FIN TECH POLAND

OBSERWATORIUM . BIZ

CENTRUM PRAWA NOWYCH TECHNOLOGII

FINTECH W POLSCE

BARIERY I SZANSE ROZWOJU

PARTNER RAPORTU

mastercard.

PATRONAT HONOROWY

Ministerstwo Cyfryzacji

25 LAT 1991-2016 ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

PODZIĘKOWANIE

DLACZEGO POWSTAŁ NASZ RAPORT?

Raport „FinTech w Polsce – bariery i szanse rozwoju" powstał w odpowiedzi na potrzebę przeprowadzenia pierwszych rzetelnych badań dotyczących tego sektora rynku. Pojęcie FinTech za granicą i w kraju jest odmieniane przez wszystkie przypadki. Autorom tego raportu zależało na zebraniu w jednym dokumencie materiału, który będzie stanowił kompendium wiedzy o bieżącej sytuacji tego rynku w Polsce, mocno osadzonym w kontekście doświadczeń oraz obecnych trendów międzynarodowych.

PODZIĘKOWANIA DLA PARTNERÓW, ZAANGAŻOWANYCH INSTYTUCJI I EKSPERTÓW RYNKOWYCH.

Chcielibyśmy podziękować patronom honorowym: Związkowi Banków Polskich oraz Ministerstwu Cyfryzacji, a także partnerowi raportu, firmie Mastercard, za zaangażowanie w ten projekt.

W badaniu organizowanym i realizowanym przez Fundację FinTech Polska i firmę doradczą Obserwatorium.biz sp. z o.o. przy wsparciu Centrum Prawa Nowych Technologii Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego wzięło udział 21 FinTechów i 13 banków, a także 4 kancelarie prawne:

Alior Bank S.A., Azimo, Bank Gospodarstwa Krajowego, Bank Polskiej Spółdzielczości S.A., Bank Zachodni WBK S.A., BGŻ BNP Paribas, Blue Media S.A., Cenatorium, Citi Handlowy, CONSDATA, Credit Agricole Bank Polska S.A., Currency One S.A., Efigence S.A., Finanteq S.A., Getin Noble Bank, GetLine.in, ING Bank Śląski, InPay, Kontomierz.pl sp. z o.o., Kundi, MoneyFriend, Paymento S.A., PayU, Pekao S.A., PKO BP S.A., Plus Bank S.A., Raiffeisen Polbank, Scanye, SkyCash Poland, StrategyLabs, Sym P2P Ltd., Urban.one, vintom.com, XCHANGER oraz przedstawiciele następujących kancelarii prawnych: Dentons, Wardyński i Wspólnicy, SGP Legal Snażyk Granicki, Traple Konarski Podrecki i Wspólnicy.

Dodatkowo zaprosiliśmy do współpracy ekspertów rynkowych reprezentujących wiodące polskie instytucje sektora finansowego, IT oraz fundusze venture capital: IBM Polska, Microsoft Polska, Atos Polska, Oracle Polska, EY Polska oraz CEE Business Angels Network.

Jeszcze raz dziękujemy wszystkim za zaangażowanie i liczymy, że to dopiero początek wspólnej drogi do budowy wspólnego ekosystemu FinTech w Polsce.

dr PAWEŁ WIDAWSKI
Prezes Fundacji FinTech Poland
Kierownik Centrum Prawa Nowych Technologii
Wydziału Prawa i Administracji
Uniwersytetu Warszawskiego

dr MIŁOSZ BRAKONIECKI
Partner / Członek Zarządu
Obserwatorium.biz Sp. z o.o.

WPROWADZENIE

Innowacja finansowa nazywana w ostatnich latach terminem FinTech stała się wiodącym czynnikiem transformacji sektora finansowego w skali globalnej. Innowacje technologiczne zmieniają całą gospodarkę, w tym także sektor usług finansowych. Kryzys finansowy w istotny sposób przyspieszył ten proces. Zmiany technologiczne generują szanse zarówno dla nowych podmiotów (start-upy FinTech) jak i dla dojrzałych instytucji (np. banki FinTech) pozwalając obniżyć koszty, zwiększyć zasięg czy wykreować nowe modele biznesowe.

Tradycyjne centra finansowe (Londyn, Frankfurt, Amsterdam, Luksemburg) przekształcają się w centra innowacji finansowej i mają szanse jeszcze bardziej umocnić swoją pozycję. Okres transformacji to jednak także szansa dla nowych lub mniej znaczących ośrodków (np. Warszawa). Dzięki właściwej polityce mają szanse w relatywnie krótkim czasie dołączyć do grona centrów finansowych nowej generacji, nieopartych wyłącznie o rynek kapitałowy lecz sprofilowanych wokół innowacji finansowej.

Warszawa wg rankingu Global Financial Centre Index (GFCI), który bada konkurencyjność głównych centrów finansowych zajmuje 45 miejsce na świecie i 12 w Europie. Jednocześnie jest wiodącym centrum finansowym w Europie Środkowej i Wschodniej. W rankingu Doing Business 2017 Polska zajmuje wysokie 24 miejsce, co z punktu widzenia sektora FinTech charakteryzującego się firmami na wczesnym etapie rozwoju ma znaczenie kluczowe. Jednocześnie zajmujemy odległe, 39 miejsce w Global Innovation Index (GII). Te trzy wskaźniki obrazują nasze silne i słabe strony jako regionalnego centrum innowacji finansowej, choć nie wskazują na konkretne bariery i szanse. Polskie banki należą do najbardziej innowacyjnych na świecie, także niebankowy FinTech od lat rozwija się dynamicznie wydajnie kooperując z bankami. Polska dziś to „back-office" Londynu, swoje centra wsparcia i outsourcingu ulokowały tu takie globalne banki jak Credit Suisse, UBS, Citi czy BNY Mellon. Brexit może przyspieszyć ten proces ale też może otworzyć szanse przechwycenia do Polski niektórych FinTechów szukających alternatywnej lub równoległej lokalizacji.

Polska jest właściwie sprofilowana aby świadomie włączyć się w rywalizację o miano jednego z kluczowych hubów FinTech w Europie i wiodącego w naszym regionie.

- To jednak nie nastąpi jeśli nie wytworzymy unikalnego mikroklimatu gospodarczego sprzyjającego innowacji finansowej charakteryzującego się równowagą między otwartością i bezpieczeństwem. W dobie wielkiej mobilności kapitału i talentów oraz coraz niższych barier wejścia na rynek, naszym narodowym celem powinno być wykreowanie warunków, które przyciągną do Polski najbardziej utalentowane jednostki z całego świata chcące rozwijać w Polsce swoje pomysły oraz lokować w Polsce siedziby swoich firm, w których kreować będą rozwiązania globalne.

- Aby to osiągnąć konieczna jest w pierwszej kolejności właściwa diagnoza obecnej sytuacji. Rozpoznanie naszych mocnych i słabych stron, właściwe określenie celu, a następnie dobranie właściwych narzędzi i zbudowanie planu, a nawet strategii rządowej oraz jego wspólna realizacja przez sektor prywatny i publiczny.

- Koordynacja tych działań oraz bliska współpraca między start-upami i dojrzałymi firmami FinTech, uznanymi instytucjami finansowymi, dostawcami technologii oraz regulatorami i nadzorem jest warunkiem, aby sektor innowacji finansowej stał się jednym z silników wzrostu gospodarczego w Polsce.

SPIS TREŚCI

ROZDZIAŁ 1

EKOSYSTEM FINTECH W POLSCE – SYTUACJA BIEŻĄCA 6

1. FinTech - czym jest? 6
2. Polski ekosystem FinTech – jaki jest? 7
   - 2.1. Perspektywa banków i dojrzałych instytucji FinTech 8
   - 2.2. Perspektywa sektora FinTech – start-up 11
   - 2.3. Kluczowe obszary działalności FinTech 18

ROZDZIAŁ 2

BARIERY, SZANSE I WYZWANIA ROZWOJU INNOWACJI FINANSOWYCH I SEKTORA FINTECH W POLSCE 25

1. Technologia 25
2. Kultura innowacji 27
3. Edukacja 28
4. Bariery regulacyjno - nadzorcze 30

ROZDZIAŁ 3

MODELE WSPÓŁPRACY I WPARCIA ROZWOJU EKOSYSTEMU FINTECH 44

1. Modele współpracy FinTechów z instytucjami finansowymi na świecie i w Polsce 44
2. Modele współpracy FinTechów z instytucjami finansowymi – wyniki badań 49
3. Ekosystemy innowacji finansowej a rola państwa 54

PODSUMOWANIE 67

ROZDZIAŁ 1.
EKOSYSTEM FINTECH W POLSCE – SYTUACJA BIEŻĄCA

1. FinTech - czym jest?

Nowe technologie i ich szerokie zastosowanie w sektorze usług finansowych to szybko rosnąca gałąź globalnej gospodarki. Rewolucjonizuje sposób zarządzania własnością i zasobami, niezależnie od roli odgrywanej w gospodarce. Obywatele, biznes, administracja państwowa codziennie dokonują transakcji, przechowują oszczędności czy inwestują. FinTech to innowacyjne sposoby dokonywania różnego rodzaju transakcji związanych z zarządzaniem wartością oraz technologie to umożliwiające. Innowacja finansowa skraca czas dotarcia z nowymi rozwiązaniami do klientów oraz obniża koszty operacyjne i procesowe wszędzie tam, gdzie zachodzi transfer wartości online.

> FinTech to nowoczesne sposoby dokonywania różnego rodzaju transakcji związanych z zarządzaniem wartością i technologie to umożliwiające.

Rozwiązania FinTech mogą być oferowane przez innowacyjne start-upy, lecz także dojrzałe instytucje finansowe o ugruntowanej pozycji. Celem technologii finansowych jest poprawa efektywności i dostępności usług finansowych. FinTech to nowo kreowane rynki, jak crowdfunding czy kryptowaluty, ale to również dostęp do tradycyjnych produktów finansowych poprzez zupełnie nowy interfejs.

WYWIAD BEZPOŚREDNI - BANK

FinTech to szeroko rozumiane rozwiązania technologiczne usprawniające, ale i kreujące branżę finansową.

Branża FinTech w ostatnim czasie cieszy się coraz większym zainteresowaniem. I choć znajduje się w początkowej fazie rozwoju, można przyjąć, że w niedalekiej przyszłości będzie kształtować w znacznej mierze cały rynek usług finansowych. FinTech ma bowiem duży potencjał dyfuzji technologicznej, czyli wdrażania poszczególnych typów usług finansowych od razu w elektronicznym środowisku, i dzięki temu szansę na szerokie rozpowszechnienie, jak i przeciwdziałanie wykluczeniu finansowemu. Ze względu na silną konkurencję obecnych dostawców – głównie banków – osiągnięcie sukcesu w tym obszarze nie będzie łatwe, a obecni i nowi gracze będą w dużej mierze skazani na współpracę.

Fundamentem innowacji finansowej jest technologia, a istotnym warunkiem harmonijnego rozwoju sektora FinTech jest jasna sytuacja prawno-biznesowa poszczególnych technologii, które stanowią podwaliny wdrażanych rozwiązań (np. przetwarzanie danych w chmurze). Strategie cyfryzacyjne gospodarek, definiując cele i oczekiwane parametry, wyznaczają ścieżki rozwoju dla poszczególnych technologii, a jednocześnie stanowią punkt odniesienia dla wszelkich inicjatyw podejmowanych przez biznes.

> Celem technologii finansowych jest poprawa efektywności i dostępności usług finansowych oferowanych na rynku.

FinTech funkcjonuje więc zawsze w konkretnym, lokalnym środowisku, które w dużym stopniu jest zdeterminowane zarówno przez czynniki regulacyjne, historyczne jak i kulturowe. Spójna strategia cyfryzacji kraju, jak pokazują przykłady krajów rozwiniętych, przekłada się na sprzyjające warunki do rozwoju kluczowych technologii, między innymi finansowych. W efekcie powstają nowe produkty i rewolucyjne modele biznesowe jak chociażby oparte na modelu „Peer2Peer" lub na „otwartych danych" udostępnianych przez państwo.

Gwałtowny rozwój technologii informacyjnych oraz transakcyjnych w powiązaniu z deregulacją rynku wymuszają transformację roli uznanych instytucji finansowych (banki, zakłady ubezpieczeń). Jednocześnie konwergencja branż i sektorów na poziomie globalnym postępuje, często w zupełnie nieoczywistych kierunkach – firmy telekomunikacyjne przejmują banki, banki zmierzają w kierunku zarządzania cyfrową tożsamością, a firmy technologiczne zaczynają świadczyć usługi finansowe.

Transformacja cyfrowa bez efektywnego transferu cyfrowej wartości jest niepełna. Infrastruktura rynku finansowego sprawnie przenosząca cyfrową wartość i informację ma fundamentalne znaczenie dla cyfrowych gospodarek na całym świecie. Dlatego też sektor FinTech i funkcjonujące na nim podmioty mogą być swoistym sposobem testowania w praktyce tak popularnych ostatnio technologii jak blockchain. Rozwój technologiczny przyspiesza z każdym dniem, systematycznie zwiększając potencjał ulepszania naszego codziennego życia. Jak jednak korzystać z innowacji finansowych w sposób bezpieczny? Co więcej, jak je w bezpieczny sposób oferować klientom? Jak zapewnić bezpieczeństwo nowo pojawiających się rozwiązań, by nie zdławić kiełkujących innowacji? Skuteczne zarządzanie ryzykiem technologicznym na rynkach transakcyjnych to kluczowe wyzwanie, które stoi przed rynkiem FinTech.

> FinTech może stać się sposobem testowania w praktyce narzędzi transformacji cyfrowej zarówno dla poszczególnych firm, jak i całego rynku.

2. Polski ekosystem FinTech – jaki jest?

Przeprowadzone na potrzeby niniejszego raportu badania źródłowe, realizowane w formie ankiet elektronicznych oraz wywiadów bezpośrednich, stanowią podstawy do następujących wniosków:

- w Polsce funkcjonuje już kilkadziesiąt podmiotów sektora innowacji finansowej, które obejmują wszystkie główne, znane na świecie domeny funkcjonowania i segmenty tego rynku;

> Płatności elektroniczne oraz platformy finansowe to wiodące domeny polskiego rynku FinTech.

- najwięcej podmiotów, będących też w najbardziej dojrzałej fazie rozwoju, znajduje się w domenie płatności elektronicznych oraz platform finansowych; mocne są również obszary takie jak analiza danych i uczenie maszynowe (machine learning) oraz rozwój kanałów sprzedaży; kilka wyrazistych podmiotów funkcjonuje w obszarze finansowania społecznościowego;

- polskie FinTechy są w większości nastawione na współpracę z bankami – nawet jeśli posiadają ofertę skierowaną bezpośrednio do rynku konsumenckiego, zauważają potencjał kooperacji i wynikające z niej korzyści dla obu stron;

- również przedstawiciele polskich banków deklarują przychylne nastawienie do FinTechów – w zależności od dojrzałości modelu wewnętrznego obserwują ten rynek lub aktywnie w nim uczestniczą, przede wszystkim poprzez bezpośrednią współpracę, która może przyjmować różne formy (np. umowy o współpracy, laby, inwestycje bezpośrednie czy programy akceleracyjne).

Dzisiaj polski rynek charakteryzuje pozytywne nastawienie banków do FinTechów i wzajemna gotowość do współpracy.

2.1. Perspektywa banków i dojrzałych instytucji FinTech

PRZYKŁAD Z RYNKU

BLUE MEDIA I PAY U – LIDERZY POLSKIEGO FINTECH

Te firmy przez lata stanowiły o polskim FinTechu w sektorze płatności, jeszcze wtedy gdy to pojęcie nie było modne ani znane. Oba podmioty przez lata dojrzały, uzyskując status krajowych instytucji płatniczych, stając się wręcz korporacjami, a do tego PayU stał się podmiotem, który z Polski koordynuje rozwój biznesu płatniczego grupy w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Obie firmy budowały swoje produkty i zwiększały wolumeny biznesowe oferując swoje innowacyjne produkty płatnicze bankom, merchantom w sferze e-commerce oraz klientom detalicznym. Dzięki nim w Polsce pojawiły się przelewy natychmiastowe, transakcje typu pay-by-link, portfele elektroniczne czy pożyczki społecznościowe. Nie bez znaczenia było też wykreowanie przestrzeni generowania nowych dochodów dla banków, co pozwoliło na dość wczesnym poziomie rozwoju bankowości elektronicznej wskazanie na dochodowy charakter tego kanału i uzasadniało dalsze inwestycję w jego promocję i rozwój funkcjonalny.

Tradycyjne podejście do rynku technologii finansowych obejmuje podział na start-upy i banki. Polski rynek dzięki swojemu technologicznemu zaawansowaniu wykazuje się jednakże relatywną jednolitością, pomiędzy start-upami i bankami istnieje wiele podobieństw. Innowacje opracowują działy rozwoju, IT oraz zarządzające kanałami zdalnymi kluczowych polskich banków (niektóre jak mBank czy Alior mają wręcz start-upowy charakter) lecz także firmy o ustabilizowanej pozycji rynkowej sektora płatności jak Blue Media czy PayU. Trudno nie znaleźć wielu podobieństw zarówno w obszarze dynamiki zmian funkcjonalnych,

agresywności rynkowej czy swoistego klucza w doborze pracowników.

Dlatego coraz częściej mówimy o „bankach FinTech" lub „FinTechu w bankach" a najbardziej innowacyjne banki traktują siebie jako część sektora FinTech.

Polskie banki w większości charakteryzują się nowoczesnymi rozwiązaniami na tle instytucji europejskich. W szczególności technologia płatności kartowych i mobilnych oraz internetowych dzięki swojemu zaawansowaniu stanowi przykład dla krajów zachodnioeuropejskich. Trzeba wspomnieć o nowoczesnej, międzybankowej infrastrukturze rozliczeniowej. System Elixir, który od 1994 roku umożliwia sprawną i bezpieczną realizację przelewów i poleceń zapłaty stał się bazą dla krajowej innowacji płatniczej. Natomiast Express Elixir to drugi w Europie system rozliczeń płatności natychmiastowych. Pod względem wdrożeń takich jak płatności bezstykowe (zarówno kartowe, jak i bazujące na płatnościach mobilnych HCE), brandowane marką banku płatności typu pay-by-link czy sektorowe rozwiązania typu BLIK jesteśmy w technologicznej czołówce europejskiej, a podawane przez NBP dane pokazują, że przeobrażenia te znajdują wyraz również w zmianie zachowania klientów, którzy coraz częściej sięgają po bezgotówkowe metody płatności (choć wskaźnik użycia gotówki w obrocie gospodarczym w kraju jest wciąż bardzo wysoki). Wysoka popularność bankowości mobilnej i internetowej (blisko 7 i 14 mln aktywnych użytkowników) wyrasta zarówno z procesów dyfuzji technologicznej i otwartości polskiego społeczeństwa na innowacje, jak i z wysokiej dynamiki rozwoju polskich systemów bankowości transakcyjnej. W szczególności trzeba tu wskazać na takie wdrożenia, wyróżniające się na tle europejskim i światowym, jak systemy przelewów natychmiastowych (ekspresowych), procesy zdalnej sprzedaży produktów finansowych (w formule „pure online"), zarządzanie osobistymi finansami (Personal Finance Management – PFM) oraz zdalna obsługa klienta na przykład w formie wideodoradztwa. Wiele z tych rozwiązań zostało wprowadzonych przez banki w ścisłej współpracy z podmiotami z branży FinTech, które często przy swoich pierwszych bankowych wdrożeniach były w fazie bliskiej start-upu.

Coraz częściej mówimy o „bankach FinTech" lub „FinTechu w bankach", a najbardziej innowacyjne banki traktują siebie jako część sektora FinTech.

BLIK JAKO MIĘDZYBANKOWY FINTECH

System Blik oferowany przez Polski Standard Płatności to przykład inicjatywy międzybankowej mającej na celu systemowe wykreowanie innowacji finansowej w skali całego sektora.

Aktualna rewolucja FinTechowa powoduje, że banki muszą i chcą zdefiniować na nowo swoje podejście do tych podmiotów. Zdaniem Małgorzaty Jarczyk-Zuber, Innovation Driver w Grupie ING i dyrektor Centrum Innowacji w ING Banku Śląskim: „Branża FinTech jest obecnie chyba jednym z najgorętszych tematów w świecie finansów. Banki początkowo

WYWIAD BEZPOŚREDNI - BANK

Walka nie da nikomu zwycięstwa – PSD2 się zbliża, to uniemożliwia bankom zamykanie się, będą obszary do współpracy z FinTechami.

postrzegały ją jako zagrożenie. Szybko jednak okazało się, że najkorzystniejszą opcją dla obu stron jest partnerska współpraca, która łączy korporacyjny rygor i garażowy wigor". Banki intensywnie przyglądają się sektorowi, w szczególności start-upom z branży. Praktycznie wszystkie osoby ze strony banków, z którymi były przeprowadzone wywiady bezpośrednie (IDI) na potrzeby tego raportu, wskazały na ten fakt. Zmiany regulacyjne, które nadchodzą wraz z PSD2 powodują, że większość instytucji uważa ten kierunek – rozszerzenie ekosystemu finansowego o FinTech – za przesądzony. Firmy z branży FinTech posiadają często gotowe, innowacyjne pomysły wychodzące poza schemat tradycyjnej bankowości. Jednak by zrealizować potencjał nowych rozwiązań niezbędna jest odpowiednia skala biznesu oraz zaufanie wśród konsumentów. I właśnie to są w stanie zaoferować start-upom banki. Z kolei Natalia Załęcka, dyrektor Departamentu Digital Getin Noble Banku, podkreśla wspomniany już wcześniej fakt wzajemnego kreowania dynamiki rozwoju rynku przez te dwie kluczowe na rynku grupy instytucji – „Rynek FinTech dodatkowo aktywizuje rozwój bankowych kanałów elektronicznych. Zyskaliśmy ekspertów i partnerów, którzy podobnie jak my zastanawiają się, jak jeszcze lepiej można zaspokoić potrzeby Klientów. Tempo rozwoju polskiej bankowości internetowej i mobilnej jest duże już od kilku lat, banki są w stanie realizować ciekawe projekty zarówno same, jak i w kooperacji z FinTechami. Dlatego współpraca pomiędzy tymi sektorami potrafi być wielowymiarowa: czysto merytoryczna albo biznesowa. Banki szukają partnerów do współtworzenia projektów, ale są też w stanie zapewnić skalę dla ciekawych rozwiązań, które zostały stworzone poza ich organizacją". Zmiany regulacyjne, wynikające z dyrektywy PSD2 powodują, że większość instytucji uważa ten kierunek – rozszerzenie ekosystemu finansowego o FinTech za przesądzony. Jak przekazał nam jeden z badanych z sektora bankowego –firmy z branży FinTech posiadają często gotowe, innowacyjne pomysły wychodzące poza schemat tradycyjnej bankowości. Jednak, by te rozwiązania zadziałały, niezbędne jest uzyskanie odpowiedniej skali oraz zaufania wśród konsumentów. I właśnie to są w stanie zagwarantować start-upom banki.

EKSPERT RAPORTU
Natalia Załęcka, Getin Noble Bank

Piękno, a zarazem niewdzięczność naszej branży polega na tym, że wszyscy oferujemy mniej więcej to samo. To zaś sprawia, że cały czas pracujemy nad podobnymi zagadnieniami, a rozpowszechnianie się dobrych rozwiązań jest stosunkowo łatwe. Na szczęście ilość niezaspokojonych lub nie dość dobrze zaspokojonych potrzeb Klientów jest wciąż duża. Dlatego na rynku jest miejsce zarówno dla banków, FinTechów, jak i innych firm spoza dotychczasowej definicji sektora finansowego.

Równocześnie pada pytanie o scenariusz negatywny, tj. perspektywę przejęcia przez FinTechy, głównie wywodzące się z grona wielkich globalnych firm technologicznych, relacji z klientami banków, chociażby poprzez uzupełnienie bieżącej oferty bazującej na rozwiązaniach przeglądarkowych czy social media o usługi finansowe. Według Darii

Pawędy, dyrektor obszaru bankowości mobilnej i internetowej z Banku BPS, „Pojawia się pytanie, czy FinTech, w rozumieniu firm oferujących usługi finansowe w oparciu o nowe technologie (często będące start-upami), może zagrozić światu bankowości i finansów. Ze względu na elastyczność działania tego typu firm, szybką ścieżkę decyzyjności i otwartość na innowacyjne rozwiązania FinTech ma oczywiście szansę zdobyć duży kawałek tortu każdego rynku, który ma jakąkolwiek styczność z płatnościami, o czym może świadczyć tzw. efekt Ubera, na który powołuje się coraz więcej osób". Stąd kluczowe okazały się odpowiedzi na zadane w wywiadach pogłębionych pytania dotyczące przyszłości rynku w tym zakresie. Sektor nie jest jeszcze jednoznaczny w swoich przewidywaniach – od stanowiska brzmiącego: „Banki bez start-upów nie mają szans na obronienie się na rynku w starciu z nowoczesnymi bankami. Bank to nie software house, to instytucja finansowa" po przekonanie o konieczności rozróżnienia między „globalnymi", a „lokalnymi" FinTechami, czy też konstatację, że te dwa rynki będą szły niezależnymi ścieżkami ze względu na swój inny, wręcz rozłączny charakter – przede wszystkim wynikający z odmiennych regulacji.

Większość banków jednak wierzy we współpracę. „Patrzymy na nich z szacunkiem, nie rywalizujemy i wierzymy we współpracę i strategię – uznajemy ich rolę. Mamy sami podpisane umowy i jesteśmy z tych pierwszych deali zadowoleni. Zyskają też na tym pośrednicy między tymi światami" – powiedział przedstawiciel jednego z badanych banków.

WYWIAD BEZPOŚREDNI - BANK

Nie jest to kwestia walki, uważam że banki nie do końca mają szansę w tej walce. FinTech dzisiaj jest w stanie reagować dużo bardziej elastycznie, działać w trybie agile'owym, a nie waterfallowym. Więc albo w obszarze IT bank się zamieni w FinTech i wtedy ma szansę rywalizować, choć czasami bankowi będzie łatwiej wystawić usługi do FinTechów, bo uzyska szybsze efekty, niż robić to samodzielnie. Dobrze zarządzany FinTech i z dobrym narzutem organizacyjnym, to ma wielką szansę rozwoju. Docelowo synergia między bankami i FinTechami może doprowadzić do zmniejszenia kosztów banku.

2.2. Perspektywa sektora FinTech – start-up

Dynamiczny rozwój technologii, w tym przede wszystkim tych związanych z mobilnością, przetwarzaniem danych, sztuczną inteligencją czy internetem rzeczy, sprawia, że firmy z branży FinTech ciągle znajdują nowe pola eksploatacji dla swoich usług i produktów. Gdy technologie te uda się w funkcjonalny i ergonomiczny dla klienta sposób zaprząc do realizacji potrzeb finansowych użytkowników, pojawi się szansa na udaną usługę FinTech. W Europie Zachodniej czy przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych siłę i energię sektora determinowały często słabości oferty banków w kanałach elektronicznych. Bernard Gołko, rynkowy ekspert ds. sektora FinTech, wskazuje na nasz lokalny kontekst: „Polska, pomimo

swojego zapóźnienia w wielu sektorach gospodarki, w odniesieniu do branży finansowej jest zdecydowanie rynkiem innowacyjnym, nie tylko w skali regionu CEE, ale i całej Europy. W dużej mierze jest to premia za bycie drugim – co umożliwiło polskim bankom sięgnięcie od razu po najnowocześniejsze rozwiązania. Nie oznacza to jednak, że na naszym rynku nie ma miejsca na rozwój FinTech – wręcz przeciwnie. Wejście na rynek zdigitalizowanego od kołyski pokolenia tzw. millenialsów, spadający koszt przetwarzania i dostępu do informacji i doskonale wyedukowani specjaliści IT to doskonała pożywka dla nowej branży. Nie bez znaczenia jest także wielkość rynku i apetyt Polski na objęcie pozycji lidera w regionie CEE".

Polskie start-upy FinTechowe starają się więc znaleźć swoje miejsce w specyficznym polskim kontekście, z jednoczesną perspektywą rozwoju w kierunku zaistnienia na rynku globalnym, choć i tutaj istnieje ryzyko tego, co na poziomie krajowym zostało nazwane „pułapką średniego wzrostu". Jak mówi Andrzej Szewczyk, wiceprezes i dyrektor zarządzający Efigence S.A.: „Uruchamiając biznes w znacznie mniejszym państwie – jak Finlandia czy Islandia – w naturalny sposób należy stawiać na rozwój biznesu za granicą, bo rynki lokalne są zbyt małe i niewystarczająco chłonne. Polska jest krajem średniej wielkości, wystarczająco dużym aby utrzymać różnego rodzaju przedsięwzięcia, ale jednak zbyt małym aby te przedsięwzięcia znaczyły cokolwiek w skali globalnej. Takie lokalne podejście do biznesu to dość istotna bariera w kulturze rozwoju polskich przedsięwzięć".

> Polski rynek FinTech też może czekać pułapka średniego wzrostu.

W wywiadach bezpośrednich firmy z sektora deklarowały swoje strategie komercyjne. Można je podzielić na dwa główne typy: skupienie się na budowie oferty B2B, w szczególności z bankami, lub kierowanie oferty bezpośrednio do klienta końcowego. Co ważne, w obu przypadkach wartość dawana przez firmy była podobna i nie mogła by być w taki sam sposób (co do jakości i tempa zmian) wytworzona bezpośrednio przez sektor bankowy. Wartość ta, z jednej strony, osadza się na eksploracji obszarów biznesowych, które w pierwszym etapie nie były zagospodarowane przez banki, jak chociażby kantory internetowe czy serwisy e-pożyczkowe, a dawały klientom realną wartość użytkową i finansową. Z drugiej strony, istotny był element ergonomii procesu i umiejętność dostosowania go do oczekiwań klienta funkcjonującego w środowisku cyfrowym, oczekującym podobnej jakości doświadczenia („digital experience"), do którego przyzwyczaił się, korzystając z innych aplikacji konsumenckich w środowisku internetowym czy mobilnym. Jak wskazuje Tomasz Framski, CEO i współzałożyciel CONSDATA, „Instytucje finansowe zmuszone są uwzględniać potrzeby wielu interesariuszy zewnętrznych i wewnętrznych. FinTech natomiast może skupić się przede wszystkim na potrzebach klientów. Firmy z tej branży stanowią doskonały poligon doświadczalny dla usług finansowych B2C. Potrafią bardzo szybko stworzyć optymalne warunki do wdrożenia

EKSPERT RAPORTU
Tomasz Framski, CONSDATA

> FinTech może się skupić na potrzebach Klientów, a do tego być praktycznym poligonem doświadczalnym dla finansowych usług B2C.

usługi na rynku. Z drugiej strony jednak, brakuje im odpowiedniego zaplecza prawnego czy finansowego". Wagę zmieniającej się percepcji usług finansowych przez klientów dostrzega również Adam Sobczak, członek zarządu i współzałożyciel Cenatorium: „Ludzie optymalizują swoje zadania, układając wszystko tak, żeby jak najwięcej załatwić przy jak najmniejszym zaangażowaniu. Nie ma dla nich znaczenia, czy w rachunkach pomaga im bank czy może operator kablówki. Na świecie bardzo wyraźnie obserwujemy spadek lojalności wobec tradycyjnej bankowości. Dlatego im wcześniej instytucje finansowe w Polsce dostrzegą ten trend, tym więcej zyskają".

Co będzie wpływało pozytywnie na rozwój polskich start-upów? Do szans można na pewno zaliczyć kreatywność polskiego społeczeństwa, wysoki potencjał krajowych kadr i firm IT oraz potencjał ekspansji międzynarodowej. Z realizowanych badań wynika, że część podmiotów z sektora rozpoczęło działalność od razu od innych rynków (np. brytyjskiego) i w kolejnym kroku planowało wejście na rynek polski, by na bazie tych doświadczeń następnie próbować zdobyć inne rynki, poprzez działania samodzielne lub przez lokalnych pośredników. Funkcjonują już podmioty, które z sukcesem wdrażają swoje wyspecjalizowane rozwiązania na rynkach zagranicznych. Przykładem mogą być vintom.com oraz Ailleron. Jak twierdzi Jakub Wronkowski, magic evangelist w vintom.com, posiadającym już wdrożenia w kilku polskich instytucjach finansowych, „rynek polski dla naszych usług jest bardzo duży, a konkurencja niewielka. Technologia personalizacji filmów video jest pewnego rodzaju nowością, więc naszym zadaniem jest edukowanie rynku zarówno tu w Polsce, jak i za granicą. Dzięki temu, że nasza usługa jest skalowalna, to już w tym roku zrealizowaliśmy pierwsze kampanie, m.in. na Słowacji, w Malezji, jesteśmy w trakcie przygotowań kampanii dla Klientów w RPA i Czechach. Zgodnie z naszą strategią w 2017 roku chcemy się skupić na ekspansji globalnej i pozyskiwaniu nowych rynków". Z kolei Grzegorz Młynarczyk, wiceprezes Zarządu Ailleron SA, opisując doświadczenia i plany swojej firmy, wskazuje: „System LiveBank został już z sukcesem wdrożony nie tylko u polskich liderów bankowości, takich jak mBank czy Bank Zachodni WBK, ale także w niemieckim Commerzbanku oraz Singapurze i Malezji w banku Standard Chartered, gdzie wkrótce dodamy 7 kolejnych krajów wraz z Chinami i Indiami. Trwają też wdrożenia w największym polskim banku – PKO BP oraz największym banku Zatoki Perskiej – Emirates NBD. Dzięki zawartym partnerstwom

> Wdrożenie dyrektywy PSD2 to jedna z najpoważniejszych zmian regulacyjnych będącą szansą na rozwój start-upów w sektorze FinTech w Polsce, ale też w całej Unii Europejskiej.

SZANSE ROZWOJU POLSKIEGO RYNKU FINTECH

- PSD2 I API BANKING
- EIDAS (E-TOŻSAMOŚĆ I USŁUGI ZAUFANIA)
- OTWARCIE DANYCH PUBLICZNYCH
- TESTOWANIE W POLSCE ROZWIĄŃ PRZED EKSPANSJĄ ZGRANICZNĄ
- POLSKA JAKO HUB FINTECH W EUROPIE
- ZWINNA I DYNAMICZNA ODPOWIEDŹ NA POTRZEBY KLIENTÓW

i intensywnej sprzedaży zagranicznej właściwie w każdym tygodniu przeprowadzamy kilka prezentacji koncepcji wirtualnego oddziału dla czołowych banków z różnych regionów świata – mieszkańcy Brazylii, Skandynawii czy na Bałkanach również będą mogli już niedługo wkroczyć w erę bankowości 3.0".

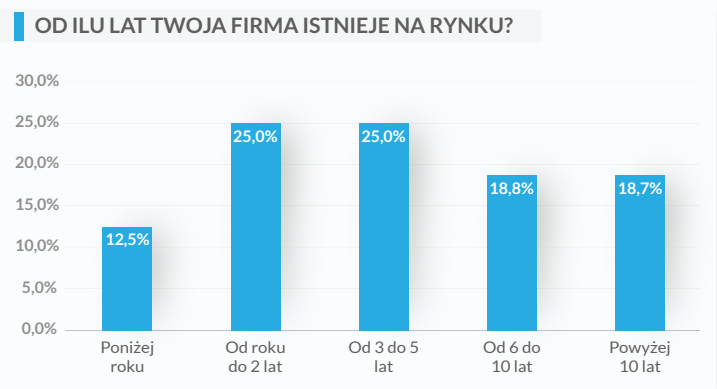
Innym czynnikiem wpływającym pozytywnie na rozwój rynku są zmiany technologiczne oraz prawne, które będą obowiązywały dla całego rynku, a w szczególności wspólnego rynku europejskiego. Myśl tę rozwija Tomasz Framski, CEO i współzałożyciel CONSDATA: „Kolejne możliwości otwiera nam także Dyrektywa PSD2 (dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego). Istnieje jednak ryzyko, że zanim Polska zacznie projektować rozwiązania finansowe w oparciu o ten akt prawny, wyprzedzi nas rynek europejski, który od pewnego czasu stosuje się już do PSD2. Nasuwa się więc pytanie, czy za rok będziemy tworzyć nowe usługi finansowe w Polsce czy będziemy kupować je w Europie? Pewnym rozwiązaniem tego problemu byłoby porozumienie (bardziej lub mniej formalne) w obszarze PSD2 pomiędzy branżą FinTech a bankami, które pozwoliłoby stworzyć zupełnie nową jakość dla Klientów. Pytanie, czy jest to możliwe…". Wątek ten rozwija Monika Kania, General Manager i współzałożycielka XCHANGER: „Wprowadzenie nowych kategorii Third Party Payment Service Provider (TPP) to krok w kierunku automatyzacji i kompleksowości usług online, które pozwolą Klientom na dostęp do usług finansowych bez ograniczeń czasowych czy lokalizacyjnych, minimalizując tym samym konieczność zaangażowania czasowego Klienta, jednocześnie pozwalając na spersonalizowanie jego obsługi. Osobiście duży potencjał widzę w budowaniu nowych kanałów dotarcia do Klienta, jak i jego obsługi, np. poprzez samouczące się algorytmy". Kolejnym potencjałem biznesowym, który może być wykorzystany przez młode i dynamiczne firmy z sektora, jest otwarcie dostępu do danych publicznych. Wojciech Witowski, dyrektor ds. rozwoju nowych rynków w Cenatorium odpowiedzialny za markę Urban.one uważa, że „proces otwierania danych publicznych – choć nie przebiegający idealnie – pozwolił w ciągu trzech lat zbudować solidny biznes oparty o rzetelną informację. Bazując na naszych wcześniejszych doświadczeniach w obszarze B2B, postanowiliśmy pójść z naszymi pomysłami dalej. I tak, udostępniliśmy Polakom informacje, do jakich wcześniej mieli dostęp tylko przedstawiciele biznesu. Teraz dzięki Urban.one każdy może samodzielnie sprawdzić prawdziwą wartość mieszkania".

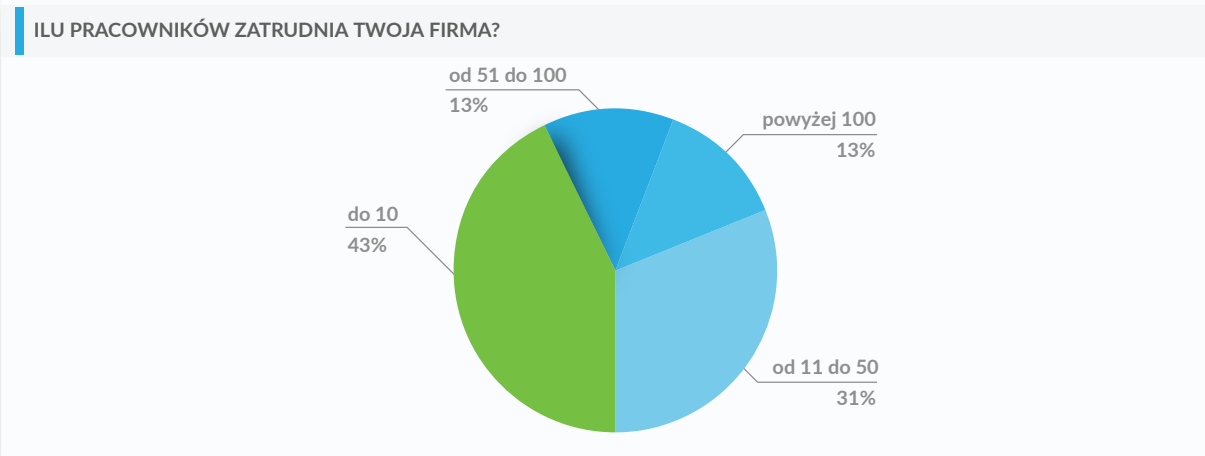
Jak podsumowuje Andrzej Szewczyk, wiceprezes i dyrektor zarządzający w Efigence S.A., „Jesteśmy w bardzo ciekawym momencie rozwoju rynku FinTech. Kończy się faza ekscytacji, wzajemnego badania się potencjalnych partnerów i wielkiej liczby pomysłów. Teraz nadchodzi czas faktycznej weryfikacji konceptów, nie tylko pod względem ich medialnej atrakcyjności, ale przede wszystkim jakości wdrożenia, umiejętności szybkiego modyfikowania strategii, a przede wszystkim możliwości dalszego rozwoju". Do listy warunków potrzebnych do zrealizowania pozytywnego scenariusza kilka koniecznych elementów dodaje Ewa Chronowska, założycielka CEE Business Angels Network i inwestor: „Mimo pozytywnych trendów i dynamicznego rozwoju szeroko pojętego ekosystemu startupowego, jeśli chcemy dogonić Zachód, uwarunkowania prowadzenia biznesu w Polsce muszą ulec zmianie. Dobra wiadomość jest taka, że dzięki europejskim regulacjom oraz aktywnemu wsparciu państwa

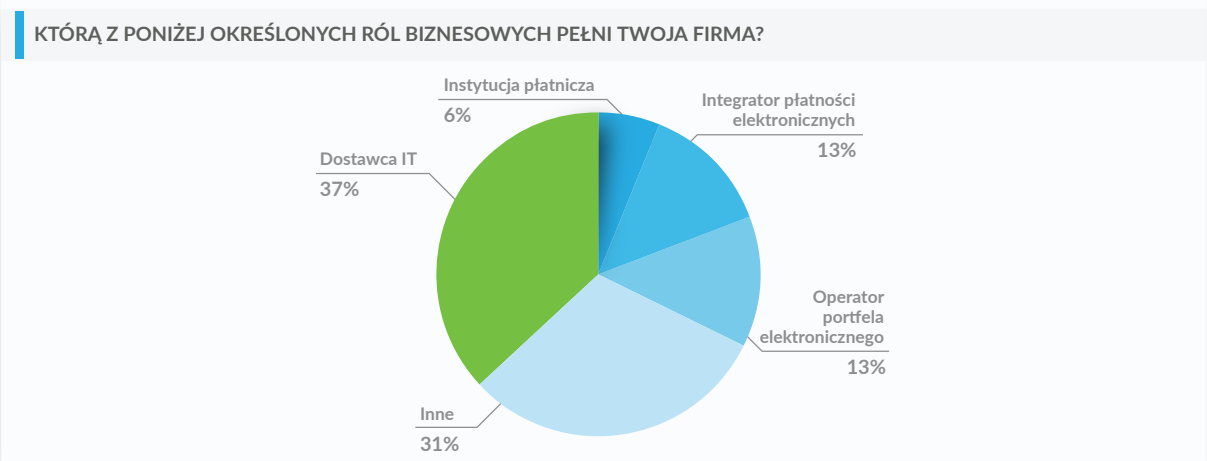
i licznych organizacji istnieje duża szansa, że w ciągu najbliższych lat nastąpi dynamiczny rozwój polskiej sceny FinTech. Popularne ostatnio hasła odnośnie do Polski jako centrum FinTech Europy są zbyt hurraoptymistyczne, jednak myślę, że przy pomyślnych wiatrach ze strony europejskiego i polskiego regulatora możemy w ciągu kilku lat zdobyć pozycję lidera regionu".

Wyniki badań - charakterystyka polskich FinTechów

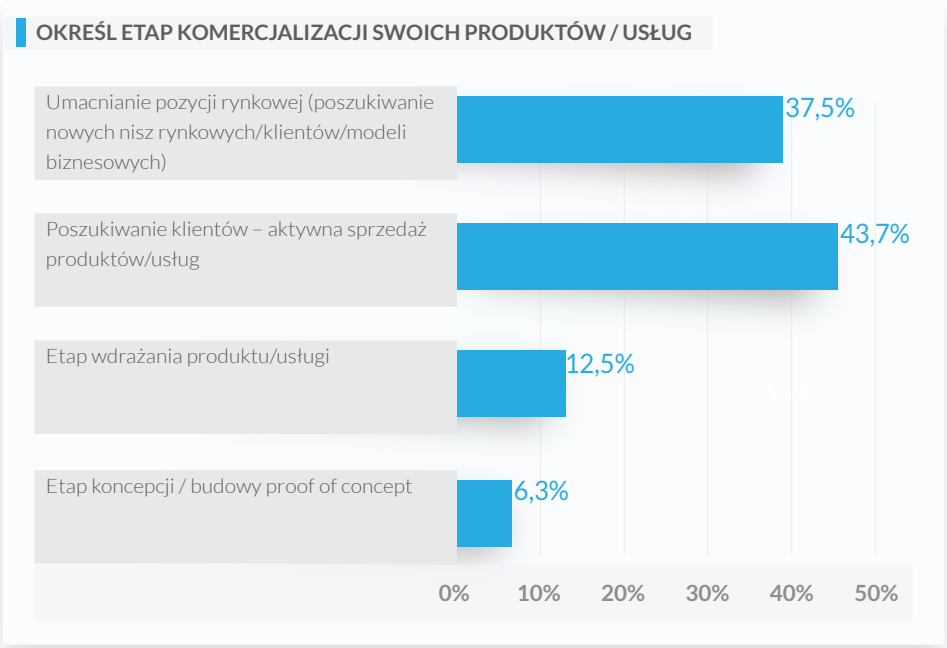
Zrealizowane badania ilościowe pozwoliły odpowiedzieć na szereg pytań dotyczących bieżącego obszaru działań firm z sektora FinTech. Pośród badanych FinTechów 37,6% to firmy, które na rynku istnieją krócej niż 2 lata, 25% ma staż 2–5 lat, a 37,5% istnieje dłużej niż 5 lat. Większość z nich (74%) to firmy zatrudniające do 50 osób. Najliczniejszą grupę wśród badanych podmiotów stanowili dostawcy rozwiązań IT, bo aż 37%. Kolejną grupą były podmioty oferujące usługi i produkty finansowe – instytucje płatnicze, integratorzy, agenci rozliczeniowi i operatorzy portfeli elektronicznych.



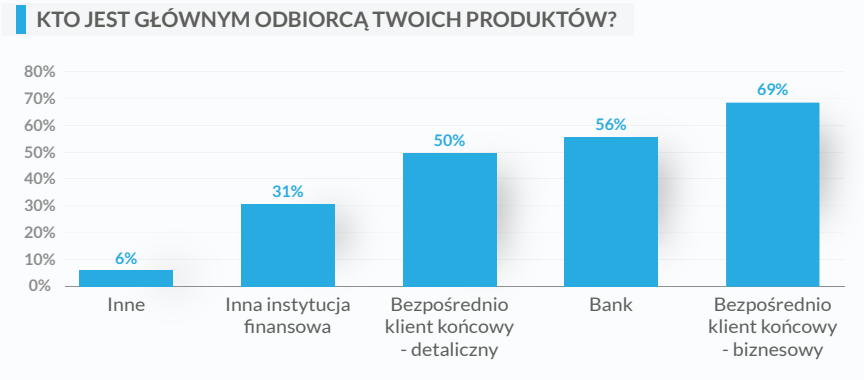


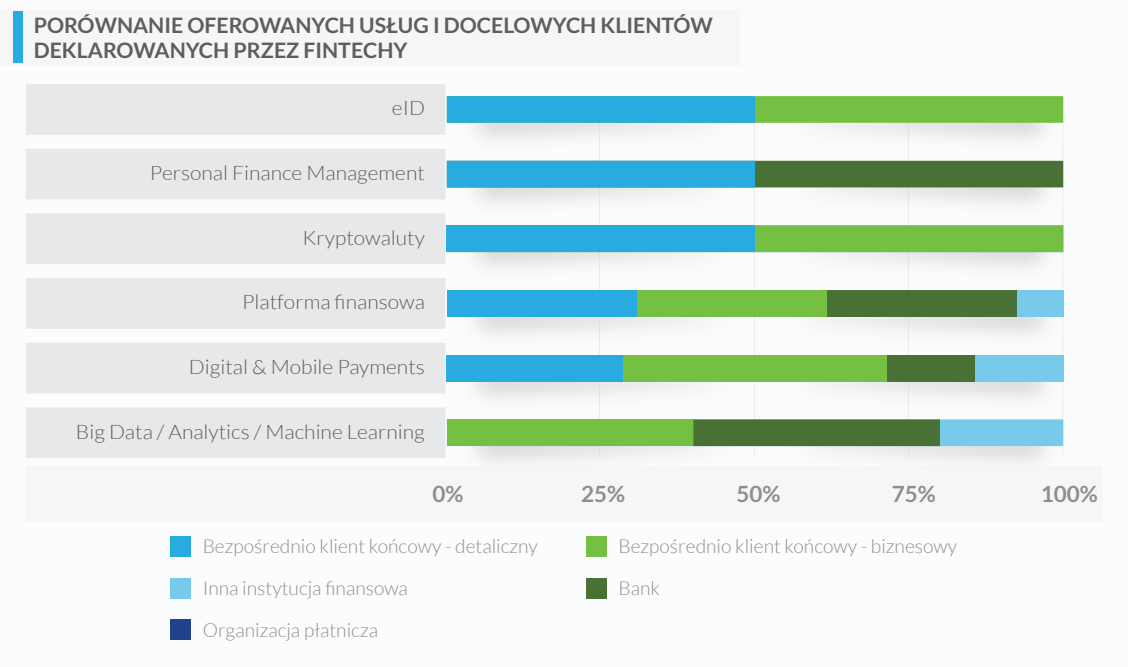


Pomimo że większość badanych podmiotów to stosunkowo niewielkie firmy o zatrudnieniu do 50 osób, znaczną ich część stanowią podmioty z gotowym produktem lub usługą, które poszukują nowych klientów lub starają się umacniać swoją pozycję rynkową. 12,5% firm było na etapie wdrażania i przygotowywania produktów i/lub usług, a 6,3% – na etapie budowania koncepcji swoich produktów.



Wyniki badań - grupa docelowa polskich FinTechów





Większość badanych podmiotów swoją ofertę produktową kieruje do banków, instytucji finansowych i klientów biznesowych. Połowa z nich chce trafiać do klientów indywidualnych. Analiza krzyżowa pytań dotyczących klientów docelowych i oferowanych produktów obrazuje, jak poszczególne produkty są pozycjonowane przez rynek FinTech. Główne wnioski płynące z analizy to:

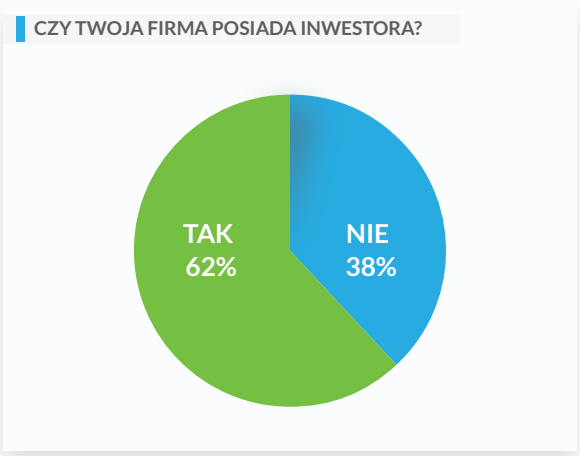
- Start-upy oferujące usługi z zakresu eID kierują swoją ofertę bezpośrednio do klientów końcowych – detalicznych i firmowych. Nieco zaskakujące jest, że usługi z zakresu zarządzania tożsamością cyfrową nie są przez start-upy kierowane do banków. Są one naturalnym odbiorcą tego typu usług, zwłaszcza że przenoszenie sprzedaży do kanałów zdalnych i transformacja cyfrowa to ich strategiczne cele na najbliższe lata;

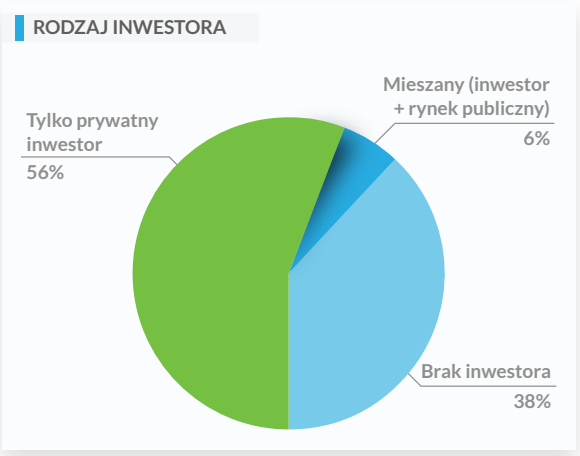
- Płatności elektroniczne, podobnie jak w przypadku eID, start-upy widzą jako produkt kierowany głównie do klientów końcowych. Tylko w 28% przypadków instytucje płatnicze i banki były wskazywane jako odbiorca takich usług;

- Zainteresowanie tematem Big Data jest różne w wypadku start-upów i banków. Tylko 20% banków wskazało, że w najbliższym roku zamierza wdrożyć nowe rozwiązania z zakresu przetwarzania dużych zbiorów danych, mimo wcześniej deklarowanego strategicznego znaczenia tego obszaru w kontekście współpracy ze start-upami, które to natomiast swoje produkty Big Data widzą właśnie jako przeznaczone dla banków i innych klientów instytucjonalnych. Po raz kolejny wyraźnie zaznacza się podział pomiędzy linią strategicznych inwestycji działów IT oraz zainteresowaniem departamentów innowacji w bankach.

Wyniki badań – struktura właścicielska polskich FinTechów

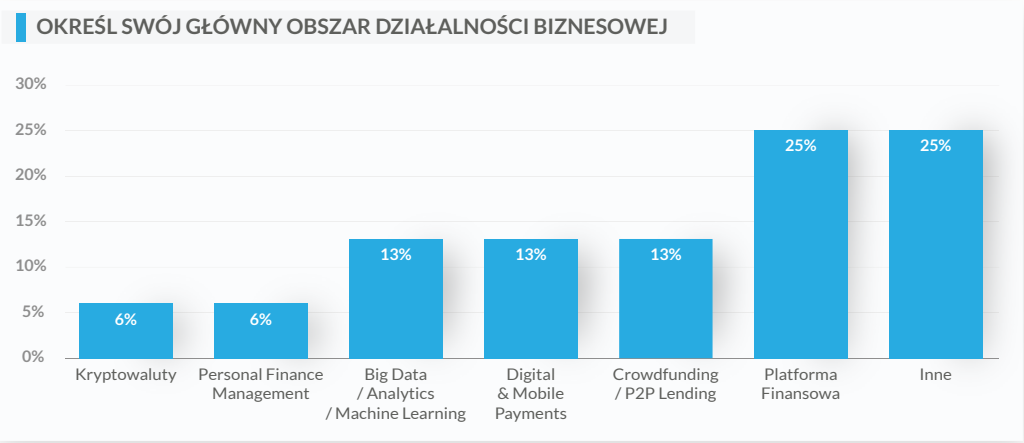
Większość badanych firm deklaruje, że posiada inwestora – w większości są to inwestorzy prywatni. Niewielka skala rynku, w rozumieniu liczby podmiotów, może wskazywać, że biznes FinTechowy udaje się tylko za prywatne pieniądze, których podaż w Polsce jest ograniczona. Dane zdają się sugerować, że rozwój start-upów jest powiązany z bezpośrednimi inwestycjami. Wskazuje na to krzyżowa analiza danych dotyczących liczby zatrudnionych pracowników i dojrzałości badanych podmiotów.





2.3. Kluczowe obszary działalności FinTech

Na polskim rynku główne kategorie usług świadczonych przez firmy FinTech obejmują płatności elektroniczne i platformy finansowe, pożyczki, planowanie budżetu oraz dostęp do transakcji walutowych i kryptowalut czy inwestycji. Jedne podmioty oferują swoje usługi klientom końcowym – indywidualnym, biznesowym czy określonego typu (np. sklepom internetowym), niektóre współpracują z bankami czy innymi instytucjami finansowymi, działając niejako w tle, charakteryzując się przez to ograniczoną lub zerową rozpoznawalnością marki na rynku konsumenckim, inne starają się łączyć oba podejścia (podany powyżej przykład firm PayU i Blue Media).



Najwięcej z podmiotów, które brały udział w ankiecie elektronicznej, określiło się jako platformy finansowe – 25%. Po 13% wybrało jako swoją główną domenę działalności płatności elektroniczne, crowdfounding/P2P Lending oraz analizę danych/uczenie maszynowe. Po 6% podmiotów wybrało kryptowaluty oraz Personal Finance Management. Pozostałe 25% wskazało na między innymi takie obszary działalności, jak AISP, insurtech/ubezpieczenia P2P czy sales automation.

W trzecim kwartale 2016, według danych PRNews/Bankier.pl, z bankowości mobilnej korzysta blisko 7 mln polskich klientów – głównie w celu realizacji płatności. Rozwój internetowych i mobilnych kanałów płatności jest możliwy dzięki takim czynnikom, jak popularyzacja smartfonów, spadek kosztów mobilnego dostępu do internetu czy generalny wzrost popularności bezgotówkowych form płatności. W tym obszarze firmy z sektora FinTech w największym stopniu współpracują z bankami (korzystają chociażby z ich narzędzi płatności do ofertowania sklepów internetowych w zakresie obsługi płatności), ale mogą być również postrzegane jako ich bezpośrednia konkurencja – wspomniana powyżej w wypowiedzi ekspertów dyrektywa PSD2 może wręcz takie procesy przybliżyć w czasie.

Płatności elektroniczne w sektorze FinTech mają bardzo szerokie zastosowanie, a ogranicza je tylko ludzka wyobraźnia. Do najpopularniejszych usług oferowanych przez FinTech w tym obszarze należą m.in.:

- integracja metod płatności elektronicznych dla sklepów on-line i tzw. eBOK-ów,
- nowoczesne narzędzie płatności elektronicznych w sklepach i punktach usługowych fizycznych,
- portfele elektroniczne umożliwiające płatności zdalne, np. w środowisku e-commerce, ale również w komunikacji publicznej, kinach itd.

Jest to jeden z najdynamiczniej rozwijających się obszarów działalności FinTech. Charakteryzuje się znaczącym zróżnicowaniem oferowanych usług, obejmujących między

W obszarze platform finansowych sektora FinTech prym wiodą dostawcy pożyczek pozabankowych. Drugim w kolejności segmentem usług jest internetowa wymiana walut. Ale platformy finansowe polskiego sektora FinTech to także rozwiązania bankowości mobilnej, platformy usług dodanych czy doradztwo kredytowe w formie porównywania ofert dostępnych na rynku.

Oferta tego segmentu na polskim rynku to przede wszystkim finansowanie społecznościowe przedsięwzięć biznesowych i społecznych, zbiórki charytatywne, pożyczki społecznościowe czy platformy wymiany walut typu P2P. Obszar działalności w zakresie pożyczek społecznościowych wykorzystuje siłę crowdfundingu oraz masowość społeczności do wypełnienia luki na rynku kapitałowym i zapewnienia wnioskodawcom finansowania projektów na określonych zasadach. Z jednej strony mamy przedsięwzięcia potrzebujące kapitału w określonej wysokości, celu i o określonym oprocentowaniu a z drugiej, właścicieli kapitału, którzy decydują o zaangażowaniu w konkretny cel.

Rynek crowdfundingowy rozwija się w dynamicznym tempie. Powstają nowe platformy i zwiększa się zakres ich działania, polepsza się społeczne i rynkowe postrzeganie tego typu projektów, co wyraża się m.in. w puli pozyskanych środków przez portal Siepomaga.pl (ponad 100 mln zł.) czy w otwartości sektora komercyjnego, w tym finansowego, na wykorzystywanie tych portali w swoich kampaniach reklamowych (np. akcje promocyjne portalu Wspieram.to z Polskim Standardem Płatności – operatorem systemu Blik). Kluczowym czynnikiem sukcesu dla crowdfundingu jest właśnie prowadzenie skutecznych kampanii. Można zaobserwować w tej dziedzinie stały wzrost skutecznych kampanii i coraz większą liczbę projektów uwieńczonych sukcesem. W niedalekiej przyszłości możemy spodziewać się powstania zupełnie nowych wersji finansowania społecznościowego w konkretnych, wyspecjalizowanych obszarach tematycznych.

Liczba indywidualnych inwestorów w segmencie tradingu od kilku lat nieustannie rośnie, a rynek inwestycyjny staje się coraz bardziej skomplikowany. Dla inwestorów indywidualnych kluczowym czynnikiem stała się wymiana doświadczeń i wiedzy, co przy ograniczonych możliwościach doradztwa wysokiej jakości na rynkach finansowych spowodowało powstanie platform typu social trading.

W tego typu platformach inwestorzy zyskują nie tylko optymalnie dostosowane narzędzia analityczne, ale przede wszystkim dostęp do historii inwestycji uczestników platformy. Pozwala to na kopiowanie inwestycji i dzielenie się w społeczności potencjalnymi zyskami. Platformy inwestycyjne zarabiają na wygranych inwestycjach, a dodanie czynnika społecznościowego pozwala na uproszczenie procesów inwestycyjnych, zredukowanie czasu niezbędnego na naukę oraz zminimalizowanie ryzyka transakcji.

W ofercie platform inwestycyjnych znajdują się między innymi usługi w zakresie informacji o spółkach, interaktywnych wykresów, historii inwestycji i dywidend, monitoringu mediów, elementów edukacyjnych, strategii inwestycyjnych, automatycznych analiz technicznych i finansowych, alertów giełdowych czy kontaktu ze specjalistami inwestującymi na rynkach finansowych.

Kryptowaluty – oparte na technologiach szyfrujących oraz rozproszonych strukturach danych – to rewolucja infrastrukturalna na rynkach transakcyjnych. Potencjał bitcoina, czyli najpopularniejszej kryptowaluty pozostaje dziś w większości nieodkryty, a i tak w coraz większym stopniu stawia tradycyjny świat finansów na głowie. Zastosowania walut zabezpieczonych kryptograficznie w bankowości centralnej czy na rynkach płatniczych to potencjalne środki transformacji systemów monetarnych, o nieprzewidywalnej dziś skali wpływu na globalne gospodarki. W Polsce pojawiły się platformy wymiany bitcoinów oraz litecoinów na tradycyjne waluty, takie jak EURO, USD czy złotówki. Dzięki tym platformom użytkownicy mogą bez przeszkód wymieniać wirtualny pieniądz. Serwis Getline oferuje ponadto pożyczki społecznościowe w bitcoinie oraz udziela mikrokredytów w ten sam sposób. W listopadzie 2016 Golem, projekt polskiej firmy imapp, w dwadzieścia minut zebrał 8,6 mln dolarów w crowdsourcingowej akcji pozyskiwania funduszy na realizację zdecentralizowanego, globalnego komputera. Projekt ma ambicje łączyć nadmiarową moc obliczeniową prywatnych komputerów, stanowiąc Airbnb dla mocy obliczeniowej. Transakcje Golema rozliczane będą w publicznym blockchainie Ethereum.

ZARZĄDZANIE FINANSAMI OSOBISTYMI I BIZNESOWYMI
PERSONAL & BUSINESS FINANCE MANAGEMENT

MoneyFriend
know your finances

efigence

Firmy z obszaru zarządzania osobistymi oraz firmowymi finansami oferują platformy zintegrowane z rachunkami do zarządzania budżetami – domowymi lub biznesowymi. Co istotne, oprócz analizy wydatków wśród usług oferowanych przez tego typu platformy znajdują się funkcje związane z doradztwem dotyczącym budżetów użytkownika.

UBEZPIECZENIA
INSURTECH

KUNDI

mfind

Sektor ubezpieczeniowy, jako jeden z wiodących w świecie finansów, powoli, acz systematycznie, uzyskuje odpowiednie odzwierciedlenie również w rynku FinTech (insurtech). Usługi w tym obszarze skupiają się na wyspecjalizowanych porównywarkach ubezpieczeń oraz na coraz popularniejszych mobilnych ubezpieczeniach społecznościowych.

W tej domenie działalności podmiotów z branży FinTech znajdują się głównie gracze stanowiący wsparcie dla instytucji finansowych w zakresie optymalizacji cyfrowych kanałów komunikacji i sprzedaży. Banki widząc potencjał sprzedażowy w milionach klientów korzystających na co dzień z transakcyjnych kanałów w internecie i środowisku mobilnym, bardzo zdecydowanie uzupełniają te serwisy o komponenty sprzedażowe i komunikacyjne. W sukurs przychodzą im podmioty z analizowanego przez nas sektora, które potrafią poprzez swoje unikalne i dedykowane rozwiązania, jak kanał wideo, personalizacja marketingowa czy platforma e-wnioskowa, skutecznie uzupełniać ofertę i kompetencje techniczne dużych organizacji. Kilka podmiotów z tego segmentu z powodzeniem wdraża swoje rozwiązania również poza granicą kraju.

EKSPERT RAPORTU
Adam Wiśniewski, Dyrektor PwC Drone Powered Solutions

Transformacja cyfrowa w sektorze finansowym wymaga pozyskiwania coraz to bardziej aktualnych i precyzyjnych danych. Wiodące firmy ubezpieczeniowe korzystają już z dronów na różnych etapach procesu ubezpieczeniowego. Inspekcje dronowe pozwalają na uzyskanie niepodważalnej dokumentacji. Jeszcze przed podpisaniem umowy, ubezpieczyciel jest w stanie zidentyfikować ryzyka związane ze stanem obiektu czy ukształtowaniem terenu, co pozwala mu na dokładniejsze wyliczenie składki czy też rezygnację z udzielenia ubezpieczenia z uwagi na zbyt duże ryzyko, na przykład zalania terenu. Dane pozyskane podczas inwentaryzacji stanu zerowego obiektu są również wykorzystywane na kolejnych etapach procesu ubezpieczeniowego np. w przypadku wystąpienia szkody. Dokumentacja zebrana podczas inspekcji przed podpisaniem umowy, a następnie po wystąpieniu szkody, może posłużyć jako materiał dowodowy do wyceny szkody oraz w przypadku sporów prawnych. Porównując dane obrazowe zebrane przed i po wystąpieniu szkody jesteśmy w stanie szybko i precyzyjnie określić rozmiar szkody oraz ustalić zasadność roszczenia ubezpieczeniowego.

ROZDZIAŁ 2.
BARIERY, SZANSE I WYZWANIA ROZWOJU INNOWACJI FINANSOWYCH I SEKTORA FINTECH W POLSCE

Jasno wyznaczone strategiczne kierunki cyfryzacji państwa, żywy ekosystem innowacji oraz system zachęt dla start-upów i korporacji to trzy główne katalizatory rozwoju technologii finansowej a w efekcie wzrostu całej gospodarki elektronicznej. Fundamentalne znaczenie dla osiągnięcia tych ambicji ma identyfikacja barier technologicznych, kulturowych i edukacyjnych, a przede wszystkim prawnych.

1. Technologia

Krajobraz polskiego rynku finansowego jest dość szczególny – sektor jest nowoczesny zarówno w kontekście oferty dla klienta, jak i systemów back office – tym się wyróżnia chociażby na tle rynków zachodnioeuropejskich czy amerykańskiego. Istotna innowacja w polskiej bankowości realizowana jest zarówno w modelu start-upowym („banki FinTech") poprzez budowanie nowego banku całkiem od nowa (mBank, Alior, FM Bank, Idea Bank), jak i przez duże, istniejące od lat banki wielokanałowe, które stawiają na optymalizację i posiadają kompetencje umożliwiające generowanie innowacji samoistnie (PKO Bank Polski S.A., Pekao S.A., Bank Zachodni WBK S.A., ING Bank Śląski S.A., Millennium Bank S.A., Getin Noble Bank S.A.) – „FinTech w bankach". Polski system bankowy znajduje się w doskonałej pozycji technologicznej – dzięki tzw. żabiemu skokowi szybko zaadaptowaliśmy technologie, które do tej pory raczkują w Stanach Zjednoczonych czy krajach Europy Zachodniej. Zaawansowana technologia istniejąca w polskich bankach przekłada się na relatywnie nowoczesne usługi końcowe, co sprawia, że klient podczas korzystania z nich za pośrednictwem kanałów zdalnych nie odczuwa pilnych, palących niedogodności. Paradoksalnie, można zaryzykować stwierdzenie, że nowoczesne technologie w bankach eliminują w wielu przypadkach okazje biznesowe dla start-upów z analizowanego przez nas sektora FinTech.

Ale technologia i biznes nie funkcjonują w próżni – są zależne od uwarunkowań prawnych. Bariery prawne przekładają się zaś na technologię. Chociażby niedoskonałe regulacje w zakresie ochrony danych osobowych powodują, że banki nie mogą w pełni korzystać z nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Widać to w szczególności w obszarze zbierania i wykorzystania danych o klientach oraz korzystania z rozwiązań chmurowych. Rozwiązania takie są znacznie tańsze i łatwiejsze do wprowadzenia, jednak niespójność prawa w powiązaniu

EKSPERT RAPORTU
Norbert Biedrzycki, Atos Polska

Obserwujemy pewną ostrożność banków w korzystaniu z rozwiązań IT oferowanych z chmury, które stanowią istotny element techniczny innowacji. Stoją za tym zalecenia KNF. Bardziej przychylne podejście regulatora do chmury pomogłoby szybciej zmieniać modele biznesowe i realizować transformację cyfrową.

z oczekiwaniami nadzorcy wstrzymują decydentów przed nowymi inwestycjami. Aby uniknąć sankcji, banki występują do Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) o ocenę zgodności z prawem planowanych rozwiązań. Opiniowanie jest długotrwałym procesem powodującym znaczne opóźnienia we wprowadzaniu innowacji i podniesienie kosztu inwestycji. Dochodzą do tego opory przed koncentracją usług i wynikającą z tego tytułu zależnością od dostawców spoza Unii.

Trudności pojawiają się także wokół biznesowych aspektów regulacji związanych z outsourcingiem. Zaczynając od wielowymiarowej interpretacji nieograniczonej odpowiedzialności dostawcy takich usług, poprzez dyskusje, do jakiego stopnia należy wykonywać audyt takich rozwiązań, a kończąc na sposobie analizy ryzyka i ich monitoringu. Regulacje dotyczące outsourcingu obowiązują od wielu lat, niemniej w ocenie przedstawicieli KNF banki w stopniu niedostatecznym podejmują działania związane ze skuteczną optymalizacją ryzyka, jakim obarczone są tego typu umowy.

Nadmiar tej ostrożności u istniejących uczestników nie zablokuje innowacji w sektorze, ale w znacznym stopniu ograniczy ich jakość i zakres. Podsumowując, niejasności prawne wokół interpretacji przepisów regulujących nowe technologie w Polsce przekładają się na niepewność biznesową rozwiązań, co stanowi istotną barierę dla szybkiej adaptacji nowoczesnych, zwinnych i efektywnych kosztowo technologii, a w efekcie uniemożliwia dynamiczny rozwój rynków transakcyjnych, co wpływa na stan całej gospodarki.

> Niejasność prawna to niepewność biznesowa. Jest to kluczowa bariera dla adaptacji nowoczesnych, zwinnych i efektywnych kosztowo technologii w sektorze finansowym.

Nie można w obszarze technologii zignorować również tematu cyberbezpieczeństwa. Jak wskazuje Wojciech Dworakowski, lider polskiego oddziału fundacji OWASP oraz współzałożyciel firmy Securing, „FinTechy, dzięki nowatorskim pomysłom i technologiom, coraz częściej przetwarzają znaczne ilości transakcji finansowych i informacji wrażliwych. Trend ten będzie rósł po wdrożeniu PSD2, a w szczególności interfejsów PIS i AIS, które pozwolą na tworzenie nowych usług firmom niezależnym od banków. Powstaje jednak pytanie: czy FinTechy będące z natury rzeczy start-upami zainwestują równie dużo czasu i będą miały równie duże budżety jak banki na dbanie o bezpieczeństwo danych i transakcji? Na razie ich działalność w znacznym stopniu nie jest uregulowana, więc nie ma wymogów, które bezwzględnie muszą spełnić. Nie było też w przeszłości spektakularnych ataków na tego typu systemy. Ale czym większe pieniądze i czym więcej danych będzie przepływać przez systemy FinTechów, tym atrakcyjniejszym celem będą one dla świata przestępczego. Regulacje dotyczące bezpieczeństwa są nieuniknione (część z nich jest już w PSD2) i te FinTechy, które teraz zadbają o bezpieczeństwo, w niedalekiej przyszłości nie będą musiały nadrabiać zaległości, a więc osiągną przewagę konkurencyjną”.

2. Kultura innowacji

Stabilność wpisana w etos instytucji finansowych przekłada się zbyt często na nadmierną ostrożność w podejmowaniu decyzji biznesowych. Stawiając sobie za wspólny, wręcz narodowy cel zwiększenie innowacyjności, a jednocześnie analizując w tym zakresie bieżącą sytuację, dość łatwo dojść do wniosku, że kultura innowacji w Polsce wymaga działań o charakterze systemowym. Polskie firmy przeznaczają zbyt mało środków na innowacje, które przez wiele z nich wciąż traktowane są jak działania z domeny public relations, moda czy fanaberia, a nie inwestycja o najwyższym priorytecie. Działy innowacji, podobnie jak nowo tworzone działy transformacji cyfrowej, dysponują niewielkimi budżetami, które w wielu przypadkach pozwalają jedynie na pozorowanie innowacji. Skala środków alokowanych na innowacje przez polskie firmy jest o połowę mniejsza niż w rozwiniętych gospodarkach europejskich. Zgodnie z raportem DELab Uniwersytetu Warszawskiego i Polskiej Rady Biznesu nasze obecne nakłady wynoszą 0,94% PKB przy średniej państw OECD wynoszącej 2,4% PKB. W 2016 roku Polska została zakwalifikowana przez Komisję Europejską do grupy „umiarkowanych innowatorów", czyli w zestawieniu European Innovation Scoreboard uplasowała się na 22. miejscu wśród 28 krajów. Liderami w tym zestawieniu są Szwecja, Dania, Finlandia, Niemcy i Holandia. Jednocześnie kultura innowacji to nie tylko odpowiednie budżety, to także efektywna zmiana postaw wewnątrz organizacji. Programy pobudzające wewnętrzną przedsiębiorczość stanowią uzupełnienie budżetów, co znacznie podnosi racjonalność ich wykorzystania.

Jednym z największych wyzwań stojących przed polskim sektorem finansowym w zakresie pobudzania wewnętrznej innowacyjności jest zmiana podejścia poprzez przyzwolenie na porażkę i uczenie się na błędach. Aby do tego doszło, nie wystarczy budżet i zespół – potrzebna jest spójna polityka pozwalająca na inteligentne zarządzanie ryzykiem inwestycji w innowacyjne projekty, razem z modelem jej implementacji. Brak opracowanego podejścia do współpracy ze start-upami FinTech to nie tylko brak decyzyjności i bezwład administracyjny, skutkujący nieefektywnym wykorzystaniem środków, ale przede wszystkim stracona szansa. W znacznej części zarówno polskie, jak i zagraniczne podmioty sektora FinTech to instytucje mające zasięg globalny. Jeśli nie otrzymają wsparcia na rodzimym rynku, nigdy już na niego nie wrócą. Odpływ najlepszych pomysłów spowoduje opóźnienie w adaptacji technologii, a cena ich implementacji będzie znacząco wyższa.

> Umiejętność przyzwolenia na porażkę i uczenie się na błędach to duże wyzwanie dla polskiego sektora finansowego. Do wytworzenia tych umiejętności niezbędna jest spójna polityka inteligentnych inwestycji.

W Polsce nie brak bowiem przedsiębiorczych osób z doskonałą znajomością technologii i branży, które tworzą FinTech. Dobrym przykładem jest globalny polski start-up Azimo, oferujący usługę przekazów pieniężnych do ponad 160 państw w 80 różnych walutach, a także Atsora, polska globalna platforma online i mobile dla małych i średnich przedsiębiorstw, zintegrowana z systemami księgowymi, CRM oraz bankowością elektroniczną, która wspiera zarządzanie firmą. Jak mówi Karolina Marzantowicz CTO Banking IBM Polska, „polskim start-upom czasem łatwiej jest zaistnieć na światowym rynku, niż koncentrować się na zdobywaniu Klientów wyłącznie w Polsce". Z kolei zgodnie z raportem DELab UW i Polskiej Rady Biznesu skutecznie stosowane nowe technologie mogą zwiększyć wzrost PKB o 0,1–0,2% w skali roku.

Prawdziwe innowacje są trudne, kosztowne i czasochłonne. Średni okres inwestycji w funduszach Venture Capital to 7–9 lat. Daje to odpowiednią perspektywę w kontekście korporacyjnych oczekiwań wobec innowacji, gdzie „24 miesiące to maksimum, jakie zniesie Excel". Zrozumienie przeobrażeń, które zachodzą w gospodarce w związku z cyfryzacją, jest podstawą niezbędnej zmiany kulturowej dotyczącej organizacji oraz, w efekcie, inteligentnego zarządzania innowacją.

3. Edukacja

Gospodarka cyfrowa jest gospodarką opartą na wiedzy. Kompetencje mają w niej kluczowe znaczenie. Mocną stroną Polski jest z pewnością dostęp do utalentowanych absolwentów kierunków technicznych, inżynierów, specjalistów IT oraz user experience – niezwykle istotnych dla rozwoju branży FinTech. Polscy programiści postrzegani są jako jedni z najlepszych na świecie, zgodnie z tegorocznym rankingiem HackerRank. Często jednak traktowani są jako sprawni wykonawcy trudnych technologicznych wyzwań, nie zaś kreatywni przedsiębiorcy. Wysokie kompetencje technologiczne to w gospodarce cyfrowej nie wszystko: wszechstronność jest największym atutem. Zagraniczne banki lokują w Polsce swoje centra przetwarzania danych. Można zaryzykować tezę, iż stajemy się „backendem Londynu" – czy jednak jest to bezpieczna strategia? Długofalowy sukces tkwi w kreatywności, w której maszyny w dającym się przewidzieć czasie nie będą w stanie nas zastąpić. Dlatego konieczna jest współpraca ośrodków akademickich z biznesem, by kreować wyobraźnię biznesową wśród studentów. Firmy technologiczne mogą inspirować zarówno młodych przedsiębiorców, jak i dużych graczy. Jest to jedna z ról, którą powinny odegrać firmy technologiczne – edukowanie rynku na temat tego, jak w praktyce wykorzystywać nowe technologie, dzielić się zasobami, wiedzą i doświadczeniem. Demonstrowanie możliwości innowacyjnych technologii młodym ludziom, by byli w stanie zrobić z nich dobry użytek. To oznacza bliską współpracę z krajowym szkolnictwem (średnim i wyższym) w celu zapewnienia podaży kompetencji o odpowiednim

Pod względem tempa utraty wykwalifikowanej kadry ustępujemy na świecie tylko Indiom.

profilu umiejętności. To także kwestia dostosowywania programów naukowych i wyposażania laboratoriów. Jakość programów szkolnictwa wyższego przekłada się na dostępność specjalistów na rynku pracy. Obserwując dynamikę rozwoju firm technologicznych w naszym kraju możemy przewidzieć, że konkurowanie o najlepszych specjalistów będzie coraz większym wyzwaniem dla branży. Jak wskazuje Bank Światowy w raporcie „Global talent flows" Polska przegrywa wojnę o utalentowanych pracowników. Pod względem tempa utraty wykwalifikowanej kadry ustępujemy na świecie tylko Indiom. Emigracja intelektualna wzrosła w ciągu 10 lat aż o 115% (z 500 tys. osób w 2000 roku do ponad 1 mln w 2010 roku).

Nie lepiej dzieje się na szczytach decyzyjnych w organizacjach. Badanie dotyczące 109 największych światowych banków przeprowadzone przez Accenture w 2015 roku wykazało, że tylko 6% z nich ma w swoich zarządach liderów z przygotowaniem technologicznym. Tylko 3% prezesów w badanej grupie miało doświadczenie technologiczne. W zarządach 43% banków nie zasiadała ani jedna osoba z przygotowaniem technologicznym. To wskazuje, że edukacja i uzupełnianie kompetencji cyfrowych powinny zacząć się od góry, by strategiczne procesy decyzyjne dotyczące transformacji biznesu nie były blokowane przez nieumiejętność właściwej oceny ryzyk technologicznych. Jak to zrobić? Zdaniem Piotra Bizonia, Starszego Analityka EY, „inkubatory, akceleratory czy korporacyjne fundusze VC to narzędzia, które właściwie zarządzane mogą stworzyć z Polski hub innowacji FinTech na Europę Środkowo-Wschodnią i liczącego się gracza na globalnym rynku".

Nie stanie się tak jednak bez edukacji przedsiębiorców z zakresu cyfrowych technologii transakcyjnych. Automatycznie przypisywana pokoleniu millenialsów kompetencja w stosowaniu technologii cyfrowych w biznesie jest mitem. Również młodzi ludzie muszą się najpierw dowiedzieć, jak używać pojawiających się technologii w biznesie i dopiero wtedy zrobią start-up. Edukacja powinna być realizowana systemowo (na uczelniach i w ośrodkach akademickich) oraz poprzez społeczności. Dofinansowywanie społeczności innowacyjnych poprzez łatwo dostępne środki celowe na budowanie społeczności innowacyjnych wydaje się jedną z pilnych potrzeb środowiska startupowego w 2016 roku.

Dzięki fundamentom kompetencyjnym w zakresie technologii informatycznych i inżynieryjnych w cyfrowej gospodarce opartej na wiedzy Polska jest w relatywnie dobrej sytuacji. By zmaksymalizować potencjalne korzyści, należy wzbogacić zakres edukacji o praktyczne aspekty nowych technologii. Programy edukacji cyfrowej w biznesie, administracji i ośrodkach akademickich przełożą się na przyspieszenie transformacji rynków i w efekcie całej gospodarki.

Decydującym czynnikiem wpływającym na rozwój ekosystemu innowacji finansowych jest większa świadomość potencjału i korzyści płynących z nowoczesnych technologii transakcyjnych panująca w administracji, w sferze edukacji, u regulatorów oraz w instytucjach nadzorujących sektor.

4. Bariery regulacyjno - nadzorcze

Szybki rozwój sektora FinTech zmusza regulatorów i nadzorców na całym świecie do zrewidowania swojego podejścia do innowacji finansowej. W dynamicznym tempie rosną bowiem oczekiwania związane z tym segmentem rynku. Tradycyjne centra finansowe przekształcają się w centra innowacji finansowej (huby FinTech), powstają też nowe ośrodki niezwiązane dotąd z branżą usług finansowych, które budują swoją siłę na rozwiniętej infrastrukturze i kulturze innowacji (Krzemowa Dolina, Berlin, Sztokholm). Działalność innowacyjna przedsiębiorstw jest pochodną rozwiązań systemowych funkcjonujących w gospodarce. Dlatego podstawowe znaczenie dla pozycji Polski jako aspirującego centrum innowacji finansowej ma proaktywna postawa regulatorów i nadzorcy w obszarze kształtowania sprzyjającego środowiska regulacyjno-prawnego. Optymalne środowisko rozwoju innowacji finansowej to takie, które kreuje właściwe ramy funkcjonowania zarówno dojrzałych i uznanych instytucji finansowych (np. banki), jak i start-upów, które często od początku budują produkt o zasięgu paneuropejskim lub wręcz globalnym. Identyfikacja czynników, które hamują wdrażanie innowacji finansowej, ma kluczowe znaczenie dla możliwości zaproponowania kierunkowych rozwiązań optymalizujących funkcjonowanie tego sektora rynku. Bariery mają charakter albo systemowy, albo dotyczą konkretnych problemów wynikających z aktów prawnych o charakterze szczególnym.

Podstawowe znaczenie dla pozycji Polski jako aspirującego centrum innowacji finansowej ma proaktywna postawa regulatorów, aby kreować otwarte i sprzyjające środowiska regulacyjno-prawne dla tego sektora.

Czynnikiem wskazywanym jako ten, który spowalnia rozwój innowacji finansowych, jest stosunek Komisji Nadzoru Finansowego do innowacyjnych rozwiązań oraz nowych graczy na rynku. Powstawanie i popularyzacja innowacyjnych produktów nie są bowiem traktowane prze Komisję Nadzoru Finansowego jako priorytetowe. Cele realizowane przez KNF to przede wszystkim zapewnienie stabilności, bezpieczeństwa oraz przejrzystości rynku, budowa zaufania rynkowego oraz zapewnienie ochrony interesów uczestników rynku. Pokazuje to niedawna publikacja KNF pt. „Komisja Nadzoru Finansowego w latach 2011–2016", która wymienia działania KNF podejmowane w okresie ostatnich pięciu lat. Trudno znaleźć tam przykłady wspierania innowacji finansowych.

Przyczyny tego stanu rzeczy są zapewne złożone. Kluczowe znaczenie mogą mieć jednak kwestie ustrojowe. Wspieranie innowacji finansowych nie znajduje się wśród celów nadzoru nad rynkiem finansowym (art. 2 ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym). Również KNF nie posiada sformułowanego wprost takiego zadania (art. 4 ust. 1 pkt 3 mówi jedynie ogólnie o podejmowaniu działań mających na celu rozwój rynku finansowego i jego konkurencyjności). Przekłada się to na koncentrację organu nadzoru na celu ustawowym, jakim jest zapewnienie stabilności. Zadanie to jest niezwykle ważne dla budowy zrównoważonego i innowacyjnego sektora finansowego lecz nie jest wystarczające.

Polski nadzorca ma także ograniczone uprawnienia do wydawania wiążących regulacji. Komisja Nadzoru Finansowego wydaje regulacje ostrożnościowe, które mają charakter aktów normatywnych lecz nie są aktami prawa powszechnie obowiązującego w rozumieniu Konstytucji RP. W praktyce KNF postrzega swoją rolę jako nadzorca, a nie regulator. Pomimo tego, że rekomendacje KNF nie stanowią aktów prawa powszechnie obowiązującego, w praktyce mają duże znaczenie dla uczestników rynku i są przez nich respektowane.

EKSPERT RAPORTU
Jacek Czarnecki, Wardyński i Wspólnicy

Brak działań organu nadzoru na rzecz innowacji finansowych wynika z przyczyn o charakterze ustrojowym. Wspieranie innowacji finansowych nie znajduje się wśród celów nadzoru nad rynkiem finansowym a KNF nie posiada wprost takiego zadania.

Wiążące regulacje finansowe są przyjmowane w drodze ustawy lub rozporządzenia, co powoduje, że proces ich zmiany jest procesem mało elastycznym oraz stosunkowo trudnym do przeprowadzenia. Poszerzenie uprawnień KNF o wydawanie wiążących regulacji mogłoby usprawnić zarówno proces reakcji regulacyjnej na rozwój rynku, jak i przyjmowanie regulacji odpowiadających na szybki rozwój technologiczny. To natomiast z punktu widzenia ustrojowego może być dość skomplikowane.

Z pewnością jednak rozszerzenie ustawowych celów nadzoru finansowego o wspieranie rozwoju innowacji finansowej może stanowić podstawę do proaktywnych i przyjaznych działań względem innowacyjnych usług finansowych.

KTÓRY Z PONIŻSZYCH MECHANIZMÓW NADZORU RYNKOWEGO NALEŻY ZMIENIĆ, BY PRZYSPIESZYĆ ROZWÓJ INNOWACJI FINANSOWYCH W POLSCE?

Zarówno banki, jak i start-upy oczekują zmian w sposobie sprawowania nadzoru w Polsce. Najwięcej respondentów z sektora bankowego wskazało na potrzebę bardziej efektywnego dialogu organu nadzoru z uczestnikami rynku. Blisko 19% respondentów z obu sektorów rynku oczekuje budowy piaskownicy regulacyjnej, czyli rozwiązania pozwalającego przedsiębiorcom na bezpieczne testowanie nowych produktów bez potrzeby spełniania wszystkich wymogów regulacyjnych. Co istotne, nie tylko start-upy wyrażają konieczność

istnienia takiego mechanizmu, ale także znaczący uczestnicy rynku innowacji finansowej, w tym banki. Przedsiębiorcy oczekują także odformalizowania i przyspieszenia postępowań prowadzonych przez KNF oraz publikacji dobrych praktyk dla uczestników rynku, na wzór tzw. guideline'ów wydawanych przez organy nadzoru za granicą, np. w Wielkiej Brytanii.

Deficyt wsparcia i dialogu organu nadzoru z podmiotami nadzorowanymi.

Barierą nadzorczą, która w ocenie badanych winna ulec zmianie, jest brak rozwiązania systemowego, w ramach którego przedstawiciele nadzoru służyliby pomocą w zakresie odnajdywania właściwej kwalifikacji prawnej dla prowadzonej działalności i oferowali wsparcie w ewentualnym procesie licencyjnym. Wydaje się, że aby efektywnie wspomagać innowacje finansowe, potrzeba odpowiednich zmian organizacyjnych w ramach KNF. Przykłady zagraniczne pokazują, że nierzadko tworzone są specjalne jednostki (departamenty) dedykowane wyłącznie kwestiom FinTechu (współpracy z firmami z tego sektora itd.).

Brak rozwiniętej kooperacji powoduje niezrozumienie potrzeb oraz zmieniających się realiów biznesowych i społecznych, w których operują instytucje finansowe. Sztywny kołnierz regulacyjny wynikający z nieufnego podejścia do nowoczesnych technologii, nowych kanałów sprzedaży i komunikacji sprawia, że współpraca, a co za tym idzie aktywność ekosystemu technologii finansowych w Polsce, jest ograniczona.

Potrzeba piaskownicy regulacyjnej (regulatory sandbox)

Uczestnicy badania wskazali także na brak rozwiązania regulacyjnego pozwalającego na testowe wprowadzenie nowoczesnego produktu na rynek w celu przeanalizowania szans oraz zagrożeń z nim związanych. Obecnie nie istnieje możliwość oferowania produktu, który byłby oznaczony w sposób szczególny i oferowany przy spełnieniu tylko ograniczonych wymogów prawnych (organizacyjnych, kapitałowych, osobowych, informacyjnych). Szczegółowy opis rozwiązań postulowanych w kontekście utworzenia piaskownicy regulacyjnej został zawarty w części poświęconej rekomendacji w zakresie rozwiązań, jakie winny zostać wdrożone w Polsce.

Zbyt długie i sformalizowane postępowanie licencyjne

W ocenie badanych jedną z głównych barier od strony regulacyjnej dla rozwoju sektora FinTech w Polsce jest długość i zawiłość postępowania w zakresie uzyskania zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego na świadczenie usług płatniczych. Takie postępowania trwają zazwyczaj powyżej 9 miesięcy, podczas gdy w innych krajach członkowskich potrafią zakończyć się w terminie 3 miesięcy. Przyczyny tego stanu rzeczy leżą często po stronie wnioskodawców, ale spowodowane są także brakiem regulacji, wskazującej np. na zobowiązanie KNF do podniesienia w ramach pierwszego pisma kierowanego do wnioskodawcy – wysłanego w ciągu maksymalnie 2 miesięcy – wszystkich kwestii, które zdaniem organu nadzoru wymagają uzupełnienia w zakresie wniosku, w miejsce stosowanej obecnie praktyki zastrzegania, że skierowane żądania do wnioskodawcy nie wyczerpują

całości żądań. Przyjęcie takiego rozwiązania umożliwiłoby zakończenie postępowań w ciągu 3–4 miesięcy, czego wynikiem byłoby prawie dwukrotne skrócenie czasu uzyskania zezwolenia. W ramach planowanych usług sektora FinTech okres 9–12 miesięcy w kontekście rozpoczęcia świadczenia usług jest terminem zbyt odległym w biznesplanach.

Postępowanie licencyjne jest także dalece sformalizowane. W praktyce mały podmiot niedysponujący znacznymi zasobami osobowymi i finansowymi nie ma możliwości uzyskania zgody nadzorcy na rozpoczęcie działalności, co niejednokrotnie prowadzi do „migracji" tych podmiotów za granicę. W przypadku brytyjskiego organu nadzoru nad rynkiem finansowym podmioty są wręcz zachęcane do wystąpienia o uzyskanie zezwolenia na prowadzenie działalności w charakterze dostawcy usług płatniczych, a nadzór, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku, udostępnia precyzyjny opis wymogów, które te podmioty muszą spełnić, wraz z opisem procesu uzyskiwania zgody. Mają miejsce sytuacje, w których polski podmiot spotykając się z odmową organu nadzoru, uzyskuje bez żadnych ograniczeń zezwolenie na prowadzenie działalności w charakterze instytucji płatniczej czy instytucji pieniądza elektronicznego w innym państwie członkowskim i na zasadzie paszportu europejskiego świadczy usługi w Polsce.

EKSPERT RAPORTU
Jan Byrski, adwokat i Partner Traple Konarski Podrecki i Wspólnicy sp.j.

Powinniśmy dążyć do tego, aby Polska, ze względu na prostotę procedur i czas uzyskiwania zezwolenia KNF oraz wysokość opłat nadzorczych, stała się pierwszym wyborem dla podmiotów zamierzających świadczyć innowacyjne usługi płatnicze w UE.

Polityka informacyjna i edukacja

Nie bez znaczenia są również działania informacyjne regulatora finansowego. Przedstawiciele rynku wskazują na brak dostatecznej wiedzy rynkowej dotyczącej podejścia regulatora do różnego typu kwestii związanych z innowacją finansową. Brak także odpowiednich działań informacyjnych ze strony instytucji publicznych, co utrudnia wykładnię regulacji finansowych. Brakuje także odpowiedniej komunikacji w języku angielskim, która stanowiłaby istotne ułatwienie dla podmiotów zagranicznych chcących rozpocząć działalność w Polsce.

Sektor FinTech jest szczególnie wrażliwy na kwestie interpretacji przepisów oraz ewolucji podejścia organów publicznych. Nadzorca finansowy powinien w możliwie otwarty sposób informować rynek na temat swojego stanowiska wobec stosowania regulacji finansowych, nawet jeśli to stanowisko nie ma charakteru prawnie wiążącego.

Duża część uczestników badania twierdzi także, że istotną barierą jest brak wiedzy o technologii finansowej. Zdaniem respondentów cały rynek cierpi z powodu ogólnego braku wiedzy o sektorze. Może wskazywać to na istniejącą na rynku rozbieżność między popytem a podażą na innowacje, wynikającą z braku efektywnej komunikacji. Źródłem może też być brak skonkretyzowanych oczekiwań rynku spowodowany brakiem systemowych informacji o innowacji finansowej, jakie gromadzi się w drodze systematycznych badań monitorujących rozwój. Możliwe, że po obu stronach istnieje trudność w komunikacji

i pozyskiwaniu wiedzy o wzajemnych oczekiwaniach i możliwościach. Wydaje się, że do pokonania tej bariery konieczne jest, wzorem rozwiązań z krajów wspierających rynek innowacji finansowej, włączenie trzeciej strony, która będzie stanowić pomost pomiędzy tymi dwoma sektorami, platformy dialogu ułatwiającej skuteczne budowania tego rynku.

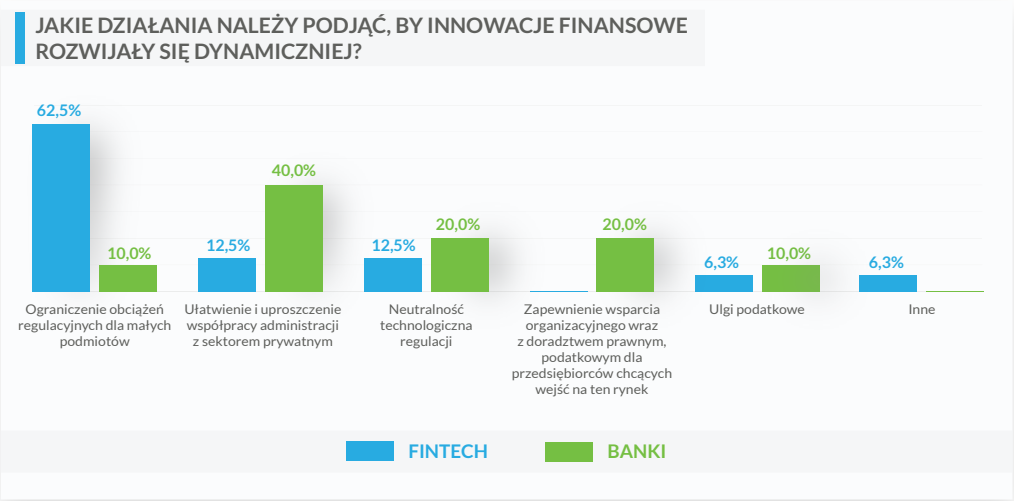
Interpretacje Komisji Nadzoru Finansowego

Jak wielokrotnie sygnalizowano w badaniu, uregulowania wymaga tryb uzyskiwania interpretacji ze strony Komisji Nadzoru Finansowego. Wskazano na potrzebę przeanalizowania możliwości zmodyfikowania takiego postępowanie na wzór wydawania wiążących interpretacji podatkowych. W wielu przypadkach świadczenie innowacyjnych usług finansowych (płatniczych) oparte jest na zwolnieniu ze stosowania ustawy o usługach płatniczych. Zwolnienia te wynikają z przepisów dyrektywy PSD – ich implementacja nie jest jednak precyzyjna. Natomiast podejmując działalność innowacyjną w zakresie świadczenia usług płatniczych, dostawca musi mieć pewność, że działalność przez niego prowadzona podlega lub nie pod regulację ustawy, a w konsekwencji, czy konieczne jest uzyskanie zezwolenia KNF na prowadzenie takiej działalności czy też nie ma takiego wymogu. Tryb wniosku i czas na odpowiedź oraz konsekwencje prawne jego przekroczenia przez Komisję Nadzoru Finansowego powinny zostać uregulowane w ustawie o nadzorze nad rynkiem finansowym. Prowadzenie działalności bez zezwolenia sankcjonowane jest nie tylko administracyjnie, ale też karnie, a więc pewność co do regulacji prawnych dla sektora FinTech jest niezwykle ważna. Niestety aktualnie stanowiska KNF nie mają formalnie takiego charakteru i dodatkowo bywają sprzeczne z opiniami wydawanymi w indywidualnych sprawach przez Ministerstwo Finansów, które także nie mają waloru wiążącego.

Koszty nadzoru finansowego

Kolejną barierą są wysokie koszty, jakie muszą ponosić podmioty nadzorowane na pokrycie kosztów nadzoru, a także skomplikowane zasady odnoszące się do prawidłowego wyliczenia tych kosztów. Problem ten został zidentyfikowany przez ustawodawcę krajowego a odpowiednie zmiany zostały wprowadzone do projektu ustawy o zmianie ustawy o usługach płatniczych oraz niektórych innych ustaw, który jest w końcowym etapie procesu legislacyjnego.

Brakuje jednak szczególnych reguł finansowania nadzoru nad podmiotami rozpoczynającymi działalność, które tworzyłyby czasowy preferencyjny system dla podmiotów innowacyjnych. System finansowania nadzoru w Polsce jest niekonkurencyjny względem rozwiązań przyjętych w innych państwach członkowskich i skutkuje migracją instytucji finansowych z Polski do innych jurysdykcji i prowadzeniu działalności przez te podmioty w Polsce w formie oddziału lub transgranicznie.



Wśród zmian regulacyjnych, które w opinii uczestników rynku są niezbędne do dynamicznego rozwoju innowacji finansowej, priorytet uzyskała potrzeba ograniczenia obciążeń regulacyjnych dla małych podmiotów – w praktyce oznacza to stosowanie zasady proporcjonalności. Przedsiębiorcy oczekują także prostszej i bardziej efektywnej współpracy z administracją, co należy interpretować jako potrzebę lepszych relacji z regulatorem i nadzorcą. Co interesujące, zarówno dla firm z sektora FinTech, jak i banków ulgi podatkowe mają charakter drugorzędny.

Szersze stosowanie zasady proporcjonalności

Uczestnicy rynku oczekują szerszego stosowania zasady proporcjonalności działania administracji publicznej względem uczestników rynku. Skutkiem stosowania tej zasady byłoby dobieranie środków adekwatnych do zamierzonego celu – a więc Komisja Nadzoru Finansowego mogłaby stosować względem podmiotów prowadzących działalność innowacyjną na niewielką skalę złagodzone wymogi. Obowiązek stosowania tej zasady powinien być jasno wskazany w ustawie o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz w ustawach szczególnych.

Obecnie, poza nielicznymi wyjątkami, wszystkie podmioty, które planują rozpocząć działalność nadzorowaną przez Komisję Nadzoru Finansowego, są zobowiązane do spełnienia rygorystycznych wymogów prawnych (osobowych, kapitałowych czy organizacyjnych) bez względu na skalę działalności. Takie ograniczenia mogą naruszać zasadę proporcjonalności, która nakazuje stosowanie ograniczeń najmniej dotkliwych, które są konieczne do osiągnięcia danego celu w zależności od skali podmiotu oraz ryzyka związanego z prowadzoną działalnością.

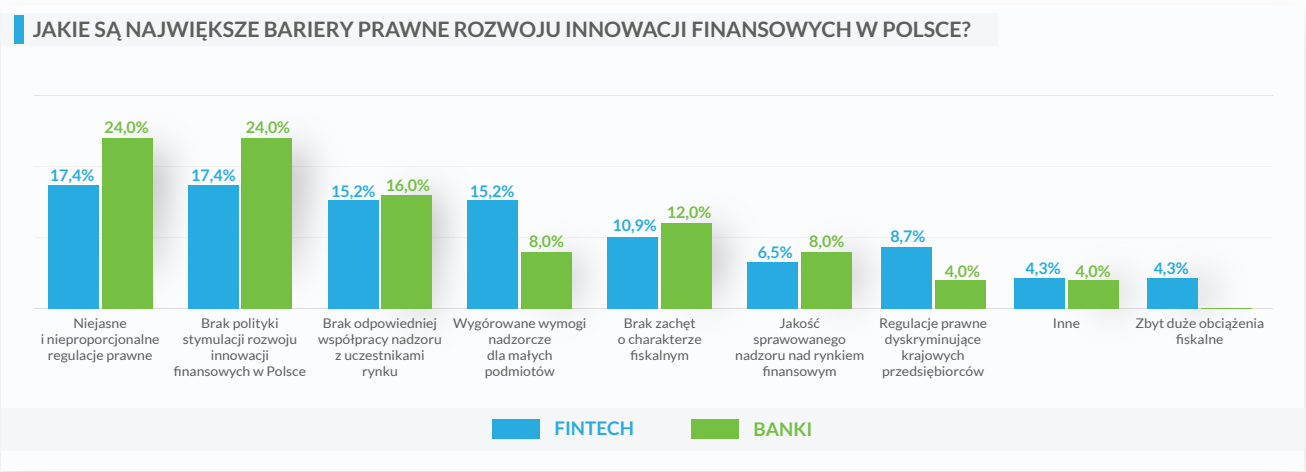
Brak złagodzonych wymogów dla małych dostawców

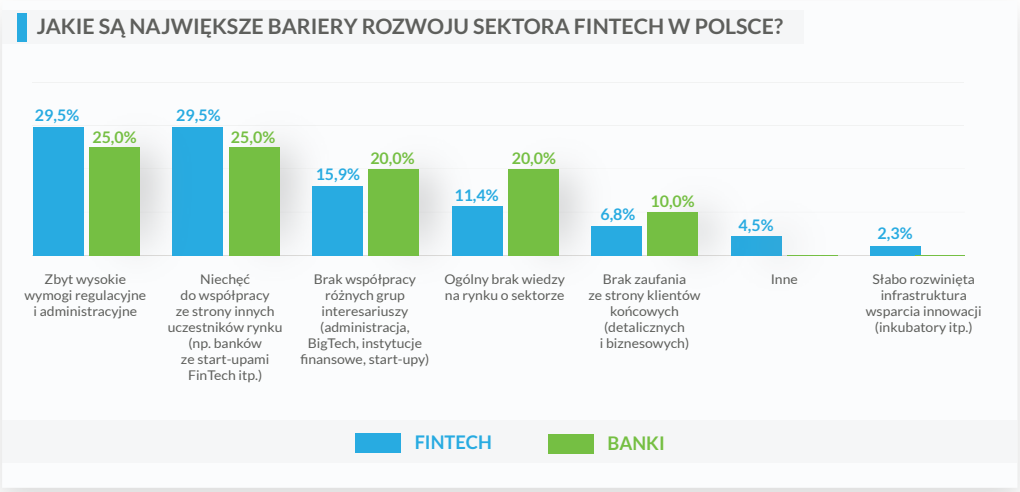
Ustawa o usługach płatniczych, choć pozwala na to dyrektywa PSD (w ramach opcji narodowych), nie przewiduje szerokich wyłączeń (w zakresie obowiązku licencyjnego) dla dostawców o ograniczonej skali (poza podmiotami świadczącymi na terytorium RP usługę

przekazów pieniężnych), co powoduje, że analogiczne wymagania stawiane są zarówno podmiotom o ugruntowanej pozycji rynkowej świadczącym usługi dla szerokiego grona odbiorców, jak i tym nowym dopiero wchodzącym na rynek, które nie generują dużego ryzyka, a których produkty niejednokrotnie oparte są na rozwiązaniach stosowanych przez podmioty już na rynku obecne. Część wymogów ustawowych, w tym np. obowiązek wprowadzenia rozwiązań organizacyjnych w zakresie zarządzania ryzykiem świadczenia usług, jest dla nowo powstałych podmiotów niezwykle trudna do wypełnienia, w szczególności wtedy, gdy skala działalności jest w pierwszym okresie znikoma, a zespół składa się z kilku osób.

Dostęp do danych przetwarzanych w rejestrach publicznych

W ramach współpracy rynku prywatnego z administracją należy postulować wprowadzenie zmian w zakresie zasad udostępniania danych przetwarzanych w rejestrach publicznych, tak aby dane te mogły być w łatwy sposób dostępne i wykorzystywane w ramach świadczenia innowacyjnych usług przez podmioty sektora innowacji finansowej, w tym banki. Deklarowana przez obecną administrację otwartość w tym zakresie napełnia optymizmem, jakkolwiek aktualne przepisy w niewystarczającym stopniu umożliwiają wykorzystanie danych przetwarzanych w rejestrach publicznych na potrzeby procesów biznesowych, tak aby znacząco podwyższyć bezpieczeństwo transakcji zarówno dla przedsiębiorców, jak i obywateli. Aktualnie obowiązujące regulacje w tym zakresie nie przystają do oczekiwań rynku, a także samych obywateli. Otwartość i elektronizacja dostępu do danych publicznych zapewnia nie tylko przyspieszenie obrotu, ale również prowadzi do ograniczenia kosztów i oszczędności czasu zarówno dla obywateli, jak i państwa. Jak pokazują przykłady krajów europejskich, dostęp do wiedzy, w tym otwarty dostęp do danych publicznych, ma znaczący wpływ na ekonomiczny rozwój gospodarki oraz budowę nowych gałęzi innowacyjnego rynku finansowego (np. Dania, Estonia, Szwecja).





Najczęściej wskazywanymi w badaniu barierami mającymi istotny wpływ na rozwój innowacji finansowej były: niejasne i nieproporcjonalne regulacje prawne oraz brak polityki stymulacji rozwoju innowacji finansowych w Polsce. Nieprzejrzysty ekosystem regulacyjny i w efekcie niepewność w zakresie stanowiska organu nadzoru czy pozostałych regulatorów rynku w indywidualnej sprawie przekładają się na wysokie ryzyko prowadzenia biznesu. Brak jasnych wykładni, uspójnionych wytycznych dla uczestników rynku (guidelines) oraz „miękkiego prawa" wokół pojawiających się technologii dodatkowo pogłębia ten stan. W obecnych warunkach prowadzenie biznesu na rynku technologii finansowych jest obarczone relatywnie wyższym ryzykiem, niż w państwach członkowskich uznających rozwój innowacji finansowej za priorytet gospodarczy. Dzisiaj sektor ten nie jest traktowany w Polsce jako strategiczny.

To wpływa nie tylko na dynamikę przyrostu liczby start-upów, ale także na współpracę już istniejących z bankami oraz innymi instytucjami finansowymi. Banki pomimo deklarowania chęci i potrzeby współpracy ze start-upami FinTech podchodzą do nich z rezerwą. Po części wynika to z ograniczonego zaufania do nowych rozwiązań czy odmiennej kultury biznesowej, lecz jednocześnie banki są dodatkowo ograniczane regulacyjnie, np. w zakresie outsourcingu.

WYWIAD BEZPOŚREDNI - BANK

Istnieje bariera regulacyjna, swoista szara strefa, ponieważ mamy brak jasnego stanowiska wobec FinTech. Do tego często firmy FinTech nie wiedzą, jak działają banki, trudno się z nimi porozumieć w kontekście biznesu i bankowego punktu widzenia.

Implementacja prawa UE i wykładnia stosowana przez organ nadzoru

Kolejną z barier o charakterze regulacyjnym, które napotykają w swojej działalności przedstawiciele branży, jest niedokładna lub zbyt restrykcyjna implementacja unijnych aktów prawnych. Szczególnie niebezpieczny bywa tzw. goldplating, czyli przyjmowanie

rozwiązań idących dalej, niż to wynika z implementowanego prawa UE. Inna sytuacja to taka, kiedy implementacja dokonana została właściwie, lecz interpretacja organu nadzoru powoduje istotną modyfikację sposobu funkcjonowania produktu.

Przykładem sytuacji, w której nadzorca odmiennie interpretuje określoną instytucję prawną, a przez to stawia krajowych dostawców w mniej korzystnej sytuacji niż podmioty z innych państw członkowskich, jest podejście do pieniądza elektronicznego. Stanowisko KNF, zgodnie z którym karty przedpłacone wydawane przez banki w Polsce nie powinny funkcjonować w reżimie prawnym pieniądza elektronicznego (między innymi z uwagi na fakt, że nie są wydawane w systemie zamkniętym), jest sprzeczne z rozwiązaniem przyjętym w innych państwach członkowskich, które implementowały Dyrektywę EMD2 (2009/110/WE). W większości państw członkowskich zaimplementowane przepisy Dyrektywy EMD2 mają zastosowanie do kart przedpłaconych i pozwalają na wydawanie anonimowych kart przedpłaconych lub na stosowanie uproszczonych środków bezpieczeństwa finansowego dotyczących identyfikacji klientów. Odnosi się to między innymi, do Wielkiej Brytanii, Austrii, Portugalii, Hiszpanii, Słowacji, Rumunii, Czech, Francji, Belgii oraz Włoch.

Zaskakujące, że pomimo implementacji przez powyższe państwa członkowskie UE przepisów tej samej dyrektywy do swoich krajowych systemów prawnych (łącznie z definicją „pieniądza elektronicznego"), wnioski krajowego organu i organów nadzoru tych państw członkowskich odnośnie do kwalifikacji kart przedpłaconych jako pieniądza elektronicznego mogą się tak fundamentalnie różnić. W efekcie krajowi dostawcy usług płatniczych w Polsce zmuszeni zostali zawiesić wydawanie kart przedpłaconych, a na rynek weszli dostawcy z innych państw członkowskich prowadzący swoją działalność transgranicznie i przez to niebędący efektywnie związani konserwatywną wykładnią KNF.

Niespójne stanowiska różnych organów

Innym sygnalizowanym problemem są niespójne stanowiska regulatorów i organów nadzoru. W szczególności mowa o niejednolitych interpretacjach KNF, MF, UOKIK lub GIODO w odniesieniu do innowacyjnych rozwiązań technologicznych. Jak twierdzi Dariusz Czuchaj, Senior Associate w Dentons, „w wielu przypadkach niespójne stanowiska regulatorów i organów nadzoru w odniesieniu do innowacyjnych rozwiązań technologicznych uniemożliwiają podjęcie decyzji biznesowej lub nawet efektywne prowadzenie działalności gospodarczej". Pożądane byłoby stworzenie ciała o charakterze doradczo – koordynacyjnym dedykowanego potrzebom innowacji finansowych, do którego wydelegowane zostałyby osoby z powyżej wskazanych instytucji. Zadaniem organu byłoby prowadzenie jednolitej polityki względem sektora FinTech.

Nadmierne wymogi sprawozdawcze

Znaczącą barierę stanowią również obszerne wymogi sprawozdawcze, w tym odnoszące się do właściwej formy raportowania określonych informacji w miejsce analizy prowadzonej przez sam organ nadzoru. Przykładowo, przepisy ustawy o usługach płatniczych określają szereg wymogów sprawozdawczych, które instytucje podlegające regulacji są zobowiązane

realizować, przerzucając tym samym część obowiązków, do których wypełniania same zostały powołane. Są to np. informacje kwartalne, które mają umożliwiać określenie sytuacji samego przedsiębiorcy oraz całego rynku usług płatniczych. Dla dużych przedsiębiorców przygotowanie takich informacji, choć generuje niemałe koszty, nie stanowi kluczowej bariery, jednakże dla mikroprzedsiębiorców stanowi istotne obciążenie o charakterze czasowym i finansowym.

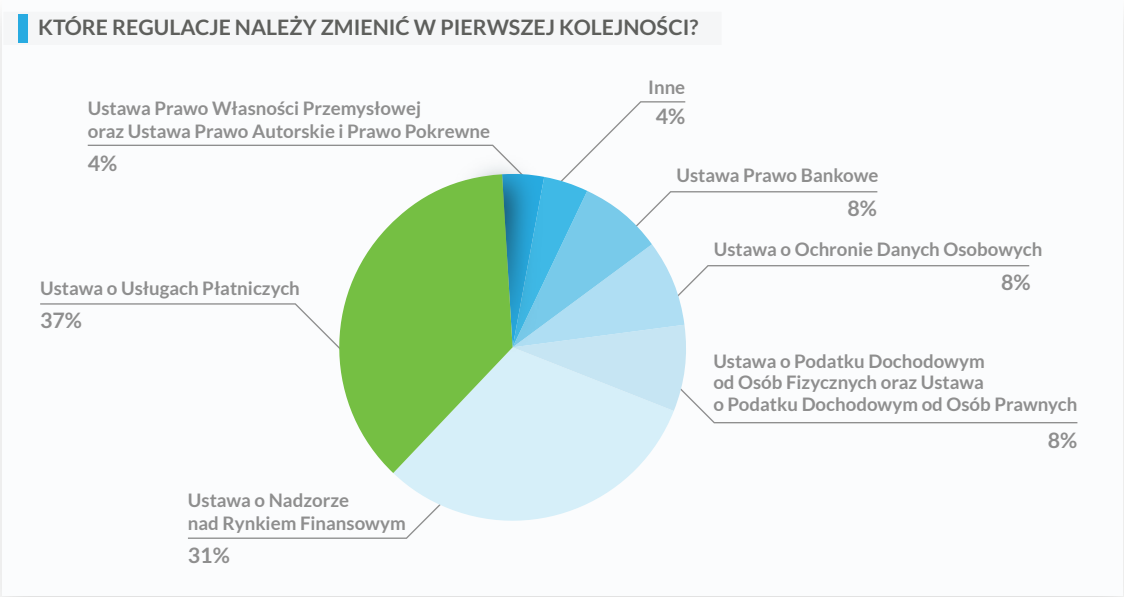
Dotkliwe sankcje

Ważnym ograniczeniem są również sankcje karne określone w ustawach szczegółowych, które mogą mieć zastosowanie do podmiotów innowacyjnych. Niejednokrotnie istnienie takich sankcji bez dokładniejszych ograniczeń przedmiotowych i podmiotowych może skutkować mniejszą chęcią do podejmowania ryzyka, jakim jest działalność innowacyjna.

Badanie rynku FinTech w Polsce wskazuje trzy kluczowe bariery dla jego rozwoju: brak dopływu wiedzy wokół nowo pojawiających się technologii finansowych; niejasne regulacje i brak wiążących interpretacji ze strony organu nadzoru, co przekłada się na zwiększone ryzyko biznesowe; brak zachęt dla innowatorów po obu stronach stołu (zarówno banków, jak i start-upów).

Regulacje szczególne

W opinii badanych podmiotów ograniczenia regulacyjne wywierające najsilniejszy wpływ na rynek mają swoje źródła w ustawie o usługach płatniczych oraz w ustawie o nadzorze nad rynkiem finansowym.



Outsourcing istotnych czynności bankowych

Prawo bankowe wyłącza możliwość ograniczenia odpowiedzialności dostawców usług dla banków, choć taki zakaz nie jest stosowany powszechnie w innych państwach członkowskich UE. Przepisy unijne nie zezwalają instytucjom finansowym na powołanie się na outsourcing w celu zwolnienia się z odpowiedzialności. Polski ustawodawca rozszerzył ten wymóg na dostawców usług dla banków. Tego rodzaju przeniesienie odpowiedzialności ogranicza rozwój rynku. Zakaz umownego limitowania odpowiedzialności outsourcera, jak wskazują badane podmioty, jest przeszkodą do pełnego wykorzystania przez banki innowacyjnych usług obniżających koszty, np. usług chmury obliczeniowej.

Outsourcing świadczenia usług płatniczych

Obszarem wymagającym uregulowania w zgodzie z prawodawstwem unijnym (m.in. dyrektywa PSD2) jest outsourcing świadczenia usług płatniczych na rzecz (krajowych) instytucji płatniczych, w tym w ramach regulacji krajowej dopuszczenie podoutsourcingu w działalności płatniczej. Wiele innowacyjnych usług płatniczych oferowanych przez krajowe instytucje płatnicze zakłada, że część czynności realizują w imieniu krajowej instytucji płatniczej podmioty trzecie. Wiele projektów zakłada również, chociażby w zakresie usług informatycznych, korzystanie z usług jeszcze dalszych dostawców. Uregulowanie możliwości korzystania z usług dalszych partnerów outsourcingowych wpłynęłoby korzystnie na rozwój innowacyjnych usług finansowych w Polsce.

Bariery w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów

Ustawa szczegółowo określa, że zabronione jest stosowanie we wzorcach umów z konsumentami postanowień, które mogą być uznane za niedozwolone na podstawie art. 3851 § 1 Kodeksu cywilnego. W przypadku wprowadzania na rynek produktów innowacyjnych często nie da się ocenić skutków postanowień umownych, ponieważ ocena taka może być dokonana dopiero po kilku latach w związku z postępem technicznym i technologicznym. Co ważne, podczas kontroli uznaje się, że postanowienie umowne było nieważne od początku obowiązywania umowy (kilka lub kilkanaście lat wstecz). Aktualnie nie istnieją podstawy prawne skutecznej eliminacji tych postanowień (zawsze konieczna jest zgoda klienta), a ewentualne wpisanie klauzuli na listę postanowień uznanych za niedozwolone wiąże się ze znaczną stratą wizerunkową przedsiębiorcy, a tym samym często nieuzasadnionym pogorszeniem sposobu postrzegania firmy przez potencjalnych klientów. Obecnie nie istnieje także możliwość uprzedniej oceny wzorca umowy przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów pod kątem zawierania postanowień uznanych za niedozwolone. Nie istnieje również lista wzorcowych postanowień umownych, które będą uznane za nienaruszające powszechnie obowiązujących przepisów.

Ustawa przewiduje także obowiązek badania adekwatności produktu finansowego do potrzeb klienta w oparciu o dostępne przedsiębiorcy informacje dotyczące cech tych konsumentów lub proponowanie nabycia tych usług w sposób nieadekwatny do ich charakteru. O ile takie postanowienie może mieć zastosowanie do klasycznych usług finansowych, o tyle wydaje się nieadekwatne w przypadku innowacyjnych usług finansowych, których odbiorcami są

osoby dobrowolnie poszukujące takich rozwiązań.

Zasady odnoszące się do przetwarzania danych osobowych

Jednymi z najważniejszych barier wskazywanych przez podmioty rynku innowacji finansowej w Polsce w zakresie przetwarzania danych osobowych są: ograniczone podstawy przetwarzania danych (wskazane w art. 23 ust. 1 pkt. 1–5, m.in. wyraźna zgoda, wykonanie umowy), daleko idące obowiązki informacyjne, zbyt szeroka definicja danych osobowych (wszelkie informacje dotyczące zidentyfikowanej lub możliwej do zidentyfikowania osoby fizycznej, bezpośrednio lub pośrednio), w tym również szeroka definicja danych wrażliwych, na których przetwarzanie musi zostać wyrażona zgoda w formie pisemnej. Należy przy tym zaznaczyć, że często dane osobowe stanowią paliwo dla start-upów, np. portali pożyczkowych p2p, których istotą jest analiza danych. Znaczącą barierą z punktu widzenia sektora innowacji finansowych jest traktowanie danych jednoosobowych przedsiębiorców (pomimo nowelizacji części przepisów nie usunięto wszystkich wątpliwości), osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach na określonych stanowiskach oraz osób sprawujących funkcje w organach jako danych podlegających takiej samej ochronie, jak dane osobowe konsumentów.

Równie duże znaczenie w dobie swobodnego przepływu danych ma ograniczona możliwość przekazywania danych osobowych do krajów trzecich, co znacznie utrudnia funkcjonowanie nowoczesnych usług społeczeństwa informacyjnego o charakterze transgranicznym oraz jest jedną z przyczyn migracji przedsiębiorców za granicę.

Świadczenie usług droga elektroniczną

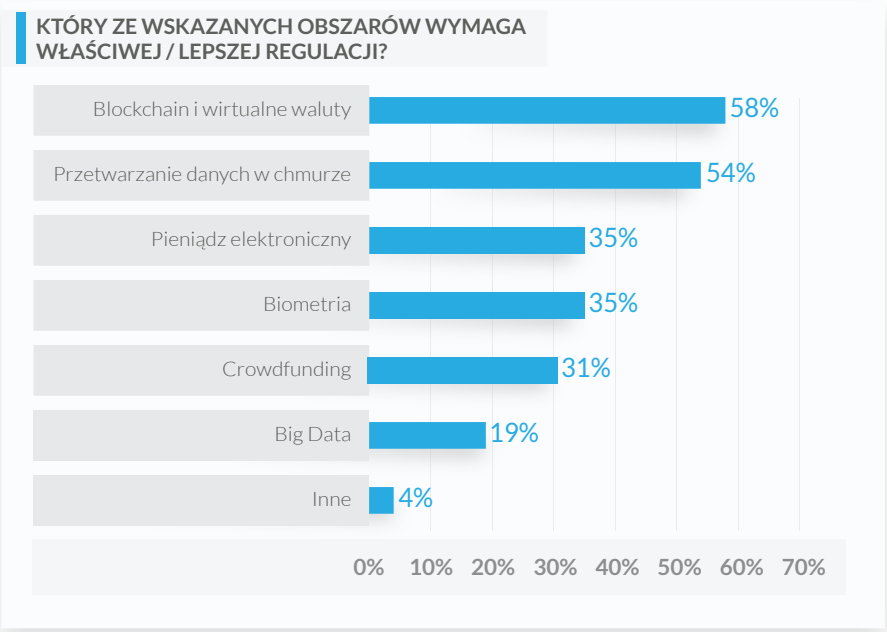
Przepisy ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną chronią przed otrzymywaniem niezamówionej informacji handlowej, w tym samym stopniu konsumentów, co użytkowników biznesowych. Możliwość efektywnego wspierania komunikacji pomiędzy podmiotami prowadzącymi biznes jest blokowana przez przepisy mające przede wszystkim ograniczać uciążliwe praktyki skierowane przeciwko konsumentom. Mając na uwadze stymulację rozwoju innowacyjności usług finansowych, należy wprowadzić rozwiązania tzw. opt-out, tj. możliwości przesyłania informacji, chyba że odbiorca nie wyraził na to zgody.

Ubezpieczenia wzajemne a działalność ubezpieczeniowa

Dużą popularność zyskuje w ostatnim czasie pomysł wykorzystania rozwiązań z obszaru innowacji finansowej w celu organizacji społecznych sieci ubezpieczeń wzajemnych (np. wzajemne ubezpieczenia rowerów, sprzętu elektronicznego). Należy jednak zauważyć, że ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej stawia podmiotom zamierzającym prowadzić działalność ubezpieczeniową bardzo wysokie wymogi – zarówno formalne (uzyskanie zezwolenia oraz forma prawna spółki akcyjnej lub towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych), jak i kapitałowe (minimalny kapitał zakładowy na poziomie od 2.500.000,00 zł do 3.700.000,00 zł – w zależności od rodzaju wykonywanej działalności). Jednocześnie jedynym wyłączeniem od wyżej wymienionych wymogów jest możliwość prowadzenia działalności w formie małego towarzystwa ubezpieczeń

wzajemnych (archaicznego tworu zastrzeżonego w zasadzie dla samorządów zawodowych) lub małej spółki akcyjnej. Tym samym możliwość organizowania ubezpieczeń wzajemnych przez osoby fizyczne – przedsiębiorców lub stowarzyszenia społeczne lub branżowe – jest znacznie ograniczona, a wszelkie inicjatywy oddolne zmuszone są do pozyskania parasola ochronnego w postaci już istniejących towarzystw ubezpieczeniowych.

Identyfikacja i eliminacja barier jest warunkiem wstępnym, lecz nie będzie działaniem wystarczającym, jeśli Polska chce urzeczywistnić wizję regionalnego centrum innowacji finansowej. W tym celu regulacje i rozwiązania systemowe przyjmowane w Polsce powinny mieć charakter proaktywny i modelowy. W tym celu niezbędny jest permanentny monitoring regulacji prawnych i rozwiązania o charakterze instytucjonalnym nie tylko w innych państwach UE, ale też w globalnych hubach FinTech zlokalizowanych poza Europą (Singapur, Hong Kong, Australia).



Badanie jednoznacznie wskazuje, że uczestnicy rynku oczekują większej pewności prawnej. Obszary, w których jest to szczególnie pożądane, to technologia rozproszonych rejestrów i kryptowaluty (zapewne oczekiwana jest pogłębiona edukacja rynku w tym zakresie) oraz przetwarzanie danych w chmurze. Banki wskazują także na potrzebę właściwej regulacji pieniądza elektronicznego, który traktowany jest w Polsce bardziej restrykcyjnie niż w innych państwach członkowskich.

Kryptowaluty

Kryptowaluty, takie jak np. powszechnie już znany bitcoin czy zyskujący coraz większą popularność ether, nie zostały do tej pory objęte jakimikolwiek przepisami o charakterze regulacyjnym. W praktyce jedyne dokumenty urzędowe dotyczące kryptowalut (a konkretnie bitcoinów) to szereg interpretacji podatkowych nakazujących traktowanie kryptowalut jako praw majątkowych, implikujących obowiązek wykazania dochodu dopiero w momencie ich wymiany na „tradycyjną" krajową lub zagraniczną walutę. Brak wiążących regulacji nie

może jednak zostać uznany za bezwzględne przyzwolenie na korzystanie z bitcoinów czy etherów, m.in. z uwagi na pojawiające się ostrzeżenia organów nadzoru o „niepewności" kryptowalut czy możliwości ich wykorzystania do naruszania prawa (chociażby ostrzeżenia KNF i GIF z 2014 roku o podejrzeniu wykorzystywania bitcoinów do naruszania prawa). Tym samym, wiele podmiotów z sektora kryptowalut oraz ich obsługi z ostrożności przenosi swoją działalność poza terytorium Polski w celu ograniczenia ryzyka prawnego, że ich działalność stanie się nielegalna lub objęta regulacjami wiążącymi się z koniecznością spełnienia wygórowanych wymogów.

Crowdfunding

Przykładem działalności wymagającej dedykowanej regulacji są tzw. platformy crowdfundingowe, umożliwiające zbiórkę środków, najczęściej od prywatnych darczyńców, na rzecz podmiotów realizujących określone cele społeczne, kulturalne lub technologiczne. W większości przypadków zakres wykonywanych przez platformę czynności związanych z przyjmowaniem, przechowywaniem i przekazywaniem środków wspierającego odpowiada definicji usług płatniczych zawartej w ustawie o usługach płatniczych. Wykonywanie tego typu działalności, zgodnie z treścią ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (tj. z dnia 29 sierpnia 2016 r.; Dz.U. z 2016 r. poz. 1572) wymaga co do zasady uzyskania zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego. Zezwolenie to przyznawane jest po przeprowadzeniu złożonego postępowania administracyjnego i pod warunkiem spełnienia określonych przesłanek, w tym kapitałowych (trójszczeblowych, przy czym pełnię działalności płatniczej może wykonywać podmiot posiadający kapitał zakładowy w wysokości 125.000 euro). Platformy stosują wprawdzie szereg rozwiązań dopuszczających wykonywanie przez nie usług płatniczych (jako tzw. Biuro Usług Płatniczych lub w charakterze agenta pośredniczącego przy crowdfundingu), jednak działania takie nie zapewniają pewności co do pełnej „legalności" prowadzonej działalności.

EKSPERT RAPORTU
Artur Granicki, adwokat, partner w SGP Legal

Przykładem proaktywnej postawy państwa wzmacniającej polski sektor FinTech powinno być objęcie dedykowaną regulacją działalności tzw. platform crowdfundingowych.

Pożyczki typu „peer to peer"

W ramach tzw. bankowości p2p (peer-to-peer), zwanej również bankowością społecznościową, pożyczkodawcy i pożyczkobiorcy, stanowiący najczęściej osoby fizyczne lub prawne nieprowadzące działalności w zakresie usług finansowych, łączeni są za pośrednictwem podmiotów trzecich – platform p2p. Podobnie jak przy platformach crowdfundingowych, podmioty te działają więc na pograniczu regulowanej działalności płatniczej, ale co więcej – mogą być uznawane w określonych przypadkach za parabanki. Tym samym funkcjonowanie platform p2p wiąże się ze znacznym ryzykiem prawnym, ograniczającym w znaczny sposób ich rozwój.

ROZDZIAŁ 3.
MODELE WSPÓŁPRACY I WPARCIA ROZWOJU EKOSYSTEMU FINTECH

1. Modele współpracy FinTechów z instytucjami finansowymi na świecie i w Polsce

Sektor firm FinTech rozwija się bardzo dynamicznie. Według raportu Accenture „The Future of FinTech and Banking" wartość inwestycji w spółki FinTech na świecie jeszcze w 2010 roku wynosiła 2 mld dolarów, a w 2014 roku było to już 12 mld dolarów. W roku 2015 już ponad 15,5 mld doalrów. Jednak twarde dane pokazują dobitnie, że cały czas istnieje dysproporcja skali pomiędzy sektorem FinTech a tradycyjnymi instytucjami finansowymi. Może się wydawać, że zadawanie dziś pytania o to, czy branża FinTech może zachwiać tradycyjnym sektorem bankowym, jest jeszcze bezzasadne. Rozwój sektora FinTech spowodował jednak przesunięcia w strategiach działania instytucji finansowych w zakresie osiągania przewagi konkurencyjnej. Według badania EFMA-Infosys Finacle Innovation Survey 2015 w 2009 roku 37% banków na świecie traktowało innowacyjność jako czynnik osiągnięcia przewagi nad konkurencją, w 2015 roku było to już 73% banków. Przykłady ze światowych rynków pokazują, że branża bankowa nie czeka na rozwój sytuacji, lecz stara się aktywnie uczestniczyć w rozwoju rynku FinTech poprzez przyjmowanie różnych strategii.

EKSPERT RAPORTU
Bartosz Wolny, Bank Zachodni WBK

Firmy z branży FinTech mają szansę stać się katalizatorem szybszego tempa rozwoju na rynku bankowym. Z jednej strony mogą stać się naturalnymi partnerami banków przy rozwoju narzędzi i procesów wspierających efektywność tych instytucji, digitalizację procesów oraz nowe usługi dla Klientów banku. Z drugiej strony, to również nowi gracze na rynku, którzy mobilizują banki do zmiany sposobu myślenia i działania.

Analizując branżę FinTech na świecie pod kątem zaangażowania banków i instytucji finansowych, możemy wyróżnić siedem podstawowych modeli współpracy, a następnie zgrupować je w trzy równorzędne strategie: **nawiązywanie kontaktów** z FinTech, **współdziałanie** z FinTech oraz **inwestowanie** w FinTech.

LABORATORIA INNOWACJI

Instytucje finansowe same tworzą lub są partnerami/sponsorami specjalnych fizycznych przestrzeni –ekosystemów łączących start-upy FinTech, technologie, partnerów i inwestorów, które pozwalają na współpracę z przedsiębiorcami i specjalistami z branży finansowej. W Polsce dobrym przykładem jest Innovation Lab Alior Banku czy Blockchain Lab prowadzony przez Coinfirm.io. W Holandii ING jest partnerem Erasmus Centre for Entrepreneurship. Ciekawy model przyjął także turecki TEB Bank, który oprócz dedykowanej oferty produktów finansowych przygotował dla młodych spółek technologicznych „Innovation Campus" promujący innowacyjne firmy.

Menedżer Innovation Lab Alior Banku, Igor Zachariasz: „W naszym banku od lipca 2015 roku działa interdyscyplinarny zespół zajmujący się wprowadzaniem innowacji (Alior Innovation Lab). Zadaniem tego zespołu jest wyszukiwanie na rynku firm i rozwiązań, które pomogą bankowi w realizacji naszej strategii. Jednym z priorytetów zespołu Innovation Lab jest współpraca ze start-upami. Jesteśmy bardzo otwarci na realizowanie wspólnych projektów. Szukamy obecnie rozwiązań z zakresu biometrii, sztucznej inteligencji, blockchain oraz API management. To ostatnie zwłaszcza w kontekście dyrektywy PSD2. Przyjęty przez nas model współpracy ze start-upami zakłada wspólną realizację projektów pilotażowych i w razie spełnienia zdefiniowanych kryteriów sukcesu (technicznych oraz biznesowych) produkcyjne wdrożenie rozwiązania. Nasze doświadczenia potwierdzają, że takie podejście przynosi obopólne korzyści. Start-upy dostają dostęp do dużej bazy klientów, a Alior Bank otrzymuje w zamian innowacyjne rozwiązania usprawniające funkcjonowanie banku i podnoszące satysfakcję naszych Klientów".

HACKATHON I KONKURSY APLIKACJI

Bardzo popularną formą zaangażowania instytucji finansowych w sektor FinTech jest organizacja krótkich (jedno-, dwudniowych) spotkań programistów i twórców aplikacji, podczas których budowane są innowacyjne projekty w sektorze. W Holandii Rabobank jest partnerem Dutch FinTech Hackathon, a ING – Multiple Hackathons.

PRZYKŁAD Z RYNKU

DUTCH FINTECH HACKATHON

Zespół Paygel wygrał pierwszy holenderski maraton hakerski FinTech. W ciągu zaledwie 48 godzin zespół opracował usługę, która pozwala na łatwiejsze, szybsze i bezpieczniejsze płatności internetowe. Zwycięzcy otrzymali nagrodę pieniężną w wysokości 5000 euro oraz możliwość wzięcia udziału w programie akceleratora UtrechtInc.

WSPÓŁPRACA

Instytucje finansowe zostają partnerami firm technologicznych lub instytucji edukacyjnych w celu nawiązania kontaktu z ekosystemem FinTech. Współpraca między bankami i spółkami FinTech najczęściej dotyczy nowych metod płatności oraz marketingu cyfrowego. Holenderski bank ABN AMRO współpracuje z ponad 15 firmami z branży FinTech. Ten model jest również najbardziej popularny w Polsce. W ocenie Pawła Reichelta, dyrektora bankowości elektronicznej w PlusBanku, „Wkraczamy w nowy etap rozwoju usług finansowych. Dzięki współpracy FinTechów z bankami już wkrótce Klienci będą mogli korzystać z nowatorskich usług, które połączą świat najnowszych rozwiązań, przede wszystkim mobilnych, ze światem bankowym". Z zebranych w ramach badań informacji wynika jednak, że ta współpraca jest już bieżącą praktyką biznesową dla wielu instytucji – chociażby dla dość specyficznego sektora bankowości spółdzielczej, którego przedstawiciele wręcz znajdują analogię między swoim charakterem działalności a ściśle rozumianym sektorem FinTech. „Banki spółdzielcze pokazały już wielokrotnie, że potrafią być pionierami w zakresie wdrażanych technologii – np. pierwsze w Europie wdrożenia bankowości biometrycznej finger vein były w Banku Polskiej Spółdzielczości i Podkarpackim Banku Spółdzielczym (obecnie już ok. 50 banków z obu grup bankowości spółdzielczej ma wdrożoną bankowość biometryczną), a ostatnio coraz więcej banków spółdzielczych udostępnia płatności mobilne w technologii HCE. Jest więc bardzo duża analogia w działaniu firm FinTech i banków spółdzielczych – umiejętność szybkiego dotarcia do Klienta i wyjście naprzeciw jego oczekiwaniom, lokalnie podejmowane decyzje, a co za tym idzie krótka ścieżka od pomysłu do produkcyjnego wdrożenia, otwartość na innowacyjne technologie. Nie dziwi więc fakt, że banki spółdzielcze w sposób otwarty i partnerski podchodzą do FinTech – i na pewno jeszcze nie raz pokażą, że potrafią być pionierami w zakresie wdrażania nowych technologii" – mówi dyrektor departamentu bankowości mobilnej i internetowej w Banku Polskiej Spółdzielczości Daria Pawęda. Określa się jednak konkretne warunki dla optymalnego charakteru tej kooperacji. Taką diagnozę sytuacji oraz prognozę rozwoju przeprowadza Małgorzata Jarczyk-Zuber, Innovation Driver w Grupie ING i Dyrektor Centrum Innowacji w ING Banku Śląskim: „Współpraca między FinTechami oraz bankami wymaga jednak utworzenia odpowiedniego ekosystemu. W Polsce niestety jest on jeszcze dość słabo rozwinięty, a na rynku znajduje się relatywnie niewiele start-upów w obszarze FinTech. W ostatnim czasie powstaje jednak coraz więcej inicjatyw wspierających branżę FinTech. Są to m.in. programy akceleracyjne, inkubatory czy nowe źródła finansowania. Spodziewam się, że dzięki temu sytuacja wkrótce może się poprawić. Dużą nadzieję niesie również proces deregulacji sektora bankowego (np. w postaci dyrektywy PSD2)".

AKCELERATORY

To przestrzeń współpracy, w której osoby zatrudnione w firmach FinTech rozwijają swój projekt w ciągu kilku tygodni, mając dostęp do cennej wiedzy oraz z wykorzystaniem twardych i miękkich umiejętności instytucji finansowych. Własne programy akceleracyjne prowadzą banki - między innymi Barclays wspólnie z Techstars, ale również międzynarodowe organizacje płatnicze. Przykładem jest program Start Path Global uruchomiony w 2014 r. przez MasterCard. Program ma na celu wspierać innowacyjne start-upy z sektora FinTech, które są na etapie skalowania swojej działalności. Firma regularnie wybiera najbardziej rokujące firmy z całego świata, a cel działania akceleracji ma skupiać się na szybkim i sprawnym przenoszeniu do głównego nurtu biznesu płatniczego i technologicznego, rozwiązań, głównie z takich obszarów jak analiza danych oraz rozwiązania mobilne.

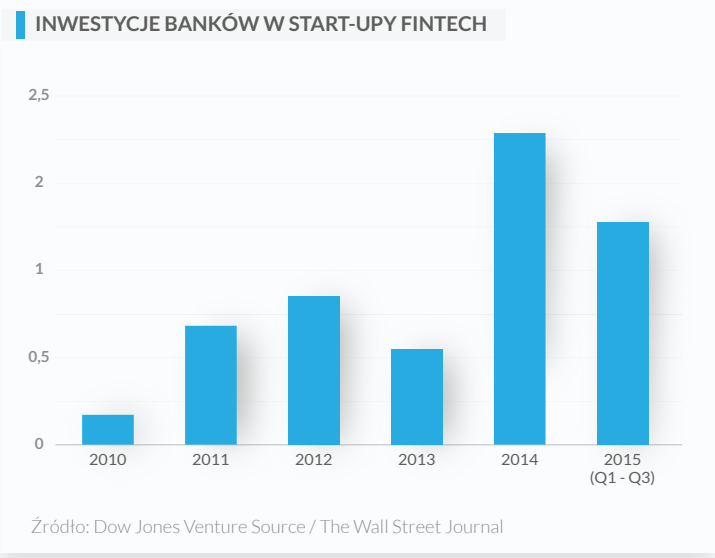
Również w Polsce wkrótce uruchomione zostaną pierwsze FinTechowe programy akceleracyjne, jak na przykład inicjatywa PKO Bank Polski we współpracy z MIT Enterprise Forum Polska czy D-RAFT FinTech Program, który dedykowany jest dojrzałym projektom szukającym skali.

INKUBATORY

To przestrzeń współpracy, w której twórcy start-upów FinTech we wczesnej fazie rozwoku rozwijają swój projekt w dłuższej perspektywie czasowej, mając dostęp do potencjalnych inwestorów. W Holandii ING wspiera start-upy w ramach ING Lab w Amsterdamie, a Rabobank jest partnerem Start-up bootcamp FinTech w Londynie i Nowym Jorku.

INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE

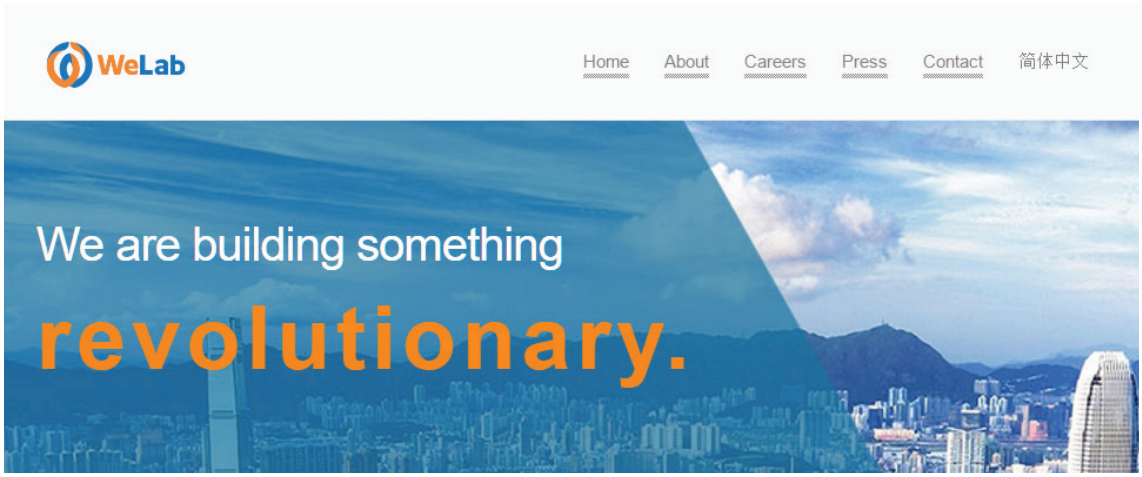
Banki i instytucje finansowe poddane presji innowacyjności w coraz większym stopniu angażują się w inwestowanie w start-upy z sektora FinTech. Według The Statistical Portal łączne inwestycje banków w tym sektorze mają w 2017 roku sięgnąć 19,9 mld USD.



Coraz popularniejsza jest także formuła corporate venturing, w której korporacja obejumu udziały w start-upie w celu uzyskanie określonej przewagi konkurencyjnej. W Holandii ING zainwestował między innymi w Kabbage oraz WeLab – chińskiego dostawcę pożyczek bezpośrednich.

PRZYKŁAD Z RYNKU

WeLab



WeLab to deskruptor tradycyjnej bankowości założony w w 2013 roku. WeLab prowadzi wiodącą w Hongkongu platformę kredytów internetowych www.WeLend.hk oraz pierwszą w pełni mobilną platformę kredytową w Chinach www.wolaidai.com

INWESTYCJE W FUNDUSZE

Instytucje finansowe inwestują w branżę FinTech poprzez wyspecjalizowane fundusze. W Holandii Rabobank stworzył Catena Investments, a ABN AMRO zainwestował 10 mln euro w fundusz wspierający start-upy w branży FinTech. Przykładami tego typu rozwiązania są także fundusze Santander InnoVenture czy Citi Ventures

PRZYKŁAD Z RYNKU

AILLERON CONSDATA FINANTEQ - EKSPANSJA DZIĘKI WSPÓŁPRACY Z BANKAMI

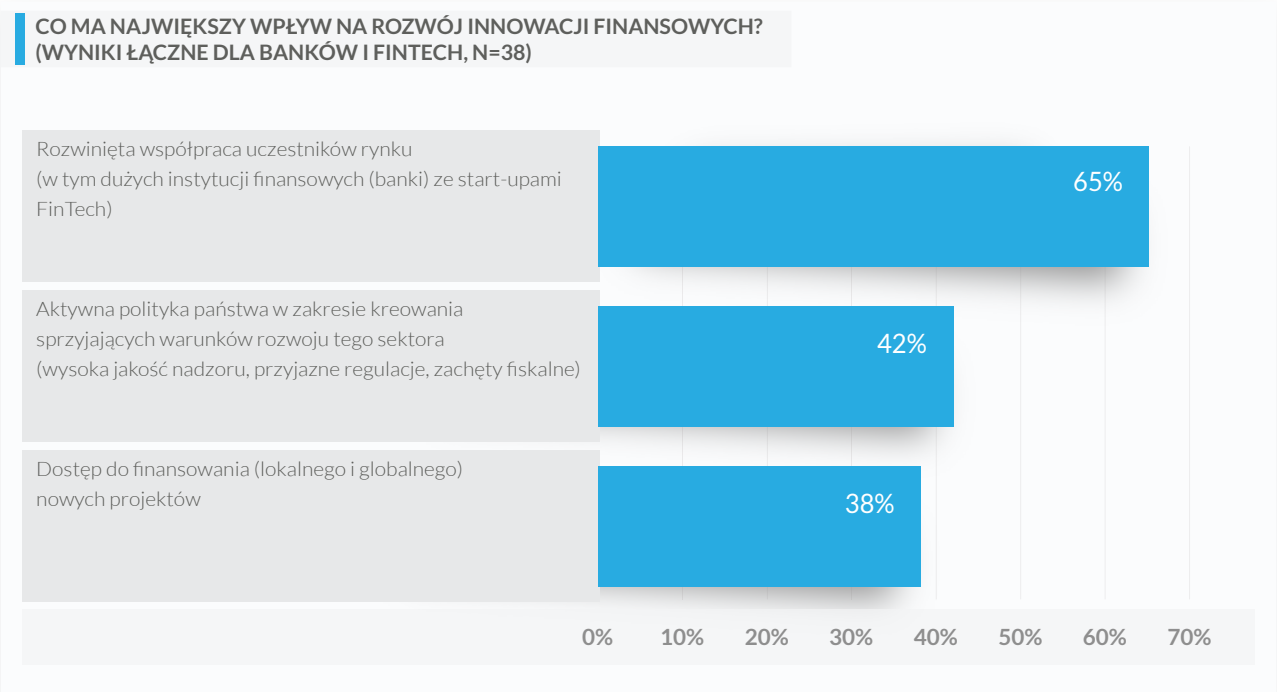
Polski sektor bankowy ma potencjał stawania się inkubatorem start--upów z sektorem FinTech. Przykładem jest tu działalność trzech firm, które poprzez

współpracę z bankami mogły otworzyć się na nowe pola działalności. Ailleron jest przykładem firmy, która w kilku polskich instytucjach finansowych wdrożyła system Livebank umożliwiający obsługę video klientów, CONSDATA wdrożyła systemy e-wnioskowe optymalizujące proces sprzedaży produktów bankowych przez Internet i kanał mobilny. Z kolei wyrosły z eLeadera FINANTEQ wdraża całościowe systemy bankowości mobilnej oraz zintegrowanej z nimi platformy płatności zdalnych (mCommerce). Udane wdrożenia w kraju przełożyły się dla Aillerona i Finanteqa na projekty za granicą - w Europie i Azji, a dla CONSDATY na projekty na styku administracji i sektora bankowego (obsługa procesu wnioskowania o Program Rodzina500+ przez kanał bankowy).

2. Modele współpracy FinTechów z instytucjami finansowymi – wyniki badań

Analizę jakościową barier wpływających na dynamikę rozwoju innowacji finansowych uzupełnia badanie przeprowadzone na reprezentatywnej grupie start-upów oraz banków. Dwustronna analiza pozwala na porównanie i ocenę podejścia obu grup do zagadnienia barier biznesowych i prawnych.

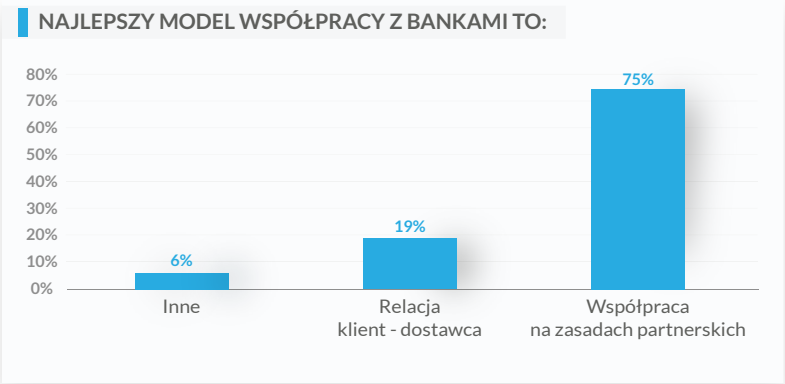
BARIERY SYSTEMOWE

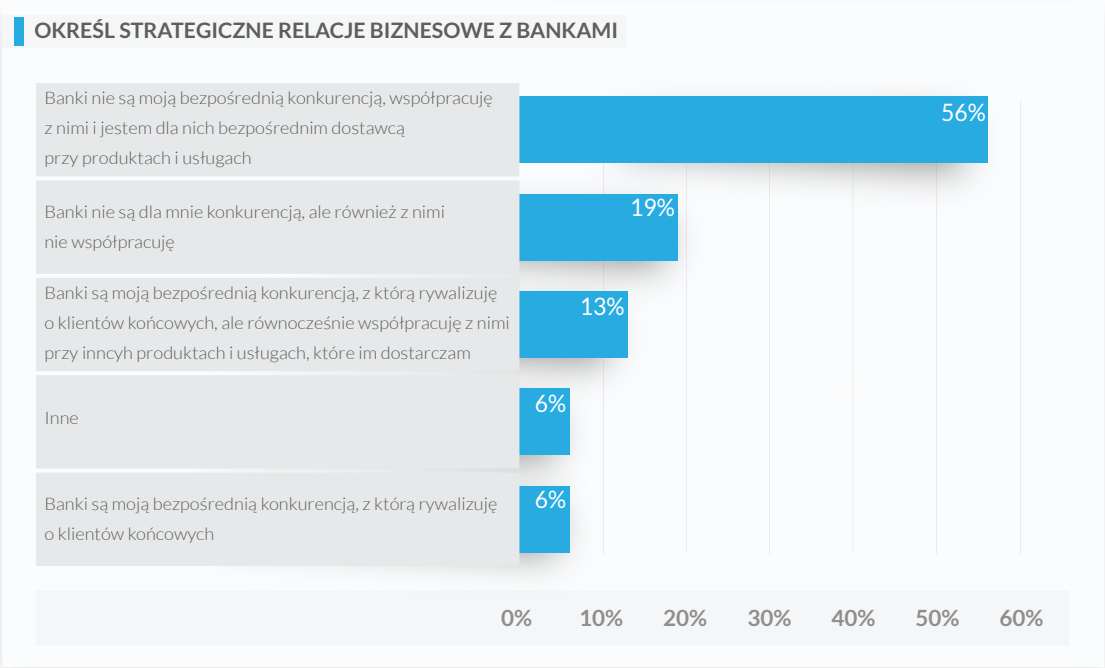


Banki i start-upy zgodnie oceniają czynniki wpływające na rozwój innowacji finansowych. Najważniejszym z nich jest rozwinięta współpraca instytucji finansowych ze start-upami. Start-upy do równania wnoszą innowacje; banki dzielą się skalą biznesu. Start-upy mogą skupić się na rozwijaniu biznesu bez dekoncentrowania się na poszukiwanie środków na finansowanie działalności przy jednoczesnym budowaniu zaufania klientów dzięki współpracy z dużym podmiotem. Banki i instytucje finansowe w ramach współpracy ze

start-upami korzystają z dopływu innowacji zewnętrznych, które uzupełniają ich wewnętrzne, strategiczne mapy rozwoju.

FinTechy zdecydowanie najchętniej widzą współpracę na zasadach partnerskich jako docelowy model współpracy z bankami. Jest to zrozumiałe, ponieważ partnerskie podejście do współpracy z dużymi podmiotami rynkowymi pozwala FinTechom nie tylko na wykonanie sprzedaży i dostarczenie swoich usług do banków, ale także na wymianę wiedzy, zdobywanie doświadczenia i kontaktów, które są paliwem do dalszego rozwoju i tworzenia kolejnych usług i produktów. Ponadto elastyczne podejście do prowadzenia projektów we współpracy z bankami pozwala na lepsze dostosowanie oferty do potrzeb banku i klientów, a także daje niewielkim start-upom szansę na wytwarzanie swoich produktów w bezpiecznym środowisku bez konieczności samodzielnego tworzenia rozwiązań IT, na co część start--upów nie może sobie pozwolić. Co ciekawe, żaden ze start-upów nie wskazał bezpośredniej inwestycji banków w start-up jako dobrego modelu współpracy.

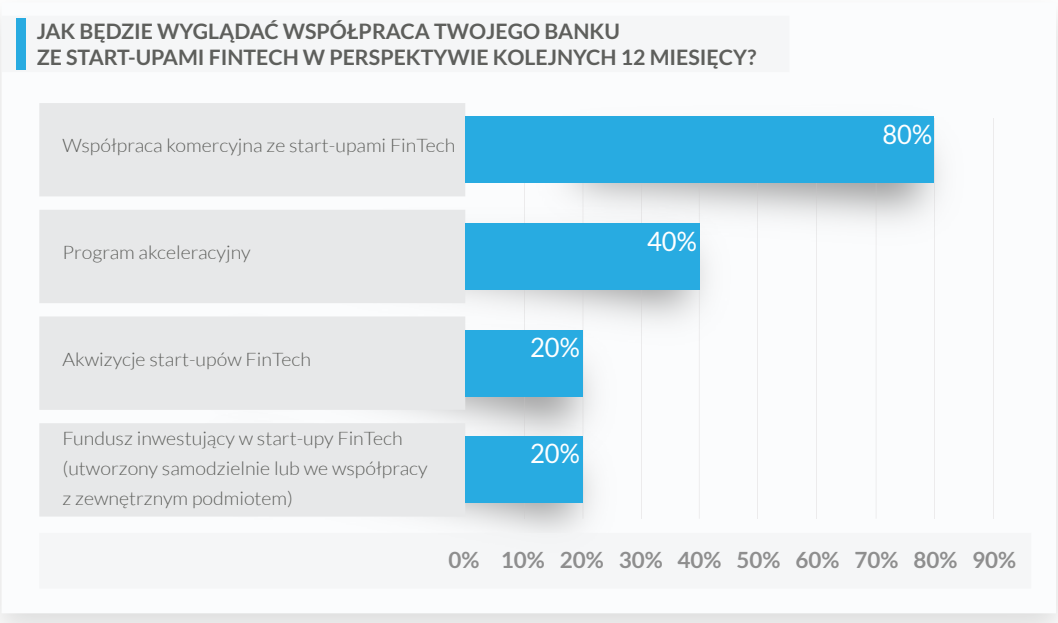




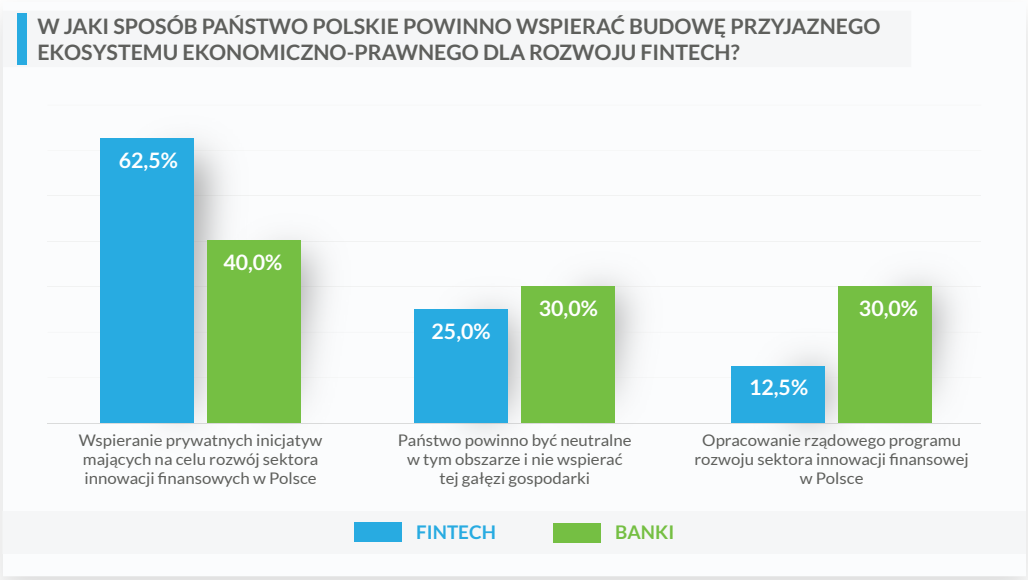
Ponad połowa przebadanych FinTechów deklaruje, że banki nie są dla nich bezpośrednią konkurencją. Przy obecnym kształcie rynku usług finansowych, na którym banki wciąż odgrywają najważniejszą rolę, bardzo ciężko byłoby start-upom czy średniej wielkości firmom frontalnie konkurować z bankami o klientów i pozycję rynkową. Sytuacja ta może się zmienić wraz z wdrożeniem dyrektywy PSD2, która pozwoli FinTechom proponować klientom usługi finansowe powiązane z ich środkami zgromadzonymi w banku. Gdy dostęp do środków klienta przestanie być barierą, może się okazać, że to nie wielkość firmy zdefiniuje pozycję rynkową, ale raczej umiejętność elastycznego, spersonalizowanego dostarczania usług. FinTechy już dzisiaj mają przewagę związaną ze zdolnościami wdrożeniowymi czy umiejętnością dostarczenia wysokiej jakości wartości dodanej, jednak nie przekłada się to bezpośrednio na ich pozycję na rynku. Otworzenie rynku płatności elektronicznych na nowe metody może okazać się zmianą na skalę wprowadzenia płatności zbliżeniowych, które sztormem zdobyły rynek. Kolejne 19% FinTechów wskazało, że banki nie są ani konkurencją, ani klientem. Ostatnia grupa (13%) zadeklarowała, że banki stanowią bezpośrednią konkurencję, jednak 2/3 z nich zaznaczyło, że z bankami współpracuje przy innych produktach i usługach.

WYWIAD BEZPOŚREDNI - FINTECH

Staramy się słuchać klienta. Lokalizujemy niszę, gdzie rozwiązania bankowe są słabo rozpoznane (rynek nieruchomości). Dzięki rozwojowi IT umieliśmy wejść w niszę i być dla banków ciekawi dzięki konkretnym liczbom. Do tego staramy się integrować i włączać bezpośrednio w procesy – dawać rozwiązania łatwe do integracji dla banków (włączając się w projekt, a nie robiąc sami projekt kilkunastomiesięczny). Oprócz tego staramy się kanalizować ruch w portalach, aby dawać bankom dostęp do klientów w obszarze b2c.



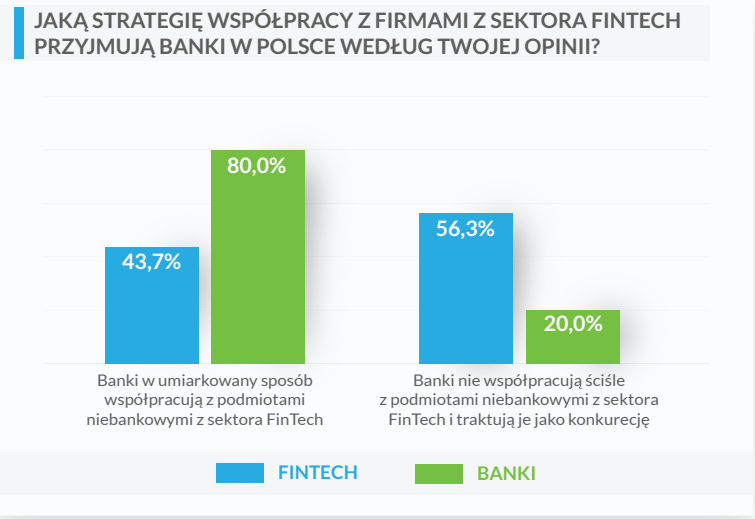
80% banków zadeklarowało, że w najbliższych 12 miesiącach planuje rozpoczęcie lub kontynuację współpracy komercyjnej ze start-upami. Wynik ten warto rozpatrywać w połączeniu z odpowiedziami na pytanie o główne bariery rozwoju rynku FinTech. Najczęściej wskazywano w nim na niechęć do współpracy ze strony innych uczestników rynku. Sugeruje to, że rynek bankowy postrzega się jako konserwatywny i nieprzygotowany do rozszerzenia współpracy z FinTechami, jednak na poziomie poszczególnych instytucji coraz częściej powstają plany lub wręcz inicjatywy mające na celu zacieśnianie współpracy i wykorzystywanie dostępnych na rynku rozwiązań FinTechowych. Z odpowiedzi można wywnioskować, że banki wciąż są na etapie rozpoznawania możliwości rozwoju, które płyną ze współpracy z FinTechami, zwłaszcza tymi niewielkimi. O ostrożnym podejściu banków świadczyć może ich stosunek do modelu współpracy z FinTechami. Banki deklarują chęć nawiązywania współpracy ze start-upami, jednak w najbliższym czasie tylko niewielka grupa banków planuje większe inwestycje na rynku FinTech.



Ponad 51% ankietowanych wskazało, że wspieranie prywatnych inicjatyw mających na celu rozwój sektora innowacji finansowych w Polsce jest najważniejszym sposobem, w jaki państwo może stymulować tworzenie i rozpowszechnianie innowacyjnych produktów i usług. Wsparcie to powinno przyjmować formę nie tylko bezpośredniego lub pośredniego finansowania, ale także łagodzenia wymogów i obniżania progu wejścia na rynek nowych podmiotów. 27,5% badanych instytucji wskazało, że państwo powinno być neutralne w zakresie wspierania, natomiast 21,3% zaznaczyło potrzebę opracowania rządowego programu rozwoju sektora innowacji finansowej w Polsce.

WYWIAD BEZPOŚREDNI - FINTECH

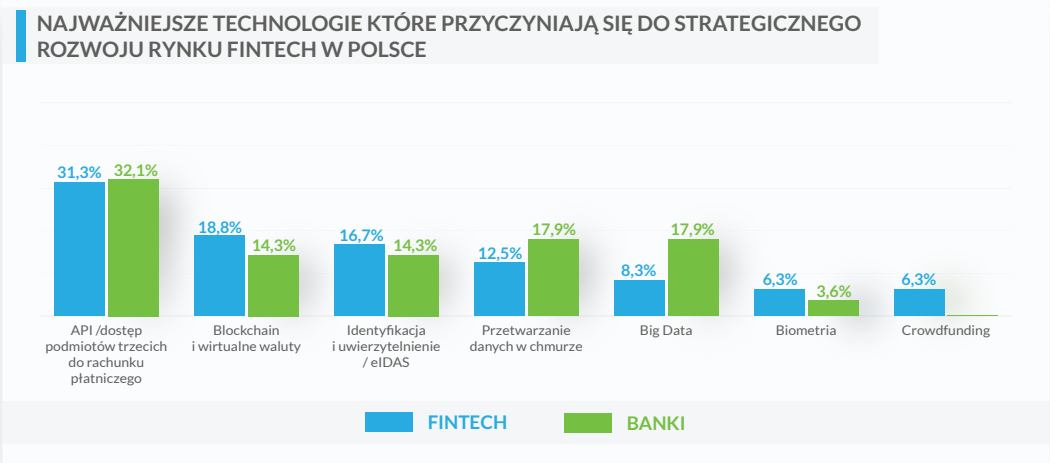
Największym problemem jest brak gotowości korporacji do wykorzystania innowacji ze względu na argument małej wiarygodności niewielkich firm FinTech.



WYWIAD BEZPOŚREDNI - BANK

W bankach pojawia się coraz więcej pytań dotyczących tego, co robić ze start-upami, co banki mogą na współpracy zyskać. Kolejne nowe alternatywne kanały i metody sprzedaży online jak video onboarding czy konto na przelew nie są już mile widziane przez regulatora. Praktyka jest taka, że banki widzą wartość we współpracy ze start--upami, ale pomysły kończą się na etapie komitetów i ostatecznych decyzji, gdzie wybierane są duże firmy.

Blisko 62% respondentów stwierdziło, że banki współpracują z rynkiem w umiarkowanym stopniu, a pozostałe 38% przyznało, że banki nie współpracują ściśle z graczami niebankowymi znajdującymi się na rynku i traktują je jako konkurencję. Wyniki pokazują bardzo dużą różnicę opinii między bankami a FinTechami. Te pierwsze dużo pozytywniej widzą swoją współpracę z branżą FinTech, natomiast podmioty pozabankowe są równiej podzielone w swoich opiniach. Żaden z ankietowanych nie wskazał na ścisłą współpracę banków i FinTech.



Opinie banków i FinTechów dotyczące najważniejszych technologii są bardziej zbieżne. Najczęściej wskazywany był API banking, czyli udostępnianie rachunków płatniczych klientów

banków podmiotom trzecim na ściśle określonych zasadach. Technologię tę wskazało blisko 32% respondentów (31,3% FinTechów i 32,1% banków). W przypadku kolejnych pozycji banki i FinTechy nieco bardziej różniły się w swoich opiniach:

- blockchain i wirtualne waluty – (18,8% FinTechów i 14,3% banków),
- identyfikacja i uwierzytelnienie / eIDAS – (16,7% FinTechów i 14,3% banków),
- przetwarzanie danych w chmurze – (12,5% FinTechów i 17,9% banków),
- Big Data – (8,3% FinTechów i 17,9% banków).

Sektor FinTech ma nad tradycyjnymi instytucjami dużą przewagę wynikającą z różnego poziomu uregulowania przez krajowych i międzynarodowych ustawodawców. Banki jako instytucje zaufania publicznego, których działalność regulowana jest odrębnymi aktami prawnymi, nie posiadają tych kompetencji, co firmy z sektora FinTech, które dzięki możliwości szybkiej reakcji na oczekiwania nowoczesnych klientów, mogą dostarczyć innowacyjne rozwiązania w o wiele krótszym czasie.

Nie bez znaczenia jest też fakt wprowadzenia przez Komisję Europejską nowej dyrektywy PSD2, która umożliwi oferowanie usług finansowych przez firmy z sektora pozabankowego na zupełnie nowych warunkach. W jej ramach banki zostaną zmuszone do udostępnienia interesów i danych swoich systemów zewnętrznym dostawcom usług finansowych. Polska musi wdrożyć te przepisy do końca 2017 roku.

Rozwój ekosystemów FinTech na świecie pokazuje, że ciężar relacji będzie się przesuwał w kierunku coraz ściślejszej współpracy branży FinTech z tradycyjnymi instytucjami finansowymi oraz zwiększonego zaangażowania tradycyjnych instytucji finansowych w inwestycje w branżę FinTech.

3. Ekosystemy innowacji finansowej a rola państwa

20 lat temu doświadczyliśmy ważnego przełomu technologicznego. Internet zdemokratyzował rynki wydawnicze, handel i dostęp do technologii. Radykalizm rewolucji internetowej związany był z transferem informacji. Internet (czyli warstwa transportowa informacji) ułatwił jej przepływ w skali globalnej. Ożywił tym samym światową gospodarkę, zwiększył dostępność dóbr i technologii, poprawił uśrednioną jakość życia. Informacja to dziś cenny zasób. Technologie informacyjne (IT) to relatywnie nowy sektor globalnej gospodarki, który dziś odgrywa w niej kluczową rolę. Był motorem rewolucji internetowej, a zarazem sektorem najsilniej transformującym globalną gospodarkę. Zmienił oblicza rynków związanych z dystrybucją informacji (wydawniczy, medialny), wymianą informacji o wartości (e-handel, rynki transakcyjne) oraz znacznie nadgryzł branże, które żyją z przetwarzania informacji, jej przechowywania i gromadzenia, poprzez przenikający gospodarkę strumień danych.

Informacja stała się powszechnie dostępna, manifestując się poprzez różnorodne technologie

konsumenckie. Opanowaliśmy skuteczną sztukę transferu informacji – transmitujemy ją coraz szybciej i sprawniej. Technologie informacyjne bazujące na teorii informacji są dziś dojrzałe. Skuteczny, czyli bezpieczny, transfer wartości wciąż jednak nie został w pełni opanowany.

Czas na internet w wersji drugiej, poprawionej. Stoimy u progu internetu wartości, rewolucji transferu wartości online, kolejnego etapu ewolucji technologii służących ludziom. To trzecia rewolucja intelektualna (po agrarnej i industrialnej), tym razem oparta na maszynach elektronicznych. Rewolucja komputerowa wymaga od ludzi zaawansowanej wiedzy matematycznej, inżynieryjnej, a także wyobraźni technologicznej. Te trudne dziedziny nauk ścisłych są podstawą rozumienia zachodzących przemian. Podejmowanie działań mających na celu budowę kapitału intelektualnego w zakresie technologii związanych z zarządzaniem cyfrową wartością (FinTech) zmniejszy ryzyka powiązane z pułapką rozwojową przeciętnego wzrostu gospodarczego, która może się dalej utrwalać i utrudniać zerwanie z dotychczasowym modelem rozwoju innowacji gospodarczej. Inwestycje w innowacyjne technologie informatyczne stanowią jeden z filarów konkurencyjności polskiej gospodarki na arenie międzynarodowej. Projekt Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju wymienia FinTech jako jeden z sektorów strategicznych, które mają szanse stać się przyszłymi motorami polskiej gospodarki.

Stoimy u progu
INTERNETU WARTOŚCI.

Projekt Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju wymienia FinTech jako jeden z sektorów strategicznych, które mają szanse stać się przyszłymi motorami polskiej gospodarki.

W gospodarkach cyfrowych budowa kapitału intelektualnego to fundament żywego ekosystemu innowacji. Rola państwa jest kluczowa z punktu widzenia tworzenia warunków, w których wschodzące technologie finansowe mogą się swobodnie i bezpiecznie rozwijać. Tradycyjne rynki transakcyjne opierają się na zaufaniu, które wynika z ochrony regulacyjnej, wielu lat świadczenia usług oraz często także jest rezultatem rozmiarów instytucji („too big to fail"). Nowe technologie finansowe i pokrewne to nowy paradygmat zaufania, które migruje w kierunku technologii, algorytmów i protokołów. Pokolenie millenialsów, czyli ludzi urodzonych po 2000 roku, bardziej wierzy maszynom niż ludziom. Z badania „Judgement Calls" przeprowadzonego przez Accenture w 2015 roku wynika, że 83% millenialsów ufa rekomendacjom inteligentnych maszyn. Dla porównania, wśród pokolenia baby boomers odsetek ten wynosi 66%. Badanie przeprowadzone przez Spectrem Group w 2015 roku wśród millenialsów wskazuje, że 40% badanych zamierza w przyszłości korzystać ze zautomatyzowanego doradztwa inwestycyjnego (robo-advisor). Wśród młodych ludzi panuje trend braku zaufania do tradycyjnych instytucji finansowych. Jest to spowodowane kryzysem finansowym

Młode pokolenie ma drastycznie inne oczekiwania wobec usług finansowych niż starsze pokolenia. Chce procesów prostych i w pełni cyfrowych. Bardziej ufa maszynom niż ludziom.

z 2008 roku. Młode pokolenie weszło w dorosłość w jego trakcie i dotkliwie odczuło go na swojej skórze (obciążenia z tytułu kredytów studenckich będą czuć przez całe życie; bezrobocie; niskie płace powodujące wykluczenie finansowe – uniemożliwiające np. wzięcie kredytu hipotecznego). Ponadto, powszechny dostęp do informacji w internecie sprawia, że ludzie urodzeni po 2000 roku weryfikują na własną rękę otrzymywane oferty. W procesie sprawdzania online często okazuje się, że są one nieatrakcyjne.

Zaufanie do technologii jest czymś naturalnym dla młodych ludzi. Tradycyjne instytucje finansowe powinny skupić się na budowaniu atmosfery zaufania w relacjach z klientami, które często płynie z dobrych doświadczeń. Cap Gemini przeprowadziło badanie, którego wyniki wskazują, że młodzi klienci są gotowi zrezygnować z podwyższonego bezpieczeństwa i korporacyjnego standardu obsługi na rzecz pozytywnych doznań w obsłudze klienta. Jest to zrozumiałe, ponieważ w ich ocenie podstawowe parametry bezpieczeństwa zapewnia sama technologia.

Budowanie atmosfery zaufania opartej na pozytywnych doświadczeniach jest kluczowe dla wzrostu ekosystemu innowacji, nie tylko finansowych. Składają się na to wiele czynników: dobre regulacje, budowa kapitału intelektualnego poprzez badania oraz wspieranie edukacji, zintegrowana społeczność innowacyjna i efektywna współpraca w ramach ekosystemu, dzielenie się wiedzą i doświadczeniami.

Najlepsze praktyki budowania dobrych ekosystemów innowacji, ze szczególnym uwzględnieniem technologii finansowych wskazują, że państwo ma do odegrania zdecydowaną rolę przywódczą. W gestii państwa pozostają regulacja i nadzór, których uporządkowanie stanowi pierwszy ważny krok w kierunku utworzenia warunków do budowania przewagi konkurencyjnej gospodarki. Mądrze zaprojektowane ramy działania innowatorów oraz kapitał intelektualny w postaci talentów to podstawa do dalszych działań, polegających na uruchamianiu odpowiednich narzędzi pobudzania kiełkującej innowacji oraz wspierania istniejącej.

Budowa ekosystemu zaczyna się od stworzenia długoterminowej, stabilnej strategii rozwoju rynku innowacji finansowej. By podjąć najlepszą decyzję, należy dokonać analizy istniejącej sytuacji, zidentyfikować kluczowe bariery i na tej podstawie zaplanować działania strategiczne mające na celu budowanie przewag gospodarczych w oparciu o najlepsze światowe wzorce.

Dogodnie położony, silny technologicznie polski rynek usług finansowych ma wszelkie predyspozycje, by stać się regionalnym centrum innowacji finansowej.

Dogodnie położony, silny technologicznie polski rynek usług finansowych ma wszelkie predyspozycje, by stać się regionalnym centrum innowacji finansowej. By do tego doszło, należy czerpać z najlepszych możliwych wzorców i doświadczeń.

Rola państwa w budowie Hubu FinTech

Polska stoi przed szansą wykreowania istotnego w skali UE centrum finansowego nowej generacji wyspecjalizowanego w obszarze innowacji finansowej. Fundamentem silnego FinTech Hubu jest dobrze zaprojektowana infrastruktura instytucjonalna, prawna, technologiczna i społeczna, która może skutkować powstaniem w Polsce rozwiązań o zasięgu europejskim lub globalnym. Silny i nowoczesny sektor bankowy jest okolicznością sprzyjającą, lecz niewystarczającą.

Sukces budowy centrum innowacji finansowej zależy od wielu czynników:

- jakości edukacji i dostępu do wykwalifikowanej kadry,
- wielkości rynku,
- stabilności ekonomicznej i politycznej,
- kosztów prowadzenia działalności,
- kosztów życia,
- dostępu do finansowania,
- otwartości społeczeństwa na innowacje,
- istnienia instytucji promujących i koordynujących działania na rzecz rozwoju innowacji finansowej,
- prężnego ekosystemu przedsiębiorczości technologicznej,
- infrastruktury wsparcia i akceleracji, atrakcyjności danego ośrodka dla cudzoziemców czy nawet dostępu do odpowiedniej powierzchni biurowej,
- i wreszcie, a może przede wszystkim, aktywnej roli państwa w tym procesie.

Rola państwa jest szczególnie istotna w początkowym etapie formowania się ekosystemu FinTech, co potwierdzają wyniki badania przedstawionego w raporcie „Connecting Global FinTech: Hub Review 2016" opracowanego na zlecenie Global FinTech Hubs Federation, organizacji zrzeszającej wiodące huby FinTech na świecie. Raport jednoznacznie wskazuje, że aktywna rola państwa, postępowe regulacje prawne, kultura innowacji i współpracy, silny sektor finansowy, a także inwestorzy prywatni to składniki sprzyjające rozwojowi hubów FinTech.

Jak pokazuje przykład Wielkiej Brytanii, tylko systemowe, skoordynowane działania państwa mające formę spójnej polityki zmaterializowanej formalnie programem rządowym mogą przynieść oczekiwany rezultat. Taki program rządowy powinien uwzględniać zespół działań i elementów, których wspólne zaistnienie pozwoli na istotne zwiększenie szans przedsięwzięcia:

> Aktywna rola państwa, postępowe regulacje prawne, kultura innowacji i współpracy, silny sektor finansowy, a także inwestorzy prywatni to składniki sprzyjające rozwojowi hubów FinTech.

- wizja,
- polityka regulacyjna i jej koordynacja,
- wsparcie inicjatyw prywatnych,
- polityka fiskalna,
- cyberbezpieczeństwo,
- promowanie rozwiązań stymulujących rynek (np. piaskownica regulacyjna, regtech).

WIZJA

W Wielkiej Brytanii rząd jasno określił cele, daleko wykraczające poza same regulacje, w stosunku do rynku technologii finansowych. Londyn do roku 2020 ma stać się kluczowym ośrodkiem na świecie w obszarze innowacji finansowych, a jednocześnie centrum finansowym nowej generacji. Wykreowanie właściwego i realistycznego celu na poziomie krajowym i zbudowanie narodowej ambicji jego realizacji jest warunkiem wstępnym spozycjonowania Polski jako centrum innowacji finansowych o znaczeniu regionalnym.

POLITYKA REGULACYJNA I KOORDYNACJA

Celem w tym obszarze jest budowa nowoczesnych ram prawnych, w tym programów rządowych, mających za zadanie wpieranie sektora innowacji finansowej, przy równoczesnym zapewnieniu stabilności i bezpieczeństwa funkcjonowania tego rynku.

Programy rządowe są istotną forma wsparcia ekosystemu innowacji finansowych i powinny realizować różnorodne cele: od optymalizacji funkcjonowania organów nadzoru, mającej na celu wspieranie konkurencji i innowacji, poprzez promowanie krajowych firm za granicą i przyciąganie zagranicznych firm na rynek krajowy, aż po działania związane z zapewnieniem wysokiego poziomu bezpieczeństwa dla całego sektora finansowego (cyberbezpieczeństwo)

Wielka Brytania

Wielka Brytania jest globalnym hubem FinTech i wzorem jak systemowo budować centrum innowacji finansowej w ramach zestawu programów rządowych i nowoczesnego nadzoru finansowego.

Przykładem proaktywnego podejścia brytyjskiego organu nadzoru finansowego (Financial Conduct Authority) jest uruchomiony na początku 2014 roku program „Project Innovate", w ramach którego innowacyjne firmy chcące wprowadzić na rynek nowe rozwiązania mogą liczyć na szerokie wsparcie, m.in. w kwestii uzyskania niezbędnych zezwoleń.

Interesującą inicjatywą realizowaną przez rząd brytyjski jest Global Entrepreneur Programme, którego celem jest zachęcanie zagranicznych przedsiębiorców technologicznych do przenoszenia ich siedziby do Wielkiej Brytanii poprzez system wsparcia prawnego i logistycznego.

Szwajcaria

Jest przykładem rozporoszonego hubu FinTech z kilkoma znaczącymi ośrodkami. Prym wiodą Genewa i Zurych (oba miasta zajmują wiodącą pozycję na świecie). Trzecim ośrodkiem jest kanton Zug, do tej pory dogodne podatkowo miejsce dla funduszy hedgingowych oraz wielonarodowych korporacji – stawia obecnie na kryptofinanse, czyli technologie finansowe oparte na walutach wirtualnych i technologiach rozproszonych rejestrów (DLT/Blockchain). Otwartość regulacyjna, korzystne warunki zatrudnienia oraz niskie podatki dla firm działających w sektorze technologii finansowych oraz kryptofinansów (np. operujących w bitcoinie, który jest wyłączony z opodatkowania VAT) stanowią o wyjątkowości kantonu Zug, który ma ambicje stania się regionalnym hubem dla biznesów kryptofinansowych. Zdecentralizowana administracja, obecność ważnych na rynkach kryptofinansowych organizacji, jak Ethereum Foundation, oraz typowa dla Szwajcarii polityka lassez-faire w połączeniu z udogodnieniami dla przedsiębiorców tworzą bezpieczną przystań pośród niepewności prawnej i regulacyjnej, która towarzyszy nowo tworzącemu się rynkowi zarządzania cyfrową wartością.

Szwajcarska bankowość historycznie stanowi centrum światowych finansów. Wiele lat doświadczeń i zgromadzona wiedza sektorowa przekładają się na relatywnie dobrą orientację w świecie nowych finansów. Polityka zarządzania innowacją w Szwajcarii to cenne źródło inspiracji dla Polski

Australia

Równie progresywne podejście prezentuje Australia. Sektor finansowy stanowi największą część australijskiej gospodarki, przekraczając łączną wartość generowaną przez sektor wydobywczy oraz rolniczy. Szczególnie silny jest sektor bankowy, który w ostatniej dekadzie zwiększał swoją wartość przeciętnie o 4% rocznie. Deregulacja sektora przeprowadzona w latach 80. ubiegłego stulecia przyciągnęła międzynarodowych graczy i w efekcie przyczyniła się do wzrostu całego sektora, a pośrednio także gospodarki. Wysoko rozwinięty sektor ICT sprzyja innowacjom. Nauczona doświadczeniami Australia dziś mocno stawia na FinTech. Na stronach internetowych Ministerstwa Skarbu można znaleźć pełną ustrukturyzowaną informację dotyczącą strategii FinTech realizowanej przez rząd. Strategia jasno wyznacza priorytety i wpisuje się w agendę transformacji cyfrowej kraju. Dodatkowo, wzbogacona jest konkretnymi wytycznymi odnośnie do narzędzi pobudzania innowacji, od piaskownic regulacyjnych, przez priorytety technologiczne, ulgi podatkowe dla funduszy podwyższonego ryzyka, wizy dla przedsiębiorców (które zachęcają do osiedlania się w Australii), program rządowych inwestycji w STEM, aż po depenalizację upadłości, w ramach przyzwolenia na porażkę, kluczową składową procesu innowacyjnego.

W ramach Australian Securities and Investment Commission (ASIC), będącego jednym z regulatorów rynku usług finansowych w Australii, powołano w 2015 roku projekt „Innovation Hub", który składa się z kilku kluczowych elementów. Pierwszy to aktywne zaangażowanie regulatora w inicjatywy rynkowe, takie jak fizyczne huby FinTech, przestrzenie co-workingowe, a także gotowość przedstawicieli tej instytucji do spotkań ze środowiskiem przedsiębiorców. Drugi to dostarczanie uczestnikom rynku nieformalnych opinii w zakresie złożonych kwestii regulacyjnych związanych z prowadzeniem działalności. Proces ten realizowany jest z wykorzystaniem odpowiedniego formularza na stronie internetowej w dedykowanym serwisie internetowym, na którym można znaleźć wiele przydatnych informacji. Kolejny element to wewnętrzna grupa zadaniowa w ramach ASIC, która koordynuje prace w zakresie wsparcia dla sektora oraz analizuje nowe zjawiska oraz modele biznesowe. Ostatnim elementem jest powołanie dedykowanego ciała doradczego dla ASIC – Digital Finance Advisory Committee (DFAC), które – podobnie jak Rada ds. Systemu Płatniczego przy Narodowym Banku Polskim – składa się z przedstawicieli sektora publicznego i prywatnego i co kwartał omawia istotne kwestie dla sektora FinTech w Australii. Wysoko rozwinięty australijski sektor ICT jest dodatkowym wsparciem dynamicznego sektora finansowego i ułatwia rozwój technologii finansowych i pokrewnych. Podobna sytuacja ma miejsce w Polsce: zaawansowane technologie w prężnym sektorze finansów powinny napędzać rozwój innowacji finansowych. Z uwagi na tę analogię, model australijski jest znakomitą inspiracją dla Polski

Singapur

Na uwagę zasługuje również przykład Singapuru, gdzie utworzono FinTech and Innovation Group (FIG). Jej zadaniem jest wspólne kreowanie przez sektor publiczny i prywatny polityki regulacyjnej oraz strategii wsparcia innowacji finansowej. W Singapurze powołano także w 2015 roku Financial Sector Technology and Innovation (FSTI) Scheme, którego celem jest finansowanie w ciągu kolejnych 5 lat inicjatyw publicznych i prywatnych wspierających sektor, takich jak laboratoria innowacji.

Hong Kong

W Hong Kongu stworzono FinTech Starategy Group, komitet sterujący złożony z przedstawicieli rządu, sektora prywatnego i świata akademickiego, mający na celu zbudowanie strategii przekształcenia Hong Kongu w globalny FinTech hub. Rząd powołał także dwa fundusze wspierające innowacje finansowe (Injection into Innovation and Technology Fund oraz Innovation and Technology Venture Fund).

Niemcy

W Niemczech trwają prace nad utworzeniem specjalnego komitetu doradczego mającego za zadanie rozstrzyganie problemów regulacyjnych na rynku innowacji finansowych. W ramach federalnego urzędu nadzoru nad rynkiem finansowym (BaFin) powstaje specjalny wydział do spraw regulacji technologii finansowych. Główną rolą tej instytucji ma być poprawa bezpieczeństwa i stabilności tego rynku, w tym również kwestie związane z efektywna implementacją prawa unijnego oraz dostosowaniem innych gałęzi prawa do nowej sytuacji związanej z rozwojem branży nowoczesnych usług finansowych.

POLITYKA FISKALNA

Dostęp do kapitału jest jedną z kluczowych barier dla przedsiębiorców na wczesnym etapie rozwoju. Dlatego zbudowanie mechanizmów zachęcających inwestorów do inwestycji w start-upy ma podstawowe znacznie. Dobrze zaprojektowane schematy (takie jak brytyjskie Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) czy Enterprise Investment Scheme (EIS) oraz Venture Capital Trusts (VCTs)) powinny zachęcać do inwestowania w start-upy poprzez oferowanie istotnych korzyści podatkowych i redukcję ryzyka dla inwestorów. Warto zwrócić uwagę, że stosowane w Europie programy wsparcia o charakterze fiskalnym nie ograniczają się tylko do projektów dotyczących innowacji finansowej, lecz obejmują także projekty innowacyjne o różnym charakterze.

#StartInPoland

W czerwcu 2016 roku został ogłoszony program #StartInPoland będący zintegrowanym pakietem instrumentów dla innowacyjnych firm. Program Start In Poland jest marką parasolową, która skupia najważniejsze instrumentarium wsparcia start-upów w Polsce. Działania w zakresie instrumentów kapitałowych zostały skonsolidowane i będą realizowane przez Polski Fundusz Rozwoju. Natomiast w zakresie programów akceleracyjnych istotną rolę będzie pełniła Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. W ciągu najbliższych 7 lat w Polsce ma szansę powstać i rozwinąć działalność 1,5 tys. firm tworzących wysokiej jakości innowacyjne technologie zdolne konkurować na rynkach zagranicznych. Założeniem jest większe otwarcie dużych spółek, w tym spółek Skarbu Państwa na innowacje m.in. poprzez zbudowanie portfela potrzeb innowacyjnych, a przede wszystkim świadome inwestycje w innowacyjne projekty realizowane przez start-upy. Dzięki temu instrumentowi polskie przedsiębiorstwa będą podnosić i zwiększać nakłady na działalność innowacyjną, zapewniając dynamiczny rozwój gospodarki poprzez wsparcie projektów mających szansę odnieść sukces, zarówno w Polsce, jak i na świecie. W ramach programu wzmacniane będą kompetencje kadry odpowiedzialnej za innowacje w dużych spółkach, podejmującej decyzje o inwestycjach w innowacyjne projekty realizowane przez start-upy.

CYBERBEZPIECZEŃSTWO

Cyberbezpieczeństwo staje się warunkiem koniecznym rozwoju innowacji finansowej. Dostrzegają to regulatorzy w kluczowych centrach finansowych. W Wielkiej Brytanii już w 2011 roku opracowano rządową Strategię Cyberbezpieczeństwa (UK Cyber Security Strategy), a w 2015 roku powołano National Cyber Security Programme and Centre dysponujące budżetem w wysokości blisko 2 mld funtów do roku 2020. Także polski rząd (Ministerstwo Cyfryzacji) w ostatnim czasie potraktował ten obszar priorytetowo, opracowując Strategię Cyberbezpieczeństwa Rzeczypospolitej Polskiej na lata 2016–2020 oraz powołując Narodowe Centrum Cyberbezpieczeństwa.

ROLA INICJATYW PRYWATNYCH

Inicjatywy prywatne i ich wsparcie przez państwo stanowią drugi kluczowy komponent właściwie funkcjonującego ekosystemu FinTech. Inicjatywy prywatne realizują różnorakie cele, takie jak integracja środowiska innowacji finansowej, reprezentowanie interesów uczestników tego rynku oraz sektorowe działania standaryzacyjne i R&D.

Przykładami najbardziej prężnych inicjatywy prywatnych, które budują lokalne ekosystemy innowacji finansowej, są FinTech Forum Frankfurt, Holland FinTech czy brytyjskie Innovate Finance. Ich zadanie polega na integrowaniu środowiska innowacji finansowej, w szczególności budowaniu efektywnej kooperacji między uznanymi instytucjami finansowymi (banki) a start-upami, edukacji, promocji lokalnych rozwiązań za granicą oraz reprezentowaniu interesów całego środowiska i dialogu z regulatorami i nadzorcą.

Warto także wskazać na inicjatywy komercyjne, które co do zasady nie wymagają wsparcia ze strony państwa, lecz ich rola w zakresie budowania ekosystemu ma fundamentalne znaczenie. Są to spotkania branżowe, takie jak np. New Finance czy Financial Services Club, których cykliczne edycje odbywają się także w Warszawie. Fizyczne huby FinTech, których modelowym przykładem jest londyński Level 39 czy The Floor w Tel Awiwie, odgrywają ważną rolę w budowaniu ekosystemu. W Warszawie powstaje analogiczna inicjatywa – the Heart of Warsaw

ROZWIĄZANIA STYMULUJĄCE RYNEK

Obszarem aktywności państwa powinna być także praca nad rozwiązaniami, które mogą stymulować powstawanie nowych rozwiązań z zakresu innowacji finansowej. Przykładami takich mechanizmów są piaskownica regulacyjna i tzw. RegTech.

PIASKOWNICA REGULACYJNA („SANDBOX")

Rozwiązania w zakresie piaskownicy regulacyjnej zostały już z sukcesem wdrożone w kilku krajach będących liderami w obszarze innowacji finansowych, w tym w szczególności w Wielkiej Brytanii, Australii, Singapurze, Stanach Zjednoczonych, Malezji czy Hong Kongu.

Piaskownica regulacyjna jest bezpieczną przestrzenią, w której przedsiębiorcy mogą przetestować innowacyjne produkty, usługi, modele biznesowe oraz mechanizmy bez konieczności spełnienia wszystkich wymogów regulacyjnych przewidzianych dla tego typu produktów czy usług i instytucji je świadczących. Zgodnie z ogólnymi założeniami piaskownica regulacyjna ma umożliwiać przedsiębiorcom oferowanie produktów lub usług ograniczonej grupie konsumentów. Takie rozwiązanie pozwala przedsiębiorcom, w szczególności start-upom, w bezpiecznej formie uczyć się, jak konsumenci reagują na nowe rozwiązania.

Jak pokazują przykłady z państw będących pionierami w tej dziedzinie, piaskownica regulacyjna ma potencjał zapewniania bardziej skutecznej konkurencji na rynku innowacyjnych usług finansowych poprzez skrócenie czasu i kosztów wprowadzenia na rynek nowych produktów (time-to-market), szerszy dostęp do finansowania, zwiększenie liczby produktów, które mogą zostać przetestowane jeszcze przed podjęciem decyzji o wdrożeniu biznesowym, czy wreszcie zapewnienie większej ochrony dla konsumentów dzięki bezpośredniemu udziałowi regulatora w procesie.

Konieczność utworzenia piaskownicy regulacyjnej została już jakiś czas temu dostrzeżona przez organ nadzoru finansowego w Wielkiej Brytanii, który wskazał w swoim stanowisku z 2015 roku, że jeśli administracja chce utrzymać rolę lidera rynku innowacji finansowych w Europie – a szacuje się, że rynek innowacji finansowych w Wielkiej Brytanii generuje około 20 mld funtów przychodów rocznie i wciąż rośnie – niezbędne jest wdrożenie rozwiązań takich jak piaskownica regulacyjna, jako wsparcie dla rozwoju oraz konkurencyjności innowacji finansowych zapewniające dalszą atrakcyjność brytyjskiego rynku.

Odnosząc się do potencjalnych korzyści, które może uzyskać rynek usług finansowych w związku z wdrożeniem piaskownicy regulacyjnej, należy wskazać przede wszystkim na:

- Skrócenie czasu wprowadzania produktów na rynek przy potencjalnie niższym koszcie. Niepewność w zakresie stanowiska regulatora niejednokrotnie zniechęca przedsiębiorców do inwestowania w innowacyjne rozwiązania w zakresie usług finansowych. Przykłady z innych branż wskazują, że czas wdrożenia produktu na rynek z wykorzystaniem piaskownicy regulacyjnej może zostać skrócony o jedną trzecią, przy jednoczesnym wzroście dochodowości w okresie żywotności produktu o 8%.

- Lepszy dostęp do finansowania – innowacja finansowa opiera się w większości na inwestycjach, w znacznej części realizowanych przez fundusze kapitałowe. Brak pewności regulacyjnej oznacza, że przedsiębiorcom rynku innowacji finansowej trudniej skutecznie zabiegać o wsparcie finansowe. Konsekwencją jest również obniżenie wycen wartości przedsiębiorstwa, jako że czynnik ryzyka negatywnie wpływa na ocenę inwestorów. Jak szacuje brytyjski organ nadzoru (Financial Conduct Authority), różnice w tym zakresie mogą sięgać nawet 15%, przy czym trudno oszacować, ilu przedsiębiorców w ogóle nie uzyskuje wsparcia finansowego z tego powodu.

- Bardziej innowacyjne produkty uzyskają szanse wejścia na rynek. Niejednokrotnie innowacyjne produkty nie są wprowadzane na rynek z uwagi na istniejące bariery regulacyjne, w szczególności w zakresie ich prawidłowego zakwalifikowania. Piaskownica regulacyjna umożliwia określenie ryzyka regulacyjnego na etapie przeprowadzenia testów, przed podjęciem ostatecznej decyzji o wprowadzeniu produktu na rynek, tym samym obniżając znacząco poziom ryzyka. Wprowadzenie piaskownicy regulacyjnej przełoży się również na zaoferowanie bardziej innowacyjnych i konkurencyjnych produktów dla konsumentów, przy jednoczesnej redukcji kosztów oraz większej dostępności. Jednocześnie rozwiązanie to umożliwia rozpoczęcie bezpośredniej współpracy nadzorcy z przedsiębiorcą jeszcze na etapie tworzenia produktu, zapewniając przy tym większy wpływ na rozwiązania w zakresie ochrony konsumentów.

Wdrożenie piaskownicy regulacyjnej musi się odbyć w uzgodnieniu ze wszystkimi podmiotami odpowiedzialnymi za funkcjonowanie rynku usług finansowych, tak aby ostatecznie wypracowane rozwiązanie spełniało ich oczekiwania.

POPULARYZACJA ROZWIĄZAŃ TYPU REGTECH

W dynamicznie rozwijającej się rzeczywistości technologicznej kluczowe znaczenie ma zgodność prowadzonej działalności podmiotów sektora finansowego z nieustannie zmieniającymi się wymogami regulacyjnymi. Dlatego RegTech zyskuje coraz większą popularność na świecie i jest wdrażany przez właściwe organy nadzorcze. Obecnie obowiązujące regulacje stanowią bowiem duże wyzwanie dla podmiotów sektora finansowego, w szczególności małych innowacyjnych start-upów.

Zastosowanie technologii RegTech pomaga przedsiębiorcom lepiej zarządzać ryzykiem czy wymogami regulacyjnymi, ale służy również nadzorcom i regulatorom w wypełnianiu ich podstawowych celów z obszaru ochrony konsumentów, zapewnienia bezpieczeństwa i stabilności rynku czy właściwej konkurencji.

RegTech to wykorzystanie nowych technologii w celu bardziej skutecznego i efektywnego zapewnienia zgodności działalności z regulacjami prawnymi. RegTech generuje wiele koszyści:

- obniża wciąż rosnące koszty w obszarze zapewnienia zgodności,
- eliminuje ryzyko nakładających się na siebie regulacji,
- realizuje funkcje nadzorczo-regulacyjnych w czasie rzeczywistym,
- pomaga efektywne zarządzać coraz większymi zbiorami danych,
- pomaga na bieżąco analizować sytuację rynkową,
- pomaga skutecznie identyfikować ryzyka w odniesieniu do indywidualnych podmiotów, a także na poziomie ryzyka systemowego.

Zgodnie z raportem „Innovating with RegTech" przygotowanym przez EY stosowanie RegTech przynosi relatywnie szybkie efekty w kwestii zapewnienia efektywności operacyjnej i korzyści finansowych w odniesieniu do realizacji wymogów zgodności i zarządzania ryzykiem. Nowoczesna analityka danych czasu rzeczywistego z obszaru zgodności pozwala na analizę dużej ilości informacji w zupełnie nowy sposób, co prowadzi do doskonalenia rozwiązań z obszaru zarządzania informacją. W dłuższej perspektywie podstawową przewagą RegTech będzie jej zdolność umożliwiania rozwoju innowacyjnych rozwiązań przy jednoczesnym zwiększeniu zaufania konsumentów. Oczekuje się również zastosowania RegTech do usprawniania procesu realizacji obowiązków sprawozdawczych. Rozwój zrównoważonej technologii w obszarze regulacyjnym spowoduje rozkwit innowacji oraz zapewni pozytywną konkurencję w sektorze FinTech, a jednocześnie usprawni identyfikację zagrożeń oraz umożliwi odpowiedni poziom ochrony konsumentów.

PODSUMOWANIE

Przykłady zagraniczne pokazują, że kluczowym elementem polityki państwa w zakresie sektora FinTech jest w pierwszej kolejności jasne sformułowanie celu, a następnie efektywna budowa programu, który umożliwi jego realizację. Istotnym elementem instytucjonalnym jest powołanie ciała doradczo-koordynacyjnego złożonego z przedstawicieli sektora publicznego (rządu, organów nadzoru, banku centralnego) i prywatnego (organizacji reprezentujących sektor innowacji finansowej), którego celem będzie opracowanie kompleksowego programu wsparcia sektora innowacji finansowej, a następnie koordynowanie procesu jego realizacji przez wszystkie zaangażowane podmioty, zarówno po stronie publicznej, jak i prywatnej. Kluczowym elementem strategii rządowej powinna być optymalizacja ram prawnych i funkcjonowania organu nadzoru, tak aby charakteryzowały się transparentnością i otwartością w stosunku do rynku. Istotne znaczenie mają także inicjatywy prywatne, które powinny być wspierane przez rząd.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania wykazały, że w Polsce funkcjonuje już co najmniej kilkadziesiąt podmiotów sektora FinTech, które obejmują wszystkie główne, znane na świecie segmenty tego rynku. Najliczniej reprezentowaną grupą lecz także najbardziej dojrzałą są przedsiębiorcy wyspecjalizowani w obszarze płatności elektronicznych oraz platform finansowych. Inne mocne strony to analiza danych, algorytmy poznawcze (machine learning) oraz rozwój kanałów sprzedaży. Kilka wyrazistych podmiotów funkcjonuje w obszarze finansowania społecznościowego.

Polskie FinTechy są w większości nastawione na współpracę z bankami – nawet jeśli posiadają ofertę skierowaną bezpośrednio do rynku konsumenckiego, zauważają potencjał kooperacji i wynikające z niej korzyści dla obu stron. Także przedstawiciele polskich banków deklarują przychylne nastawienie do podmiotów niebankowych. W zależności od dojrzałości albo tylko obserwują ten rynek albo już aktywnie w nim uczestniczą, przede wszystkim poprzez bezpośrednią współpracę, która może przyjmować różne formy.

Tradycyjne podejście do rynku technologii finansowych obejmuje podział na start-upy i banki. Polski rynek dzięki swojemu technologicznemu zaawansowaniu wykazuje się jednakże relatywną jednolitością, pomiędzy start-upami i bankami istnieje wiele podobieństw. Innowacje opracowują działy rozwoju, IT oraz zarządzające kanałami zdalnymi kluczowych polskich banków lecz także firmy o ustabilizowanej pozycji rynkowej sektora płatności jak Blue Media czy PayU. Trudno nie znaleźć wielu podobieństw zarówno w obszarze dynamiki zmian funkcjonalnych, agresywności rynkowej czy swoistego klucza w doborze pracowników. Dlatego coraz częściej mówimy o „bankach FinTech" lub „FinTechu w bankach" a najbardziej innowacyjne banki traktują siebie jako część sektora FinTech.

Pod względem wdrożeń takich jak płatności bezstykowe (zarówno kartowe, jak i bazujące na płatnościach mobilnych HCE), brandowane marką banku płatności typu pay-by-link czy sektorowe rozwiązania typu BLIK jesteśmy w technologicznej czołówce europejskiej.

Wysoka popularność bankowości mobilnej i internetowej wyrasta zarówno z procesów dyfuzji technologicznej i otwartości polskiego społeczeństwa na innowacje, jak i z wysokiej dynamiki rozwoju polskich systemów bankowości transakcyjnej. Wiele z innowacyjnych rozwiązań zostało wprowadzonych przez banki w ścisłej współpracy z podmiotami z branży FinTech, które często przy swoich pierwszych bankowych wdrożeniach były w fazie start-upu. Rewolucja FinTechowa powoduje, że banki muszą i chcą zdefiniować na nowo swoje podejście do start-upów tak aby było jeszcze bardziej efektywne, otwarte i inkluzywne.

Zmiany regulacyjne, które nadchodzą wraz z PSD2 powodują, że większość instytucji uważa kierunek ten kierunek za przesądzony. Firmy z branży FinTech posiadają często gotowe, innowacyjne pomysły wychodzące poza schemat tradycyjnej bankowości. Jednak, by zrealizować potencjał nowych rozwiązań niezbędna jest odpowiednia skala biznesu oraz

zaufanie wśród konsumentów. I właśnie to są w stanie zaoferować start-upom banki.

Dlatego Polska jest właściwie sprofilowana aby włączyć się w rywalizację o miano jednego z kluczowych hubów FinTech w Europie i wiodącego w naszym regionie.

To jednak nie nastąpi jeśli nie wytworzymy unikalnego mikroklimatu gospodarczego sprzyjającego innowacji finansowej charakteryzującego się równowagą między otwartością i bezpieczeństwem. W dobie wielkiej mobilności kapitału i talentów oraz coraz niższych barier wejścia na rynek, naszym narodowym celem powinno być wykreowanie warunków, które przyciągną do Polski najbardziej utalentowane jednostki z całego świata chcące rozwijać w Polsce swoje pomyły oraz lokować w Polsce siedziby swoich firm, w których kreować będą rozwiązania globalne.

Aby to osiągnąć konieczna jest w pierwszej kolejności właściwa diagnoza obecnej sytuacji. Rozpoznanie naszych mocnych i słabych stron, właściwe określenie celu, a następnie dobranie właściwych narzędzi i zbudowanie planu (strategii rządowej) oraz jego wspólna realizacja przez sektor prywatny i publiczny.

Koordynacja tych działań oraz bliska współpraca między start-upami i dojrzałymi firmami FinTech, uznanymi instytucjami finansowymi, dostawcami technologii oraz regulatorami i nadzorem jest warunkiem, aby sektor innowacji finansowej stał się jednym z silników wzrostu gospodarczego w Polsce.

SILNE I SŁABE STRONY POLSKI JAKO REGIONALNEGO CENTRUM INNOWACJI FINANSOWYCH

SILNE STRONY

- Konkurencyjny i innowacyjny sektor finansowy
- Rozwinięta współpraca między bankowymi i niebankowymi instytucjami finansowymi (np. usługi płatnicze)
- Wielkość rynku i dostęp do innych rynków (paszport europejski)
- Wysokiej klasy zasoby ludzkie
- Niskie koszty

SŁABE STRONY

- Regulacje nieprzyjazne innowacjom finansowym
- Cele nadzoru finansowego nie uwzględniają wspierania innowacji finansowych
- Brak wsparcia rządu w postaci programu rozwoju sektora innowacji finansowych
- Ograniczony dostęp do prywatnego kapitału wysokiego ryzyka
- Słabo rozwinięty ekosystem współpracy ze start-upami
- Niska kultura innowacji

ZNACZENIE SEKTORA INNOWACJI FINANSOWYCH DLA GOSPODARKI

Rozwój sektora innowacji finansowej ma znaczenie kluczowe dla polskiego rynku finansowego i całej gospodarki. Przy właściwym zrównoważeniu bezpieczeństwa, otwartości i dynamiki, może on pełnić następujące, pozytywne funkcje społeczne i gospodarcze:

- Rozwój innowacyjnego sektora o wysokiej dynamice rozwoju w świecie – możliwość łatwej ekspansji zagranicznej jak i ściągania inwestycji tego typu do kraju,
- Promocja bezgotówkowej i „bezpapierowej" gospodarki, co w efekcie zmniejsza koszty transakcyjne i przyczynia się do większej transparentności obrotu gospodarczego,
- Tworzenie miejsc pracy o wysokiej jakości bazujących na kompetencjach i wysokich kwalifikacjach krajowej kadry,
- Pomoc w inkluzji finansowej i technologicznej szerokich segmentów społeczeństwa,
- Rozwój edukacji finansowej zarówno wśród klientów indywidualnych jak i biznesowych.

DWA SCENARIUSZE DLA ROZWOJU POLSKIEGO RYNKU INNOWACJI FINANSOWEJ

Wskazać można dwa alternatywne scenariusze rozwoju polskiego sektora innowacji finansowej. Oczywiście są one scenariuszami skrajnymi, ale dzięki temu wyrazistymi i mobilizującymi do działania.

SCENARIUSZ PASYWNY

W ramach tego scenariusza sektor innowacji finansowej charakteryzował się będzie dotychczasowym, zrównoważonym tempem rozwoju zdeterminowanym wyłącznie przez rynek. Rząd nie zdecyduje się na działania proaktywne optymalizujące działanie nadzoru finansowego, nie wdroży również programu(ów) rządowego wspierającego ten sektor. Jakość regulacji finansowych pozostanie na dotychczasowym poziomie. Nie powstaną instytucje koordynujące działania mające na celu budowę centrum innowacji finansowej w Polsce. Konkurencyjność sektora będzie bazowała na produktach o zasięgu lokalnym oraz niskich kosztach pracy. W Polsce nie powstaną ani nie ulokują swojej działalności zagraniczne start-upy FinTech, które osiągną paneuropejską lub globalną skalę. Najsilniejszym ośrodkiem innowacji finansowej w regionie pozostanie Berlin i będzie umacniał swoją pozycję. Dla polskich start-upów FinTech optymalnym miejscem prowadzenia działalności i pozyskiwania kapitału na rozwój pozostanie Londyn oraz Dublin.

Banki pozostaną innowacyjne lecz nie będą aktywnie angażować się w kooperacje z FinTechami. Nie wytworzy się wydajny ekosystemu współpracy ze start-upami co nie pozwoli na kreowanie innowacji wspierającej ekspansję polskich banków na inne rynki.

Polska w efekcie będzie miała ograniczony wpływ na kierunek rozwoju krajowego i europejskiego sektora finansowego.

SCENARIUSZ PROAKTYWNY

Ten scenariusz zakłada świadomą i aktywną rolę państwa mającą na celu budowę w Polsce silnego centrum innowacji finansowej (Hubu FinTech) o istotnym znaczeniu w skali UE oraz wiodącym w regionie. W efekcie opracowany zostanie we współpracy z sektorem prywatnym i z sukcesem wdrożony odpowiedni program rządowy.

Rząd dokona głębokiego przeglądu regulacji rynku finansowego pod kątem zwiększenia jego konkurencyjności i atrakcyjności dla uczestników rynku czyniąc otoczenie regulacyjne jednym z najefektywniejszych w UE.

Funkcjonowanie polskiego organu nadzoru nad rynkiem finansowym zostanie zoptymalizowane pod kątem wspierania sektora innowacji finansowej. W efekcie polski nadzór będzie uchodził na jeden z najbardziej progresywnych i otwartych dla sektora FinTech. Nadzór uruchomi dedykowane programy i rozwiązania, takie jak piaskownica regulacyjna.

Rząd wprowadzi szereg zachęt, także o charakterze podatkowym dla nowych podmiotów, w tym tych przenoszących swoją działalność z innych państw członkowskich jak również dla inwestorów angażujących swój kapitał w innowacje finansowe.

Rynek charakteryzować będzie silna współpraca między dojrzałymi instytucjami finansowymi (banki, instytucje płatnicze, zakłady ubezpieczeń), start-upami FinTech, dostawcami technologii oraz uczelniami wyższymi, regulatorami i nadzorcami.

Uczelnie wyższe uruchomią programy edukacyjne dedykowane technologii finansowej w celu wzmacniania krajowego potencjału intelektualnego w tym zakresie oraz zasobów ludzkich.

W efekcie w Polsce powstanie przynajmniej jeden dostawca usług finansowych o zasięgu paneuropejskim. Wiele start-upów FinTech przeniesie do Polski swoje siedziby oraz swoje operacje. Część z rozwiązań wykreowanych w ten sposób zostanie wykorzystanych przez banki lub kupionych przez banki. Wzmocnieniu ulegnie polski sektor finansowy.

Pierwszym krokiem do urzeczywistnienie tego scenariusza może być analiza i wdrożenia poniższych rekomendacji.

REKOMENDACJE KOŃCOWE

REKOMENDACJE DLA PAŃSTWA

1. Wizja

W celu podjęcia konkretnych działań konieczne jest określenie jasnej wizji, która określać będzie zarówno cel jak i konkretne działania na wysokim poziomie ogólności. Wizja pozwoli wszystkim interesariuszom, zarówno po stronie sektora publicznego i prywatnego na identyfikowanie się z nią i wspólne działania.

Propozycja wizji:

Polska stanie się najatrakcyjniejszą lokalizacją w regionie Europy Środkowej i Wschodniej dla prowadzenia działalności w zakresie innowacji finansowej dzięki:

- przyjaznym ramom regulacyjno-prawnym,
- progresywnemu, otwartemu i bezpiecznemu nadzorowi finansowemu,
- systemowi wsparcia dla przedsiębiorców i inwestorów,
- wydajnemu ekosystemowi współpracy,
- najwyższej klasy edukacji i talentom.

2. Koordynacja

Następnie należy rozważyć ustanowienie jednostki koordynacyjno-doradczej złożonej z przedstawicieli sektora publicznego (przedstawiciele rządu, organów nadzoru, banku centralnego) i prywatnego (organizacji reprezentujących sektor innowacji finansowej). Celem powinna być identyfikacja barier i problemów oraz pomoc w opracowaniu kompleksowego programu rządowego mającego na celu wsparcie sektora innowacji finansowej i budowy w Polsce regionalnego centrum innowacji finansowej.

Tego rodzaju jednostka winna odgrywać rolę forum dialogu pomiędzy zainteresowanymi stronami z sektora prywatnego i publicznego w zakresie ważnych kwestii, problemów i wyzwań dla sektora innowacji finansowej w Polsce.

Istotnym elementem jest koordynacja realizacji opracowanego i przyjętego programu przez wszystkie zaangażowane podmioty zarówno po stronie publicznej jak i prywatnej.

3. Program rozwoju innowacji finansowej w Polsce

Program winien co najmniej adresować następujące kwestie:

I. Optymalizacja funkcjonowania nadzoru finansowego pod kątem wparcia innowacji finansowej

Działanie to powinno mieć charakter wielowymiarowy i odnosić się do takich obszarów jak:

- rozszerzenie ustawowych celów nadzoru tak aby obejmowały działania na rzecz rozwoju innowacji finansowych,
- określenie lub wydzielenie jednostki w ramach KNF dedykowanej sektorowi innowacji finansowej,
- ustanowienie programu wsparcia dla innowacyjnych przedsiębiorców, którzy chcą prowadzić swoją działalność w Polsce,
- ustanowienie wydajnych ram dialogu z rynkiem,
- ustanowienie ram prawno-organizacyjnych dla budowy rozwiązań wspierających wprowadzanie na rynek innowacyjnych rozwiązań (m.in. piaskownica regulacyjna),
- ustanowienie wydajnego mechanizmu proinnowacyjnej interpretacji przepisów,
- przyśpieszenie i mniejsze sformalizowanie postępowania licencyjnego,
- przyjazna polityka informacyjna,
- obniżenie kosztów nadzoru finansowego,
- szersze wykorzystanie zasady proporcjonalności,
- zoptymalizowanie wymogów sprawozdawczych, w tym wykorzystania narzędzi RegTech.

II. Przegląd obowiązujących regulacji prawnych i ich modyfikacja

Eliminacja tzw. goldplatingu, czyli przyjmowania rozwiązań regulacyjnych dalej idących niż to wynika z implementowanego prawa UE. Należy zainicjować przegląd obowiązujących regulacji prawnych, w szczególności tych stanowiących implementację przepisów UE, tak aby wyeliminować niedokładną lub zbyt restrykcyjną implementację unijnych aktów prawnych, co powoduje nadmierne obciążenia dla przedsiębiorców. Jednocześnie należy poddać analizie wykorzystanie opcji narodowych, które mogą sprzyjać wzmocnieniu pozycji Polski jako Hubu FinTech.

Na szczególną uwagę zasługiwać powinny: ustawa o usługach płatniczych, ustawa Prawo bankowe, ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów, regulacje dotyczące przetwarzania danych osobowych oraz świadczenie usług drogą elektroniczną.

III. Monitoring regulacji prawnych i rozwiązań o charakterze instytucjonalnym wspierających innowacje finansową, stosowanych w innych państwach UE i wiodących hubach FinTech na świecie

Identyfikacja i eliminacja barier jest warunkiem wstępnym lecz nie będzie działaniem wystarczającym jeśli Polska chce urzeczywistnić wizję regionalnego centrum innowacji finansowej. W tym celu regulacje i rozwiązania systemowe przyjmowane w Polsce powinny mieć charakter proaktywny i modelowy. Niezbędny jest przy tym permanentny monitoring regulacji prawnych i rozwiązania o charakterze instytucjonalnym nie tylko w innych państwach UE ale też w globalnych hubach FinTech zlokalizowanych poza Europą (Singapur, Hong Kong, Australia).

IV. Objęcie regulacjami wybranych zjawisk w celu zwiększenia pewności prawnej lub jednoznaczne wyłączenie spod regulacji

Przykładem działalności wymagającej dedykowanej regulacji jest działalność tzw. platform crowdfundingowych. W dłuższym okresie także technologia blockchain i waluty wirtualne wymagać będą odpowiedniej regulacji aktualnie jednak w celu stymulacji tego segmentu rynku konieczne są jednolite interpretacje regulatorów i nadzorcy.

V. System zachęt dla start-upów i korporacji

Należy rozważyć opracowanie mechanizmów zachęcających zagranicznych dostawców rozwiązań FinTech (zarówno start-upy jak i korporacje) do lokowania lub przenoszenia do Polski swojej działalności.

VI. System zachęt dla kapitału prywatnego

Dostęp do kapitału jest jedną z kluczowych barier dla przedsiębiorców we wczesnym etapie rozwoju. Dlatego zbudowanie mechanizmów zachęcających inwestorów do inwestycji w start-upy ma znacznie podstawowe. Dobrze zaprojektowane programy powinny zachęcać do inwestycji w starupy poprzez zaoferowanie istotnych korzyści podatkowych i redukcję ryzyka regulacyjnego.

VII. Kontynuacja cyfryzacji państwa

Cyfryzacja administracji skutkująca zwiększeniem wydajności relacji obywateli i przedsiębiorców z państwem ma istotne znaczenie dla rozwoju innowacji finansowych. Elementem cyfryzacji kraju powinna być także budowa kapitału intelektualnego poprzez szeroko zakrojone badania nad wschodzącymi technologiami obliczeniowymi w kontekście transferu wartości.

VIII. Open data & open bank

W ramach współpracy rynku prywatnego z administracją należy postulować wprowadzenie zmian w zakresie zasad udostępniania danych przetwarzanych w rejestrach publicznych, tak aby dane te mogły być w łatwy sposób dostępne i wykorzystywane w ramach świadczenia innowacyjnych usług przez podmioty sektora innowacji finansowej, w tym banki. Otwartość i cyfryzacja dostępu do danych publicznych zapewnia nie tylko przyspieszenie obrotu ale również prowadzi do ograniczenia kosztów i czasu zarówno dla obywateli jak i dla państwa. Jak wskazują przykłady krajów europejskich dostęp do wiedzy, w tym otwarty dostęp do danych publicznych ma znaczący wpływ na ekonomiczny rozwój gospodarki oraz budowę nowych gałęzi innowacyjnego rynku finansowego (np. Dania, Estonia, Szwecja).

Wsparcia wymaga także inicjatywa budowy krajowego standardu w zakresie dostępu podmiotów trzecich do rachunku płatniczego wynikająca z dyrektywy PSD2. Inicjatywa jest realizowana w Związku Banków Polskich. Jej powodzenie może istotnie wzmocnić polski sektor innowacji finansowej, zapewniając, między innymi, wysoki poziom bezpieczeństwa transakcji dostępu do danych oraz inicjowania płatność.

IX. RegTech

Regulator powinien wspierać i wykorzystywać rozwiązania obejmujące nowe technologie do bardziej skutecznego i efektywnego zapewnienia zgodności działalności z regulacjami prawnymi i usprawnienia procesów nadzorczych w szczególności w zakresie sprawozdawczości oraz compliance.

X. Edukacja i zarządzanie talentami

Należy opracować strategię zarządzania talentami, w szczególności badania nad bazą talentów wraz z mapowaniem zapotrzebowania w przyszłości.

W tym zakresie zasadnym jest kreowanie zasobów kompetencyjnych poprzez tworzenie i unowocześnienie istniejących programów edukacyjnych z zakresu digital i STEM na uczelniach, we współpracy z bankami i instytucjami finansowymi a także wzbogacanie istniejących zasobów kompetencyjnych inżynierskich oraz programistycznych poprzez łatwo dostępne, kierowane programy edukacyjne z zakresu przedsiębiorczości (developreneurship)

W średniej i dłuższej perspektywie niezbędne będzie pozyskiwanie talentów z zagranicy czemu sprzyjać będzie wprowadzenie specjalnych wiz dla globalnych przedsiębiorców i innowatorów.

REKOMENDACJE KOŃCOWE

REKOMENDACJE W ZAKRESIE WDROŻENIA PIASKOWNICY REGULACYJNEJ W OPARCIU O DOŚWIADCZENIA INNYCH RYNKÓW

- Powołanie w ramach Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego jednostki odpowiedzialnej za innowacje finansowe, w szczególności za funkcjonowanie piaskownicy regulacyjnej, w tym za rozpatrywanie wniosków o udział w piaskownicy czy monitorowanie przebiegu samych testów;

- Określenie kryteriów udziału przedsiębiorców w testach w ramach piaskownicy regulacyjnej;

- Zapewnienie szerokiego wsparcia ze strony właściwych organów administracji (KNF, GIODO, UOKiK, Rzecznik Finansowy, GIIF) dla przedsiębiorców w zależności od rodzaju produktu, który miałby być przedmiotem testu;

- Opracowanie mechanizmów zapewniających konsumentom bezpieczeństwo udziału w testach w ramach piaskownicy regulacyjnej, w tym w szczególności zabezpieczenia prawnego i finansowego;

- Utworzenie wirtualnej piaskownicy, która umożliwi przedsiębiorcom testowanie swoich produktów i usług w wirtualnej przestrzeni środowiska testowego zbudowanego przez dostawców przy udziale regulatora (na przykład w ramach testów na publicznie dostępnych zbiorach danych albo z wykorzystaniem danych dostarczanych przez innych przedsiębiorców do środowiska testowego);

- Utworzenie podmiotu, który mógłby po uzyskaniu zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego oraz w porozumieniu z Komisją pełnić funkcję tzw. parasola dla innowacyjnych przedsiębiorców, oferujących produkty za jego pośrednictwem. Rolą Komisji Nadzoru Finansowego byłoby w szczególności udzielenie wsparcia w powołaniu takiego podmiotu wraz z bieżącym doradztwem oraz monitoringiem jego funkcjonowania.

REKOMENDACJE KOŃCOWE

REKOMENDACJE W ZAKRESIE WDRAŻANIA ROZWIĄZAŃ REGTECH

Wprowadzenie rozwiązań regulacyjnych umożliwiających automatyzację procesów zarządzania ryzykiem i zgodnością przedsiębiorców,

Utworzenie platformy regulacyjnej zawierającej przegląd wymogów mających zastosowanie w odniesieniu do poszczególnych rodzajów działalności regulowanej,

Powołanie zespołu opracowującego jednolite rozwiązania w zakresie obowiązków sprawozdawczych, które umożliwiają automatyzację procesu z uwzględnieniem możliwości użycia technologii rozproszonych rejestrów,

Zapewnienie szerokiego wsparcia ze strony właściwych organów administracji (KNF, GIODO, UOKiK, Rzecznik Finansowy, GIIF, GUS, Ministerstwo Finansów) dla integralności rozwiązań z obszaru technologii regulacyjnej.

AUTORZY RAPORTU

PAWEŁ WIDAWSKI
Prezes Zarządu
Fundacja FinTech Poland
Kierownik Centrum Prawa Nowych Technologii WPiA UW

MIŁOSZ BRAKONIECKI
Członek Zarządu
Obserwatorium.biz Sp. z.o.o.

MAGDALENA BOROWIK
Dyrektor Programu Blockchain
Fundacja FinTech Poland

PIOTR STERCZAŁA
Członek Zarządu
Obserwatorium.biz Sp. z.o.o.

PIOTR BREWIŃSKI
Radca Prawny
Fundacja FinTech Poland

MICHAŁ OLCZAK
Członek Zarządu
Obserwatorium.biz Sp. z.o.o.

PARTNERZY RAPORTU

PARTNER HONOROWY

Ministerstwo Cyfryzacji

PARTNER HONOROWY

25 LAT 1991-2016 ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

PARTNER MERYTORYCZNY

CENTRUM PRAWA NOWYCH TECHNOLOGII

PARTNER MERYTORYCZNY

OBSERWATORIUM.BIZ

PARTNER RAPORTU

mastercard.

WŁAŚCICIEL

FIN TECH POLAND

METODOLOGIA PRZYGOTOWYWANIA RAPORTU

W badaniu organizowanym i realizowanym przez Fundację FinTech Polska oraz firmę doradczą Obserwatorium.biz sp. z o.o. przy wsparciu Centrum Prawa Nowych Technologii Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego wzięło udział 21 FinTechów, 13 banków i 4 kancelarie prawne:

Alior Bank S.A., Azimo, Bank Gospodarstwa Krajowego, Bank Polskiej Spółdzielczości S.A., Bank Zachodni WBK S.A., BGŻ BNP Paribas, Blue Media S.A., Cenatorium, Citi Handlowy, CONSDATA, Credit Agricole Bank Polska S.A., Currency One S.A., Efigence SA, Finanteq S.A., Getin Bank, GetLine.in, ING Bank Śląski, InPay, Kontomierz.pl sp. z o.o., Kundi, MoneyFriend, Paymento S.A., PayU, Pekao S.A., PKO BP S.A., Plus Bank S.A., Raiffeisen Polbank, Scanye, SkyCash Poland, StrategyLabs, Sym P2P Ltd., Urban.one, vintom.com, XCHANGER oraz przedstawiciele następujących kancelarii prawnych: Dentons, Wardyński i Wspólnicy, SGP Legal Snażyk Granicki, Traple Konarski Podrecki i Wspólnicy.

Ankiety dystrybuowane były do przedstawicieli wymienionych podmiotów drogą elektroniczną i realizowane za pośrednictwem platformy ankietowej interankiety.pl. Wywiady poszerzone realizowane były podczas bezpośrednich, pogłębionych wywiadów (IDI) z przedstawicielami powyższych podmiotów, wypowiedzi zamieszczone w raporcie zbierane były drogą elektroniczną po przeprowadzeniu wywiadu. Badanie zrealizowano w okresie sierpień–październik 2016 roku. Nie wszystkie z wymienionych podmiotów zdecydowały się na wzięcie udziału w badaniu ankietowym i wywiadzie rozszerzonym.

NOTA PRAWNA

Opinie zawarte w raporcie wydane zostały na podstawie wiedzy pozyskanej z badania rynku i doświadczenia autorów raportu. Autorzy nie biorą odpowiedzialności za decyzje podjęte na podstawie opinii wydanych w ramach raportu „Polski rynek FinTech – bariery i szanse rozwoju 2016".