

FINTECH ROKU



Kluczowy punkt na mapie europejskich innowacji ubezpieczeniowych

Europejski rynek insurtech po rekordowym 2021 r. wszedł w fazę korekty. Liczba transakcji zmniejszyła się, ale ustabilizowała się na poziomie ok. 60–70 rocznie. Polska stała się w tej rzeczywistości jednym z kluczowych punktów na mapie europejskich innowacji ubezpieczeniowych – zarówno pod względem rozwoju technologii, jak i atrakcyjności dla inwestorów.



ARTUR OLECH
prezes zarządu Trasti

Europejski rynek insurtech po rekordowym 2021 r., gdy wartość inwestycji sięgnęła ok. 2,5 mld euro, wszedł w fazę korekty. W kolejnych latach wolumen kapitału wyraźnie spadł – do ok. 1,5 mld euro w 2022 r., a następnie zatrzymał się na poziomie 600–820 mln euro rocznie w latach 2023–2025. Jednocześnie liczba transakcji, po szczycie w 2021 r. (101), nie załamała się, lecz ustabilizowała się na poziomie ok. 60–70 inwestycji rocznie. Tak wynika z zaprezen-

owanego niedawno (16.01.2026) raportu The State of Insurtech & Resilience in Europe 2025, przygotowanego przez Astorya.vc. Dane wskazują, że inwestorzy nie wycofali się z sektora, lecz zmienili podejście. Kapitał trafia dziś do mniejszej liczby spółek o bardziej dojrzałych, odpornych modelach biznesowych, zamiast finansować szybki wzrost bez nacisku na rentowność. Obecnie analiza kondycji europejskiego rynku insurtech koncentruje się na odporności modeli biznesowych w warunkach zmiennego otoczenia regulacyjnego, rosnących kosztów kapitału oraz presji na rentowność. W tym kontekście Trasti zostało wskazane jako jedna z firm, które najlepiej odpowiadają na nowe oczekiwania inwestorów, i znalazło się w TOP 5 inwestycji insurtech w Europie w 2025 r.

Długofalowa odporność zamiast „wzrostu za wszelką cenę”

Europejski rynek insurtech wchodzi w fazę selekcji, w której kluczowe znaczenie ma nie tempo wzrostu, lecz zdolność do długoterminowego funkcjonowania. Inwestorzy nie kierują się już wyłącznie strategią „wzrostu za wszelką cenę”. Zyskują modele oparte na stabilnych fundamentach finansowych. Rośnie znaczenie efektywnego underwritingu i kontroli ryzyka. Większą wagę przykładają się także do odporności operacyjnej i technologicznej w ocenie spółek ubezpieczeniowych, a kapitał koncentruje się na mniejszej liczbie projektów o potwierdzonej skalowalności.

33 proc. transakcji w insurtechu to spółki AI-first

W 2025 r. sztuczna inteligencja stała się kluczowym motorem innowacji w europejskim insurtechu. Spółki AI-first odpowiadały za 33 proc. wszystkich transakcji w sektorze, co oznacza wynik wyższy niż średnia dla całego rynku technologicznego w Europie. Największa aktywność dotyczyła obszaru likwidacji szkód, przy jednoczesnym dynamicznym wzroście znaczenia rozwiązań z zakresu dystrybucji. AI stopniowo przenika również do underwritingu i rozwoju produktów. Dane

wskazują, że innowacje oparte na AI rozwijają się w wielu europejskich ekosystemach, a nie tylko na jednym dominującym rynku.

Coraz więcej insurtechów opartych na AI koncentruje się na realnych potrzebach agentów i brokerów, ponieważ to właśnie tam najszybciej widoczny jest zwrot z technologii. Automatyzacja procesów operacyjnych pozwala agentom ograniczyć pracę manualną i skupić się na doradztwie oraz relacjach z klientami. Dla Trasti ten kierunek również jest kluczowy – efektywna współpraca z pośrednikami i wspieranie ich narzędziami technologicznymi to jeden z fundamentów odpornego modelu dystrybucji.

Polska coraz bardziej atrakcyjna dla inwestorów na rynku insurtech

Europejski rynek insurtech jest zróżnicowany pod względem znaczenia poszczególnych krajów, zestawiając ich potencjał gospodarczy z faktyczną aktywnością i wpływem na sektor. Liderami pozostają Wielka Brytania, Francja oraz Niemcy, jednak wspomniany raport wskazuje również grupę rynków, które „pracują powyżej swojej kategorii wagowej”, generując ponadprzeciętną liczbę istotnych projektów insurtechowych. Do tej grupy zaliczono Polskę

(obok Hiszpanii i Holandii). Oznacza to, że mimo mniejszego udziału w europejskim PKB polski rynek insurtech odgrywa istotniejszą rolę, niż sugerowałaby jego skala gospodarcza. Autorzy raportu zwracają uwagę, że Polska stała się jednym z kluczowych punktów na mapie europejskich innowacji ubezpieczeniowych – zarówno pod względem rozwoju technologii, jak i atrakcyjności dla inwestorów. Na tle regionu Europy Środkowo-Wschodniej Polska wyróżnia się stabilnością i dojrzałością ekosystemu, wyprzedzając inne rynki, które dopiero budują swoją pozycję, takie jak Rumunia czy Węgry.

Środek ciężkości europejskiego insurtechu stopniowo przesuwają się w stronę rynków zdolnych do budowania efektywnych, odpornych modeli biznesowych, niezależnie od wielkości gospodarki. W tym kontekście Polska jest jednym z krajów, które skutecznie wykorzystują moment transformacji sektora.

Odporność i dojrzałość modelu biznesowego stają się kluczowymi kryteriami w decyzjach inwestycyjnych na rynku insurtech. Przyszłość sektora należy do firm, które potrafią budować skalę bez utraty kontroli nad ryzykiem oraz łączyć technologię z długoterminową stabilnością.

Prognozy dla rynku pożyczek pozabankowych w 2026 r.

Dane za październik 2025 r., opublikowane przez Związek Przedsiębiorstw Finansowych oraz CRIF, pokazują rynek pożyczek pozabankowych w fazie stabilnego, choć selektywnego wzrostu.



MARTA FILA
członek zarządu AIQLabs

Miesięczny wzrost wartości udzielonych pożyczek o 2,6 proc. oraz zwiększenie liczby zobowiązań o 3,4 proc. potwierdzają, że popyt na krótkoterminowe finansowanie utrzymuje się, mimo relatywnie restrykcyjnych warunków udzielania pożyczek. Jednocześnie spadek udziału nowych klientów

oraz wysoki odsetek odrzucanych wniosków wskazują, że rynek dojrzewa i coraz wyraźniej opiera się na powracających, dobrze znanych pożyczkobiorcach. Te tendencje stanowią punkt wyjścia do prognoz na 2026 r.

W perspektywie kolejnych kilkunastu miesięcy kluczowe znaczenie będzie mieć otoczenie makroekonomiczne. Spodziewane stopniowe luzowanie polityki pieniężnej, przy jednoczesnym utrzymaniu presji kosztowej w gospodarstwach domowych, może sprzyjać umiarkowanemu wzrostowi wartości rynku pożyczek pozabankowych. Nie należy jednak oczekiwać dynamicznej ekspansji wolumenowej. Wiele

wskazuje na to, że tempo wzrostu będzie zbliżone do obserwowanego w drugiej połowie 2025 roku i skoncentrowane na niewielkich kwotach, odpowiadających bieżącym potrzebom płynnościowym klientów.

Finansowanie nieprzewidzianych wydatków

Średnia wartość pożyczki, oscylująca wokół 4,3 tys. zł, dobrze obrazuje funkcję, jaką sektor pełni w strukturze finansów osobistych. W 2026 roku ten poziom prawdopodobnie się utrzyma, ponieważ zapotrzebowanie dotyczy głównie finansowania nieprzewidzianych wydatków, a nie długoterminowych zobowiązań konsumpcyjnych. Fakt, że kwota ta pozostaje wyraźnie niższa od przeciętnego wynagrodzenia brutto, sugeruje, iż pożyczki pozabankowe nadal będą traktowane jako narzędzie uzupeł-

niające domowy budżet, a nie jego trwał źródło finansowania.

Istotnym trendem pozostanie dalsze zaostrzenie polityki oceny ryzyka. Utrzymujący się wysoki odsetek odrzucanych wniosków pokazuje, że odpowiedzialne pożyczanie przestało być deklaracją, a stało się rynkowym standardem. W 2026 roku można spodziewać się dalszego rozwoju zaawansowanych modeli scoringowych, opartych na szerokim zakresie danych i analiz behawioralnych. To z jednej strony ograniczy dostęp do finansowania dla najbardziej ryzykownych klientów, z drugiej zaś pozwoli lepiej dopasować ofertę do realnych możliwości spłaty pozostałych.

Zmiany regulacyjne i rosnąca świadomość konsumentów będą dodatkowo wzmacniać profesjonalizację sektora. Rynek będzie coraz bar-

dziej przewidywalny, a konkurencja przesunie się z obszaru agresywnej sprzedaży w stronę jakości obsługi, transparentności warunków i długofalowych relacji z klientami. W tym kontekście 2026 r. może okazać się okresem konsolidacji trendów obserwowanych już dziś, a nie momentem gwałtownych przełomów.

Prognozy dla rynku pożyczek pozabankowych na 2026 r. wskazują na stabilny rozwój oparty na umiarkowanym wzroście, niewielkich kwotach finansowania i rosnącym znaczeniu odpowiedzialnego podejścia do oceny zdolności kredytowej. Będzie to rynek coraz bardziej dojrzały, osadzony w realiach codziennych potrzeb finansowych Polaków i wrażliwy na zmiany makroekonomiczne, ale jednocześnie oparty na doświadczeniu oraz danych, które pozwalają lepiej rozumieć zachowania pożyczkobiorców.

Fintech 2026: rok weryfikacji i przyspieszenia

W 2025 r. rynek fintech w Polsce przeszedł wyraźną selekcję: rośli ci, którzy potrafili łączyć technologię z operacyjną dyscypliną i odpowiedzialnym podejściem do ryzyka. Jak zauważa Tomasz Kacprzak, Chief Commercial Officer Smartney Grupa Oney, to właśnie te kompetencje będą kształtować kierunek branży w nadchodzącym roku.

W 2025 r. firma Smartney Grupa Oney udowodniła, że rynek premiuje fintechy łączące strategię low-risk, rozwój nowoczesnych produktów i najwyższe standardy operacyjne.

Spółka zakończyła rok jako lider rynku pod względem wielkości portfela kredytowego, osiągając wzrost na poziomie 28 proc., jednocześnie poprawiając wskaźniki ryzyka o 9 proc. w stosunku do 2024 r. Za tym sukcesem stała wysoka dyscyplina operacyjna oraz strategia firmy, oparta na konsekwentnym koncentrowaniu się na klientach o niższym profilu ryzyka. Wspierał ją rozwój produktów dostosowanych do potrzeb tego segmentu – od unikalnej, w pełni online pożyczki konsolidacyjnej, przez

finansowanie do 150 tys. zł dostępne w kilka minut, po rozwiązania kierowane do branży automotive. Jednocześnie firma rozwijała obszar automatyzacji, self-service, analityki data-driven oraz AI, wzmacniając cztery kluczowe fundamenty: bezpieczeństwo, wygodę, szybkość i pełną transparentność – wartości stanowiące jej standard wobec klientów. Działania Smartney zostały docenione zarówno przez biznes – dynamiczny rozwój partnerstw B2B/B2C oraz wzrost liczby klientów w segmentach gotówkowych i w obszarze sales finance – jak i przez konsumentów. Firma cieszy się wysokim NPS na poziomie 82 oraz ocenami w Google: 4,9/5.

Za dobrymi wynikami firmy stoją również mocne działania

komercyjne, realizowane zarówno w obszarze produktów gotówkowych, jak i finansowania zakupów w sieciach partnerów. Była to m.in. telewizyjna kampania wizerunkowo-sprzedażowa „Pożyczka w jednym palcu”, podkreślająca przewagi Smartney – szybkość, prostotę i transparentność procesów, a także inauguracyjny raport z cyklu badań opinii społecznej „DA SIĘ! Polacy w akcji”, poświęcony zaradności, sprawczości i odpowiedzialnym decyzjom finansowym rodaków.



Spółka zakończyła rok jako lider rynku pod względem wielkości portfela kredytowego, osiągając wzrost na poziomie 28 proc., jednocześnie poprawiając wskaźniki ryzyka o 9 proc. w stosunku do 2024 r.

Silnym atutem Smartney Grupa Oney pozostaje stabilne zaplecze kapitałowe. Spółka jest częścią jednej z największych grup bankowych w Europie – BPCE. To silny motor napędowy, zapewniający długoterminową stabilność, bezpieczeństwo i przestrzeń na inwestycje.

Co czeka fintechy w 2026 r.?

– Rok 2026 będzie dla branży fintech czasem weryfikacji. Cały sektor zmierzy się z wdrożeniem nowej ustawy o kredycie konsumenckim, a równolegle będzie musiał nadążyć za rosnącą skalą wyzwań związanych z cyberbezpieczeństwem. W takich warunkach wygrać ci, którzy potrafią połączyć technologię, efektywność i odpowiedzialne zarządzanie ryzykiem – ocenia Tomasz Kacprzak, Chief Commercial Officer Smartney Grupa Oney. – A 2026 r. dla Smartney? Doskonalimy technologię, rozwijamy AI, automatyzację i nowe produkty lepiej dopasowane do potrzeb klientów. Rozszerzamy ofertę i wzmacniamy obecność wszędzie tam, gdzie widzimy potencjał – wielokierunkowo: w nowych źródłach, kanałach



Tomasz Kacprzak, Chief Commercial Officer Smartney Grupa Oney

sprzedaży i współpracach partnerskich. W 2026 r. nie zamierzamy zwalniać. Mamy sprzyjające prognozy makroekonomiczne, silną infrastrukturę technologiczną i jasną strategię. To będzie rok wymagający, ale dobry. Da się – i to bardzo konkretnie.

materiał partnera



Fintech Roku 2026 to przegląd firm, które w minionym roku w najbardziej wyrazisty sposób kształtowały rozwój innowacyjnych usług finansowych w Polsce. Wyróżnione organizacje łączy nie tylko wykorzystanie nowoczesnych technologii, ale przede wszystkim realny wpływ na rynek – skalowanie biznesu, wdrażanie przełomowych rozwiązań oraz odpowiadanie na zmieniające się potrzeby klientów indywidualnych i biznesowych.

W tegorocznej edycji raportu doceniamy zarówno dojrzałych liderów rynku, jak i dynamiczne fintechy rozwijające wyspecjalizowane rozwiązania w obszarach płatności, finansowania, mobilności, AI, compliance

czy usług B2 B. Lista nagrodzonych pokazuje, jak szerokie i zróżnicowane jest dziś polskie środowisko fintechowe.

Tytuł Fintech Roku 2026 otrzymali: Aventus Group, PartnerPal.ai, SkyCash Poland, Smartney (Grupa Oney) oraz WECFina – firmy, które w 2025 r. wyróżniły się skalą działania, innowacyjnością i mierzalnymi sukcesami rynkowymi.

Raport prezentuje ich działalność, kluczowe osiągnięcia oraz kierunki rozwoju, stanowiąc punkt odniesienia dla całego sektora finansowo-technologicznego w Polsce.

ZESTAWIENIE FINTECH ROKU

Nazwa firmy	Branża/ sektor	Opis działalności	Największy sukces w 2025 roku
Aventus Group	Pośrednik finansowy	Firma jest jednym z liderów polskiego rynku FinTech. Od 2012 r. udowadnia, że usługi finansowe mogą być proste i w pełni cyfrowe. Tworzy rozwiązania dla klientów indywidualnych oraz biznesowych, łącząc doświadczenie z pasją do innowacji. Jej marki, takie jak SMART Pożyczka, Pożyczka PLUS, Lendero czy Aventus Biznes, stały się dla tysięcy Polaków synonimem rzetelnego wsparcia. Sercem działań firmy jest automatyzacja i inteligentna analiza danych, dzięki którym oferowany jest bezpieczny dostęp do finansowania przez całą dobę, bez zbędnych formalności i w zdalnej formie. Organizacja kieruje się etyką, projektując każde rozwiązanie z myślą o komforcie i zaufaniu użytkowników. Z roku na rok umacnia pozycję stabilnego partnera, który aktywnie wyznacza kierunki rozwoju sektora FinTech w Polsce, łącząc nowoczesne narzędzia z proklienckim podejściem, aby bezpieczne finansowanie było dostępne zawsze wtedy, gdy jest potrzebne.	W 2025 r. Aventus Group z sukcesem uruchomił nowy produkt B2 B – Aventus Biznes (aventusbiznes.pl), dedykowany mikro- i małym przedsiębiorcom poszukującym nowoczesnych form finansowania działalności. Platforma została oparta na autorskich rozwiązaniach technologicznych wykorzystujących zaawansowaną automatyzację procesów oraz algorytmy scoringowe, które zapewniają intuicyjny i w pełni cyfrowy proces. Dzięki temu Aventus Biznes staje się dla przedsiębiorców partnerem biznesowym, oferującym w nienachalny sposób bezpieczne, transparentne i wygodne finansowanie, pozwalające zachować płynność finansową w prowadzeniu firmy. Uruchomienie Aventus Biznes to ważny etap w rozwoju Aventus Group, podkreślający jej zaangażowanie w tworzenie innowacyjnych rozwiązań finansowych wspierających przedsiębiorców w Polsce.
PartnerPal.ai	Fintech / AI do compliance i weryfikacji kontrahentów	PartnerPal umożliwia szybką, zautomatyzowaną weryfikację kontrahentów poprzez analizę danych z kluczowych źródeł. Są to przede wszystkim rejestry publiczne (KRS, CEIDG, GUS-REGON, VAT, VAT-EU, CRBR) oraz listy sankcyjne UE i MSWiA. Co wyróżnia PartnerPal, to tzw. biały wywiad, czyli zbieranie danych z Internetu – Google Maps/Street View, fora, portale branżowe, giełdy wierzytelności, prasa i serwisy informacyjne. Zaawansowane agenty AI generują kompleksowe raporty, obejmujące m.in. sentyment klientów i pracowników, analizę finansową, benchmark konkurencyjny oraz aktualne wiadomości. Funkcjonalności narzędzia obejmują dashboard webowy do weryfikacji po NIP lub nazwie, masowe importy list NIP z Excela, weryfikacje cykliczne z alertami, eksport do PDF/JSON, API integracyjne oraz archiwum raportów z zarządzaniem dostępem. Adresatami PartnerPal są m.in. kredytodawcy, pożyczkodawcy, firmy faktoringowe i leasingowe, ubezpieczyciele oraz działy zakupów i sprzedaży B2 B. Narzędzie minimalizuje ryzyko, przyspiesza podejmowanie decyzji i zapewnia pełną traceability źródeł.	W 2025 roku PartnerPal odniósł spektakularne sukcesy, mimo że rozwój rozwiązania ruszył dopiero na początku roku – pokazując, jak szybko AI może zmienić rynek compliance. Do kluczowych osiągnięć należało wdrożenie zaawansowanej analizy finansowej z benchmarkami branżowymi, obejmującej sprawozdania z lat 2023–2025 (przychody, wzrost r/r, zysk/strata, zadłużenie, EBIT, EBITDA), przewyższające średnie branżowe i dostarczające executive summary dla błyskawicznych decyzji, rozwój cyklicznego monitoringu z alertami, umożliwiającego powiadomienia o zmianach według ustalonych parametrów, oraz podpisanie 4-letniej umowy z dużym klientem – decyzja znaczącego gracza rynkowego o długoterminowej współpracy potwierdziła zaufanie do technologii i stabilizuje rozwój PartnerPal na kolejne lata. Te osiągnięcia umocniły PartnerPal jako wschodzącego lidera w weryfikacji kontrahentów z wykorzystaniem AI.
SkyCash Poland	FinTech/mobilność	SkyCash to jedna z najbardziej rozpoznawalnych polskich aplikacji do parkowania w mieście, obecna na rynku od ponad 15 lat. Z rozwiązania korzysta ponad 1,3 mln użytkowników w ponad 170 miastach w Polsce, gdzie aplikacja wspiera szybkie i wygodne płatności mobilne w codziennych sytuacjach. Platforma od lat rozwija ekosystem usług cyfrowych, łącząc technologię płatniczą z usługami miejskimi i transportowymi. SkyCash umożliwia m.in. zakup biletów komunikacji miejskiej oraz opłacanie parkowania i autostrad bezgotówkowo, zapewniając użytkownikom wygodny dostęp do usług bezpośrednio z poziomu smartfona. Jednocześnie firma rozwija funkcjonalności umożliwiające wygodne rozliczanie i kontrolę opłat parkingowych dla firm z flotą samochodową, odpowiadając na potrzeby biznesu.	W 2025 r. SkyCash zrealizował jeden z najbardziej przełomowych projektów produktowych, wdrażając zestaw innowacyjnych funkcji, które wyraźnie podnoszą komfort korzystania z płatnych stref parkowania w mieście. Jednym z najbardziej nowoczesnych i praktycznych udogodnień jest automatyczne wykrywanie ruchu pojazdu przez aplikację – gdy system rozpozna odjazd samochodu z miejsca parkingowego, użytkownik otrzymuje powiadomienie przypominające o konieczności zakończenia sesji. Rozwiązanie to pomaga uniknąć niepotrzebnych opłat i sprawia, że parkowanie staje się bardziej intuicyjne, bez potrzeby pamiętania o wyłączeniu sesji. Kolejną funkcją jest nowoczesny widżet dostępny z poziomu zablokowanego ekranu telefonu, który w czasie rzeczywistym pokazuje status parkowania, umożliwiając szybkie sprawdzenie przebiegu sesji bez otwierania aplikacji. Dodatkowo aplikacja zapamiętuje lokalizację zaparkowanego auta, pozwalając odnaleźć je jednym kliknięciem, co szczególnie ułatwia poruszanie się w obcym mieście.
Smartney Grupa Oney	Finanse	Smartney, część francuskiej Grupy Oney Bank (8 mln klientów, 12 rynków), to innowacyjny fintech, który jako pierwszy w Polsce połączył produkty na warunkach zbliżonych do bankowych z szybkością i nowoczesnością spółek technologicznych. Firma oferuje w 100 proc. online pożyczki gotówkowe, konsolidacyjne oraz finansowanie zakupów – samoobsługowe produkty dla retailerów. Misją Smartney jest udowodnienie, że pożyczanie może być smart – proste, szybkie i odpowiedzialne. Organizacja wykorzystuje open banking, AI oraz partnerski ekosystem, by tworzyć rozwiązania dopasowane do współczesnych potrzeb klientów. Wysoka satysfakcja użytkowników oraz pozycja lidera w segmencie potwierdzają skuteczność przyjętego podejścia. Smartney promuje filozofię „DA SIĘ!”, wspierając klientów w mądrym zarządzaniu finansami.	W 2025 roku Smartney, część Grupy Oney, osiągnął pierwszą pozycję rynkową pod względem wielkości portfela kredytowego. Sukces był efektem konsekwentnego doskonalenia procesów biznesowych, w tym poprawy parametrów ryzyka, inwestycji w self-service, rozwiązań AI i rozwój open banking, a także rozszerzenia oferty produktowej – m.in. o pożyczki do 150 tys. zł z błyskawiczną decyzją kredytową oraz finansowanie zakupu samochodów. Smartney rozwija również sprzedaż produktów ubezpieczeniowych. Działania te przełożyły się na pozyskanie nowych partnerów B2 B i B2 C, znaczący wzrost liczby klientów i aktywnych portfeli oraz bardzo wysokie wskaźniki satysfakcji klientów – NPS na poziomie 82 oraz średnie oceny Google 4,9/5 dla marek Smartney i OneyRaty.
WECFina	finansowania B2 B	WECFina powstała z myślą o firmach, które potrzebują szybkiego i łatwo dostępnego finansowania swojej działalności. W ofercie znajdują się zarówno tradycyjny faktoring, jak i faktoring zakupowy, co daje przedsiębiorcom możliwość wyboru rozwiązania najlepiej dopasowanego do ich sytuacji. Uzupełnieniem usług są płatności odroczone skierowane do hurtowni i dystrybutorów, dzięki którym przedsiębiorcy mogą realizować zakupy u sprawdzonych dostawców w najbardziej odpowiednim momencie, a zapłatę rozłożyć w czasie lub na raty dopasowane do swoich możliwości finansowych. Szybki faktoring umożliwia błyskawiczne uwolnienie środków z wystawionych faktur z odroczonym terminem płatności, jeszcze zanim kontrahent dokona zapłaty. W jednym miejscu klienci otrzymują dostęp do kompleksowych rozwiązań z zakresu finansowania i faktoringu, co znacząco upraszcza cały proces. WECFina oferuje również pożyczkę gotówkową dla firm, którą można przeznaczyć m.in. na regulowanie bieżących zobowiązań, wypłaty dla pracowników czy realizację działań marketingowych. Elastyczne warunki, konkurencyjne ceny i szybki dostęp do środków sprawiają, że rozwiązania WECFina skutecznie wspierają płynność finansową przedsiębiorstw i są zawsze dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów.	Największym osiągnięciem WECFina w 2025 r. było sfinansowanie ponad 500 nowych transakcji na łączną kwotę 6,5 mln zł, co stanowi wyraźny dowód zaufania, jakim przedsiębiorcy darzą oferowane rozwiązania finansowe. Równie istotne były sukcesy wizerunkowe i branżowe – WECFina po raz kolejny znalazła się na mapie Lentech jako rekomendowany produkt online dla biznesu, co potwierdza innowacyjność oferowanych usług. Dodatkowo firma została wyróżniona w prestiżowym zestawieniu Loan Magazine, zajmując miejsce w pierwszej piątce rankingu „Pożyczka Biznesowa Roku 2025”. Te osiągnięcia jednoznacznie pokazują, że WECFina skutecznie łączy skalę działania z jakością, budując stabilną i rozpoznawalną markę w sektorze finansowania przedsiębiorstw.

Waluty, kursy i przewalutowania. Czy fintech może pomóc uniknąć strat?

Dla e-commerce działającego na rynkach międzynarodowych jednym z największych wyzwań są zmienne kursy walut i ukryte koszty przewalutowań. Nowoczesne fintechy proponują automatyczne przewalutowania po kursach zbliżonych do rynkowych oraz możliwość rozliczeń w wielu walutach bez zakładania lokalnych kont bankowych.

Systemy te umożliwiają bieżące monitorowanie przepływów finansowych, co ułatwia planowanie i optymalizację środków. Dzięki temu przedsiębiorcy nie tylko mogą ograniczać straty, ale także skuteczniej zarządzać ryzykiem finansowym na rynkach zagranicznych.

Lokalizacja płatności – klucz do konwersji w nowym kraju

Dostępność lokalnych metod płatności wpływa bezpośrednio na zaufanie klientów i współczynnik konwersji. W wielu krajach dominują rozwiązania inne niż te popularne w Polsce – iDEAL w Holandii, Bancontact w Belgii czy Klarna i Sofort w Niemczech. Brak integracji z lokalnymi systemami płatniczymi może skutkować porzuceniem koszyka, nawet przy atrakcyjnej ofercie produktowej. Platformy płatnicze i fintechy umożliwiają łatwą integrację z tymi systemami w wielu krajach jednocześnie. Dzięki temu sklep internetowy może działać jak lokalna marka, oferując preferowaną walutę i metody płatności oraz pełną zgodność z przepisami. To przekłada się na wyższą konwersję, mniejszą liczbę porzuconych koszyków i lepsze doświadczenie zakupowe.

Zgodność z przepisami i ryzyko podatkowe

Sprzedaż za granicą wiąże się z koniecznością przestrzegania lokalnych wymogów prawnych, w tym podatkowych. Różnice w systemach fiskalnych mogą stać się pułapką dla niedoświadczonych firm.

Profesjonalne fintechy oferują nie tylko narzędzia płatnicze, ale także wsparcie w zakresie zgodności z lokalnymi regulacjami. Dzięki ich rozwiązaniom możliwe jest np. automatyczne pobieranie i rozliczanie podatku VAT zgodnie z OSS, raportowanie zgodne z lokalnym prawem, a także integracja z systemami księgowymi. Takie rozwiązania minimalizują ryzyko kar, poprawiają przejrzystość procesów finansowych i pozwalają przedsiębiorcom skupić się na rozwoju biznesu.

Automatyzacja, raportowanie i kontrola kosztów

Ekspansja na nowe rynki zwiększa liczbę transakcji, faktur i analiz wymagających precyzyjnego monitorowania. Brak odpowiednich narzędzi może prowadzić do chaosu, błędów

księgowych i nieefektywnego zarządzania cash flow.

Nowoczesne fintechy pozwalają automatyzować wiele procesów – od generowania faktur elektronicznych po raportowanie przychodów i kosztów w czasie rzeczywistym. Zaawansowane dashboards analityczne umożliwiają kontrolę rentowności rynków, kosztów operacyjnych i struktury sprzedaży. Dzięki temu

zarządzanie e-commerce staje się przejrzyste i strategicznie efektywne, co ułatwia podejmowanie decyzji w dynamicznym środowisku międzynarodowym.

Podsumowanie

Skalowanie biznesu za granicą to szansa, ale i wyzwanie. Rynki międzynarodowe oferują ogromny potencjał, lecz wymagają przemyślanej strategii i znajomości lokalnych realiów.

Fintechy pomagają firmom wejść na nowe rynki, lepiej zarządzać płatnościami, ograniczać ryzyko i redukować koszty operacyjne. Korzystanie z ich usług staje się nieodzowne, gdy rozwój biznesu wykracza poza granice jednego kraju.

KaMa/Fenige



Technologiczna rewolucja w Aventus Group – podsumowanie 2025 roku!

Aventus Group to jeden z liderów polskiego rynku FinTech, który od 2012 r. udowadnia, że usługi finansowe mogą być proste i w pełni cyfrowe. Firma tworzy rozwiązania dla klientów indywidualnych oraz biznesowych, łącząc doświadczenie z pasją do innowacji. W 2025 roku firma umocniła swoją pozycję, realizując ambitne projekty, integrując zaawansowaną technologię z realnym wsparciem dla przedsiębiorców.

Przełom w finansowaniu biznesu

Największym wydarzeniem roku było uruchomienie platformy Aventus Biznes (aventusbiznes.pl), dedykowanej mikro- oraz małym przedsiębiorstwom poszukującym nowoczesnych form finansowania. Platforma została oparta na autorskich rozwiązaniach technologicznych, wykorzystujących zaawansowaną automatyzację procesów i algorytmy scoringowe, które zapewniają intuicyjny i w pełni cyfrowy proces. Aventus Biznes dla przedsiębiorców staje się partnerem biznesowym, który w nienachalny sposób oferuje bezpieczne, transparentne i wygodne finansowanie, pozwalające zachować płynność finansową w prowadzeniu firmy. Uruchomienie Aventus Biznes to ważny etap w rozwoju organizacji, podkreślający jej zaangażowanie w rozwój innowacyjnych rozwiązań finansowych wspierających przedsiębiorców w Polsce.

Rewolucja AI w obsłudze klienta

Aventus Group w minionym roku zdecydowanie postawił na rozwój sztucznej inteligencji w rozwiązaniach biznesowych. Firma wdrożyła voiceboty, które w ostatnich dwóch latach były rozwijane szczególnie w dziale Contact Center. Te innowacyjne rozwiązania wspierają doradców w codziennym kontakcie z klientami, czyniąc proces obsługi szybszym i bardziej efektywnym, nie rezygnując przy tym z doświadczenia doradców oraz wysokiej jakości interakcji. Dzięki temu klienci zyskują błyskawiczne odpowiedzi na rutynowe pytania, a zespoły mogą skupić się na złożonych sprawach wymagających indywidualnego podejścia.

Lendero ułatwia decyzje finansowe

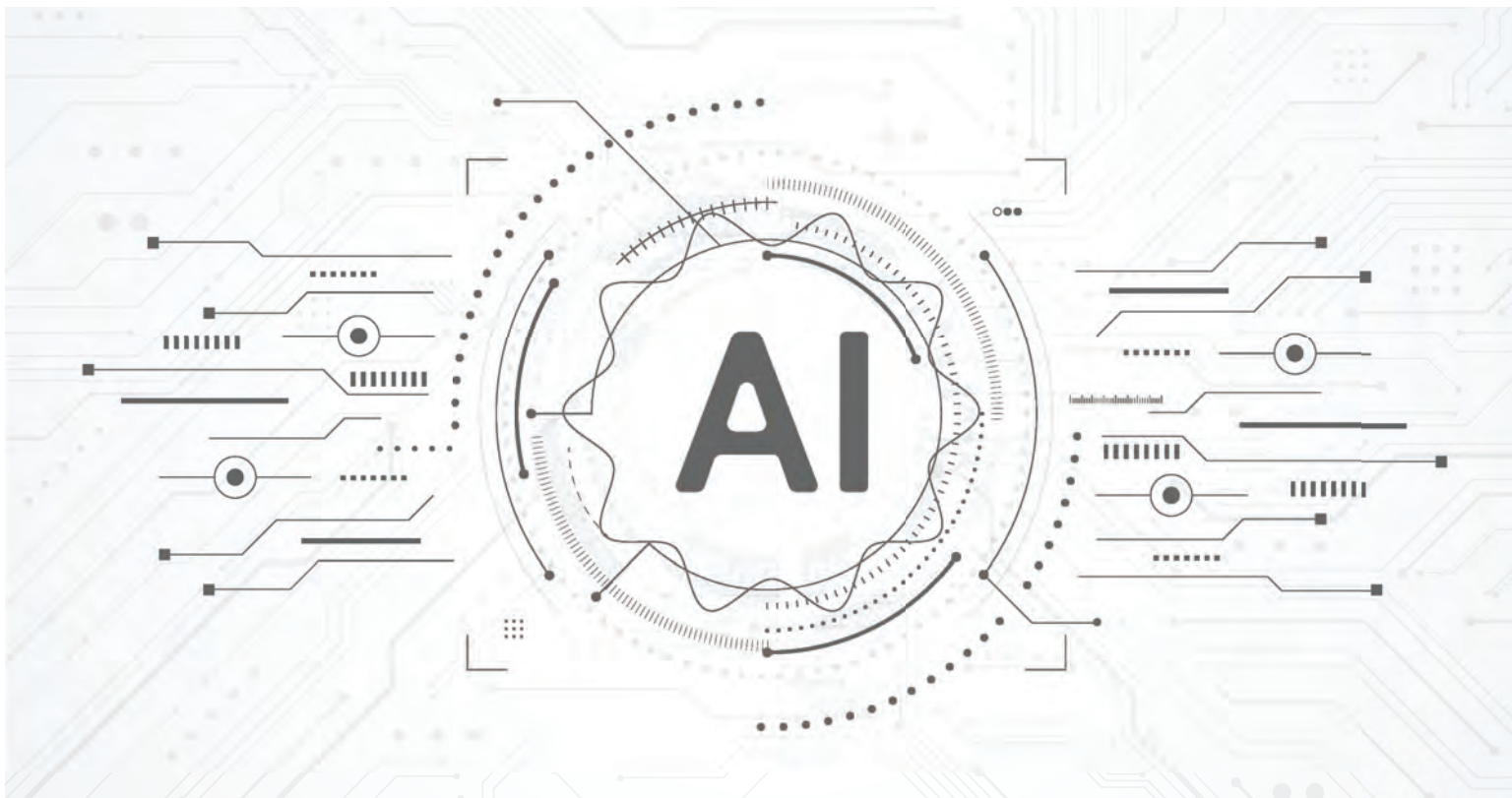
Rok 2025 to również czas, kiedy w segmencie konsumenckim wystartowała platforma Lendero (lendero.pl) – wyszu-

kiwarka pożyczek online. Użytkownicy wypełniają prosty formularz, a system dobiera najlepsze oferty od wiarygodnych pożyczkodawców – szybko, bezpiecznie i na dowolny cel. To kolejny z projektów Aventus Group, który stanowi potwierdzenie rozwoju i szerokiego spektrum działania jako pośrednika finansowego.

Podsumowanie

Aventus Group coraz mocniej definiuje przyszłość branży FinTech w Polsce. Rok 2025 był czasem kluczowych inwestycji w innowację, sztuczną inteligencję i cyfrowe doświadczenia klientów – zarówno biznesowych, jak i indywidualnych. Dzięki temu firma umocniła pozycję lidera branży, stając się punktem odniesienia dla segmentu pośrednictwa finansowego. W nowym roku przed Aventus Group kolejny etap rozwoju – dalsza ekspansja technologiczna, zwiększenie liczby automatyzacji oraz voicebotów, które pozwolą klientom zyskać jeszcze więcej możliwości w świecie nowoczesnych finansów. W centrum każdego z tych procesów stoi człowiek, bo to właśnie dla naszych klientów projektujemy przyszłość, w której wszystko jest proste i dostępne. Nasz cel? Rozwijać się szybciej, działać odważniej i wyznaczać standardy, za którymi podąży cały rynek.

materiał partnera



AI – między rewolucją a bańką

Ogromne znaczenie sztucznej inteligencji dla globalnego rynku akcji zderza się dziś z pytaniami o wyceny i trwałość boomu. Dane z „Pulsu Inwestora Indywidualnego” eToro pokazują, że polscy inwestorzy wciąż wierzą w długoterminowy potencjał AI, ale coraz częściej zakładają scenariusz stabilizacji zamiast dynamicznych wzrostów. Najbardziej entuzjastycznymi fanami sztucznej inteligencji są przedstawiciele pokolenia Z, podczas gdy inwestorzy powyżej 60. roku życia są najbardziej przekonani, że akcje związane ze sztuczną inteligencją będą nadal dynamicznie rosnąć.

PAWEŁ MAJTKOWSKI
analityk eToro w Polsce

Sztuczna inteligencja stała się jednym z najważniejszych tematów na światowych rynkach finansowych. Trudno dziś znaleźć dużą spółkę technologiczną, która nie odwoływałaby się do AI w swojej strategii rozwoju, a jeszcze trudniej inwestora, który całkowicie ignoruje ten trend. AI napędza inwestycje w centra danych, półprzewodniki i chmurę oraz wpływa na modele biznesowe. Inwestorzy liczą natomiast, że AI będzie teraz już nie tylko powodem rekordowych nakładów finansowych, ale także źródłem coraz większych zysków. Nakłady cały czas mocno przewyższają zyski, co w połączeniu z wysokimi

wycenami wielu spółek powoduje, że na rynku coraz częściej wspomina się o „bańce AI”.

Widać napięcie

To napięcie między rewolucyjnym potencjałem technologii a obawami o nadmierny optymizm dobrze widać w zachowaniu największych firm technologicznych. Dysponujemy danymi o nakładach inwestycyjnych za trzeci kwartał oraz prognozami na kolejne okresy, ponieważ obecnie trwa sezon publikacji wyników za czwarty kwartał, i w najbliższych tygodniach poznamy pełne dane. Już wcześniejsze liczby pokazują jednak skalę zaangażowania: Amazon zwiększył swoje kwartalne nakłady inwestycyjne o 61 proc., do 34,2 mld dol., kierując większość środków na centra danych i chipy AI. Microsoft wydał blisko 35 mld

dol. na rozwój sztucznej inteligencji, Alphabet podniósł roczną prognozę nakładów do 91–93 mld dol., a Meta zapowiedziała dalszy wzrost inwestycji w 2026 r.

W tym kontekście naturalne było pytanie do polskich inwestorów indywidualnych: jak widzą oni przyszłe zachowanie cen akcji związanych z AI w perspektywie kolejnych 12 miesięcy? Wyniki z czwartego kwartału 2025 r. pokazują wyraźny, ale umiarkowany optymizm. Wiarę we wzrosty cen akcji AI deklaruje 36 proc. respondentów. Zdecydowana większość z nich zakłada jednak wzrost stopniowy, a nie dynamiczny. Tylko niewiele mniej inwestorów, 35 proc., spodziewa się stabilizacji notowań na obecnych poziomach. Oczekiwanie spadków deklaruje 19 proc. inwestorów, przy czym tylko niewielka część zakłada wyraźny spadek cen. Co dziesiąty respondent nie potrafi jednoznacznie wskazać scenariusza.

Ten rozkład odpowiedzi sugeruje, że rynek nie znajduje się w fazie euforii. Dominują postawy wyważone, a skrajne scenariusze – zarówno bardzo silnych wzrostów, jak i gwałtownych spadków – pozostają niszowe.

Jeszcze pod koniec 2024 r. nastroje wokół akcji związanych z AI były nieco lepsze – wiarę we wzrosty deklarowało 40 proc. inwestorów. W 2025 r. ten optymizm zaczął stopniowo wygasać, co dobrze wpisywało się w sytuację na globalnych

rynkach akcji. W pierwszej połowie roku, a szczególnie po wiosennej korekcie w kwietniu, inwestorzy stali się bardziej ostrożni, a udział wierzących we wzrosty spadł do około jednej trzeciej.

Największą zmianę przyniósł trzeci kwartał 2025 r. – wtedy dominującym scenariuszem stała się stabilizacja notowań, a aż 44 proc. respondentów zakładało, że ceny akcji AI pozostaną na zbliżonych poziomach. Był to moment, w którym rynek wyraźnie „złapał oddech” po dynamicznych wzrostach z wcześniejszych okresów, a inwestorzy skupili się na ryzyku korekt i wysokich wycen.

Końcówka roku przyniosła jednak lekką poprawę nastrojów. W czwartym kwartale 2025 r. wiara we wzrosty ponownie wzrosła do 36 proc., co można wiązać z dobrymi wynikami części spółek technologicznych i sygnałami, że ogromne nakłady na AI zaczynają przekładać się na przychody. Jednocześnie oczekiwanie spad-

ków rosło tylko nieznacznie i nie przybrało formy obaw przed załamaniem rynku. To raczej wyraz ostrożności niż przekonanie, że boom na AI zbliża się do końca.

Rynek w fazie dojrzewania

Raport eToro „Puls Inwestora Indywidualnego” pokazuje, że pokolenie Z jest obecnie najbardziej entuzjastycznie nastawione do sztucznej inteligencji. 37 proc. przedstawicieli tej grupy uważa, że ceny akcji związanych z AI będą rosły. Młodszy inwestorzy korzystają z narzędzi AI na co dzień, rozumieją tempo innowacji i potencjał zastosowań, a zarazem najrzadziej deklarują brak zdania. W tej grupie odsetek respondentów oczekujących wzrostu lub stabilizacji jest stosunkowo wysoki, co potwierdza, że Gen Z postrzega AI jako trwały trend inwestycyjny, a nie chwilową modę.

Jednocześnie dane pokazują ciekawy paradoks: to nie najmłodszy najbardziej wierzy w silne wzrosty cen akcji. Najwyższy odsetek odpowiedzi „znaczny wzrost” pojawia się wśród osób w wieku 60+. Boomersi stanowią grupę, która najczęściej zakłada scenariusz mocnych, dynamicznych wzrostów, mimo że ogólny poziom wiary we wzrosty w tej grupie jest nieco niższy niż u młodszych inwestorów.

To rozróżnienie jest kluczowe. Pokolenie Z wierzy w AI jako megatrend i fundament przyszłej gospodarki, ale podchodzi do wycen bardziej pragmatycznie. Wysoki udział wskazań stabilizacji sugeruje, że młodszy inwestorzy zakładają długi proces monetyzacji i są świadomi, że obecne ceny akcji już w dużej mierze dyskontują przyszłe sukcesy. Z kolei starsze pokolenia częściej myślą kategoriami historycznych analogii: internetu, smartfonów czy rewolucji mobilnej, gdzie spółki, które wcześniej zbudowały skalę, potrafiły przynieść ponadprzeciętne stopy zwrotu przez wiele lat. Ta różnica postaw dobrze tłumaczy, dlaczego na rynku jednocześnie funkcjonują sprzeczne narracje o bańce AI, jak i o wielkiej rewolucji.

Obraz wyłaniający się z danych z „Pulsu Inwestora Indywidualnego” eToro nie jest obrazem pękającej bańki, ale rynku w fazie dojrzewania. Wiara we wzrosty wciąż dominuje nad oczekiwaniem spadków, lecz entuzjazm ustępuje miejsca selektywności i cierpliwości. AI pozostaje jednym z kluczowych tematów inwestycyjnych, ale coraz częściej wygrywać będą nie obietnice, lecz liczby.



Sztuczna inteligencja stała się jednym z najważniejszych tematów na światowych rynkach finansowych