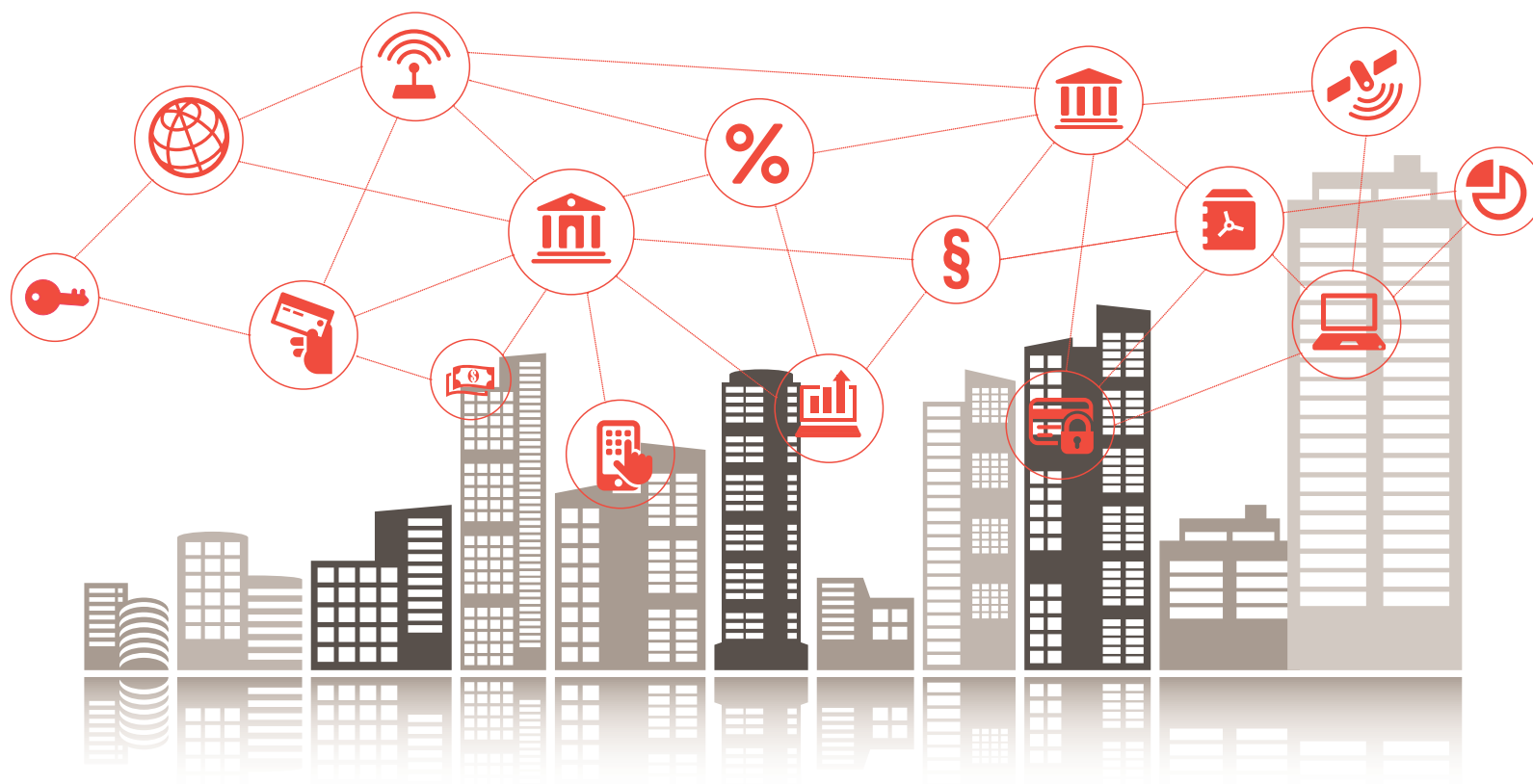


Banki i fintech-y – małżeństwo z rozsądku



W raporcie wykorzystaliśmy wyniki badania PwC Fintech Survey 2017 (ang. Redrawing the lines: FinTech's growing influence on Financial Services), w którym wzięło udział 1308 ankietowanych z 71 krajów. Respondentami byli przedstawiciele kadry kierowniczej banków i fintech-ów, a także pośredników płatności oraz spółek ubezpieczeniowych. Najliczniejszą grupę stanowili prezesi organizacji (21%) oraz dyrektorzy departamentów (15%).



Łukasz Bystrzyński

Partner, lider zespołu usług doradczych
dla sektora finansowego, PwC

Szanowni Państwo,

raport „Banki i fintech-y: małżeństwo z rozsądku” jest polską edycją globalnej analizy PwC „FinTech 2.0”. Tytuł ten stanowi odzwierciedlenie polskiej rzeczywistości w sektorze finansowym. Polska jest jednym z globalnych liderów pod względem zaawansowania bankowości lub by być bardziej precyzyjnym – „bankowania”, a Polacy szybko przyzwyczajają się do nowinek technologicznych. Polskie banki mają w stosunku do krajów zachodnich relatywnie nowoczesne i elastyczne systemy IT, dzięki czemu to właśnie nasz kraj jest „poligonem doświadczalnym” dla wdrażanych globalnie rozwiązań technologicznych oraz wypracowywanych lokalnie innowacji. Dlatego też współpraca z fintech-ami jest i prawdopodobnie pozostanie punktowa, w szczególności wykorzystując coraz bardziej popularne rozwiązania typu *white label*.

Być może nowe regulacje PSD2 staną się katalizatorem do zmiany i znacznie szerszej współpracy sektora finansowego i „fintech-owych barbarzyńców”. Jednakże, pomimo licznych prestiżowych nagród za innowacyjne rozwiązania, polskim bankom nie udało się uzyskać efektu skali i wypromować swoich innowacji za granicą.

Dlatego też zachowują się one wyjątkowo pragmatycznie i koncentrują się głównie na rozwiązaniach dających przewagę konkurencyjną obecnie, nie oczekując większych zwrotów z inwestycji. W ich polu zainteresowania znajdują się np. *data analytics*, aplikacje mobilne czy cyberbezpieczeństwo, a tematy takie jak *blockchain* czy sztuczna inteligencja, które wymagają bardziej długoterminowego spojrzenia i znacznych nakładów inwestycyjnych, pozostają na razie w awangardzie.

Innowacje i przyszłość to jednak nie tylko nowe technologie, ale również nowe umiejętności i kompetencje, np. oczyszczanie danych, zaawansowane modelowanie, biznesowa interpretacja wyników oraz oczywiście praca w trybie *agile* i wykorzystanie *design thinking*. Tu również z pomocą mogą przyjść fintech-y, bo same banki nie będą w stanie wystarczająco szybko zmienić swojego DNA i przyciągnąć tych „myślących inaczej”.

Bez względu na ostateczny zakres i rodzaj współpracy, już teraz jest jasne, że zarówno na świecie, jak i w Polsce, fintech-owi barbarzyńcy na dobre zadomowili się w sektorze finansowym. Nie przyszli podbijać rynku, ale współpracować, są już na to konkretne przykłady. Symbioza wydaje się najbardziej rozsądnym i prawdopodobnym scenariuszem.

Życzę Państwu przyjemnej, a przede wszystkim pożytecznej lektury!

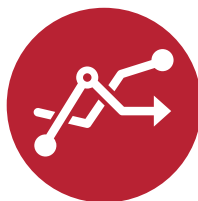
Łukasz Bystrzyński

7 faktów *#fintech*



1.

Tylko co piąty bank w Polsce (co trzeci na świecie) kupuje usługi i produkty od fintech-ów.



2.

Banki w Polsce nie oczekują od fintech-ów przełomowych rozwiązań, ale koncentrują się na poprawie operacji. Dlatego spodziewają się niższego niż na świecie zwrotu z inwestycji.



3.

35% polskich banków (17% globalnie) nie wie, czym jest blockchain i jakie może mieć znaczenie dla sektora. To szansa na zacieśnienie relacji banków z fintech-ami.



4.

Fintech-y wspierają nieuchronną migrację klientów do kanałów mobilnych. Dla oddziałów kluczowe będą efektywna geolokalizacja i motywacja pracowników.



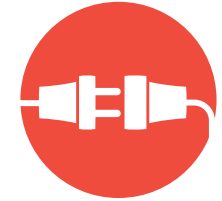
5.

Bankowiec w banku już nie wystarczy – czyli najbardziej poszukiwane kompetencje w nowym ekosystemie bankowo-fintech-owym.



6.

Regulacje wpływają na rozwój fintech-ów. Przed nami historyczne otwarcie rynku dzięki dyrektywie PSD2.



7.

Barbarzyńcy przyszli, by pomagać: fintech to współpraca, a nie konkurencja.

1.

Tylko co piąty bank w Polsce (co trzeci na świecie) kupuje usługi i produkty od fintech-ów.



Ile banków kupuje usługi i produkty od fintech-ów?

31%

globalnych banków

17%

banków w Polsce

„Współpracy pomiędzy bankami i fintech-ami nie powinniśmy postrzegać w kontekście konkurencji, ale jako możliwość szybkiego rozwoju nowych produktów bez potrzeby dużych nakładów inwestycyjnych. Przekłada się to również na budowanie nowych kanałów dystrybucji, możliwość dotarcia do nowych grup klientów bądź zbudowania dodatkowej wartości dla już obsługiwanych grup. Duża zmienność oczekiwań klientów i dynamika rozwoju rynku w kierunku zapotrzebowania na nową jakość usług cyfrowych niejako wymusza na spółkach technologicznych i bankach pracę w warunkach interakcji i zmienia sposób w jaki banki podchodzą do budowania relacji z klientem i procesu utrzymania go w ramach ekosystemu usług. Przykłady takie podejścia widzimy już na rynku m.in. niemieckim, brytyjskim, austriackim w postaci mobilnych, modułowych banków budowanych często jako produkty white label w oparciu o usługi dostawców zewnętrznych czyli właśnie firm fintech”.

Monika Kania, prezes, Xchanger

Nagrody dla polskich banków
w globalnych konkursach
technologicznych

4 lata
12 konkursów
24 nagrody

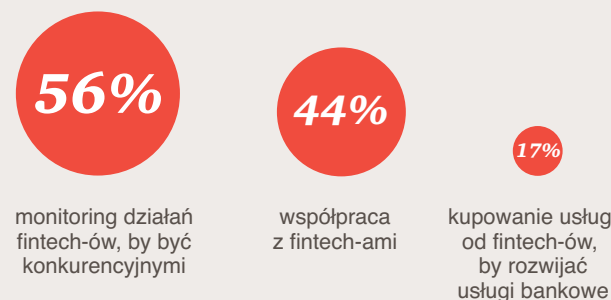


Polska jest „poligonem doświadczalnym” dla globalnych rozwiązań technologicznych, a nasze banki czują się fintech-ami i często tak są odbierane i same rozwijają innowacje ofertowe (przez ostatnie 4 lata otrzymały w sumie 24 nagrody w 12 globalnych prestiżowych konkursach technologicznych). To u nas wprowadzono na szeroką skalę np. karty bezstykowe, e-portfel, Masterpass od MasterCard®, Android Pay, innowacyjne koncepty oddziałów, aplikacje digitalowe. Dlatego też polskie banki szukają współpracy z zewnętrznymi fintech-ami raczej punktowo, często w formule *white label*, szukając rozwiązań pod konkretne wyzwania.

Coraz większą popularnością cieszą się też wewnętrzne programy innowacyjne prowadzone przez banki, wspierające pracowników w rozwijaniu ich pomysłów na zasadach „fintech”. Dlatego tylko co piąty bank w Polsce (na świecie częściej, bo co trzeci) kupuje usługi i produkty od fintech-ów.

W efekcie, deklarowany przez polskie banki poziom 4% przychodów przeznaczany na inwestycje w fintech-y (vs. 15% globalnie) nie pokazuje pełnego obrazu stawiania na nowe technologie i ich wdrażania. Dodatkowo, proces cyfryzacji sektora finansowego w Polsce ułatwiają także rządowe projekty wspierania innowacji, np. współfinansowanie wydatków na działalność badawczo -rozwojową przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR).

Wykres: Strategia działania banków w Polsce wobec fintech-ów



Dyrektywa PSD2 z pewnością będzie katalizatorem do dalszego otwarcia sektora bankowego na udział fintech-ów. Większość fintech-ów opiera sukces swoich modeli biznesowych o PSD2. Następane 2 lata powinny pokazać, jak ukształtuje się ekosystem usług konsumenckich (tj. bankowych i nie tylko) i kto będzie odgrywał w nim jaką rolę.

2.

Banki w Polsce nie oczekują od fintech-ów przełomowych rozwiązań, ale koncentrują się na poprawie operacji. Dlatego spodziewają się niższego, niż na świecie, zwrotu z inwestycji.



Stopa zwrotu z inwestycji
w rozwiązania i produkty
fintech

13%

Polska

20%

Świat

„Dzisiaj banki są organizacjami o dużej intensywności danych. Muszą zmierzyć się z wyzwaniem, w jaki sposób wyszukiwać, agregować i konsolidować ogromne ilości danych pochodzących z różnych źródeł. I to jest miejsce dla fintech-ów. Wiele rozwiązań wykorzystujących analizę danych, np. w obszarze ryzyka kredytowego czy windykacji, może powstać szybciej przy zaangażowaniu technologicznym spółek fintech-owych, a w rezultacie poprawić efektywność operacyjną obecnych graczy bankowych. Narzędzia analityczne oraz sztuczna inteligencja mogą zdecydować także o przewadze konkurencyjnej banków w obszarze cyfrowej transformacji”.

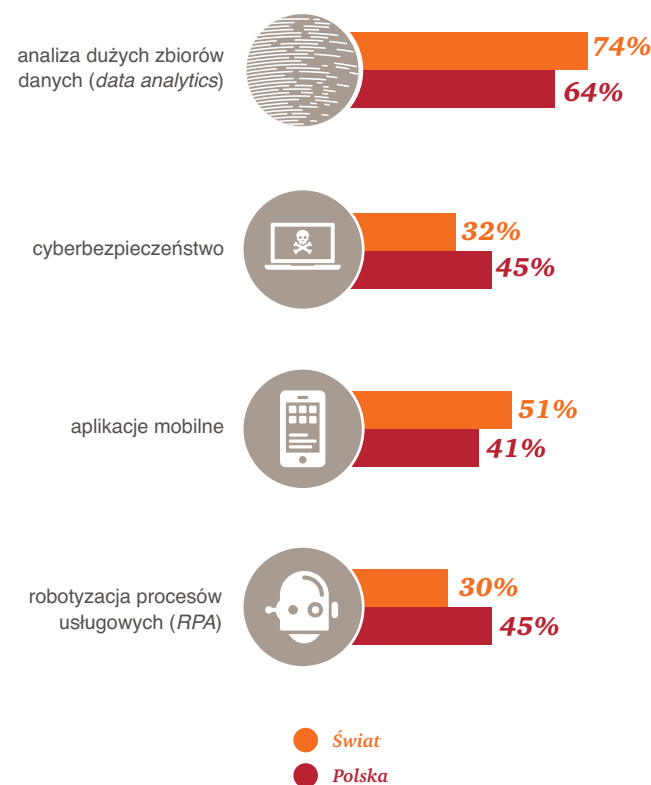
Anna Maj, ekspert fintech, mentor

Według ankietowanych, priorytety polskiego sektora bankowego to przede wszystkim wzmacnianie relacji biznesowych z klientami (aplikacje mobilne, wykorzystanie *data analytics*), cyberbezpieczeństwo oraz efektywność operacyjna (robotyka).

Inwestycje w nowe technologie na świecie są bardziej długoterminowe, dlatego znacząca część nakładów jest przeznaczana dodatkowo na rozwiązania wykorzystujące sztuczną inteligencję.

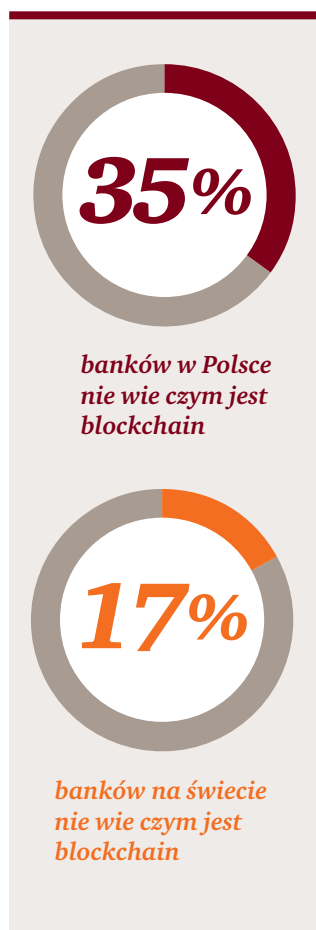
Ten pragmatyzm biznesowy wynika z ograniczonej możliwości osiągnięcia skali. Nowe technologie nie zmieniają zasad gry, tylko wspierają budowany przez banki biznes. Polskie banki nie potrafią jeszcze efektywnie eksportować i komercjalizować swoich technologicznych rozwiązań. Przykłady z innych branż (gry komputerowe – CD Project) i porównywalnych gospodarek krajów bałtyckich (Linux, Skype) pokazują, że to możliwe. Banki w Polsce koncentrują się jednak na krótkoterminowych strategiach i wdrażaniu punktowych innowacji.

Wykres: Priorytety sektora finansowego



3.

**35% polskich banków
(17% globalnie)
nie wie, czym jest
blockchain i jakie
może mieć znaczenie
dla sektora. To szansa
na zacieśnienie relacji
banków z fintech-ami.**



„Polska stała się jednym z bardziej postępowych rynków bankowych w zachodnim świecie, ale jeśli chodzi o przyswajanie jednej z potencjalnie najważniejszych technologii finansowych od dziesięcioleci, zostaje coraz bardziej w tyle. Ci, którzy chwytają byka za rogi i należą do pierwszych innowatorów będą wygrywać na dłuższą metę, z kolei Ci, którzy są spóźnieni lub boją się ryzyka, stracą w dłuższej perspektywie. Blockchain zmieni finanse. Ci, którzy zdecydują się to ignorować, nie poradzą sobie dobrze ze zmianą. Narzędzia i rozwiązania są gotowe dla tych którzy chcą wykorzystać tę technologię. Jeśli polski system bankowy nie zacznie poważnie rozpatrywać tego ruchu może utracić swoje miejsce jako jeden z bardziej zaawansowanych sektorów bankowych na świecie”.

Paweł Kuskowski, współzałożyciel i prezes, Coinfirm



38%

respondentów na świecie

57%

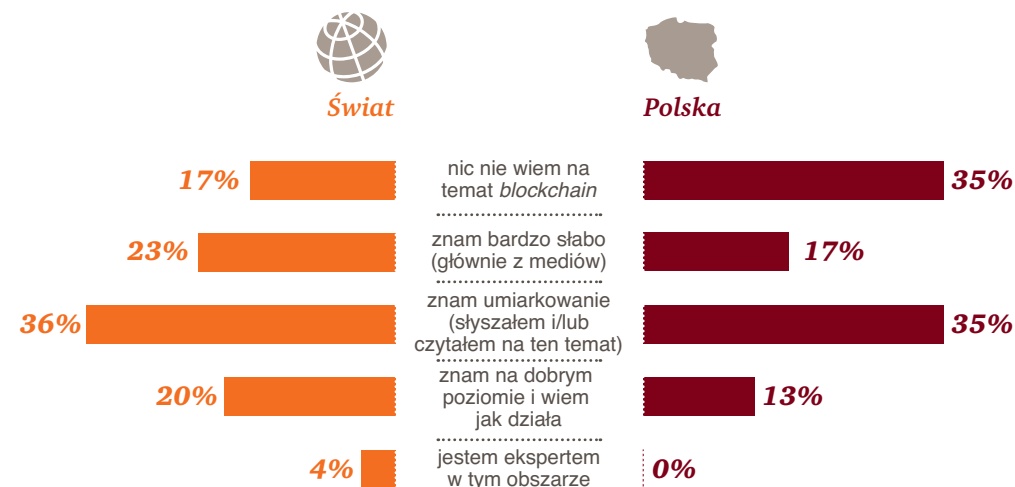
w Polsce

**nie uwzględnia
technologii blockchain
w swoich strategiach**

Blockchain to nadal temat nierozpoznany i nie jest on priorytetem dla banków. W tym roku, spośród polskich ankietowanych, aż 35% zadeklarowało, że zupełnie nie zna opisywanej technologii, 17% stwierdziło, że posiada bazową wiedzę na jej temat. Na świecie wartości te wyniosły odpowiednio 17% i 23%.

Jednocześnie w samych bankach technologia ta często nie jest nawet uwzględniana na poziomie zamierzeń strategicznych – tak stwierdziło 38% respondentów na świecie i aż 57% w Polsce.

Z pewnością jednak *blockchain* to technologia przyszłości. W Polsce działają już pierwsze fintech-y oferujące płatności czy usługi KYC (procedury identyfikacji i klienta) przy zastosowaniu *blockchain-a*, jednakże skala tego typu rozwiązań jest na razie bardzo ograniczona. Przełomem mogłoby być zastosowanie technologii *blockchain* w systemach transakcyjnych (np. BLIK), do zawierania transakcji giełdowych, czy prowadzenia ksiąg wieczystych.

Wykres: Stopień znajomości *blockchain*

4.

Fintech-y wspierają nieuchronną migrację klientów do kanałów mobilnych. Dla oddziałów kluczowe będą efektywna geolokalizacja i motywacja pracowników.

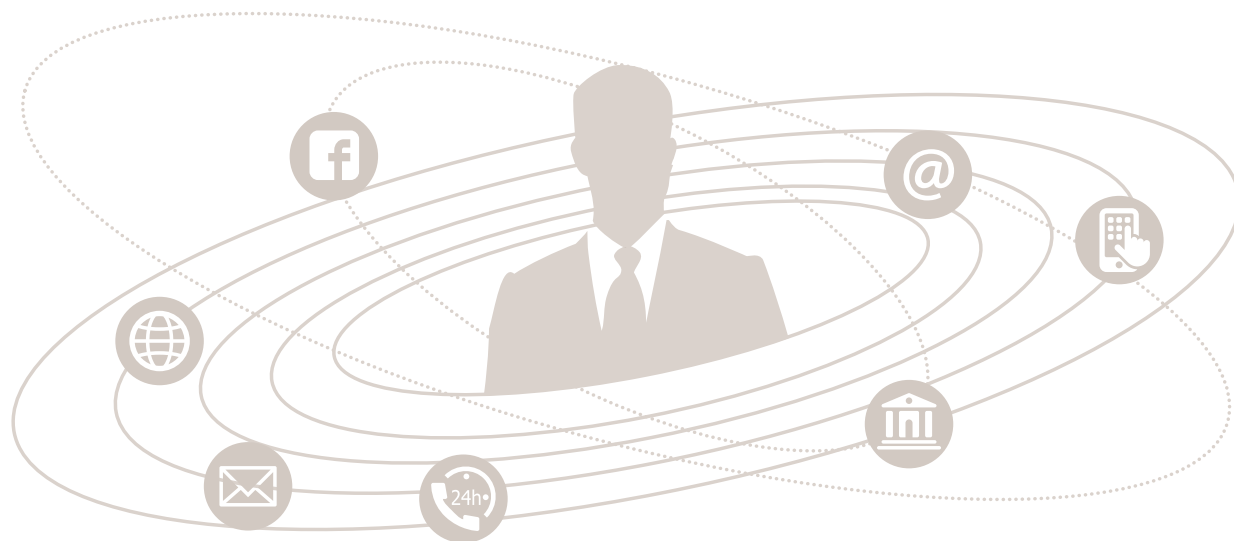


za 5 lat

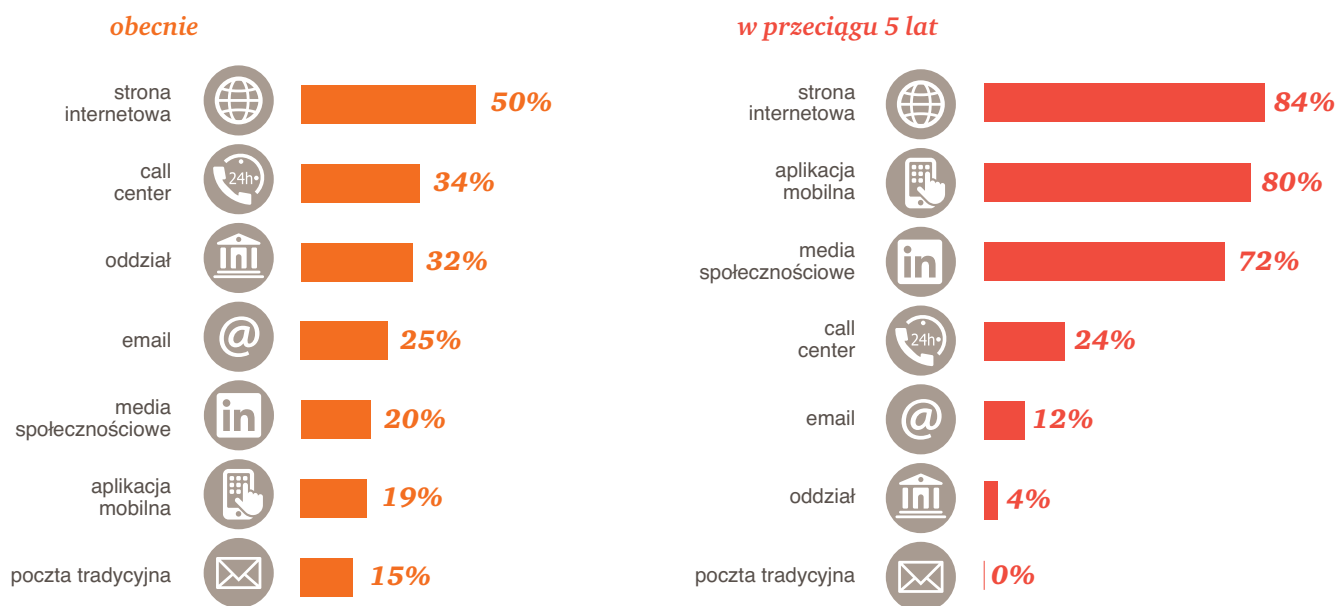
kanały mobilne staną się głównym kanałem komunikacji.

„Definiując role placówek bankowych przyszłości, fintech-y skupiają się z jednej strony na automatyzacji fizycznych procesów, a z drugiej na dotarciu do klientów w miejscu, gdzie potrzebują z tej placówki skorzystać. Dzieje się to poprzez wykorzystanie narzędzi geolokalizacyjnych oraz poprzez wprowadzenie mobilności placówek. Za 5 lat kanały mobilne staną się głównym kanałem komunikacji, a już dziś globalnie liczba samoobsługowych placówek bankowych na świecie rośnie w dwucyfrowym tempie”.

Julian Kozankiewicz, prezes zarządu, Noa Tech



Wykres: Zmiana struktury komunikacji z klientem – obecnie i w przeciągu 5 lat



Sukces banków zależy od skupienia wszystkich produktów i procesów wokół potrzeb klienta i jego doświadczeń (ang. *customer journey*). Ankietowani w Polsce i na świecie wskazali, że największy wzrost odnotują kanały mobilne, przede wszystkim strony internetowe oraz aplikacje mobilne.

Na trzecim miejscu znalazły się media społecznościowe. Jednak pomimo postępującej cyfryzacji sektora bankowego, oddziały nie znikną, nadal będą znaczącym źródłem dochodów dla banków. Zmieni się natomiast ich rola, format i lokalizacja.

Jedną z technologii mogących w znaczący sposób wpłynąć na osiągnięte przez banki wyniki jest geolokalizacja. Dzięki niej możliwa jest optymalizacja posiadanej sieci placówek. Geolokalizacja pozwala odpowiedzieć na cztery podstawowe pytania związane z organizacją oddziałów:

- Ile placówek i jaki potencjał przychodów?
- Gdzie?
- W jakim formacie?
- Ilu ludzi powinno pracować w oddziale?

Technologia ta bazuje na analizie dużych zbiorów danych i porównaniu wyników osiągniętych przez różne oddziały należące do sieci. Warto jednak pamiętać, że koszty nie zawsze mają pierwszorzędne znaczenie – dane mogą bowiem ukazać, że oddział leży w bardzo perspektywicznej lokalizacji i w określonym czasie jego wyniki mogą ulec znaczącej poprawie.

5.

**Bankowiec w banku
już nie wystarcza
– czyli najbardziej
poszukiwane
kompetencje w nowym
ekosystemie bankowo-
-fintech-owym.**



„Branża bankowa przechodzi w Polsce duże zmiany, które będą miały, a w niektórych przypadkach już mają, istotny wpływ na procesy personalne. Z jednej strony mamy do czynienia z ciągłą konsolidacją sektora bankowego oraz z coraz powszechniejszą praktyką wydzielania powtarzalnych funkcji operacyjnych do centrów usług wspólnych (a także otwieraniem w Polsce takich centrów przez firmy zagraniczne), co przekłada się na zmianę modeli funkcjonowania organizacji oraz modyfikuje potrzeby w zakresie rekrutacji pracowników.

Z drugiej strony – postęp technologiczny i powiązany z nim rozwój działalności fin-techów powoduje, że w dzisiejszej rzeczywistości banki walczą o przyciągnięcie i zatrzymanie pracowników o specjalistycznych kompetencjach. Nowe technologie stawiają na niedoceniane dotychczas umiejętności: oczyszczanie danych, zaawansowane modelowanie, biznesowa interpretacja wyników, praca w trybie agile”.

Łukasz Bystrzyński, partner, lider zespołu usług doradczych dla sektora finansowego, PwC

34%

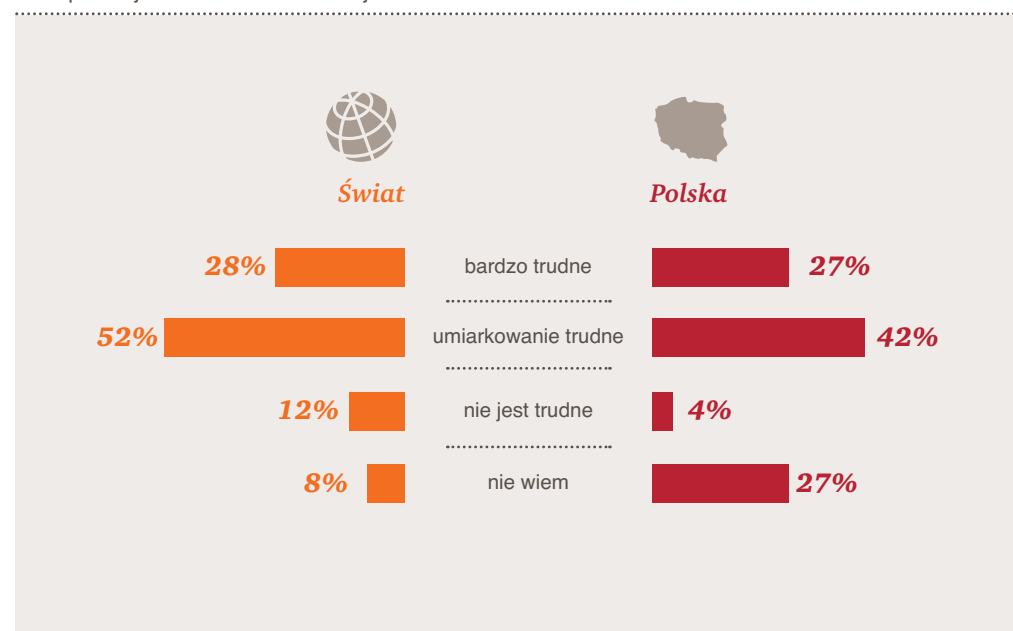
wyniósł w sektorze finansowym wskaźnik dobrowolnych rezygnacji wśród młodych osób zatrudnionych krócej niż 12 miesięcy

Dynamiczne przekształcenia zachodzące w sektorze finansowym mają istotny wpływ na procesy personalne. Zmienia się model funkcjonowania organizacji oraz potrzeby w zakresie rekrutacji pracowników. Nowe technologie to zmiana kompetencji pracowników w wielu obszarach bankowości. Banki walczą o przyciągnięcie i zatrzymanie pracowników o specyficznych, nowych kompetencjach takich jak: analityka danych *big data* (a przede wszystkim biznesowa interpretacja zaawansowanych analiz matematycznych), realizacja działań w internecie czy robotyka.

Kompetencje te banki mogą budować wewnętrznie poprzez programy innowacyjne oraz akceleracyjne lub rozwijać we współpracy z innymi podmiotami na rynku czyli fintech-ami. Zabezpieczenie „nowych umiejętności” ludzkich będzie stanowić istotną przewagę konkurencyjną dla banków. Rosnące wymagania i zapotrzebowanie na specjalistów o wąskich specjalizacjach oznaczają trudności w zatrudnieniu i utrzymaniu w firmie pracowników.

Jak wskazuje raport PwC „Zarządzanie kapitałem ludzkim w sektorze finansowym”, w polskiej branży usług finansowych już od kilku lat mamy do czynienia z rynkiem pracownika, co oznacza, że poziom dobrowolnych rezygnacji przewyższa poziom zwolnień na wniosek pracodawcy. Średni czas rekrutacji w bankach w Polsce w ostatnich 5 latach wydłużył się o ponad 25%, a koszt rekrutacji jednej osoby z zewnątrz organizacji wzrósł o 30%.

Wykres: Stopień trudności w zatrudnieniu i utrzymaniu pracowników o odpowiednim zestawie kompetencji do tworzenia innowacji



6.

**Regulacje wpływają
na rozwój fintech-ów.
Przed nami historyczne
otwarcie rynku dzięki
dyrektywie PSD2.**



„Narodowe implementacje dyrektywy PSD2 wydają się być jednym z ważniejszych wydarzeń mających wpływ na rozwój sektora finansowego. I to nie tylko tzw. fintech-ów (firm z pogranicza technologii i finansów), ale także banków. Czy będzie to wpływ pozytywny? Czas pokaże, jednak otwarcie dotychczas zamkniętego obszaru systemów bankowych może spowodować dużo zmian. Według mnie banki spostrzegą, że API economy może przynieść im wiele korzyści i zaczną coraz śmielej współpracować z firmami zewnętrznymi w oparciu o mniej lub bardziej publiczne API, których zakres pójdzie znacznie dalej od przewidzianego w dyrektywie PSD2.

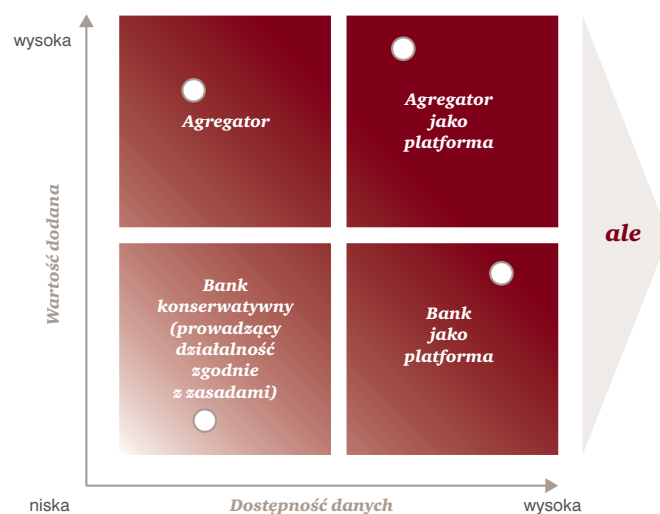
Ten optymistyczny scenariusz zakłada oczywiście wolę współpracy po obu stronach, zarówno banków, jak i fintech-ów, co przyczyni się do powstania nowych modeli biznesowych w naszym sektorze”.

Maciej Kostro, ekspert, prezes, finAPI

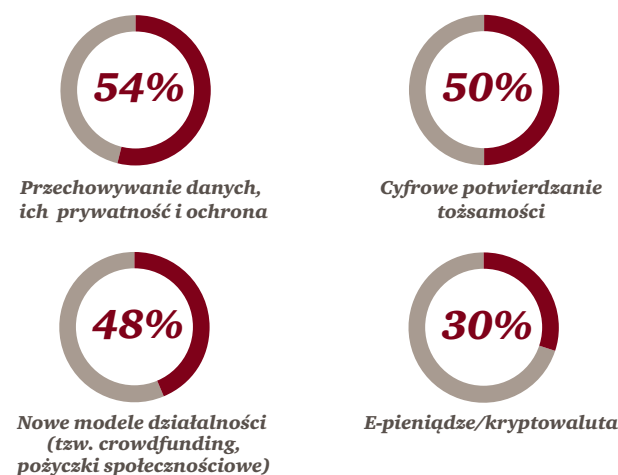
Dyrektywa PSD2 będzie kluczowym katalizatorem do dalszego otwarcia sektora bankowego na udział fintech-ów, które upatrują sukces swoich modeli biznesowych właśnie w nowych regulacjach. Jako taka nie zapewni rozwoju polskich fintech-ów, będzie jednak wspierała warunki do rozwoju rozwiązań fintech-owych.

Kolejne 2 lata pokażą, jak ukształtuje się ekosystem usług konsumenckich i jakie role zostaną przypisane poszczególnym podmiotom. W ramach PSD2 banki będą miały szansę wyboru strategii w zależności od chęci otwartości na współdzielenie się danymi i budowania /dostarczania usług o wartości dodanej.

Wykres: Przy wdrożeniu PSD2 banki muszą podjąć decyzję dotyczącą strategii względem klientów (i fintech-ów)



Wykres: Bariery regulacyjne dla innowacji



7.

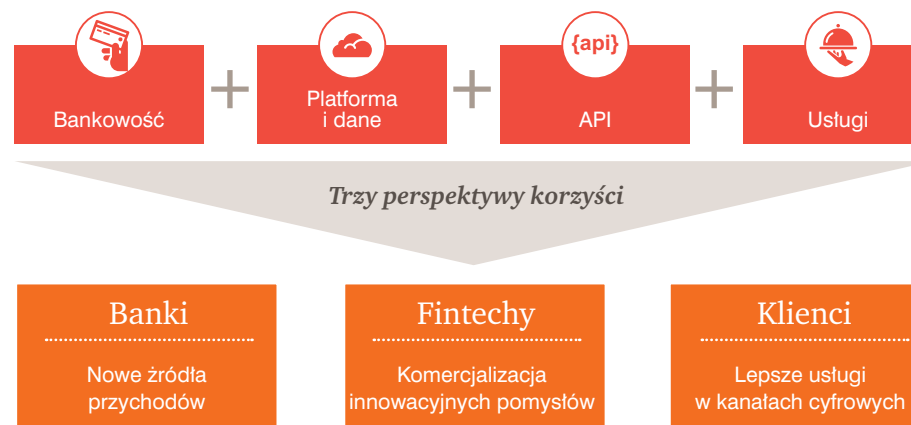
**Barbarzyńcy przyszli,
by pomagać: fintech
to współpraca,
a nie konkurencja.**



„Od kilku lat mówi się, że „barbarzyńcy nadchodzą”, a kiedy nadejdą, będzie to koniec tradycyjnie rozumianej bankowości. Nie będzie już oddziałów, kont, pożyczek, tylko chaos. Mamy 2017 r. i widziałem już (kilka hord) barbarzyńców, ale, co zaskakujące, nie wyglądają groźnie i są witani z otwartymi ramionami. Odsetek instytucji finansowych zaangażowanych we współpracę z fintech-ami rośnie i będzie rósł nadal. Z perspektywy czasu jedynie takie rozwiązanie wydaje się rozsądne. Obie strony chcą czegoś, co ma ta druga – fintech-y posiadają inteligentne i innowacyjne technologie, a banki – pieniądze”.

Marek Chlebicki, starszy menedżer w zespole usług doradczych dla sektora finansowego, PwC

Przykładowy model współpracy banków z fintech-ami



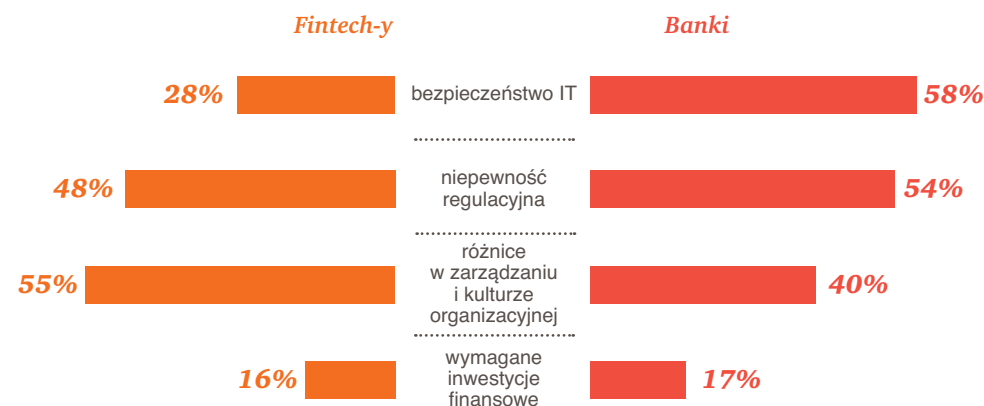
Banki nie powinny traktować fintech-ów jak zagrożenie, raczej jak akcelerator własnego rozwoju. Istnieje szeroki potencjał współpracy banków i fintech-ów w budowie wspólnych innowacyjnych rozwiązań digitalowych – skorzystać mogą na tym banki, fintech-y i, co ważne, klienci.

Wiele przykładów na świecie i w Polsce pokazało, że same fintech-y bez odpowiedniej infrastruktury ryzyka i finansów, a także umiejętności i doświadczenia w kwestiach regulacyjnych, czy zaufania i wyposażenia nie przetrwają. Instytucje finansowe szybko uczą się wykorzystywać innowacyjny charakter fintech-ów i nawiązują z nimi współpracę dążąc do zwiększenia wydajności operacyjnej oraz do spełnienia oczekiwań klientów w zakresie bardziej dopasowanych usług.

Nie możemy oczywiście zapominać o wyzwaniach, z jakimi mierzą się fintech-y i banki podejmując współpracę. Nasi respondenci wskazywali najczęściej na bezpieczeństwo IT, regulacje prawne oraz różnice kulturowe.

Warto jednak podkreślić, że i w niektórych obszarach wskazanych jako wyzwania we współpracy banków i fintech-ów obserwujemy znaczące zmiany – wielu tradycyjnych graczy z sektora usług finansowych w ślad za transformacją technologiczną przebudowuje swoją strukturę i kulturę organizacyjną. Jednym z przykładów takich działań jest *agile transformation*, która polega na budowie zupełnie nowej struktury organizacyjnej, opartej między innymi na zespołach odpowiedzialnych od początku do końca za pewne fragmenty działalności biznesowej.

Wykres: Wyzwania we współpracy fintech-ów i banków



Akceleracja 2.0

– symbioza banków z fintech-ami

„PwC Startup Collider stanowi istotną pomoc dla europejskich startupów i wspiera innowacje w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Opracowane przez akcelerowane startupy rozwiązania albo będą wdrażane w ramach usług PwC, albo – dzięki globalnej sieci PwC – pozyskają nowych klientów i partnerów”.

Jolanta Kokosińska, partner, zespół ds. innowacji B+R, PwC

Wychodząc naprzeciw rosnącej presji ze strony klientów oczekujących nowych innowacyjnych produktów oraz usług, korporacje zaczęły postrzegać współpracę ze startupami jako zewnętrzne źródło najwyższej jakości innowacji. W pierwszej kolejności firmy angażowały się w programy akceleracyjne na zasadach partnerstwa w uznanych inicjatywach akceleracyjnych. W zamian za opłaty sponsorskie mogły liczyć na korzyści wizerunkowe oraz szansę na współpracę. Z upływem czasu, chcąc w pełni korzystać z możliwości, jakie niesie ze sobą akceleracja, same zaczęły przejmować rolę zarządzających programami. Takie podejście ma na celu maksymalne zabezpieczenie interesów firmy w kontekście pierwszeństwa do nawiązania współpracy czy inwestycji w najlepsze startupy.

W najbliższych latach powinniśmy być świadkami dalszego dynamicznego rozwoju zjawiska akceleracji oraz postępującej specjalizacji tematycznej akceleratorów. Sektor finansowy, ze względu na nacisk, jaki kładzie na innowację i poszukiwanie nowych technologii, znajduje się w czołówce pod względem liczby programów akceleracyjnych. Mnożące się programy inkubacyjne i akceleracyjne ułatwiają zbliżenie fintech-ów i banków. Jest to rodzaj kooperacji, na której zyskują obie strony.

Programy te pomagają fintech-om i bankom przewyżżyć wyzwania we wzajemnej współpracy i zintegrować się. Symbioza następuje w obszarach, gdzie banki mają największe zapotrzebowanie na innowacje: podpis elektroniczny, wykrywanie oszustw, automatyzacja zarządzania procesami rozliczeniowymi, interfejs banków, nowoczesne systemy i urządzenia usprawniające obieg gotówki u brokerów ubezpieczeniowych, inicjacja transakcji walutowych w zakresie wymiany walut.

Dobrym przykładem programu akceleracyjnego jest Startup Collider, prowadzony przez PwC w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Jest to swego rodzaju laboratorium dla projektów startupowych i odpowiedź na zapotrzebowanie na innowacje w korporacjach.

Program Startup Collider jest podzielony na kilka etapów. Każdy roczny cykl obejmuje trzy miesiące intensywnych szkoleń, tzw. bootcamp. W trakcie bootcamp'u startupy wybrane do programu akceleracji przypisywane są do dwóch wybranych mentorów, spośród których jeden jest ekspertem niezwiązanym z PwC, drugi zaś – ekspertem PwC. Osoby te wspierają przedsiębiorców w rozwoju ich biznesu.



Startup Collider

Dla najlepszych startupów przewidziany jest etap wchodzenia na rynek, podczas którego mogą one łączyć się z PwC i korzystać z globalnej pozycji marki w celu wprowadzenia swoich produktów czy usług na rynki Europy Środkowo-Wschodniej i dalsze. Bardziej zaawansowane startupy mają szansę od razu przejść do tego etapu.

Pierwsza edycja PwC Startup Collider, adresowana do startupów, które oferują rozwiązania dla sektora finansowego, rozpoczęła się 9 stycznia 2017 roku. Dzięki wsparciu ekspertów, po zakończeniu programu są one gotowe na współpracę z dużymi firmami, takimi jak banki, instytucje płatnicze czy firmy ubezpieczeniowe.

Korporacje rozpoczynając współpracę z akcelеровanymi startupami mają pewność, że oferowane przez nie rozwiązania zostały zweryfikowane, a zespół jest dobrze przygotowany do dużego wdrożenia.

Spośród ponad 100 pomysłów z 14 krajów zostało wybranych 13, z którymi intensywna praca trwała przez trzy miesiące. Obecnie najlepsze startupy pracują z PwC nad dalszym rozwojem swojego projektu i wypracowaniem wspólnej oferty.

Wykres: Rola PwC w ramach programu Startup Collider polega na zamianie pomysłów startupów w realne rozwiązania, które mogą być wykorzystane przez banki w Europie Środkowo-Wschodniej





Startup Collider

Zwycięskie startupy z pierwszej edycji Startup Collider

Dotmetrics – www.dotmetrics.net

Cyber Productivity – www.cyberproductivity.com

Noa Tech – www.noatech.pl

Coinfirm – www.coinfirm.io

Xchanger – www.xchanger.io

Transparent Data – www.transparentdata.eu

Claims Control – www.claimscontrol.com

Blueopes – www.blueopes.com

Cognitum – www.cognitum.eu

Talk Bank – www.talkbank.io

Autenti – www.autenti.com

finAPI – www.finapi.expert

Jumbster – www.jumbster.com

Kontakty



Łukasz Bystrzyński

Partner, lider zespołu usług doradczych
dla sektora finansowego, PwC

T: +48 502 184 228

E: lukasz.bystrzynski@pl.pwc.com



Maciej Dąbrowski

Starszy konsultant zespołu usług doradczych
dla sektora finansowego, PwC

T: +48 519 508 047

E: maciej.dabrowski@pl.pwc.com



Marek Chlebicki

Starszy menedżer w zespole usług doradczych
dla sektora finansowego, PwC

T: +48 519 506 809

E: marek.chlebicki@pl.pwc.com



Magdalena Kwoska

Startup Collider Accelerator Project Manager, PwC

T: +48 519 507 697

E: magdalena.kwoska@pl.pwc.com



Laura Matwiejczyk

Konsultant w zespole usług doradczych
dla sektora finansowego, PwC

T: +48 519 506 703

E: laura.matwiejczyk@pl.pwc.com



Barbara Lenarcik

Starszy menedżer w zespole komunikacji
marketingowej i rozwoju biznesu, PwC

T: +48 502 184 663

E: basia.lenarcik@pl.pwc.com



Wiktor Witkowski

Konsultant w zespole usług doradczych
dla sektora finansowego, PwC

T: +48 519 507 627

E: wiktoria.witkowski@pl.pwc.com

www.pwc.pl

© 2017 PwC Polska Sp. z o.o. Wszystkie prawa zastrzeżone. W tym dokumencie nazwa „PwC” odnosi się do podmiotu lub podmiotów wchodzących w skład sieci PwC, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny. Dowiedz się więcej na www.pwc.com/structure

W PwC naszym celem jest budowanie zaufania wśród społeczeństwa i odpowiadanie na kluczowe wyzwania współczesnego świata. Jesteśmy siecią firm działającą w 157 krajach. Zatrudniamy ponad 208 tysięcy osób dostarczających naszym klientom najwyższą jakość usług w zakresie audytu, doradztwa biznesowego oraz doradztwa podatkowego i prawnego. Dowiedz się więcej na www.pwc.pl