowaną ekspertyzą, szczegółowymi case studies oraz solidnymi referencjami od wcześniejszych klientów.

Efektywna współpraca opiera się na wzajemnym zaangażowaniu. Bądź przygotowany na pytania i ulepszanie procesów również po swojej stronie. Aktywne uczestnictwo Twojego zespołu jest kluczowe dla sukcesu – niezależnie od doświadczenia wybranego przez Ciebie dostawcy.

Odpowiedni partner IT umożliwi Twojej organizacji długoterminowy rozwój, zwiększając odporność i elastyczność w obliczu nowych technologii i zmian rynkowych.

Ważne aspekty, których nie można pominąć:

- Rola dokładnej analizy due diligence w procesie wyboru partnera IT;
- Fundamentalne znaczenie środków bezpieczeństwa i zgodności z regulacjami;
- Przejrzysta komunikacja i jasne oczekiwania jako klucz do udanej współpracy;
- Wartość skalowalnych rozwiązań i strategicznego myślenia w kontekście długoterminowego rozwoju.

Niezależnie od tego, czy dopiero rozpoczynasz poszukiwania strategicznego partnera IT, usprawniasz procesy technologiczne w istniejących projektach, czy przeprowadzasz audyty operacyjne – eksperci Speednet są gotowi pomóc.

Oferujemy wsparcie na każdym etapie, bazując na wieloletnim doświadczeniu we współpracy z kluczowymi instytucjami bankowymi oraz dogłębnym zrozumieniu trendów technologicznych i oczekiwań rynkowych.

Razem możemy przyspieszyć rozwój Twoich projektów IT i przygotować je na przyszłe wyzwania.



Michał Grela
Head of Growth

Bibliografia i dodatkowe źródła

- [IGS Market Trends & Insights Geography Report 2019](#)
- [Statista IT Outsourcing - Worldwide](#)
- [Deloitte Global Outsourcing Survey 2022](#)
- [Grand View Research IT Services Outsourcing Market To Reach \\$1,219.31 Billion By 2030](#)
- [McKinsey The state of AI in 2021](#)
- [Outsourcing IT - Jak wybrać najlepszy model współpracy z firmą IT?](#)
- [Fixed price i Time and Materials to nie wszystko: poznaj pozostałe modele](#)
- [Jak skutecznie zarządzać zewnętrznym software housem w branży fintech](#)
- [Outsourcing usług IT fintech – klucz do sukcesu w branży finansowej](#)

Autorzy



Michał Grela
Head of Growth



Adam Rasiewicz
Senior Business
Development Manager



**Alicja
Owczarz-Kozubska**
Account Manager

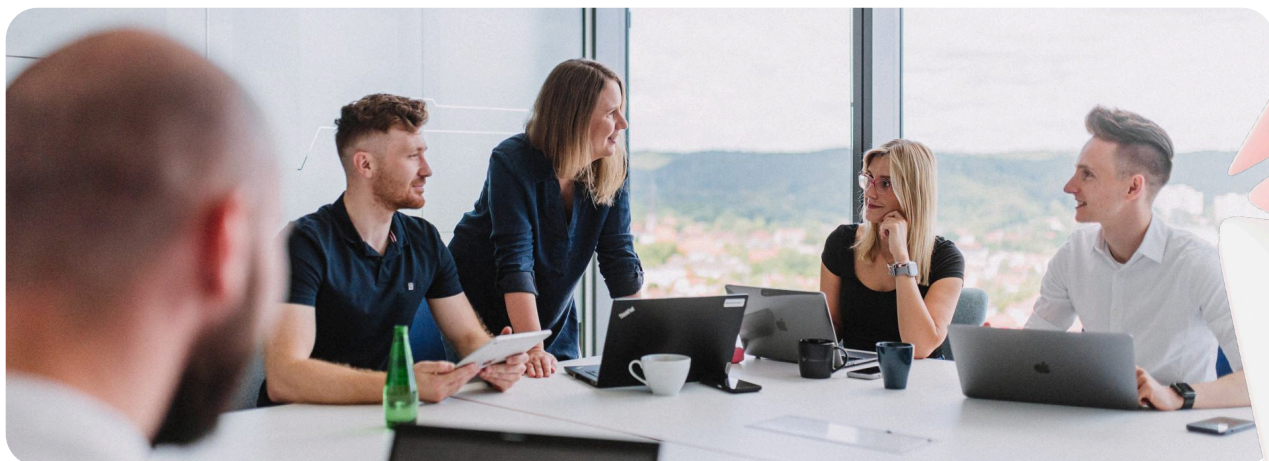


Sławomir Turkiewicz
Senior Business
Development Manager



**Przemysław
Prokopow**
Solution Architect

O Speednet



Jesteśmy polską firmą programistyczną specjalizującą się w tworzeniu aplikacji webowych i mobilnych, designie produktów cyfrowych oraz doradztwie technologicznym dla firm z branży finansowej.

Mamy ponad 23-letnie doświadczenie w fintechu i bankowości, a nasz zespół zrealizował już ponad 200 projektów.

Nasze portfolio usług dodanych obejmuje

Bankowość mobilna

Business logic layer (API / middleware)

Payday loan solutions

Platformy kredytów hipotecznych

Systemy zarządzania majątkiem

Bankowość internetowa

Corporate CMS

Value-added services

Chcesz rozpocząć projekt?

A może już zacząłeś, ale potrzebujesz dodatkowego wsparcia, aby iść naprzód? A może znajdujesz się w zupełnie innej sytuacji? Bez względu na to, gdzie jesteś, jesteśmy tutaj, aby Ci pomóc. Skontaktuj się z nami, aby omówić swoją wizję i cele.

[Kontakt →](#)

Nasza strona - speednetsoftware.com

sales@speednet.pl

[f](#) [@](#) [in](#) [d](#) [X](#)