

# FINTECH ROKU 2022



## FinTech kreuje bezpieczne środowisko pożyczkowe

**Każdy może znaleźć się w wymagającej sytuacji ekonomicznej, która teoretycznie wydaje się bez wyjścia. Jak wynika z raportu Biura Informacji Kredytowej, w listopadzie 2022 r. wzrosła liczba zaciąganych pożyczek pozabankowych. W pożyczkach we wszystkich kwotach odnotowano wzrost, a Polacy najczęściej zapożyczali się na kwoty do 1000 zł.**



Piotr **Siwiec**

prezes zarządu, AIQLabs

Jak podaje BIK, w listopadzie firmy pożyczkowe udzieliły 316,5 tys. pożyczek o łącznej wartości 836 mln zł. W porównaniu z listopadem 2021 r. oznacza to wzrost w ujęciu wartościowym o 18,2 proc., a w ujęciu liczbowym o 13,2 proc. Łączna wartość pożyczek

czek pozabankowych od stycznia do listopada ubiegłego roku wyniosła natomiast 8,289 mld zł.

### Wsparcie w trudnej sytuacji finansowej

Odpowiedzią na szybkie wsparcie finansowe może być szybka pożyczka gotówkowa. W celu uzyskania niezbędnego zastrzyku gotówki, pierwsze kroki z reguły są kierowane do najbliższego oddziału bankowego. Zasilenie konta od banku wymaga spełnienia wielu formalności jak między innymi wypełnienie skomplikowanego wniosku, formularzy, dostarczenia zaświadczenia o wysokości dochodów

czy udowodnienia zdolności kredytowej. Nawet jeśli uda się pozytywnie przejść przez wszystkie formalności związane z kredytem lub pożyczką ekspresową, bank ma prawo do odmowy udzielenia finansowego wsparcia. Ponadto współpraca z instytucjami bankowymi w tym obszarze bardzo często wiąże się z długim czasem oczekiwania. Analitycy w pierwszej kolejności weryfikują wszystkie dokumenty, a następnie podają do informacji pożyczkobiorcy swoją decyzję. W związku z tym realny termin otrzymania środków finansowych oddala się w czasie i może nastąpić zdecydowanie później, niż się tego oczekuje. Na rynku coraz większym zainteresowaniem konsumentów cieszy się zróżnicowana oferta pożyczek ekspresowych, proponowanych przez firmy pozabankowe. W praktyce oznacza to, że znacząco upraszczamy sposób ubiegania się o dodatkowe środki finansowe, dzięki czemu w nagłej sytuacji z łatwością można otrzymać wsparcie. Jak

najbardziej realna jest tzw. pożyczka „od ręki”. Dziś wniosek online, dziś pieniądze na koncie klienta. Wystarczy przejść przez proces wnioskowania na swoim telefonie i jeśli tylko ocena zdolności kredytowej będzie pozytywna, środki trafiają do pożyczkobiorcy. Bez papierologii i niepotrzebnej straty czasu.

### Oszczędność czasu w trybie online

Kluczowym atutem jest przede wszystkim krótki czas, dzielący wnioskowe od otrzymania środków na konto. W razie potrzeby szybko można uzyskać tak istotny przelew, który pomoże niemal natychmiast uporać się z finansowymi trudnościami. Całość odbywa się w trybie online, dlatego daje gwarancję oszczędności jednego z najcenniejszych obecnie aktywów, czyli właśnie czasu. Warunkiem jest ukończenie przez klienta 21 lat, posiadanie dowodu osobistego oraz konta bankowego. Wiele firm daje także możliwość wnioskowania o wsparcie tym osobom, które nie posiadają konta w banku. Wówczas pożycz-

kobiorca może odebrać pieniądze w urzędzie pocztowym za pośrednictwem czeku GIRO. Wystarczy okazać dowód osobisty. Rzetelne pożyczki internetowe nie mają ukrytych kosztów. Decydując się na takie rozwiązanie, można liczyć na krótki czas oczekiwania bez zbędnych formalności, a także ustalić liczbę dogodnych do spłaty rat. Jest to niezwykle istotne, ponieważ daje klientowi możliwość dostosowania kwoty oraz długości spłaty udzielonej pożyczki do indywidualnych preferencji, a co za tym idzie, spłata nie musi wiązać się z cyklicznymi, wysokimi kosztami i dodatkowymi wyrzeczeniami. Dzięki pożyczkom online można uzyskać potrzebną kwotę szybko, bez zbędnych formalności, komfortowo i bez wychodzenia z domu – za pośrednictwem Internetu, a także przez telefon. Ponadto rozłożenie spłaty na dużą liczbę rat pozwala zachować płynność finansową, jednocześnie umożliwiając planowanie innych wydatków w dłuższej perspektywie czasowej.

# ROZWÓJ SEKTORA FINTECH W POLSCE A BEZPIECZNE FINANSE

**Polska, jako jeden z liderów sektora fintech ma silny wpływ na dynamikę i rozwój bezpiecznych płatności. Hiperturbulentny rynek finansowy sprawia, iż fintechy nakierowane są na odkrywanie nowych możliwości rozwoju, jak i przewag konkurencyjnych szczególnie w obszarze bezpieczeństwa.**

mgr inż. Anna **Andrych**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, CMO PayEye

dr hab. Barbara **Mról-Gorgoń**

prof. UEW, President of Global Biometric Council

W wysoce niepewnym otoczeniu gospodarczym instytucje sektora finansowego poszukują rozwiązań, które pozwolą na utrzymanie pozycji rynkowej, a nawet wybicie się na pozycję lidera. Fintechy są „z natury” bardziej elastyczne (agilowe), mają swobodniejszy dostęp do technologii, a proces certyfikacji innowacyjnych usług przeprowadzają znacznie szybciej niż tradycyjne instytucje finansowe.

**Fintechy kreują rozwiązania, które później implementują największe instytucje finansowe**

W 2019 r. Unia Europejska wprowadziła dyrektywę PSD2 (Payment Services Directive 2), dzięki której fintechy mogą świadczyć usługi finansowe, konkurować, a co najważniejsze współpracować z bankami na rynku usług płatniczych. Od tego czasu rozwój nowoczesnych form płatności za towary i usługi mocno przyspieszył, ponieważ wszystkie zainteresowane podmioty dostrzegły szansę w tej unijnej regulacji. Banki, zamiast poświęcać czas i środki na poszukiwanie nowych rozwiązań, skupiły się na strategicznych dla siebie zadaniach, a fintechy z sukcesem tworzą i dostarczają na rynek innowacyjne usługi. Zachodzi zatem tak pożądaną dla wszystkich efekt synergii – banki nie tracą energii na dodatkowe dla nich działania, a fintechy kreują rozwiązania, które później implementują największe instytucje finansowe.

**Bezpieczeństwo jest priorytetowe**

Znając niezwykle rygorystyczne wymagania dotyczące bezpieczeństwa stawiane nie tylko przez banki, ale również przez coraz bardziej świadomych użytkowników, fintechy bezpieczeństwo płatności traktują priorytetowo. Jednym z przykładów skutecznej ochrony danych wprowadzonej na rynek płatniczy jest wykorzystanie biometrii, a idealnie dopasowaną odpowiedzią na tak zdefiniowane zapotrzebowanie jest polski fintech PayEye, który jako pierwszy na świecie wykorzystał fuzję biometrii oka i twarzy do identyfikacji użytkownika i wdrożył obecnie najbezpieczniejszą formę potwierdzania płatności.

Zwinność i dynamiczna adaptacja do zmian zachodzących na rynku fintech sprawia, że jako Polacy mamy powody do dumy. Niemalże 25% rodzimych fintechów działa w obszarze płatności, a ich ścisła współpraca z bankami plasuje Polskę, na pozycji światowego lidera w zakresie wprowadzania za-

awansowanych technologicznie rozwiązań dla sektora finansowego oraz dostarczania najwygodniejszych i najbezpieczniejszych form płatności.

Jak widać, dzięki innowacyjnym technologiom i ich bezpośredniemu wpływowi na bankowość oraz finanse ich rozwój przenosi się na wszystkie sfery naszego życia, a codzienne sposoby płatności zmieniają się na

szczytach, pozwalając nam na bezpieczne realizowanie transakcji kartą, telefonem czy biometrią. Wszak od zawsze w płatnościach chodziło o to, żeby były wygodne, szybkie i przede wszystkim bezpieczne.

## SMART-TECHY NAPĘDZAJĄ ROZWÓJ BRANŻY FINANSOWEJ

**Odkąd na rynek zaczęły wchodzić fintechy, przedstawiciele świata finansów zapowiadali wielkie zmiany. Eksperci mówili o rewolucji. Kolejne firmy udawały, że wykorzystanie nowoczesniejszej technologii pozwala poprawić doświadczenia klientów. Automatyzowano procesy, wdrażano kolejne rozwiązania oparte o AI, a strukturę zatrudnienia w całym sektorze wywracano do góry nogami. Nastąpiła realna digitalizacja życia finansowego większości Polaków. Czy to koniec zmian?**



Tomasz **Kacprzak**

Commercial Director, Smartney

**Niewidzialne Fintechy**

Jednym z głównych założeń finansowej rewolucji miało być sprawienie, że korzystanie z usług finansowych będzie łatwe, wygodne i przyjemne. Część branży zaczęła dążyć do embedded finance – modelu, w którym dzięki technologii proces kredytowy staje się niewidoczny dla klienta. Otaczają go smart rozwiązania, które z jednej strony eliminują formalności, z drugiej gwarantują mu bezpieczeństwo i pewność, że będzie uczciwie. Rozwój nowoczesnej i łatwo dostępnej biometrii i nowe protokoły szyfrowania przyspieszyły te zmiany. Umożliwiły wprowadzenie rozwiązań takich jak Apple czy Google Pay, łatwe potwierdzanie tożsamości w aplikacjach czy wygodne korzystanie z mobilnej bankowości.

Oczywiście, nie brakowało fintechów bardzo wyspecjalizowanych. Ułatwiały identyfikację, przyspieszały obieg dokumentów, umożliwiały szybkie płatności online. Oprócz nich zaczęły jednak pojawiać się na rynku firmy, które całą swoją działalność budowały na fintechowych rozwiązaniach. Nazywamy je Smart-Techami. Tworzą wokół siebie ekosystemy składające się z wyspecjalizowanych fintechów, dokładają własne rozwiązania i wprowadzają na rynek produkty, które jeszcze kilka lat temu nie mogłyby zaistnieć. Odroczone płatności czy konsolidacja 100 proc. online są przykładami takich produktów. Jak mówić jednak o nowoczesności, jeśli na pierwszy rzut oka technologie są niewidoczne?

**System operacyjny rynku finansowego**

Szukając analogii do tego, jak funkcjonują Smart-Techy trudno nie pomyśleć o systemach operacyjnych. Wszyscy korzystamy z Windowsa albo MacOS'a. Mi-

crosoft i Apple to technologiczni giganci, którzy swoim systemom poświęcają bardzo wiele uwagi. Są naszpikowane nowoczesnymi technologiami, z każdą kolejną poprawką działają szybciej, sprawniej, wygodniej. A ich prawdziwa siła tkwi w tym, że zapewniają wspólny ekosystem dla kolejnych aplikacji. Są rodzajem pośrednika, między dostawcami bardzo wyspecjalizowanych rozwiązań a użytkownikami, którzy szukają nie tylko ogromnych możliwości, ale również prostoty i wygody.

Smart-Techy są właśnie takimi systemami operacyjnymi dla rynku finansowego – a wokół siebie zbierają firmy – programy, które umożliwiają skuteczną walkę z wyłudzeniami, analizę sytuacji kredytowej, zarządzanie ryzykiem, elektroniczny obieg dokumentów, wymianę danych, błyskawiczną wypłatę środków. I dziesiątki innych elementów, niewidocznych dla klienta – który chce „kliknąć i załatwić”.

**Konsolidacja przyszłości**

Dobrym przykładem takiego prostego – skomplikowanego rozwiązania, jest pożyczka konsolidacyjna w Smartney. Dla klienta? Nic prostszego. Cały proces zajmuje kilka minut. Żadnych dokumentów, żadnych zaświadczeń. Wystarczy spojrzeć na przygotowaną przez system rekomendację i zdecydować, czy potrzebna jest dodatkowa gotówka. I gotowe – po szybkiej weryfikacji, można akceptować umowę. Rata niższa, pożyczki skonsolidowane, pieniądze na koncie, a kawa nie zdążyła wystygnąć. Dla Smartney? Niesamowite wyzwanie. Wymagające bardzo szerokiej współpracy. Sama weryfikacja to fintechowy proces – w którym jednocześnie analizujemy historię kredytową, budujemy model zachowań konsumenta i potwierdzamy jego tożsamość. Chwilę później łączymy się z największymi bazami informacji kredytowych i gospodarczych w Polsce. Nie tylko, żeby zweryfikować historię kredytową – to również okazja, do pobrania i zaprezentowania klientowi informacji o jego otwartych zobowiązaniach. Tych w bankach, ale również płatności odroczone czy chwilówek. Korzystając z inteligentnych algorytmów, system sam

proponuje klientowi, co opłaca się skonsolidować. Koniec końców, nasi klienci średnio konsolidują co najmniej trzy różne zobowiązania. Do Smartney splaywa prawdziwe morze danych. Dlatego również w sortowaniu ich wspierają nas zaawansowane algorytmy. Inne rozwiązania dbają w tym czasie o bezpieczeństwo. Na końcu nawet dokumenty są generowane i wysyłane automatycznie. Klient widzi ekran, na którym wypełnia kilka pól, akceptuje warunki, wybiera kwotę dodatkową i chwilę później może zobaczyć na ekranie potwierdzenie spłaty swoich zobowiązań. Żadnego dostarczania umów kredytowych, zaświadczeń o dochodach, potwierdzeń od pracodawcy czy skanów dokonywanych płatności. Żeby to osiągnąć, nawiązaliśmy partnerstwa z kilkunastoma różnymi firmami. W Polsce nie ma nowoczesniejszego produktu konsolidacyjnego.

To nie sztuka stworzyć dobry produkt dla klientów, których dobrze się znało wcześniej. Wyzwaniem jest przygotowanie rozwiązania powszechnie dostępnego i równie wygodnego w obsłudze dla wszystkich. Nasi klienci to potwierdzają, my zaś widzimy, że to produkt coraz częściej wybierany – a średnia pożyczana w ten sposób kwota to ponad 20 tys. zł. 50 proc. naszych klientów konsoliduje zarówno pożyczki bankowe, jak i pozabankowe. Zastosowanych technologii nie widać na pierwszy rzut oka, tym bardziej cieszymy się więc, że nasze rozwiązanie zostało docenione przez redakcję „Gazety Finansowej”.

**Przestarzałe myślenie o technologiach**

Obserwując rynek finansowy trudno nie dojść do wniosku, że czas nowości się skończył. To cecha dojrzałych rynków. W pewnym momencie zaczynamy dysponować wszystkimi możliwymi do wdrożenia usługami – a wysiłki branży skupiają się jedynie na doskonaleniu produktów. Z jednej strony można to robić, ulepszając i automatyzując procesy – dlatego finanse działają coraz szybciej. Z drugiej, łącząc już dostępne produkty i usługi w nowy, tworzący dodatkową wartość sposób. Smart-Techy starają się łączyć oba te podejścia. Ich działanie nie byłoby możliwe, gdyby nie Open Banking. Przyniósł prawdziwą rewolucję. Dzisiaj czekamy na kolejną – web3 i rozwój Metaverse zmieniają sposób, w jaki konsumujemy dobra – a nie będzie to możliwe bez gruntownej zmiany tego, jak działają finanse osobiste. To już kolejna cyfrowa rewolucja, której świadkami będziemy. Po raz kolejny przetestowana zostanie zdolność systemu finansowego do adaptacji i szybkiego wdrażania zmian. Wiem, że w Smartney jesteśmy na to gotowi.

## Szanowni Państwo

Nowoczesne technologie w finansach to dziś podstawa. FinTech to wszelkiego typu innowacje technologiczne w sektorze finansów. Tego samego określenia używa się również jako nazwy firm, które oferują rozwiązania innowacyjne dla sektora finansowego dotyczące instrumentów finansowych oraz usług. I my w bieżącym numerze tym właśnie firmom poświęciliśmy uwagę. Jakie rozwiązania dostarczają, w jaki sposób zmieniają rynek finansów i jak przenikają się z tradycyjnym rynkiem finansowym? Na te i inne pytania znajdziecie Państwo odpowiedź w zestawieniu FinTech Roku, a także w merytorycznych opracowaniach przygotowanych przez zaproszonych na nasze łamy ekspertów.

Redakcja



| Nazwa firmy   | Branża/ sektor                          | Opis działalności  | Największy sukces w 2022 roku  |
|---|---|--|--|
| Authologic  | Fintech/Regtech                         | Authologic dostarcza wszystkie rodzaje weryfikacji tożsamości przez internet w jednym API (poprzez agregację i koordynację różnych metod). Produkt jest skierowany do firm podlegających regulacjom KYC/AML lub takich, którym zależy na weryfikacji użytkownika bez potrzeby jego fizycznej obecności, np. przed podpisaniem umowy lub skorzystaniem z danej usługi (np. firmy pożyczkowe). Nawiązując współpracę z fintechem, firmy nie muszą podpisywać umów z wieloma operatorami narzędzi do potwierdzania tożsamości online. Wszystko w jednym miejscu zapewnia Authologic, umożliwiając elastyczną weryfikację poprzez: dane bankowe, rozpoznawanie fizycznych dokumentów za pomocą wideo lub biometrii wspomaganą sztuczną inteligencją, weryfikację przelewem natychmiastowym, poprzez dokumenty cyfrowe, cyfrowe portfele tożsamości oraz potwierdzenie adresu e-mail i numeru telefonu. Do partnerów firmy należą np. KIR, SumSub, PWPW, eDOApp, IDNow, Idenfy, Belvo, eParaksts, BankID.cz, mojID.cz, Smart-ID, Przelewy24.  | W 2022 r. firma pięciokrotnie zwiększyła swoje przychody oraz podwoiła liczbę klientów. Obsługuje usługi weryfikacji tożsamości dla obywatela dowolnego kraju na świecie, dzięki temu, że jest zintegrowana z aż niemal 4 tys. źródeł tożsamości. W minionym roku pozyskała też pierwszych dużych międzynarodowych klientów. Od początku działa z myślą o globalnym zasięgu. Celem jest dostarczenie w jednym API wszystkich dostępnych cyfrowych metod weryfikacji tożsamości ze wszystkich krajów. Ponadto, w lipcu 2022 r. firma otrzymała nagrodę za stworzenie nowego produktu będącego częścią ekosystemu Authologic uszytego pod branżą krypto. Została ona przyznana przez Celo Camp, prestiżowy akcelerator blockchain. Nagrodzone rozwiązanie przyspiesza weryfikację tożsamości i obniża koszty KYC poprzez dowiązanie danych klienta do jego portfela krypto i umożliwienie przekazywania za jego zgodą tych danych do innych firm w ekosystemie Authologic.   |
| Beesafe   | Ubezpieczenia                           | Beesafe to cyfrowa marka należąca do Vienna Insurance Group i Compensa. Jej sztandarowym produktem jest wyjątkowo krótki kalkulator ubezpieczenia OC/AC. Wystarczy podać dwie proste informacje (nr rejestracyjny pojazdu i datę urodzenia właściciela), aby otrzymać oferty sygnowane marką Beesafe lub Benefia24. Beesafe wystartował z sukcesem w grudniu 2020 r. Po dwóch latach marka zgromadziła niemal 200 tys. klientów, a sam krótki kalkulator stał się benchmarkiem dla rynku. W DNA Beesafe znajdziemy nie tylko technologię, która stoi za sukcesem organizacji. To, co kluczowe, to najwyższy poziom UX w kontekście procesów sprzedażowych i obsługowych. W sercu Beesafe jest doświadczenie klienta, które manifestuje się choćby najwyższą dla całego rynku oceną Google.   | W 2022 r. firma podjęła wiele inicjatyw, które można uznać za sukces. Po pierwsze niemal podwojenie sprzedaży. Po drugie wprowadzenie procesu szybkiej i w pełni cyfrowej likwidacji szkody w oparciu o narzędzie AI, które skróciło czas propozycji odszkodowania nawet do kilku minut. Po trzecie wprowadzenie nowych produktów w formule digital B2C: ubezpieczenia NNW Szkolnego oraz ubezpieczenia mieszkań i domów. Dla obu powyższych produktów zmienny jest fakt, że ich zakup trwa naprawdę kilka minut. Po czwarte nowe otwarcie, którego dokonaliśmy z Compensa w kontekście embedded insurance i rozwoju programów B2B2C. W drugim roku działalności firma udowodniła, że technologiczny startup może być po prostu sukcesem rynkowym.   |
| BillTech Group  | FinTech, Technologie płatnicze /bankowe | BillTech to firma oferująca rozwiązania FinTech dla banków i masowych wystawców faktur. Jej produkty technologiczne, takie jak Bill Presentment i Bill Gateway, umożliwiają klientom indywidualnym wyświetlanie i dystrybucję eFaktur za powtarzalne usługi post-paid (np. prąd, internet, telewizja, telefon) bezpośrednio do aplikacji bankowych. Dzięki temu wystawcy faktur mogą zrezygnować z kosztownych i narażonych na ataki phishingowej dystrybucji faktur papierowych i mailowych, a klienci banków mogą otrzymywać powiadomienia o fakturach i łatwo opłacać swoje zobowiązania z poziomu aplikacji bankowych.   | Wdrożenie technologii w Alior Banku. Usługa Moje Rachunki została wdrożona przez Alior Bank w październiku 2022 r. i można z niej korzystać bezpośrednio w aplikacji mobilnej Alior Mobile oraz poprzez bankowość internetową Alior Online. Użytkownik ma dostęp do ponad 1300 usługodawców, z których usług korzysta. Mogą to być np. dostawcy prądu, gazu, internetu czy innych usług, dzięki czemu użytkownik automatycznie kontroluje faktury od swoich dostawców.   |
| BLIK, którego operatorem jest Polski Standard Płatności | Finansowa                               | BLIK to system płatności mobilnych funkcjonujący w ramach aplikacji mobilnych banków. Działa w Polsce od 8 lat i na koniec 2022 r. miał ponad 12 mln aktywnych użytkowników, którzy w rok zrealizowali ponad 1 mld transakcji. BLIK umożliwia klientom płacenie 6-cyfrowym kodem w sklepach stacjonarnych i internetowych, wypłacanie i wpłacanie gotówki w bankomatach oraz realizowanie natychmiastowych przelewów na numer telefonu i generowanie czeków z cyfrowym kodem. Użytkownicy aplikacji mobilnych sześciu największych banków w Polsce mogą także płacić BLIKIEM zbliżeniowo w terminalach płatniczych w Polsce i za granicą, gdzie akceptowane są płatności Mastercard. BLIK rozwija także ofertę płatności odroczonych (usługa BLIK Płać Później). Według badania KANTAR, BLIK to najbardziej rozpoznawalna marka płatności bezgotówkowych w Polsce i pierwszy wybór przy realizowaniu tego rodzaju transakcji. Aż 95 proc. użytkowników aplikacji bankowych zna ten system, a 45 proc. wybiera go najczęściej.  | BLIK intensywnie się rozwija już od ośmiu lat. Ostatni rok był dla marki szczególnie pod względem wzrostu popularności, wdrożenia nowej usługi oraz ekspansji zagranicznej. W 2022 r. użytkownicy BLIKA zrealizowali ponad 1 mld transakcji, a w rekordowym dniu wykonali przeszło 5 mln płatności. Dla wielu Polaków ten sposób rozliczenia jest pierwszym wyborem podczas zakupów. BLIK rozwija także usługę płatności zbliżeniowych. Od jej startu już 1,5 mln osób ją uruchomiło i zapłaciło za jej pomocą w 100 krajach. Tylko w III kwartale 2022 r. zbliżeniowych transakcji było 21,5 mln. W ciągu ostatnich 12 miesięcy BLIK uzyskał także zgodę UOKiK na wdrożenie usługi płatności odroczonych i rozpoczął testy tej metody na wybranej grupie klientów Banku Millennium. W sierpniu 2022 r. Polski Standard Płatności, operator systemu BLIK, podpisał umowę zakupu 100 proc. udziałów słowackiej firmy VIAMO. Stanowi to ważny krok w kierunku spełnienia zagranicznych ambicji i rozwoju międzynarodowego marki.   |
| Digital Fingerprints                                    | Technologie                             | Digital Fingerprints, spółka z Grupy BIK, to młoda firma założona w 2017 r., działająca na rynku cyberbezpieczeństwa. Skupia swoje usługi wokół działań związanych z potwierdzeniem tożsamości użytkownika. Dzięki mechanizmom z obszaru biometrii behawioralnej rozwija rozwiązania bazujące na profilowaniu zachowania klientów, m.in. sposobie pisania na klawiaturze, korzystania z myszy komputerowej czy aplikacji mobilnej. Algorytmy do budowy profili opracowane zostały z wykorzystaniem procesów Machine Learningowych. Model biometryczny potrafi wychwycić anomalie w zachowaniu użytkownika, co pozwala np. wykryć oszukańczą operację oraz ostrzec bank przed nieuprawnionym dostępem do konta czy przelewem z konta. Biometria behawioralna jest uznana za metodę silnej autoryzacji klienta (SCA) przez European Banking Authority. Usługi oferowane przez Digital Fingerprints są zgodne z wymogami RODO i spełniają warunki PSD2. System ciągłej biometrii behawioralnej stanowi technologię wykorzystaną w Platformie Biometrii Behawioralnej BIK. Banki, które skorzystają z tej technologii, nie muszą implementować innych mechanizmów autoryzacji, takich jak tokeny, SMS czy aplikacje mobilne. | Dołączenie do Grupy BIK i rozwój zaawansowanego technologicznie sektorowego rozwiązania Platformy Biometrii Behawioralnej BIK. To system bezpieczeństwa bazujący na biometrycznym profilu zachowania klientów, który pozwala na identyfikację oszusta w czasie rzeczywistym niezależnie od aplikacji czy urządzenia, z jakiego korzysta. To rozwiązanie, które wprowadza bezpieczeństwo kanałów bankowości polskiego sektora finansowego na wyższy poziom, a także jest unikatowe w wymiarze międzynarodowym. Technologia biometrii behawioralnej Digital Fingerprints ma ponadto zastosowanie w e-commerce czy do zabezpieczenia transakcji płatniczych kartami w internecie.   |
| FINTEQ & Smart Faktor                                   | Fintech                                 | FINTEQ to kluczowa marka firmy Smar Faktor, dostarczająca klientom rozwiązania technologiczne z zakresu zarządzania płynnością finansową. Aktualnie firma wprowadza na rynek innowacyjną platformę, która wspiera zarządzanie płynnością w łańcuchu dostaw. Jako narzędzie do finansowania handlu, stanowi ona alternatywę kredytu oraz faktoringu. Finteq to nowoczesny sposób płatności – bez ryzyka kredytowego – umożliwiający skrócenie terminów płatności i ograniczenie zatorów płatniczych w łańcuchach dostaw. W ten sposób firmy mogą wzajemnie wspierać się w zakresie płynności finansowej bez udziału instytucji finansowych. Platforma rozlicza płatności zagraniczne we wszystkich walutach.  | 1. Polska reprezentacja na Fintech Taipei 2022 FinTech Taipei to najważniejsze wydarzenie branżowe na Tajwanie, które łączy ze sobą środowiska biznesowe, akademickie i badawcze. Poprzednie edycje targów przyciągnęły uwagę ponad 5 tys. uczestników z ponad 25 krajów. Piąta odsłona wydarzenia organizowana przez FinTech Space oraz Taiwan Financial Services Roundtable (odpowiednik Komisji Nadzoru Finansowego w Polsce). W tym roku do udziału w wydarzeniu została zaproszona również Polska firma. Finteq & Smart Faktor to jedyny polski startup, który został zaproszony na forum Fintech Taipei 2022. Zespół zaprezentował swoje autorskie rozwiązanie – technologiczną platformę do zarządzania płynnością w łańcuchu dostaw. 2. Business & Philantropy Forum 2022. Jedyny polski startup na BP Forum 2022 w Singapurze. Doceniony za ultrainnowacyjne podejście do cyklu operacyjnego. Nowoczesny sposób płatności – bez ryzyka kredytowego – umożliwiający skrócenie terminów płatności i ograniczenie zatorów płatniczych w łańcuchach dostaw. Prezentacja rozwiązania i prelekcja na temat korzyści wynikających z obrotu kapitałem w cyklu zamkniętym. Jedynie rozwiązanie zgodne z ESG w zakresie finansowania łańcucha dostaw. |

| Nazwa firmy                        | Branża/ sektor           | Opis działalności   | Największy sukces w 2022 roku  |
|------------------------------------|--------------------------|---|--|
| IDENTT                             | Identyfikacja tożsamości | IDENTT to zespół specjalistów, którzy tworzą rozwiązania pozwalające na automatyczną weryfikację dokumentów tożsamości oraz biometryczną weryfikację wizerunku osoby posługującej się tymi dokumentami, dzięki wykorzystaniu najnowszych dostępnych technologii, w tym głębokich sieci neuronowych i AI. Firma jako pierwsza wprowadzała takie rozwiązanie na rynku polskim i obecnie zajmuje pozycję lidera wśród dostawców weryfikacji tożsamości w Polsce. Firma realizuje wiele projektów na rynkach zagranicznych (m.in. w Niemczech, Francji, Szwajcarii, Czechach, Słowacji, Chorwacji, Węgrzech, Rumunii, Litwie czy RPA). Jako jedni z nielicznych na świecie umożliwiają wdrożenie systemu zarówno na zamkniętej infrastrukturze klienta w modelu On Premises, jak i udostępnienie systemu w modelu SaaS. Z rozwiązań firmy korzysta m.in. większość największych banków w Polsce, sektor gamblingowy, ubezpieczeniowy i inne. Rozwiązania przygotowane są zgodnie z regulacjami prawnymi oraz rygorystycznymi normami bezpieczeństwa.  | W 2022 r. IDENTT udostępnił najbardziej kompleksowe rozwiązanie „KYC” dostępne na rynku – poprzez wypracowanie własnych rozwiązań w zakresie scenariuszy z wykorzystaniem aplikacji webowych, mobilnych, rozmów wideo z konsultantem, korzystania z dedykowanych dokumentów czy też obsługi warstwy elektronicznej dokumentów tożsamości. Dzięki udostępnieniu tak wielu możliwości system umożliwia obsługę klientów z wielu branż i regionów z uwzględnieniem szczegółowych wymogów prawnych obowiązujących w danym przypadku. Na uwagę zasługuje szczególnie obsługa e-dokumentów, np. w zakresie polskiego dowodu osobistego. IDENTT, jako jedyna firma na rynku, oferuje możliwość przejścia procesu w scenariuszu bez podawania PIN (z uwzględnieniem sprawdzenia żywości, odczytu danych z warstwy elektronicznej polskiego dowodu wraz z odczytem i sprawdzeniem certyfikatu obecności) lub przez podanie numeru PIN – to rozwiązanie było dotychczas udostępniane wyłącznie przez producenta dokumentów tożsamości. |
| NFG (Narodowy Fundusz Gwarancyjny) | Finansowa                | NFG (Narodowy Fundusz Gwarancyjny) to nowoczesna firma z grupy Kaczmarek Group, działająca w branży fintech, która oferuje szybkie, wygodne i bezpieczne finansowanie dla mikro i małych firm. W 2016 r. jako pierwsza wprowadziła na polski rynek w 100 procentach internetowe rozwiązanie wymiany faktur na gotówkę dla mikroprzedsiębiorstw, czyli eFaktoring. NFG łączy produkty finansowe z nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi. W 2022 r. w ofercie NFG pojawiła się Fakturatka.pl – innowacyjna usługa rat dla biznesu. Dzięki Fakturarcie przedsiębiorcy rozkładają na raty płatności za towary, usługi, sprzęt, licencje czy oprogramowanie. Co ważne, finansowanie mogą otrzymać zarówno na podstawie faktury VAT, jak i faktury proforma czy potwierdzenia złożonego zamówienia. Fakturatka to także narzędzie dla firm sprzedających swoje usługi czy towary w sektorze B2 B. Dzięki oferowaniu płatności na raty sprzedający otrzymuje w terminie zapłatę za fakturę, nie musi udzielać kredytu kupieckiego, a całe ryzyko kredytowe przechodzi na NFG. Do końca 2022 r. z usług NFG skorzystało ponad 8 tysięcy przedsiębiorców, którzy sfinansowali ponad 150 tysięcy faktur na łączną kwotę ponad 1 mld zł. | Fakturatka.pl to innowacyjna usługa NFG (Narodowego Funduszu Gwarancyjnego), wprowadzona w 2022 r. dla firm z sektora MŚP, działających w segmencie B2 B. Polega na udzieleniu finansowania ratalnego w transakcjach pomiędzy przedsiębiorstwami. Mogą z niej skorzystać zarówno przedsiębiorcy, którzy dokonują zakupów firmowych, jak i firmy, które oferują swoje produkty i usługi innym podmiotom biznesowym. Fakturatka umożliwia małym przedsiębiorcom rozłożenie zakupów firmowych na raty, w 100 procentach przez Internet, bez formalności, nawet w 5 minut. Przedsiębiorcom sprzedającym umożliwia oferowanie własnych produktów i usług innym firmom w dogodnym systemie ratalnym, gwarantując im poprawę płynności finansowej i pieniądze z faktur zawsze na czas. Od momentu wprowadzenia Fakturki na rynek w maju 2022 r. na raty rozłożono ponad 1200 firmowych płatności na łączną kwotę ponad 13 mln zł.   |
| Nu Delta                           | FinTech                  | Firma zajmuje się odczytem danych z dokumentów za pomocą autorskiego algorytmu, który czyta dane tak jak człowiek, bez względu na miejsce ich umieszczenia w dokumencie. Ma z sukcesem wdrożone rozwiązania w takich bankach jak PKO BP, BNP Paribas czy Pekao.   | Milion stron przetwarzanych w systemie SaaS miesięcznie. 10-krotny wzrost pomiędzy początkiem a końcem roku.   |
| PayEye                             | FinTech                  | PayEye to europejski fintech o polskich korzeniach i globalnym zasięgu, który opracował pierwszy na świecie komercyjny, pełny ekosystem płatniczy, oparty na biometrii tęczówki oka, a w 2022 r. ponownie, jako pierwszy na świecie wprowadził technologię opartą o fuzję biometrii oka oraz twarzy w płatnościach. Obecnie wprowadza również innowacyjne rozwiązania dla rynku e-commerce, gwarantujące szybkie, wygodne i bezpieczne płatności online.  | Po zakończeniu z sukcesem pilotażu płatności okiem (2020- 2022 r.) oraz przeprowadzeniu licznych badań i prac rozwojowych 24 czerwca 2022 r. PayEye udostępnił docelową usługę, gdzie jako pierwszy na świecie wykorzystał fuzję dwóch niezależnych rodzajów biometrii w sferze komercyjnych płatności. Na nową usługę składają się autorskie algorytmy, innowacyjne terminale płatnicze obsługujące fuzję biometrii oraz nowoczesna aplikacja mobilna. Płatność spojrzeniem w oparciu o połączenie biometrii oka oraz twarzy jest całkowitą nowością na rynku płatności. Do tej pory nikt komercyjnie nie wykorzystywał biometrii tęczówki oka w celu potwierdzania transakcji oraz fuzji biometrii w żadnym innym rozwiązaniu płatniczym.  |

## ODCZYTUJEMY JUŻ PONAD 1.000.000 STRON MIESIĘCZNIE!



NuDelta specjalizuje się w szybkim i skutecznym **przetwarzaniu wszelkiego rodzaju papierowych dokumentów na wersję elektroniczną**. System został stworzony w oparciu o autorskie algorytmy, jest uniwersalny i może zostać wykorzystany do interpretacji dowolnych dokumentów. Podobnie jak człowiek, odczytuje i identyfikuje dane na podstawie semantyki oraz kontekstu.



Klientami NuDelta są liderzy sektora bankowego, księgowego, kancelarie prawne, firmy leasingowe i windykacyjne, a także mniejsze firmy mające potrzebę cyfryzacji dokumentów. Dotychczasowe zastosowania obejmują odczyt danych z **faktur, paragonów, dowodów tożsamości, bilansy, rachunków zysków i strat, formularzy PIT, umów, polis**.



Dzięki wysokiej jakości świadczonych usług i skuteczności działania systemu, NuDelta zdobywa zaufanie kolejnych klientów. Miesięcznie przetwarza już ponad 1 000 000 stron dokumentów. Oprócz usługi chmurowej, firma oferuje również możliwość instalacji systemu na infrastrukturze klienta. **Skontaktuj się i skorzystaj z darmowej konsultacji.**

| Nazwa firmy                            | Branża/ sektor        | Opis działalności  | Największy sukces w 2022 roku  |
|--|-----------------------|--|--|
| PragmaGO                               | Faktoring/finanse     | PragmaGO od 1996 r. wspiera przedsiębiorców, w codziennym finansowaniu ich biznesu. Wygodnie i bezpiecznie dostarcza finansowanie, które spełnia specyficzne potrzeby mikro, małych i średnich firm. Spółka ma własny software house – tworzy innowacyjne rozwiązania technologiczne, dzięki czemu daje dostęp do finansowania online – w miejscu i czasie, w którym jest potrzebne. PragmaGO oferuje faktoring w stałej umowie, finansowanie pojedynczych faktur oraz pożyczki online. Spółka rozwija też model współpracy partnerskiej w zakresie innowacyjnych usług embedded finance. PragmaGO ma najwyższy w sektorze pozabankowym poziom kapitałów własnych, dzięki czemu zapewnia stałość i dostępność finansowania – nawet dużych projektów. Inwestorem strategicznym PragmaGO jest Enterprise Investors – międzynarodowy fundusz, który współpracuje tylko z najlepiej zarządzanymi spółkami.   | Innowacyjne finansowanie Merchant Cash Advance (MCA). To produkt rozwijany w ramach modelu współpracy partnerskiej i usług embedded finance. Usługa jest skierowana do klientów partnerów PragmaGO (np. sprzedających na platformach e-commerce). MCA to możliwość pozyskania do 150 tys. zł na dowolny cel biznesowy, nawet w trzy minuty, w 100 proc. online. PragmaGO przygotowuje indywidualną ofertę finansowania przy pomocy zaawansowanej analizy. Na ocenę klienta składają się dane dostarczone przez partnera (np. platformę e-commerce), jak i własne algorytmy scoringowe PragmaGO. Tego typu analiza pozwala na lepszą i szybszą ocenę klienta niż tradycyjne metody. W 2022 PragmaGO wraz z Allegro uruchomiła finansowanie Merchant Finance dla klientów platformy.   |
| ProService Finteco                     | Finanse/ubezpieczenia | ProService Finteco to lider w sektorze firm finansowych zapewniający usługi i rozwiązania technologiczne dla funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, firm ubezpieczeniowych oraz banków. Spółka wspiera procesy dystrybucji produktów i usług finansowych oraz obsługę klientów detalicznych i korporacyjnych.   | Stworzenie unikalnego rozwiązania jakim jest BrokerUFG. BrokerUFG nie tylko umożliwia ubezpieczycielom korzystanie z danych UFG, ale również pozwala na szybką integrację z Centralną Ewidencją Pojazdów i Kierowców. Broker UFG to jedyny na rynku system do obsługi Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego dostępny w modelu Saas. Umożliwia zautomatyzowaną współpracę z UFG, zapewnia zakładom ubezpieczeniowym wsparcie w zakresie zasilania danych, obsługi zapytań i kooperacji z UFG oraz Ministerstwem Cyfryzacji. BrokerUFG dostarcza usług umożliwiających zakup polisy ubezpieczeniowej tylko na podstawie numeru rejestracyjnego pojazdu i numeru pesel. Klient dzięki kanałowi sprzedaży online przechodzi samodzielnie przez proces taryfikacji. Potrzebne dane są automatycznie uzupełniane przez narzędzie, które komunikuje się m.in. z bazami UFG i CEPIK. BrokerUFG gwarantuje zgodność z wymogami prawnymi i UFG w zakresie raportowania i wymiany danych. System do obsługi UFG zapewnia przesyłanie danych o polisie zgodnie z kryteriami określonymi przez ustawę o ubezpieczeniach. Automatycznie porównuje i weryfikuje liczbę polis, które zostały zaraportowane przez zakład i wystawione przez ubezpieczyciela. Do 2022 rozwiązanie zostało wdrożone w 10 towarzystwach ubezpieczeniowych m.in. Generali, BeeSafe/Compensa, PKO Ubezpieczenia, Link4, TUZ Ubezpieczenia.  |
| ProService Finteco                     | Finanse/ubezpieczenia | ProService Finteco to lider w sektorze firm finansowych zapewniający usługi i rozwiązania technologiczne dla funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, firm ubezpieczeniowych oraz banków. Spółka wspiera procesy dystrybucji produktów i usług finansowych oraz   | Firma ProService Finteco opracowała oprogramowanie dla nowego na polskim rynku ubezpieczyciela Trasti. System transakcyjny FlexiBlocks został uruchomiony w chmurze Microsoft Azure. To pierwsze takie komercyjne wdrożenie w Polsce. FlexiBlocks to system, który gwarantuje bezpieczeństwo, skalowalność i najwyższą jakość dostarczanych usług. Oprogramowanie FlexiBlock jest fundamentem technologicznym systemu ubezpieczeń Trasti – marki, którą na polski rynek właśnie wprowadziła firma HPI. FlexiBlock zapewnia pełną obsługę procesów biznesowych ubezpieczyciela, począwszy od przygotowania oferty, wyliczenia składki ubezpieczeniowej, wystawienia polisy, przez obsługę posprzedażową, aż po likwidację szkód. System FlexiBlocks wspiera integrację z porównywarekami i multiagencjami, koszty systemu są proporcjonalne do wielkości portfela. Zintegrowany system transakcyjny dla ubezpieczyciela dostępny jest jako usługa w chmurze Microsoft Azure, przez co gwarantuje zachowanie standardów bezpieczeństwa i pełną skalowalność. Firma ProService Finteco stworzyła fundament technologiczny dla nowego w Polsce ubezpieczyciela InsurTech Trasti, który swoją działalność rozpoczął na rynku na początku marca, wprowadzając ofertę OC komunikacyjnego. Trasti działa w Polsce na zasadach swobody świadczenia usług finansowych (FoS) w UE, jako agent Generalny Zavarovalnica Triglav, czyli największego w Europie Południowej ubezpieczyciela z siedzibą w Słowenii, we współpracy z globalnym reasekuratorem Swiss Re. |
| Quantee                                | InsurTech             | Quantee dostarcza platformę taryfikacyjną nowej generacji do dynamicznej wyceny produktów ubezpieczeniowych z wykorzystaniem AI i technik Machine Learning. Ubezpieczyciele, InsurTechy oraz MGAs korzystają z rozwiązania Quantee w celu budowy bardziej precyzyjnych modeli, lepszej oceny ryzyka, tworzenia spersonalizowanej oferty i skrócenia czasu wdrażania zmian. Dzięki Quantee firmy ubezpieczeniowe są w stanie poprawić efektywność procesu taryfikacji, zredukować koszty oraz czas wprowadzania zmian, a także poprawić kluczowe wskaźniki biznesowe takie jak wskaźnik szkodowości, marża czy poziom konwersji.  | Rok 2022 dla Quantee obfitował w liczne sukcesy, m.in.: pozyskanie rundy finansowania, pozyskanie nowych klientów, m.in. z Kanady, rozpoczęcie działalności na dwóch nowych rynkach – w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii, powiększenie zespołu z 15 do 25 osób, zawarcie kilku strategicznych partnerstw, w tym partnerstwo z firmą Deloitte, dynamiczny wzrost przychodów, czy otrzymanie wielu branżowych nagród i wyróżnień, w tym m.in. tytuł InsurTech roku przyznany przez portal cashless.pl   |
| Smartney                               | Finanse osobiste      | Smartney to polski fintech pożyczkowy należący do francuskiej Grupy Oney Bank, obsługującej globalnie ponad 8 mln klientów na 12 rynkach. To pierwsza firma na polskim rynku, która łączy bezpieczeństwo i atrakcyjne warunki oferowane klientom przez banki z błyskawicznym i nowoczesnym procesem typowym dla spółek technologicznych. Misją Smartney jest pokazanie, że pożyczanie może być smart. Od ponad trzech lat konsekwentnie umacnia swoją pozycję na polskim rynku finansowym, notując stabilne wzrosty sprzedaży. Ekosystem zbudowany wspólnie z mądrze dobranymi partnerami, szerokie wykorzystanie Open Bankingu, ekspercki zespół i wykorzystanie AI sprawiły, że spółka jest jednym z liderów w swoim segmencie rynku. Wysoki poziom zadowolenia klientów i regularnie prowadzone badania konsumentów potwierdzają, że klienci cenią sobie nowoczesne usługi finansowe. Smartney promuje rozwiązania Smart Living i mądrą ekologię. Alternatywne źródła energii i rozsądne gospodarowanie zasobami naszej planety nie tylko wpływają na otoczenie, w którym żyjemy, ale pozwala również w dłuższej perspektywie zaoszczędzić pieniądze.   | Oprócz oczywistych sukcesów finansowych, powiększającego się zespołu i coraz szerszej dostępności proponowanych przez spółkę rozwiązań, największymi sukcesami 2022 roku były zmiany w ofercie dedykowanej E-Commerce oraz rozwój pożyczki konsolidacyjnej. Sprzedaż w obszarze E-Commerce w porównaniu do poprzedniego roku wzrosła ponad czterokrotnie, podczas gdy Konsolidacja w Smartney to pierwszy w 100% online'owy produkt tego typu na polskim rynku. Korzystając ze zbudowanego wokół spółki ekosystemu, udało się skonstruować produkt, z którego korzystanie jest dla klientów bardzo proste, nie wymaga wizyt w oddziałach ani wysyłania jakichkolwiek zaświadczeń czy umów kredytowych oraz pozwala na uzyskanie korzystnego finansowania nawet w kilka minut. Open Banking umożliwia nam nie tylko weryfikację, ale również przedstawienie klientom danych na temat ich zobowiązań w przejrzystej formie, ułatwiającej uporządkowanie ich sytuacji finansowej.   |
| Vindicat                               | Prawna/Windykacja     | Vindicat.pl to innowacyjny Legaltech. Lider windykacji on-line w Polsce. Celem spółki jest skuteczna pomoc Wierzycielom w dochodzeniu należności poprzez udostępnianie zaawansowanych technologicznie rozwiązań. Firma działa w oparciu o obowiązujące przepisy, najlepsze praktyki oraz posiadane kompetencje. System Vindicat.pl pozwala przedsiębiorcom (firmom) na samodzielne odzyskiwanie pieniędzy od swoich kontrahentów. By osiągnąć ten cel, system umożliwia dostęp do różnych automatycznych działań związanych z wyegzekwowaniem należności od dłużnika. Działania te pozwalają na automatyczne wygenerowanie wezwania do zapłaty, pozwu o zapłatę, pozwu do e-sądu, a także pisma o upublicznieniu danych dłużnika na internetowej giełdzie długów Vindicat.pl Dla osób, które dbają o relacje ze swoimi kontrahentami, dzięki aplikacji, przedsiębiorca może prowadzić monitoring płatności, negocjacje online w wyniku których można zawrzeć ugodę, którą również generuje system. Dzięki rejestracji w systemie Vindicat.pl użytkownik ma dostęp do wszystkich narzędzi potrzebnych, by odzyskać swoje pieniądze. Skuteczność narzędzia wynosi obecnie 93 procent szans na odzyskanie pieniędzy, jeżeli faktura jest przeterminowana nie dłużej niż 90 dni. Vindicat.pl posiada najskuteczniejszą giełdę długów w Polsce. Z usług VINDICAT korzystają firmy z branży m.in. pożyczkowej, bankowej, ubezpieczeniowej, energetycznej oraz fotowoltaicznej. | 450 proc. wzrost liczby przedsiębiorców korzystających z rozwiązania Vindicat. Udostępnienie oferty windykacji przedsiębiorcom 4 największych banków w Polsce. Wdrożenie najskuteczniejszego modelu giełdy długów w Polsce, pod względem widoczności w Google, poprawiający proces etapu windykacji polubownej o 26 proc.  |
| WealthSeed (spółka Fair Place Finance) | Inwestycje detaliczne | Misją WealthSeed jest ułatwienie każdemu efektywnego zabezpieczenia i pomnażania wolnych środków, aby mógł osiągnąć życiowe cele i wolność finansową. Oferta firmy umożliwia łatwe i tanie inwestowanie poprzez połączenie na jednej platformie możliwości zakupu światowych akcji i ETF-ów nawet za darmo, zakupu papierów wartościowych z GPW po najniższych, nieograniczonych stawkach oraz możliwości zakupu funduszy inwestycyjnych ze zwrotem części opłaty za zarządzanie. Każdemu klientowi firma otwiera wielowalutowe konto z atrakcyjnym oprocentowaniem w PLN, dzięki czemu środki klienta pracują, nawet gdy nie są zainwestowane. Wkrótce firma uruchomi karty, aby ułatwić dostęp do niezainwestowanej gotówki. Celem WealthSeed jest wyjście do szerokiej grupy klientów w Polsce i krajach CEE, którzy powinni efektywnie oszczędzać i inwestować, aby zabezpieczyć swoje środki i realizować długoterminowe cele finansowe, przede wszystkim gromadząc oszczędności niezbędne do utrzymania poziomu życia na emeryturze.   | W 2022 r. WealthSeed uruchomił przełomową platformę inwestycyjną na Polskim rynku, która wychodzi naprzeciw światowym trendom i oczekiwaniom klientów. W WealthSeed każdy może efektywnie oszczędzać i inwestować nawet niewielkie środki. Umożliwia łatwą dywersyfikację na różne klasy aktywów i dostęp do światowych rynków. Rozwiązanie łączy wiele możliwości inwestycyjnych (globalne akcje i ETFy, GPW, fundusze inwestycyjne) i usługi do zarządzania finansami w jednym ekosystemie. Klienci docenili wyjątkową wartość oferty. W 2022 r. WealthSeed pozyskał blisko 10 tys. klientów w trudnych warunkach geopolitycznych, po wybuchu wojny na Ukrainie, przy wysokiej inflacji i spadku koniunktury. Zdecydowana większość klientów firmy to grupa młodych, nowych inwestorów, którą wspiera poprzez działania edukacyjne. Co ważne, większość środków klientów jest zainwestowana w ETFy, które stanowią optymalny, zdywersyfikowany, nisko-kosztowy wybór dla wielu początkujących inwestorów.  |

# Rośnie pozytywne nastawienie Polaków do sztucznej inteligencji

**Polacy coraz bardziej interesują się sztuczną inteligencją, a w wypowiedziach internautów na ten temat widać rosnącą świadomość tematu i wzrost pozytywnego nastawienia do tej technologii.**

dr Agnieszka **Pluwak**

ekspert działu AI Research, SentiOne

Agnieszka **Uba**

Head of Marketing – Automate, SentiOne

Pod względem liczby ekspertów pracujących nad rozwojem lub wdrożeniem sztucznej inteligencji Polska zajmuje pierwsze miejsce w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Polski SentiOne zainwestował już 42 mln zł w rozwój technologii sztucznej inteligencji. Liczba wypowiedzi na temat botów w polskim internecie w ciągu minionego roku wzrosła aż o 132 proc., a w rozmowach wzrósł udział kobiet.

Chatboty i voiceboty w ostatnim czasie stają się elementem naszej codzienności, zyskują coraz więcej zastosowań i budzą coraz więcej pozytywnych skojarzeń. Jak wynika z analizy wypowiedzi polskich internautów z ostatniego roku przeprowadzonej przez SentiOne, polską firmę wspierającą marki w monitoringu internetu oraz automatyzacji obsługi klienta z wykorzystaniem zaawansowanej sztucznej inteligencji, liczba wypowiedzi na temat chatbotów i voicebotów w ciągu ostatniego roku wzrosła aż o 132 proc., a ich nacechowanie jest coraz bardziej pozytywne. Z 25 proc. do 32 proc. wzrósł udział kobiet w tych rozmowach.

**Polacy coraz bardziej interesują się rozwojem technologii AI**

W 2021 r. mówiło się głównie o botach w branży retail i obsłudze klienta, a internauci przede wszystkim zastanawiali się, jak z nimi rozmawiać i które firmy wdrażają wirtualnych asystentów. W 2022 r. nastąpiła wyraźna zmiana kontekstu, a na pierwszy plan przebiły się wypowiedzi dotyczące rozwoju tej technologii. Trzy najpopularniejsze w tym roku Tweety na temat botów dotyczyły oświadczenia inżyniera Blake'a Lemoine'a, że zbudowany przez Google bot LaMDA zyskał samoświadomość. Lemoine stwierdził, że LaMDA jest świadoma, ponieważ pisze o uczuciach tak, jak ludzie. Jednak umiejętność pisania o uczuciach to coś zupełnie innego niż faktyczne ich przeżywanie. LaMDA zapewnia jedynie iluzję rozmowy z prawdziwą osobą, dzięki unikaniu błędów logicznych, semantycznych i gramatycznych oraz poprzez opisywanie doświadczeń, do których większość osób może się odnieść, na przykład spędzania czasu z rodziną. Wynika to prawdopodobnie z tego, że system został przeszkolony na zbiorze danych składającym się z wielu wypowiedzi prawdziwych ludzi, a także specjalnie napisanych przykładach dialogów. Ogromną popularnością w internecie cieszy się również konwersacyjna sztuczna inteligencja ChatGPT, wypuszczona na rynek na początku grudnia, która buduje ładne,



rozbudowane wypowiedzi, nawet na abstrakcyjne tematy. Wzmianki o niej w ciągu zaledwie dwóch tygodni zyskały ponad 7 mln wyświetleń.

**Boty pomagają nam na co dzień, ale też biorą udział w wojnie**

W 2022 r. w polskim internecie największe zasięgi osiągnęły rozmowy o chatbocie Żabki, który pomaga franczyzobiorcom sieci w prowadzeniu biznesu – głównie dzięki przedstawiającemu go filmowi na YouTube, który zyskał ponad 100 tys. wyświetleń. Duże zainteresowanie wzbudzały również boty wspierające nas w załatwianiu codziennych spraw jak wirtualny asystent Pitbot pomagający w rozliczeniu PITa, czy chatbot Biedronki informujący o aktualnych promocjach. Duże zainteresowanie budziły również spekulacje dotyczące terminu wdrożenia wyczekiwanej od lat polskojęzycznej wersji Siri, wirtualnego asystenta Apple. Często poruszany był temat Calmsie, polskiej aplikacji oferującej wsparcie tzw. cyfrowych terapeutek, wspierających zdrowie psychiczne dzieci zmagających się z depresją, lękiem i uzależnieniami.

Polscy internauci wiele mówili również o botach w związku z wojną na Ukrainie – wypowiedzi o chatbocie „Coś leci”, zbierającym dla wojska informacje o nadlatujących rakietach i samolotach, zajęły drugie pod względem liczby wyświetleń miejsce spośród wszystkich wzmianek na ten temat, a jeden tweet Polsat News z informacją o nim dotarł do 220 tys. osób. Duże zainteresowanie internautów wzbudziły też informacje o „E-wrogu”, chatbocie służącym do przekazywania zaszyfrowanych wiadomości o lokalizacji rosyjskiego wojska, amunicji itp., o chatbocie raportującym wojenne zniszczenia na Ukrainie, a także o chatbocie Ministerstwa Edukacji i Nauki, informującym Ukraińców o możliwościach zapisania dziecka do polskiej szkoły, kontynuowaniu kariery naukowej w Polsce itp.

**Polska liderem regionu pod względem liczby ekspertów zajmujących się AI**

Eksperti szacują, że korzystanie ze sztucznej inteligencji ma potencjał podwojenia wzrostu PKB w krajach rozwiniętych do

2035 r. i zwiększenia produktywności nawet o 40 proc. Może to wynikać z optymalizacji wielu procesów – dobrym przykładem jest tu zastosowanie sztucznej inteligencji w bankowości do weryfikacji klientów i automatyzacji części czynności, jak zakładanie konta czy udzielanie informacji o kredytach.

Rozwój sztucznej inteligencji często wiąże się z obawą pracowników o miejsca pracy. Niepotrzebnie – według danych World Economic Forum w światowej gospodarce w najbliższych latach powstanie 58 mln nowych miejsc pracy. Przekazując sztucznej inteligencji wykonywanie prostych, powtarzalnych czynności uwalnimy potencjał ludzki do zadań, których maszyny nie będą w stanie samodzielnie wykonać.

Według przewidywań Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości do 2025 r. wartość globalnego rynku sztucznej inteligencji wzrośnie do przeszło 190 mld dolarów, a rozwiązania oparte na AI wdroży 97 proc. największych międzynarodowych firm. Fundacja Digital Poland podaje, że pod względem liczby ekspertów pracujących nad rozwojem lub wdrożeniem sztucznej inteligencji Polska zajmuje siódme miejsce wśród krajów Unii Europejskiej i pierwsze w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. SentiOne, który od 11 lat zajmuje się rozwijaniem technologii AI, do tej pory zainwestował w nią już 42 mln zł. Współpracuje z ponad 400 markami na ponad 30 rynkach całego świata, a dwa lata temu zdobył tytuł finalisty EIT Digital Challenge i znalazł się wśród 20 najlepszych spółek technologicznych w Europie. Analizą objęto okres od początku roku do połowy grudnia.

➔ **Najważniejsze wskaźniki sukcesu w narzędziach do windykacji 2023 – Vindicat.pl**

## Skuteczne odzyskiwanie należności... póki jest co odzyskiwać

**Ostatnie lata pokazują, że przyszłość skutecznej windykacji gwarantują trzy kluczowe wskaźniki.**



Bogusław **Bieda**

prezes zarządu, Vindicat

we w firmie, natomiast skuteczność będąca Świętym Graalem w windykacji online, będzie można potwierdzić pilotażem (średni wzrost efektywności procesu przy zastosowaniu automatyzacji szacuje się na 27 proc. – w zależności od branży). Co ważne, warto wdrożyć wszystkie dostępne w narzędziu procesy. Przykładem może być giełda wierzytelności, która poprawia proces windykacji na etapie polubownym o około 28 proc. W tej kwestii kluczową przewagą jest widoczność domeny w przeglądarce Google. Vindicat.pl posiada najwyższą pozycjonowaną giełdą długów, co przekłada się na szybką sprzedaż długu a tym samym wysoką skuteczność odzyskania należności.

**Łatwość**

Po pierwsze liczy się łatwość wdrożenia narzędzia do windykacji, ograniczenie zaangażowania działu IT i szybkość zaimportowania spraw. Można to zrobić za pomocą dostępnego w Vindicat.pl API z programu księgowego czy po prostu z pliku xls. Dzięki tym narzędziom łatwiej jest wdrożyć w korporacji jakiegokolwiek rozwiązanie po przeprowadzeniu pilotażu, np.: przez import 1000-2000 spraw i porównanie wyników z obecnymi procesami windykacji.

**Skuteczność i automatyzacja**

Po drugie skuteczność i automatyzacja oparta na innowacyjnych rozwiązaniach. Automatyzacja procedur windykacji gwarantuje minimalne zaangażowanie osobo-

**Zgodność procesu windykacji z RODO**

Ostatni kluczowy wskaźnik to „przerzucenie odpowiedzialności” zgodności procesu windykacji z RODO i aktualnymi przepisami (odsetki, prawa konsumentów) na dostawcę systemu do windykacji. Samodzielne wdrażanie procedur jest kosztowne i czasochłonne, dlatego warto korzystać z narzędzi które biorą ryzyko prawne na siebie. Podsumowując, planując proces windykacji lub jego aktualizację w korporacji, warto wdrożyć pilotaż rozwiązania i potwierdzić skuteczność modelu a następnie dostosować wyniki pilotażu do docelowego rozwiązania. Dzięki takim działaniom, oszczędzimy sporo środków finansowych i zasobowych w organizacji.



## DANE SIŁĄ NAPEĐDOWĄ BRANŻY UBEZPIECZENIOWEJ – ZWYCIĘŻY TEN, KTO SZYBCIEJ TO ZROZUMIE

**Krajobraz rynku ubezpieczeń zmienia się szybciej niż kiedykolwiek wcześniej. Nie do końca idzie to w parze z procesem zmian technologicznych w samej branży. Skutki pandemii, inflacji, niepokojów społecznych i politycznych, a nawet zmian klimatycznych odciskają swój ślad również na sektorze ubezpieczeniowym. To dlatego powinien on zacząć wykorzystywać dane oraz analitykę lepiej i częściej niż do tej pory. Z pomocą może przyjść chmura obliczeniowa i usługi pozwalające na podejmowanie szybkich i adekwatnych decyzji biznesowych, czyniąc insurtechami nawet najbardziej konserwatywne organizacje.**

Christian Wencel

Head Eastern Europe, Snowflake

### Zakopywanie cyfrowej przepaści

Niektóre funkcje wykorzystujące technologie cyfrowe są dostępne od dekad, jednak sektor ubezpieczeniowy zaczął je stosować na szerszą skalę dopiero niedawno, m.in. za sprawą zmian wywołanych pandemią COVID-19. Ostatnie trzy lata to czas, który ubezpieczyciele poświęcili m.in. na wprowadzanie digitalizacji procesów zarządzania odszkodowaniami, administracją polis i działaniami związanymi ze sprzedażą i dystrybucją ubezpieczeń. Kolejnym krokiem wielu firm ubezpieczeniowych jest obecnie

dążenie do holistycznej transformacji kontaktów z klientami, która zapewni im cyfrowe doświadczenie 360-stopni, a więc pełną kompleksowość inteligentnej, zdalnej obsługi.

Powiew świeżości do świata ubezpieczeń wnoszą bez wątpienia start-upy, które wchodzą na rynek z czystą kartą, nieobciążone starą technologią i infrastrukturą. Choć nowicjusze oferują klientom ulepszoną i w pełni cyfrową obsługę, także i więksi gracze o ugruntowanej pozycji i wieloletnim doświadczeniu mogą skorzystać z doświadczeń młodych spółek.

Insurtechy nie muszą jednak przecieć stać w totalnej kontrze do największych towarzystw ubezpieczeniowych. Siła synergii może wy-

nikać z zakupu pewnych usług czy aplikacji od start-upów, ich akwizycji, a nawet tworzenia takich spółek w ramach własnej grupy kapitałowej. Firmy ubezpieczeniowe działające w duchu insurtech muszą znać swojego klienta, aby ułatwić sobie w przyszłości ocenę ryzyka, wycenę szkody i dobór odpowiedniego ubezpieczenia. To wszystko uda się zrealizować dzięki zintegrowaniu spostrzeżeń analitycznych na każdym etapie podejmowania decyzji.

### Skala niepewności przekłada się na rosnące koszty

Inflacja ma znaczny wpływ na konieczność urealniania wyceny usług w branży ubezpieczeniowej. Rosnące koszty pracy, droższe podzespoły, a także zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw mogą generować straty. Dla przykładu same tylko opóźnienia w dostawach części do aut doprowadzają do wydłużenia najmu pojazdów zastępczych nawet o kilka dni. A to kosztuje ubezpieczyciela.

Uzupełnieniem inflacji gospodarczej jest inflacja społeczna, która wiąże się ze wzrostem liczby zobowiązań prawnych i kosztów roszczeń wobec ubezpieczycieli będących efektem zmian w prawie oraz rozstrzygnięć sądowych. Doskonale obrazuje to przykład z rynku amerykańskiego, gdzie mediana kwoty odszkodowania za obrażenia ciała

wzrosła z nieco ponad 33 tys. dolarów w 2010 r. do około 125 tys. dolarów w roku 2021.

Dużą niepewność generują także kwestie związane ze zmianami klimatycznymi. Mowa m.in. o coraz częściej występujących gwałtownych zjawiskach pogodowych, wyrządzających szkody na wielką skalę. Według szacunków Swiss Re tylko w pierwszej połowie 2022 rok branża ubezpieczeniowa w skali globalnej wypłaciła aż 35 mld dolarów tytułem strat związanych z katastrofami naturalnymi. To o 22 proc. więcej niż wynosi średnia za ostatnie 10 lat.

Biorąc pod uwagę dynamiczny charakter ryzyka, modele oparte na danych z długoterminowymi analizami scenariuszy, testami warunków skrajnych i wymogami sprawozdawczymi w zakresie zarządzania ryzykiem staną się niezbędnymi narzędziami do właściwego oszacowania skali potencjalnych strat i urealnienia wysokości składek.

Dodatkowym czynnikiem generującym w branży ubezpieczeń rosnące koszty jest presja regulacyjna związana na przykład z kwestią ochrony danych osobowych czy dodatkowych wymogów formalnych bądź rosnących opłat administracyjnych.

Ten bezprecedensowy zestaw warunków rynkowych wymaga od ubezpieczycieli świadomej szybkości reakcji. Firmy, które będą umiały reagować najszybciej, zyskają decydującą przewagę nad swoimi konkurentami.

### Planowanie chmury danych na swój sposób

Istotnym elementem zdolności firm ubezpieczeniowych do sprośnięcia wyzwaniom rynkowym jest wykorzystanie nowoczesnej platformy chmury danych zaprojektowanej w celu zaspokojenia zmieniających się potrzeb analitycznych organizacji i stworzenia konkurencyjnej „przewagi wglądu”. Przewaga ta powinna być wykorzystywana do kształtowania strategii funkcjonowania przedsiębiorstwa, ocen w zakresie możliwości ekspansji rynkowej, napędzania wzrostu, czy wreszcie poprawy konkurencyjności kosztowej i doświadczeń klientów.

Aspekty, które należy uwzględnić, opracowując plan wdrożenia technologii chmury obliczeniowej w przedsiębiorstwie ubezpieczeniowym, obejmują:

- potencjał w obszarze zapewnienia jak najszerzego wglądu w dostępne dane wewnętrzne, aby móc integrować różne usługi, burząc siłosy danych zgromadzone w różnych miejscach w organizacji,
- możliwości w zakresie dostępu do danych z zewnątrz i współdzielenia danych zarówno wewnątrz, jak i zewnątrz,
- efektywność kosztową projektu,
- potencjał skalowalności działań,
- poziom bezpieczeństwa danych,
- dostępność opartych na danych usług i aplikacji oferowanych w ramach jednej architektury przez zewnętrzne podmioty.

### Potencjał zysków płynących z danych jest nie do przecenienia

Liderzy innowacyjności w branży ubezpieczeń już dziś są w stanie stworzyć najbardziej kompleksowy profil klienta, łącząc różne zbiory danych wewnętrznych i zewnętrznych. Tak określony profil może być z kolei wykorzystany jako dane wejściowe dla modeli uczenia maszynowego, aby uzyskać jak najlepszą informację o realnych wycenach i ryzyku. Celem jest stworzenie najbardziej zautomatyzowanego, znormalizowanego i obiektywnego procesu oceny ryzyka i poprawa dokładności wycen oraz wskaźników strat, przy jednoczesnym skróceniu czasu oczekiwania na wycenę. To wszystko przekłada się nie tylko na wyjątkowe doświadczenie klienta, ale też przynosi realne oszczędności firmie.

Zastosowanie zaawansowanych modeli pozwala zbudować kompleksowy, oparty na sztucznej inteligencji system, który nie tylko ułatwi automatyczną identyfikację i rozpatrywanie roszczeń – np. wskazując na te, które powinny być szybko i niskim kosztem rozwiązane oraz te wysokokosztowe, które już na wczesnym etapie procesu powinny być przeanalizowane przez odpowiednio wykwalifikowanych specjalistów – ale też pomoże w wykrywaniu możliwych oszustw.

Reorganizacja działań analitycznych w oparciu o tzw. jedno źródło prawdy to realna oszczędność czasu i środków, konieczna zwłaszcza do zbudowania przewagi konkurencyjnej w branży. I to bez względu na coraz bardziej niepewne otoczenie rynkowe oraz mogące pojawić się po drodze kolejne niewiadome.

ZAPOWIEDZ



W kwietniu na łamach tygodnika ukaże się lista nagrodzonych tytułem

# FINANSOWA MARKA ROKU 2023

Zapraszamy do współpracy najlepsze marki finansowe

a.prasowska@gazetafinansowa.pl, a.piekarska@gazetafinansowa.pl

# SCB: CX w bankowości w 2030 r.

**Aby nadążyć za zmieniającą się technologią, potrzebami rynku i preferencjami klientów, banki muszą nieustannie wprowadzać innowacje i robić to sprawnie. Bankowość mobilna – kilka lat temu uznawana za przełom – dzisiaj jest brana za standardową usługę. Zachowanie idealnego jest więc stale ewoluującym celem. Jak będzie wyglądało w 2030 r.? Według przewidywań rynkowych w cenie będą zwinność, automatyzacja i spójność usług, cyberbezpieczeństwo oraz niezwykle istotny czynnik ludzki.**

Jacek **Wieczorkowski**

kierownik Zespołu Zarządzania Doświadczeniem Klienta, Santander Consumer Banku

Jeśli banki chcą utrzymać doświadczenie klienta na dobrym poziomie w przyszłości, muszą nie tylko digitalizować swoje usługi, ale również wiążące się z nimi mechanizmy. Wymaga to przekształcenia modelu działania na bardziej zwinny tzw. agile, umożliwiający adaptację i optymalizację procesów biznesowych do zmieniających się warunków. Zwinne myślenie jest niezwykle potrzebne w obecnej rzeczywistości biznesowej, w której jedynym pewnikiem jest ciągła zmiana. Złożone, nieelastyczne procedury wewnętrzne i poleganie na ręcznych procesach w pracy sprawia, że jest ona mniej efektywna,

co odczuwają klienci. Na szczęście świat bankowości dostrzega ten problem i już dziś stara się z nim walczyć. Dowodzą tego wyniki jedenastej ankiety EY i IIF, na temat globalnego zarządzania ryzykiem bankowym, które pokazują,

że instytucje finansowe zaliczają przestarzałe procesy IT do jednego z najważniejszych zagrożeń, z którymi będą musiały się zmierzyć w ciągu najbliższych lat. W tym miejscu warto zwrócić uwagę również na spójność oferowanych rozwiązań. Aż jeden na pięciu klientów, który rozważał odejście ze swojego dotychczasowego banku, deklarował, że wolałby bardziej ujednolicone doświadczenie we wszystkich kanałach. Takie wnioski płyną z badania Deloitte Insights na temat digitalizacji w bankowości z marca 2021 roku.

**W CX zwycięży ten, kto połączy sztuczną inteligencję z czynnikiem ludzkim**

Inną ważną rzeczą jest dostawianie usług. Może być to

jednak trudne ze względu na rozproszenie określonych informacji o klientach w wielu różnych częściach firmy. Z pomocą przychodzi sztuczna inteligencja (AI) i automatyzacja, które otwierają przed bankami nowe sposoby takiej analizy niezależnie od tego, gdzie przechowywane są dane. To z kolei pomaga w dostarczaniu bardziej spersonalizowanych doświadczeń przez pracowników. Aż 72 proc. uczestników globalnego badania SAS „Experience 2030” uważa, że podmioty, które nie będą w stanie ocenić doświadczenia klienta w czasie rzeczywistym do 2030 roku, będą niekonkurencyjne w porównaniu z innymi usługodawcami. Dowodzi to tego, że banki nie mogą pozostać obojętne na innowacje. Wdrażanie

ich jest warunkiem przetrwania w ciągle zmieniającym się otoczeniu rynkowym. Sztuczna inteligencja ma jednak swoje wady, do których należą brak empatii, uczuć i zrozumienia, że klienci nie zawsze działają według schematu. Dlatego człowiek staje się podstawowym czynnikiem sukcesu w świecie opartym na technologii. Kiedy dojdzie do ustandaryzowania i ujednolicenia cyfrowych procesów, tym co pozwoli instytucjom finansowym się wyróżnić jest komponent emocjonalny. Dopiero połączenie sprawnej infrastruktury IT z emocjami i relacjami może sprawić, że lojalność klientów wobec danej marki wzrośnie.

**Cyberbezpieczeństwo w cenie**

Biorąc pod uwagę liczbę cyberataków – polskie firmy doświadczają ich średnio 938 razy w tygodniu według danych Check Point Research z przełomu maja i czerwca br. – nic dziwnego, że konsumenci chcą czuć, że ich dane są bezpieczne. Według wspomnianego wyżej badania SAS „Experience 2030”, aż 63 proc. respondentów czuje, że nie ma kontroli nad tym, co firmy zrobią z ich danymi w przyszłości. Wdrażanie technologii zwiększających zaufanie użytkowników i stawianie ich prywatności na pierwszym miejscu może pomóc bankom pogłębić relacje z klientami.



## Oszczędne tworzenie projektów cyfrowych

**Firmy potrzebują coraz nowszych produktów cyfrowych, mimo kryzysu. Są sposoby, by je tworzyć i rozwijać trafnie oraz ekonomicznie.**

Kamil **Szydłowski**

JavaScript Developer, Boldare

Digitalizacja kryzysu się nie boi, bo ten jej nie powstrzyma. Co najwyżej może zwolnić. Problem w obszarze cyfryzacji jest w zupełnie innym miejscu – w jakości dostarczanych rozwiązań. Aż 44 proc. przedsiębiorstw deklaruje, że ich platformy cyfrowe nie oddają jakości ich produktów lub usług i w związku z tym wymagają ulepszenia. Dlatego niemal połowa badanych organizacji (46 proc.) planuje w 2023 r. zaktualizować lub stworzyć platformy i narzędzia cyfrowe od nowa, mimo nie znikających obaw o sytuację gospodarczą.

Wskaźniki ekonomiczne pokazują, że przechodzimy przez kryzys. Inflacja pozostaje wysoka, koszty inwestycji i pieniądza rosną. To wszystko wzmaga niepewność odnośnie przyszłości i sprawia, że przedsiębiorstwa ostrożnie podchodzą do inwestycji. Dowodem na to są badania prze-

prowadzone przez brytyjskie Studio Graphene. Aż 65 proc. ankietowanych przedstawicieli firm obawia się, że sytuacja gospodarcza uniemożliwi im inwestycje w platformy cyfrowe, takie jak strony internetowe, aplikacje i inne technologie skierowane do klientów. Jednak mimo trudniejszej sytuacji firmy nie mogą pozwolić sobie na opóźnienia w cyfryzacji. Zaniedbania w tym zakresie mogą sprawić, że organizacja nie będzie dostarczała swoich produktów lub usług o wymaganej jakości. Co więcej, w porównaniu z konkurencją, może stać się po prostu mało atrakcyjna i niedostatecznie innowacyjna.

**Ciągle duże zapotrzebowanie**

Ponad połowa przebadanych przedstawicieli biznesu uważa, że platformy cyfrowe ich firm nie wyróżniają się na tle konkurencji. Niewiele mniej (blisko połowa) jest gotowa zapłacić za lepszy produkt cyfrowy czy też zainwestować w ulepszenia dotychczasowych rozwiązań jeszcze w bieżącym roku. To sporo, jednak nadal pozostaje wiele organizacji, które inwestycje w rozwój technologii odkładają na później. Co hamuje pozostałych w drodze do cyfrowej zmiany? Oprócz braku odpowiednich kwalifikacji firmy obawiają się, że recesja, wysoka inflacja i rosnące stopy procentowe uniemożliwiają im inwestowanie

w technologie. Firmy powinny kontynuować rozwój swoich platform i aplikacji. Cyfryzacja pomaga nadążyć za rosnącymi oczekiwaniami klientów i chroni biznes przed pozostaniem w tyle za konkurencją. Co ważne, inwestowanie w technologie wiąże się dziś nie tylko z innowacyjnością, ale także odpowiedzialnym wydatkowaniem budżetu. Opierając wdrażane w organizacji rozwiązania na badaniach rynku i użytkowników, jesteśmy w stanie w sprawny i ekonomiczny sposób zbudować produkt cyfrowy na miarę naszych potrzeb i tym samym wesprzeć firmę w rozwoju w odpowiednim kierunku.

**Bez szastania budżetem**

Jak zatem można rozwijać się cyfrowo w wyjątkowo trudnych gospodarczo czasach i zadbać przy tym o budżet? Jednym ze sposobów jest wybór produktu w wersji MVP, czyli tak zwanego Minimum Viable Product. MVP to działający i gotowy do użytku na rynku produkt, powstały z wykorzystaniem minimalnego nakładu czasu i pracy, które są niezbędne do jego stworzenia. MVP stosowany jest od dawna, ale rzeczywiście dziś to podejście może mieć szczególne znaczenie dla firm, które obawiają się ponoszenia przeskalowanych kosztów budowania produktów. Jest to odpowiedź

dla tych biznesów, które podchodzą ze szczególną ostrożnością i chcą inwestować wyłącznie w pewne rozwiązania cyfrowe. Z reguły wprowadzenie produktu do użytku wiąże się m.in. z badaniem rynku i użytkowników, organizacją sprzedaży, marketingiem, testami. MVP natomiast umożliwia skrócenie tego łańcucha i rezygnację z niektórych jego elementów, z zachowaniem etapów niezbędnych dla powodzenia i rentowności produktu. Stworzenie produktu o minimalnej kluczowej funkcjonalności w ogromnej większości przypadków wystarczy, aby udostępnić go docelowym użytkownikom. Ci zaś będą weryfikować jego poszczególne funkcje znacznie szybciej, niż miałyby to miejsce w przypadku szeregu testów aplikacji. Funkcjonalność i użyteczność wprowadzanych rozwiązań sprawdzają w tym modelu nie profesjonalni testerzy, a użytkownicy końcowi, których opinia jest kluczowa.

MVP to nie tylko badania na prawdziwych użytkownikach, ale także bezpieczny sposób na szybszą weryfikację potencjału biznesowego naszej inwestycji. Jeśli okaże się, że z jakiegoś powodu przedsięwzięcie się nie sprawdza, poniesione koszty będą znacznie mniejsze niż w przypadku tradycyjnego opracowywania rozwiązania cyfrowego. Minimalna

gotowość aplikacji absolutnie nie oznacza, że jest ona gorszej jakości. To określenie mówi nam, że w dany produkt włożono minimalny wysiłek i pieniądze, potrzebne do stworzenia wysokiej jakości rozwiązania cyfrowego, gotowego do prezentacji potencjalnym klientom. Dopiero potem następuje decyzja o ewentualnym rozwijaniu pomysłu biznesowego czy stworzeniu jego kolejnych wersji. Na początku kluczowe jest ustalenie, czy produkt dobrze spełnia swoją podstawową funkcję oraz, czy dalsze inwestowanie w niego ma sens.

W momencie, kiedy nadchodzi spowolnienie gospodarcze, warto reagować zwinnie na pojawiające się wyzwania i np. zainwestować w proste, a zarazem funkcjonalne aplikacje, spełniające podstawowe potrzeby biznesu. Jednak to utrzymywanie długoterminowej strategii wciąż pozostaje podstawą. Dla wielu firm jednym ze strategicznych wyzwań na najbliższy czas może okazać się właśnie rozwój technologii. Dziś są one podstawą do lepszego zarządzania relacjami z klientami, planowania zapasów, czy tworzenia bardziej elastycznych łańcuchów dostaw. Ci, którzy mimo kryzysu podejmują działania prorozwojowe, mogą w przyszłości okazać się silniejsi niż konkurenci.