

{ DZIAŁAM START-UP }

S

*Ludzie z pokolenia Y mają problem z zaufaniem.  
Nie wierzą, że jeden menedżer pomnoży ich pieniądze  
lepiej niż specjalistyczne oprogramowanie.  
To dlatego nowe technologie robią w sektorze  
finansowym zawrotną karierę. A inwestorzy  
i czujni klienci zarabiają na tym pokaźne kwoty.*

TEKST: GRZEGORZ KUBERA

# KASA NA KASIE



{ DZIAŁAM START-UP }



RYNEK MOBILNY JEST PRZYSZŁOŚCIĄ SEKTORA FINANSOWEGO, A NAWET

T JEGO TERAŹNIEJSZOŚCIĄ. W KRAJACH SKANDYNAWSKICH JUŻ

TYLKO 5 PROC. TRANSAKCIJ JEST PRZEPROWADZANYCH Z UŻYCIEM GOTÓWKI.



Algorytmy przeprowadzą o wiele więcej analiz i prognoz niż człowiek. Tę prostą prawidłowość dostrzegła firma Wealthfront i zaferowała takie właśnie rozwiązanie. Wystarczy udostępnić jej określoną kwotę, wskazać cele inwestycyjne oraz poziom tolerowanego ryzyka, a Wealthfront zrobi całą resztę, inwestując w akcje, obligacje oraz surowce z całego świata. Serwis na bieżąco monitoruje i automatycznie wprowadza zmiany, aby zapewnić możliwie najlepsze wyniki. Czy jest tu jakiś haczyk? Może za tym start-upem stoi jedynie kilku programistów, którzy traktują nasze ciężko zarobione pieniądze bez należytej powagi? Przeciwnie! Wealthfront korzysta z usług finansowych ekspertów, a jego zespół chwali się... dwustuletnim doświadczeniem inwestycyjnym. W jego szeregach są nawet autorzy ekonomicznych bestsellerów. Łącznie firma obraca już 2,5 mld dol. swoich klientów. I pomyśleć, że powstała zaledwie cztery lata temu.

### RYZIKO WŁĄKULOWANE W PRZYJAZŃ

Adam Nash, dyrektor generalny Wealthfront, zawdzięcza sukces ludziom z pokolenia Y. Millenials, jak tłumaczy, są po prostu oswojeni z myślą, że usługi dostarczane są przez internet i oprogramowanie. Nie wierzą jednocześnie, że jakiś menedżer – nawet gwiazda w swojej branży – może uzyskać lepsze wyniki niż zaawansowane algorytmy.

Wealthfront nie jest jedyną firmą z sektora FinTech (z ang. financial technology), która odnosi sukcesy. – Bardzo interesującym start-upem jest Friendsurance, działający m.in. w Niemczech – mówi Adam Uszpolewicz, prezes Avivy. Friendsurance to platforma umożliwiająca ubezpieczanie się wraz ze znajomymi od wybranego drobnego ryzyka, np. utraty telefonu. Jeśli okaże się, że w danej grupie zanotowano w ciągu roku mało szkód, ubezpieczeni otrzymują zwrot części składki na poczet przyszłego roku.

– Takie rozwiązanie niesie podwójne korzyści. Po pierwsze, mniej osób próbuje wyłudzać świadczenia, bo przecież nie wypada oszukiwać znajomych. Po drugie – klienci Friendsurance stają się jednocześnie agentami tej platformy. Poszukują osób, z którymi mogą się ubezpieczyć – tłumaczy Uszpolewicz.

– Na mnie duże wrażenie robią start-upy adaptujące do realiów finansowych bitcoiny – przyznaje z kolei Dagna Ważyńska z funduszu venture capital KnowledgeHub. – Instytucje finansowe, a w szczególności banki, patrzą nieprzychylnym okiem na cyfrową walutę. Ale twórcom start-upów to nie przeszkadza. Wprowadzają bitcoinowe platformy w obieg codziennej gospodarki.

Przykład? Kenijski start-up Bitsoko, którzy otrzymali grant w wysokości 100 tys. dol. od Fundacji Billa i Melindy Gatesów. Bitsoko chce udostępniać usługi finansowe ludziom ubogim w krajach rozwijających się. Oferuje prosty w użyciu portfel dla smartfonów z funkcjami opłacania rachunków czy też usługą zakupu bitcoinów. – Pominiecie kosztownych przekazów międzynarodowych, pośredników w rodzaju Western Union oraz użycie bitcoina ma obniżyć prowizje i wzmocnić słabe powiązanie systemu ze światowym systemem bankowym – tłumaczy Dagna Ważyńska.

Swój rozwój start-upy z sektora FinTech zawdzięczają mobilności. Nowoczesne telefony zmieniły branżę na dobre.

### KLIKI W CENIE

Dla pokolenia Y pieniądze mają coraz częściej wyłącznie elektroniczny wymiar. – Rynek mobilny jest przyszłością sektora finansowego, a nawet jego teraźniejszością. Najlepszym przykładem są kraje skandynawskie, gdzie już tylko 5 proc. transakcji jest przeprowadzanych z użyciem gotówki – przekonuje Adam Uszpolewicz. Owszem, wśród

## FIRMY TECHNOLOGICZNE NIE TORPEDUJĄ KLIENTÓW BRANŻOWYM ZARZĄDZANIEM, TYLKO MÓWIĄ ICH JEZYKIEM. MAJĄ ŁATWE DO ZROZUMIENIA OPŁATY, BEZ SKOMPLIKOWANYCH STRUKTURY I ZALEŻNOŚCI.

rozliczeń bezgotówkowych dużą część stanowią transakcje kartami, ale technologie umożliwiły płacenie za pomocą smartfonów. Wystarczy zbliżyć telefon do czytnika i gotowe.

– W 2016 r. liczba klientów bankowości mobilnej w Polsce osiągnie 5 mln – mówi Magdalena Nowicka, prezes zarządu w ING Services Polska. – A za sprawą wykorzystania technologicznych trendów, jak internet rzeczy czy Big Data, oferta dla klienta będzie jeszcze bardziej spersonalizowana. Wszystko dzięki informacjom przesłanym przez tysiące chipów, zbieranym z wielu źródeł. Dolóżmy do tego jeszcze prognozy eMarketera z grudnia 2014 r., według których liczba smartfonów użytkowanych w Polsce zwiększy się z 12,7 do 20,8 mln sztuk w latach 2014–2018. A także badania Celent Research, z których wynika, że tylko w 2013 r. w Polsce wykonano 1,5 mld e-transakcji (przez komputer i smartfony).

Czy ubezpieczyciele i banki powinni wykorzystać możliwości rynku mobilnego? Biorąc pod uwagę, że założyciele start-upów nie mają co do tego cienia wątpliwości, to pytanie retoryczne. – Instytucje finansowe muszą otwierać się na preferowane przez klientów technologie – zaznacza Dagna Ważyńska. Wtórkuje jej Paweł Patkowski, dyrektor wykonawczy ds. marki i komunikacji marketingowej w Orange Polska: – Płatności tracą fizyczny wymiar. W najbliższych latach rachunki oddzieli się od banków, telefon zaś zastąpi nam bank całkowicie.

Dobrym przykładem nowoczesnego podejścia do płatności za pośrednictwem telefonu jest Facebook. W Polsce nowa funkcja serwisu społecznościowego jeszcze nie działa, ale w Stanach Zjednoczonych od marca br. jego użytkownicy mogą realizować przelewy bezpośrednio z wbudowanego w nim komunikatora. Skoro ludzie rozmawiają ze sobą o pożyczkach, zakupach czy dzieleniu się opłatami za rachunek w restauracji, to dlaczego nie mieliby również dokonywać płatności? Właśnie tak pomyśleli marketingowcy z Facebooka i obok ikonki do wstawiania obrazków pojawiła się ta z symbolem „\$”. Wystarczy ją wcisnąć i po chwili robimy przelew do znajomego, który używa smartfona z systemem Android lub iOS (iPhone). Facebook w dodatku zapewnia, że nie wprowadził tej funkcji ze względu na chęć powiększenia zysków. A przynajmniej nie bezpośrednio. Bardziej chodzi o chęć zatrzymania użytkownika – aby nie włączał innej aplikacji, gdy chce zrobić przelew. To zwiększa szanse, że później znów wyświetli stronę główną serwisu i zobaczy reklamy, na których ten zarabia.

### POLSKA JAK CHINY

To, co w Stanach Zjednoczonych jest nowością, w Chinach funkcjonuje już od dłuższego czasu. Firmy takie jak WeChat czy Alipay pozwalają realizować przelewy milionom

użytkowników z poziomu mobilnych komunikatorów. A w Polsce? U nas funkcjonuje np. Billon, system obrotu cyfrową gotówką. – Jeszcze niedawno byliśmy ograniczeni w sposobie wydatkowania naszych pieniędzy. Brak możliwości dokonania przelewu w piętek, ograniczenia kwotowe na rachunkach bankowych czy lista pośredników uczestniczących w dokonywanych transakcji – wylicza Robert Kaluża, współzałożyciel, CTO w Billon. Postanowił to zmienić. Przy tworzeniu start-upu zależało mu na tym, by cyfrowy pieniądz był prosty i dostępny dla każdego. Chciał też wykluczyć z transakcji pośredników, aby obniżyć koszty. – Kiedyś w jednym z serwisów internetowych przeczytałem, że Billon może być tym dla sektora bankowego, czym kiedyś było MP3 dla płyt i kaset. Chciałbym, aby tak właśnie było – przyznaje.

W tym roku Billon zwyciężył w konkursie Citi Mobile Challenge. Przedsiębiorcy dostali szansę na zaprezentowanie swojego rozwiązania w Izraelu. Kraju, w którym olbrzymi nacisk kładzie się na bezpieczeństwo teleinformatyczne. Start-up z Polski przyjęto z uznaniem.

Teraz Billon chce wprowadzić swoje usługi na rynki zagraniczne, choć wcześniej musiał się zmierzyć z kilkoma wyzwaniami. – Jednym z problemów było stworzenie rozwiązania prostego w zrozumieniu i obsłudze, czyli pozbawionego wypełniania wniosków i podpisywania oświadczeń w placówce banku – mówi Robert Kaluża. Udało się to osiągnąć. Wyzwaniem było również znalezienie firm i ludzi, którzy będą chcieli korzystać z nowego systemu. To jednak nie było tak trudne, jak początkowo sądzili założyciele. – Wystarczy jedno pytanie: ile kosztuje cię, firma, wypłata np. wynagrodzeń dla pracowników tymczasowych? Zwykle ograniczamy te koszty o 50–60 proc. To działa – tłumaczy Kaluża.

Na świecie są też inne obszary, w których pojawiają się ciekawe innowacje FinTech. Powstają systemy płatnicze, które pozwalają np. na uzyskanie dostępu do pieniędzy bez użycia karty przypisanej do konta (np. usługa Blik) czy umożliwiają natychmiastowe wysłanie gotówki z konta na konto (np. usługi firmy BlueCash). O tym, że sektor finansowy zmienia się na dobre, świadczy też rosnąca liczba inwestycji.

### ZATRZAŚĆ BANKIEM W POSADACH

Najbardziej aktywnym inwestorem jest Google Ventures, które od 2010 r. zainwestowało w 25 niepowiązanych ze sobą firm z sektora FinTech. Od start-upu specjalizującego się w pożyczkach dla małych firm (OnDeck Capital) do Hello Digit, czyli firmy pomagającej w prywatnych oszczędnościach. Drugie miejsce zajmuje Intel Capital, który stawia głównie na segment mobilnych płatności.

W lutym tego roku WorldRemit, specjalizujący się w transferach pieniężnych pomiędzy krajami, pozyskał



{ DZIAŁAM START-UP }

S

## WŁAZAŃ, KTÓRE ZMIENIA ŚWIAT, JEST DUŻO DŁUŻSZA. JEDYNYM

BITCOINOWE WALUTY, PLATFORMY P2P, CROWDLENDING. LISTA ROZW

OGRANICZENIEM JEST NASZA POMYSŁOWOŚĆ.

100 mln dol. w kolejnej rundzie finansowania i jest obecnie wyceniany na ponad 500 mln dol. Parę tygodni wcześniej TransferWise, start-up oferujący podobne usługi, uzyskał 58 mln dol. i jest wyceniany na ok. 1 mld! Wśród inwestorów TransferWise jest fundusz venture capital Andreessen Horowitz, jeden z największych i najbardziej szanowanych na rynku.

Jeszcze kilka lat temu sektor finansowy nie był tak oblegany przez start-upy i – co za tym idzie – inwestorów. Zmieniały się głównie inne rynki, gdzie bariera wejścia jest o wiele niższa. Dla przykładu aplikacje mobilne na telefony to segment, który kilka lat temu nie istniał, a dziś trudno wyobrazić sobie świat bez niego.

FinTech nadrabia zaległości. TransferWise powstał zaledwie w 2011 r. Od tego czasu notuje nieustanny rozwój i odpowiada już za transfer ponad 3 mld dol., przyczyniając się do dużych oszczędności dla swoich klientów. A to zaledwie jeden start-up z ogromnej branży. – Jeśli mamy nieco czasu, a zależy nam na koszcie przesyłania pieniędzy czy też ich wymiany, z pomocą przychodzi również rozwiązanie typu Azimu czy Walutomat – wylicza Tomasz Czaplinski, partner zarządzający SpeedUp Venture Capital Group.

Institucje finansowe, widząc, że inwestorzy wolą lokować środki w start-upy, zaczynają się mocno niepokoić. Jamie Dimon, dyrektor generalny JP Morgan, jednego z największych holdingów finansowych na świecie, ostrzegł w tym roku swoich partnerów i akcjonariuszy, że „Dolina Krzemowa nadchodzi”. Poinformował, że setki start-upów, w których pracują bardzo inteligentni ludzie z dostępem do dużych pieniędzy, myślą już nad przeróżnymi alternatywami dla tradycyjnej bankowości. Dobrą wiadomością dla banków jest to, że wiele start-upów z sektora FinTech powstaje z myślą o tzw. exit strategii (strategia wyjścia). Kiedy już opuszczają inkubatory i przechodzą przez wszystkie rundy finansowania, mają do wyboru dwie opcje: albo zrealizować swoją wizję i zaoferować usługi rynkowi na wielką skalę, albo oddać firmę w ręce tego, kto więcej zapłaci. Decyzja o sprzedaży, czyli „wyjściu”, zapada nader często. Daje banki i tak widzą, że rośnie im potężna konkurencja.

### KUSZENIE PRZEDSIĘBIORCY

Australijski bank i dostawca usług finansowych Westpac zwrócił się o pomoc do ludzi w wieku 18–35 lat. Poprosił o pomysły i propozycje biznesowe na stworzenie finansowych usług przyszłości. W projekcie wzięło udział 200 osób, które przedstawiały swoje pomysły inwestorom z funduszy venture capital, ale także dyrektorom Westpac. A wszystkim przyświecała idea: co zrobić, by stworzyć firmę pokroju Uber w sektorze finansowym? – Rynek mobilny jest niezwykle ciekawy. Daje bankowi możliwość wbudowania swojej funkcjonalności w kontekst naszego

życia codziennego – mówi Jarosław Sygitowicz, współzałożyciel start-upu ZenCard, który zmienia istniejące karty płatnicze wydane przez dowolny bank czy organizację płatniczą w uniwersalne karty lojalnościowo-rabatowe. – Telefon mamy zawsze przy sobie. Bank może w przyszłości stać się partnerem marketingowym detalistów i jednocześnie asystentem zakupowym swoich klientów.

Poza szukaniem pomysłów banki przyjmują też bardziej odważne strategie – otwierają własne fundusze venture capital i inwestują w start-upy FinTech. Hiszpański Santander oraz londyński HSBC Holdings to największe banki, które uruchomiły fundusze VC. Mniej jasne jest jednak to, jak zamierzają nimi zarządzać. Najlepsze start-upy z sektora FinTech mogą zdobyć finansowanie praktycznie od każdego, więc powstaje pytanie: co bank może zapewnić młodemu przedsiębiorcy, czego normalny inwestor nie jest w stanie? W przypadku usług finansowych klienci przywiązują dużą wagę do wiarygodności danej firmy. W końcu nie chodzi o zakup książki czy pary butów, lecz o zarządzanie oszczędnościami często całego życia.

### ŚMIERĆ. PODATKI I..

Pokolenie Y, jak wynika ze światowego raportu Millennial Disruption Index, byłoby bardziej zadowolone, gdyby usługi finansowe oferowane były przez takie firmy jak Google, Amazon czy Apple. Dlaczego? Firmy technologiczne nie torpedują klientów branżowym żargonem, tylko mówią ich językiem. Do tego mają łatwe do zrozumienia opłaty, bez skomplikowanych struktur i zależności.

Jak na tym tle wypada Polska? – Według różnych źródeł jesteśmy na drugim lub trzecim miejscu w Europie pod kątem zastosowanych i przyjętych na rynku rozwiązań – mówi Tomasz Czaplinski.

– 20 lat temu polskie banki czerpały wiedzę od zachodnich instytucji. Jednak szybko odrobiliśmy swoją lekcję i teraz to my uczymy innych – wtóruje mu Magdalena Nowicka z ING. I wymienia takie rozwiązania, jak płatności NFC, Blik czy też rozpoznanie klienta z wykorzystaniem technik biometrycznych (skanowanie naczyń krwionośnych w palcu, skanowanie siatkówki oka).

Ale ludzie przedsiębiorczy wciąż mają olbrzymie pole do popisu. – Brakuje inwestycji w automatyzację procesów finansowych, zewnętrzne porównywarki usług finansowych, bitcoinowe waluty, platformy P2P, crowdending, cyfrowe portfele – wylicza jednym tchem Dagna Ważyńska z KnowledgeHub. A lista rozwiązań, które zmienia świat już jutro, jest dużo dłuższa. Jedyным ograniczeniem jest nasza pomysłowość tu i teraz.

Benjamin Franklin zwykł mawiać, że na świecie pewne są tylko śmierć i podatki. Dziś bezpiecznie jest dodać do tego sektor finansowy i inwestycje w FinTech. To pewne... jak w banku. ■