Bank Polski

MAMSTARTUP

FINTECH W POLSCE

trendbook by PKO Bank Polski & MamStartup

DRODZY CZYTELNICY,

z pewnością możemy powiedzieć, że rynek FinTech w Polsce jest w dobrej formie. Sprzyja temu poziom cyfryzacji sektora finansowego, świadomość klientów, którzy chętnie sięgają po nowe rozwiązania płatnicze, a także otwartość i gotowość banków na współpracę ze startupami, które mają im wiele do zaoferowania. Przykłady udanych partnerstw między tymi podmiotami można mnożyć. Mimo silnej pozycji startupów z tego sektora na lokalnym rynku, wciąż nie słyszymy o sukcesach polskich spółek fintechowych na arenie międzynarodowej. Niemniej dziś nie chcemy szukać przyczyny tego zjawiska ani też oceniać branży FinTech w Polsce. Chcemy natomiast przewidzieć, jak sektor będzie kształtować się w najbliższych latach – i właśnie to robimy. Z przyjemnością oddajemy w Wasze ręce niniejszy trendbook, w którym znajdziecie komentarze 14 branżowych ekspertów, którzy podzieli się swoimi przewidywaniami.

Wierzymy, że ich opinie stanowią ogromną wartość i istotny wgląd na przyszłość sektora FinTech w Polsce. Wierzymy również, że niniejsza publikacja spotka się z Waszym ciepłym przyjęciem.

Miłej lektury,

MamStartup

SPIS TREŚCI

Bank Polski	Banki i startupy z sektora fintech nadal będą działać w symbiozie	4
Coinquista	Jesteśmy w złotej erze startupów branży fintech	7
symmetrical	Banki będą dostawcami infrastruktury, a nie wysokomarżowymi biznesami	9
CASHY	Fintech coraz mocniej będzie wykorzystywać sztuczną inteligencję do zwiększania efektywności i bezpieczeństwa obsługi klientów	11
autopay	Banki i fintechy nie będą ze sobą konkurować, ale współpracować	13
PayPo	Branża finansowa przechodzi transformację. Banki inwestują w fintechy lub zakładają własne	15
BANCOVO	Znikną kantory walutowe, a zastąpią je takie firmy jak Revolut lub ZEN	17
HORUM	Klienci w różnym wieku coraz rzadziej korzystają z usług finansowych w oddziałach bankowych	19
Litpay	Jednowymiarowe projekty znikną z rynku. Przyszłość należy do kompletnych usług	21
finiata	Siłą polskiego fintechu są innowacje dostarczane przez startupy oraz lokalne talenty technologiczne	25
smeo	Blockchain zrewolucjonizuje wiele branż. Wzrasta zaufanie do fintechów korzystających z tej technologii	27
billon	Rynek zdobędą firmy, które zapewnią infrastrukturę dla waluty cyfrowej banku centralnego	29
Billennium	Banki czeka migracja do skalowalnej chmury	32
Verestro	Rozwój oparty na ciągłym poszukiwaniu nowego kapitału od inwestorów będzie musiał się kiedyś skończyć	35

BANKI I STARTUPY Z SEKTORA FINTECH NADAL BĘDĄ DZIAŁAĆ W SYMBIOZIE

Bank Polski

Grzegorz Pawlicki jest dyrektorem Biura Innowacji w PKO Banku Polskim. Odpowiada za współpracę startupów z CVC w ramach platformy Let's Fintech with PKO Bank Polski. Posiada 21 lat doświadczenia w branży telco, finanse i IT. Wcześniej prowadził projekty związane z usprawnianiem procesów biznesowych, wdrażaniem systemów informatycznych i bankowości cyfrowej w KPMG i Inteligo Financial Services.

CO W NAJBLIŻSZYCH LATACH BĘDZIE WIODĄCYM TRENDEM W BRANŻY FINTECHOWEJ – ZARÓWNO NA ŚWIECIE, JAK I W POLSCE? CZY PRZYJMIEMY JAKIŚ TREND Z ZAGRANICY? A MOŻE TO INNE RYNKI BĘDĄ KOPIOWAĆ NASZE ROZWIĄZANIA?

Grzegorz Pawlicki (PKO Bank Polski) - Trudno wskazywać konkretne globalne trendy, które moglibyśmy przyjąć w Polsce. Sektor usług finansowych rozwija się w oparciu o zidentyfikowane potrzeby klientów, a te są dość zróżnicowane na poszczególnych rynkach. Konsumenci różnią się pod względem skłonności do korzystania z nowych technologii, preferencji produktowych i sposobu budowania oszczędności. Nawet rozpiętość geograficzna nie jest bez znaczenia. Im jest ona większa, tym szybciej postępuje proces cyfryzacji, który jest niezbędny do skrócenia czasu procesów logistycznych. Wszystkie te czynniki mają bezpośredni wpływ na poziom zaawansowania usługodawców finansowych w różnych krajach.

Na polskim rynku fintech najbardziej wyróżniają się nowe rozwiązania z obszaru płatności elektronicznych i szeroko rozumianego zarządzania finansami osobistymi, które kierowane są do najliczniejszej grupy odbiorców – klientów detalicznych. Jest to obszar, w którym główni gracze sektora finansowego mocno konkurują pod kątem doświadczeń klienta, wykorzystując przy tym nowe technologie.

W warstwie frontowej intensywnie rozwijamy aplikacje i serwisy transakcyjne, które dają użytkownikom coraz lepszą kontrolę nad swoimi finansami. Działanie to wymaga nieustannego wykorzystywania innowacyjnych rozwiązań w warstwie technologicznej – analizowanie dużych zbiorów danych, algorytmy AI, Internetu Rzeczy, przetwarzanie języka naturalnego, wymiana danych przez API, czy technologie chmurowe. Wśród wymienionych znajduje się wiele rozwiązań, które według raportu 2020 Industry IT & Communications Survey, IDC Customer Insights and Analysis będą miały największy wpływ na rozwój biznesu w ciągu najbliższych pięciu lat.

Dla obserwatorów zewnętrznych warta odnotowania jest gotowość uczestników polskiego rynku do współpracy w projektach, których celem jest rozwój infrastruktury. Mowa o wspólnych inwestycjach w startupy podmiotów, które na co dzień konkurują ze sobą, czy inicjatywy takie jak Sandbox Blockchain, które niwelują bariery wejścia dla potencjalnie ciekawych rozwiązań biznesowych. Ten sposób działania korzystnie wpływa na rozwój rynku, budowę rynkowych standardów i zwiększa szanse uczestników na odniesienie biznesowego sukcesu. Stąd m.in. obecność PKO Banku Polskiego w gronie firm odpowiedzialnych za powstanie i rozwój Sandboxa. Jest to też wyrazem naszej oceny potencjału technologii rejestrów rozproszonych. Wierzymy, że ciekawe rozwiązania rynkowe są dopiero przed nami i kto wie, czy za kilka lat dzięki Sandboxowi nie pojawi się polski „blockchainowy jednorożec".

PANDEMIA KORONAWIRUSA DMUCHNĘŁA WIATR W ŻAGLE SPÓŁKOM FINTECHOWYM. CZY W NAJBLIŻSZYCH LATACH TEMPO ROZWOJU W TYM OBSZARZE SIĘ UTRZYMA?

Trudno spekulować, na ile trwałe będą przesunięcia preferencji konsumentów w kierunku rynku online, gdy zmniejszy się stopień zagrożenia pandemią i zwiększy dostępność usług stacjonarnych. Dość oczywiste jest jednak, że sprzedawcy i przedsiębiorcy sek-

tora usług muszą utrzymać gotowość operacyjną w modelu online. Tak, by ewentualne ograniczenia dostępności stacjonarnych kanałów dystrybucji nie były krytyczne dla ich działalności biznesowej.

Przyspieszona, wymuszona sytuacją pandemiczną, cyfryzacja nadal będzie wspierać więc rozwój fintechów. W efekcie pandemii mocniej na cyfrową sprzedaż otworzył się m.in. sektor ubezpieczeń, a możliwość zakupu samochodu z dostawą do domu na platformie online firm leasingowych, nie jest już niczym niezwykłym. Przejście do modelu cyfrowej sprzedaży to jednocześnie wejście na ścieżkę, która wymaga bardziej intensywnego tempa rozwoju, ciągłego dodawania nowych funkcji, optymalizacji, poprawy interfejsów, dbałości o cyberbezpieczeństwo. Presja konkurentów i oczekiwania klientów są tu bardzo duże.

Po stronie konsumentów wzrost liczby podmiotów e-commerce to m.in. przestrzeń do walki o jak najlepsze doświadczenia użytkowników związane z procesem płatności i finansowaniem zakupów. Po stronie sprzedawców to z kolei impuls do rozwoju ciekawych rozwiązań związanych z zapewnieniem im płynności finansowej.

Początek 2021 roku obfitował zresztą w interesujące wydarzenia rynkowe w tym obszarze – wykup menedżerski PayPo, pozyskanie znaczącego finansowania przez Twisto, czy rozpoczęcie współpracy Allegro z PragmaGO w zakresie usług faktoringu online dla sprzedawców platformy. W przypadku Allegro można spodziewać się, że konieczność bardziej intensywnej konkurencji z globalnymi graczami zaowocuje w najbliższym czasie jeszcze niejednym, ciekawym fintechowym rozwiązaniem.

Kolejnym obszarem, któremu pandemia koronawirusa nadała impuls do rozwoju, są inwestycje. Spadek atrakcyjności lokat w następstwie obniżenia stóp procentowych do historycznie niskiego poziomu przełożył się na wzrost zainteresowania usługami maklerskimi czy rynkiem funduszy inwestycyjnych. Z pewnością możemy spodziewać się więc nowych rozwiązań, które podążą za tym trendem. Zwiastunem może być, niedawno ogłoszona, chęć zakupu Domu Maklerskiego Banku BPS przez fintech mPay. Jest to też przykład interesującego odwrócenia dotychczasowej tendencji, w ramach której tradycyjni gracze rynku finansowego szukali na rynku kompetencji technologicznych, a nie na odwrót.

Naszym zdaniem, podmioty fintech, wciąż mają przed sobą perspektywę wysokiego tempa rozwoju w kolejnych latach.

JAKICH REGULACJI BRAKUJE NA POLSKIM I EUROPEJSKIM RYNKU?

Fintech to bardzo dynamicznie rozwijający się rynek. Stąd kwestia regulacji jest obszarem, w którym od wskazywania pojedynczych luk w prawie ważniejsza jest sektorowa współpraca, ciągłość i jakość dialogu biznesu z instytucjami odpowiedzialnymi za regulowanie rynku oraz inicjatywy ustawodawcze. Działania prowadzi w tym zakresie zespół roboczy ds. innowacji finansowych przy UKNF i Ministerstwie Finansów. Jest plan działań UKNF na rzecz rynku FinTech w postaci „Cyfrowej Agendy Nadzoru". Oprócz tego realizowane są projekty na rzecz usuwania barier legislacyjnych – jeden z takich projektów zainaugurowany został przez MF i UKNF w 2020 r. Mamy więc szereg inicjatyw, które budują środowiskowy dialog i usuwają bariery regulacyjne zgłaszane przez rynek w usystematyzowany sposób charakterystyczny dla dojrzałych rynków. Liczymy na to, że ta platforma współpracy będzie się nadal rozwijać.

BANKI I FINTECHY W POLSCE ZGODNIE ZE SOBĄ WSPÓŁPRACUJĄ. A WSPOMNIANA WSPÓŁPRACA POLEGA GŁÓWNIE NA WDRAŻANIU ROZWIĄZAŃ FINTECHOWYCH W BANKACH LUB ICH PRZEJMOWANIU PRZEZ BANKI. CZY W KOLEJNYCH LATACH TA FORMA WSPÓŁPRACY BĘDZIE WYGLĄDAĆ PODOBNIE? A MOŻE SIĘ ZMIENI?

To dobry moment, żeby skończyć z umownym podziałem na banki i fintechy. Poziom kompetencji technologicznych i zaawansowanie cyfrowe graczy bankowych w niczym nie odbiega od kompetencji technologicznych startupów, „challengerów" rynku.

Inne są jednak środowiskowe uwarunkowania, które wpływają na działania biznesowe

tych podmiotów. Startupy mają i wciąż będą mieć przewagę elastyczności i szybkości działania. Ich rozwiązania wynikają często z próby rozwiązania konkretnego problemu, a ich założyciele mają w tym aspekcie zazwyczaj bardzo dobre „czucie" potrzeb konsumentów. Niebankowe fintechy są w mniejszym stopniu związane sztywnym gorsetem regulacji, wymogiem ostrożnościowego podejścia do ryzyka, czy też ścieżką podejmowania decyzji korporacyjnych.

Z drugiej strony, przewagą bankowych fintechów jest skala działania, wiedza o klientach oraz zaufanie, którym cieszą się wśród konsumentów. Startupy muszą budować swoją prezencję na rynku od zera co wymaga dużego nakładu czasu, środków finansowych i nierzadko dużej wyrozumiałości inwestorów.

Siłą rzeczy „symbioza", w której obie strony fintechowego rynku korzystają na współpracy powinna utrzymywać się również na przestrzeni kolejnych lat. Zarówno w obszarze aktywności bankowych funduszy venture capital, jak i w obszarze zawieranych partnerstw biznesowych. Potencjalnym obszarem, który może się bardziej rozwinąć są partnerstwa budowane przez wymianę danych w modelu API Premium do tej pory niewidoczne na polskim rynku. ■

Coinquista

JESTEŚMY W ZŁOTEJ ERZE STARTUPÓW BRANŻY FINTECH

Michał Stryjewski to założyciel Unlimited, firmy zajmującej się obsługą i dystrybucją urządzeń do miningu. Prezes zarządu polskiej giełdy kryptowalut Coinquista.com. Członek Izby Gospodarczej Blockchain i Nowych Technologii oraz parlamentarnego zespołu ds. kryptowalut i technologii blockchain. Prelegent podczas wielu konferencji tematycznych, autor artykułów dot. kopania kryptowalut. Jako trener ma na swoim koncie ponad 500 godzin spędzonych na sali szkoleniowej.

CO WEDŁUG PANA W NAJBLIŻSZYCH LATACH BĘDZIE NAJSILNIEJSZYM TRENDEM W BRANŻY FINTECHOWEJ?

Michał Stryjewski (Coinquista) - Choć ta odpowiedź może nie być wielkim zaskoczeniem, według mnie największą popularnością cieszyć się będą zdecentralizowana bankowość oraz usługi finansowe. Te dwa główne sektory w pierwszej kolejności doczekają się solidnej przebudowy. Również tradycyjna bankowość w dużej skali zaproponuje swoim klientom przechowywanie kryptowalut, lokaty w aktywach kryptowalutowych (np. BTC) oraz inne pochodne instrumenty bankowe. Co ciekawe, kilka banków już teraz oferuje usługi związane z kryptografią.

JAKIE INICJATYWY, PROJEKTY I TRENDY ZNIKNĄ Z MAPY FINTECHU W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Znikną projekty scentralizowane, zarządzane bezpośrednio przez określone grupy. Do tego zaliczają się wszelkie oferty takie jak ICO, IEO oraz STO. Po kilku solidnych rynkowych wpadkach (a przez to stosunkowo niskim rynkowym zaufaniu) prawdopodobnie te trzy inicjatywy kompletnie znikną. Nie wprowadzają również praktycznie niczego, co byłoby sporą innowacją. Zamiast bezpieczeństwa związanego z kryptowalutami (czyli decentralizacja i bezpieczne transakcje) stawiają na bezpośredni zarząd oraz ryzyko finansowe.

CZEGO NAJBARDZIEJ BRAKUJE NA POLSKIM RYNKU STARTUPOWYM W UJĘCIU BRANŻY FINTECH? NA CZYM POWINNIŚMY SKUPIĆ SIĘ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Jesteśmy w złotej erze startupów i szczerze mówiąc ciężko powiedzieć, czego może na nim brakować, a jeśli czegoś brakuje, to ktoś z pewnością zaraz na to wpadnie. Resztę zweryfikuje rynek.

FINTECHY SĄ ZAGROŻENIEM DLA BANKÓW? A MOŻE JEST ODWROTNIE? FINTECHY NIGDY NIE WYGRYZĄ BANKÓW, KTÓRE MAJĄ WIĘKSZE FUNDUSZE I BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY?

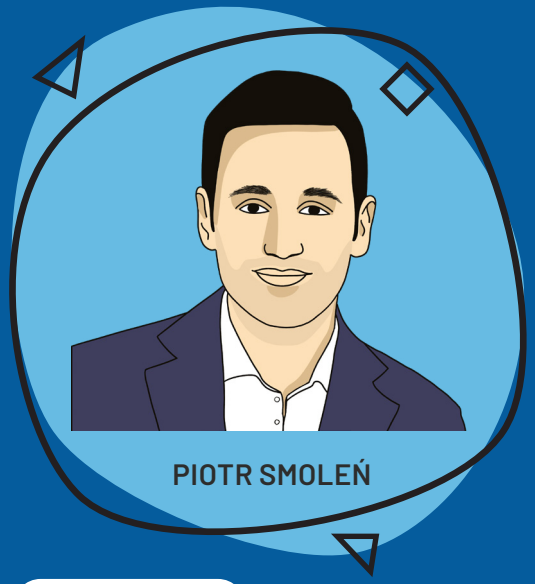
Na krótką metę fintechy mogą pozornie zdominować rynek, lecz finalnie fintech tylko mobilizuje banki do podejmowania rozwoju. Ostatecznie spowoduje to, że banki zabiorą rynek fintechom i nastąpi konsolidacja rynków.

Banki zachowają swój wybudowany przez lata status. Zaufanie i dużo większe fundusze to dwa kluczowe aspekty, które o tym zadecydują. Oczywiście banki też nie zignorują kryptowalut oraz bezpieczeństwa z nimi związanego, a jedynie poszerzą ofertę usług. W oczach klientów to zdyskredytuje wszelkie inne działalności.

> *Na krótką metę fintechy mogą pozornie zdominować rynek, lecz finalnie fintech tylko mobilizuje banki do podejmowania rozwoju. Ostatecznie spowoduje to, że banki zabiorą rynek fintechom i nastąpi konsolidacja rynków.*

CO UWAŻA PAN ZA NAJWIĘKSZE OSIĄGNIĘCIE BRANŻY FINTECHOWEJ W POLSCE?

Bez dwóch zdań jest to Blik! Pierwszy i jedyny taki system na świecie.



symmetrical

BANKI BĘDĄ DOSTAWCAMI INFRASTRUKTURY, A NIE WYSOKOMARŻOWYMI BIZNESAMI

Piotr Smoleń to współzałożyciel i prezes zarządu polsko-brytyjskiego startupu z sektora fintech – Symmetrical Labs. Rozwiązanie symmetrical.ai oferuje pracodawcom usługę „pensja na życzenie" oraz inne benefity finansowe dla pracowników. Wcześniej Piotr był prezesem zarządu i współzałożycielem firmy Turbine Analytics. Spółka została sprzedana do inwestora strategicznego w transakcji finansowanej przez globalny fundusz private equity. Posiadacz tytułu CFA. Absolwent Szkoły Głównej Handlowej oraz Stanford Graduate School of Business.

CO WEDŁUG PANA W NAJBLIŻSZYCH LATACH BĘDZIE NAJSILNIEJSZYM TRENDEM W BRANŻY FINTECHOWEJ?

Piotr Smoleń (Symmetrical Labs) - W najbliższych latach głównym trendem w fintech będzie tzw. embedded finance, czyli zjawisko „unbundlingu", a inaczej mówiąc, rozczepiania usługi standardowej usługi finansowej na czynniki pierwsze i oferowanie jej za pomocą API przez wyspecjalizowane podmioty w nowych interfejsach użytkownika i kontekstach biznesowych. Przykładowo, powstają dostawcy płatności, kont bankowych czy usługi przewalutowania, którzy „zasilają" inne podmioty – to z takich „klocków" powstał Revolut!

Trend ten pozwoli na świadczenie usług finansowych w nowych kontekstach. Umożliwi nowym podmiotom (np. firmy technologiczne) wejście do branży finansowej. Umożliwi również nowym startupom, oferującym niszowe rozwiązania, na szybkie wejście na rynek (poprzez tzw. „rebundling" – składanie nowych szerokich usług finansowych z wielu dostawców API).

JAKIE INICJATYWY, PROJEKTY I TRENDY ZNIKNĄ Z MAPY FINTECHU W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Nie wierzę w lokalnych dostawców otwartej bankowości/API agregujących konta. Ich funkcjonalności szybko mogą przejąć międzynarodowi gracze, którzy łatwo poszerzą ofertę dla fintechów o nowy kraj.

> *Dziś to takie biznesy jak Netflix czy Facebook są głównymi beneficjentami zaawansowanej infrastruktury telekomunikacyjnej, którą stworzyły telecomy, ale nie potrafiły jej zmonetyzować na porównywalnym poziomie. Trend powtórzy się w bankowości.*

CZEGO NAJBARDZIEJ BRAKUJE NA POLSKIM RYNKU STARTUPOWYM W UJĘCIU BRANŻY FINTECH? NA CZYM POWINNIŚMY SKUPIĆ SIĘ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Polski fintech mocno odstaje pod względem inno-

wacyjności od rynku amerykańskiego, brytyjskiego czy też francuskiego i niemieckiego. Wynika to z kiepskiej jakości infrastruktury API finansowych dla fintechów, braku doświadczeń fintech-founderów oraz mocnej konkurencji ze strony innowacyjnych banków. W Polsce brakuje zdecydowanie sprzyjającego innowacji i konkurencyjności regulatora, jak również podstawowej infrastruktury technologicznej która pozwoliłaby szybciej budować i testować rozwiązania fintechowe.

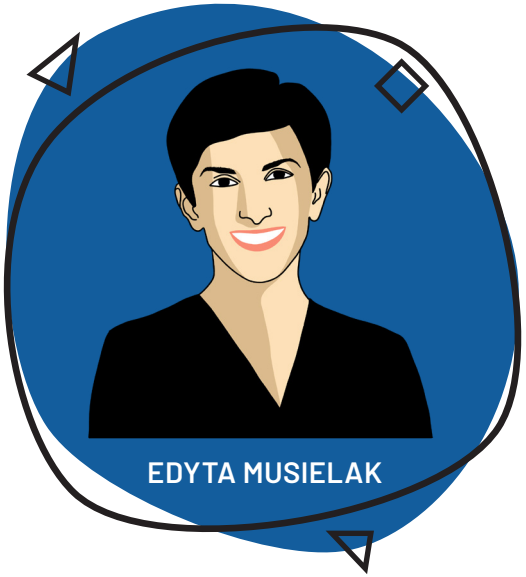
FINTECHY SĄ ZAGROŻENIEM DLA BANKÓW? A MOŻE JEST ODWROTNIE? FINTECHY NIGDY NIE WYGRYZĄ BANKÓW, KTÓRE MAJĄ WIĘKSZE FUNDUSZE I BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY?

W ostatnich 12 miesiącach banki straciły 6,5% udziałów w światowym rynku na rzecz neobanków. Trend „unbundlingu" usług finansowych oraz wchodzenia w rolę instytucji finansowych przez podmioty, które mają zaufanie konsumentów i dane o nich, dopiero nabiera rozpędu.

Pozycja banku jako dostawców regulowanej infrastruktury finansowej nigdy nie będzie zagrożona, natomiast spodziewam się mocnych spadków marż z usług bankowych w najbliższych 10 latach i utylizacji roli banków – będą bardziej dostawcami infrastruktury (jak operatorzy telekomunikacyjny), niż wysoko-marżowymi biznesami. Dziś to takie biznesy jak Netflix czy Facebook są głównymi beneficjentami zaawansowanej infrastruktury telekomunikacyjnej, którą stworzyły telecomy, ale nie potrafiły jej zmonetyzować na porównywalnym poziomie. Trend powtórzy się w bankowości.

CO PAN UWAŻA ZA NAJWIĘKSZE OSIĄGNIĘCIE BRANŻY FINTECHOWEJ W POLSCE?

Najlepszym rozwiązaniem fintechowym, które powstało w naszym kraju, jest standard płatności BLIK, który radykalnie poprawia doświadczenie użytkowników, a do tego przyjął się szeroko na rynku. ■



CASHY

FINTECH CORAZ MOCNIEJ BĘDZIE WYKORZYSTYWAĆ SZTUCZNĄ INTELIGENCJĘ DO ZWIĘKSZANIA EFEKTYWNOŚCI I BEZPIECZEŃSTWA OBSŁUGI KLIENTÓW

Edyta Musielak to współzałożycielka Cashy, platformy wspomagającej firmy w optymalnym wykorzystaniu płynności. W Cashy jest odpowiedzialna za sprzedaż. Edyta ma ponad 15 lat doświadczenia w zakupach i doradztwie. Była szefową rozwoju biznesu w platformie Aleo.com, należącej do ING Usługi dla Biznesu, na której oprócz narzędzi zakupowych, dostępne było finansowanie dostawców. Wcześniej realizowała projekty optymalizujące proces procure to pay w firmach z branż, m.in. meblarskiej, spożywczej czy automotive.

CO BĘDZIE NAPĘDZAĆ BRANŻĘ FINTECH W NAJBLIŻSZEJ PRZYSZŁOŚCI?

Edyta Musielak (CASHY) - Motorem rozwoju branży fintechowej będzie przyspieszająca digitalizacja przedsiębiorstw, także w obszarze finansów. Z założenia firmy chcą upraszczać swoje procesy i automatyzować to, co nie musi być zrobione przez pracowników. Nie wystarczą już kombajny klasy ERP, gdyż małe, niszowe rozwiązania, będą bardziej adekwatnie rozwiązywać problemy przedsiębiorstw. Świetnym przykładem jest platforma Cashy, która automatyzuje proces przyspieszonych rozliczeń faktur dostawców. Wycinamy rozmowy przez telefon i maile, oraz rozliczanie faktur korygujących. Cały proces odbywa się online, w pełnej integracji z ERP, wymagając minimalnego nadzoru klienta.

CO JESZCZE STANIE SIĘ POPULARNE NA RYNKU FINTECHOWYM?

Będziemy obserwować rosnące wykorzystanie mechanizmów sztucznej inteligencji do zwiększania efektywności i bezpieczeństwa obsługi klientów. Cashy pracuje obecnie z SAS nad wdrożeniem modułu AI, który pozwoli dynamicznie dostosować koszt przyspieszonej płatności do konkretnego dostawcy.

CO BLOKUJE ROZWÓJ POLSKICH FINTECHÓW?

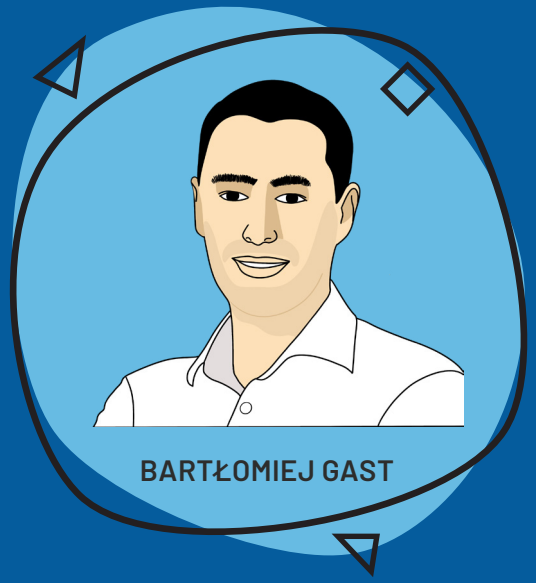
Z naszej perspektywy największą bolączką polskiego rynku startupowego jest ograniczona otwartość średnich i dużych polskich firm na współpracę z fintechami. Wiadomo – nikt nie chce być pierwszy. Jednak na zachodzie apetyt na ryzyko jest znacznie większy, gdyż firmy wiedzą, że implementując unikalne rozwiązania, zwiększają swoją konkurencyjność na rynku. Jesteśmy jednak przekonani, że to kwestia czasu, gdy także polskie przedsiębiorstwa, będę chętniej sięgać po innowacyjne rozwiązania, aby optymalizować swoje procesy i kreować wartość dodaną dla swoich klientów.

Pozytywnie wyróżniają się na tym tle duże międzynarodowe firmy technologiczne, jak SAS czy Mastercard, które wiedzą, że obecny rynek wymaga od nich nieustannego implementowania nowych rozwiązań i uciekania do przodu. W październiku 2020

roku SAS zorganizował StartupCup i szukał partnerów do współpracy w branży fintech. Jesteśmy dumni, że wygraliśmy ten konkurs i teraz nie tylko możemy korzystać z technologii SAS, ale także wspólnie podejmować rozmowy z klientami.

CZY BANKI SĄ OTWARTE NA WSPÓŁPRACĘ Z FINTECHAMI?

Banki są coraz bardziej otwarte na współpracę z fintechami, gdyż realnym zagrożeniem są dla nich korporacje GAFAM (Google Amazon, Facebook, Apple, Microsoft) rozpychające się na rynku produktów finansowych. Chcąc poznać rynek fintechów, instytucje finansowe razem ze ScaleUp'ami (programy rozwijające startupy) organizują akceleratory. W 2020 r. Cashy uczestniczyło w akceleratorze realizowanym przez AccelPoint i Santander Bank Polska i miało unikalną okazję testować swoje rozwiązanie z klientami bankowymi. Jednocześnie wobec wielkiej konkurencji między bankami i spadających marż, banki coraz chętniej nawiązują komercyjną współpracę z fintechami. Dzięki temu ich oferta jest bardziej dostosowana do realnych potrzeb klientów, także z obszaru beyond banking.



autopay

BANKI I FINTECHY NIE BĘDĄ ZE SOBĄ KONKUROWAĆ, ALE WSPÓŁPRACOWAĆ

Bartłomiej Gast to członek zarządu Autopay Mobility, firmy dostarczającej w pełni automatyczne i bezdotykowe płatności dla sektora mobility. Wcześniej, przez 18 lat, związany z sopocką spółką technologiczno-finansową Blue Media. Ekspert w dziedzinie transformacji cyfrowej, posiadający wieloletnie doświadczenie w zakresie rozwoju produktu, zarządzania sprzedażą, strategii biznesowej i ekspansji zagranicznej. Absolwent Politechniki Gdańskiej. Prywatnie triathlonista i fan sportów wodnych.

CO WEDŁUG PANA W NAJBLIŻSZYCH LATACH BĘDZIE NAJSILNIEJSZYM TRENDEM W BRANŻY FINTECHOWEJ?

Bartłomiej Gast (Autopay Mobility) - Wyróżniłbym dwa kluczowe trendy, które są ze sobą powiązane.

Pierwszy dotyczy dalszego rozwoju usług finansowych i płatniczych wspierających szeroko rozumiany e-commerce. Nadal istnieje wiele rodzajów produktów i usług, których nie można wygodnie kupić online. Automatyczne czy odroczone płatności zwiększające zdolność zakupową konsumentów są właśnie takimi rozwiązaniami, które wspierają wygodę całego procesu zakupowego.

Drugi z trendów dotyczy usług związanych z weryfikacją i identyfikacja klientów online. Takie usługi przyspieszają finalizację transakcji, np. w przypadku najmu samochodów czy mieszkań online. Dzięki nim tożsamość klienta może zostać natychmiast zweryfikowana. Ich kolejną niebagatelną zaletą jest zwiększenie realnego i subiektywnego poczucia bezpieczeństwa zakupów dla obu stron. Zarówno kupujący, jak i sprzedający zyskują pewność, że nie padną ofiarą oszustwa.

JAKIE INICJATYWY, PROJEKTY I TRENDY ZNIKNĄ Z MAPY FINTECHU W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Na tym etapie rozwoju branży fintech jest za wcześnie, żeby wyrokować, czy i jakie inicjatywy znikną. Niewykluczone, że niektóre projekty muszą poczekać nieco dłużej na swój sukces. Na ten moment nie skazywałbym żadnych rozwiązań i pomysłów na porażkę.

> *Polskie banki od lat wdrażają wiele usług dodatkowych, oferując swoim klientom już nie tylko produkty stricte bankowo-finansowe. Spodziewam się raczej dalszego rozwoju synergii pomiędzy fintechami a bankami niż ostrej konkurencji.*

CZEGO NAJBARDZIEJ BRAKUJE NA POLSKIM RYNKU STARTUPOWYM W UJĘCIU BRANŻY FINTECH? NA CZYM POWINNIŚMY SKUPIĆ SIĘ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Na wyjściu poza Polskę i promowaniu naszych rozwiązań w innych krajach Europy.

Z powodu dużego rynku wewnętrznego oraz obowiązywania własnej waluty (PLN) trudno jest u nas wyjść od razu na wiele rynków jednocześnie. Tego problemu nie mają np. firmy z Litwy, Słowacji czy Estonii, które robiąc lokalne rozwiązanie fintechowe związane z płatnościami, od razu przygotowują je z myślą o całej strefie euro. W Polsce ekspansję zagraniczną zwykle planujemy na kolejnych etapach.

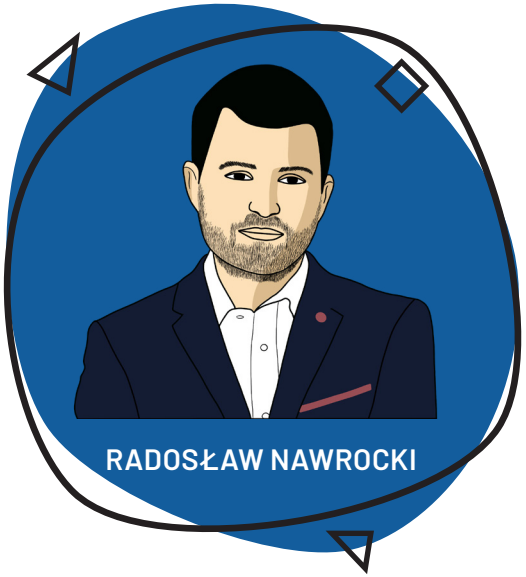
FINTECHY SĄ ZAGROŻENIEM DLA BANKÓW? A MOŻE JEST ODWROTNIE? FINTECHY NIGDY NIE WYGRYZĄ BANKÓW, KTÓRE MAJĄ WIĘKSZE FUNDUSZE I BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY?

W Polsce banki to de facto fintechy. A już na pewno, jeśli porównamy je do zachodnioeuropejskich banków. Polskie banki od lat wdrażają wiele usług dodatkowych, oferując swoim klientom już nie tylko produkty stricte bankowo-finansowe. Spodziewam się raczej dalszego rozwoju synergii pomiędzy fintechami a bankami niż ostrej konkurencji.

CO PANA ZDANIEM JEST NAJWIĘKSZYM OSIĄGNIĘCIE BRANŻY FINTECHOWEJ W POLSCE?

To bez wątpienia pozyskanie wielu nowych klientów, czyli po prostu przekonanie Polaków do korzystania z rozwiązań fintechowych. Polacy są generalnie dość otwarci na nowinki technologiczne i płatnicze. Wystarczy przeanalizować cykliczne badanie Blue Media na temat finansów Polaków, by zobaczyć, jak rośnie odsetek osób korzystających z płatności elektronicznych typu pay by link czy BLIK-a. Duże jest też zaufanie do firm technologicznych oferujących usługi finansowe, choć już niekoniecznie do tych największych, typu GAFA.

Zaufanie społeczne w Polsce może nie imponuje, ale jednocześnie mamy dość duże zaufanie do podmiotów, które oferują innowacyjne rozwiązania w zakresie finansów. Dzięki temu na naszym rynku względnie łatwo weryfikować pomysły (product/market fit). ■



PayPo

BRANŻA FINANSOWA PRZECHODZI TRANSFORMACJĘ. BANKI INWESTUJĄ W FINTECHY LUB ZAKŁADAJĄ WŁASNE

Radosław Nawrocki to przedsiębiorca-pasjonat, który w biznesie testował wiele różnych rzeczy, ale jak sam przyznaje, najlepiej czuje się w finansach. Założyciel i CEO PayPo, innowacyjnego fintechu, który od 2017 r. podbija rynek polskich płatności odroczonych. W 2020 dokonał skutecznego wyjścia z inwestycji w Apaczka.pl, gdzie pakiet udziałów odkupił fundusz Abris Capital. W swojej roli przedsiębiorcy kieruje się przede wszystkim wartościami związanymi z nowoczesnym prowadzeniem firmy i jej efektywnym funkcjonowaniem, co przekłada się na jej dynamiczny rozwój i rentowność biznesu.

CO WEDŁUG PANA W NAJBLIŻSZYCH LATACH BĘDZIE NAJSILNIEJSZYM TRENDEM W BRANŻY FINTECHOWEJ?

Radosław Nawrocki (PayPo) - W przypadku fintechów działających w sektorze płatności i finansowania zakupów zmiany będą w dużym stopniu odzwierciedlały transformację handlu. Zakładamy, że dojdzie do ustabilizowania trendu przenoszenia sprzedaży i zakupów z offline do online, bo jak pokazał ostatni rok i początek, Polacy na stałe polubili e-commerce i będą chcieli w dalszym ciągu korzystać z jego możliwości, również w obszarze dostępu do nowoczesnych i bezpiecznych form płatności za zakupy.

Jednocześnie handel tradycyjny będzie wciąż odgrywał znaczącą rolę. Nacisk na wielokanałowość sprzedaży będzie wymagał od firm obsługujących proces zakupowy rozwiązań o szerokim zastosowaniu. Dla odroczonych płatności oznacza to m.in. rozszerzenie grupy udostępniających to rozwiązanie sklepów o detal tradycyjny offline. Do tego klienci robiący zakupy w sieci są coraz bardziej wyedukowani w tym obszarze, ale też rosną ich oczekiwania. Firmy, które będą chciały im sprostać, będą musiały sporo zainwestować nie tylko w coraz nowsze rozwiązania, ale również w budowanie trwałej więzi z klientem.

JAKIE INICJATYWY, PROJEKTY I TRENDY ZNIKNĄ Z MAPY FINTECHU W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Kilka lat temu TechCrunch oceniał, że fintech jest jednym z największych cyklów innowacji, jakie wydarzyły się w dekadzie i na ten moment nie widać końca ekspansji tego rodzaju spółek. Na ten sektor niezmiennie stawiają też inwestorzy, którzy w zeszłym roku zasili go rekordowym kapitałem.

CZEGO NAJBARDZIEJ BRAKUJE NA POLSKIM RYNKU STARTUPOWYM W UJĘCIU BRANŻY FINTECH? NA CZYM POWINNIŚMY SKUPIĆ SIĘ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Brakuje systemu mądrej alokacji kapitału publicznego. Jedną z bolączek polskiego ekosystemu startupowego nie jest bowiem niedostateczny dostęp do państwowych środków na rozwój, ale ich niewłaściwe rozdzielanie. Innym

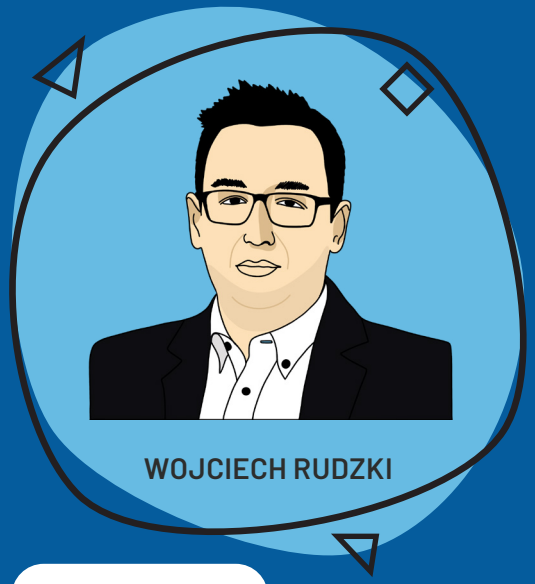
problemem jest niewystarczająca liczba funduszy inwestujących na dalszych etapach rozwoju, mogących wyłożyć kilka mln euro kapitału na inwestycję. Jest też kwestia tzw. mindsetu – wśród polskich startupów brakuje odważnych przedsiębiorców, którzy od samego początku myślą o ekspansji zagranicznej. Wyjątkiem od tej reguły jest np. Zen.com

> *Jedną z bolączek polskiego ekosystemu startupowego nie jest bowiem niedostateczny dostęp do państwowych środków na rozwój, ale ich niewłaściwe rozdzielanie. Innym problemem jest niewystarczająca liczba funduszy inwestujących na dalszych etapach rozwoju, mogących wyłożyć kilka mln euro kapitału na inwestycję.Fintechy są zagrożeniem dla banków? A może jest odwrotnie? Fintechy nigdy nie wygryzą banków, które mają większe fundusze i Bankowy Fundusz Gwarancyjny?*

Banki przez pewien czas tylko przyglądały się fintechom, a teraz same w nie inwestują lub zakładają własne. A to dużo mówi o transformacji branży finansowej. Zakładam, że banki będą nadal funkcjonować, ale w coraz większym stopniu będą stawiać na innowacyjność i zwinność organizacyjną, pozwalającą elastycznie i szybko reagować na potrzeby klientów. Warto przy tym pamiętać, że już dziś w Polsce mamy bardzo nowoczesną bankowość i nie zmagamy się z problemem systemów legacy, a to daje im większą odporność na konkurencję ze strony neobanków.

CO PAN UWAŻA ZA NAJWIĘKSZE OSIĄGNIĘCIE BRANŻY FINTECHOWEJ W POLSCE?

BLIK – jedno z niewielu polskich rozwiązań, które może odnieść globalny sukces. Właśnie mija 6 lat od pierwszego uruchomienia systemu.



BANCOVO.
WYBIERZESZ WŁAŚCIWIE

ZNIKNĄ KANTORY WALUTOWE, A ZASTĄPIĄ JE TAKIE FIRMY JAK REVOLUT LUB ZEN

Wojciech Rudzki to członek zarządu Bancovo odpowiedzialny za rozwój platformy. Jest pasjonatem nowoczesnym rozwiązań dla produktów kredytowych, które dzięki właściwemu połączeniu innowacji, UX i procesów sprzedaży dają unikalne doświadczenie dla klienta. Posiada 18 lat doświadczenia w obszarze zarządzania rozwojem produktów finansowych w wielu instytucjach w regionie CEE m.in. w Alior Bank, Meritum Bank, HSBC, GE Money Bank oraz Citibank. Jest absolwentem Uniwersytetu Gdańskiego na kierunku Zarządzanie i Marketing oraz ukończył studia Executive MBA w Rotterdam School of Management.

CO WEDŁUG PANA W NAJBLIŻSZYCH LATACH BĘDZIE NAJSILNIEJSZYM TRENDEM W BRANŻY FINTECHOWEJ?

Wojciech Rudzki (Bancovo) - Dalsza digitalizacja usług, która objawi się maksymalnie uproszczonymi usługami z perspektywy klienta:

- nastąpi zatarcie granicy pomiędzy płatnością a finansowaniem zakupu e-commerce. Już teraz zakres czynności przy płatności typu BLIK, Apple/Google Pay jest zbliżony do tego co oferuje np. usługa buy-now-pay-later;
- „codzienne bankowanie" w ramach jednej aplikacji, która danego klienta przekona do siebie. Większość na co dzień wykorzystywanych przez nas funkcji aplikacji bankowych jest dostępna w aplikacjach fintechów takich jak Revolut, ZEN czy Twisto m.in. rachunki płatnicze z możliwością realizowania przelewów czy wymiany walut, karty płatnicza działające w najważniejszych portfelach elektronicznych;
- „pod spodem" tych aplikacji będzie działa się „magia" pozwalająca zapewnić tą prostotę użytkowania/płacenia/finansowania wykorzystująca m.in. możliwości jakie daje PSD2, zaawansowane algorytmy przetwarzania danych w oparciu o AI/machine learning;

Największych wyzwaniem dla fintechów będzie zapewnienie prostoty użytkowania dla klienta przy jednoczesnym zapewnieniu bezpieczeństwa jego danych i środków – kluczowa będzie tu właściwa identyfikacja tożsamości klienta.

JAKIE INICJATYWY, PROJEKTY I TRENDY ZNIKNĄ Z MAPY FINTECHU W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Zanikać będą kantory walutowe. Tą lukę wypełnią aplikacje typu Revolut czy ZEN oferujące szerszy zakres usług i zintegrowane kantory walutowe banków, które zaczynają oferować dużo bardziej korzystne kursy wymiany.

CZEGO NAJBARDZIEJ BRAKUJE NA POLSKIM RYNKU STARTUPOWYM W UJĘCIU BRANŻY FINTECH? NA CZYM POWINNIŚMY SKUPIĆ SIĘ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Realnej piaskownicy regulacyjnej pozwalającej działać fintechom pod auspicjami regulatora.

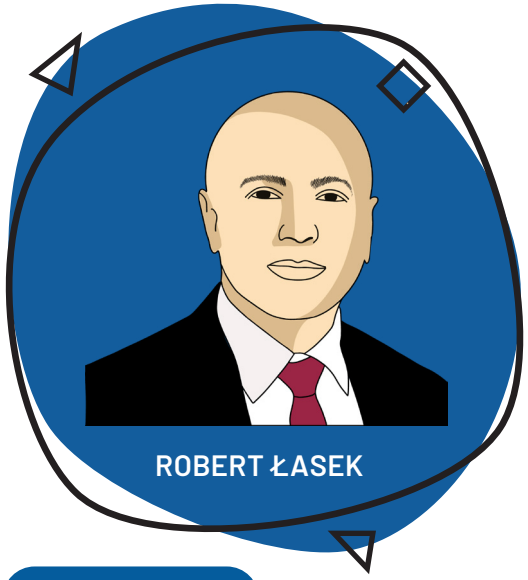
FINTECHY SĄ ZAGROŻENIEM DLA BANKÓW? A MOŻE JEST ODWROTNIE? FINTECHY NIGDY NIE WYGRYZĄ BANKÓW, KTÓRE MAJĄ WIĘKSZE FUNDUSZE I BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY?

Banki w Polsce, jak na standardy europejskie i globalne, w większości są fintechami.

Fintechy będą zabierały bankom część klientów lub część usług będzie świadczone klientom przez fintechy, które dzięki swojej zwinności wyspecjalizują się w zajmowaniu nisz rynkowych, które potrafią szybciej zająć niż banki. Batomiast banki w dłuższej perspektywie będą wdrażać te rozwiązania samodzielnie lub we współpracy z fintechami.

CO PANA ZDANIEM JEST NAJWIĘKSZYM OSIĄGNIĘCIE BRANŻY FINTECHOWEJ W POLSCE?

BLIK. ■



HORUM

KLIENCI W RÓŻNYM WIEKU CORAZ RZADZIEJ KORZYSTAJĄ Z USŁUG FINANSOWYCH W ODDZIAŁACH BANKOWYCH

Robert Łasek to CEO Horum. Doświadczony menedżer ze ścieżką kariery w branży finansowej i M&A. Był dyrektorem ds. strategii i rozwoju w domu maklerskim oraz dyrektorem zarządzającym funduszu private equity (12 spółek portfelowych notowanych na GPW). Członek Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych oraz Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych.

CO WEDŁUG PANA W NAJBLIŻSZYCH LATACH BĘDZIE NAJSILNIEJSZYM TRENDEM W BRANŻY FINTECHOWEJ?

Pandemia koronawirusa wpłynęła na konieczność zmiany działań większości sektorów gospodarki. W związku z lockdownem firmy musiały wprowadzić cyfrowe rozwiązania pozwalające na pracę zdalną lub hybrydową. W efekcie sektor finansowy musi stawiać czoła głównemu wyzwaniu w obecnych czasach, jakim jest prowadzenie biznesu na odległość.

Konieczne jest dostosowanie narzędzi do organizacji konferencji, zawierania umów, komunikatorów umożliwiających pracę i kontakt wewnątrz firmy oraz z zewnętrznymi kontrahentami. A co za tym idzie, najsilniejsze trendy będą narzucały firmy, które swoją działalność skoncentrują na połączeniu dwóch kluczowych obecnie sektorów: technologii oraz finansów.

JAKIE INICJATYWY, PROJEKTY I TRENDY ZNIKNĄ Z MAPY FINTECHU W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

W najbliższych latach zanikać będą finanse w tradycyjnym wydaniu. Klienci coraz rzadziej korzystają z usług finansowych bezpośrednio w oddziałach. Według raportu McKinsey wiek nie jest już wyznacznikiem preferencji w wyborze kanałów w dotarciu do bankowości. Umocni się również model prowadzenie biznesu na odległość oraz przeprowadzanie transakcji bezgotówkowych. W związku z przyspieszoną przez pandemię rezygnację z gotówki nastąpił również szybszy rozwój technologii blockchain zarówno w Polsce, jak i na świecie. Technologia ta ułatwi m.in. przesyłanie przelewów, przez co nie tylko przyśpieszy proces, ale przede wszystkim podniesie bezpieczeństwo transakcji.

> *Banki korzystając z tradycyjnych systemów i technologii, w krótkim czasie nie dostosują swoich produktów do obecnych potrzeb klientów. Dlatego coraz częściej podejmują współpracę z fintechami, łącząc tradycyjną bankowość z nowoczesnymi technologiami.*

CZEGO NAJBARDZIEJ BRAKUJE NA POLSKIM RYNKU STARTUPOWYM W UJĘCIU BRANŻY FINTECH? NA CZYM POWINNIŚMY SKUPIĆ SIĘ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Na rynku nie ma obecnie wystarczających narzędzi, by móc w pełni zarządzać biznesem zdalnie. Pandemia pokazał jak istotne jest szybkie dostosowanie działalności firmy do nowej rzeczywistości. W związku z tym kluczowe jest stworzenie rozwiązania, które umożliwi szybkie, bezpieczne oraz efektywne zarządzanie firmą zarówno w czasach pandemii, jak i w nowej, postcovidowej rzeczywistości.

> *W najbliższych latach zanikać będą finanse w tradycyjnym wydaniu. Klienci coraz rzadziej korzystają z usług finansowych bezpośrednio w oddziałach. Według raportu McKinsey wiek nie jest już wyznacznikiem preferencji w wyborze kanałów w dotarciu do bankowości.*

FINTECHY SĄ ZAGROŻENIEM DLA BANKÓW? A MOŻE JEST ODWROTNIE? FINTECHY NIGDY NIE WYGRYZĄ BANKÓW, KTÓRE MAJĄ WIĘKSZE FUNDUSZE I BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY?

Banki nie są zagrożone z powodu rozwoju fintechów. Do tej pory nie był kładziony nacisk na współpracę pomiędzy tradycyjnymi instytucjami finansowymi oraz firmami fintech. Jednak w obecnej sytuacji uległo to zmianie. Banki korzystając z tradycyjnych systemów i technologii, w krótkim czasie nie dostosują swoich produktów do obecnych potrzeb klientów. Dlatego coraz częściej podejmują współpracę z fintechami, łącząc tradycyjną bankowość z nowoczesnymi technologiami. Zgodnie ze słowami Anirban Bose, dyrektora generalnego Capgemini Financial Services SBU: „Obecnie banki muszą traktować fintechy nie tylko jako poważnych konkurentów, ale także jako niezbędnych partnerów, aby sprostać zmieniającym się oczekiwaniom konsumentów"

CO PAN UWAŻA ZA NAJWIĘKSZE OSIĄGNIĘCIE BRANŻY FINTECHOWEJ W POLSCE?

Największe osiągnięcie branży fintechowej w Polsce jest jeszcze przed nami. Wiele firm wprowadza pojedyncze rozwiązania mające na celu ułatwienie zdalnego zarządzania firmą. Jednak w związku z tym przedsiębiorcy zmagają się z problemem, że każdą z koniecznych usług mają w innym miejscu.

JEDNOWYMIAROWE PROJEKTY ZNIKNĄ Z RYNKU. PRZYSZŁOŚĆ NALEŻY DO KOMPLETNYCH USŁUG

Litpay

Mateusz Kara to prawnik zorientowany na biznes, skupiony głównie na projektach blockchain, tokenizacji, kryptowalutach, AML i fintechowych. Mateusz jest także dyrektorem zarządzającym Litpay i współwłaścicielem biura rachunkowego TAXO. Jego głównym celem jest praktyczne podejście do wyzwań prawnych i technologicznych.

Dagmara Malinowska od lat jest związana z szeroko pojętym rynkiem fintech, od płatności internetowych, przez wymianę walut online po blockchain i waluty cyfrowe. Współtworzyła i rozwijała m.in. Dotpay, Walutomat, InternetowyKantor.pl. Obecnie odpowiada za marketing grupy spółek związanych z rynkiem kryptowalutowym (Bitcan, Cryptoterminal i BitcoinWidget) oraz płatności (Litpay)

CO WEDŁUG WAS W NAJBLIŻSZYCH LATACH BĘDZIE NAJSILNIEJSZYM TRENDEM W BRANŻY FINTECHOWEJ?

Doświadczenia ostatniego roku każą zachować daleko posuniętą ostrożność w antycypowaniu przyszłości. Jedyną pewna rzeczą są zmiany; niepewność dotyczy ich kierunku, tempa i głębokości. W takich warunkach bardzo cenną umiejętnością będzie zdolność i gotowość do błyskawicznej adaptacji i wprowadzenia zmian do stylu i modelu działania, czyli po prostu zwinność.

Główne trendy to:

- Szybszy rozwój płatności opartych o biometrię. Pandemia bardzo mocno zmieniła dotychczasowe nawyki płatnicze Polaków. Obawa przed zakażeniem po styczności z gotówką spowodowała, że częściej i chętniej używamy kart i aplikacji bankowych do płacenia za codzienne zakupy. Wiele sklepów przyspieszyło instalację samoobsługowych kas, umożliwiających płatność wyłącznie za pomocą kart płatniczych. To samo dotyczy rozliczeń z administracją i instytucjami publicznymi – coraz częściej kioski płatnicze w urzędach wypierają tradycyjne punkty kasowe. W kolejnych latach możemy się spodziewać się pogłębienia tych zmian. Oswojeni z płatnościami elektronicznymi klienci będą chętniej i szybciej adoptować bardziej innowacyjne rozwiązania zwłaszcza, jeśli pozwolą im rozliczyć się jeszcze wygodniej, np. bez konieczności wyciągania karty czy telefonu z portfela. Tu widzimy miejsce do rozwoju bardzo wygodnych płatności opartych np. o biometrię, np. odcisk palca, czy skanowanie siatkówki oka.
- Rozwiązania biometryczne w płatnościach dotyczą nie tylko zakupów i rozliczeń offline. Zdecydowana większość z nas na co dzień korzysta z co najmniej jednego urządzenia wyposażonego w technologie, pozwalające na biometryzację płatności internetowych i mobilnych. Naszym zdaniem klienci są już na to gotowi, a sektor nie będzie musiał liczyć wyłącznie na miłośników nowoczesnych technologii. To jeden z niewielu pozytywnych skutków pandemii.

Rozwój technologii blockchain i jej szybsza adopcja przez tradycyjne instytucje finansowe umożliwi szybsze i tańsze przelewy, zwłaszcza transgraniczne. Wiele banków już prowadzi projekty oparte o tę technologię, a podmioty z rynku fintech współpracują z zagranicznymi podmiotami z tego sektora. W efekcie już teraz oferują swoim klientom dużo tańsze i szybsze niż bankowe rozliczenia międzynarodowe w wielu walutach. Bankowe projekty oparte o blockchain i udostępnienie ich szerokiej grupie klientów z pewnością podniosą zaufanie do samej technologii; bankom pozwolą przyspieszyć rozwój dosłownie na każdym polu, tym samym niwelując nieco zapóźnienie w stosunku do podmiotów z rynku fintech.

Nie wszystkie banki i instytucje finansowe wyłącznie konkurują z fintechami. Część

zdecydowała się na współpracę z sektorem innowacyjnych finansów, upatrując w nim remedium na odpływ klientów, a nawet poszerzenie ich bazy. Nie bez znaczenia jest możliwość przyspieszenia rozwoju poprzez absorpcję nowych technologii i kompetencji. Na rodzimym rynku znamy fintechy z sukcesami współpracujące z sektorem bankowym, są to np. Bluemedia, Coinfirm, Finanteq czy od niedawna Tpay. Szersza i głębsza kooperacja instytucji finansowych z fintechami jest zatem kolejnym trendem, który w najbliższych latach będzie się umacniał. Kooperatywność broni się pragmatyzmem – taniej jest znaleźć odpowiedniego partnera z wiedzą, zasobami i sprawdzonym modelem biznesowym, niż rozwijać własne, drogie projekty in-house.

Przyspieszenie cyfryzacji procesów realizowanych dotychczas offline spowoduje wzrost zapotrzebowania na wysokiej jakości zautomatyzowane narzędzia monitorowania bezpieczeństwa transakcji i weryfikacji tożsamości online. To kluczowy obszar pojawiający się nie tylko w kontekście usług finansowych, bo dotyka niemal każdego aspektu życia klientów i – z drugiej strony – sklepów, serwisów, urzędów oraz instytucji finansowych. Tu przykładem jest Litpay, który jako jedyny fintech w Polsce dostarcza płatności cyfrowe z wbudowanym wielopoziomowym systemem antyfraudowym i weryfikacji tożsamości klientów końcowych. Do ww. celów wykorzystuje biometrię, cyfrowe odciski palców, sztuczną inteligencję i uczenie maszynowe. Tego rodzaju usługa łączona jest szczególnie ważna dla podmiotów z rynku silnie regulowanego, dla których sama obsługa płatności jest usługą niekompletną i nieadekwatną do potrzeb i wymogów prawnych, w jakich te podmioty na co dzień funkcjonują.

> *Wiele sklepów przyspieszyło instalację samoobsługowych kas, umożliwiających płatność wyłącznie za pomocą kart płatniczych. To samo dotyczy rozliczeń z administracją i instytucjami publicznymi – coraz częściej kioski płatnicze w urzędach wypierają tradycyjne punkty kasowe. W kolejnych latach możemy się spodziewać się pogłębienia tych zmian.*

Kolejnym ważnym trendem jest wzrost świadomości, że proces ma prymat nad produktem/usługą. W ostatnich latach spektakularną karierę robi design thinking jako sposób projektowania produktów i usług. Tymczasem jest to sposób myślenia zogniskowany na kliencie i rozwiązywaniu jego potrzeb, w oparciu o rozmowy z klientami. Wychodzi o wiele dalej poza „rozwój przez ficzeryzm", czyli dodawanie do usług kolejnych funkcjonalności bez refleksji, w jakim stopniu przyczyniają się do realizacji jakich potrzeb klientów i czy w ogóle, o uwzględnieniu komunikacji z klientem nie wspominając. Coraz więcej innowacyjnych firm zdaje sobie sprawę, że klienci nie potrzebują naszych produktów; one są służebne w stosunku do potrzeb klientów. Sukces firmy Revolut pokazuje, jak ważne jest przestawienie akcentów z usługi na proces i uwzględnienie komunikacji z klientami, jako integralnej części tego procesu. W naszym odczuciu w ciągu kilku lat zmiana paradygmatu z produktowego na procesowy stanie się warunkiem przetrwania wielu projektów, nie tylko w branży fintech.

W kontekście potrzeb komunikacyjnych klientów warto zauważyć, że informacja, którą kierujemy do klienta powinna trafiać do niego najwygodniejszym, najbardziej dla niego naturalnym kanałem. Naszym zdaniem zaczyna się zmierzch ery komunikacji mailowej czy SMS-owej. W najbliższych latach możemy spodziewać się, że informacja o poprawnie wykonanym przelewie, wpływie na konto lub potwierdzenie kupna waluty cyfrowej trafi do nas za pośrednictwem ulubionej aplikacji komunikacyjnej - Messengera, WhatsAppa, Telegramu, Signala, itp. Dotyczy to zwłaszcza projektów, które z różnych powodów nie będą oferowały aplikacji mobilnej z wbudowanymi powiadomieniami push.

JAKIE INICJATYWY, PROJEKTY I TRENDY ZNIKNĄ Z MAPY FINTECHU W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Małą szansę mają projekty silosowe i jednowymiarowe. Zazwyczaj oferują ograniczoną funkcjonalność, wymagając od użytkownika podjęcia bezpośredniej i celowej interakcji. Np. projekty oferujące wyłącznie opłacanie rachunków domowych lub tylko wymianę walut. Takie projekty będą zmuszone poszerzyć swoją ofertę, bo bez usług komplementarnych, tworzących logiczny i wygodny ekosystem, nie przetrwają. Ekosystem powinien umożliwiać klientom realizowanie różnych potrzeb związanych z danym obszarem lub uwalniać go od konieczności skorzystania z kilku odrębnych rozwiązań na różnych etapach realizacji potrzeb.

Jak wspominaliśmy, kluczowe będzie nie oferowanie pojedynczej usługi/produktu, ale umiejętność współpracy z innymi podmiotami na rynku tak, by tworzyć nowe, wielopodmiotowe rozwiązania skupione na kliencie. Kolejne lata będą latami zespołów (kooperatyw), a nie solistów.

CZEGO NAJBARDZIEJ BRAKUJE NA POLSKIM RYNKU STARTUPOWYM W UJĘCIU BRANŻY FINTECH? NA CZYM POWINNIŚMY SKUPIĆ SIĘ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Przyspieszona przez pandemię cyfryzacja usług, w tym finansowych, i ogromne wzrosty w sektorze e-commerce uwidoczniły niedostatki w przepustowości infrastruktury internetowej. Wyzwanie zaczyna stanowić także problem zwiększenia śladu węglowego jako skutku zwiększonego zapotrzebowania na moc obliczeniową, czyli po prostu płynną i stabilną obsługę coraz większej liczby procesów przeniesionych ze świata tradycyjnego do cyfrowego. Sektor fintech jest tylko jednym z uczestników tego rynku, niemniej projektując nowe rozwiązania warto wziąć pod uwagę aspekty ekologiczne.

> *Kooperatywność broni się pragmatyzmem – taniej jest znaleźć odpowiedniego partnera z wiedzą, zasobami i sprawdzonym modelem biznesowym, niż rozwijać własne, drogie projekty in-house.*

Gdybyśmy mieli jednak wskazać na największą bolączkę, to jest nią na pewno brak jasnych i spójnych regulacji prawnych, nadążających za rozwojem cyfrowym, a w niektórych obszarach jego przeregulowanie, np. zezwoleniami, licencjami etc. Jeśli fintech wchodzi w nowy obszar, nieuregulowany lub słabo opisany w literaturze prawniczej, trudno mu znaleźć partnerów do rozwoju, bo podmioty antycypują potencjalne kary ze strony regulatora za współpracę z podmiotami z tego rynku. Tymczasem wykorzystanie niszy i zaoferowanie innowacyjnej usługi często jest jedną z dźwigni sukcesu projektu. Dlatego poza samą technologią bardzo duży nacisk kładziemy na umacnianie wewnętrznych kompetencji, np. prawnych i podatkowych.

FINTECHY SĄ ZAGROŻENIEM DLA BANKÓW? A MOŻE JEST ODWROTNIE? FINTECHY NIGDY NIE WYGRYZĄ BANKÓW, KTÓRE MAJĄ WIĘKSZE FUNDUSZE I BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY?

Banki odgrywają o wiele większą rolę w życiu gospodarczym i ekonomicznym, niż tylko dostawców usług finansowych. Tworzą układ nerwowy rynku finansowego; ich osłabienie lub zanik miałoby fatalne skutki dla każdego sektora gospodarki. Na pewno jednak sposób działania i być może rola lub umiejscowienie banków będzie się w kolejnych latach zmieniać. Możliwe, że banki, takie jakie znaliśmy dotychczas staną po prostu mniej widoczne dla klientów końcowych, będą ulokowane bardziej na „backendzie" nowych lub unowocześnionych procesów.

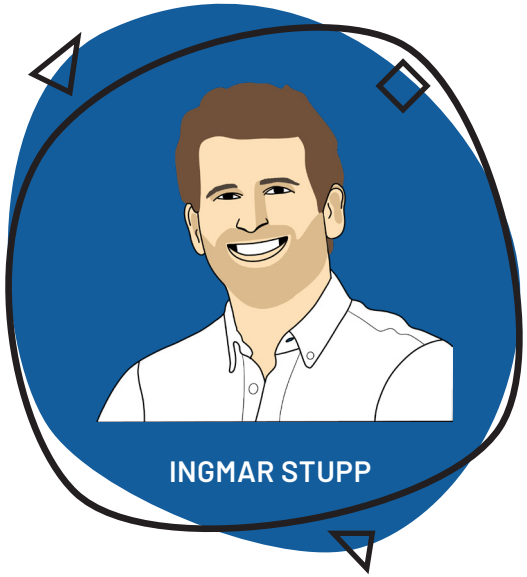
Możliwa i bardzo prawdopodobna jest szersza i głębsza integracja biznesowo-procesowa pomiędzy instytucjami bankowymi, a dynamicznymi i bardziej elastycznymi fintechami. W takich modelach banki mogłyby pełnić rolę gwaranta wiarygodności usług, ale też być dla fintechów

dostawcą cennych funkcjonalności, np. dostawcy wiarygodnej informacji. To jeden z wielu obszarów, w których banki mają atrakcyjne dla rynku fintech zasoby i to nie z poziomu pojedynczego banku, ale całego systemu bankowego.

CO WASZYM ZDANIEM JEST NAJWIĘKSZYM OSIĄGNIĘCIE BRANŻY FINTECHOWEJ W POLSCE?

W kontekście ostatniego roku i wobec wyzwań, jakie postawiła przed nami pandemia – niesamowitą zdolność adaptacyjną do nowej sytuacji, pomysłowość i umiejętność dywergentnego myślenia. Umiejętność szybkiego przyswajania i adopcji nowych rozwiązań z rynku światowego, coraz śmielsze i częstsze próby korzystania z machine learningu i sztucznej inteligencji.

W kategoriach biznesowych niezwykle cenna jest umiejętność znajdowania płaszczyzn współpracy nie tylko na linii fintech-fintech, ale fintech-instytucje finansowe. Ta umiejętność bardzo mocno zaprocentuje w kolejnych latach, gdy będziemy obserwować nasilony rozwój projektów realizowanych w kooperacji. Będą powstawać swego rodzaju „konsorcja projektowe" zrzeszające od kilku do kilkunastu podmiotów, a każdy z nich będzie pełnić bardzo istotną, ale jednak „ułamkową", z punktu widzenia całego procesu, rolę. ■



finiata

SIŁĄ POLSKIEGO FINTECHU SĄ INNOWACJE DOSTARCZANE PRZEZ STARTUPY ORAZ LOKALNE TALENTY TECHNOLOGICZNE

Ingmar Stupp od lat pracuje w obrębie startupów, technologii i uczenia maszynowego. Łączy przedsiębiorczość z wiedzą techniczną. Jest współzałożycielem i CPO w Finiacie od lipca 2016 roku. Pod jego kierownictwem powstał algorytm „Copernicus", inteligentne serce Finiaty, na podstawie którego obecnie udzielane są pożyczki z niespłacalnością na poziomie około dwóch procent. Wcześniej Ingmar, jako menedżer ds. ofert i produktu w BMW, opracował między innymi rozwiązanie informatyczne do tworzenia automatycznego raportu o stanie całego portfolio projektów pojazdów, a także koncepcję bazy danych. Pracując w firmie Bosch Rexroth, skupił się na automatyzacji poprzez uczenie maszynowe. Koncentruje się na nauce danych, inżynierii i produkcie.

CO WEDŁUG PANA W NAJBLIŻSZYCH LATACH BĘDZIE NAJSILNIEJSZYM TRENDEM W BRANŻY FINTECHOWEJ?

Ingmar Stupp (Finiata) – Przede wszystkim zauważymy na rynku decentralizację usług finansowych. To trend, który jest już widoczny globalnie, ale nie dorobił się jeszcze własnej polskiej nazwy – tzw. embedded finance. O co w nim chodzi? Pierwotnie najczęściej z usług finansowych korzystaliśmy za pośrednictwem podmiotów centralnych, czyli przede wszystkim banków i innych instytucji finansowych. Z czasem zaobserwowaliśmy stopniową demokratyzację w temacie, przykładem której było wdrożenie na platformach e-commerce'owych ofert BNPL czy różnorodnych ułatwień przy płaceniu. Teraz również oferty ubezpieczeniowe czy kredytowe pojawiają się w różnych miejscach.

Przykładowo, pożyczka dla restauracji może być udzielona nie tylko przez bank, ale także przez platformę, która umożliwia rezerwację miejsc w lokalach gastronomicznych. To jest po prostu logiczne. Z usług takiego serwisu właściciele restauracji (czyli główna grupa docelowa takiej pożyczki) korzystają na co dzień, a do banku zaglądają głównie w celu zarządzania swoimi finansami. Analogicznie, serwis aukcyjny może zaproponować sprzedawcom produkty finansowe dopasowane do ich potrzeb, takie jak ubezpieczenia czy elastyczne linie kredytowe.

Ekspansja usług finansowych poza ich rdzennymi platformami z pewnością nie tylko ułatwi dotarcie do różnorodnych grup docelowych, ale przełoży się także na lepsze spełnianie ich konkretnych potrzeb „tu i teraz". Jestem przekonany, że w 2021 roku zaobserwujemy tylko jeszcze więcej przypadków „embedded finance".

Innym trendem, który uważam za istotny, są na pewno pierwsze owoce PSD2. Gdy tylko już zostanie w pełni wdrożony i zacznie działać, rynek zacznie proponować kolejne innowacyjne oferty wykorzystujące dane oraz infrastrukturę płatniczą banków. Niestety, na razie przede wszystkim trwa gonitwa za nieustannie zmieniającymi się przepisami, w których gubią się nawet sami przedsiębiorcy. Nawet teraz 8 na 10 e-sklepów nie dostosowało się do przepisów prawnych, które obowiązują już od 1 stycznia br. [1]

[1] https://crn.pl/aktualnosci/80-proc-e-sklepow-nie-dostosowalo-sie-do-zmian-w-prawie/

JAKIE INICJATYWY, PROJEKTY I TRENDY ZNIKNĄ Z MAPY FINTECHU W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Jeszcze kilka lat temu wszyscy byliśmy świadkami zapowiadanej rewolucji w branży płatniczej, a mianowicie przesunięcia nacisku z gotówki na karty bankowe. Branża kart płatniczych z roku na rok rosła, bijąc kolejne rekordy popularności. Obecnie z zainteresowaniem obserwuję, jak spada rola kart, a rośnie popularność usług umożliwiających odroczenie płatności, czyli BNPL – „kup teraz–zapłać później". Zarówno w internetowych, jak i stacjonarnych punktach sprzedaży coraz częściej interesuje nas możliwość opłacenia naszego zamówienia w późniejszym terminie.

Spada również liczba biur pożyczkowych działających w tradycyjny sposób. Szybko powinny ustąpić miejsca firmom korzystających z technologii scoringowych – z korzyścią zarówno dla klientów indywidualnych, jak i biznesowych. To dzięki sprawności takich technologii opartych m.in. na sztucznej inteligencji można szybko ocenić stan finansów osobistych lub wyniki biznesowe i na tej podstawie podjąć decyzję o udzieleniu wsparcia finansowego danej osobie, lub biznesowi.

CZEGO NAJBARDZIEJ BRAKUJE NA POLSKIM RYNKU STARTUPOWYM W UJĘCIU BRANŻY FINTECH? NA CZYM POWINNIŚMY SKUPIĆ SIĘ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Na zaufaniu. Szczególnie zaufaniu rządu do możliwości fintechowych startupów. Polski rynek fintech powinien czerpać dobry przykład z Wielkiej Brytanii i USA, gdzie oferty PPP (partnerstw publiczno-prywatnych) i bounce-back-loan były rozpowszechniane właśnie za pośrednictwem startupów.

CZY ROZWÓJ FINTECHU STANOWI ZAGROŻENIE DLA BANKÓW?

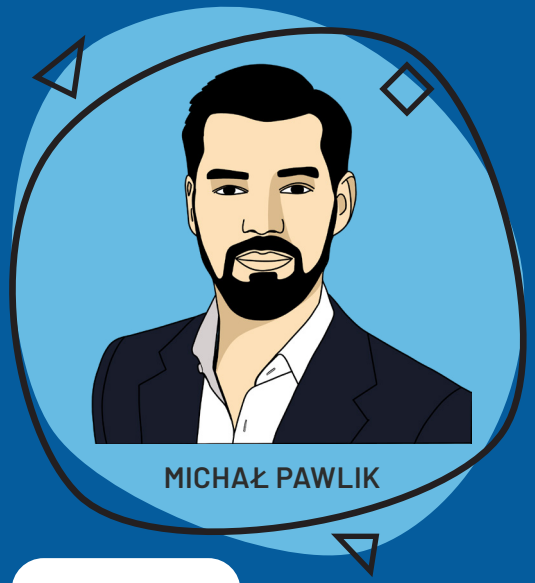
W dużym stopniu tak. Szczególnie biorąc pod uwagę, że zdecentralizowane oferty, które mogą śmiało konkurować z tradycyjnymi produktami finansowymi, pojawiają się już wszędzie, gdzie istnieje taka potrzeba. Przykładami usług kredytowych mogą być wspomniane wcześniej opcje BNPL w punktach sprzedaży lub rosnący w siłę na zachodzie trend salary on demand, który umożliwia pobranie części swojego wynagrodzenia ze specjalnego konta przed jego wypłatą. Cała operacja odbywa się za pośrednictwem wybranego fintechu przy współpracy z pracodawcą.

CZY W NAJBLIŻSZYCH LATACH FINTECHY BĘDĄ ODBIERAĆ BANKOM RYNEK?A MOŻE JEST ODWROTNIE? FINTECHY NIGDY NIE WYGRYZĄ BANKÓW, KTÓRE MAJĄ WIĘKSZE FUNDUSZE I BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY?

To prawda. Szerokie bazy klientów, wiele marek cieszących się zaufaniem i stosunkowo tani dostęp do kapitału (w tym rządowego) to trzy główne aktywa, z których banki wciąż mogą osiągać korzyści – na razie. Jednak jak pokazują zachowania konsumentów, odchodzą oni od nawyku korzystania z usług finansowych wyłącznie jednego dostawcy. Polacy chcą dywersyfikować swoje portfele. W efekcie aktywa banków zmaleją, jeśli nie będą one w stanie nadążyć za rynkiem i konkurować z najnowszymi trendami, takimi jak embedded financing, czy salary on demand. Często najpopularniejsze innowacje wychodzą od fintechów i są adaptowane do swoich warunków przez banki, jak np. finanse wielowalutowe.

CO PAN UWAŻA ZA NAJWIĘKSZE OSIĄGNIĘCIE BRANŻY FINTECHOWEJ W POLSCE?

Otwartość społeczeństwa oraz tempo adaptacji technologii finansowych przez polski rynek (najwyższy wskaźnik w Europie Środkowo-Wschodniej), innowacje dostarczane przez polski fintech oraz lokalne talenty technologiczne. To wszystko jest niezwykłe i na naprawdę dobrym poziomie w porównaniu do innych rynków. W rezultacie Polska w końcu przyciągnęła do siebie międzynarodowe fundusze venture capital. Równolegle rośnie liczba lokalnych inwestorów wspierających innowacyjne pomysły (także dzięki wsparciu ze strony PFR Ventures) – w ostatnich latach odnotowywane są rekordowe poziomy inwestycji. Obecnie Polska jest na dobrej drodze, aby w najbliższych latach dorównać Europie Zachodniej.



smeo

BLOCKCHAIN ZREWOLUCJONIZUJE WIELE BRANŻ. WZRASTA ZAUFANIE DO FINTECHÓW KORZYSTAJĄCYCH Z TEJ TECHNOLOGII

Michał Pawlik to współzałożyciel i prezes zarządu SMEO – fintechowej spółki faktoringowej dedykowanej sektorowi mikroprzedsiębiorstw. Lider i wizjoner biznesu, od ponad 16 lat związany z branżą finansową. Doświadczenie menedżerskie zdobywał w wiodących instytucjach finansowych w Polsce i USA. Współtwórca Idea Money – największego faktora na rynku MŚP oraz pomysłodawca eFaktoring.pl. Ekspert i entuzjasta nowych technologii w finansach. Mentor aktywnie zaangażowany w rozwój polskiej branży FinTech i wspieranie startupów. Wykładowca programów MBA Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej.

CO WEDŁUG WAS BĘDZIE NAJSILNIEJSZYM TRENDEM W NAJBLIŻSZYCH LATACH W BRANŻY FINTECHOWEJ?

Technologia blockchain rośnie z roku na rok i wszystko wskazuje na to, że jej rola wciąż będzie się umacniać. Pandemia COVID-19 przyspieszyła transformację cyfrową w wielu obszarach – również dzięki wykorzystaniu blockchain. Technologia ta umożliwia pełną transparentność transakcji oraz daje gwarancję ich niezmienności. Podmiana czy fałszowanie danych jest praktycznie niemożliwe. Dzięki temu podnosi się bezpieczeństwo, a co za tym idzie wzrasta zaufanie do fintechów, wykorzystujących tę technologię.

Jestem przekonany, że to właśnie blockchain w najbliższych latach zrewolucjonizuje nie tylko sektor fintech. Ta technologia z powodzeniem jest już – i będzie dalej – wykorzystywana także w innych branżach. Administracja państwowa, systemy głosowania, InsurTech, energetyka, zautomatyzowane łańcuchy dostaw – to tylko niektóre obszary, w których technologia blockchain ma szansę mocno namieszać.

JAKIE INICJATYWY, PROJEKTY I TRENDY ZNIKNĄ Z MAPY FINTECHU W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Ciężko wyrokować, czy znikną, ale na pewno w bardzo trudnej sytuacji są firmy z sektora pożyczek pozabankowych (tzw. sektor lendtech). Ostatni rok były dla nich niełatwy, ze względu na wprowadzone przez rząd limity kosztów pozaodsetkowych. Drastyczne cięcia limitów bezpowrotnie zmieniły rynek pożyczek online, który znacząco się skurczył.

W tym obszarze za to coraz szybciej rozwija się sektor płatności odroczonych („buy now pay later"). Taka usługa umożliwia klientom przesunięcie płatności za towar w sklepie online nawet o kilkadziesiąt dni. W Polsce szacuje się, że co trzeci sklep internetowy daje możliwość odroczonej płatności. Mamy w kraju już kilka fintechów, które oferują takie rozwiązania, w tym najbardziej znane Twisto i PayPo.

CZEGO NAJBARDZIEJ BRAKUJE NA POLSKIM RYNKU STARTUPOWYM W UJĘCIU BRANŻY FINTECH? NA CZYM POWINNIŚMY SKUPIĆ SIĘ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

W porównaniu do reszty świata, szczegól-

nie w stosunku do Azji, wciąż jesteśmy na wczesnym etapie rozwoju, choć w Europie jesteśmy jednym z kluczowych hubów fintech. W moim odczuciu jest kilka kluczowych aspektów, na których warto się skupić w najbliższych latach. Polskie firmy potrzebują przede wszystkim budowania know-how z zakresu zarządzania innowacją i z zakresu jej komercjalizacji. Zarówno przedsiębiorcy jak i inwestorzy wciąż są niechętni do podejmowania wysokiego ryzyka, co blokuje szybki rozwój. Nie wspiera się samego potencjału (faza pre-seed), a raczej stawia się na efektywny biznes już istniejący.

Powinniśmy się skupić na tym, aby zbudować odpowiedni „klimat", wspierający polskich innowatorów i polską przedsiębiorczość. Jeśli ekosystem nie będzie im sprzyjał, zwyczajnie nie będą chcieli się tu rozwijać. A to właśnie potencjał intelektualny jest naszym największym atutem i to on pozwala osiągać przewagę. Wszystko inne da się skopiować. Mamy w Polsce wielu kreatywnych i niezwykle uzdolnionych ludzi z ogromnym potencjałem. Jeśli o nich nie zadbamy, będą kreować rozwiązania na rynkach zagranicznych np. na tak otwartych na innowacje jak Izrael.

Odpowiednie regulacje i wsparcie rządowe to również kluczowy czynnik warunkujący sukces – w moim odczuciu powinniśmy się skupić na tym, aby wykreować środowisko przyjazne innowacjom technologicznym. Podejście do fintechów na przestrzeni ostatnich lat mocno się poprawiło, niemniej uważam, że wciąż mamy w tym aspekcie dużo do zrobienia.

FINTECHY SĄ ZAGROŻENIEM DLA BANKÓW? A MOŻE JEST ODWROTNIE? FINTECHY NIGDY NIE WYGRYZĄ BANKÓW, KTÓRE MAJĄ WIĘKSZE FUNDUSZE I BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY?

Patrząc na rozwój takich fintechów takich jak Revolut, z pozoru mogłoby się wydawać, że tradycyjne instytucje bankowe powinny się obawiać, że fintechy przejmą ich udziały w rynku. Ale jest to kwestia o wiele bardziej złożona. Zarówno nowoczesne firmy technologiczne, jak i tradycyjne instytucje mają mocne karty w rękach.

Banki to tylko – i aż – pula pieniędzy i klientów. Do tego dochodzi wieloletnie doświadczenie, zaufanie klientów i długotrwałe relacje z nimi oraz rozpoznawalna marka. Banki posiadają również spory zasób źródeł finansowania, kompetencje w zarządzaniu ryzykiem i poruszaniu się w gąszczu skomplikowanych przepisów.

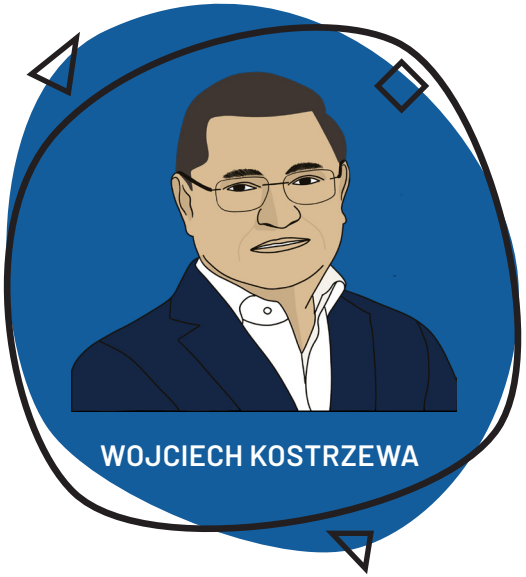
Fintechy z kolei to podmioty innowacyjne i zwinne. Potrafią dynamicznie się zmieniać i dostosowywać do nowych realiów. Szybciej wyczuwają trendy, czy to społeczne, czy w obszarze UX, i reagują na nie natychmiast. Mogą sobie pozwolić na eksperymenty i opieranie decyzji na intuicji założycieli. Tu każdy pomysł jest dobry i nie musi przejść przez akceptację na kilku szczeblach. Nierzadko są to bardzo młode zespoły z wewnętrznym IT, co daje ogromną elastyczność działania.

Te dwa środowiska przenikają się wzajemnie. Fintechy tworzą często ludzie z doświadczeniem w bankowości i finansach, np. byli managerowie wysokiego szczebla. Coraz częściej banki i fintechy nawiązują również współpracę i wzajemnie napędzają innowacje. Na koniec dnia chodzi przecież o pieniądze, a więc o klienta. A ten jest coraz bardziej wymagający i biegły w technologiach. Zależy mu na wygodzie i czasie, a dzięki współpracy komplementarnych firm, można stworzyć cały ekosystem nowoczesnych usług finansowych.

CO PAN UWAŻA ZA NAJWIĘKSZE OSIĄGNIĘCIE BRANŻY FINTECHOWEJ W POLSCE?

Za największe osiągnięcia branży fintech w Polsce uważam wypracowanie silnej pozycji w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Polskie firmy należą do czołówki fintechów europejskich. Uważam to za ogromne dokonanie, biorąc pod uwagę, że jeszcze kilka lat temu termin „fintech" nie był nawet do końca znany w naszym kraju. Akurat w sektorze finansowym zdecydowanie wyróżniamy się innowacyjnością na tle innych gospodarek europejskich, czego możemy sobie śmiało pogratulować.

Z drugiej strony, warto docenić też ogromny wpływ fintechów na sektor bankowy. To fintechy napędzają rozwój świata finansów. W ostatnich latach banki zaczęły ściśle współpracować z fintechami i wszystkim wychodzi to na dobre – bankom, fintechom, ale przede wszystkim – klientom. ■



billon

RYNEK ZDOBĘDĄ FIRMY, KTÓRE ZAPEWNIĄ INFRASTRUKTURĘ DLA WALUTY CYFROWEJ BANKU CENTRALNEGO

Wojciech Kostrzewa jest udziałowcem i od 2019 r. prezesem Billon Group – polsko-brytyjskiego fintechu, pracującego nad biznesowym zastosowaniem technologii blockchain oraz rozwiązaniami wykorzystującymi regulowany pieniądz elektroniczny w Polsce i Wielkiej Brytanii. Od 2012 r. Wojciech Kostrzewa jest też członkiem rady dyrektorów oraz przewodniczącym komitetu ds. audytu szwajcarskiej grupy Stadler Rail AG. Jest również wiceprzewodniczącym rad nadzorczych oraz przewodniczącym komitetu ds. audytu spółek grupy ERGO Hestia, a od 2019 r. – przewodniczącym Polskiej Rady Biznesu. W latach 2005-2018 Wojciech Kostrzewa był prezesem Grupy ITI. W latach 2005-2017 pełnił również funkcję członka oraz przewodniczącego rady nadzorczej TVN. Wcześniej, w latach 1990-2004 był prezesem Polskiego Banku Rozwoju i BRE Banku (dzisiejszy mBank).

W latach 2002-2005 jako członek zarządu regionalnego Commerzbanku odpowiadał za całość jego operacji w Europie Środkowo-Wschodniej. Wojtek jest absolwentem studiów ekonomicznych na Uniwersytecie Christiana Albrechta w Kilonii, studiował również prawo na Uniwersytecie Warszawskim. Urodził się w 1960 r. w Warszawie. W wolnym czasie pasjonuje się grą w golfa.

CO WEDŁUG PANA W NAJBLIŻSZYCH LATACH BĘDZIE NAJSILNIEJSZYM TRENDEM W BRANŻY FINTECHOWEJ?

Wojciech Kostrzewa (Billon Group) - Branża fintech, tak jak wszystkie inne branże, będzie w najbliższych latach oferować rozwiązania ułatwiające odbudowę gospodarki po pandemii koronawirusa i bezpieczne funkcjonowanie w rzeczywistości definiowanej przez szczepionki i paszporty odporności. Jeszcze większe znaczenie będą miały narzędzia ułatwiające płatności bezgotówkowe i pozwalające na ograniczenie kontaktu z potencjalnie roznoszącymi zarazki monetami i banknotami. Pieniądz fizyczny już przed pandemią tracił swoją dominującą rolę w obrocie, dalej jednak płacenie kartą czy telefonem jest w pewnych miejscach utrudnione. Tu innowacje powinny być wspierane przez odpowiednie regulacje, które pozwolą na ograniczenie roli gotówki na rzecz nowoczesnych i bezpieczniejszych form płatności.

Powiązanym z płatnościami bezgotówkowymi trendem będzie wprowadzenie do obrotu cyfrowego pieniądza. Nie mam na myśli tu środków przechowywanych na rachunku bankowym, tylko nową formę pieniądza, emitowaną przez bank centralny i uznawaną na środek płatniczy na równych prawach z gotówką i depozytami bankowymi. Coraz więcej banków centralnych na całym świecie rozważa emisję CBDC (central bank digital currency – waluty cyfrowej banku centralnego), która miałaby zapewnić szybsze, tańsze w obsłudze i bardziej wydajne płatności. Taki

pieniądz już testują Chińczycy, a Europejski Bank Centralny zapowiada, że cyfrowe euro może wejść do użytku w ciągu 5 lat. Banki centralne będą potrzebować odpowiedniej technologii i infrastruktury do obsługi nowego rodzaju płatności. Firmy, które będą w stanie zapewnić to zaplecze, staną się ważnymi podmiotami budującymi nową infrastrukturę płatniczą dla świata.

Wreszcie umasowienie cyfrowych płatności będzie oznaczać nowe ryzyka i niebezpieczeństwa dla osób rozpoczynających korzystanie z nich. Stąd jasną przyszłość będą miały przed sobą fintechy budujące rozwiązania z dziedziny cyberbezpieczeństwa – zabezpieczenie i weryfikacja tożsamości, środki antyfraudowe, czy zapobieganie oszustwom.

JAKIE INICJATYWY, PROJEKTY I TRENDY ZNIKNĄ Z MAPY FINTECHU W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Myślę, że coraz mniejszą rolę będą odgrywały projekty oparte na egzotycznych, nowo kreowanych kryptowalutach. Takie kryptowaluty jak bitcoin będą się wciąż rozwijać w swojej niszy, nie będą jednak podstawą systemów płatniczych na świecie a raczej staną się samodzielną klasą aktywów inwestycyjnych.

CZEGO NAJBARDZIEJ BRAKUJE NA POLSKIM RYNKU STARTUPOWYM W UJĘCIU BRANŻY FINTECH? NA CZYM POWINNIŚMY SKUPIĆ SIĘ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

W Polsce ciągle brakuje technologicznego klastra startupowego, łączącego innowatorów, inwestorów, środowisko akademickie, czy regulatorów. Nie wystarczy, że w Warszawie czy Wrocławiu mamy dużo zarejestrowanych startupów, żebyśmy mogli porównywać polski ekosystem do Londynu, Hajfy, czy Doliny Krzemowej. Musi istnieć łączące je spoiwo w postaci instytucji, wymiany wiedzy i doświadczenia. Dobrym przykładem z innej branży jest Dolina Lotnicza na Podkarpaciu – taki sposób działalności można rozszerzyć na inne rodzaje biznesu, w tym fintech.

Kolejnym problemem, który dotyczy nie tylko Polski, ale też całej Europy, jest brak rozwiniętego rynku aniołów biznesu i funduszy inwestycyjnych w stopniu takim, jaki mamy np. w Stanach Zjednoczonych. Startupy z nawet najlepszymi pomysłami mają większą trudność w ich wyskalowaniu i przez to tracą przewagę konkurencyjną nad swoimi amerykańskimi konkurentami. Częściowo tę lukę mogą wypełniać fundusze europejskie wspierające innowacje, których beneficjentem jest również Billon.

Wreszcie z powodu pandemii środowisko startupowe cierpi teraz na brak networkingu. Jeżeli przez lockdown nie mamy możliwości poznania nowych ludzi, nie mamy jak sprawdzić umiejętności miękkich, które tak naprawdę są nieocenione w rozwoju biznesu, który przecież odbywa się między ludźmi, nie maszynami. Spotkania online nie są w stanie zastąpić w stu procentach komunikacji fizycznej. Gdy życie w miarę wróci do normalności, powinniśmy nadrobić czas spędzony w zamknięciu i spotykać się bezpiecznie, ale osobiście.

> *Powiązanym z płatnościami bezgotówkowymi trendem będzie wprowadzenie do obrotu cyfrowego pieniądza. Nie mam na myśli tu środków przechowywanych na rachunku bankowym, tylko nową formę pieniądza, emitowaną przez bank centralny i uznawaną na środek płatniczy na równych prawach z gotówką i depozytami bankowymi.*

FINTECHY SĄ ZAGROŻENIEM DLA BANKÓW? A MOŻE JEST ODWROTNIE? FINTECHY NIGDY NIE WYGRYZĄ BANKÓW, KTÓRE MAJĄ WIĘKSZE FUNDUSZE I BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY?

W powszechnej świadomości pokutują wciąż dwa stereotypy: banki i fintechy to oddzielne byty i te byty muszą ze sobą rywalizować. Oba nie są już dłużej prawdziwe.

> *W Polsce ciągle brakuje technologicznego klastra startupowego, łączącego innowatorów, inwestorów, środowisko akademickie, czy regulatorów. Nie wystarczy, że w Warszawie czy Wrocławiu mamy dużo zarejestrowanych startupów, żebyśmy mogli porównywać polski ekosystem do Londynu, Hajfy, czy Doliny Krzemowej. Musi istnieć łączące je spoiwo w postaci instytucji, wymiany wiedzy i doświadczenia. Dobrym przykładem z innej branży jest Dolina Lotnicza na Podkarpaciu – taki sposób działalności można rozszerzyć na inne rodzaje biznesu, w tym fintech.*

Banki i fintechy uzupełniają się, i co więcej – są skazane na współpracę. Coraz więcej firm oferuje usługi zarezerwowane wcześniej dla banków - dzisiaj dla konsumentów istotne jest spełnienie ich potrzeb, a nie, czy zrobi to bank, fintech, czy chociażby firma telekomunikacyjna albo sklep internetowy.

Z drugiej strony banki dzięki swoim zasobom jak najbardziej mogą wprowadzać innowacje, które zmienią wygląd całej branży finansowej - takim wdrożeniem w polskich warunkach był chociażby BLIK.

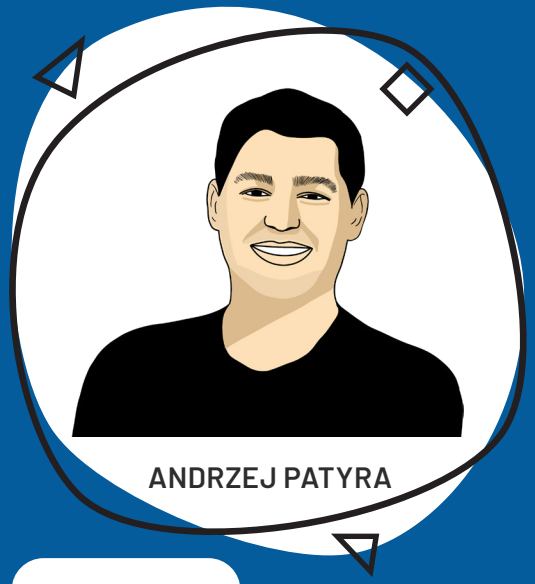
Większości fintechów i banków bardziej opłaca się wzajemna współpraca. Mamy tego potwierdzenie w Polsce – według raportu „Startup the Bank" z kwietnia zeszłego roku na 100 czołowych polskich startupów aż 70 z nich kieruje swoją ofertę do instytucji finansowych. Dla fintechu partnerstwo z bankami staje się rozsądną strategią dotarcia do masowego klienta, gwarantującą rozwój i uniknięcie kosztów skalowania czy dostosowania do wymogów prawnych. Banki mogą z kolei rozwiązać wyzwania technologiczne związane np. z analizą danych, optymalizacją procesów wewnętrznych, czy obsługą klienta.

Banki i fintechy nie stanowią dla siebie konkurencji – tu rywalami są big techy, amerykańskie GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) i chińskie BAT (Beidu, Alibaba, Tencent), wchodzące agresywnie na rynek płatniczy. Jeśli banki nie chcą być zredukowane do roli dostawców regulacji i zaplecza dla firm technologicznych, muszą się bronić. Ich odpowiedzią może być wdrożenie innowacyjnej technologii: AI, uproszczenia czy automatyzacji procesów.

Dzięki współpracy z fintechami banki mogą stosunkowo niskim kosztem nadrobić stratę w technologii i UX, którą mają w stosunku do swoich cyfrowych konkurentów

CO PANA ZDANIEM JEST NAJWIĘKSZYM OSIĄGNIĘCIE BRANŻY FINTECHOWEJ W POLSCE?

Zdanie testu umiejętności zarządczych, jaki przed całą gospodarką postawiła pandemia. Dzięki szybkim i odważnym decyzjom o zabezpieczeniu płynności finansowej i nawiązanych kontraktów oraz wykorzystaniu nowych biznesowych możliwości, polski fintech – nawet pomimo recesji – jest nie w gorszym położeniu niż był przed kryzysem. Nie mamy jeszcze polskiego jednorożca, ale te cechy pomogą niejednemu, ale kilku fintechom w zdobyciu tego tytułu.



Billennium

BANKI CZEKA MIGRACJA DO SKALOWALNEJ CHMURY

Andrzej Patyra to head of innovation w digital transformation department, Billennium. Twórca Innovation Lab, które zrzesza specjalistów z całej firmy, aby tworzy środowisko do odkrywania, projektowania i rozwijania pomysłów technologicznych. Jesteśmy w branży IT od prawie 20 lat, chcemy przyspieszyć i wyskalować biznes naszego klienta.

CO WEDŁUG PANA W NAJBLIŻSZYCH LATACH BĘDZIE NAJSILNIEJSZYM TRENDEM W BRANŻY FINTECHOWEJ?

Andrzej Patyra (Billennium) - W minionym roku stacjonarne oddziały instytucji finansowych stanowiły źródło kosztów. Pandemia wymusiła na klientach szybką zmianę nawyków – to co do tej pory realizowali w offline, nagle zostało przeniesione do online'u. I chociaż początkowo zmiana ta została klientom narzucona niezależnie od ich preferencji, obecnie korzystanie ze zdalnych kanałów obsługi czy komunikacji oraz możliwość załatwiania praktycznie każdej sprawy bez wychodzenia z domu i fizycznej obecności w placówkach jest czymś... naturalnym. Co więcej, wygląda na to, że ta tendencja się utrzymuje. Jak to wpłynie na funkcjonowanie banków? Instytucje muszą szukać możliwości obniżenia kosztów operacyjnych, jednocześnie inwestując w zdalny dostęp do swoich usług i produktów. Rozwoju wymagają wzmocnienie kontaktu z klientem online, uproszczenie procesu sprzedaży i doradztwa. Komunikacja przeniesie się na zintegrowane narzędzia wielokanałowe: chatboxy, aplikacje mobilne, wideo chat, widget, a może i alternatywne kanały jak social media. Standardem powinien być komunikator, w którym klient będzie rozpoznany (KYC) i podpisze wiążącą umowę.

Wszystkie procesy zdalne muszą być zautomatyzowane, zapewniać dostęp do danych oraz posiadać intuicyjny interfejs użytkownika. Jego brak może spowodować duży odpływ klientów do miejsc, które takie procesy już zapewniają. Dobrym przykładem może być proces zakładania konta w Revolut – o wiele krótszy i bardziej intuicyjny od konkurencji.

> *Brakuje nam kapitału, skłonności do ryzyka, specjalistów, którzy mają doświadczenie ze sprzedażą na zagranicznych rynkach, ekspertów od marketingu, brandingu, wsparcia działów prawnych. Co ciekawe, często mamy już funkcjonujące na rynku rozwiązania, nie potrafimy natomiast wyskalować ich za granicę (np. Blik).*

Drugim kompleksowym zagadnieniem są widoczne inwestycje instytucji finansowych w mocne kompetencyjnie oddziały IT, które stanowią obecnie źródło przewagi konkurencyjnej. Już teraz w tym obszarze widać różnice pomiędzy firmami, a przepaść pomiędzy nimi tylko się powiększa. Część banków jest wciąż przed migracją do skalowalnej chmury. W najbliższym czasie czeka je zbudowanie zespołów i infrastruktury do

szybkiego wdrażania zmian – wszystko po to, aby reagować na potrzeby rynku. Dopiero po tych wdrożeniach kolejnym krokiem będzie możliwość wykorzystania zintegrowanych danych na dużą skalę. Rynek chmury pozostaje w rękach gigantów, natomiast sama implementacja poszczególnych rozwiązań już nie. Dodatkowo zarządzanie danymi, integracja, analiza i działania na ich podstawie wciąż pozostają do zagospodarowania.

Podobnie jest z wykorzystaniem potencjału dyrektywy PSD2, która zwiększa możliwość analizy danych przez banki i instytucje transakcji płatniczych. Odnoszę wrażenie, że tutaj można zdziałać dużo więcej, bo instytucje finansowe stają się właścicielami największej, najbardziej różnorodnej bazy danych o kliencie.

Trzeba spodziewać się także napływu trendów i aplikacji z Chin. Bardzo mocno polecam śledzić ten rynek, ponieważ w wielu obszarach wyprzedza on konkurencje.

JAKIE INICJATYWY, PROJEKTY I TRENDY ZNIKNĄ Z MAPY FINTECHU W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Można się spodziewać częściowej redukcji olbrzymich i drogich call center. Część procesów zostało albo w niedługim czasie zostanie zautomatyzowana, obecną skalę obsługi z powodzeniem mogą przejąć pracownicy pracujący z domu, a same placówki mogą przejść w tryb pracy mieszanej z klientem. Dodatkowo powoli będą znikać małe i średnie instytucje pośredniczące, dla których konkurowanie w przestrzeni internetowej może okazać się zbyt trudne.

> *Część banków jest wciąż przed migracją do skalowalnej chmury. W najbliższym czasie czeka je zbudowanie zespołów i infrastruktury do szybkiego wdrażania zmian – wszystko po to, aby reagować na potrzeby rynku. Dopiero po tych wdrożeniach kolejnym krokiem będzie możliwość wykorzystania zintegrowanych danych na dużą skalę. Rynek chmury pozostaje w rękach gigantów, natomiast sama implementacja poszczególnych rozwiązań już nie. Dodatkowo zarządzanie danymi, integracja, analiza i działania na ich podstawie wciąż pozostają do zagospodarowania.*

CZEGO NAJBARDZIEJ BRAKUJE NA POLSKIM RYNKU STARTUPOWYM W UJĘCIU BRANŻY FINTECH? NA CZYM POWINNIŚMY SKUPIĆ SIĘ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Kompletnie niezagospodarowaną grupą docelową są seniorzy. Zastanawiające jest to, że złodzieje potrafią wyłudzić 300 tysięcy złotych od emeryta. Listonosze ciągle dostarczają fizyczne wypłaty, a babcia, która ma tysiąc złotych emerytury, potrafi dać wnuczkowi przy okazji 10 tysięcy złotych „ze skarpety". Ten segment jest mocno niedoceniony, a oferty niedostosowane. Instytucje, które przygotują swoją ofertę i rozwiązania przekonają seniorów do ulokowania u nich oszczędności, mogą stać się liderem tego segmentu. Natomiast otwarcie trzeba przyznać, że grupa 65+ to nie jest łatwy klient. Sprostanie jego oczekiwaniom wymaga osobnego, przeznaczonego wyłącznie dla tej grupy, dostosowania komunikatów, procesu oraz technologii. Takich rozwiązań brakuje nie tylko w Polsce, ale i na świecie.

Natomiast na polskim rynku startupowym najbardziej brakuje implementacji globalnych. Polski fintech jest w czołówce, ale wciąż nie mamy sukcesów na skalę światową. Powinniśmy zmienić nasze założenia, tworząc startup od razu myśleć w kategoriach dolarów a nie złotówek, nastawić się na długoterminową inwestycję, która ma prawo się nie zwracać przez pierwsze lata. Brakuje nam kapitału, skłonności do ryzyka, specjalistów, którzy mają doświadczenie ze sprzedażą na zagranicznych rynkach, eks-

pertów od marketingu, brandingu, wsparcia działów prawnych. Co ciekawe, często mamy już funkcjonujące na rynku rozwiązania, nie potrafimy natomiast wyskalować ich za granicę (np. Blik).

FINTECHY SĄ ZAGROŻENIEM DLA BANKÓW? A MOŻE JEST ODWROTNIE? FINTECHY NIGDY NIE WYGRYZĄ BANKÓW, KTÓRE MAJĄ WIĘKSZE FUNDUSZE I BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY?

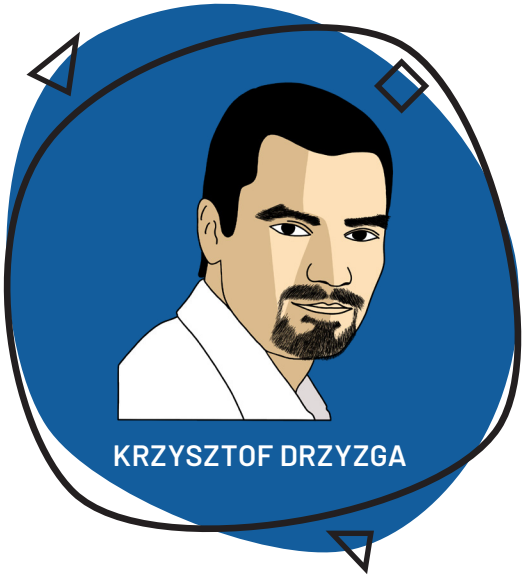
Pozycja banków nie jest zagrożona. To element gospodarki powiązany bezpośrednio z systemem państwowym, który w momencie kryzysu niejednokrotnie pokazał, że potrafi zareagować. Pamiętajmy też, że miliardy dolarów muszą być gdzieś bezpiecznie ulokowane.

Z drugiej strony oferty banków są obecnie niedopasowane do potrzeb nowoczesnego konsumenta, wręcz konserwatywne. Lokaty są nieatrakcyjne. Nadwyżka finansowa, którą posiadają klienci, jest przeznaczana na inwestycje w nieruchomości, w efekcie rynek ten w dużych aglomeracjach staje się nasycony. Inwestorzy szukają alternatywnych miejsc do pomnażania kapitału. Coraz większym zainteresowaniem cieszą się inwestycje na giełdzie, rośnie rynek kryptowalut – dostępność obu z roku na rok rośnie. I chociaż następuje odpływ kapitału z tradycyjnego sektora bankowego, jeszcze długo pozostanie on stabilnym i pewnym fundamentem.

> *Kompletnie niezagospodarowaną grupą docelową są seniorzy. Zastanawiające jest to, że złodzieje potrafią wyłudzić 300 tysięcy złotych od emeryta. Listonosze ciągle dostarczają fizyczne wypłaty, a babcia, która ma tysiąc złotych emerytury, potrafi dać wnuczkowi przy okazji 10 tysięcy złotych „ze skarpety". Ten segment jest mocno niedoceniony, a oferty niedostosowane.*

CO PANA ZDANIEM JEST NAJWIĘKSZYM OSIĄGNIĘCIE BRANŻY FINTECHOWEJ W POLSCE?

Zdecydowanie Blik, czyli innowacyjna i szybka metoda płatności bezgotówkowej oparta na bankowości elektronicznej i mobilnej. Poza tym standard polishAPI, czyli wspieranie otwartej bankowości (open banking) na polskim rynku. Piękny przykład współpracy, z której każdy z interesariuszy może czerpać korzyści. Polskie mobilne aplikacje bankowe. Tempo zmian, wprowadzania nowych rozwiązań, zdrowa konkurencja między sobą. Stworzyliśmy niesamowicie efektywny i ciekawy ekosystem rywalizacji między bankami. Wyścig trwa. ■



Verestro
Formerly uPaid

ROZWÓJ OPARTY NA CIĄGŁYM POSZUKIWANIU NOWEGO KAPITAŁU OD INWESTORÓW BĘDZIE MUSIAŁ SIĘ KIEDYŚ SKOŃCZYĆ

Krzysztof Drzyzga jest prezesem zarządu Verestro oraz założycielem i inwestorem w kilka startupów w obszarze fintech m.in. Quicko, Fenige, GoPay. Obecnie firmy sprzedają usługi w kilkunastu krajach na 5 kontynentach. Wcześniej pracował w Mastercard oraz bankach, zajmując się rozwojem innowacyjnych produktów płatniczych w kilkunastu krajach. Ukończył SGH w Warszawie oraz studia doktoranckie na tej samej uczelni.

CO WEDŁUG PANA W NAJBLIŻSZYCH LATACH BĘDZIE NAJSILNIEJSZYM TRENDEM W BRANŻY FINTECHOWEJ?

Branża fintech zmienia się codziennie. Powstają nowe technologie, nowe programy, nowi gracze próbują odnaleźć w niej swoje miejsce. Pewne jest, że proste rozwiązania rozwoju w tej branży już odchodzą w przeszłość. Nie wystarczy już zaoferować karty multiwalutowej lub obniżyć prowizję za prowadzenie rachunku lub przewalutowanie, żeby przyciągnąć klientów. W najbliższych latach będziemy widzieć coraz więcej multifunkcyjnych projektów integrujących różne funkcjonalności typu digital first, próbujące dostarczyć je w przejrzysty sposób do dużych grup klientów. To najważniejszy kierunek, który obserwujemy i w niego inwestujemy.

JAKIE INICJATYWY, PROJEKTY I TRENDY ZNIKNĄ Z MAPY FINTECHU W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Z pewnością nadejdzie moment, kiedy twarda biznesowa rzeczywistość zweryfikuje dochodowość wielu inicjatyw fintechowych. Rozwój oparty na ciągłym poszukiwaniu nowego kapitału od inwestorów będzie musiał się kiedyś skończyć. Tak jak 20 lat temu pękła bańka internetowa, pęknie bańka fintechowa. Należy inwestować i rozwijać projekty, które przynoszą zysk w krótkim terminie, a nie wymagają 10 lat inwestycji, aby osiągnąć break even.

CZEGO NAJBARDZIEJ BRAKUJE NA POLSKIM RYNKU STARTUPOWYM W UJĘCIU BRANŻY FINTECH? NA CZYM POWINNIŚMY SKUPIĆ SIĘ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

W Polsce przede wszystkim brakuje zasięgu i rozmachu. Wszyscy pasjonujemy się lokalnymi startupami, ale niestety większość z nich nie buduje produktów i partnerstw, myśląc codziennie o globalnym rozwoju. Oczywiście może to mieć krótkoterminowy sens, ale w dłuższym terminie blokuje rozwój firmy.

FINTECHY SĄ ZAGROŻENIEM DLA BANKÓW? A MOŻE JEST ODWROTNIE? FINTECHY NIGDY NIE WYGRYZĄ BANKÓW, KTÓRE MAJĄ WIĘKSZE FUNDUSZE I BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY?

Jest taka biznesowa zasada, że jeżeli branża funkcjonuje od 5 lat, to prawdopodobnie przetrwa kolejne 5 lat, a jeżeli branża funk-

cjonuje od 500 lat, to prawdopodobnie przetrwa kolejne 500 lat. Oczywiście od tej zasady, jak i od każdej innej są wyjątki.

Nie wierzę, że fintechy w olbrzymim stopniu odbiorą bankom ich biznes. Bankowość to wielowymiarowy obszar biznesu, z wieloma strumieniami przychodów (i kosztów), który będzie potrzebny prawdopodobnie zawsze. Fintechy „nadgryzają" poszczególne elementy układanki biznesu bankowego, ale banki na to reagują; będą zwiększały inwestycje w obszarach digital i będą stawiały na innowacyjny rozwój, który dzisiaj da się realizować niedużym kosztem. Verestro właśnie w tym pomaga i bankom, i fintechom.

Rozwój oparty na ciągłym poszukiwaniu nowego kapitału od inwestorów będzie musiał się kiedyś skończyć. Tak jak 20 lat temu pękła bańka internetowa, pęknie bańka fintechowa. Należy inwestować i rozwijać projekty, które przynoszą zysk w krótkim terminie, a nie wymagają 10 lat inwestycji, aby osiągnąć break even.

Nie wystarczy już zaoferować karty multiwalutowej lub obniżyć prowizję za prowadzenie rachunku lub przewalutowanie, żeby przyciągnąć klientów. W najbliższych latach będziemy widzieć coraz więcej multifunkcyjnych projektów integrujących różne funkcjonalności typu digital first, próbujące dostarczyć je w przejrzysty sposób do dużych grup klientów. To najważniejszy kierunek, który obserwujemy i w niego inwestujemy.

CO PANA ZDANIEM JEST NAJWIĘKSZYM OSIĄGNIĘCIE BRANŻY FINTECHOWEJ W POLSCE?

Na poziomie lokalnym największym osiągnięciem ostatnich lat jest stworzenie standardu BLIK przez banki. Bardzo niewiele osób wierzyło kilka lat temu w aż tak duży sukces przedsięwzięcia opartego na wpisywaniu kodu. Ale jak widać upór się opłacił.

A w skali globalnej wierzymy, że sami tworzymy to największe osiągnięcie fintech z partnerami w wielu krajach i z pomocą Mastercard.

FINTECH W POLSCE
trendbook by PKO Bank Polski & MamStartup

Bank Polski

MAMSTARTUP

Redaktor naczelny MamStartup: Marcin Małecki

Redakcja MamStartup: Adam Sawicki, Marta Wujek

Dział sprzedaży: Patrycja Gabis, Tomasz Niewiński

Ilustracje: Kasia Krogulec

Skład: Ilu Ilu Agency

Kontakt: redakcja@mamstartup.pl

Warszawa, kwiecień 2021