

wi

WIADOMOŚCI GOSPODARCZE
WIRTSCHAFTSNACHRICHTEN



www.ahk.pl

28 zł (w tym 8% VAT)

02/2018



FINTECH

ISSN 1234-8821

02>



9 771234 882809



getsix[®] Kompetenzen // Spezialista getsix[®]

Monika Martynkiewicz-Frank (Partner)^{*}

Absolwentin der Wirtschaftsuniversität Breslau. Sie spricht fließend 3 Sprachen und zeichnet sich darüber hinaus durch ihre interkulturellen Managementfähigkeiten aus. Mit mehr als zehn Jahren Erfahrung als zugelassene Bilanzbuchhalterin ist sie eine geschätzte Ansprechpartnerin unserer Mandanten.

// Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Biegła włada trzema językami, a oprócz tego posiada predyspozycje interkulturowe z zakresu zarządzania. Ponad 10 lat doświadczenia jako księgowa z uprawnieniami do sporządzania sprawozdań finansowych sprawia, że jest ona niezastąpionym partnerem dla naszych klientów.

„Wiemy, co to księgowość” sprich „Wir kennen uns aus mit Finanzbuchhaltung”

Was uns auszeichnet?

**„Beauftragen Sie getsix[®] als Outsourcing-Dienstleister mit Ihrer polnischen Finanzbuchhaltung. Dies erlaubt es uns, unser hervorragendes Fachwissen und unsere Erfahrung einzusetzen, um Sie in allen kaufmännischen Belangen zu unterstützen. Infolgedessen können Sie sich ganz auf das Tagesgeschäft Ihres Unternehmens konzentrieren.“*

Qualität • Flexibilität Preisfairness • Effizienz

Unsere engagierten Mitarbeiter im German Desk gewährleisten Ihnen eine ausgezeichnete Kommunikation und den Austausch von Informationen und Daten in deutscher Sprache auf jeder Stufe der Auftragsabwicklung.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Der Zugriff auf jede Form von Daten und Auswertungen, der unter höchsten Sicherheitsstandards direkt über das Internet erfolgt, sichert umfassende Transparenz.
- Unsere kundenspezifische monatliche Berichterstattung bietet Ihnen die Möglichkeit, Soll-Ist-Abweichungen gezielt zu identifizieren.
- Sie haben keine Softwareinstallationen und keinen Wartungsaufwand, aber verfügen trotzdem über ein ERP System der Enterprise Class.



Member of **IFILB** International.
A world-wide network of independent
accounting firms and business advisers.

Co nas wyróżnia?

**„Powierając getsix[®], świadczącemu usługi z zakresu outsourcingu swoją księgowość w Polsce, pozwalają nam Państwo wykorzystać naszą wiedzę i doświadczenie w trosce o finanse Państwa firmy. Dzięki naszemu wparciu mogą się Państwo w pełni skoncentrować na Państwa codziennej działalności biznesowej.“*

Jakość • Elastyczność Koszty • Efektywność

Nasi wyspecjalizowani pracownicy German Desk zapewnią Państwu doskonałą komunikację oraz wymianę informacji i danych w języku niemieckim na każdym etapie realizacji zlecenia.

Twój pakiet korzyści

- Internetowy dostęp do wielu rodzajów danych i informacji, zabezpieczony najwyższymi standardami bezpieczeństwa, gwarantuje całkowitą przejrzystość.
- Nasze miesięczne, spersonalizowane raporty umożliwiają identyfikację odchyleń od założonych planów.
- Bez konieczności instalacji i ponoszenia kosztów serwisowania, dysponujecie Państwo systemem ERP klasy korporacyjnej.

ACCOUNTING



- getsix.eu
- polen-buchhaltung.de
- polska-ksiegowosc.pl

Niemcy, kraj Rieslinga

www.winaniemieckie.pl



Wines of
Germany

NUVALU

Your space is our case

#office_space

#retail_space

#warehouses

www.nuvalu.pl



Michael Kern
Dyrektor Generalny AHK Polska
/ Hauptgeschäftsführer
der AHK Polen

● Dawniej, aby otworzyć konto czy wysłać przelew, trzeba było się udać do banku. Dziś wystarczy zwykły telefon komórkowy. Jeśli tylko chcemy, zmieści się w nim cały bank. Istnieją już pierwsze całkowicie wirtualne banki, które obywają się bez stacjonarnych oddziałów. Przelewy gotówkowe można również realizować w całości za pomocą smartfonów, nawet w czasie rzeczywistym. Kredyty uzyskuje się pośrednictwem platform cyfrowych, a roboty w sposób w pełni zautomatyzowany obsługują inwestycje funduszy lub pomagają w doradztwie ubezpieczeniowym. Cyfrowa rewolucja finansowa całkowicie zmienia sektor bankowy. Nie można sobie wyobrazić przyszłego rozwoju banków bez młodych, cyfrowych dostawców usług finansowych, którzy zyskali popularność pod hasłem Fintech. W gruntowny sposób zmieniają oni branżę finansową, bo mają wizję przyszłego rozwoju bankowości. Dzięki swoim innowacjom oferują produkty i usługi, które są opłacalne, a przede wszystkim ukierunkowane na klienta. O przewadze fintechów stanowi fakt, że szybko zdały sobie sprawę z tego, iż przyszli klienci są cyfrowi, mobilni i niezależni. Tacy klienci potrzebują indywidualnych rozwiązań i chcą współdecydować. Pod tym względem fintechy wyprzedzają klasycznych graczy na rynku. Czym właściwie są fintechy i – co ważniejsze – dokąd zmierzają? W naszym „Raportcie” rozmawiamy o tym z szefami banków i założycielami globalnych firm z sektora Fintech.

W rubryce „Gospodarka” polecamy wywiad z Komisarzem Pierrem Moscovicim, odpowiedzialnym za sprawy gospodarcze i finansowe w Unii Europejskiej. Odpowiada on na aktualne pytania dotyczące unijnych reform strukturalnych oraz bieżącego rozwoju waluty euro i sytuacji w krajach strefy euro dotkniętych kryzysem. W rubryce „Lifestyle” zachęcamy do spędzenia dnia w Lipsku, mieście zwanym perłą renesansu.

Życzę Państwu przyjemnej lektury i mam nadzieję, że w dużym gronie spotkamy się już wkrótce na dorocznym Walnym Zgromadzeniu AHK Polska 26 marca 2018 roku w Hotelu Westin w Warszawie.

● Musste man früher zur Kontoeröffnung oder für eine Überweisung noch zur Bank gehen, so braucht man dafür heute nur noch ein Handy. Darin steckt mittlerweile, sofern man das will, die komplette Bank. Die ersten voll digitalen Banken gibt es schon. Sie kommen völlig ohne Filialen aus. Auch Geldtransfers lassen sich komplett übers Smartphone abwickeln, sogar in Echtzeit. Kredite erhält man mittlerweile über digitale Vermittlungsplattformen und Roboter regeln gänzlich automatisiert die Geldanlage oder helfen bei der Versicherungsberatung. Die digitale Finanzrevolution verändert den Sektor nachhaltig. Beim Weg der Banken in die Zukunft sind die jungen, digitalen Finanzdienstleister, die unter dem Schlagwort FinTech populär geworden sind, nicht wegzudenken. Durch ihre Vorstellung davon wie das Banking von morgen aussehen wird und mit ihren innovativen Produkten und Dienstleistungen, die kostengünstig und vor allem kundenorientiert sind, verändern sie die Finanzbranche fundamental. Vor allen Dingen in der Erkenntnis, dass die Kunden von morgen digital, mobil und unabhängig sind, liegt der große Vorsprung der FinTechs. Sie brauchen individuelle Lösungsansätze und wollen mitbestimmen. FinTechs sind in diesem Punkt klassischen Playern voraus. Doch wer sind sie und noch viel wichtiger – wohin geht ihre Reise? Darüber haben wir in unserem „Rapport“ mit Bankenchefs und Gründern von globalen Fintech Unternehmen gesprochen.

In der Rubrik „Wirtschaft” empfehlen wir das Interview mit Pierre Moscovici, dem EU Wirtschafts- und Währungskommissar. Er beantwortet aktuelle Fragen zur EU-Strukturreformen sowie zu der gegenwärtigen Entwicklung des Euro und der Situation in den Euro-Krisenstaaten. In der Rubrik „Lifestyle” schlagen wir hingegen 24 Stunden in Leipzig, einer Perle der Renaissance, vor.

Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre und hoffe, dass wir uns in einem großen Kreis auf der Hauptversammlung der AHK Polen am 26. März 2018 im Westin Hotel in Warschau treffen werden.



10 trendów w rozwoju FinTechów w 2018

10 Trends bei der Fintech-Entwicklung im Jahr 2018

Polska wiodącym Fintech-hubem w EŚW?

Wird Polen ein führender Fintech-Hub in MOE?

Właściwie przyszłość już się zaczęła

Die Zukunft hat eigentlich schon begonnen

Billon fiansowe rozwiązanie jutra

Finanzlösung der Zukunft

Kredyt w zaledwie kilka kliknięć

Kredit mit nur ein paar Klicks

N26 - w pełni wirtualny nie- miecki bank

N26 – Deutschlands mobile -only bank

AdviceRobo do usług (kredytowych)!

AdviceRobo für (Kredit-) Leistungen!

Czy pieniądze na nowy samochód będą w przyszłości pochodziły od sąsiada?

Kommt das Geld für das neue Auto in Zukunft vom Nachbar?

mAccelerator czyli "smart money"

mAccelerator bedeutet "smart money"

W świecie Kryptowalut

In der Welt der Kryptowährungen

Czy odcisk palca to nowy numer PIN?

Ist der Fingerabdruck die neue PIN-Nummer?



Moscovici: Jest tylko jedna Europa!

Moscovici: Es gibt nur ein Europa!

Niezwykły sukces Polski w zagranicznym handlu usługami

Polens außergewöhnlicher Erfolg im internationalen Dienstleistungshandel

Branchencheck Polen

RODO – czy jest się czego bać?
Datenschutz-Grundverordnung – gibt es Grund zur Besorgnis?



24 godziny w Lipsku
24 Stunden in Leipzig



**Pozostałe SUV-y mogą
równać się z nim tylko ceną.**

**Porsche Macan w leasingu
od 2400 zł netto/mies.**

Porsche
Centrum Warszawa
ul. Potczyńska 107
01-303 Warszawa
Telefon: 22 532 41 00
www.porschewarszawa.pl

Porsche
Centrum Warszawa Okęcie
ul. Sekundowa 1A
02-178 Warszawa
Telefon: 22 48 90 911
www.porschewarszawa.pl

Porsche Macan: w zależności od wariantu i wersji zużycie paliwa (l/100km) w cyklu łączonym od 7,2 do 9,7; emisja CO₂ (g/km) od 167 do 224 (dane na podstawie świadectwa homologacji typu). Informacje dotyczące odzysku i recyklingu pojazdów wycofanych z eksploatacji na stronie <http://vw-group.pl>



PORSCHE



Orlen stawia na elektryczność

Orlen setzt auf Strom

Polski koncern paliwowo-energetyczny Orlen planuje wprowadzenie na swoich stacjach paliw punktów ładowania dla wszystkich typów samochodów elektrycznych. Firma zamierza kupić tzw. szybkie ładowarki o mocy 50 i 100 kW. Planowane punkty ładowania będą obsługiwać wszystkie typy samochodów elektrycznych oferowane na rynku europejskim. Ładowarka o mocy 50 kW umożliwia zwiększenie stanu naładowania baterii z 20% do 80% w ciągu 20-30 minut. Szybkie ładowarki, które zaczną działać jeszcze w tym roku, mają zostać zainstalowane przede wszystkim na stacjach paliw i przy trasach tranzytowych.

Das polnische Mineralölunternehmen PKN Orlen plant Ladestationen für alle Typen von Elektrofahrzeugen auf seinen Tankstellen einzuführen. Hierfür plant das Unternehmen den Kauf von sogenannten Schnell-Ladern mit 50 und 100kw Leistung. Die Tankstellen werden alle Typen der derzeit auf dem europäischen Markt erhältlichen Elektrofahrzeuge bedienen können. Eine 50kw Ladestation ermöglicht es, den Batteriestand von 20% auf 80% innerhalb von 20 - 30 Minuten zu erhöhen. Vor allem Tankstellen und Transitpunkte sollen vorerst mit den Schnellladern ausgestattet werden und bereits dieses Jahr in Betrieb gehen.

VW planuje kolejne inwestycje

VW plant weitere Investitionen

W 2020 roku zakład w Antoninku ma być gotowy na produkcję nowego VW Caddy 5. Już w tym roku w zakładzie we Wrześni ma się rozpocząć produkcja nowego samochodu VW Crafter. W 2018 roku VW Poznań zamierza wyprodukować 286 500 aut. Jeżeli plan się powiedzie, udział koncernu w łącznej produkcji samochodów w Polsce wyniesie 38%. VW planuje, że po kompletnym uruchomieniu fabryki we Wrześni z taśm będzie zjeżdżało około 300 tysięcy samochodów rocznie. W 2020 roku zakład w Antoninku ma być gotowy na produkcję samochodu Caddy 5, także w wersji z alternatywnym napędem. Planowany budżet tej inwestycji to 200 mln euro. W 2017 roku z taśm zjechało już 164 400 samochodów VW Caddy oraz 33 tysiące T6 i 40 200 Crafterów.

Im Jahr 2020 soll der VW-Produktionsstandort in Antonin bereit sein um die Produktion des neuen VW Caddy 5 anlaufen zu lassen. Bereits in diesem Jahr soll die Produktion des neuen VW Crafters am Standort in Wrzesnia beginnen. Für 2018 plant VW Poznan rund 286,5 Tausend Fahrzeuge herzustellen. Sollte diese Zahl erreicht werden, würde das Unternehmen für 38% der in Polen hergestellten Fahrzeuge verantwortlich sein. Nach der vollen Inbetriebnahme des Crafter-Werks in Wrzesnia möchte VW rund 300 Tausend Fahrzeuge jährlich vom Fließband laufen lassen. Das Werk in Antonin soll 2020 für die Herstellung des Caddy 5, auch für Versionen mit alternativen Antrieben, bereit sein. Für diese Investition seien bereits 200 Mio. Euro geplant. 2017 liefen bereits 164,4 Tausend VW Caddys neben 33 Tausend T6 und 40,2 Tausend Craftern vom Band.

E.ON wspiera startupy

E.ON unterstützt Start-ups

Niemiecka spółka energetyczna E.ON deklaruje wsparcie dla startupów realizujących nowe trendy w decentralizowanych, zrównoważonych i innowacyjnych rozwiązaniach energetycznych. Projekty w założeniu mają służyć bezpośrednio koncernowi, pozwalając na wdrożenie inteligentnych systemów technologicznych, jak również odbiorcom energii, czyli klientom firmy. Wśród dofinansowanych przez spółkę startupów dominują projekty przeznaczone dla odbiorców energii, które służą oszczędnościom w zakupie i użyciu energii dostosowanej do indywidualnych potrzeb. Spółka może pochwalić się dofinansowaniem już sporej liczby projektów startupowych.

Der deutsche Energiekonzern E.ON erklärt seine Bereitschaft, Start-ups zu unterstützen, die mit dezentralisierten, nachhaltigen und innovativen Energielösungen neue Trends setzen. Die Projekte sollen dem Konzept nach unmittelbar dem Konzern, indem sie die Einführung intelligenter technologischer Systeme unterstützen, aber auch Energieabnehmern, also den Kunden des Unternehmens, dienen. Unter den vom Unternehmen bezuschussten Start-ups dominieren Projekte, die für Energieabnehmer bestimmt sind. Diese sollen Einsparungen beim Kauf und Verbrauch von Energie entsprechend dem individuellen Bedarf bewirken. Das Unternehmen kann bereits auf eine Bezuschussung einer erheblichen Anzahl von Start-up-Projekten verweisen.

IT Kontrakt planuje ekspansję w Niemczech

IT Kontrakt plant eine Expansion nach Deutschland

Polska Spółka IT Kontrakt, z główną siedzibą we Wrocławiu, w 2018 r. chce szerzej wejść na rynki zagraniczne. Mowa głównie jest o Niemczech oraz o krajach skandynawskich. Firma ma duże portfolio w zakresie utrzymania i rozwoju systemów IT, co dodatkowo ma skusić zagranicznych klientów. Jest jedną z pierwszych firm w Polsce, które zaczęły świadczyć usługi budowania specjalistycznych zespołów do dużych projektów informatycznych. Dziś jest największą tego typu firmą o polskim rodowodzie. Zatrudnia 1340 specjalistów IT, a jej obroty w 2017 r. wyniosły 230 mln zł.

Das polnische Unternehmen IT Kontrakt mit Hauptsitz in Breslau will sich 2018 im stärkeren Maß auf ausländischen Märkten engagieren. Ins Auge gefasst werden Deutschland sowie die skandinavischen Länder. Die Firma pflegt und entwickelt IT-Systeme. Das Unternehmen gehört zu den ersten in Polen, das damit begonnen hat Expertenteams für große Informatikprojekte aufzubauen. Heute bildet sie das größte derartige Unternehmen polnischer Herkunft. Sie beschäftigt 1340 IT-Fachleute. 2017 belief sich der Umsatz auf 230 Mio. PLN.



Guillaume Sauzedde

Prezes Kuehne + Nagel Polska

/ Geschäftsführer von Kuehne + Nagel Polska

- Guillaume Sauzedde przejął odpowiedzialność za działalność operacyjną polskiego oddziału firmy w styczniu 2018 roku. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie na rynku logistyki i transportu. Obejmował wiele menadżerskich stanowisk w firmach zlokalizowanych na terenie całej Europy, które są międzynarodowymi dostawcami usług logistycznych i transportowych. Guillaume Sauzedde dołączył w 2008 r. do regionalnej centrali Kuehne + Nagel na Europę Wschodnią, mieszczącej się w Wiedniu, gdzie był odpowiedzialny za logistykę kontraktową dla sektora motoryzacyjnego. Tę pozycję zajmował do końca 2011 r., do czasu gdy został dyrektorem logistyki kontraktowej w Kuehne + Nagel w Polsce (2012-2015). W 2015 r. objął stanowisko starszego wiceprezesa logistyki kontraktowej na region Centralnej i Wschodniej Europy.

- Guillaume Sauzedde hat im Januar 2018 die Verantwortung für das operative Geschäft der polnischen Niederlassung des Unternehmens übernommen. Er verfügt über eine mehr als 20-jährige Erfahrung auf dem Logistik- und Transportmarkt. Er bekleidete als Manager viele Positionen in Unternehmen mit Standorten in ganz Europa, die internationale Anbieter von Logistik- und Transportleistungen sind. Guillaume Sauzedde ist seit 2008 in der Regionalzentrale von Kuehne + Nagel in Wien für Osteuropa tätig und war dort für die Kontraktlogistik für den Automobilsektor verantwortlich. Diese Position hat er bis Ende 2011 bekleidet, als er Direktor für Kontraktlogistik bei Kuehne + Nagel in Polen wurde (2012-2015). 2015 wurde er stellvertretender Vorstandsvorsitzender für Kontraktlogistik in der Region Mittel- und Osteuropa.



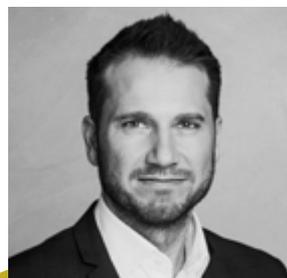
Michał Krupiński

Prezes Zarządu Banku Pekao S.A.

/ Vorstandsvorsitzender Bank Pekao S.A.

- 7 listopada 2017 r. KNF powołała Michała Krupińskiego na prezesa Zarządu Banku Pekao S.A. W okresie od czerwca do listopada 2017 r. pełnił on funkcję wiceprezesa zarządu banku, kierującego pracami zarządu. Od stycznia 2016 r. do marca 2017 r. był prezesem zarządu PZU W latach 2016 - 2017, jako przewodniczący Rad Nadzorczych, kierował pracami Rady Nadzorczej PZU Życie oraz Rady Nadzorczej Alior Banku S.A. W 2011 roku został prezesem Zarządu Merrill Lynch Polska i szefem bankowości inwestycyjnej dla EŚW w Bank of America Merrill Lynch. Wcześniej pełnił funkcję Alternate Executive Director - członka rady dyrektorów Banku Światowego w Waszyngtonie. W latach 2006 - 2008 był podsekretarzem stanu w Ministerstwie Skarbu Państwa, gdzie odpowiadał m.in. za nadzór właścicielski. Jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej. Ukończył program MBA na Columbia University Graduate School of Business, studiował także na Harvard University. W 2012 r. uhonorowany został tytułem Young Global Leader przez Davos World Economic Forum.

- Am 7. November 2017 wurde Michał Krupiński vom Finanzaufsichtsausschuss zum Vorstandsvorsitzenden der Bank Pekao S.A. ernannt. Krupiński war zwischen Juni und November 2017 stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes und leitete seine Arbeit. Von Januar 2016 bis März 2017 war er Vorstandsvorsitzender von Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A. Zwischen 2016 und 2017 leitete er als Aufsichtsratsvorsitzender den Aufsichtsrat von PZU Życie sowie den Aufsichtsrat der Alior Bank S.A. 2011 wurde Krupiński Vorstandsvorsitzender von Merrill Lynch Polska und leitete das Investment Banking für Mittel- und Osteuropa bei der Bank of America Merrill Lynch. Zuvor war er Alternate Executive Director und Mitglied beim Direktorenrat der Weltbank in Washington. Von 2006 bis 2008 war er Unterstaatssekretär im Staatsschatzministerium, wo er u. a. für die Eigentümeraufsicht zuständig war. Krupiński absolvierte die Szkoła Główna Handlowa und machte einen MBA-Abschluss an der Columbia University Graduate School of Business. Zudem studierte auch an der Harvard University. 2012 erhielt er vom Davos World Economic Forum den Titel Young Global Leader.



Filip Witczak

Dyrektor Zarządzający JobRouter AG S.A. w Polsce

/ Geschäftsführende Direktor der JobRouter AG S.A. in Polen

- Z dniem 1 października 2017 zarząd JobRouter AG powołał Filipa Witczaka na Dyrektora Zarządzającego JobRouter AG S.A. w Polsce. Filip Witczak posiada ponad dziesięcioletnie doświadczenie w zarządzaniu w branży informatycznej. Jest absolwentem Niemieckiego Uniwersytetu Georg-August w Getyndze. Po ukończeniu edukacji zdobywał doświadczenie na wiodących stanowiskach w firmach z branży IT. W latach 2007 - 2011 zarządzał zespołem odpowiedzialnym za koncepcję i doradztwo procesowe, brał udział w rozwoju nowych modeli biznesowych, a także misji, wizji i strategii firmy Ricoh Deutschland GmbH. Od 2011 r. Witczak był związany z Ricoh Polska i odpowiedzialny za zarządzanie działem usług procesów biznesowych i aplikacyjnych BPS & AS.

- Zum 1. Oktober 2017 hat der Vorstand der JobRouter AG Filip Witczak zum geschäftsführenden Direktor der JobRouter AG S.A. in Polen ernannt. Filip Witczak besitzt eine mehr als zehnjährige Erfahrung als Manager in der Informatikbranche. Er ist Absolvent der Georg-August-Universität in Göttingen. Nach seiner Ausbildung hat er sich spezialisiert und Führungspositionen in IT-Unternehmen bekleidet. In den Jahren 2007 - 2011 stand er an der Spitze eines für Konzeptionen und Prozessberatung zuständigen Teams und war an der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle sowie der Mission, Vision und Strategien der Ricoh Deutschland GmbH beteiligt. Seit 2011 war Witczak für Ricoh Polska tätig und für die Leitung der Abteilung Geschäfts- und Anwendungsprozesse BPS & AS zuständig.



Łukasz Bystrzynski
Partner,
PWC

10 trendów w rozwoju FinTechów w 2018

10 Trends bei der Fintech-Entwicklung im Jahr 2018

Startupy na dobre zadomowily się w polskim sektorze finansowym, urozmaicając ekosystem finansowy zarówno klientów detalicznych, jak i firmowych. Wbrew obawom sprzed lat, młode firmy finansowo-technologiczne, (tzw. Fintechy) nie przyszły po to, aby podbijać rynek zajmowany przez banki i towarzystwa ubezpieczeniowe. Wolą raczej pracować w formule B2B i z nimi współpracować. Jesteśmy świadkami kolejnych przykładów takiej współpracy.

Start-ups nehmen bereits einen festen Platz im polnischen Finanzsektor ein und bereichern die Finanzszene sowohl im Retail- als auch Firmenkundengeschäft. Entgegen den vor Jahren geäußerten Befürchtungen haben junge Finanztechnologie-Unternehmen (sog. Fintechs) nicht den von Banken und Versicherungsgesellschaften eingenommenen Markt erobert, sondern sie orientieren sich am B2B-Modell und arbeiten mit ihnen zusammen. Wir sind Zeugen weiterer Beispiele für diese Zusammenarbeit.



Fintech-owi Barbarzyńcy - bo tak nazwaliśmy w zeszłorocznym raporcie „Banki i fintech-y: małżeństwo z rozsądku” startupy finansowe - przez ostatnie 12 miesięcy znacznie dojrzały, właściwie pod każdym względem, co udowodniły w ramach bezpośredniej współpracy biznesowej, konferencji branżowych, czy programów akceleracyjnych, np. takich jak autorski program PwC Collider (czy programy banków). Miało na to wpływ wiele czynników, m.in. otwartość ich partnerów biznesowych, głównie banków. Dzięki temu są gotowe na dalszy krok w swoim rozwoju. Poniżej to trendów, które będzie charakteryzować środowisko fintechów w 2018 r.

MAŁŻEŃSTWO Z ROZSĄDKU – DALSZE PRZYSPIESZENIE I ZWIĘKSZENIE SKALI (PUNKTOWEJ) WSPÓŁPRACY POMIĘDZY FINTECHAMI A SEKTOREM FINANSOWYM

Co raz więcej instytucji finansowych (głównie banków) buduje dedykowane programy akceleracyjne (np. Alior, mBank, PKO BP, ING) i przeprowadza zawody „heckatonowe.”

(np. BNP Paribas, Millennium, CitiHandlowy). Mają one na celu rozwiązanie konkretnych wyzwań biznesowych albo selekcję partnerów do współpracy, niejako zastępując opracowywanie rozwiązań siłami wewnętrznymi (choć banki w Polsce same są fintechami). Ten trend nie tylko utrzyma się, ale jeszcze bardziej wzmocni. Jest to wypadkowa kilku czynników:

- nasilającego się niedoboru oraz wysokiego kosztu wykwalifikowanych specjalistów od „nowych technologii”, wybierających często elastyczne środowisko start-upów, dynamicznie rozwijające się w Polsce zagraniczne centra operacyjne, czy też lukratywną działalność eksportową. Ponadto, współpraca z Barbarzyńcami to też sposób na zarządzanie zaangażowaniem i lojalnością kadry pracowniczej;
- równoległych zmian w wielu obszarach m.in. front-end, operacje, ryzyko, w szczególności biorąc pod uwagę zbliżające się „regulacyjne tsunami” m.in. PSD2, MifID2, RODO, Basel 3, które fundamentalnie zmieniają modele biznesowe instytucji finansowych – potrzebne są tu multidyscyplinarne zespoły ze wszystkich obszarów organizacji, pracujące w systemie agile przy zastosowaniu najnowszych technik (np. Design Thinking) i opracowywaniu szybko praktycznych i intuicyjnych prototypów. Zwinny model biznesowy i operacyjny fintechów, z wbudowanym założeniem modelu PSD2, wpisuje się tu idealnie;
- pochłonięcia „wewnętrznych” służb IT bieżącym utrzymaniem obecnych systemów, a czasem zainteresowaniem zachowania status-quo;
- co raz większej otwartości na adopcję rozwiązań open-source, naturalnie kreujących środowisko współpracy z partnerami zewnętrznymi, a co niezmiernie istotne, pozwalających na obniżenie kosztów IT, monetyzację wypracowanej własności intelektualnej i tworzenie ekosystemów produktowo-usługowych;
- możliwości porównania rozwiązań wewnętrznych z agilowymi nowościami rynkowymi fintechów, np. pod koniec hackatonu, bank otrzymuje diagnostykę np. w obszarze pożyczek on-line oraz kilka gotowych tzw. quick kills. Nie mówiąc o poznaniu i dostępie do

ekspertów do ewentualnej współpracy czy nawet bezpośredniego zatrudnienia;

- rosnącego wsparcia dla środowiska fintech przez regulatora (KNF), który wysłał ostatnio zestaw sygnałów przyjaznego nastawienia do młodych firm finansowych, np. raport z prac zespołu ds. FinTech z zestawem podjętych już oraz rekomendowanych dalszych działań mających na celu stworzenia w Polsce przyjaznego środowiska regulacyjno-nadzorczego dla rozwoju sektora innowacji finansowych. W tym kontekście, już w styczniu br. KNF powołał do życia Innovation Hub. To dobry pierwszy krok, z pewnością wszystkie fintechy (jak i banki) z wypiekami czekają na stworzenie „piaskownicy regulacyjnej” na wzór Wielkiej Brytanii, co z pewnością mogłoby przyspieszyć współpracę sektora finansowego i fintechów oraz rozwój innowacji i ich szybkiej adopcji. Może jeszcze w tym roku?

CO RAZ BARDZIEJ DOJRZAŁE ROZWIĄZANIA FINTECH-ÓW

W porównaniu nawet do ostatnich 12 miesięcy, Fintechy tworzą zdecydowanie bardziej dojrzałe i praktyczne rozwiązania. Nie są to tylko koncepty w Power Point, ale prototypy na bazie „klikalnych makiet”, przetestowane pilotażowo rozwiązania lub aplikacje działające już środowisku produkcyjnym.

Block-chain wykorzystywany jest nie tylko do realizacji płatności, ale np. do usprawnienia procesów kredytów mieszkaniowych; jak CRM to open-source i np. funkcjonalności, które nie działają wystarczająco zwinnie w aplikacjach typowych dostawców CRMu; chat-boty nie tylko obsługują proste „chat-y”, ale umożliwiają również konwersję na głos (kierunek „Alex-y”), a przy tym oczywiście w języku polskim i ze sprawnym AI i data analytics; silniki scoringowe to nie proste i działające na granicy „dobrych obyczajów” wykorzystanie portali społecznościowych, ale cały ekosystem różnych źródeł danych, gdzie klient nie musi przekazywać swoich kodów dostępu i może uzgodnić zakres informacji do analizy; programy lojalnościowe przestają być jedynie aplikacją działającą jak „słup ogłoszeniowy”, ale są profesjonalnymi rozwiązaniami dopasowującymi się analitycznie do zachowań i potrzeb klienta; no i oczywiście e-factoring dla MSME.

To również rozwiązania z grupy „to jest banalnie proste, ale bardzo użyteczne”, które po dodaniu sztucznej inteligencji i raportowania oraz uwzględnieniu agnostycznej geografii i skali działania danej firmy, mogą usprawnić efektywność operacji czy przynieść dodatkowe przychody. Do tego niszowe, ale technologicznie zaawansowane rozwiązania, które dzięki temu znalazły uznanie za granicą. No i oczywiście łatwość użytkowania i ciekawy UX przy każdym rozwiązaniu. Do tego zestaw różnorodnych przypadków zastosowania i uzasadnienie „dlaczego my.” Chapeu bas i tak trzymać dalej! Skąd ten wzrost dojrzałości fintechów? Z pewnością z lepszego zrozumienia potrzeb graczy rynku finansowego. To z kolei jest pochodną intensywnej komunikacji i wzajemnego poznawania się poprzez bezpośrednią współpracę (np. white label), programy akceleracyjne, hackatony, inwestycje bezpośrednie i coraz większą otwartość KNFu. Istotny czynnik to również pogłębiające się z każdym rokiem doświadczenie założycieli fintechów. Często są

to byli pracownicy globalnych korporacji, którzy zdecydowali się na działalność fintechową, aby wykorzystać swoje doświadczenie w tworzeniu nowych rozwiązań. W wielu przypadkach korporacja, z której odeszli, nie pozwalała im na zrealizowanie zamierzonych celów. Tak więc, z pewnością można liczyć na dalszą dojrzałość rozwiązań i samych fintechów. „Regulacyjna piaskownica” mogłaby być zdecydowanym bodźcem akceleracyjnym w tym zakresie. Inna możliwość to łączenie komplementarnych punktowych rozwiązań w spójny portfel usług dla segmentu klientów (np. MSME) czy pełniejszy produkt (np. programy lojalnościowe).

PRZESKALOWANIE I „INWESTOR DORADCA” WAŻNIEJSZE NIŻ DORAŻNE DOFINANSOWANIE

Z bezpośrednich interakcji i współpracy z fintechami jasno wynika, iż głównym czynnikiem ich rozwoju nie jest brak finansowania (w zależności od stadium rozwoju czy prowadzonej działalności – np. faktoring jest z definicji bardzo kapitałochłonny), ale wsparcie w zwiększeniu skali działania i zbudowaniu stabilnej bazy przychodowej, pokrywającej koszty inwestycji i budującej pewność, iż dane rozwiązanie rzeczywiście sprawdza się i buduje wartość. Fintechy są coraz bardziej świadome tego (zdecydowanie bardziej niż nawet 12 miesięcy temu), iż pozyskanie „szybkich funduszy” i oddanie w zamian udziałów nie jest skuteczną receptą na budowanie wartości. Dlatego też w szczególności na wstępnym etapie, FinTechy coraz chętniej korzystają z programów rządowych (programy dotacyjne, czy programy inwestycyjne dla startupów mogące osiągnąć poziom 3 mld zł, czy programy Unii Europejskiej), programów akceleracyjnych (np. PwC Collider) lub pozyskują inwestora branżowego (np. bank lub fundusz specjalizujący się w danej branży), który pełni również rolę doradcy i ułatwia dotarcie do szerszego rynku. Inne możliwości to Anioły Biznesu, VC, Private Equity, crowdfunding czy może w przyszłości również ICO, ale to jeszcze wczesne etapy rozwoju. Z pewnością, zwiększonej dynamiki inwestycji „strategów” należy spodziewać się wraz z dojrzałością programów akceleracyjnych banków. 2018 r. powinien być zdecydowanie bardziej owocny. Temat jest jednak dosyć złożony, ponieważ rynek fintechowy w Polsce jest jeszcze nadal dosyć płytki i nie jest łatwo dobrać odpowiedni typ inwestora czy rodzaj finansowania do etapu rozwoju firmy.

FINTECHY STAJĄ SIĘ LICENCJONOWANI BANKAMI

Nie można tego jeszcze nazwać trendem, ale niektóre europejskie i amerykańskie fintechy, które osiągnęły znaczącą skalę działania, ubiegają się o licencję bankową. Jest kilka powodów takich decyzji: możliwość pozyskiwania taniego finansowania, transgraniczna skalowalność w Unii Europejskiej, elastyczność w opracowywaniu produktów oszczędnościowych i inwestycyjnych, czy budowanie marki jako instytucji zaufania publicznego. Z drugiej strony, jest oczywiście „cały bagaż wymogów regulacyjnych i kapitałowych”, wycena jako instytucji finansowej a nie platformy technologicznej, czy potencjalna utrata „świeżości i elastyczności” fintechowej. Może to jednak będzie nowy model bankowości, który da szansę na zbudowanie paneuropejskiego banku.

Największą transformacją fintechową w licencjonowany bank w 2017 r. była szwedzka Klarna. Inny przykład to niemiecki N26 (działający również w Polsce). W Europie, w kolejce po licencję bankową są m.in. Zopa, Cashplus, a w USA to Square (firma prowadzona przez jednego z założycieli Twittera) czy SoFI.

Co do rynku polskiego, to w jedna z polskich firm pożyczkowych rozważa założenie banku, a kilka co najmniej analizowało prowadzenie działalności finansowej w Polsce na bazie transgranicznej. Na razie, na rynku polskim działalność „przekształconych na bank” fintechów krajowych czy zagranicznych nie jest istotna i z pewnością nie będzie istotna jeszcze w 2018. Należy je z uwagą obserwować.

PLATFORMY E-COMMERCE I INTERNETOWI POŚREDNICY WCHODZĄ DO GRY

Biorąc pod uwagę znaczną łatwość Polaków w adopcji i korzystaniu z nowinek technologicznych, polskie platformy e-commerce mają duże szanse na zostanie lokalnymi Alibabami czy Amazonami. Głównie ze względu na istotny (ok. 20% rocznie) dalszy potencjał wzrostu e-commerce (w porównaniu do innych krajów UE) oraz fakt, że na razie tylko niewielka część zakupów internetowych jest finansowa lub ubezpieczona, chociaż płatności e-commerce zostały zdominowane przez fintechowe pay-linki.

Platformy e-commerce przechodzą obecnie gruntowną transformację pod kątem oferowania usług finansowych, budowania ekosystemów usługowych, w szczególności w świetle wchodzących regulacji PSD2. 2018 r. Są do tego dosyć dobrze przygotowane, to one tworzą trendy w bankowości, np. omni-channel, data-analytics, profilowanie czy dedykowane oferty. „One click/no-click” może okazać się „i-phonem” consumer finance, a 2018 r. może być pod tym kątem przełomowy.

Ponadto, ciekawym procesem rozwoju rynku bankowego i consumer finance w 2018 r. będą też internetowe platformy pośrednictwa kredytowego, np. zapowiadane przez Alior Bank Bancovo, czy finansowany przez Fundusz Fidiasz startup FinAI. Mogą być one katalizatorem dalszej konsolidacji czy innowacji na rynku.

CONVERSATIONAL BANKING

Conversational banking to następny trend autorstwa e-commerce. W Polsce to głównie chat-boty produkcji lokalnej lub pochodzące z bałtycko-skandynawskich fintechów, doświadczonych w opracowaniu rozwiązań dla języków analogicznie tak trudnych jak język polski. Przeszkodą dla globalnych rozwiązań klasy Watson jest język polski i priorytet związany ze skalą używania tego języka. Może się jednak okazać, że prawdziwym przełomem w tym obszarze będzie chatbot głosowy, np. Alexa Amazona. W USA Alexa odnosi spektakularny sukces, już ok. 11% Amerykanów korzysta z głosowego asystenta, największy przyrost nastąpił w ciągu ostatnich 6 miesięcy, szybszy niż sprzedaż smartfonów. Biorąc pod uwagę otwartość Polaków do adopcji nowinek technologicznych, to polska Ania czy Tomek mogą wkrótce zastąpić „szablonowego” chat-bota w rozmowie doradczej czy serwisowej. Ostatnio, Onet wprowadził możliwość odsłuchania serwisu Onet 24 za pomocą Alexy,

pojawiły się też fintechy w CEE, które wypracowały głosową technologię AI, niektóre banki w Polsce są w trakcie testów...pierwsze wdrożenia produkcyjne mogą nie nastąpić jeszcze w 2018 r, ale z pewnością ten rok będzie przeznaczony na poważne testy. Tak jak w USA, e-commerce może okazać się mocnym sprzymierzeńcem.

BLOCKCHAIN NIE JEST JESZCZE PRIORYTETEM, ALE ZYSKUJE NA (U)WADZE

Jak wynika z ww wspomnianego raportu PwC, blockchain (tzw. łańcuch bloków, czyli publiczny, jawny, zdecentralizowany i rozproszony rejestr transakcji, do którego dostęp może mieć każdy; transakcje podpisane są cyfrowo za pomocą klucza kryptografii i dodawane do rejestru) to nadal temat nierozpoznany i nie jest on priorytetem dla banków w Polsce. Aż 35% polskich banków (17% globalnie) nie wie, czym jest blockchain i jakie może mieć znaczenie dla sektora (dla kontrastu, np. w Niemczech ponad dwie trzecie rynku potwierdza nie tylko świadomość tematu, ale również budowanie dedykowanych rozwiązań). Może to stanowić jednak szansę na zacieśnienie relacji banków z fintechami i na zwiększanie tej świadomości. Nie chodzi tu oczywiście tylko, albo przede wszystkim, o kryptowaluty, które przez ostatnie kilka miesięcy rozgrzewają na co dzień informacjami o bardzo wysokich wzrostach i spadkach ich wartości i wzbudzają mieszane uczucia u różnych uczestników rynku (od euforii do skrajnego pesymizmu), ale o wykorzystanie technologii blockchain do optymalizacji efektywności i bezpieczeństwa procesów biznesowych. Jednym z przykładów to spółka Billon, oferująca mikroprzelewy z wykorzystaniem technologii blockchain, czy Coinfirm, specjalizujący się w rozwiązaniach KYC (ang. Know Your Customer) do blockchaina. Oprócz rozwijania samej działalności biznesowej w Polsce (i za granicą), obie firmy (i inni oczywiście też) poświęcają dużo czasu i energii na ewangelizację rynku. Ponadto, kilka banków w Polsce potwierdziło (np. PKO BP), iż co najmniej testuje rozwiązania w oparciu o blockchain. Do naszego programu Collider zgłasza się też co raz więcej fintechów z różnymi przypadkami zastosowania blockchain-a, np. do optymalizacji złożonych procesów kredytowych czy działalności ubezpieczeniowej. 2018 r. powinien zostać z pewnością poświęcony na dalsze budowanie świadomości, testowanie nowych przypadków zastosowań oraz wymianę doświadczeń w grupach zadaniowych i konferencjach (np. zbliżający się w marcu Blockchain Tech Congress) co buduje w ten sposób społeczność blockchain w Polsce.

QUO VADIS KRYPTOWALUTY?

Przez ostatnie kilka miesięcy, prawie codziennie jesteśmy świadkami nowego odcinka serialu „Quo vadis kryptowaluty”, gdzie głównym scenariuszem są wprost szalone wahania wartości kilku głównych kryptowalut (tj. bitcoin, ripple, ethereum), rynku o wartości przekraczającym obecnie ponad USD 500 mld, czyli mniej więcej tyle, ile wartość Facebooka. Niektóre firmy giełdowe w USA nadmieniając, iż ich działalność „powiązania jest z kryptowalutami”, obserwowały zwyczajki wyceny nawet o kilkaset procent. Niektóre nawet zmieniły nazwę, np. Long Island Iced

Tea na Long Blockchain, Biopix na Riot Blockchain, czy też legendarny Eastman Kodak, który wyemitował własną „walutę cyfrową” - KodakCoin.

Jedną z prób „unormalnienia i ucywilizowania” rynku kryptowalut podjęły giełdy CME i CBOE w USA, które w grudniu ub. r. dopuściły do obrotu kontrakty futures na bitcoin. Na razie są to bardzo wczesne początki, 2018 r. to będzie z pewnością dobry poligon testowy, również w Polsce. Póki co, polski nadzór (podobnie jak inni nadzorcy rynkowi) jest nastawiony bardzo sceptycznie, a w dwóch przypadkach rachunki bankowe firm „powiązanych z obrotem kryptowalutami” zostały zamknięte właśnie na podstawie wytycznych nadzoru. Główną obawą jest tutaj ryzyko nadużyć i prania brudnych pieniędzy, tym bardziej, że obrót kryptowalutami jest jeszcze daleki od przejrzystości i efektywności działania. Kryptowaluty mogą zyskać na znaczeniu, jeżeli będą stosowane jako środek płatności, a nie tylko aktywo czysto inwestycyjne.

BIOMETRYKA I FOTO/WIDEO WERYFIKACJA JAKO STANDARD?

Do trendu zmniejszającej się ilości oddziałów i bankowania on-line należy dostosować również zdalną weryfikację tożsamości (no i kwalifikowany podpis elektroniczny). Na popularności w Polsce i na świecie przybiera biometria oraz foto i wideoweryfikacja. Chociaż istnieją już sprawdzone przez służby graniczne technologie biometryczne, to jednak do codziennego zastosowania w bankach wymagałoby to od Kowalskiego posługiwania się biometrycznym paszportem lub biometrycznym dowodem osobistym. Biorąc pod uwagę, ile zajmuje proces wymiany dowodów osobistych to nie nastąpi to jutro. Fotoweryfikacja z kolei ma szansę na przybranie na popularności za sprawą programów Face ID Apple'a czy Iris Scanner Samsunga. Z kolei kilka banków w Polsce testuje wideoweryfikację. Sukces będzie z pewnością polegał na minimalnej ilości akceptacji tzw. false positive, czyli akceptacji weryfikacji za skuteczną na podstawie sfałszowanych danych. Ciekawym rozwiązaniem może okazać się inna technika – weryfikacja za pomocą dźwięku, opracowana przez jeden z polsko-amerykańskich fintechów, obecnie w fazie testów w kilku instytucjach finansowych w Polsce i za granicą (pierwsze wyniki wydają się obiecujące).

INSURTECH

Sektor ubezpieczeniowy nadrabia, ale jest tu jeszcze bardzo dużo do zrobienia. Głównie chodzi o wypracowanie odpowiednich pozytywnych modeli biznesowych, np. w telematyce, gdzie jest dosyć duża ilość ciekawych dostawców zewnętrznych (co potwierdza np, PwC Collider), ale poziom adopcji jest niski. Może 2018 będzie przełomowy.





Die Fintech-Barbaren – so hatten wir im letztjährigen Bericht „Banken und Fintechs – eine Vernunftfehe“ Finanz-Start-ups bezeichnet – sind während der letzten zwölf Monate wesentlich, und zwar in jeder Hinsicht, reifer geworden. Das haben sie im Rahmen der direkten geschäftlichen Zusammenarbeit, auf Branchenkonferenzen und bei Accelerator-Programmen wie z. B. dem Programm PwC Collider (oder Programmen von Banken) unter Beweis gestellt. Einfluss darauf hatten viele Faktoren, u. a. die Aufgeschlossenheit ihrer Geschäftspartner, bei denen es sich hauptsächlich um Banken handelt. Deshalb sind sie bereit, bei ihrer Entwicklung einen weiteren Schritt zu unternehmen. Im Folgenden werden zehn Trends beschrieben, die den Fintech-Sektor 2018 auszeichnen werden.

VERNUNFTFEHE – WEITERE BESCHLEUNIGUNG UND VERGRÖßERUNG DES AUSMASSES DER ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN FINTECHS UND DEM FINANZSEKTOR

Immer mehr Finanzinstitutionen (hauptsächlich Banken) bauen zielgerichtete Accelerator-Programme auf (z. B. Alior, mBank, PKO BP, ING) und führen Hackathons in Form von Wettbewerben durch (z. B. BNP Paribas, Millennium, CitiHandlowy). Diese verfolgen das Ziel, konkrete geschäftliche Herausforderungen zu lösen oder Kooperationspartner zu ermitteln. Dadurch ersetzen sie in gewisser Weise die Erarbeitung von Lösungen mit internen Ressourcen (obwohl Banken in Polen selber Fintechs darstellen). Dieser Trend hält nicht nur an, sondern wird sich auch noch verstärken. Das ist das Resultat mehrerer Faktoren:

- Es gibt einen zunehmenden Mangel sowie hohe Kosten für qualifizierte Fachleute im Bereich neuer Technologien, die oft das flexible Umfeld von Start-ups, die sich in Polen dynamisch entwickelnde ausländische Operationszentralen oder auch eine lukrative Exporttätigkeit bevorzugen. Darüber hinaus ist die Zusammenarbeit mit den „Barbaren“ auch ein Weg, um das Engagement und die Loyalität des Personals zu steuern.
- Es finden parallel Änderungen in vielen Bereichen statt, u. a. im Front-End, operativen Geschäft und Risikomanagement, insbesondere, wenn man den sich nähernden „Regulierungstsunami“ berücksichtigt, der u.a. PSD2, MifID2, DSGVO und Basel 3 umfasst und die Geschäftsmodelle von Finanzinstitutionen grundlegend verändert. Notwendig sind hier interdisziplinäre Teams aus allen Bereichen der Organisation, die sich in einem agilen System bei Anwendung neuester Techniken (z. B. Design Thinking) mit der raschen Erstellung praktischer und intuitiver Prototypen befassen. Die agile unternehmerische und operative Strategie der Fintechs, in die das Konzept des PSD2-Modells integriert ist, passt ideal dazu.
- Die „internen“ IT-Mitarbeiter widmen sich vollauf der laufenden Pflege der gegenwärtigen Systeme und sind manchmal eher an der Wahrung des Status quo interessiert.
- Es gibt eine immer größere Bereitschaft, Open-Source-Lösungen zu nutzen, die auf natürliche Weise Kooperationen mit externen Partnern begründen und, was ungemein wichtig ist, eine

Senkung der IT-Kosten, eine Monetarisierung des geschaffenen geistigen Eigentums und eine Entwicklung von Produkt- und Dienstleistungsökosystemen ermöglichen.

- Es besteht die Möglichkeit eines Vergleichs interner Lösungen mit agilen Marktneheiten von Fintechs. Beispielsweise erhält die Bank gegen Ende eines Hackathons eine Diagnose z. B. über Online-Darlehen sowie einige fertige sog. quick kills. Bedeutsam ist auch das Kennenlernen und der Zugang zu Experten zum Zwecke einer eventuellen Zusammenarbeit oder sogar direkten Beschäftigung.
- Die Unterstützung für den Fintech-Sektor seitens der Regulierungsbehörde (KNF - Finanzaufsichtskommission) wächst. Zuletzt gab es von ihr eine Reihe von Signalen, dass sie jungen Finanzunternehmen gegenüber freundlich eingestellt ist, z. B. einen Bericht über die Tätigkeit einer Fintech-Arbeitsgruppe mit einer Aufzählung bereits ergriffener sowie empfohlener weiterer Maßnahmen, die darauf abzielen in Polen ein positives Regulierungs- und Aufsichtsumfeld für die Entwicklung von Finanzinnovationen zu schaffen. In diesem Zusammenhang hat die Finanzaufsichtskommission bereits im Januar dieses Jahres einen Innovation Hub ins Leben gerufen. Das ist ein guter erster Schritt. Mit Sicherheit warten alle Fintechs (und auch Banken) mit Spannung auf die Schaffung eines „Regulierungssandkastens“ nach dem Vorbild Großbritanniens. Dies könnte die Zusammenarbeit des Finanzsektors mit Fintechs sowie die Entwicklung von Innovationen und ihre schnelle Einführung mit Sicherheit beschleunigen. Geschieht das vielleicht noch in diesem Jahr?

ZUNEHMEND AUSGEREIFTE FINTECH-LÖSUNGEN

Selbst im Vergleich mit den letzten zwölf Monaten entwickeln Fintechs entschieden ausgereifere und praktischere Lösungen. Es handelt sich nicht nur um Power-Point-Konzepte, sondern um Prototypen auf der Basis „anklickbarer Modelle“, getestete Pilotprojekte oder -anwendungen, die bereits im Produktionsumfeld funktionieren.

Eine Blockchain wird nicht nur zur Durchführung von Zahlungen, sondern z. B. auch zur Optimierung von Prozessen bei Wohnungskrediten eingesetzt; beim CRM werden Open-Source-Lösungen angewendet mit Funktionen, die z. B. bei Anwendungen typischer CRM-Provider nicht ausreichend agil funktionieren; Chatbots ermöglichen nicht nur einfache „Chats“, sondern auch eine gesprochene Kommunikation (wie bei „Alexa“), und das natürlich auf Polnisch und mit funktionsfähiger AI sowie data analytics; Scoring-Engines sind nicht einfache und an den Grenzen der „guten Sitten“ stattfindende Nutzungen sozialer Netzwerke, sondern ein ganzes Ökosystem unterschiedlicher Datenquellen, bei denen der Kunde nicht seine Zugangskodes übermitteln muss und den Umfang der zu analysierenden Informationen festlegen kann; Loyalitätsprogramme verlieren den Charakter einer Anwendung die wie eine „Litfaßsäule“ funktioniert, sondern sind professionelle Lösungen, die sich analytisch den Verhaltensweisen und Bedürfnissen eines Kunden anpassen; natürlich gibt es auch ein e-Factoring für MSME.

Es gibt auch Lösungen nach dem Prinzip „unglaublich einfach, aber sehr nützlich“, die nach der Ergänzung durch künstliche Intelligenz und eines Berichtssystems sowie unter Berücksichtigung der agnostischen Geografie und des Tätigkeitsumfangs der jeweiligen Firma die Effizienz des operativen Geschäfts verbessern und zusätzliche Erträge generieren können. Hinzu kommen Nischencharakter besitzende, aber technologisch fortschrittliche Lösungen, die dadurch Anerkennung im Ausland gewonnen haben. Wichtig ist natürlich die Einfachheit der Anwendung und das interessante Nutzererlebnis bei jeder Lösung. Außerdem gibt es eine Reihe unterschiedlicher Anwendungsfälle und eine Begründung „Warum wir?“ Hut ab und weiter so!

Wodurch ergibt sich dieser Reifeprozess der Fintechs? Mit Sicherheit aus einem besseren Verständnis der Finanzmarktakteure. Das wiederum ist eine Folge der intensiven Kommunikation und des wechselseitigen Kennenlernens durch eine direkte Zusammenarbeit (z. B. White Label), Accelerator-Programme, Hackathons, Direktinvestitionen und eine größere Aufgeschlossenheit der Finanzaufsichtskommission. Ein wesentlicher Faktor ist auch die sich mit jedem Jahr vertiefende Erfahrung der Fintech-Gründer. Oft handelt es sich um ehemalige Mitarbeiter globaler Konzerne, die sich zu einer Fintech-Tätigkeit entschlossen haben, um ihre Erfahrung bei der Entwicklung neuer Lösungen zu nutzen. In vielen Fällen hat ihnen das Unternehmen, aus dem sie ausgeschieden sind, die Umsetzung der angestrebten Ziele nicht gestattet. So kann man mit Sicherheit mit einer weiteren Ausgereiftheit von Lösungen und der Fintechs selbst rechnen. Ein „Regulierungssandkasten“ könnte einen deutlichen Anreiz für eine Beschleunigung in diesem Bereich darstellen. Eine andere Möglichkeit ist eine Verbindung komplementärer punkartiger Lösungen zu einem kohärenten Leistungsangebot für das jeweilige Kundensegment (z. B. MSME) oder ein vollständigeres Produkt (z. B. Loyalitätsprogramme).

KAPAZITÄTSAUSWEITUNG UND „BERATENDE INVESTOREN“ SIND WICHTIGER ALS SOFORTZUSCHÜSSE

Aus der direkten Interaktion und Zusammenarbeit mit Fintechs ergibt sich eindeutig, dass ihr wichtigster Entwicklungsfaktor nicht die fehlende Finanzierung ist (in Abhängigkeit vom Entwicklungsstadium und der ausgeübten Tätigkeit; z. B. ist ein Factoring von der Definition her sehr kapitalintensiv), sondern die Unterstützung beim Ausbau des Tätigkeitsumfangs und Aufbau einer stabilen Ertragsgrundlage, welche die Investitionskosten deckt und die Gewissheit verschafft, dass die jeweilige Lösung sich tatsächlich bewährt und Werte schafft. Fintechs werden sich immer bewusster (viel stärker als noch vor zwölf Monaten), dass die Gewinnung „schnellen Geldes“ von neuen Anteilseignern kein wirksames Rezept für eine Wertschöpfung ist. Deshalb ziehen Fintechs insbesondere in der Anfangsphase immer stärker Regierungsprogramme (Zuschuss- oder Investitionsprogramme für Start-ups, die ein Niveau von 3 Mrd. PLN erreichen können oder Programme der Europäischen Union) bzw. Accelerator-Programme (z. B. PwC Collider) vor oder gewinnen einen Brancheninvestor (z. B. eine Bank oder einen sich auf die jeweilige

Branche spezialisierenden Fonds), der auch die Rolle eines Beraters wahrnimmt und es erleichtert, einen größeren Markt zu erschließen. Andere Möglichkeiten sind Business Angel, VC, Private Equity, Crowdfunding oder vielleicht in Zukunft auch ein ICO, aber das befindet sich noch in einer frühen Entwicklungsphase. Mit Sicherheit kann man angesichts der Ausgereiftheit von Accelerator-Programmen der Banken eine stärkere Dynamik bei den Investitionen von „Strategen“ erwarten. 2018 dürfte ein wesentlich erfolgreicherer Jahr werden. Das Thema ist jedoch ziemlich komplex, weil der Fintech-Markt in Polen weiterhin verhältnismäßig klein ist und es nicht leicht fällt, einen Investorentyp oder eine Finanzierungsart, die der Entwicklungsphase einer Firma angemessen ist, zu finden.

FINTECHS WERDEN ZU LIZENZIERTEN BANKEN

Man kann noch nicht von einem Trend sprechen, aber manche europäische und amerikanische Fintechs, die einen bedeutenden Tätigkeitsumfang erreicht haben, bemühen sich um eine Banklizenz. Für diese Entscheidungen gibt es mehrere Gründe: Die Möglichkeit eine billige Finanzierung zu erhalten, die grenzüberschreitende Skalierbarkeit in der Europäischen Union, die Flexibilität bei der Entwicklung von Spar- und Investmentprodukten und der Aufbau einer Marke als öffentliches Vertrauen genießende Institution. Andererseits gibt es natürlich „ein ganzes Paket an Regulierungs- und Kapitalanforderungen“, die Bewertung als Finanzinstitution und nicht als Technologieplattform sowie den potenziellen Verlust der „Frische und Flexibilität“ eines Fintechs. Dennoch könnte ein neues Bankenmodell entstehen, das die Chance bietet, eine paneuropäische Bank zu schaffen.

Die größte Transformation eines Fintechs zu einer lizenzierten Bank hat 2017 das schwedische Unternehmen Klarna vollzogen. Ein anderes Beispiel ist die deutsche Firma N26 (auch in Polen tätig). In Europa haben u. a. Zopa und Cashplus eine Banklizenz beantragt, in den USA Square (ein von einem der Twitter-Gründer geführtes Unternehmen) und SoFi.

Was den polnischen Markt betrifft, so erwägt ein Darlehen gewährendes Unternehmen die Gründung einer Bank. Einige andere haben die Ausübung einer grenzüberschreitenden Finanztätigkeit in Polen analysiert. Bisher ist die Tätigkeit von „zu Banken umgewandelten“ in- und ausländischen Fintechs auf dem polnischen Markt ohne größere Bedeutung. So wird es sich mit Sicherheit auch noch 2018 verhalten. Man sollte sie aber aufmerksam beobachten.

E-COMMERCE-PLATTFORMEN UND INTERNETVERMITTLER KOMMEN INS SPIEL

Wenn man betrachtet wie leicht Polen technologische Neuheiten aufnehmen und nutzen, besitzen polnische E-Commerce-Plattformen große Chancen, zu einem lokalen Alibaba oder Amazon zu werden. Gründe sind hauptsächlich das wesentliche (rund 20% jährlich betragende) weitere Wachstumspotenzial des E-Commerce (im Vergleich mit anderen EU-Ländern) und der Umstand, dass vorerst nur ein geringer Teil von Online-Einkäufen

finanziert oder versichert wird, obwohl Zahlungen im E-Commerce von Fintech-Zahlungsdiensten dominiert werden.

E-Commerce-Plattformen durchlaufen gegenwärtig eine grundlegende Transformation unter dem Gesichtspunkt der angebotenen Finanzdienstleistungen und des Aufbaus von Dienstleistungsökosystemen, insbesondere angesichts der 2018 in Kraft tretenden PSD2-Regelungen. Sie sind darauf relativ gut vorbereitet, denn sie setzen Trends in der Bankwirtschaft wie z. B. Omnichannel, Datenanalysen, profilierte oder dedizierte Angebote. „One click/no-click“ könnte sich als „i-Phone“ der Consumer Finance erweisen und das Jahr 2018 könnte in dieser Hinsicht den Durchbruch bringen.

Darüber hinaus werden auch Internetplattformen für die Kreditvermittlung, z. B. die von der Alior Bank angekündigte Plattform Bancovo und das vom Fidiasz Fonds finanzierte Start-up FinAI 2018 einen interessanten Entwicklungsprozess im Bankensektor und bei der Consumer Finance darstellen. Sie können einen Katalysator für eine weitere Konsolidierung oder Marktinnovationen bilden.

CONVERSATIONAL BANKING

Conversational banking ist der nächste Trend im E-Commerce-Bereich. In Polen handelt es sich hauptsächlich um Chatbots lokaler Produktion oder von im baltisch-skandinavischen Raum angesiedelten Fintechs, die Erfahrung mit der Erstellung von Lösungen für Sprachen haben, die ähnlich schwierig wie das Polnische sind. Ein Hindernis für globale Lösungen, die wie das Watson-System funktionieren, ist die polnische Sprache und der Rang, der sich aus dem Verwendungsumfang dieser Sprache ergibt. Es könnte sich jedoch zeigen, dass den wahren Durchbruch in diesem Bereich Sprachassistenten wie z. B. Alexa von Amazon bringen werden. In den USA hat Alexa einen spektakulären Erfolg erzielt. Bereits rund 11% der Amerikaner nutzen einen Sprachassistenten. Der größte Anstieg der Nutzer erfolgte hingegen in den letzten sechs Monaten. Dieser entwickelte sich schneller als der Verkauf von Smartphones. Betrachtet man die Aufgeschlossenheit der Polen gegenüber technologischen Neuheiten, könnte eine polnische Ania oder ein polnischer Tomek in Kürze den „standardmäßigen“ Chatbot beim Beratungs- oder Servicegespräch ersetzen. Zuletzt hat Onet die Möglichkeit eingeführt, sich den Service von Onet 24 mit Hilfe von Alexa anzuhören. Auch sind in Mittel- und Osteuropa Fintechs entstanden, die eine Sprachtechnologie mit künstlicher Intelligenz entwickelt haben. Manche Banken in Polen führen gerade Tests durch. Die ersten Bereitstellungen werden 2018 noch nicht erfolgen können, aber mit Sicherheit wird dieses Jahr für ernsthafte Tests genutzt werden. So wie in den USA kann sich der E-Commerce als starker Verbündeter erweisen.

DIE BLOCKCHAIN HAT NOCH KEINE PRIORITÄT, GEWINNT ABER AN GEWICHT UND AUFMERKSAMKEIT

Die Blockchain (also Blockkette, d. h. ein öffentliches, einsehbares, dezentralisiertes und verteiltes Transaktionsregister, auf das jeder Zugriff haben kann; die Transaktionen werden verschlüsselt

mit einer digitalen Signatur versehen und dem Register hinzugefügt) wird weiterhin kaum beachtet und hat für Banken in Polen keine Priorität. Immerhin 35% der polnischen Banken (17% weltweit) wissen nicht, was eine Blockchain ist und welche Bedeutung sie für den Sektor haben kann (andererseits ist anzumerken, dass z. B. in Deutschland über zwei Drittel des Markts bestätigen, sich des Themas nicht nur bewusst zu sein, sondern auch an dedizierten Lösungen zu arbeiten). Das kann jedoch die Chance für eine engere Verbindung zwischen Banken und Fintechs sowie eine Steigerung dieses Bewusstseins bieten. Hierbei geht es selbstverständlich nicht nur um Kryptowährungen, die in den letzten Monaten tagtäglich mit Informationen über sehr hohe Wertzuwächse und -verluste Aufmerksamkeit erhalten und für gemischte Gefühle (von Euphorie bis zu extremem Pessimismus) bei den verschiedenen Marktakteuren sorgen, sondern um eine Nutzung der Blockchain-Technologie zur Optimierung der Effizienz und Sicherheit von Geschäftsprozessen. Beispiele sind das Unternehmen Billon, welches ein Micropayment unter Nutzung der Blockchain-Technologie anbietet, und die Firma Coinfirm, die sich auf KYC-Lösungen (engl. Know Your Customer) für die Blockchain spezialisiert. Außer der Entfaltung der eigentlichen Geschäftstätigkeit in Polen (und im Ausland) widmen beide Firmen (und andere selbstverständlich auch) der Evangelisierung des Markts viel Zeit und Energie. Darüber hinaus haben mehrere Banken in Polen (z.B. PKO BP) bestätigt, dass sie Blockchain-Lösungen zumindest testen. Für unser Collider-Programm melden sich auch immer mehr Fintechs mit verschiedenen Formen einer Blockchain-Anwendung, z. B. zur Optimierung komplexer Kreditprozesse oder einer Versicherungstätigkeit. Das Jahr 2018 sollte mit Sicherheit für eine weitere Stärkung des Bewusstseins, den Test neuer Anwendungsfälle sowie den Erfahrungsaustausch in Arbeitsgruppen und während Konferenzen (z. B. beim im März stattfindenden Blockchain Tech Congress) genutzt werden, damit auf diese Weise eine Blockchain-Gemeinschaft in Polen entsteht.

QUO VADIS, KRYPTOWÄHRUNGEN?

Während der letzten Monate sind wir fast täglich Zeugen einer neuen Folge der Serie mit dem Titel „Quo vadis, Kryptowährung?“ geworden. Wobei das Drehbuch von einfach verrückten Wertschwankungen der wichtigsten Kryptowährungen (nämlich Bitcoin, Ripple und Ethereum) geprägt wird. Dieser Markt hat gegenwärtig einen Wert von über 500 Mrd. US-Dollar, also ungefähr einen Wert von Facebook. Manche Börsenunternehmen in den USA, die erwähnt haben, dass ihre Tätigkeit „mit Kryptowährungen in Verbindung steht“, haben Wertzuwächse von bis zu mehreren hundert Prozent verzeichnet (einige haben sogar ihren Namen geändert, z. B. Long Island Iced Tea in Long Blockchain und Biopix in Riot Blockchain). Dazu gehört auch die legendäre Firma Eastman Kodak, die eine eigene „digitale Währung“ – KodakCoin – emittiert hat.

Einen Versuch, den Markt für Kryptowährungen „zu normalisieren und zivilisieren“, haben die Börsen CME und CBOE in den USA unternommen, die im vergangenen Dezember





Bitcoin-Futures zum Handel zugelassen haben. Vorerst steckt diese Entwicklung noch in den Kinderschuhen. 2018 wird mit Sicherheit auch für Polen ein guter Test werden. Bislang ist die polnische Aufsichtsbehörde (ähnlich wie andere) sehr skeptisch eingestellt. In zwei Fällen sind Bankkonten von Unternehmen, die „mit dem Kryptowährungshandel in Verbindung stehen“, auf der Grundlage der Richtlinien der Aufsichtsbehörde geschlossen worden. Die Hauptbefürchtung betrifft das Risiko von Missbräuchen und Geldwäsche, besonders deshalb weil der Kryptowährungshandel von Transparenz und Effizienz noch weit entfernt ist. Kryptowährungen können an Bedeutung gewinnen, wenn sie als Zahlungsmittel und nicht nur als reine Anlageform genutzt werden.

ERKENNUNG MIT BIOMETRIE UND FOTO/VIDEO ALS STANDARD?

Dem Trend der abnehmenden Zahl von Filialen und dem Online-Banking muss auch die Identitätsüberprüfung beim Fernzugriff (und die verifizierte elektronische Signatur) angepasst werden. Biometrie sowie Foto- und Video-Erkennung werden in Polen und auf der Welt immer populärer. Zwar gibt es bereits biometrische Technologien, die sich bei Grenzbehörden bewährt haben, jedoch würden diese beim Alltagseinsatz in Banken vom Durchschnittskunden erfordern, dass dieser sich eines biometrischen Reisepasses oder biometrischen Personalausweises bedient. Berücksichtigt man, wie lange der Prozess des Austausches von Personalausweisen dauert, wird das nicht kurzfristig möglich sein. Die Foto-Erkennung wiederum könnte wegen der Programme Face ID von Apple und Iris Scanner von Samsung an Popularität gewinnen. Einige Banken in Polen testen übrigens eine Video-Erkennung. Der Erfolg wird mit Sicherheit auf einer minimalen Anzahl sog. Falsch-Positiv-Fälle beruhen, bei denen trotz gefälschter Daten die Erkennung positiv bestätigt wird. Als interessante Lösung könnte sich eine andere Technik erweisen, die auf einer Klang-Erkennung beruht. Sie wird von einem polnisch-amerikanischen Fintech entwickelt und befindet sich gerade bei mehreren Finanzinstitutionen in Polen und im Ausland in der Testphase (die ersten Ergebnisse sind vielversprechend).

INSURTECH

Der Versicherungssektor macht seinen Rückstand wett, aber es gibt noch sehr viel zu tun. Dabei geht es hauptsächlich um die Erarbeitung entsprechender positiver Geschäftsmodelle, z. B. in der Telematik, wo es eine ziemlich große Anzahl interessanter externer Lieferanten gibt (was z. B. PwC Collider bestätigt), das Umsetzungsniveau jedoch gering ist. Vielleicht wird das Jahr 2018 einen Durchbruch bringen.





Marcin Petrykowski
Dyrektor Zarządzający/
Geschäftsführer
S&P Global Ratings

Polska wiodącym Fintech-hubem w EŚW?

Wird Polen ein führender Fintech-Hub in MOE?

„Polska ze względu na wielkość i potencjał rynku wewnętrznego oraz usytuowanie geograficzne ma wiele atutów, by w długiej perspektywie stać się wiodącym ośrodkiem fintech w regionie Europy Środkowo-Wschodniej” – mówi Marcin Petrykowski, dyrektor zarządzający S&P Global Ratings w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, odpowiedzialny też za część biznesu komercyjnego S&P na Bliskim Wschodzie i w Afryce. Rozmawiamy z nim m.in. o kondycji sektora fintech, nowych regulacjach, które niebawem wejdą w życie, barier w rozwoju polskich startupów oraz skutków Brexitu dla branży.

„Polen hat wegen seiner Größe, des Potenzials seines Binnenmarkts und seiner geografischen Lage viele Vorzüge, um langfristig zum führenden Fintech-Standort in Mittel- und Osteuropa zu werden“, sagt Marcin Petrykowski, der Geschäftsführer von S&P Global Ratings für die Region Mittel- und Osteuropa, der auch für einen Teil des kommerziellen Geschäfts von S&P im Nahen Osten und in Afrika zuständig ist. Wir sprechen mit ihm u.a. über die Situation des Fintech-Sektors; neue Regelungen, die bald in Kraft treten; Hindernisse für die Entwicklung polnischer Start-ups sowie die Folgen des Brexits für die Branche.

● **Popyt na nowoczesne technologie w świecie finansów ciągle rośnie. PwC szacuje, że nawet 1/3 światowego rynku usług finansowych może zostać przejęta przez fintechy. Jak na tę sytuację reagują tradycyjne banki? Czy będą w własną rękę kreować nowe rozwiązania, czy - jak w branży IT - czeka nas fala przejęć startupów?**

Jeszcze do niedawna tradycyjne instytucje finansowe starały się konkurować z firmami z obszaru fintech, zakładając, że dzięki większym zasobom, doświadczeniu oraz skali prowadzonej działalności będą w stanie lepiej odpowiedzieć na potrzeby rynku. Jednak model oparty na konkurencji zupełnie się nie sprawdził. Analizując rynek globalny widzimy, że obecnie przeważa tendencja do kooperacji. Banki tradycyjne coraz aktywniej poszukują firm działających w tym sektorze i chcą z nimi współpracować, a niekiedy – jeśli jest to biznesowo uzasadnione – decydują się na ich akwizycje. W mojej opinii, docelowo funkcjonował będzie model hybrydowy oparty na trzech głównych filarach: zmianie kultury organizacyjnej oraz filozofii działania samych banków, które będą starały się być bardziej otwarte na innowacje, współpracy z fintechami i rozwijania najlepszych rozwiązań m.in. w ramach dedykowanych funduszy CVC oraz przejmowanie przez tradycyjne instytucje finansowe najbardziej perspektywicznych firm działających w tym sektorze. Jednocześnie, pomimo niezwykle dynamicznego tempa rozwoju branży, uważam, że nie jest ona jeszcze tak rozwinięta, by mówić o możliwości przejęcia przez fintech 30% globalnego rynku usług finansowych w krótkim lub nawet średnim horyzoncie czasowym. W tym kontekście bardziej skłaniałbym się do poparcia wniosków płynących z analiz przygotowywanych przez same instytucje finansowe m.in. Citibank, który zakłada, że udział fintechów w światowym rynku usług finansowych wzrośnie do ok. 17 proc. w 2023 roku.

Referendum na temat opuszczenia Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię wstrząsnęło nie tylko sceną polityczną, ale i rynkami finansowymi. Coraz głośniejsze mówi się o planach

przeprowadzkowych w londyńskim City, a jest on też ważnym ośrodkiem fintech. Jak Brexit wpłynie na tę branżę?

Kto zyska na ewentualnych stratach Londynu? A może widzi Pan jakieś nowe szanse rozwoju dla sektora?

Wielka Brytania, a przede wszystkim londyńskie City, jest jednym z kluczowych ośrodków sektora fintech i pomimo licznych wyzwań, jakie niesie ze sobą Brexit, z pewnością pozostanie nim w najbliższej przyszłości. Analizy prowadzone na tamtejszym rynku pokazują, że jak dotąd zapowiedź wyjścia Wielkiej Brytanii z UE nie miała istotnie negatywnego przełożenia na funkcjonowanie branży, czy też sentyment inwestorów. Londyn, choć coraz mocniej konkurują z nim ośrodki takie jak Berlin czy Kopenhaga, wciąż pozostaje europejską stolicą fintech. Skala i chłonność tamtejszego rynku finansowego, szeroki dostęp do kapitału oraz tworzony od wielu lat ekosystem, daje dużą przestrzeń dla wzrostu sektora. Pamiętajmy też, że brytyjskie władze od dawna aktywnie wspierają rozwój branży zarówno poprzez liczne programy tworzenia innowacyjnych rozwiązań dla biznesu, jak i przychylny system podatkowy, gwarantujący ulgi dla osób oraz przedsiębiorstw inwestujących w projekty z obszaru fintech. Niezwykle istotnym czynnikiem, który od dawna pozytywnie wpływa na sektor, jest także nastawienie brytyjskiego regulatora, który prezentuje bardzo liberalne podejście wobec działalności fintechów. W kontekście zbliżającego się Brexitu niewątpliwym wyzwaniem dla instytucji finansowych zarejestrowanych w Wielkiej Brytanii będzie utrata 'paszportu europejskiego', który dotąd pozwalał im działać swobodnie na terenie całej UE. Paszport ten jest szczególnie istotny dla tradycyjnych instytucji operujących na rynkach międzynarodowych. Jednak w przypadku fintechów to nie paszport jest najważniejszy, lecz ekosystem, w którym funkcjonują. Obecnie to wciąż Londyn daje im najwięcej możliwości. Zaryzykowałbym nawet stwierdzenie, że w długiej perspektywie Brexit dla firm z branży fintech, które wywodzą się z tamtejszego rynku, okaże się neutralny lub wręcz korzystny, ponieważ nowe wyzwania wymuszą na nich poszukiwanie niestandardowych rozwiązań, co

ostatecznie może mieć pozytywny wpływ na wzrost ich konkurencyjności.

Rok 2018 ma być przełomowy dla sektora fintech w Europie, głównie ze względu na dwie wchodzące w życie dyrektywy UE: MiFID II i PSD2. Czy te nowe regulacje rzeczywiście wywołają rewolucję w branży finansowej? Jak będzie ona wyglądać?

Wprowadzenie nowych regulacji jest bez wątpienia bardzo istotnym krokiem na drodze do większej transparentności oraz konkurencyjności na europejskim rynku usług finansowych. Wspomniane dyrektywy nie tylko pozwalają lepiej zabezpieczać interesy konsumentów, lecz także dają dostęp do rynku oraz możliwość rozwoju wielu firmom działającym w obszarze fintech. Nowe regulacje pozwalają im m.in. na uzyskanie informacji oraz danych zarezerwowanych dotąd dla tradycyjnych, mocno regulowanych instytucji finansowych. Pod tym względem jest to bez wątpienia rewolucja na rynku. Aspektem, który często pomijany jest w dyskusji i analizie skutków MiFID II i PSD2 dla sektora fintech są koszty, jakie będzie on musiał ponieść, by przystosować się do nowego otoczenia prawno-regulacyjnego. Firmy działające w tej branży – w przeciwieństwie np. do tradycyjnych banków – często nie musiały brać pod uwagę konieczności zabezpieczenia nakładów inwestycyjnych na dostosowanie działalności do obowiązujących regulacji, ponieważ zazwyczaj im nie podlegały. Wejście w życie wspomnianych dyrektyw oraz objęcie nimi części fintechów reguluje wcześniejszą, nieco partyzancką rzeczywistość, w jakiej operowały i profesjonalizuje rynek. W mojej opinii spełnienie nowych wymogów, także pod względem konieczności poniesienia pewnych kosztów finansowych, będzie ważnym sprawdzianem dla wielu firm z branży, któremu nie wszystkie będą w stanie sprostać.

Jeśli patrzeć na główne czynniki makroekonomiczne, polska gospodarka wypadła ostatnio bardzo dobrze. Martwi jednak spadek inwestycji, nie tylko tych zagranicznych. Jak przekłada się to na rynek fintech? Czy brak inwestycji znacznie zahamuje jego rozwój?

Spadek inwestycji, który możemy obserwować w ostatnich latach, związany jest przede wszystkim ze zmniejszeniem nakładów na realizację projektów przemysłowych i infrastrukturalnych. Ze względu na charakterystykę tego zjawiska, nie ma ono bezpośredniego przełożenia na kondycję polskiego sektora fintech. Pamiętajmy, że w porównaniu do inwestorów działających w największych sektorach gospodarki, profil firm wspierających rozwój branży fintech i insurtech jest inny – są to często fundusze private equity i venture capital, które poszukują najbardziej perspektywicznych przedsiębiorstw oferujących jak najlepszy zwrot z kapitału w krótkim lub średnim terminie. W mojej opinii, nie musimy obawiać się zahamowania inwestycji w tym segmencie rynku, ponieważ w Polsce wciąż dostępność środków oferowanych przez fundusze PE/VC przewyższa liczbę interesujących projektów inwestycyjnych.

A co myśli Pan na temat pojawiającego się ostatnio coraz częściej zdania, że Polska ma szansę stać się Fintech-hubem na skalę europejską? Czy ma do tego potencjał, a jeśli tak to czy jest w stanie go wykorzystać?

Polska, ze względu na wielkość i potencjał rynku wewnętrznego oraz usytuowanie geograficzne, ma wiele atutów by w długiej perspektywie stać się wiodącym ośrodkiem fintech w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Aby tak się jednak stało, konieczne jest zintegrowanie wielu inicjatyw w całościowy ekosystem, który wspierałby rozwój tego sektora na polskim rynku. Jednym z kluczowych wyzwań jest stworzenie odpowiedniego otoczenia prawno-regulacyjnego oraz liberalizacja podejścia polskiego regulatora do przedsiębiorstw działających w tej branży. Krokiem we właściwym kierunku byłoby stworzenie tzw. piaskownicy regulacyjnej, która określałaby harmonogram liberalizacji istniejących przepisów – byłoby to bardzo korzystne dla firm rozważających dalszy rozwój swojej działalności w naszym kraju. Inną istotną barierą dla wzrostu sektora fintech w Polsce jest wciąż ograniczone zaangażowanie prywatnego kapitału. Rozwiązaniem tego problemu mogłoby być wprowadzenie

systemu ulg podatkowych dla osób prywatnych i przedsiębiorstw, które zdecydowałyby się na inwestycje w startupy. Aby Polska mogła rzeczywiście stać się fintech hubem na skalę europejską, potrzebna jest także odpowiednia polityka talentu, która z jednej strony przyciągałaby najlepszych specjalistów z państw naszego regionu, z drugiej zachęcała polskich ekspertów do pozostania w kraju.

31% globalnych banków kupuje usługi i produkty od firm z branży fintech. Tymczasem w Polsce, banki o wiele częściej współpracują z fintechami przy poszukiwaniu konkretnych rozwiązań (44%) niż bezpośrednio kupują ich usługi (17%). Wiele banków uważa się wręcz za Fintechy. Czy to specyfika tylko polskiego rynku? Jak wpływa to na rozwój nowych technologii finansowych?

W kontekście otwartości na innowacje oraz chęci tworzenia własnych platform technologicznych we współpracy z fintechami, polski sektor bankowy jest dość wyjątkowy w skali globalnej i wyprzedza pod tym względem wiele bardziej rozwiniętych rynków. Historycznie, banki działające w Polsce, nawet gdy formalnie należały do międzynarodowych instytucji finansowych, cieszyły się dużą dozą niezależności, co dawało im szeroką przestrzeń do eksperymentowania. Sztandarowym przykładem wykorzystywania nowoczesnych rozwiązań z zakresu fintech jest mBank, który wykonał ogromną pracę w dziedzinie rozwoju technologii bankowych i dzisiaj sam posiada wiele znamion gracza tego sektora, wyznaczając standardy dla innych firm z branży. W bardziej rozwiniętych gospodarko krajach, posiadających wieloletnie tradycje związane z funkcjonowaniem systemów bankowych np. Wielkiej Brytanii jest odwrotnie – tradycyjne banki zostały z tyłu w dziedzinie digitalizacji usług, stąd pojawił się tam znaczny obszar do zapełnienia właśnie przez firmy z branży fintech.

Nawet dobrze radzące sobie polskie startupy często zatrzymują się na rynku lokalnym, co blokuje ich dalszy rozwój. Jakie są przyczyny tego zjawiska? Czego

brakuje polskim fintechom, żeby podbić świat?

Kluczową barierą dla osiągnięcia międzynarodowego sukcesu przez młode polskie przedsiębiorstwa działające w sektorze fintech jest niewłaściwe podejście do skalowania prowadzonego biznesu. Ze względu na wielkość oraz możliwości, jakie oferuje polski rynek, wiele spośród nich od początku swojego istnienia skupia się wyłącznie na rynku lokalnym, wychodząc z założenia, że podbój zagranicznych rynków może zostać zrealizowany w późniejszym okresie. Jednak, jak pokazują przykłady firm wywodzących się z naszego regionu, jedynie przedsiębiorstwa, które tworzą swój produkt lub usługę z myślą o rynkach międzynarodowych, mogą odnieść globalny sukces. Inną z przyczyn zatrzymania się jedynie na lokalnym rynku jest brak różnorodności. Historie zagranicznych fintechów jednoznacznie dowodzą, że jedynie zdywersyfikowane zespoły, także pod względem kulturowym, narodowym lub etnicznym, mogą odnieść międzynarodowy sukces. Innymi barierami dla rozwoju polskich fintechów są dobrze rozwinięty sektor bankowy, który często tworzy nowe rozwiązania przy wykorzystaniu własnych zasobów, pomijając zewnętrznych kooperantów, oraz nastawienie wielu polskich firm na replikowanie lub modyfikowanie już istniejących rozwiązań zamiast opracowywanie prawdziwie innowacyjnych produktów i usług.

● Die Nachfrage nach modernen Technologien in der Finanzwelt wächst ständig. PwC schätzt, dass sogar 1/3 des Weltmarktes für Finanzdienstleistungen von den FinTech-Unternehmen übernommen werden kann. Wie reagieren traditionelle Banken auf diese Situation? Werden sie neue Lösungen auf eigene Faust entwickeln oder – wie in der IT-Industrie – wird gleich eine Welle von Start-up-Übernahmen losbrechen? Bis vor kurzem versuchten traditionelle Finanzinstitutionen mit den Unternehmen aus dem FinTech-Bereich zu konkurrieren. Sie dachten, dass sie dank größeren Mitteln und Erfahrungen und einem größeren Geschäftsumfang in

der Lage wären, den Marktbedürfnissen besser gerecht zu werden. Das auf Wettbewerb beruhende Modell hat jedoch auf ganzer Linie versagt. Die Analyse des Weltmarktes zeigt, dass die Tendenz zur Kooperation jetzt überwiegt. Traditionelle Banken suchen immer aktiver nach Unternehmen aus diesem Sektor und wollen mit ihnen zusammenarbeiten und manchmal – wenn es geschäftlich begründet ist – entscheiden sie sich für eine Übernahme. Meiner Meinung nach wird langfristig ein auf drei Hauptpfeilern gestütztes Hybridmodell funktionieren: Änderung der Unternehmenskultur und Handlungsphilosophie der Banken, die offener für Innovationen werden wollen; Zusammenarbeit mit den FinTech-Unternehmen und Entwicklung besserer Lösungen u.a. im Rahmen von zweckbestimmten CVC-Fonds sowie Übernahme der Unternehmen aus diesem Sektor mit der größten Perspektive durch traditionelle Finanzinstitutionen. Gleichzeitig – trotz einer äußerst dynamischen Entwicklung dieser Branche – glaube ich, dass sie noch nicht so weit entwickelt ist, dass man davon sprechen kann, dass FinTech-Unternehmen 30 Prozent des Weltmarktes für Finanzdienstleistungen kurz- oder sogar mittelfristig übernehmen können. In diesem Zusammenhang würde ich eher dafür plädieren, den Schlussfolgerungen der Finanzinstitutionen zu folgen, u.a. der Citibank. Diese schätzt, dass der Anteil von FinTech-Unternehmen am Weltmarkt für Finanzdienstleistungen bis 2023 um ca. 17 Prozent steigen wird.

Das Brexit-Referendum hat nicht nur die politische Szene, sondern auch die Finanzmärkte in Aufruhr gebracht. Immer stärker werden Umzugspläne in der City of London, die auch ein wichtiges FinTech-Zentrum ist, geäußert. Wie wird der Brexit diese Branche beeinflussen? Wer wird von möglichen Verlusten in London profitieren? Sehen Sie vielleicht neue Entwicklungschancen für diesen Sektor?

Großbritannien und vor allem die City of London, ist eines der wichtigsten FinTech-Zentren und trotz der Herausforderungen, welche der Brexit

nach sich zieht, wird es die Rolle in naher Zukunft sicherlich bewahren. Die Analysen des britischen Marktes zeigen, dass die Ankündigung des Austrittes des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union bisher keinen wesentlich negativen Einfluss auf diese Branche oder die Stimmung von Investoren hatte. London hält den Status als Europas FinTech-Hauptstadt, obwohl solche Zentren wie Berlin oder Kopenhagen immer stärker mit ihm konkurrieren. Der Umfang und die Aufnahmefähigkeit des britischen Finanzmarktes, ein breiter Zugang zum Kapital sowie das seit mehreren Jahren entwickelte Ökosystem schaffen einen großen Raum für das Wachstum des FinTech-Sektors. Wir sollten auch nicht vergessen, dass die britischen Behörden die Entwicklung der Branche sowohl durch mehrere Programme zur Schaffung innovativer Lösungen für Unternehmen als auch durch ein freundliches Steuersystem, das Vergünstigungen für Personen und Unternehmen, die in FinTech-Projekte investieren, seit Langem aktiv unterstützen. Sehr wichtig ist auch die Einstellung der britischen Regulierungsbehörde, die einen sehr liberalen Standpunkt zu FinTech-Unternehmen vertritt, was schon seit Langem einen positiven Einfluss auf diesen Sektor hat. In Zeiten des nahenden Brexits wird der Verlust vom „Europäischen Pass“, der bisher die Handlungsfreiheit in der ganzen EU versicherte, eine echte Herausforderung für die in Großbritannien registrierten Finanzinstitutionen darstellen. Dieser Pass ist besonders wichtig für traditionelle Institutionen, die auf den internationalen Märkten handeln. Bei FinTech-Unternehmen ist jedoch nicht der Pass von großer Bedeutung, sondern auch das Ökosystem in dem sie funktionieren. Die größten Möglichkeiten bietet ihnen zur Zeit London. Ich würde sogar sagen, dass der Brexit langfristig einen neutralen oder sogar positiven Einfluss auf die FinTech-Unternehmen aus dem dortigen Markt haben wird, weil neue Herausforderungen sie dazu zwingen werden, nach nicht standardmäßigen Lösungen zu suchen,

was im Endeffekt zur Erhöhung ihrer Wettbewerbsfähigkeit beitragen kann.

Man sagt, dass 2018 durchbrechend für die europäische FinTech-Branche wegen der zwei in Kraft tretenden EU-Richtlinien (MiFID II und PSD2) sein wird. Werden diese neuen Vorschriften die Finanzbranche tatsächlich revolutionieren? Wie wird sie aussehen?

Die Einführung der neuen Vorschriften ist ohne Zweifel ein wichtiger Schritt in Richtung größerer Transparenz und Wettbewerbsfähigkeit auf dem europäischen Markt für Finanzdienstleistungen. Die genannten Richtlinien sorgen nicht nur für einen besseren Schutz von Verbraucherinteressen, sondern schaffen auch Zugang zum Markt sowie Entwicklungschancen für mehrere FinTech-Unternehmen. Die neuen Vorschriften ermöglichen es u.a. Informationen und Daten zu erlangen, zu welchen bisher nur traditionelle und stark regulierte Institutionen Zugang hatten. In dieser Hinsicht ist es ohne Zweifel eine Revolution auf dem Markt. In Diskussionen und Analysen über die Folgen von MiFID II und PSD2 für die FinTech-Branche spricht man allerdings oft nicht von den Kosten, die getragen werden müssen, um sich an das neue rechtliche Umfeld anzupassen. Die FinTech-Unternehmen – im Unterschied zu z.B. traditionellen Banken – mussten oft nicht darauf achten, Investitionsausgaben zur Anpassung ihres Geschäfts an die geltenden Vorschriften abzusichern, weil sie ihnen in der Regel nicht unterlagen. Das Inkrafttreten der genannten Richtlinien und ihre Geltung in Bezug auf manche FinTech-Unternehmen regulieren die früheren, etwas unprofessionellen Bedingungen, unter welchen sie gehandelt haben und professionalisieren den Markt. Meiner Meinung nach wird die Erfüllung der neuen Anforderungen auch in Hinsicht darauf, dass manche finanzielle Kosten getragen werden müssen, ein wichtiger Test für viele FinTech-Unternehmen sein, welchen nicht alle bestehen werden.

Wenn man die wichtigsten makroökonomischen Faktoren betrachtet, kann man durchaus sagen, dass die Wirtschaft Polens in der letzten Zeit sehr gut dasteht. Besorgniserregend ist jedoch der Rückgang von (nicht nur ausländischen) Investitionen. Wie wird der FinTech-Markt davon beeinflusst?

Wird der Mangel an Investitionen seine Entwicklung bedeutend hemmen?
Der Investitionsrückgang, der in den letzten Jahren zu sehen ist, spiegelt vor allem den Rückgang von Ausgaben für industrielle und infrastrukturelle Projekte wider. Wegen der Charakteristik dieser Erscheinung hat sie keinen direkten Einfluss auf die Situation in der polnischen FinTech-Branche. Wir sollten auch nicht vergessen, dass das Profil von Unternehmen, welche die Entwicklung der FinTech- und InsurTech-Branchen fördern, anders als das Profil von Investoren ist, die in den größten Wirtschaftszweigen handeln. Dies sind oft Private Equity- und Venture Capital-Fonds, die nach den Unternehmen mit der größten Perspektive suchen und welche die besten Kapitalrendite sowohl kurz- als auch mittelfristig anbieten. Meiner Meinung nach müssen wir uns keine Sorgen machen, dass Investitionen in diesem Marktsegment gehemmt werden, weil es in Polen immer noch mehr Mittel aus den PE/VC-Fonds als interessante Investitionsprojekte gibt.

Was denken Sie über den immer öfter vertretenen Standpunkt, dass Polen ein europäischer FinTech-Hub werden kann? Hat Polen ein solches Potenzial und wenn ja, ist Polen in der Lage, es auszuschöpfen?

Wegen seiner Größe und des Potenzials seines Binnenmarktes sowie seiner geografischen Lage hat Polen viele Chancen, um langfristig ein führendes FinTech-Zentrum in der mittel- und osteuropäischen Region zu werden. Dazu ist es jedoch notwendig, dass viele Initiativen im Rahmen des gesamten Ökosystems, welches die Entwicklung dieses Sektors auf dem polnischen Markt unterstützen würde, zu integrieren. Eine der wichtigsten Herausforderungen ist es, ein entsprechendes rechtliches Umfeld zu

schaffen und die Einstellung der polnischen Regulierungsbehörde zu FinTech-Unternehmen zu liberalisieren. Ein Schritt in die richtige Richtung wäre es, den sogenannten Regulierungssandkasten zu schaffen. Er würde den Zeitplan der Liberalisierung von geltenden Vorschriften darstellen. Dies wäre günstig für Unternehmen, die eine weitere Entwicklung ihres Geschäfts in unserem Land erwägen. Ein anderes wichtiges Hindernis für das Wachstum des polnischen FinTech-Sektors ist ein weiter begrenzter Einsatz privaten Kapitals. Um dieses Problem zu lösen, könnten Steuervergünstigungen für Privatpersonen und Unternehmen, die in Start-Ups investieren wollen, eingeführt werden. Damit Polen wirklich zum europäischen FinTech-Hub wird, braucht man auch eine gute „Talentpolitik“, welche einerseits die besten Experten aus den Ländern unserer Region anziehen würde und andererseits polnische Experten dazu anspornen würde, in Polen zu bleiben.

31 Prozent der Weltbanken kaufen Dienstleistungen und Produkte von FinTech-Unternehmen. In Polen arbeiten die Banken viel öfter mit FinTech-Unternehmen bei der Suche nach bestimmten Lösungen (44 Prozent) zusammen, als ihre Dienstleistungen direkt von ihnen zu kaufen (17 Prozent). Viele Banken denken sogar, dass sie FinTechs sind. Trifft das nur auf den polnischen Markt zu? Welchen Einfluss hat das auf die Entwicklung von neuen Finanztechnologien?

Wenn man die Offenheit gegenüber Innovationen und das Interesse für die Erarbeitung eigener Technologieplattformen in Zusammenarbeit mit FinTech-Unternehmen betrachtet, ist der polnische Bankensektor ziemlich einzigartig in der Welt und übersteigt in dieser Hinsicht viele stärker entwickelte Märkte. Historisch gesehen genossen die polnischen Banken, wenn sie formell zu den internationalen Finanzinstitutionen gehörten, eine große Unabhängigkeit, was es ihnen ermöglichte viel zu experimentieren. Ein Musterexemplar von der Anwendung modernen

FinTech-Lösungen ist die mBank, die sehr viel im Bereich Entwicklung von Bankentechnologien geleistet hat und jetzt selbst viele Merkmale vom Branchenführer trägt, indem sie Maßstäbe für andere Unternehmen setzt. In den wirtschaftlich weiter fortgeschrittenen Ländern, die lange Traditionen mit den Bankensystemen haben, z.B. Großbritannien, ist es umgekehrt. Traditionelle Banken sind bei der Digitalisierung von Dienstleistungen ins Abseits geraten und deshalb gibt es dort einen großen Raum, welchen die FinTech-Unternehmen bewirtschaften können.

Sogar gut funktionierende polnische Start-Ups bleiben auf dem lokalen Markt, was ihre weitere Entwicklung hemmt. Was sind die Ursachen dafür? Was fehlt den polnischen FinTech-Unternehmen um die Weltmärkte zu erobern?

Das wichtigste Hindernis für junge polnische FinTech-Unternehmen, einen internationalen Erfolg zu erzielen, ist eine schlechte Einstellung zur Skalierung des Geschäfts. Wegen der Größe und Möglichkeiten des polnischen Marktes konzentrieren sich viele dieser Unternehmen schon von Anfang an nur auf den lokalen Markt. Sie denken, dass sie die ausländischen Märkte in der Zukunft erobern können. Die Beispiele der Unternehmen aus unserer Region zeigen jedoch, dass nur Unternehmen, die ihre Produkte oder Dienstleistungen mit Blick auf internationale Märkte entwickeln, einen globalen Erfolg erzielen können. Eine andere Ursache warum sie sich auf den lokalen Markt beschränken, ist die mangelnde Vielfalt. Die Geschichten ausländischer FinTechs zeigen eindeutig, dass nur diversifizierte Teams, auch kulturell, national oder ethnisch betrachtet, einen globalen Erfolg erzielen können. Andere Hindernisse für die Entwicklung polnischer FinTech-Unternehmen sind ein sehr gut entwickelter Bankensektor, der oft neue Lösungen mit eigenen Mitteln und ohne externe Partner schafft sowie die Duplizierung oder Modifizierung von schon bestehenden Lösungen durch viele polnischen Unternehmen, statt richtige innovative Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln.





dr hab. Krzysztof Kalicki
Prezes/
Vorstandsvorsitzender
Deutschen Bank Polska

Właściwie przyszłość już się zaczęła

Die Zukunft hat eigentlich
schon begonnen

....i ta przyszłość będzie dla wielu instytucji (finansowych) wielkim wyzwaniem- mówi dr hab. Krzysztof Kalicki, prezes Deutsche Bank Polska, w wywiadzie o technologiach fintechowych. Identyfikacja behawioralna, biometria, wykorzystanie sztucznej inteligencji, czy blockchain to rozwiązania stosowane nie tylko przez same fintechy, ale i banki, zarówno w ofercie dla klientów, jak i wewnątrz, w zarządzaniu czy wyszukiwaniu danych.

... „und diese Zukunft wird für viele (Finanz-) Institutionen eine große Herausforderung darstellen”, sagt Dr. Krzysztof Kalicki, der Vorstandsvorsitzende der Deutschen Bank Polska, in einem Interview über Fintech-Technologien. Die Identifikation durch Verhaltensweisen, die Biometrie, die Nutzung künstlicher Intelligenz und die Blockchain sind Lösungen, die nicht nur von Fintechs, sondern auch von Banken sowohl im Rahmen ihres Angebots für Kunden als auch intern bei der Datenverwaltung und -suche eingesetzt werden.

● Rynki finansowe Niemiec i Polski mimo bliskości geograficznej różnią się wieloma czynnikami i charakterem. Jak wygląda udział fintechów w branży w porównaniu z Polską? Czy widzi Pan jakieś zasadnicze różnice w adaptacji nowych technologii przez te dwa rynki? Myślę, że Polska – mimo, iż nie słynie na razie ze znanych fintechów – jest pod tym względem bardziej otwartym krajem niż Niemcy. Popatrzmy na rynek kart płatniczych – u nas płatności kartą czy też płatności zbliżeniowe, są bardziej popularne. Sam system płatniczy jest oparty o nowsze rozwiązania – od wielu lat przyzwyczailiśmy się na przykład do rozliczeń dokonywanych w tym samym dniu (system Elixir rozlicza 3 sesje dziennie).

Banki obecne na naszym rynku wchodziły na niego w ciągu ostatnich 25 lat, dzięki czemu są beneficjentami nowszych niż w Niemczech platform transakcyjnych. Konkurencja panująca na polskim rynku bankowym, podsycana rewolucją internetową, spowodowała, że sektor bankowy wspierany przez firmy informatyczne ciągle poszukiwał nowych rozwiązań przyspieszających czy ułatwiających rozliczenia. Tak powstały rozwiązania rachunków wirtualnych czy też BLIK. Znaczącą rolę odegrały również fintechy (których kilka lat temu tak nie nazywano), czyli firmy niefinansowe, mające swój pomysł na przyspieszenie rozliczeń. Nie zawsze mogąc liczyć na przychyłność banków, budowały i wdrażały rozwiązania dla tworzącego się rynku e-commerce – te rozwiązania ewoluowały w system płatności natychmiastowych. Wszystkie wymienione rozwiązania były i są stosowane u nas o wiele wcześniej niż w Niemczech. Rynek niemiecki jest bardziej dojrzały i mniej skłonny do zmian – rozwiązania funkcjonujące od lat nie ulegały transformacji, tworząc zaległości obecnie zagospodarowywane przez fintechy. Myślę jednak, że przy obecnym rozwoju technologii i postępowych regulacjach (PSD2) te różnice będą zanikały. Deutsche Bank nie zasypia gruszek w popiele i właśnie dla rynku niemieckiego przygotował wraz z fintechami rozwiązania dla bankowości mobilnej, które są w fazie testowania i będą jednymi z najnowocześniejszych na świecie.

Według raportu PwC nawet 1/3 światowego rynku usług finansowych może zostać wkrótce przejęta przez fintechy. Czy tradycyjny bank, taki jak Deutsche Bank, postrzega startupy z sektora fintech jako zagrożenie czy raczej będzie z nimi współpracował?

Niewątpliwie regulacja PSD2 ten proces ułatwi. Jednak należy pamiętać, że bankowość to nie tylko transakcje. Istnieje cały szereg regulacji i obowiązków nakładanych na instytucje prowadzące rachunki. W chwili obecnej wiele fintechów korzysta z „pracy” wykonanej przez banki. Udostępniają one usługi oparte na rachunkach klientów, których sprawdzone i potwierdzone dane są zapewnione przez bank. Nie sadzę, aby fintechy były zainteresowane przejęciem od banków wszystkich obowiązków związanych z prowadzeniem rachunków.

Niewątpliwą siłą fintechów jest umiejętność praktycznego zastosowania technologii do rozwiązywania konkretnych problemów. Potwierdzanie i przekazywanie danych, rozproszone bazy danych, biometria – to są domeny fintechów.

Ta wiedza jest bardzo cenna dla banków zainteresowanych implementacjami nowych technologii. Dlatego Deutsche Bank z uwagą przygląda się fintechom i chętnie sprawdza w procesach wewnętrznych te rozwiązania. Wśród naszych obecnych Klientów jest wiele firm z sektora fintech, którym wciąż możemy zapewnić rozwiązania pozostające domeną instytucji finansowych. Jednocześnie, chętnie korzystamy z ich rozwiązań i budujemy z ich pomocą własne innowacje.

Niewątpliwie zmiany czekają systemy banków. Dzięki wprowadzeniu dyrektywy PSD2 mogą one zrezygnować z utrzymywania własnych platform transakcyjnych na rzecz koncentracji na zarządzaniu danymi Klientów i efektywnością systemów back office. Technologia także znacznie uszczupli kadry banków. Już dzisiaj banki inwestycyjne implementują systemy HFT (High Frequency Trading), które dzięki złożonym algorytmom mogą zastąpić całe zespoły traderów. W efekcie ich pracę wykonuje system wspierany przez kilku inżynierów.

Już nie tylko Millenials, ale i starsze pokolenia zaczynają oczekiwać od

instytucji finansowych udogodnień sięgających dalej niż internetowa czy mobilna obsługa konta i szybkie przelewy. Jak Deutsche Bank odpowiada na potrzeby klientów w tym zakresie? Czy wprowadził już lub planuje wprowadzić jakieś nowe rozwiązania spod znaku fintech?

Grupa Deutsche Bank pracuje nad rozwiązaniami z zakresu identyfikacji i autentykacji behawioralnej (identyfikuje nas nie tylko hasło i odcisk palca, lecz także sposób, w jaki trzymamy telefon, czy też którą ręką lub w jakim tempie wpisujemy hasło). Bank kładzie także duży nacisk na uruchomienie paneuropejskiego systemu płatności natychmiastowych, który w przyszłości będzie stanowił bazę do kolejnych rozwiązań. W obszarze płatności międzynarodowych wprowadzamy tzw. SWIFT GPI – w skrócie możliwość śledzenia płatności międzynarodowej na wzór śledzenia paczki kurierskiej. Dzięki takim rozwiązaniom Klient łatwo zidentyfikuje etap, na którym jego płatność się znajduje. W innych dziedzinach też dzieje się bardzo dużo – Deutsche Bank wprowadza dla klientów (na razie w Azji) nowe generacje rozwiązań łączących sztuczną inteligencję z handlem algorytmicznym, gdzie mechanizm samouczący się pozwala przewidywać ruchy cen i wolumenów w sposób bardziej precyzyjny, podnosząc jakość realizacji transakcji dla klientów. System pozwala wykrywać zmiany – momenty zwrotne – w zakresie instrumentów finansowych. Te rozwiązania są sprzęgnięte w Deutsche Bank z platformą handlową dla inwestorów Autobahn i, co najważniejsze, zgodną z MIFID II.

Mogę także dodać, że partnerstwo z fintechami owocuje rozwiązaniami mniej widocznymi dla naszych klientów, a wspierającymi pracowników banku w zarządzaniu czy wyszukiwaniu danych. Przykładem może być wykorzystanie sztucznej inteligencji i algorytmów do optymalizacji procesów wewnętrznych. Wiele procesów w Deutsche Bank jest uruchamianych przy wykorzystaniu block-chain np. w zakresie KYC (know your customer) oraz dzieleniu (nawet z innymi bankami) wspólnych baz danych, mających automatyzować procesy zapobiegające praniu pieniędzy,

walki z terroryzmem etc. Innowacyjne rozwiązania pączkują bezustannie.

Polska określana jest czasem jako „poligon doświadczalny” dla globalnych rozwiązań technologicznych, a Polacy są w czołówce, jeśli chodzi o tempo adaptacji nowych technologii, takich jak bankowość mobilna czy płatności bezstykowe. Jakie różnice w tym zakresie widzi Pan między klientami Deutsche Banku z Polski i Niemiec? Którzy są bardziej skłonni do korzystania z nowych rozwiązań?

Tak jak wspominałem na początku, Klienci niemieccy są bardziej zachowawczy, przywiązani do znanych rozwiązań i dość nieufni w stosunku do zmian. Jednak te różnice się zacierają – osoby wkraczające na rynek żyją w świecie „bez granic” i nowinki technologiczne są wpisane w ich świat. W Polsce banki przyzwyczyły Klientów do promowania nowości i są otwarte na budowanie wspólnych rozwiązań z firmami technologicznymi. Dzięki temu nasi konsumenci są bardziej świadomi i otwarci. Jestem pewny, że podobnie będzie na innych rynkach. Polska w chwili obecnej cieszy się opinią „poligonu doświadczalnego” i te pozycje powinniśmy wykorzystywać, chcąc przyciągnąć fintechy.

Prezes Deutsche Banku John Cryan stwierdził niedawno, że „duża liczba” pracowników banku zostanie zastąpiona przez roboty. Pod koniec roku, idąc śladem UBS czy Merrill Lynch, Deutsche Bank uruchomił Robin - zautomatyzowanego doradcę finansowego dla indywidualnych inwestorów. W jakich innych obszarach bankowości widzi Pan potencjał dla przejmowania zadań pracowników przez nowe technologie?

Jak już wspominałem, automatyzacja jest następnym krokiem rozwoju bankowości. Pozwolę sobie na analogię do przemysłu samochodowego, który przez wiele lat stawał na taśmie produkcyjną, obsługiwaną przez zespoły ludzi. Procesy te były upraszczane i outsourcowane do tańszych lokalizacji. Przez lata ta strategia przynosiła wymierne korzyści. Tymczasem wraz z rozwojem technologii – obsługa taśm produkcyjnych przez pracowników zaczęła być zastępowana przez roboty. Kiedyś ludzie pracowali

jak roboty, dziś roboty uczą się pracować jak ludzie. W Wielkiej Brytanii szacuje się, że 15 mln ludzi straci pracę ze względu na wdrażanie sztucznej inteligencji. Wiele procesów powtarzalnych, wymagających porównywania wielu danych, swobodnie może być zastępowane obsługą algorytmiczną, zwaną potocznie robotyzacją. Ilość danych gromadzonych przez banki, zachęca je także do eksperymentowania z analizą big data i sztuczną inteligencją. Na przykład w dziedzinie analiz ryzyka tworzy się systemy pozwalające oceniać ryzyko klientów bez potrzeby kontaktowania się z nimi bezpośrednio. Dostęp do miliardów danych istniejących w sieci pozwala na budowanie modeli ryzyka, nie tylko w oparciu o dane historyczne, ale też przy uwzględnieniu aktualnych zachowań i działań podejmowanych przez klientów w każdym aspekcie – ekonomiczno-finansowym, technologicznym, uwzględniając reakcje na czynniki polityczne, społeczne, środowiskowe (big data).

Rozwiązania, o których mówimy, nie są już tak odległe w czasie. Właściwie przyszłość już się zaczęła i ta przyszłość będzie dla wielu instytucji wielkim wyzwaniem.

● **Die Finanzmärkte Deutschlands und Polens unterscheiden sich trotz der geografischen Nähe durch viele Faktoren und ihren Charakter. Wie gestaltet sich der Fintech-Anteil in der Branche im Vergleich mit Polen? Sehen Sie irgendwelche grundsätzlichen Unterschiede bei der Etablierung neuer Technologien auf diesen beiden Märkten?**

Ich denke, dass Polen in dieser Hinsicht ein offeneres Land ist als Deutschland, auch wenn es vorerst keine bekannten Fintech-Lösungen aufweisen kann. Wenn wir Zahlungskarten betrachten, so sind Zahlungen mit Karte oder auch kontaktloses Zahlen bei uns populärer. Das Zahlungssystem selbst beruht auf neueren Lösungen. Seit vielen Jahren haben wir uns zum Beispiel daran gewöhnt, dass Abrechnungen am selben Tag vorgenommen werden (das Elixir-System nimmt täglich dreimal Verrechnungen vor).

Die auf unserem Markt vertretenen Banken sind auf diesem im Laufe der letzten 25 Jahre aktiv geworden, sodass sie von den im Vergleich mit Deutschland neueren Transaktionsplattformen profitieren können. Gefördert durch die Internet-Revolution hat der im polnischen Bankensektor herrschende Wettbewerb dafür gesorgt, dass die Banken – unterstützt von IT-Unternehmen – ständig nach neuen Lösungen gesucht haben, um die Abrechnung zu beschleunigen oder zu erleichtern. So entstanden Lösungen wie virtuelle Konten oder auch das mobile Bezahlsystem BLIK. Eine bedeutende Rolle spielten auch Fintechs (die vor einigen Jahren noch nicht so genannt worden) also Nichtfinanzunternehmen, die eine Idee hatten, wie man Abrechnungen beschleunigen kann. Sie konnten nicht immer auf das Wohlwollen der Banken zählen und haben Lösungen für den in der Entstehung begriffenen E-Commerce-Markt geschaffen und implementiert. Ihre Lösungen haben sich zu einem Sofort-Zahlungssystem weiterentwickelt. Alle erwähnten Lösungen sind bei uns viel früher eingeführt worden als in Deutschland. Der deutsche Markt ist viel reifer und weniger wandlungsfähig. Seit Jahren funktionierende Lösungen unterlagen keiner Transformation. Das führte zu Rückständen, die gegenwärtig von Fintechs genutzt werden. Ich denke jedoch, dass bei der gegenwärtigen technologischen Entwicklung und angesichts fortschrittlicher Regelungen (PSD2) diese Unterschiede verschwinden werden.

Die Deutsche Bank lässt die Gelegenheit nicht ungenutzt und hat gerade für den deutschen Markt gemeinsam mit Fintechs Lösungen für das Mobile-Banking vorbereitet, die sich in der Testphase befinden und zu den weltweit modernsten gehören werden.

Nach einem Bericht von PwC könnte sogar ein Drittel des internationalen Finanzdienstleistungsmarkts in Kürze von Fintechs übernommen werden. Betrachtet eine traditionelle Bank wie die Deutsche Bank Start-ups aus dem Fintech-Bereich als Gefahr oder wird sie eher mit ihnen zusammenarbeiten?

Zweifelsohne erleichtert die PSD2-Verordnung diesen Prozess. Jedoch muss man daran denken, dass das Bankwesen nicht auf Transaktionen beschränkt ist. Es gibt eine ganze Reihe von Regelungen und Pflichten, die kontoführenden Institutionen auferlegt werden. Gegenwärtig nutzen viele Fintechs die von Banken geleistete „Arbeit“. Sie stellen Dienstleistungen bereit, die mit den Konten der Kunden, deren Daten von der Bank überprüft und bestätigt werden, verknüpft sind. Ich denke nicht, dass Fintechs daran interessiert wären, von den Banken sämtliche Pflichten im Zusammenhang mit der Kontoführung zu übernehmen.

Eine unzweifelhafte Stärke von Fintechs ist ihre Fähigkeit der praktischen Anwendung von Technologien, die der Lösung konkreter Probleme dienen. Die Bestätigung und die Übermittlung von Daten, verteilte Datenbankmanagementsysteme und Biometrie gehören zum Fachgebiet der Fintechs. Dieses Wissen ist sehr wertvoll für Banken, die an der Implementierung neuer Technologien interessiert sind. Deshalb verfolgt die Deutsche Bank aufmerksam die Tätigkeit von Fintechs und prüft gerne ihre Lösungen im Rahmen interner Prozesse. Zu unseren gegenwärtigen Kunden gehören viele Firmen aus dem Fintech-Sektor, denen wir immer noch Lösungen anbieten können, die eine Domäne von Finanzinstitutionen bleiben. Gleichzeitig nutzen wir gerne ihre Lösungen und entwickeln mit ihrer Hilfe eigene Innovationen.

Ohne Zweifel stehen die Systeme der Banken vor Veränderungen. Dank der Einführung der PSD2-Verordnung können sie auf die Unterhaltung eigener Transaktionsplattformen verzichten und sich auf die Verwaltung der Kundendaten sowie die Effizienz der Back-Office-Systeme konzentrieren. Die Technologie wird auch den Personalbestand der Banken wesentlich verkleinern. Bereits heute führen Investmentbanken HFT-Systeme (High Frequency Trading) ein, die dank komplexer Algorithmen ganze Traderteams ersetzen können. Im Ergebnis wird ihre

Arbeit ein von mehreren Ingenieuren gepflegtes System ausführen.

Nicht nur die Millennials, sondern auch ältere Generationen beginnen damit, von Finanzinstitutionen Verbesserungen zu erwarten, die über eine online oder mobil mögliche Kontoverwaltung und schnelle Überweisungen hinausgehen. Wie reagiert die Deutsche Bank auf den Kundenbedarf in dieser Hinsicht? Hat sie bereits neue Fintech-Lösungen eingeführt oder verfolgt sie solche Pläne?

Die Deutsche Bank arbeitet als Gruppe an Lösungen im Bereich der verhaltensorientierten Identifizierung und Authentifizierung. Identifiziert werden wir nicht nur mit Hilfe eines Kennworts und Fingerabdrucks, sondern auch durch die Art und Weise, wie wir das Telefon halten oder mit welcher Hand und mit welcher Geschwindigkeit wir das Kennwort eingeben. Die Bank legt dabei auch großen Wert auf die Inbetriebnahme eines paneuropäischen Sofort-Zahlungssystems, das in Zukunft die Grundlage für weitere Lösungen darstellen wird. Im Bereich internationaler Zahlungen führen wir SWIFT GPI ein. Kurz gesagt, bietet das die Möglichkeit, eine internationale Zahlung ähnlich wie eine Kuriersendung zu verfolgen. Dank dieser Lösungen identifiziert der Kunde problemlos die Phase, in der sich seine Zahlung befindet.

In anderen Bereichen geschieht ebenfalls sehr viel. Die Deutsche Bank führt für ihre Kunden (vorerst in Asien) neue Generationen von Lösungen ein, die künstliche Intelligenz mit algorithmischem Handel verbinden. Dabei erlaubt ein Selbstlernprozess, Preis- und Volumenbewegungen präziser vorherzusehen, sodass die Qualität der für Kunden durchgeführten Transaktionen verbessert wird. Das System erlaubt es, Veränderungen und Wendepunkte im Bereich von Finanzinstrumenten zu erkennen. Diese Lösungen werden bei der Deutschen Bank mit der elektronischen Handelsplattform „Autobahn“ gekoppelt und sind, was am wichtigsten ist, mit der MiFID-II-Verordnung vereinbar.

Hinzufügen möchte ich, dass die Partnerschaft mit Fintechs weniger zu für unsere Kunden sichtbaren Lösungen führt, sondern die Mitarbeiter der Bank bei der Verwaltung oder der Datensuche unterstützt. Ein Beispiel kann die Nutzung von künstlicher Intelligenz und Algorithmen zur Optimierung interner Prozesse sein. Viele Prozesse werden bei der Deutschen Bank unter Nutzung des Blockchain-Konzepts in Betrieb genommen, z. B. im Bereich KYC (know your customer) sowie beim Einsatz gemeinsamer Datenbanken (sogar mit anderen Banken), welche Prozesse automatisieren sollen, die der Geldwäsche-Prävention, der Terrorismusbekämpfung etc. dienen. Innovative Lösungen entstehen unaufhörlich.

Polen wird manchmal als „Testgebiet“ für globale technologische Lösungen bezeichnet. Die Polen gehören zur Spitzengruppe, wenn es um die Schnelligkeit geht, mit der neue Technologien wie Mobile-Banking oder kontaktloses Zahlen akzeptiert werden. Welche Unterschiede erkennen Sie in dieser Hinsicht zwischen Kunden der Deutschen Bank aus Polen und aus Deutschland?

Wie ich bereits anfangs erwähnt habe, sind deutsche Kunden konservativer, halten lieber an bekannten Lösungen fest und sind relativ misstrauisch, wenn es um Veränderungen geht. Diese Unterschiede verschwinden jedoch. Die Personen, die jetzt auf dem Markt aktiv werden, leben in einer Welt „ohne Grenzen“, zu der technologische Neuheiten einfach dazugehören. In Polen haben die Banken ihre Kunden daran gewöhnt, Neuheiten zu fördern und sie sind offen für eine Entwicklung gemeinsamer Lösungen mit Technologieunternehmen. Deshalb besitzen unsere Konsumenten ein stärkeres Bewusstsein und sind aufgeschlossener. Ich bin mir sicher, dass es sich auf anderen Märkten ähnlich verhalten wird. Polen erfreut sich gegenwärtig des Rufs, ein gutes „Testgebiet“ zu sein. Diese Position sollten wir nutzen, um Fintechs anzuziehen.

John Cryan, der Vorstandsvorsitzende der Deutschen Bank, hat vor kurzem festgestellt, dass eine „große Zahl“ von Mitarbeitern der Bank durch Roboter abgelöst werden wird. Gegen Ende des Jahres hat die Deutsche Bank, UBS und Merrill Lynch folgend, mit Robin einen automatisierten Finanzberater für individuelle Anleger in Betrieb genommen. In welchen anderen Feldern der Bankwirtschaft sehen Sie ein Potenzial, dass die Aufgaben der Mitarbeiter von neuen Technologien übernommen werden?

Die Automatisierung bildet den nächsten Schritt bei der Entwicklung des Bankwesens. Ich erlaube mir einen Vergleich mit der Automobilindustrie, die viele Jahre lang auf das Fließband gesetzt hat, an denen Arbeiterteams tätig waren. Diese Prozesse wurden vereinfacht und es erfolgte ein Outsourcing an billigere Standorte.

Jahrelang brachte diese Strategie messbare Vorteile. Derzeit wurden im Zuge der technologischen Entwicklung die von Mitarbeitern ausgeübten Tätigkeiten am Fließband allmählich durch Roboter ersetzt. Einst arbeiteten Menschen wie Roboter, heute lernen Roboter, so wie Menschen zu arbeiten. In Großbritannien schätzt man, dass 15 Mio. Personen wegen der Einführung künstlicher Intelligenz ihre Arbeit verlieren werden. Viele wiederholbare Prozesse, die einen Vergleich vieler Daten erfordern, kann man problemlos durch einen algorithmischen Prozess, umgangssprachlich Robotisierung genannt, ersetzen. Die Menge der von Banken erhobenen Daten verleitet sie auch zu Experimenten mit der Big-Data-Analyse und künstlichen Intelligenz. So werden zum Beispiel im Bereich der Risikoanalyse Systeme geschaffen, die eine Bewertung des Risikos von Kunden

gestatten, ohne mit ihnen direkt in Verbindung treten zu müssen. Der Zugriff auf Milliarden von Daten, die im Netzwerk vorhanden sind, gestattet den Aufbau von Risikomodellen nicht nur auf der Grundlage historischer Daten, sondern auch unter Berücksichtigung aktueller Verhaltensweisen und Maßnahmen, die von Kunden in wirtschaftlich-finanzieller oder technologischer Hinsicht ergriffen werden. Dabei werden Reaktionen auf politische, gesellschaftliche und das Umfeld betreffende Faktoren (Big Data) in Betracht gezogen werden. Diese Lösungen, über die wir sprechen, sind zeitlich nicht mehr weit entfernt. Eigentlich hat die Zukunft bereits begonnen und diese Zukunft wird für viele Institutionen eine große Herausforderung darstellen.





Andrzej Horoszczak
CEO
Billon

BL🔒CK

Billon
finansowe rozwiązanie jutra

Finanzlösung der Zukunft

CHAIN

Mamy ambicje zostać nową globalną platformą technologiczną do przesyłania pieniędzy i danych - mówi Andrzej Horoszczak, założyciel i prezes firmy Billon. Wykorzystując rozwiązanie blockchain do zapisywania i szyfrowania plików na urządzeniach przenośnych lub w chmurze, Billon oferuje zarówno rozwiązanie do realizacji szybkich mikropłatności dla osób nie posiadających konta bankowego, jak i masowych płatności dla firm. CEO firmy przekonuje, że jest to rozwiązanie bezpieczniejsze i tańsze, niż tradycyjne technologie finansowe.

„Unser Ziel ist es, eine neue globale Technologieplattform zum Senden von Geld und Daten zu werden”, sagt Andrzej Horoszczak, Gründer und Geschäftsführer der Firma Billon. Durch die Nutzung der Blockchain-Technologie zur Speicherung und Verschlüsselung von Dateien auf mobilen Geräten oder in der Cloud bietet Billon sowohl eine Lösung für schnelles Micropayment für Personen ohne eigenes Bankkonto als auch Massenzahlungen für Unternehmen an. Der CEO des Unternehmens argumentiert, dass es sich im Vergleich mit traditionellen Finanztechnologien um eine sicherere und billigere Lösung handelt.

● **Najbardziej innowacyjne rozwiązanie blockchain na Citi Mobile Challenge EMEA, World Summit Award za realizację celów ONZ, najlepszy startup fintech na Central European Startup Awards, udział w Hannover Messe jako jeden z trzech najlepszych polskich startupów: to tylko kilka z wyróżnień, które spotkało Billon w ciągu paru ostatnich lat. Skąd pomysł na taki startup i co złożyło się na jego sukces?**

Billon to odpowiedź na problem niedostosowania obecnego systemu finansowego do współczesnego cyfrowego świata. Dzisiaj większą część naszego życia spędzamy podłączeni do internetu, korzystając z urządzeń mobilnych i przechowując dane w chmurze. Tymczasem, płacąc i otrzymując pieniądze jesteśmy zmuszeni korzystać z technologii płatności liczących sobie kilkadziesiąt lat, z każdym rokiem coraz bardziej archaicznych i droższych w utrzymaniu. Efektem zapisywania cyfrowych płatności na scentralizowanych serwerach są ataki hakierskie, wycieki danych i rosnące w oczach koszty wydatków na bezpieczeństwo. Billon przecina ten węzeł gordyjski, oferując nowe technologiczne fundamenty transferu pieniędzy i danych. Opierając się na technologii blockchain stworzyliśmy rozwiązania zgodne z wymogami regulacyjnymi i gotowe do wprowadzenia na rynek.

Obecne osiągnięcia firmy nie byłyby możliwe bez znakomitego zespołu, który uwierzył w tę wizję. Są w nim zarówno programiści, testerzy, specjaliści od UX, jak również graficy, handlowcy, czy osoby od marketingu. Natomiast prawdziwy sukces przyniosą nam kolejni zadowoleni klienci. Za nimi pójść inwestorzy, którzy zobaczą, że nasza technologia wnosi prawdziwą wartość, ma realne zastosowanie i jest wykorzystywana w życiu codziennym. Dlatego teraz naszym głównym celem jest ciągle ulepszanie technologii i rozwiązań z niej korzystających.

Porównał Pan pomysł Billona do rewolucji na rynku muzycznym wywołanej przez mp3. W jaki sposób, według Pana, ta technologia zmieni rynek finansowy? Czy to kolejny krok na drodze do upadku gotówki?

Podobnie jak format MP3 stworzył nowy ekosystem na rynku muzycznym, tak samo Billon tworzy nowe środowisko dla transakcji finansowych. Nie zamierzamy zlikwidować gotówki, tylko nadać jej formę odpowiadającą współczesnym możliwościom. Przewagą naszych rozwiązań jest ich szybkość. Dzięki nim mogę przesłać pieniądze z Polski do Wielkiej Brytanii bez żadnych pośredników w kilka sekund – tak szybko, ile zajęłoby mi wyjęcie ich z portfela i przekazanie drugiej osobie. Również banki, firmy, czy sklepy internetowe mogą zintegrować technologię Billon ze swoimi systemami do przesyłania wypłat i płatności online w ciągu zaledwie kilku dni. Liczę, że w Polsce i Wielkiej Brytanii, a następnie w innych krajach, Billon szybko zintegruje się z bankomatami i punktami stacjonarnymi, dzięki czemu wszędzie będzie można wygodnie wpłacić i wypłacić pieniądze.

Jaki jest związek między Billonem a bitcoinem? Wykorzystujecie do szyfrowania tę samą technologię blockchain, ale wiele razy podkreślał Pan, że nie chodzi tu o kolejną kryptowalutę. Jak działa ten sposób szyfrowania i jakie przynosi korzyści w Państwa przypadku?

Technologia nie czyni z naszego systemu kryptowaluty, wręcz przeciwnie. Opracowany przez nas blockchain następnej generacji, oparty na zaawansowanej kryptografii oraz technologii rozproszonego rejestru (DLT), spełnia regulacyjne wymogi pieniądza elektronicznego. Dlatego możemy na nim zapisywać waluty narodowe, nie kryptowaluty. Stosujemy najnowsze metody kryptograficzne, autorskie metody zabezpieczeń kluczy prywatnych oraz autorskie sposoby przechowywania

danych. Dzięki temu, przy zachowaniu najwyższego poziomu bezpieczeństwa, możemy osiągnąć wydajność rzędu tysięcy transakcji na sekundę, porównywalną z tradycyjnymi, scentralizowanymi systemami płatniczymi. Nie potrzebujemy do tego żadnych serwerów – praktycznie każdy komputer lub smartfon może być węzłem sieci obsługującym natychmiastowe płatności.

Czy w takim razie te cyfrowe złotówki, czy też funty, dolary i euro różnią się zasadniczo od elektronicznych pieniędzy, do których mają dostęp użytkownicy większości banków na świecie? Pieniądze w tej technologii są zapisywane jako zaszyfrowane pliki na urządzeniach przenośnych lub w chmurze. Użytkownicy nie muszą posiadać rachunku bankowego ani karty płatniczej, ponieważ wszystkie transakcje dokonywane są bezpośrednio między ich urządzeniami, z pominięciem pośredników. Jest to niesamowicie szybka i bezpieczna metoda płatności, z której może korzystać dowolna osoba ze smartfonem, bez względu na jej wiek, bogactwo, czy status społeczny.

Billon działa już od jakiegoś czasu w Polsce, uruchomili Państwo też program pilotażowy w Wielkiej Brytanii, w zapowiedziach pojawia się też rozwój w USA. Jak wygląda zainteresowanie nowym systemem płatności w Polsce w porównaniu z Zachodem? Kto najchętniej korzysta z Państwa rozwiązań?

Polska jest krajem bardzo zaawansowanym technologicznie we wprowadzeniu nowych rozwiązań płatnościowych, takich jak płatności zbliżeniowe i mobilne. Konkurencja na naszym rynku jest silniejsza niż w wielu krajach Zachodu. Dlatego w pierwszej kolejności oferujemy nasze rozwiązania biznesowe wybranym grupom, w których przypadku nasza technologia może wnieść największą wartość dodaną w porównaniu z innymi rozwiązaniami. Jedną z takich grup są młodzi internetowi przedsiębiorcy – gracze,

youtuberzy, właściciele małych sklepów online – którzy nie mieli wcześniej narzędzia do wygodnych mikropłatności, dostępnego dla każdego, w tym dla osób bez konta bankowego. Kolejną grupą odbiorców są firmy potrzebujące rozwiązania do masowych płatności – nagród motywacyjnych, programów lojalnościowych itp. – które do tej pory wysyłały vouchery i karty podarunkowe. Docelowo z technologii Billon będą mogli korzystać wszyscy – klienci indywidualni, firmy oraz instytucje finansowe, bez względu na profil działalności czy kraj działania. Mamy ambicje zostać nową globalną platformą technologiczną do przesyłania pieniędzy i danych.

● Die innovativste Blockchain-Lösung auf der Citi Mobile Challenge EMEA, der World Summit Award für die Umsetzung der UN-Ziele, das beste Fintech-Startup, Teilnahme an der Hannover Messe als eines der drei besten polnischen Startup-Unternehmen – dies sind nur einige der Auszeichnungen, mit denen Billon in den letzten Jahren bedacht wurde. Woher kam die Idee für ein solches Startup und was macht dessen Erfolg aus?

Billon ist die Antwort auf das Problem, dass das gegenwärtige Finanzsystem nicht auf die heutige digitale Welt vorbereitet ist. Heute verbringen wir die meiste Zeit unseres Lebens mit dem Internet, wir nutzen mobile Geräte und speichern Daten im Cloud Computing. Wenn wir jedoch etwas bezahlen wollen oder Geld beziehen sollen, müssen wir auf Zahlungstechniken zurückgreifen,

die Jahrzehnte alt sind, mit jedem Jahr archaischer anmuten und in der Unterhaltung zunehmend teurer werden. Das Ergebnis der Abspeicherung digitaler Zahlungen auf zentralisierten Servern sind Hacker-Angriffe, Datenlecks und mit bloßem Auge erkennbare steigende Ausgaben für die Sicherheit. Billon hat diesen gordischen Knoten geknackt, indem es neue technologische Fundamente des Geld- und Datentransfers bietet. Auf der Basis der Blockchain-Technologie haben wir Lösungen entwickelt, die die regulatorischen Anforderungen erfüllen und fertig für die Markteinführung sind. Die bisherigen Errungenschaften unserer Firma wären ohne das hervorragende Team, das stets an diese Vision geglaubt hat, nicht möglich gewesen. Das Team umfasst sowohl Programmierer, Tester, UX-Spezialisten als auch

Grafikdesigner, Vertriebs- und Marketingleute. Den richtigen und echten Erfolg verdanken wir allerdings all den zufriedenen Kunden. Diesen werden Investoren folgen, die sehen, dass unsere Technologie einen echten Mehrwert bringt, tatsächliche Anwendungsmöglichkeiten bietet und im Alltag genutzt werden kann. Deshalb ist es unser Hauptziel, die Technologien und Lösungen, die hier zum Einsatz kommen, ständig zu verbessern.

Sie haben Billon mit der durch das Erscheinen von MP3 ausgelösten Revolution auf dem Musikmarkt verglichen. Wie verändert Ihrer Meinung nach diese Technologie den Finanzmarkt? Ist dies ein weiterer Schritt hin zum Untergang des Bargeldes?

So wie das Format MP3 ein neues Ökosystem auf dem Musikmarkt geschaffen hat, initiiert Billon ein neues Umfeld für Finanztransaktionen. Wir wollen Bargeld nicht abschaffen, sondern diesem vielmehr eine Form geben, die den modernen Anforderungen entspricht. Unsere Lösungen überzeugen mit ihrer Geschwindigkeit. Denn ich bin zum Beispiel in der Lage, Geld innerhalb weniger Sekunden und ohne jegliche Vermittler von Polen nach Großbritannien zu schicken – so schnell, als wenn ich Geld aus meinem Portemonnaie nehmen und es einer anderen Person geben würde. Banken, Unternehmen und Online-Shops können die Billon-Technologie in ihre Systeme zum Transfer von Auszahlungen und für Online-Zahlungen in wenigen Tagen implementieren. Ich rechne damit, dass sich Billon in Polen sowie Großbritannien und dann in anderen Ländern schnell in Geldautomaten und Festnetzanschlüsse integrieren wird, sodass Sie überall Geld einzahlen und abheben können.

Welcher Zusammenhang besteht zwischen Billon und Bitcoin? Sie verwenden zur Verschlüsselung die gleiche Blockchain-Technologie, dennoch

haben Sie oft betont, dass es sich um keine Kryptowährung handelt. Wie funktioniert diese Verschlüsselung und was ist in Ihrem Fall der Vorteil? Technologie macht unser System nicht zu einer Kryptowährung. Ganz im Gegenteil. Die von uns entwickelte Blockchain der nächsten Generation, die auf fortschrittlicher Kryptographie und verteilter Registertechnologie (DLT) basiert, erfüllt die regulatorischen Anforderungen von elektronischem Geld. Deshalb können wir darauf nationale Währungen speichern keine Kryptowährungen. Wir verwenden die neuesten kryptographischen Methoden sowie eigen entwickelte Sicherheitsmethoden für private Schlüssel und Methoden der Datenspeicherung. Dadurch können wir unter Beibehaltung der höchsten Sicherheitsstufe eine Leistung von Tausenden Transaktionen pro Sekunde erreichen, vergleichbar mit herkömmlichen zentralisierten Zahlungssystemen. Hierzu brauchen wir keine Server. Praktisch jeder Computer oder jedes Smartphone kann ein Netzwerkknoten sein, der die Sofortzahlungen unterstützt.

Unterscheiden sich dann also digitale Zloty oder Pfund, Dollar oder Euro grundsätzlich von dem elektronischem Geld, zu dem die Benutzer der meisten Banken weltweit Zugang haben?

Geld wird bei dieser Technologie in Form verschlüsselter Dateien auf mobilen Geräten oder in der Cloud gespeichert. Die Benutzer müssen weder ein Bankkonto noch eine Zahlungskarte besitzen, da sämtliche Transaktionen direkt zwischen ihren Geräten getätigt werden und die Vermittler umgehen. Dies ist eine ungemein schnelle und sichere Zahlungsmethode, die jeder mit seinem Smartphone nutzen kann, unabhängig von Alter, Vermögensstand oder sozialem Status.

Billon ist in Polen schon seit einiger Zeit aktiv, Sie haben ein Pilotprogramm in Großbritannien gestartet und für die weitere

Entwicklung wurden auch die USA ins Auge gefasst. Wie sieht es mit dem Interesse an diesem neuen System in Polen im Vergleich mit dem Westen aus? Wer nutzt Ihre Lösungen am liebsten?

Polen ist in Sachen Einführung neuer Zahlungsmöglichkeiten, wie kontaktlosen und mobilen Zahlungen, ein technologisch stark fortgeschrittenes Land. In unserem Land ist die Konkurrenz auf dem Markt intensiver als in vielen westlichen Ländern. Daher bieten wir unsere Geschäftslösungen in erster Linie ausgewählten Gruppen an, für die unsere Technologie im Vergleich mit anderen Lösungen den größten Mehrwert bieten kann. Eine dieser Gruppen sind junge Internet-Unternehmer – Spieler, Youtuber, Betreiber kleiner Online-Shops – denen früher keine allgemein zugänglichen Tools für bequemes Micropayment zur Verfügung standen, darunter auch Personen ohne Bankkonto. Eine andere Gruppe von Empfängern sind Unternehmen, die Lösungen für Massenzahlungen benötigen – Anreize, Treueprogramme usw. – und die bisher Gutscheine oder Geschenkkarten geschickt haben. Letztlich wird jeder in der Lage sein, die Billon-Technologie zu nutzen – Einzelkunden, Unternehmen und Finanzinstitutionen, unabhängig von ihrem Geschäftsprofil oder dem Land. Unser Ziel ist es, eine neue globale Technologieplattform zum Senden von Geld und Daten zu werden.

Nowe szanse w Nadrenii Północnej-Westfalii. Miejsce na Twoją inwestycję w Niemczech.

Tylko idealne połączenie takich czynników jak potencjał gospodarczy, infrastruktura i życie kulturalne sprawia, że region jest dobrym miejscem do inwestowania. Nadrenia Północna-Westfalia jest pod wieloma względami wyjątkowa. Skorzystaj z niezliczonych możliwości, jakie oferuje najbardziej zaludniony kraj związkowy Republiki Federalnej Niemiec. Niezależnie od rodzaju branży czy projektu, znajdziesz tutaj optymalne warunki dla nowych przedsięwzięć biznesowych. Już ponad 19 000 zagranicznych firm wybrało region metropolitalny Nadrenii Północnej-Westfalii. Skontaktuj się z nami, chętnie udzielimy wszelkich informacji. Jako One Stop Agency pomożemy Ci w realizacji Twoich projektów inwestycyjnych: www.nrwinvest.com

NRW.INVEST Poland

c/o AHK Polska
ul. Miodowa 14
00-246 Warsaw, Poland
Tel.: +48 22 5310680
Faks: +48 22 5310600
E-Mail: sokolowska@nrwinvest.com



BUSINESS
AT ITS
BEST

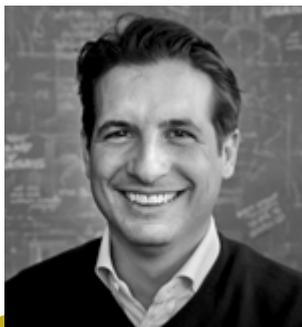
Westfalia Południowa z wizytą w Krakowie i Wrocławiu

Nadrenia Północna-Westfalia, na której terenie funkcjonują silne struktury przemysłowe w połączeniu z licznymi innowacyjnymi przedsiębiorstwami i instytucjami badawczymi, oferuje najlepsze warunki dla inwestycji w transformację cyfrową. Ten kraj związkowy posiada wyjątkowe kompetencje w dziedzinie nauki i gospodarki, na przykład w zakresie technologii blockchain i Big Data, pozwalające opracowywać całościowe rozwiązania w zakresie bezpieczeństwa informatycznego dla dużych systemów.

W Westfalii Południowej, ojczyźnie niemal 150 wiodących przedsiębiorstw na skalę światową, znajdują się siedziby największych przedsiębiorstw przemysłowych o renomie międzynarodowej, takich jak Hella, Falke czy Grohe, jak również wielu mniejszych firm. Wiele z tych średniej wielkości przedsiębiorstw, wywodzących się często z firm rodzinnych, to tak zwani „hidden champions”, jak na przykład Kirchhoff Automotive, Vossloh i Kostal. W grudniu 2017 r. instytucja rządowa landu Nadrenia Północna-Westfalia ds. wspierania gospodarki NRW.INVEST wraz z delegacją z Westfalii Południowej odwiedziła dwa województwa: małopolskie i dolnośląskie. Tematami przewodnimi wizyty były Przemysł 4.0 oraz cyfryzacja dla MŚP.

W ramach kampanii „Germany at its Best” promującej Nadrenię Północną-Westfalię jako idealny region dla inwestycji NRW.INVEST zorganizowała w Krakowie i Wrocławiu dwie konferencje pt. „Cyfryzacja - Smart Living - Hidden Champions w Westfalii Południowej”, których celem było przekazanie zainteresowanym polskim przedsiębiorcom informacji o korzystnych warunkach dla inwestycji w Nadrenii Północnej-Westfalii, a w szczególności w Westfalii Południowej. Delegacja zwiedziła Krakowski Park Technologiczny – ważną na rynku lokalnym instytucję otoczenia biznesu prowadzącą różnorodne inicjatywy skierowane głównie do młodych przedsiębiorstw z branży technologicznej i star-upów.

Na zakończenie w ramach zorganizowanej konferencji odbyła się wymiana we Wrocławskim Parku Technologicznym, który wspiera tworzenie korzystnych warunków ramowych dla rozwoju przedsiębiorstw technologicznych, a w szczególności zapewnia dostęp do najnowocześniejszego zaplecza technologicznego w celu prowadzenia projektów badawczo-rozwojowych.



Christoph Rieche
CEO & Co-Founder
iwoca

Kredyt w zaledwie kilka kliknięć

Kredit mit nur ein paar Klicks

iwoca oferuje proste i elastyczne finansowanie dla małych i średnich firm, wcześniej dostępne tylko dla dużych przedsiębiorstw. Cały proces aplikacji kredytowej przebiega online. Dla kwot do 50 tys. zł jedyne wymagane dokumenty to elektroniczne wyciągi bankowe, a decyzja jest w kilka chwil od złożenia wniosku. iwoca, zdobywca m.in. nagród "Best Alternative Commercial Lender" czy "Best Fintech Company – Lending", jest obecnie jednym z najszybciej rozwijających się pożyczkodawców w Europie. O technologii, która to umożliwia, zmianach na rynku kredytowym oraz przyszłości sektora finansowego rozmawiamy z Christophem Rieche, prezesem Zarządu i współzałożycielem iwoca.

iwoca bietet eine einfache und flexible Finanzierung für kleine und mittlere Unternehmen an, die zuvor nur für große Unternehmen verfügbar gewesen ist. Die gesamte Kreditbeantragung verläuft online. Bis zu Beträgen von 50.000 PLN sind elektronische Kontoauszüge die einzigen erforderlichen Dokumente und die Entscheidung ergeht innerhalb weniger Augenblicke nach der Antragstellung. iwoca hat u. a. die Preise "Best Alternative Commercial Lender" sowie "Best Fintech Company - Lending" erhalten und gehört gegenwärtig zu den sich am schnellsten entwickelnden Darlehensgebern in Europa. Über die Technologie, die das ermöglicht, die Veränderungen auf dem Kreditmarkt sowie die Zukunft des Finanzsektors sprechen wir mit Christoph Rieche, dem CEO und Mitgründer von iwoca.

● iwoca nie jest jedyną firmą na rynku, która oferuje pożyczki natychmiastowe na kapitał obrotowy. Co wyróżnia podejście firmy oraz stojącą za nim technologię? Celem iwoca jest pokonywanie barier, które blokują dwudziestu milionom małych europejskich przedsiębiorstw dostęp do środków finansowych. Koniec z wypełnianiem zawiłych formularzy, oczekiwaniem w długich kolejkach oraz restrykcyjnymi kryteriami przyznawania kredytów.

iwoca opracowała nagradzaną technologię, umożliwiającą małym przedsiębiorstwom uruchomienie kredytu w zaledwie kilka kliknięć, zapewniając im dostęp do kwot pieniężnych w wysokości 1000–150 000 GBP bezpośrednio ze strony iwoca i dzięki integracji naszego interfejsu API z serwisami partnerów. Nasze elastyczne linie kredytowe zostały opracowane ze szczególnym uwzględnieniem najistotniejszych potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw,

których celem jest pozyskanie środków na pokrycie luk w kapitale obrotowym, podejmowanie krótkoterminowych inwestycji lub nabywanie zapasów cyklicznych. W 2017 r. uruchomiliśmy nowy proces wnioskowania, którego przebieg jest uzależniony od informacji udzielonych przez klienta, co oznacza, że klient dostarcza nam wyłącznie danych, które są nam potrzebne do wydania decyzji kredytowej na podstawie profilu jego firmy i potrzeb

w zakresie środków finansowych. Proces ten zostanie jeszcze bardziej udoskonalony po wejściu w życie drugiej dyrektywy o usługach płatniczych, która wprowadzi otwartą bankowość na europejskich rynkach. Ponadto, zautomatyzowaliśmy proces zatwierdzania mniejszych pożyczek, dzięki czemu firmy mają możliwość uzyskania kwoty do 15 000 GBP już w kilka sekund po złożeniu wniosku.

Integracja z platformą Xero, przeprowadzona w marcu zeszłego roku, umożliwia klientom połączenie ich konta Xero z iwoca, co pozwala uniknąć potrzeby udostępniania wyciągów bankowych i danych handlowych. W Polsce rozwinęliśmy współpracę z systemem PayU, dzięki czemu sprzedawcy internetowi mają możliwość zawnioskowania o pożyczkę od iwoca za pośrednictwem PayU na podstawie ich danych handlowych. Nasza współpraca z Tide umożliwia klientom dostęp do wstępnie zaakceptowanej linii kredytowej bezpośrednio z konta Tide.

iwoca rozpoczęła działalność w Wielkiej Brytanii, ale obecnie jej usługi są dostępne również w Polsce i w Niemczech. Czy rynek dla usług tej firmy w Europie kontynentalnej jest inny? Z jakimi trudnościami mierzy się firma, jeżeli chodzi o niemieckich i polskich klientów? Czy chętniej zaciągają oni pożyczki w instytucjach fintech zamiast już w tradycyjnych instytucjach finansowych?

Rynek w każdym kraju jest inny. Różne przepisy, różne informacje wymagane do wydania decyzji kredytowej, inna konkurencja, różni klienci.

Na przykład w Polsce – co jest akurat bardzo pozytywną cechą – nie potrzebujemy pozwolenia, aby prowadzić działalność, a dostęp do informacji jest stosunkowo dobry. Jednakże brak pewności w kwestii przepisów bywa paraliżujący. Na ostatniej konferencji fintech w Polsce lokalna izba handlowa branży fintech, KPF, przedstawiła materiały świadczące o tym, że polskie przepisy są jednymi z najbardziej niestabilnych w całej UE i do ich zmian dochodzi tam dziesięć razy częściej niż w innych krajach Europy. Jeżeli zaś chodzi o polskich klientów z małych i średnich przedsiębiorstw, to przechodzą oni stopniowo na kanały internetowe, ale proces ten jest na o wiele wcześniejszym etapie niż w Wielkiej Brytanii, dlatego internetowe kanały marketingowe są płytsze,

a najwięcej naszych klientów pozyskujemy za pośrednictwem tradycyjnych (nieinternetowych) pośredników. Ponadto większość z nich to przedsiębiorcy indywidualni, w przeciwieństwie do sytuacji w Wielkiej Brytanii, gdzie dominują spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Niemcy otwierają szereg perspektyw rozwoju dla iwoca – to największy rynek europejski charakteryzujący się bardzo dynamiczną populacją małych i średnich przedsiębiorstw. Ramy regulacyjne są sztywniejsze niż w Wielkiej Brytanii, ale ich stabilność umożliwia nam konstruktywne działanie. Niemieccy klienci nie są z reguły tak dobrze zaznajomieni z kanałami internetowymi i cyfrowymi jak brytyjscy, ale to się bardzo szybko zmienia. Kiedy tylko mają okazję poczuć, jak płynne i przyjazne klientom są nasze usługi, stają się bardzo entuzjastycznymi użytkownikami i promotorami naszych produktów, co jest charakterystyczne wyłącznie dla Niemiec. Ostatecznie małe i średnie przedsiębiorstwa potrzebują rozwiązania wydajnego i przyjaznego użytkownikom; a to, który partner im zapewni środki finansowe, schodzi na dalszy plan. Wiodące banki dostrzegają te zmiany i rozwijają z iwoca współpracę mającą na celu spełnianie wymogów kredytowych klientów, których nie byłoby w stanie udźwignąć bez naszej pomocy, co stwarza korzystną sytuację dla wszystkich zaangażowanych stron. Rok 2017 był dla nas wspaniały i jesteśmy bardzo podekscytowani tym, co przyniesie nam obecny rok. W miarę jak rozszerzamy interfejs API, włączając do niego zarówno naszych istniejących partnerów niemieckich, jak i nowych, spodziewamy się, że przyniesie to znaczny rozwój naszej firmy.

Firma iwoca jest również aktywna na londyńskiej scenie branży fintech jako członek organizacji Innovate Finance oraz jedna z firm Future Fifty, biorących udział w programie Tech City, przeznaczonym dla znajdujących się na późnym etapie rozwoju brytyjskich przedsiębiorstw z branży technologii cyfrowych. Co Pana zdaniem nadaje obecnie ton dzisiejszemu rynkowi fintech?

Aktualnie branża fintech świadczy mniej niż 1% usług finansowych na całym świecie. Niewątpliwie zmieni się to w ciągu najbliższych 3–5 lat, ponieważ bankom zależy na zawieraniu korzystnych partnerstw z nowymi i istniejącymi

dostawcami usług fintech. Obecnie przedsiębiorstwa z branży fintech współpracują ze sobą, aby opracowywać dla klientów pełne spektrum usług. W iwoca współpracujemy z serwisem obsługującym firmowe rachunki bieżące Tide oraz na przykład rynkiem usług finansowych Bud, który oferuje swoim użytkownikom spełniającą ich potrzeby łatwiejszy i szybszy dostęp do finansowania firmowego.

Rozwój i sukcesy branży fintech są w ogromnej mierze rezultatem opracowywania nowych sposobów wykorzystywania danych w jak najwydajniejszy sposób, tak aby konsumenci mogli wybierać z wachlarza bardziej spersonalizowanych produktów finansowych. Poprzez rozwój Big Data postępy w dziedzinie uczenia maszynowego doprowadziły do opracowania przewidujących technologii i inteligentnych interfejsów konwersacyjnych, których wdrażanie ma na celu zwiększenie użyteczności usług finansowych oraz sprawienie, by były one bardziej przyjazne użytkownikom. Technologia ma to do siebie, że ułatwia życie klientom, którzy dostarczają jej dane, jakie są następnie poddawane szybkiej analizie przez niezawodne zautomatyzowane procesy umożliwiające podejmowanie trafnych decyzji w ciągu sekund. Oto w jaki sposób autorska platforma iwoca zapewnia pożyczki klientom prowadzącym małe przedsiębiorstwa.

Powiedział Pan, że iwoca chciałaby zostać JP Morganem XXI wieku. Jakie zmiany przewidujecie na rynku kredytowym i jak planujecie się do nich odnieść w przyszłości?

Wprowadzenie w Europie dyrektywy PSD2 po raz pierwszy w historii otwiera przed alternatywnymi kredytodawcami możliwość konkurowania z bankami na zasadzie równych szans, uwalniając zasoby danych, do których do tej pory dostęp miały wyłącznie banki. Kiedy dołożymy do tego rozwój partnerstw API i integrację usług oferowanych przez jednego dostawcę z platformą innego dostawcy, będziemy mieć do czynienia z rynkiem pełnym wydajniejszych i bardziej skupiających się na kliencie produktów. Weźmy pod uwagę na przykład nasz cel dostarczania kapitału firmom, kiedy tylko będą tego potrzebować. Dzięki integracji naszej aplikacji z serwisem Tide klienci mogą uzyskać dostęp do linii kredytowej iwoca bezpośrednio przez aplikację Tide.

iwoca jest jednym z najszybciej rozwijających się w Europie biznesowych kredytodawców. Od 2012 r. udzieliliśmy ponad 15 000 firm w Wielkiej Brytanii, Polsce, Hiszpanii i Niemczech kredytów na łączną kwotę 300 mln GBP, a celem, który chcemy osiągnąć w ciągu najbliższej dekady, jest obsługa dodatkowego miliona małych przedsiębiorstw. Kiedy dyrektywa PSD2 zostanie wdrożona na szeroką skalę, umożliwi ona alternatywnym kredytobiorcom oferowanie jeszcze prostszego i szybszego dostępu do kapitału obrotowego, jednocześnie zapewniając klientom jeszcze szerszy wybór oraz większą transparentność. Proces ten jednak zajmie trochę czasu, ponieważ banki będą musiały opracować płynne i niezawodne procedury udostępniania danych, a klienci będą musieli pokonać swój początkowy sceptycyzm.

Ostatnio prognozuje się, że w niedalekiej przyszłości nastąpi upadek bankowości tradycyjnej. Czy myśli Pan, że za 5–10 lat technologia finansowa, którą aktualnie uważa się za innowacyjną i przełomową, stanie się standardem nawet wśród klientów, którzy są mniej świadomi technologicznie?

W przypadku wszystkich branż o ugruntowanej marce i utrwalonych praktykach, takich jak np. usługi finansowe, nowe technologie są często wprowadzane na rynek przez nowszych, innowacyjnych graczy. Wraz z ich sukcesem ich starsi koledzy wdrożą u siebie niektóre z tych technologii, dzięki czemu branża jako całość będzie się rozwijać. Ale w niektórych grupach zarówno producentów, jak i konsumentów zawsze będzie panował sceptycyzm i inercja dotycząca przyjmowania nowych technologii oraz otwierania się na nowych dostawców.

To, co widzimy w tej chwili to innowacyjni gracze, tacy jak iwoca, podnoszą poprzeczkę, sprawiając, że kwestie finansowe stają się łatwiejsze, prostsze i bardziej fair. W przyszłości iwoca będzie się nadal rozwijać i jednocześnie zapewnić bankom model umożliwiający im świadczenie swoim klientom usług na jeszcze wyższym poziomie.

iwoca ist nicht das einzige Unternehmen am Markt, das Sofortkredite für Umlaufkapital anbietet. Was zeichnet das Konzept der Firma sowie ihre Technologie aus?

Ziel von iwoca ist es, Barrieren zu überwinden, die zwanzig Millionen europäischen Kleinunternehmen den Zugriff auf Finanzmittel verwehren. Endlich ist Schluss mit dem Ausfüllen komplizierter Formulare, dem Warten in langen Schlangen und restriktiven Kriterien bei der Kreditvergabe. iwoca entwickelt eine preisgekrönte Technologie, die es Kleinunternehmen ermöglicht, einen Kredit mit nur ein paar Klicks aufzunehmen. Ihnen wird dabei dank der Integration unserer Programmierschnittstelle mit den Diensten von Partnern ein Geldbetrag in Höhe von 1.000 bis 150.000 GBP direkt von iwoca zur Verfügung gestellt. Unsere flexiblen Kreditlinien wurden unter besonderer Berücksichtigung der wesentlichsten Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen erstellt, deren Ziel es ist, Mittel zur Deckung von Umlaufkapitallücken zu bekommen, kurzfristige Investitionen durchzuführen oder zyklische Vorräte zu erwerben. 2017 haben wir ein neues Registrierungsverfahren eingeführt, dessen Verlauf von den vom Kunden erteilten Informationen abhängt. Das bedeutet, dass uns der Kunde ausschließlich die Daten mitteilt, die wir für die Kreditentscheidung auf der Grundlage seines Firmenprofils und des Finanzmittelbedarfs benötigen. Dieses Verfahren wird nach dem Erlass der zweiten Richtlinie über Zahlungsdienste (PSD2), die die europäischen Märkte auf eine offene Bankwirtschaft ausgerichtet, noch weiter optimiert werden. Darüber hinaus haben wir den Prozess für die Bestätigung kleinerer Kredite automatisiert. Dadurch haben Firmen die Möglichkeit, einen Betrag von bis zu 15.000 GBP innerhalb weniger Sekunden nach der Antragstellung zu erhalten. Um Barrieren abzubauen legen wir zudem viel Wert auf Partnerschaften, die den Zugang zu Finanzierung weiter erleichtern. Die im März vergangenen Jahres durchgeführte Integration mit der Plattform Xero ermöglicht es z.B. Kunden, ihre Xero-Konten mit iwoca zu verbinden. Dadurch ist es nicht notwendig, Kontoauszüge vorzulegen und kaufmännische Daten zu übermitteln. In Polen sind wir eine Zusammenarbeit mit dem PayU-System eingegangen. So haben Onlinehändler die Möglichkeit, bei iwoca einen Kredit unter Vermittlung von PayU auf der Grundlage

ihrer kaufmännischen Daten zu beantragen. Unsere Zusammenarbeit mit Tide ermöglicht Kunden die Inanspruchnahme eines zuvor festgelegten Kreditrahmens unmittelbar von ihrem Tide-Konto aus.

iwoca hat seine Tätigkeit in Großbritannien begonnen, bietet aber seine Leistungen gegenwärtig auch in Polen und in Deutschland an. Unterscheidet sich der Markt für Dienstleistungen Ihres Unternehmens in Kontinentaleuropa? Auf welche Schwierigkeiten stoßen Sie, wenn es um deutsche und polnische Kunden geht? Nehmen Sie lieber Kredite bei einem Fintech anstatt bei traditionellen Finanzinstitutionen auf?

Der Markt gestaltet sich in jedem Land anders. Es gibt verschiedene Vorschriften, differenzierte Informationen, die für eine Kreditentscheidung verfügbar sind, einen anderen Wettbewerb und unterschiedliche Kunden.

Zum Beispiel brauchen wir in Polen im Unterschied zu Deutschland keine Banklizenz, um unsere Tätigkeit auszuüben. Außerdem ist der Zugang zu Informationen verhältnismäßig gut. Jedoch wirkt die fehlende Gewissheit, was die Vorschriften betrifft, mitunter lähmend. Während der letzten Fintech-Konferenz in Polen hat die sich mit der lokalen Fintech-Branche befassende Finanzunternehmer-Konferenz (KPF) Unterlagen vorgelegt, die belegen, dass die polnischen Vorschriften zu den instabilsten in der ganzen EU gehören und zehnmal häufiger geändert werden als in anderen Ländern Europas. Wenn es hingegen um polnische Kunden in Form kleiner und mittlerer Unternehmen geht, so wechseln diese allmählich zu Internetkanälen. Dieser Prozess befindet sich allerdings in einer viel früheren Phase als in Großbritannien. Deshalb sind Online-Marketingkanäle weniger wirksam und die meisten unserer Kunden gewinnen wir mit Hilfe traditioneller Vermittler, die ‚offline‘ ihre Tätigkeit ausüben. Darüber hinaus bilden die meisten von ihnen Einzelunternehmer. Anders verhält es sich in Großbritannien, wo Gesellschaften mit beschränkter Haftung dominieren. Deutschland bietet iwoca eine Reihe von Entwicklungsperspektiven. Es handelt sich um den größten europäischen Markt, der sich durch einen sehr dynamischen Bestand kleiner und mittlerer Unternehmen auszeichnet. Die

Regulierungsrahmen sind strenger als in Großbritannien, aber ihre Stabilität ermöglicht uns ein konstruktives Handeln. Deutsche Kunden sind in der Regel nicht so gut mit Internetkanälen vertraut wie die britischen, aber das ändert sich sehr schnell. Sobald sie die Gelegenheit haben zu erfahren, wie reibungslos und kundenfreundlich unsere Dienstleistungen funktionieren, werden sie zu begeisterten Nutzern und Befürwortern unserer Produkte, was so nur in Deutschland der Fall ist. Letztendlich benötigen kleine und mittlere Unternehmen eine effiziente und nutzerfreundliche Lösung. Welcher Partner ihnen Finanzmittel beschafft, ist dabei zweitrangig. Führende Banken nehmen diesen Wandel wahr und gehen mit iwoca eine Zusammenarbeit ein, um die Kreditanforderungen der Kunden zu erfüllen, die sie ohne unsere Hilfe nicht bewältigen könnten. Dadurch entsteht eine für alle beteiligten Parteien vorteilhafte Situation.

Das Jahr 2017 war für uns ein sehr erfolgreiches Jahr. Wir freuen uns auf das kommende Jahr und Entwicklungen die unser Wachstum weiter vorantreiben werden. So erweitern wir z.B. unsere API-Schnittstelle auf vorhandene sowie neue deutschen Partner aus, und planen weitere technische Entwicklungen die den Zugriff auf Finanzierung erleichtern werden.

Die Firma iwoca ist auch in der Londoner Fintech-Szene als Mitglied der Organisation Innovate Finance aktiv sowie eine der Future Fifty-Firmen, die sich am Tech City-Programm beteiligen, das für sich in einer späten Entwicklungsphase befindende britische Unternehmen aus dem Digitaltechnologiesektor bestimmt ist. Was ist Ihrer Meinung nach für den heutigen Fintech-Markt ausschlaggebend? Derzeit erbringt die Fintech-Branche weniger als 1% der Finanzdienstleistungen auf der ganzen Welt. Ohne Zweifel wird sich das im Laufe der nächsten drei bis fünf Jahre ändern, weil die Banken daran interessiert sind, vorteilhafte Partnerschaften mit neuen und vorhandenen Anbietern von Fintech-Leistungen einzugehen. Gegenwärtig kooperieren Unternehmen aus der Fintech-Branche zunehmend miteinander, um für Kunden bessere Leistungen mit einem 360-Grad-Ansatz zu entwickeln. Bei iwoca arbeiten

wir z.B. mit Tide, der Banking App für Selbstständige und Kleinunternehmer sowie mit der Finanzdienste-Plattform Bud zusammen, die ihren Usern einen bedarfsgerechten, leichteren und schnelleren Zugriff auf Finanzlösungen für Unternehmen anbietet.

Die Entwicklung und die Erfolge der Fintech-Branche sind im hohen Maß das Ergebnis ihrer Schaffung neuer Methoden für eine hocheffiziente Datennutzung, die Kunden eine größere Wahl zwischen stärker personalisierten Finanzprodukten sichert. Der Ausbau des Big-Data-Bereichs und die Fortschritte beim maschinellen Lernen haben zur Entwicklung vorausschauender Technologien und intelligenter Interfaces geführt, deren Einführung den Zweck verfolgt, die Nützlichkeit von Finanzdienstleistungen zu erhöhen und diese nutzerfreundlicher zu gestalten. Aufgabe der Technologie ist es, den Kunden das Leben zu erleichtern. Diese liefern ihr Daten, welche anschließend einer schnellen Analyse durch zuverlässige automatisierte Prozesse unterzogen werden, damit zutreffende Entscheidungen innerhalb weniger Sekunden möglich sind. Auf diese Weise gewährleistet die von iwoca selbst entwickelte Plattform Kleinunternehmen betreibenden Kunden eine Kreditaufnahme.

Sie haben gesagt, dass iwoca die JP Morgan des 21. Jahrhunderts werden möchte. Welche Veränderungen erwarten Sie auf dem Kreditmarkt und wie wollen Sie sich auf diese in Zukunft einstellen?

Die Einführung der PSD2-Richtlinie in Europa eröffnet zum ersten Mal in der Geschichte alternativen Kreditgebern die Möglichkeit, auf gleicher Ebene mit Banken konkurrieren zu können, weil Datenressourcen freigegeben werden, auf die bisher ausschließlich Banken Zugriff hatten. Wenn wir außerdem die Entwicklung der API-Schnittstellen und die Einbindung der von einem Anbieter erbrachten Dienstleistungen in die Plattform eines anderen Anbieters betrachten, werden wir es mit einem Markt voller leistungsfähiger und sich stärker auf den Kunden konzentrierender Produkte zu tun haben. Nehmen wir zum Beispiel unser Ziel, Firmen zu Kapital zu verhelfen, wenn sie es benötigen. Dank der Integration unserer Anwendung in die Tide App

können Kunden z.B. unmittelbar über die Tide-Anwendung auf die iwoca-Kreditlinie zugreifen.

iwoca gehört zu den sich am schnellsten entwickelnden kommerziellen Kreditgebern in Europa. Seit 2012 haben wir über 15.000 Firmen in Großbritannien, Polen, Spanien und Deutschland Kredite in einer Gesamthöhe von 300 Mio. GBP erteilt. Unser Ziel ist es, innerhalb der nächsten Dekade eine weitere Million kleiner Unternehmen zu unterstützen. Sobald die PSD2-Richtlinie vollumfänglich eingeführt ist, wird sie es alternativen Kreditgebern ermöglichen, einen noch einfacheren und schnelleren Zugriff auf Umlaufkapital anzubieten und dabei den Kunden eine noch größere Auswahl sowie bessere Transparenz zu gewährleisten. Dieser Prozess nimmt jedoch etwas Zeit in Anspruch, weil die Banken reibungslose und zuverlässige Verfahren für die Datenbereitstellung erarbeiten und die Kunden ihre anfängliche Skepsis überwinden müssen.

Nach jüngsten Prognosen hat das traditionelle Bankwesen schon bald keine Zukunft mehr. Denken Sie, dass die heute als innovativ und bahnbrechend geltende Finanztechnologie in fünf bis zehn Jahren sogar bei Kunden, die heute weniger technologieaffin sind, zum Standard zählen wird?

Im Falle aller Branchen mit einer gefestigten Marke und eingespielten Praktiken, so auch bei den Finanzdienstleistungen, werden neue Technologien auf dem Markt oft von neuen und innovativen Firmen eingeführt. Im Zuge ihres Erfolgs übernehmen ihre älteren Kollegen manche dieser Technologien, sodass sich die Branche als Ganzes weiterentwickeln wird. Aber in manchen Gruppen wird sowohl bei Anbietern als auch Kunden immer Skepsis herrschen sowie ein gewisser Widerstand gegen die Einführung neuer Technologien und gegen neue Anbieter vorhanden sein. Gegenwärtig beobachten wir wie innovative Firmen wie iwoca die Messlatte höher legen und bewirken, dass der Service in finanziellen Angelegenheiten leichter, einfacher und ehrlicher werden wird. In Zukunft wird iwoca sich weiterentwickeln und gleichzeitig den Banken ein Modell bereitstellen, das es ihnen ermöglicht, für die Bankkunden Leistungen auf einem noch höheren Niveau zu erbringen.



Valentin Stalf
CEO & Co-Founder
N26

N26

w pełni wirtualny niemiecki bank

N26

Deutschlands mobile-only bank

Nowoczesna bankowość weszła w nową epokę. Bankowość elektroniczna to nic nowego, jednak teraz pojawili się operatorzy, którzy w jednej aplikacji oferują wszystkie usługi bankowe. Dotychczas skomplikowane procedury są obecnie łatwe i nie zajmują dużo czasu. Valentin Stalf, założyciel i dyrektor generalny N26, przekonuje o tym, że wkrótce, a właściwie już dziś, do korzystania z usług bankowych potrzebny będzie zwykły smartfon i zdradza, jak będzie wyglądała bankowość przyszłości.

Im Bereich des modernen Banking ist ein neues Zeitalter angebrochen. Während Online-Banking ein alter Hut ist, gibt es Anbieter die alle Bankdienstleistungen in einer App anbieten. So werden auch bisher komplizierte Vorgänge vereinfacht und schnell abgewickelt. Valentin Stalf, Gründer und CEO von N26, überzeugt uns davon, dass wir zum Banking künftig und bereits schon heute nur noch unser Smartphone benötigen und verrät uns, wie die Bankenlandschaft der Zukunft aussehen wird.



● **N26 to pierwszy bank, który mieści się w całości w aplikacji mobilnej. Jakie korzyści dla klientów wyróżniają Państwa ofertę na tle ofert innych instytucji bankowych, które również umożliwiają zarządzanie rachunkami bankowymi za pośrednictwem aplikacji?**

N26 to bank, który został zaprojektowany głównie z myślą o smartfonach. Oprócz tego oferujemy również doskonałe interfejsy internetowe. W zasadzie odkryliśmy bankowość na nowo, a nie tylko stworzyliśmy nowy interfejs dla już istniejącej oferty. Zapewniamy naszym klientom zupełnie nowe doświadczenie z zakresu bankowości i wprowadziliśmy rachunek bieżący w XXI wiek. Począwszy od otwarcia rachunku, poprzez możliwość samodzielnego blokowania i ponownego odblokowywania kart bezpośrednio w aplikacji, aż po powiadomienia push, które informują o wszystkich dokonanych transakcjach w czasie rzeczywistym. Różnimy się również w kwestii podejścia do klienta: chcemy rozwiązywać problemy cyfrowo i udało się nam wykreować wokół N26 zupełnie inne doświadczenie marki – nasi klienci są dumni z tego, że są u nas, co zdarza się bardzo rzadko w przypadku tradycyjnych banków. Nie czerpiemy inspiracji z tradycyjnych banków. Inspirują nas natomiast takie firmy jak Spotify czy Google, które charakteryzuje budowanie pozytywnych doświadczeń klientów.

Podsumowując, klienci wybierają dzisiaj N26, ponieważ cenią pozytywne cyfrowe doświadczenie związane z produktem, nie chcą już płacić wygórowanych cen i wreszcie – chcą korzystać z najlepszych produktów bankowych w całości przez internet, a więc użytkować znacznie lepsze oprocentowanie produktów oszczędnościowych, a także w pełni cyfrowe kredyty, z pominięciem całej papierkowej roboty.

Jako startup działający w branży fintech firma w ciągu 3 lat od powstania przekonała do swojego produktu ponad 500 000 klientów (posiadaczy rachunków bankowych). Kim jest typowy klient banku N26?

Jesteśmy dzisiaj najlepszym bankiem dla wszystkich klientów, którzy cenią produkty cyfrowe, niezależnie od wieku. Aktualnie 40% klientów banku N26 to osoby w wieku powyżej 35 lat. Widzimy, że klienci są bardzo zadowoleni z naszego produktu, ponieważ nasz rozwój jest w ponad 50% napędzany wzrostem organicznym. W bankowości można zaobserwować duży popyt na produkty cyfrowe i to właśnie ten popyt uczynił z nas w krótkim czasie jeden z najszybciej rosnących banków w Europie.

Uruchomili Państwo swój produkt w Niemczech w 2015 roku. Niemcy uchodzą generalnie za mało zaawansowany rynek w branży fintech. Jaka była akceptacja klientów w Niemczech w porównaniu z innymi rynkami, na których Państwo działają?

Niemcy to nasz najsilniejszy rynek. Rachunki bankowe w Niemczech są bardzo drogie i nie są cyfrowe. Około 80% niemieckich klientów płaci każdego roku swoim bankom kilkaset euro opłat. My proponujemy znaczne korzyści na tym polu. Ten trend zaznacza się wyraźnie również w skali transgranicznej, w tym we Francji i w Hiszpanii. Z tego względu na początku 2017 roku wprowadziliśmy nasz produkt do kolejnych 17 krajów.

Jak można ocenić zaufanie klientów do startupu, który uzyskał pełną licencję bankową dopiero w połowie 2016 roku? Klasyczne banki, zwłaszcza te obecne lokalnie, w miejscach prowadzenia działalności mają bez wątpienia swoje zalety. Doceniają to właśnie ci klienci, którzy są nieco bardziej konserwatywni, zwłaszcza w kwestii pieniędzy. Co Państwo oferują w zamian, żeby pozyskać nowych klientów, w szczególności z tej właśnie grupy?

Musimy spełniać dokładnie takie same wymagania regulacyjne, jak każdy inny bank. Z pewnością oferujemy dzisiaj naszym klientom znacznie lepszą obsługę w porównaniu z większością tradycyjnych banków. Właśnie dzięki temu, że nie mamy oddziałów, możemy

zapewnić klientom lepszą jakość obsługi z uwagi na to, że nasi pracownicy są dostępni niemal przez całą dobę za pośrednictwem cyfrowych kanałów. Ponadto, możemy ich lepiej wyszkolić w poszczególnych dziedzinach tematycznych. Nasz live chat to jeden z najbardziej lubianych kanałów komunikacji. W zasadzie nie istnieją już dzisiaj banki offline. W oddziałach wszystko przebiega także za pośrednictwem starego systemu informatycznego. Również w tradycyjnym banku z oddziałami konto działa w tle wyłącznie online.

Branża finansowa stoi obecnie w obliczu ogromnych przeobrażeń i zmian, wynikających z innowacji branży fintech. Czy sądzi Pan, że za 5 lat na rynku będą jeszcze obecne klasyczne banki, zajmujące się codziennymi usługami finansowymi, czy też, Pana zdaniem, bankowość prywatna będzie w przyszłości realizowana w sposób całkowicie cyfrowy bez kontaktu z pracownikami banku?

W ciągu najbliższych 5–10 lat sektor bankowy w Europie ulegnie istotnej zmianie. Nastąpią znaczne przesunięcia udziałów w rynku. Niektóre banki tradycyjne przeprowadzą szybszą cyfryzację, inne odnotują niepowodzenia na tym polu.

Generalnie sądzę, że cyfryzacja niesie za sobą wyraźne korzyści dla klientów, większą przejrzystość, niższe koszty i lepszą obsługę. W szczególności dzięki zastosowaniu sztucznej inteligencji możliwe stanie się oferowanie produktów bankowych w postaci jeszcze bardziej spersonalizowanej oraz w lepszych cenach.

● **N26 ist die erste Bank welche sich komplett in einer Handy-App befindet. Welche Vorteile bieten Sie dem Kunden z.B. gegenüber einer Sparkasse, bei welcher man auch sein Konto vollständig über eine App managen kann?**

N26 ist eine Bank die primär für das Smartphone entwickelt wurde. Daneben bieten wir auch ein erstklassiges Web Interface an. Wir haben Banking grundsätzlich neu erfunden, nicht nur ein neues Interface für ein bestehendes Angebot entwickelt. Wie liefern unseren Kunden eine komplett neue Banking Erfahrung und haben das Girokonto ins 21. Jahrhundert gebracht. Das fängt mit der Kontoeröffnung an, geht über die Möglichkeit Karten direkt selbst in der App zu sperren und wieder zu entsperren bis zur Push Benachrichtigung, die über alle erfolgten Transaktionen in Echtzeit informiert. Aber auch unser genereller Anspruch gegenüber unseren Kunden ist ein anderer: Wir wollen Probleme digital lösen und haben rund um N26 eine ganz andere Marken-Erfahrung kreiert. Unsere Kunden sind stolz bei uns zu sein, so etwas gibt es bei traditionellen Banken nur selten. Unsere Inspiration kommt nicht von traditionellen Banken, sondern von Unternehmen wie Spotify oder Google, die sich allesamt durch ein hervorragendes Kundenerlebnis auszeichnen.

Zusammengefasst entscheiden sich Kunden heute für N26, weil sie

1. Ein hervorragendes digitales Produkterlebnis schätzen
2. Nicht mehr bereit sind, überhöhte Preise zu bezahlen und
3. Die besten Bankprodukte auch komplett online nutzen wollen, also deutlich bessere Zinssätze bei Sparprodukten oder einen komplett digitalen Kredit ohne Papierkram abschließen wollen.

Als Fintech Start-Up haben Sie innerhalb von drei Jahren nach der Gründung über 500.000 Kunden (Konteninhaber) von Ihrem Produkt überzeugen können. Wie muss man sich den typischen N26 Bank-Kunden vorstellen?

Wir sind heute die beste Bank für alle Kunden, die digitale Produkte schätzen unabhängig von ihrem Alter. Heute schon sind 40% der N26 Kunden über 35 Jahre alt. Wir sehen, dass Kunden mit unserem Produkt sehr zufrieden sind, da unser Wachstum zu über 50% organisch getrieben ist. Es gibt eine große Nachfrage nach digitalen Produkten im Banking. Diese Nachfrage hat uns in kurzer Zeit zu einer der am stärksten wachsenden Banken in Europa gemacht.

Sie haben Ihr Produkt 2015 in Deutschland gestartet. Deutschland gilt im Fintech Bereich allgemein hin als noch nicht so weit fortgeschrittener Markt. Wie war die Akzeptanz der Kunden in Deutschland im Vergleich zu anderen Märkten in welchen Sie tätig sind?

Deutschland ist unser stärkster Markt, hier sind Bankkonten besonders teuer und nicht digital. 80% der deutschen Kunden zahlen jedes Jahr mehrere Hundert Euro Gebühren an ihre Banken. Hier bieten wir deutliche Vorteile. Wir sehen diesen Trend aber länderübergreifend auch in Frankreich oder Spanien. Daher haben wir unser Produkt Anfang 2017 in 17 weitere Länder gebracht.

Wie ist das Vertrauen der Kunden in ein Start-Up welches erst seit Mitte 2016 eine Vollbank-Lizenz besitzt zu bewerten? Klassische Banken, vor allem wenn sie lokal in Geschäftsstellen erreichbar sind, haben hier sicher einen Vorteil. Gerade etwas konservativere Kunden schätzen dies, vor allen Dingen wenn es um das Thema Geld geht. Was setzen Sie dem entgegen, um neue und gerade solche Kunden zu gewinnen.

Wir müssen die gleichen regulatorischen Anforderungen erfüllen wie jede andere Bank. Wir bieten unseren Kunden heute sicher einen deutlich besseren Service als die meisten traditionellen Banken. Gerade weil wir keine Filialen haben, können wir eine höhere Servicequalität sicherstellen, da unsere Mitarbeiter über die digitalen Kanäle fast rund um

die Uhr erreichbar sind und wir diese auch je nach Themenfeld besser schulen können. Unser Live Chat ist einer der beliebtesten Kommunikationskanäle. Im Prinzip gibt es heute keine offline Bank mehr. Auch in Filialen läuft alles über ein altes IT-System. Im Hintergrund läuft auch mein Konto bei einer Filialbank nur online.

Die Finanzbranche steht gerade vor sehr großen Umwälzungen und Veränderungen welche durch neue Innovationen aus dem Fintech-Bereich beschleunigt werden. Sehen Sie in fünf Jahren noch klassische Banken auf dem Markt, die sich um die täglichen Finanzdienstleistungen kümmern oder denken Sie, dass das Privatkundengeschäft künftig völlig digital und standardisiert ohne den Kontakt zu Mitarbeitern der Bank abgewickelt werden wird?

Die Bankenlandschaft in Europa wird sich in den nächsten 5-10 Jahren deutlich verändern. Es wird deutliche Marktanteil-Verschiebungen geben. Manche traditionelle Bank wird schneller digitalisieren, andere Player werden daran scheitern.

Insgesamt denke ich die Digitalisierung bringt den Kunden deutliche Vorteile, mehr Transparenz, geringere Kosten und besseren Kundenservice. Insbesondere durch den Einsatz künstlicher Intelligenz wird es möglich sein, Bankprodukte noch persönlicher und zu besseren Preisen anbieten zu können.



Diederick van Thiel
CEO & Co-Founder
AdviceRobo

AdviceRobo do usług (kredytowych)!

AdviceRobo für (Kredit-) Leistungen!

Analiza behawioralna i uczenie maszynowe leżą u podstaw fintechowego rozwiązania AdviceRobo, które pozwala ocenić ryzyko i zdolność kredytową klientów z krótką historią kredytową. Na ile możemy zaufać sztucznej inteligencji i czy fintechy spełniające dziś funkcję pośrednika między klientem a bankiem mogą w przyszłości stać się konkurencją dla branży finansowej, pytamy Diederick van Thiel, CEO i współzałożyciela AdviceRobo.

Eine Verhaltensanalyse und maschinelles Lernen bilden die Grundlage für die Fintech-Lösung AdviceRobo. Diese gestattet es, das Risiko und die Kreditwürdigkeit von Kunden mit kurzer Kredithistorie einzuschätzen. Inwieweit können wir der künstlichen Intelligenz vertrauen und können Fintechs, die heute die Funktion eines Vermittlers zwischen dem Kunden und der Bank erfüllen,

in Zukunft zu einer Konkurrenz für die Finanzbranche werden?

Diese Fragen haben wir Diederick van Thiel, CEO und Mitgründer von AdviceRobo gestellt.





● Zaledwie dwa lata minęły o wprowadzenia platformy sztucznej inteligencji, a Pani firma znalazła się już na europejskiej liście FinTech50 i uzyskała tytuł Wschodzącej Gwiazdy listy globalnych innowatorów Fintech100. Jaki rodzaj rewolucji proponuje Pani firma? Tytuł Wschodzącej Gwiazdy na liście Fintech100 i znalezienie się na liście FinTech50 w 2017 r. to uznanie wpływu rozwiązania AdviceRobo dla naszych klientów i klientów naszych klientów. Naszym celem jest finansowe włączenie każdego obywatela na ziemi i umożliwienie ludziom lepszego pożyczania dzięki zapobieganiu ryzyku finansowemu. Wierzymy, że aby znaczne zwiększyć globalny dobrostan finansowy, każdy powinien mieć dostęp do kapitału. Jednak na całym świecie brakuje wiarygodnych informacji kredytowych dotyczących historii spłat kredytów, niespłaconych długów lub kredytów pozostających do spłacenia (klient jest tzw. „cienką kartoteką”). Utrudnia to instytucji finansowej ocenę ryzyka i zdolności kredytowej nowego klienta. I często kończy się to odrzuceniem wniosku o kredyt. Platforma AdviceRobo korzysta z nowych technologii cyfrowych w celu zwiększenia dostępu do usług finansowych. Jesteśmy

przekonani, że technologia jest w stanie zapewnić integrację finansową. To dlatego AdviceRobo wprowadza nową ocenę zdolności kredytowej i ryzyka, korzystając z Big Data i sztucznej inteligencji.

Uczenie maszynowe i Big Data to dzisiaj najczęściej pojawiające się terminy. Ale jakie jest ich miejsce w rozwiązaniach oferowanych przez AdviceRobo? Jak naprawdę działa wykorzystywana przez firmę technologia?

Zachowania i potrzeby konsumentów oraz małych i średnich przedsiębiorstw szybko się zmieniają. Samodzielni millenialsi wymuszają wprowadzenie nowych wartości w tym nowego cyfrowego doświadczenia dla klientów. Pojawiają się również bardzo duże ilości danych ustrukturyzowanych i nieustrukturyzowanych. Tylko modele opierające się na Big Data, algorytmy, algorytmy uczenia maszynowego i sztuczna inteligencja (AI) mogą sobie z tym poradzić, aby zapewnić odpowiednie rozwiązania odpowiednim klientom. Tradycyjna technologia po prostu nie jest w stanie poradzić sobie z tymi wyzwaniami.

Na podstawie analizy motywacji firma AdviceRobo opracowała sprawdzony akademicko psychometryczny test

kredytowy mierzący zdolność kredytową segmentów konsumentów o niezbyt obszernej historii kredytowej – w przypadku dostępności niewielkiej liczby danych lub całkowitym braku takich informacji. Korzystamy z dużych ilości danych behawioralnych i uczenia maszynowego w celu zapewnienia dodatkowych informacji o konsumentach, aby umożliwić kredytodawcy ocenę zdolności kredytowej klienta o „cienkiej kartoteczce”. Ta psychometryczna ocena kredytowa opiera się na zachowaniu, nastawieniu i cechach osobowości. Dzięki uczeniu maszynowemu, opierającemu się na modelu oceny, zapewniamy wyraźny, indywidualny i preskryptywny wynik.

Oferujemy rozwiązania łączące dane finansowe i niefinansowe oraz korzystamy z algorytmów w celu przewidzenia zachowań klientów (np. zachowanie dotyczące płatności, zachowanie w zakresie odpływu, osobistych preferencji dotyczących produktów i porad).

Każdy może zawieść, rzecz w tym, by zminimalizować to ryzyko. Sztuczna inteligencja wciąż budzi wiele obaw. Jakie są różnice pomiędzy dokładnością systemu AR a dokładnością osoby dokonującej oceny?

AdviceRobo oferuje wtyczkę białej etykiety, którą można zintegrować z systemem składania wniosków w celu zapewnienia płynnego doświadczenia klienta. W zwykłym systemie składania wniosków o kredyt, hipotekę czy kartę kredytową, wnioskodawcy wypełniają internetową ankietę. W ciągu kilku sekund kredytodawca otrzymuje ocenę kredytową i profil za pośrednictwem API. Na tej podstawie może natychmiast przyjąć lub odrzucić wniosek. Walidacja jest prowadzona w pętli informacji zwrotnej, w której kredytodawca regularnie przekazuje anonimowe dane dotyczące wniosków i zachowania w zakresie płatności. Dzięki zastosowaniu tej technologii, wzrasta liczba akceptowanych wniosków (średnio o 15%), przy takim samym lub lepszym poziomie ryzyka kredytowego (do 38% niższego niż średni domyślny współczynnik).

AdviceRobo działa jako pośrednik pomiędzy instytucjami świadczącymi usługi finansowe a ich klientami. Jakie firmy korzystają z waszych usług? Czy

tradycyjne instytucje i banki chętnie współpracują, czy też postrzegają was jako konkurencję?

Instytucje finansowe, mikrokredytodawcy, wystawcy kart kredytowych, detaliści internetowi lub przedsiębiorstwa telefonii komórkowej mają trudności w przyznawaniu kredytów konsumentom oraz małym i średnim przedsiębiorstwom z „cienką kartoteką”. Wiele z tych osób może mieć zdolność kredytową, lecz nie można jej zmierzyć za pomocą tradycyjnych modeli oceny kredytowej. AdviceRobo oferuje rozwiązanie w postaci oceny psychograficznej.

Wraz z brytyjską firmą Finextra Research, firma AdviceRobo przeprowadziła ankietę wśród liderów instytucji finansowych.

W celu zapewnienia lepszego i odpowiedzialnego pożyczania, 75% ankietowanych ceni zastosowanie Big Data i uznaje je za korzystne dla lepszej oceny ryzyka kredytowego. 83% kredytodawców uważa, że uczenie maszynowe to duża pomoc w odpowiedniej ocenie ryzyka. Pokazuje to, że sama branża widzi możliwość korzystania z nowych technologii w zakresie oceny kredytowej.

Nasze rozwiązanie cieszy się wielkim zainteresowaniem ze strony bardziej tradycyjnych instytucji finansowych oraz instytucji finansowych nowej generacji. Wszyscy zdają sobie sprawę ze zmieniających się zachowań i potrzeb swoich klientów i chcą odpowiednio postępować, np. poprzez przeprojektowanie doświadczenia cyfrowego dla klientów. Wiele instytucji finansowych ma świadomość, że korzystanie z rozwiązań technologiczno-finansowych (fintech) oraz nowych technologii uczenia maszynowego naprawdę może wprowadzić nową wartość do doświadczenia klienta.

Krajobraz fintech szybko się rozrasta i cechuje go coraz większa konkurencja. Z drugiej strony, zwiększenie opcji finansowania sprawiło, że kapitał jest teraz bardziej dostępny. Czy myśli Pani, że obecnie łatwiej jest założyć firmę fintech odnoszącą sukcesy? Jaki będzie według Pani kierunek rozwoju rynku?

Fintech już na dobre zdomował się na rynku. Firmy fintech są na ogół bardziej elastyczne, mają niższe koszty i są bardziej otwarte na nowe technologie. Zdają się też lepiej rozumieć zachowanie ludzi i są w stanie stwarzać lepszą wartość dla klientów, na przykład dzięki zapewnieniu

płynnego doświadczenia klienta. Z drugiej strony, instytucje finansowe „mają” klientów i dane, jednak nie nadążają za nowinkami, nie mają nowych umiejętności cyfrowych i mają wysoki współczynnik kosztów do dochodów. Wydaje się oczywiście, że silne partnerstwo pomiędzy branżą fintech a branżą finansową przyniesie obecnie najwięcej korzyści. Jednak może się to szybko zmienić, jeśli branża fintech wyprzedzi branżę finansową za sprawą lepszej oferty. Już jest na rynku. A co się stanie, kiedy globalni giganci technologiczni staną na placu boju na rynku finansowym?

● **Nur zwei Jahre sind seit der Einführung der Künstliche-Intelligenz-Plattform vergangen und Ihre Firma befindet sich bereits auf der europäischen FinTech50 Liste und hat den Titel eines aufgehenden Stars der Fintech100 Liste globaler Investoren erlangt. Welche Art von Revolution schlägt Ihre Firma vor? Der Titel eines aufgehenden Stars auf der Fintech100 Liste und der Platz in der FinTech50 Liste im Jahr 2017 sind Ausdruck der Anerkennung des Einflusses, der von AdviceRobo angebotenen Lösung auf unsere Kunden sowie auf die Kunden unserer Kunden. Unser Ziel ist es, dank der Abwendung finanzieller Risiken jede Person auf der Welt finanziell einzubinden und den Menschen eine bessere Geldleihe zu ermöglichen. Wir sind überzeugt, dass jeder Zugang zu Kapital haben muss, um den globalen finanziellen Wohlstand bedeutend anzuheben. Es fehlen jedoch auf der ganzen Welt glaubwürdige Informationen über vergangene Rückzahlungen von Krediten, nicht zurückgezahlte Schulden oder noch zu zahlende Kredite (der Kunde ist eine sogenannte „thin file“, eine „dünne Akte“). Dies erschwert den Finanzinstitutionen die Bewertung des Risikos und der Kreditwürdigkeit eines neuen Kunden. Oftmals wird deshalb ein Kreditantrag abgelehnt.**

Die Plattform AdviceRobo nutzt neue digitale Technologien zur Verbesserung des Zugangs zu finanziellen Dienstleistungen. Wir sind überzeugt, dass die Technologie in der Lage ist, die finanzielle Integration sicherzustellen. Deshalb führt AdviceRobo eine neue Bewertung der Kreditwürdigkeit und des

Risikos unter Nutzung von Big Data und künstlicher Intelligenz ein.

Maschinelles Lernen und Big Data sind heute die am häufigsten auftretenden Begriffe. Aber wie sieht ihr Platz in den von AdviceRobo angebotenen Lösungen aus? Wie funktioniert die von der Firma verwendete Technologie tatsächlich?

Das Verhalten und die Bedürfnisse von Verbrauchern sowie KMU ändern sich sehr schnell. Die selbständigen Millennials erzwingen die Einführung neuer Werte, darunter einer neuen digitalen Kundenerfahrung. Es erscheinen ebenfalls riesige Mengen strukturierter und nicht strukturierter Daten. Ausschließlich Modelle, die sich auf Big Data, Algorithmen des maschinellen Lernens und künstliche Intelligenz (AI) stützen, können diese bewältigen, um entsprechende Lösungen für die gegebenen Kunden sicherzustellen. Die traditionelle Technologie ist einfach nicht in der Lage, diesen Herausforderungen gerecht zu werden.

Auf Grundlage einer Motivationsanalyse hat die Firma AdviceRobo einen akademisch geprüften psychometrischen Test erstellt, der die Kreditwürdigkeit von Verbrauchersegmenten mit nicht allzu umfangreicher Kreditgeschichte misst, falls nur geringe Datenmengen oder überhaupt keine Informationen verfügbar sind. Wir nutzen so große Mengen von Verhaltensdaten sowie das maschinelle Lernen zur Sicherstellung zusätzlicher Informationen über den Verbraucher, um dem Kreditgeber eine Bewertung der Kreditwürdigkeit von Kunden mit „dünnere Akte“ zu ermöglichen. Diese psychometrische Kreditbewertung stützt sich auf Verhaltensweisen, Einstellungen und Persönlichkeitseigenschaften. Dank dem maschinellen Lernen, das sich auf das Bewertungsmodell stützt, garantieren wir ein klares, individuelles und präskriptives Ergebnis.

Wir bieten Lösungen an, die finanzielle und nicht finanzielle Daten verbinden und verwenden Algorithmen zur Vorhersage der Verhaltensweisen der Kunden (z.B. Verhalten in Bezug auf Zahlungen, der persönlichen Vorlieben in Bezug auf Produkte und Beratungen).

Viele Menschen fürchten sich vor künstlicher Intelligenz. Welche Unterschiede zwischen der Genauigkeit des Systems

und der Genauigkeit einer Person, die die Bewertung durchführt, gibt es?

AdviceRobo bietet das Plug-in „weißes Etikett“ an, das in das System der Antragsabgabe zur Sicherstellung einer reibungslosen Kundenerfahrung integriert werden kann. In einem normalen System zur Antragsstellung für Kredite, Hypotheken oder Kreditkarten füllen die Antragssteller einen Online-Fragebogen aus. Innerhalb weniger Sekunden erhält der Kreditgeber die Kreditbewertung und das Profil über die API-Schnittstelle. Auf dieser Grundlage kann er den Antrag sofort annehmen oder ablehnen. Die Validierung erfolgt in einem Loopback, in welchem der Kreditgeber regelmäßig anonyme Daten über die Anträge und das Verhalten im Rückzahlungszeitraum übermittelt. Dank des Einsatzes dieser Technologie steigt die Anzahl der akzeptierten Anträge (im Mittel um 15%) bei gleichem oder besserem Niveau des Kreditrisikos (um bis zu 38% niedriger als die durchschnittlich angenommene Kennziffer).

AdviceRobo ist als Vermittler zwischen den Finanzinstitutionen und ihren Kunden tätig. Welche Firmen nutzen Ihre Dienstleistungen? Arbeiten traditionelle Institutionen und Banken gerne mit Ihnen zusammen oder sehen sie Sie als Bedrohung an?

Finanzinstitutionen, Mikro-Kreditgeber, Anbieter von Kreditkarten, Online-Einzelhändler oder Mobilfunkunternehmen haben Probleme mit der Kreditvergabe an Verbraucher oder KMUs mit „dünnere Akte“. Viele dieser Personen können eine entsprechende Kreditwürdigkeit besitzen, aber sie kann mit Hilfe traditioneller Kreditbewertungsmodelle nicht gemessen werden. AdviceRobo bietet hier eine Lösung in Form der psychographischen Bewertung an.

Zusammen mit der britischen Firma Finextra Research hat AdviceRobo eine Umfrage unter führenden Finanzinstitutionen durchgeführt. Zur Sicherstellung einer besseren und verantwortungsvolleren Geldleihe schätzen 75% von ihnen den Einsatz von Big Data und sehen diesen als vorteilhaft für eine bessere Bewertung des Kreditrisikos an. 83% der Kreditgeber sind der Meinung, dass das maschinelle Lernen

eine große Hilfe bei der entsprechenden Risikobewertung ist. Dies zeigt, dass die Branche selbst die Möglichkeiten der Nutzung neuer Technologien im Bereich der Kreditbewertung sieht.

Unsere Lösung erfreut sich großen Interesses von Seiten sowohl traditionellerer Finanzinstitutionen als auch Finanzinstitutionen der neuen Generation. Alle sind sich der wandelnden Verhaltensweisen und Bedürfnisse ihrer Kunden bewusst und wollen entsprechend verfahren, z.B. durch die Neuprojektierung der digitalen Erfahrung für die Kunden. Viele Finanzinstitutionen sind sich bewusst, dass die Nutzung technologisch-finanzieller Lösungen (Fintech) sowie neuer Technologien des maschinellen Lernens wirklich einen Mehrwert für die Kundenerfahrung bedeuten kann.

Die Fintech-Landschaft wächst schnell und zeichnet sich durch einen zunehmenden Wettbewerb aus. Auf der anderen Seite bewirkte die Ausweitung der Finanzierungsoptionen, dass Kapital heute leichter verfügbar ist. Denken Sie, dass es heute einfacher ist, eine Fintech-Firma zu gründen, die Erfolg hat? Welche Entwicklungsrichtung wird der Markt Ihrer Meinung nach einschlagen?

Fintechs haben bereits einen festen Platz auf dem Markt eingenommen. Fintech-Firmen sind in der Regel sehr flexibel, haben niedrigere Kosten und sind offener für neue Technologien. Fintech-Firmen scheinen das Verhalten der Menschen besser zu verstehen und sind in der Lage, bessere Werte für ihre Kunden zu erschaffen, etwa dank der Sicherstellung einer reibungslosen Kundenerfahrung. Auf der anderen Seite haben Finanzinstitutionen „ihre“ Kunden und Daten. Dafür halten sie nicht mit Neuheiten Schritt, besitzen keine neuen digitalen Fähigkeiten und weisen ein hohes Kosten-Einnahmen-Verhältnis auf. Es scheint, dass eine starke Partnerschaft zwischen der Fintech-Branche und der Finanzbranche aktuell die größten Vorteile bringt. Dies kann sich jedoch schnell ändern, wenn die Fintech-Branche den Finanzsektor durch ein besseres Angebot überholt. Dieses befindet sich bereits auf dem Markt. Was wird passieren, wenn die globalen Technologie-Giganten den Wettbewerb auf dem Finanzmarkt aufnehmen?

48

RAPORT WI
RAPPORT WI





Armands Broks
Founder & CEO
Twino Group

Czy pieniądze na nowy samochód będą w przyszłości pochodziły od sąsiada?

Kommt das Geld für das neue Auto in Zukunft vom Nachbar?

Kredyty P2P spowodowały spore zamieszanie na rynku kredytów konsumenckich. Dotychczas banki wymagały przedłożenia stosu dokumentów – teraz, za pośrednictwem odpowiednich platform, można pożyczać pieniądze bezpośrednio od osób prywatnych. Brzmi osobliwie? Armands Broks, założyciel i dyrektor generalny Twino Group, opowiada nam o atutach tego typu rozwiązań oraz wyjaśnia, na ile bezpieczne są takie niezabezpieczone kredyty i dlaczego umożliwiają one pożyczającym osiągnięcie dużych zysków.

Das Instrument der P2P-Kredite mischt den Markt der Konsumentenkredite mächtig auf. Wo man bisher einen Stapel Papiere zur Bank bringen musste kann man sich mittlerweile über entsprechende Plattformen direkt Geld von anderen Privatleuten leihen. Hört sich abenteuerlich an? Armands Broks - Gründer und CEO der Twino Group - erklärt uns wo die Vorzüge liegen, wie sicher solche unbesicherten Konsumentenkredite sind und warum man damit sogar als Verleiher noch eine hohe Rendite erzielen kann.

● **Od momentu powstania TWINO w 2009 r. firma stała się jednym z największych pożyczkodawców społecznościowych na rynku w Europie kontynentalnej. Co stoi za sukcesem firmy? Co wyróżnia firmę i pozwoliło jej znaleźć się wśród trzech czołowych firm w zestawieniu europejskich firm sektora fintech – European Fintech100?**

Europejska branża fintech rewolucjonizuje sposób, w jaki ludzie i instytucje postrzegają usługi finansowe, zaś paneuropejskie platformy pokroju TWINO znacząco przyczyniają się do napędzania tych zmian.

W firmie TWINO łączymy inwestorów poszukujących dodatkowych stóp zwrotu z pożyczkodawcami poszukującymi przystępnych pożyczek za pośrednictwem technologii cyfrowych. Nasza nowatorska platforma demokratyzuje proces inwestycji, który był wcześniej dostępny tylko dla ograniczonej zamożnej grupy osób. Aktualnie jesteśmy jedną z najbardziej znanych firm działających w branży pożyczek społecznościowych w Europie kontynentalnej. Firma TWINO odegrała kluczową rolę w szybkim wzroście rynku pożyczek społecznościowych (P2P) w Europie kontynentalnej – od momentu naszego powstania w 2009 r. zdołaliśmy wygenerować ponad 500 mln EUR niezabezpieczonych pożyczek konsumentskich. Jesteśmy pierwszą platformą, która zaoferowała pożyczki P2P w krajach wschodzących, np. w Rosji i Kazachstanie, i nie zamierzamy na tym poprzestać.

Od 2015 r. TWINO jest także rynkiem inwestycyjnym, gdzie inwestorzy mogą uzyskiwać atrakcyjne stopy zwrotu, oferując środki pod kątem niezabezpieczonych pożyczek konsumentskich. Jak działa ten system? Czy pożyczki „niezabezpieczone” są bezpieczne?

W erze bardzo niskich stóp procentowych, tradycyjne banki i instytucje finansowe nie są w stanie zaoferować atrakcyjnych stóp zwrotu dla oszczędności lub produktów inwestycyjnych. Emitujemy pożyczki o wartości niemal 1 mln EUR dziennie, oferując

inwestorom stopy zwrotu przekraczające 10% w skali roku.

TWINO jest bezpieczne, proste i przejrzyste. Wiodące w branży gwarancje zabezpieczeń oznaczają, że inwestorzy są chronieni przed ryzykiem niewykonania zobowiązań. Zaawansowany model ryzyka oznacza, że pożyczki udzielane są tylko dokładnie sprawdzonym, zatwierdzonym pożyczkobiorcom, a krótkoterminowy charakter pożyczek oznacza, że środki mogą zostać wycofane w krótkim czasie. Ponadto, działamy w branży pożyczek już ponad 8 lat i w tym czasie zdobyliśmy odpowiednią wiedzę o tym, jak efektywnie prowadzić działalność.

Londyn niewątpliwie należy do najważniejszych centrów branży fintech nie tylko w Europie, lecz także na świecie. Czy uważa Pan, że Brexit może to zmienić? Czy postrzega Pan to jako zagrożenie, czy raczej jako szansę dla TWINO i rynku fintech jako całości? Nawet więcej, Brexit może potencjalnie całkowicie zmienić sytuację wśród wiodących podmiotów rynku fintech. Oceniam, że po wyjściu Wielkiej Brytanii z europejskiego rynku jej pozycja „fintechowej stolicy świata” stanie się zagrożona.

W celu przeciwdziałania aktualnej fragmentacji rynku i stworzenia wspólnego cyfrowego rynku, konieczna jest współpraca najbardziej wpływowych rządów krajów UE.

Wielka Brytania ma najbardziej dojrzały rynek pożyczek społecznościowych i wdrożyła pierwsze kompleksowe regulacje w tym obszarze. Jednak Brexit eliminuje kwestię Wielkiej Brytanii jako inicjatora. Teraz to Niemcy i Francja mają większe znaczenie. Z jednej strony, oba kraje to dwa najbardziej dynamiczne rynki w Europie. Z drugiej strony oba mają wystarczające wpływy polityczne w Komisji Europejskiej.

Jeśli tak ważny gracz jak Niemcy zaangażuje się w ideę wspólnego cyfrowego rynku, więcej krajów podąży tym śladem. Łotwa, Estonia i Finlandia – waga lekka, jeśli chodzi o polityczne wpływy, ale za to prekursorzy na polu rozwiązań

fintech – z pewnością będą wspierać tego typu inicjatywę. Reforma wymaga impulsu, aby przejść przez Komisję Europejską, jednak przy odpowiednim wsparciu oraz z kluczowym krajem – jak Niemcy – w roli lidera da się to osiągnąć. Problemem, jak zawsze, jest tempo. Prace prowadzone przez międzynarodową konkurencję są w pewnych obszarach znacznie bardziej zaawansowane – Europa musi działać szybko, aby dotrzymać tempa.

Polska była pierwszym krajem poza Łotwą, który został objęty Waszymi usługami pożyczkowymi. Niedawno, przy udziale KPMG, opublikowaliście raport, w którym wyróżniliście Polskę, oceniając ją jako jeden z trzech „krajów z największym potencjałem pod kątem rozwoju pożyczek alternatywnych”. Jakie wyzwanie stanowił dla Państwa początkowo polski rynek? Czy od tego czasu pożyczki społecznościowe P2P stały się bardziej popularne?

Polska jest jednym z naszych kluczowych rynków od momentu rozpoczęcia tam przez nas działalności w 2011 r. Od tego czasu wyemitowaliśmy pożyczki o wartości ponad 240 mln EUR, z czego niemal 100 mln EUR zostało sfinansowane za pośrednictwem platformy TWINO P2P.

Z pewnością widzimy w Polsce ogromny potencjał. To innowacyjny rynek z prawie 40 milionami potencjalnych klientów. Banki w Polsce udzielają pożyczek z nieracjonalnie wysokim oprocentowaniem i to stanowi ogromną szansę dla pożyczek P2P.

● **Seit der Gründung im Jahr 2009 hat sich TWINO zu einem der größten Anbieter unbesicherter Konsumentenkredite in Kontinentaleuropa entwickelt. Was steckt hinter dem Erfolg des Unternehmens? Was zeichnet Ihr Unternehmen aus und was hat dazu beigetragen, dass es zu den drei führenden Firmen im Ranking europäischer Fintechs – European Fintech100 – gehört?**

Die europäische Fintech-Branche revolutioniert die Art und Weise, wie Menschen und Institutionen Finanzdienstleistungen wahrnehmen. Paneuropäische Plattformen wie TWINO wiederum tragen wesentlich dazu bei, diesen Wandel voranzutreiben. Bei TWINO führen wir Investoren, die nach einer zusätzlichen Rendite suchen, mit Darlehensnehmern zusammen, die unter Vermittlung digitaler Technologien günstige Darlehen aufnehmen wollen. Unsere innovative Plattform demokratisiert den Investitionsprozess, der zuvor nur einer beschränkten Gruppe vermögender Personen offen stand. Gegenwärtig sind wir in Kontinentaleuropa eine der bekanntesten Firmen im Konsumentenkredit-Sektor. Die Firma TWINO hat eine Schlüsselrolle beim schnellen Wachstum des Konsumentenkredit-Sektors (P2P) in Kontinentaleuropa gespielt. Seit unserer Gründung im Jahr 2009 haben wir über 500 Mio. Euro unbesicherter Konsumentenkredite bereitgestellt und bilden die erste Plattform, die P2P-Kredite in zu den Emerging Markets gehörenden Ländern wie beispielsweise Russland und Kasachstan angeboten hat. Wir beabsichtigen nicht, es dabei zu belassen.

Seit 2015 ist TWINO auch ein Investitionsmarkt, auf dem Investoren eine attraktive Rendite erzielen können, indem sie ihre Finanzmittel als unbesicherte Konsumentenkredite anbieten. Wie funktioniert dieses System? Sind unbesicherte Darlehen sicher?

In einer Zeit sehr niedriger Zinssätze sind traditionelle Banken und

Finanzinstitutionen nicht in der Lage, attraktive Sparsinsen oder Investmentprodukte anzubieten. Täglich vergeben wir Kredite mit einem Wert von fast einer Million Euro. Dabei bieten wir Investoren eine Rendite von mehr als 10% p. a. an.

TWINO ist sicher, einfach und transparent. Die branchenweit besten Garantien sorgen dafür, dass die Investoren gegen das Risiko einer ausbleibenden Rückzahlung der Verbindlichkeiten geschützt werden. Das fortschrittliche Risikomodell bedeutet, dass Kredite nur genau überprüft und bestätigten Kreditnehmern erteilt werden. Aufgrund des kurzfristigen Charakters der Kredite kann man die investierten Mittel auch kurzfristig zurückerhalten. Darüber hinaus sind wir bereits mehr als acht Jahre in der Kreditbranche tätig. In dieser Zeit haben wir entsprechendes Wissen darüber erworben, wie man diese Tätigkeit effektiv ausübt.

London gehört zweifelsfrei zu den wichtigsten Zentren der Fintech-Branche nicht nur in Europa, sondern auf der Welt. Denken Sie, dass der Brexit das ändern könnte? Nehmen Sie ihn als Risiko oder eher als Chance für TWINO und den Fintech-Sektor insgesamt wahr?

Der Brexit hat das Potenzial, die Situation der führenden Fintech-Akteure vollkommen zu verändern. Meiner Meinung nach wird die Position Großbritanniens als „Fintech-Hauptstadt der Welt“ gefährdet sein, sobald das Land den europäischen Markt verlässt.

Um der gegenwärtigen Marktzersplitterung entgegenzuwirken und einen gemeinsamen digitalen Markt zu schaffen, ist eine Zusammenarbeit der einflussreichsten Regierungen der EU-Länder erforderlich.

Großbritannien bildet den ausgereiftesten Markt für Konsumentenkredite und hat die ersten umfassenden Regelungen in diesem Bereich eingeführt. Der Brexit nimmt Großbritannien jedoch die Vorreiterrolle. Jetzt haben Deutschland und Frankreich eine größere Bedeutung. Einerseits gehören die beiden Länder zu

den dynamischsten Märkten in Europa und andererseits können sie ausreichenden politischen Einfluss auf die EU-Kommission ausüben.

Wenn sich ein so wichtiger Akteur wie Deutschland für die Idee eines gemeinsamen digitalen Marktes einsetzt, werden weitere Länder folgen. Lettland, Estland und Finnland sind zwar Leichtgewichte wenn es um den politischen Einfluss geht, dafür aber Vorreiter bei Fintech-Lösungen. Mit Sicherheit werden sie eine derartige Initiative unterstützen. Die Reform erfordert einen Impuls, um von der EU-Kommission verabschiedet zu werden, jedoch lässt sich das bei einer entsprechenden Unterstützung gemeinsam mit einem wichtigen Land wie Deutschland in der Führungsrolle erreichen. Ein Problem ist wie immer das Tempo. Die von der internationalen Konkurrenz betriebenen Arbeiten sind in gewissen Bereichen wesentlich weiter fortgeschritten. Europa muss schnell handeln, um Schritt zu halten.

Polen war neben Lettland das erste Land, in dem Sie Kreditleistungen angeboten haben. Vor kurzem haben Sie unter Beteiligung von KPMG einen Bericht veröffentlicht, in dem Sie Polen hervorgehoben und als eines von drei „Ländern mit dem größten Potenzial bei der Entwicklung alternativer Kredite“ bezeichnet haben. Welche Herausforderung hat der polnische Markt für Sie zunächst gebildet? Sind P2P-Kredite seit dieser Zeit populärer geworden?

Polen bildet einen unserer wichtigsten Märkte, seitdem wir dort 2011 unsere Tätigkeit aufgenommen haben. Seit dieser Zeit haben wir Darlehen im Gesamtwert von über 240 Mio. Euro erteilt. Davon sind fast 100 Mio. Euro über die Plattform TWINO P2P finanziert worden.

Mit Sicherheit sehen wir ein riesiges Potenzial in Polen. Es handelt sich um einen innovativen Markt mit fast 40 Millionen potenziellen Kunden. Banken in Polen gewähren Darlehen mit einer irrational hohen Verzinsung. Das ist für P2P-Kredite eine enorme Chance.



Wojciech Chmielewski
Managing Partner
mAccelerator

mAccelerator czyli "smart money"

mAccelerator bedeutet "smart money"

mAccelerator to pierwszy bankowy fundusz Venture Capital w Europie Środkowo-Wschodniej, inwestujący w startupy, które z czasem mają się stać partnerami dla instytucji finansowych na świecie. Na pytanie, które rozwiązania będą miały największy wpływ na kształtowanie rynku fintech w najbliższej przyszłości, Wojciech Chmielewski, Managing Partner w mAccelerator, odpowiada - "Nie będzie to zależało od samej technologii, w oparciu o którą dany startup działa, ale w znacznie większej mierze od tego, jak skutecznie pomysły będą realizowane komercyjnie, a w tym aspekcie mAccelerator wydaje się jednym z najlepszych adresów na rynku".

mAccelerator ist der erste bankeigene Venture-Capital-Fonds in Mittel- und Osteuropa, der in Start-ups investiert, die mit der Zeit zu Partnern von Finanzinstitutionen auf der ganzen Welt werden sollen. Auf die Frage, welche Lösungen in nächster Zukunft den größten Einfluss auf die Gestaltung des Fintech-Markts haben werden, antwortet Wojciech Chmielewski, Managing Partner von mAccelerator: „Das wird nicht von der Technologie selbst, auf deren Grundlage das jeweilige Start-up funktioniert, sondern ganz überwiegend davon abhängen, wie effizient Ideen kommerziell umgesetzt werden. In dieser Hinsicht scheint mAccelerator eine der besten Adressen auf dem Markt zu sein.“



● **mBank jest pierwszym i największym internetowym bankiem w Polsce, pionierem bankowości mobilnej i zdobywcą trzech nagród na kongresach Finovate, gdzie prezentują się najlepsze Fintechy świata. Jaka jest jego rola w mAcceleratorze?**

mBank jest investorem finansowym funduszu mAccelerator, jednak jego rola nie ogranicza się tylko do tego. Dzięki naszej bliskiej współpracy jesteśmy w stanie skonfrontować pomysły i technologie startupów w dynamicznym ekosystemie mBanku. Sam mBank jest niezwykle wymagającym partnerem, kładącym nacisk na tworzenie takich rozwiązań dla swoich klientów w Polsce, Czechach i na Słowacji, które nie są jeszcze dostępne na szerokim rynku. Wychodzimy z założenia, że technologie i usługi, które zyskały aprobatę naszych koleżanek i kolegów z mBanku i zostały pomyślnie wdrożone w ramach oferty dla klientów, znacznie szybciej i skuteczniej znajdują aprobatę innych podmiotów na rynku. Jest to unikalna wartość, jaką możemy zaproponować najlepszym startupom, jako element naszej inwestycji.

Wiele zachodnich banków ma swoje własne fundusze venture capital, dzięki którym mogą monitorować i do pewnego stopnia kontrolować rozwijający się coraz szybciej rynek fintech i wykorzystywać najnowsze pomysły z sektora przed konkurencją. Czym mAccelerator różni się choćby od Citi Ventures czy Acceleratora Barclays?

mBank, powołując mAccelerator, chciał wykorzystać swoją pozycję czołowego banku cyfrowego w Europie dla przyciągnięcia najlepszych startupów i poszerzenia swojej oferty dla klientów. Pamiętajmy jednak, że fundusz ma charakter komercyjny, a więc wszelkie jego inwestycje są nastawione na uzyskanie odpowiedniej stopy zwrotu. Wspomniane przez Panią instytucje działają na podobnych zasadach, jednak nie traktujemy ich jako konkurencji, ponieważ nie można wykluczyć, iż w relacji do pewnych inwestycji będziemy współpracować.

Od startu programu wiosną zeszłego roku zapowiadali Państwo, że mAccelerator interesuje się nie tylko projektami typowo finansowymi. Jakie startupy mają Państwo obecnie w swoim portfolio? Co, oprócz pieniędzy, zyskują one pracując z Państwem?

Obecnie w portfelu posiadamy dwa startupy: Digital Teammates, który zajmuje się RPA (automatyzacja i robotyzacja procesów) i wspierać ma pracowników w powtarzalnych czynnościach, oraz startup zajmujący się cyberbezpieczeństwem przy użyciu biometrii pasywnej. mAccelerator oferuje „smart money”. Za środkami pieniężnymi idzie wieloletnie doświadczenie i wiedza wychodząca poza świat finansów, zarówno partnerów zarządzających, jak i całego zespołu mAccelerator oraz mBanku. W całym toku współpracy z nami startupy mogą liczyć na wsparcie i pomoc przy rozwijaniu swoich biznesów.

Sam mBank działa, oprócz Polski, też na Słowacji i w Czechach. Czy projekty mAcceleratora będą skupiać się na tych krajach, czy mają Państwo ambicje na rozwój globalny?

Naszą ambicją jest, aby nasze spółki miały w przyszłości zasięg globalny. Wybierając kolejne startupy do inwestycji, ważnym kryterium jest dla nas to, czy dany pomysł ma potencjał do wprowadzenia go w większej skali, na rynkach innych niż tylko CEE.

Sztuczna inteligencja, biometria, blockchain to słowa przewijające się w większości dyskusji na temat rynku fintech. Jakich rozwiązań potrzeba obecnie najbardziej w sektorze bankowym? Które pomysły, mają, Pana zdaniem, największe szanse sprawdzić się w praktyce w najbliższej przyszłości?

AI, biometria, blockchain to słowa wytrychy, które w świadomości przedsiębiorców mają otworzyć portfele inwestorom, co widać w startupowych prezentacjach. Jak najbardziej, część z rozwiązań, które prezentowane są w oparciu o wspomniane technologie, mają szanse sprawdzić się w praktyce i zmienić rynek fintech i zmieniają go

już teraz. Jednak to, która technologia będzie miała największy wpływ na kształtowanie rynku fintech w najbliższej przyszłości nie będzie zależało od samej technologii, w oparciu o którą dany startup działa, ale w znacznie większej mierze od tego, jak skutecznie pomysły będą realizowane komercyjnie, a w tym aspekcie mAccelerator wydaje się jednym z najlepszych adresów na rynku.

● **Die mBank ist die erste und größte Online-Bank in Polen. Sie war eine Pionierin auf dem Gebiet des Mobile-Bankings und Gewinnerin von drei während der Finovate-Konferenzen (hier präsentieren sich die besten Fintech-Unternehmen) vergebenen Preisen. Welche Rolle spielt die mBank bei mAccelerator?**

Die mBank ist als Finanzinvestor am mAccelerator-Fonds beteiligt. Doch nicht nur das: Durch unsere enge Zusammenarbeit können wir Ideen mit Technologielösungen der Startups im dynamischen Ecosystem der mBank testen. Die mBank ist ein äußerst anspruchsvoller Partner, der auf Lösungen für ihre Kunden in Polen, Tschechien und der Slowakei setzt, die am Markt noch nicht allgemein zugänglich sind. Wir gehen davon aus, dass Technologielösungen und Serviceleistungen, die bei den Kolleginnen und Kollegen von der mBank gut angekommen und im Angebot für die Kunden erfolgreich umgesetzt worden sind, auch von anderen Unternehmen am Markt begrüßt werden. Es ist ein einzigartiger Gewinn, den wir im Rahmen unserer Investition den besten Startups anbieten können.

Viele westliche Banken verfügen über eigene Wagniskapitalfonds, mit denen sie den immer schneller wachsenden FinTech-Markt überwachen und zum Teil kontrollieren sowie die neusten einschlägigen Konzepte vor der Konkurrenz nutzen können. Was unterscheidet den mAccelerator etwa vom Citi Ventures oder dem Accelerator Barclays?



Mit der Gründung des mAccelerator wollte die mBank ihre führende Position unter den digitalen Banken in Europa ausnutzen, um die besten Startups anzulocken und ihr eigenes Angebot für die Kunden zu erweitern. Wir dürfen allerdings nicht außer Acht lassen, dass der Fonds gewinnorientiert ist und alle seine Investitionen auf entsprechende Rendite abzielen. Die von Ihnen genannten Unternehmungen agieren ähnlich, doch wir betrachten sie nicht als unsere Konkurrenz und schließen eine Zusammenarbeit bei gewissen Investitionen nicht aus.

Seit dem Start des Programms im letzten Frühjahr haben Sie immer wieder betont, dass der mAccelerator-Fonds nicht nur an rein finanziellen Projekten interessiert ist. Welche Startups befinden sich zurzeit in Ihrem Portfolio? Welche Vorteile ergeben sich neben den finanziellen aus einer Zusammenarbeit mit Ihnen?

Unser Portfolio umfasst derzeit zwei Startups: Digital Teammates, das sich mit der RPA (robotergesteuerten Prozessautomatisierung) befasst und die Mitarbeiter bei wiederholbaren Aktivitäten unterstützen soll sowie

ein Startup, das im Bereich der Cyber-Sicherheit passive Biometrie einsetzt. Der mAccelerator bietet „smart money“. Dabei geht es nicht nur um Geldmittel: Sowohl die geschäftsführenden Gesellschafter als auch die mAccelerator- und mBank-Teams bringen auch langjährige Erfahrung und weit über die Finanzwelt hinausgehendes Wissen mit. Im Rahmen der Zusammenarbeit können die Startups stets auf unsere Unterstützung und Hilfe beim Aufbau ihrer Geschäfte zählen.

Außer in Polen ist die mBank auch in Tschechien und der Slowakei präsent. Beschränken sich die mAccelerator-Projekte nur auf diese Länder oder wollen Sie weltweit expandieren?

Wir wollen, dass unsere Gesellschaften künftig weltweit aktiv sind. Bei der Auswahl von weiteren Startups für unsere Investitionen spielt es eine große Rolle, ob ein Konzept über die MOE-Märkte hinaus umgesetzt werden kann.

Künstliche Intelligenz, Biometrie, Blockchain – diese Begriffe tauchen in den meisten Diskussionen über den FinTech-Markt auf. Welche Lösungen sind nun im Bankensektor am meisten

gefragt? Was glauben Sie, welche Konzepte können sich demnächst am ehesten in der Praxis durchsetzen? AI, Biometrie und Blockchain sind Stichworte, die – sollte es nach den Unternehmern gehen – bei den Anlegern das Geld lockermachen sollen. Das spiegelt sich entsprechend in den Startup-Präsentationen wider. Einige der an diese Technologien angelegten Lösungen können sich durchaus in der Praxis bewähren und den FinTech-Markt aufmischen, was bereits passiert. Doch welche Technologie den FinTech-Markt in naher Zukunft am meisten beeinflusst, hängt nicht allein von der Technologie ab, die das Startup nutzt, sondern vielmehr vom kommerziellen Erfolg bei der Umsetzung der Ideen. In dieser Hinsicht scheint der mAccelerator genau die richtige Adresse.



Ivan Petukhovskiy
Co-Founder
Exmo

W świecie Kryptowalut

In der Welt der Kryptowährungen

EXMO to jedna z największych giełd kryptowalut na świecie z prawie milionem użytkowników. W grudniu 2017 r. wprowadziła możliwość wymiany bitcoin i ethereum na złotówki oraz płatności Dotpay. O cyberbezpieczeństwie kryptowalut, ryzyku pęknięcia banki bitcoina i zastosowaniach kryptowalut rozmawiamy z Ivanem Petukhovskiy, współzałożycielem giełdy kryptowalut EXMO.

EXMO bildet mit fast einer Million Usern eine der größten Kryptowährungsbörsen der Welt. Im Dezember 2017 hat sie die Möglichkeit des Umtauschs von Bitcoin und Ethereum in Zloty sowie Zahlungen über Dotpay eingeführt. Über Cybersicherheit, das Risiko eines Platzens der Bitcoin-Blase und den Einsatz von Kryptowährungen sprechen wir mit Ivan Petukhovskiy, dem Mitbegründer der Kryptowährungsbörse EXMO.



● **Co sprawiło, że wybrali Państwo polską walutę spośród wielu innych walut fiducjarynych, których wymiana jeszcze nie jest dostępna w EXMO?**

Giełda kryptowalut EXMO stara się śledzić najnowsze trendy na rynku. Z naszego punktu widzenia polski rynek wygląda obiecująco w regionie Europy Środkowej i Wschodniej. Jednocześnie jest on dość niedoceniany. Aby poprawić tę sytuację, zespół EXMO podjął decyzję o wejściu na polski rynek w grudniu 2017 r. Dodanie złotego do platformy umożliwiło użytkownikom z Polski bezpośrednio wymianę lokalnej waluty na pieniądź fiducjarny, przy jednoczesnym obniżeniu różnych potencjalnych prowizji, wynikających z podwójnej wymiany walut.

Oprócz najpopularniejszej waluty, bitcoin, w sieci jest obecnie dostępnych już ponad 1000 kryptowalut, a kolejne mogą powstać w każdej chwili. Jakie kryptowaluty dopuszczacie na swojej platformie i dlaczego właśnie te? Które z nich są najbardziej korzystne dla inwestorów? Platforma giełdowa kryptowalut EXMO pozwala użytkownikom z całego świata na prowadzenie operacji finansowych w ponad 46 parach walut, w tym w 13 najważniejszych kryptowalutach, takich jak: BTC, LTC, BCH, XRP, ETH. Na platformie prezentowane są najbardziej stabilne i obiecujące kryptowaluty alternatywne. Wracając do pytania, chciałbym dowieść, że nowe kryptowaluty i żetony są generowane prawie każdego dnia. To nie przesada. Jednak w odniesieniu do tego pytania pojawia się kolejne – jak długo mogą one pozostać na rynku? Jeśli nasi inwestorzy i podmioty aktywnie prowadzące transakcje zgłoszą zainteresowanie w odniesieniu do określonej kryptowaluty i będą w stanie dowieść, że jest ona wystarczająco stabilna, pojawi się ona wkrótce na giełdzie EXMO. Naszym głównym celem jest zapewnienie klientom wielu możliwości długoterminowego obrotu i inwestowania. Oczywiście, trudno jest osiągnąć ten cel, jeśli wprowadzimy do obrotu niestabilne pary walut fiducjarynych. Nasi eksperci regularnie monitorują największe zmiany na rynku w celu zapewnienia użytkownikom możliwie jak największej liczby narzędzi pozwalających na efektywne

prowadzenie transakcji. Jest oczywiste, że takie podejście w przypadku EXMO ma na celu zapewnienie bezpieczeństwa operacji handlowych i unikanie trendów spekulacyjnych, wykazując obiektywną politykę wymiany walut na rynku.

Niedawna spektakularna kariera kryptowaluty bitcoin wywołała u wielu ekspertów obawy związane z możliwością jej upadku. Czy informacje na temat „bitcoinowej bańki” sprawiają, że również użytkownicy platformy EXMO odczuwają zaniepokojenie? Czy istnieją jakiegokolwiek wskaźniki pokazujące, że przestali oni wierzyć w kryptowalutę bitcoin i zaczęli ją sprzedawać lub dążą do większego różnicowania swoich portfeli? W ostatnich miesiącach obserwujemy większe zainteresowanie nie tylko bitcoinem, lecz również innymi kryptowalutami alternatywnymi. Inwestorzy pracujący na giełdzie z reguły mają dość duże doświadczenie i wystarczającą wiedzę, co pozwala im unikać gwałtownych reakcji na zmieniającą się sytuację na rynku. W ten sposób, nawet przy uwzględnieniu aktualnych trendów na rynku, większość użytkowników platformy EXMO nadal uznaje bitcoin za kluczową kryptowalutę i utrzymuje ją w swoim portfelu inwestycyjnym. Z kolei obniżenie ceny na rynku na ogół przyciąga nowych inwestorów gotowych do nabycia bitcoinu (lub innych kryptowalut) po niższej cenie.

Dla wielu użytkowników to bezpieczeństwo kryptowaluty decyduje o jej wyborze. Jakie środki stosujecie w celu ochrony platformy i użytkowników przed atakami hakerów?

Kwestie bezpieczeństwa mają kluczowe znaczenie na rynku kryptowalut. Na platformie EXMO podejmowane są wszelkie możliwe działania w celu zapewnienia bezpieczeństwa aktywów użytkowników. Wdrożyliśmy maksymalną ochronę infrastruktury naszej platformy, dwuskładnikowe uwierzytelnienie, uwierzytelnienie za pomocą wiadomości SMS i zaufane adresy IP. Wprowadziliśmy również wielopoziomową ochronę przeciwko hakerom i atakom typu DDoS. Giełda regularnie aktualizuje informacje o nowych możliwościach ochrony portfela.

Dostępny jest również system ostrzeżenia w przypadku próby przejścia danych z plików cookie. Pieniądże naszych klientów są przechowywane w zimnych portfelach, a nasi programiści stale udoskonalają mechanizmy obronne. Równolegle negocjujemy ochronę ubezpieczeniową bitcoinów naszych klientów. Wszystko to pozwala nam z dużą pewnością mówić o maksymalnym bezpieczeństwie naszej platformy.

Wspomniał Pan, że kryptowaluty mogą wkrótce stać się systemem finansowym „w dobrej wierze”. Co dokładnie oznacza „wkrótce”? Czy myśli Pan, że zajmie to pięć czy raczej 30 lat? Jakie warunki lub przepisy są potrzebne, żeby stało się to rzeczywistością?

Rynek kryptowalut rozrósł się w skali globalnej, dlatego trudno udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie. Biorąc pod uwagę tempo rozwoju rynku, możemy oczekiwać, że za 5–10 lat rynek kryptowalut zmieni się w odrębny system finansowy. Pomimo zakazu stosowania kryptowalut w niektórych krajach, istnieje grupa krajów, które nadal wykazują dużą lojalność i zainteresowanie rozwojem tego segmentu światowych finansów. Jest wysoce prawdopodobne, że sam rynek wyreguluje wzajemne relacje zainteresowanych stron. Obecnie istnieje wiele stowarzyszeń, które w pewien sposób regulują pracę członków rynku. Na przykład Bitcoin Foundation to organizacja non profit, której głównym celem jest standaryzacja, ochrona i promocja korzystania z kryptowaluty bitcoin na korzyść użytkowników na całym świecie. Giełda kryptowalut EXMO jest jednym z jej najważniejszych elementów, dzieląc jej wartości i wizję.

● **Wie kam es dazu, dass Sie die polnische Währung unter vielen anderen Fiat-Währungen ausgewählt habt, deren Umtausch auf der EXMO noch nicht möglich ist?**

Die Kryptowährungsbörse EXMO bemüht sich, die neuesten Trends auf dem Markt zu verfolgen. Von unserem Gesichtspunkt aus ist der polnische Markt in der Region Mittel- und Osteuropas sehr vielversprechend. Gleichzeitig wird er ziemlich unterschätzt. Um diese Situation zu

korrigieren, hat das Team von EXMO die Entscheidung über die Öffnung des polnischen Marktes im Dezember 2017 getroffen. Das Hinzufügen des Zlotys zur Plattform ermöglichte den Usern aus Polen einen direkten Umtausch der lokalen Währung in Fiat-Geld bei gleichzeitiger Senkung verschiedener potentieller Provisionen, die aus einem doppelten Währungstausch folgen.

Neben der populärsten Währung – dem Bitcoin – gibt es im weltweiten Netz heute mehr als 1.000 Kryptowährungen, weitere können jederzeit entstehen. Welche Kryptowährungen lassen Sie auf Ihrer Plattform zu und warum genau diese? Welche von ihnen sind Ihrer Meinung nach die vorteilhaftesten für Investoren?

EXMO ermöglicht Usern aus der ganzen Welt die Durchführung finanzieller Transaktionen in über 46 Währungspaaren, darunter den 13 wichtigsten Kryptowährungen, wie etwa BTC, LTC, BCH, XRP und ETH. Auf der Plattform werden die stabilsten und vielversprechendsten alternativen Kryptowährungen präsentiert. Um auf Ihre Frage zurückzukommen, möchte ich sagen, dass neue Jetons und Kryptowährungen fast täglich generiert werden. Das ist keine Übertreibung. Zusammen mit dieser Frage entstehen jedoch die nächsten: Wie lange können sie sich auf dem Markt halten? Wenn unsere Investoren und Unternehmen, die aktiv Transaktionen durchführen, Interesse an einer bestimmten Kryptowährung anmelden und in der Lage sind nachzuweisen, dass diese ausreichend stabil ist, dann erscheint sie bereits in Kürze auf EXMO. Unser Hauptziel besteht darin, den Kunden viele Möglichkeiten für einen langfristigen Umsatz und Investments zu schaffen. Es ist selbstverständlich schwierig, dieses Ziel zu erreichen, wenn wir instabile Paare von Fiat-Währungen in den Handel aufnehmen. Unsere Experten überprüfen regelmäßig die größten Änderungen auf dem Markt, um unseren Usern die größtmögliche Anzahl an Tools bereitzustellen, die eine effiziente Durchführung der Transaktionen ermöglichen. Es ist klar, dass ein solcher Ansatz im Falle der EXMO das

Ziel hat, die Sicherheit der geschäftlichen Operationen zu garantieren und spekulative Trends zu vermeiden, indem eine objektive Politik für den Währungsumtausch auf dem Markt angewendet wird.

Die spektakuläre Karriere des Bitcoins rief bei vielen Experten Ängste im Zusammenhang mit der Möglichkeit seines Absturzes hervor. Bewirken Informationen über die Bitcoin-Blase, dass auch die User der EXMO-Plattform besorgt sind? Gibt es irgendwelche Kennziffern, die zeigen, dass sie nicht mehr an den Bitcoin glauben und begonnen haben zu verkaufen oder ihre Portfolios stärker zu differenzieren?

In den letzten Monaten beobachten wir ein steigendes Interesse nicht nur am Bitcoin, sondern auch an anderen alternativen Kryptowährungen. Die an der Börse aktiven Investoren besitzen in der Regel eine große Erfahrung und ausreichendes Wissen, was es ihnen erlaubt, plötzliche Reaktionen auf sich ändernde Marktsituationen zu vermeiden. Auf diese Weise sieht die Mehrzahl der User der EXMO-Plattform selbst unter Berücksichtigung der aktuellen Markttrends den Bitcoin weiterhin als Schlüssel-Kryptowährung an und behält ihn deshalb im Investment-Portfolio. Auf der anderen Seite zieht die Preissenkung auf dem Markt in der Regel neue Investoren an, die bereit sind, den Bitcoin (oder andere Kryptowährungen) zu einem niedrigeren Preis zu kaufen.

Für viele User ist die Sicherheit der Kryptowährung entscheidend für ihre Auswahl. Welche Maßnahmen ergreift Ihr zum Schutz der Plattform und ihrer User vor Hackerangriffen?

Sicherheitsfragen sind bei Kryptowährungen von entscheidender Bedeutung. Auf der EXMO werden alle möglichen Maßnahmen unternommen, um die Sicherheit der Aktiva der User zu garantieren. Wir haben einen maximalen Schutz der Infrastruktur unserer Plattform mit doppelter Authentifizierung, Authentifizierung per SMS sowie vertrauenswürdigen IP-Adressen eingeführt. Zudem verfügen wir über einen mehrstufigen Schutz vor Hackern und DDoS-Angriffen.

Die Börse aktualisiert regelmäßig die Informationen über neue Möglichkeiten des Portfolio-Schutzes.

Verfügbar ist ebenfalls ein Warnsystem im Falle des Versuchs der Übernahme von Daten aus den Cookies. Die Gelder unserer Kunden werden in Cold Wallets aufbewahrt, unsere Programmierer perfektionieren die Schutzmechanismen ständig. Parallel dazu verhandeln wir den Versicherungsschutz der Bitcoins unserer Kunden. All dies erlaubt es uns, mit hoher Gewissheit von einer maximalen Sicherheit unserer Plattform zu sprechen.

Sie haben erwähnt, dass Kryptowährungen in Kürze zu einem Finanzsystem werden können. Was genau heißt für Sie „in Kürze“? Denken Sie dabei eher an 5 oder an 30 Jahre? Welche Bedingungen und Rechtsvorschriften sind notwendig, damit dies Realität wird?

Der Markt der Kryptowährungen ist global stark gewachsen, weshalb es schwerfällt eine eindeutige Antwort auf diese Frage zu geben. Unter Berücksichtigung des Wachstumstempos des Marktes kann erwartet werden, dass der Markt der Kryptowährungen sich in fünf bis zehn Jahren in ein eigenständiges Finanzsystem wandelt. Trotz des Verbots der Verwendung von Kryptowährungen in einigen Ländern existiert eine Gruppe von Staaten, die große Loyalität und Interesse an der Entwicklung dieses Segments der weltweiten Finanzen zeigen. Es ist sehr wahrscheinlich, dass der Markt selbst die gegenseitigen Beziehungen der beteiligten Parteien regelt. Es gibt aktuell zahlreiche Vereine, die auf gewisse Weise die Aktivitäten der Marktteilnehmer regeln. So wie etwa die Bitcoin Foundation, eine Non-Profit-Organisation, deren Hauptziel in der Standardisierung, dem Schutz und der Förderung der Verwendung von Bitcoin zum Vorteil der Anwender auf der ganzen Welt ist. Die Kryptowährungsbörse EXMO ist eines der wichtigsten Elemente, die ihre Werte und Visionen teilt.



Kim Kristian Humborstad
Founder & CEO
Zwipe

Czy odcisk palca to nowy numer PIN?

Ist der Fingerabdruck die neue PIN-Nummer?

Czy do uwierzytelniania płatności będziemy wkrótce używać odcisku palca zamiast numerów PIN i haseł? Kim Kristian Humborstad, założyciel i prezes firmy Zwipe, jest przekonany o tym, że technologia biometryczna zrewolucjonizuje uwierzytelnianie w obszarze FinTech. Uważa on, że systemy te wkrótce opanują rynek, ponieważ konsumenci zawsze preferują najwygodniejsze i najszybsze rozwiązania

Bezahlen wir in Zukunft nur noch mit einem Fingerabdruck statt mit PIN-Codes und Passwörtern? Kim Kristian Humborstad, Gründer und Geschäftsführer der Firma Zwipe ist davon überzeugt, dass biometrische Technik die Authentifizierung im FinTech-Bereich revolutionieren wird. Da die Konsumenten immer die bequemste und schnellste Lösung bevorzugen, geht er von einem Durchbruch dieser Systeme innerhalb kürzester Zeit aus.





● Na początek proszę nam powiedzieć, jaką technologię wykorzystuje firma Zwipe? Na czym ona polega i czym różni się od propozycji innych obecnych na rynku dostawców kart biometrycznych? Zwipe to firma z branży technologii biometrycznych, która skupia się na dostarczaniu klientom bezpiecznych systemów uwierzytelniania bez konieczności stosowania akumulatorów oraz źródeł stałego zasilania. Nasza technologia aktywowania karty płatniczej za pomocą odcisku palca sprawia, że dokonywanie płatności jest jeszcze bardziej bezpieczne i wygodne, ponieważ w celu finalizacji zarówno bezkontaktowych, jak i kontaktowych transakcji, nie jest wymagany dostęp do źródła zasilania. Konsumenci mają większe poczucie bezpieczeństwa, ponieważ weryfikacja płatności odbywa się nie za pomocą ich podpisu, kodu PIN lub hasła, tylko jednego dotknięcia palca.

Uwierzytelnienie biometryczne szybko staje się standardowym zabezpieczeniem w przypadku paszportów oraz smartfonów, bo klientom łatwiej przychodzi korzystanie z czytników linii papilarnych i funkcji rozpoznawania twarzy. Niektórzy z nich twierdzą, że kody PIN i hasła mogą już wkrótce przejść do lamusa, nawet w branży finansowej. Jaką rolę w tej rewolucji będzie odgrywać Zwipe? Czy technologię firmy Zwipe można wykorzystać do innych celów? Dostrzegamy, jak niewygodne i uciążliwe jest stosowanie haseł – stwarza to dla nas pole do integracji bardziej innowacyjnych i łatwiejszych sposobów uwierzytelniania. Jako jedna z pierwszych firm na świecie, które podjęły to wyzwanie w dziedzinie kart płatniczych, Zwipe stosuje technologię, która ułatwi wykorzystywanie rozwiązań biometrycznych do przeprowadzania transakcji płatniczych, i optymalizuje tę technologię w celu zastosowania jej w przypadku kart, urządzeń inteligentnych, urządzeń IoT oraz telefonów komórkowych.

Państwa największą konkurencją na polu zabezpieczeń biometrycznych płatności to Apple Pay i Android Pay. Jakie korzyści przynosi klientom i handlowcom stosowanie technologii kart płatniczych zgodnych ze standardem EMV w porównaniu z tymi zgodnymi ze standardem NFC? Czy uważa Pan, że klienci będą

bardziej skłonni korzystać z kart Zwipe Access, skoro mogą korzystać ze swoich telefonów?

To czytnikowi Touch ID zawdzięczamy wprowadzenie na rynek masowy technologii rozpoznawania odcisków palców jako metody uwierzytelniania. Z najnowszych badań na ten temat wynika, że w większości przypadków użytkownicy preferują technologię odczytu linii papilarnych. A więc kolejnym krokiem jest, naturalnie, wyposażenie w to udogodnienie kart płatniczych. Konsumenci, osoby takie jak my, będą zawsze skłonni wybierać najłatwiejszą metodę płatności. Karty mają niesamowitą przewagę nad aplikacjami mobilnymi, a dzięki naszej technologii do korzystania z nich nie będzie wymagany dostęp do żadnych źródeł zasilania, czego nie da się uniknąć w przypadku telefonów. Najlepszym przykładem z ostatnich lat jest szybki rozwój challenger banków w Wielkiej Brytanii. Zaczynały one jako banki wyłącznie mobilne, ale szybko zdały sobie sprawę, że bez oferowania kart płatniczych nie uda im się dotrzeć do konsumentów i dalej rozwijać. Obecnie, w ofercie wielu takich banków dostępne są karty płatnicze.

Rynek kart biometrycznych wciąż się rozwija. Agencja ABI Research ostatnio ustaliła, że do 2022 roku zostanie wydanych 160 milionów kart płatniczych z wbudowanym czytnikiem linii papilarnych. Kilka lat temu razem z firmą MasterCard rozpoczęto projekt, który ma na celu wprowadzenie technologii Zwipe do kilku europejskich banków. Jak rozwija się ta współpraca? Które banki udało się przekonać do technologii firmy Zwipe?

Robimy wielkie postępy we współpracy z flagowymi markami oferującymi karty kredytowe, a także pod względem opracowywania lokalnej strategii wprowadzania naszej technologii na rynek. Nasza wyjątkowa oferta cieszy się dużym zainteresowaniem i jesteśmy przekonani, że rok 2018 będzie dla nas przełomowy pod względem rozwoju relacji z wieloma bankami uczestniczącymi w naszym pilotażowym projekcie.

Zwipe rozwija współpracę z firmami z wielu krajów, w tym z USA, Chin i Japonii. A co z firmami z Europy

Centralnej i Wschodniej? Myśli Pan, że klienci z Niemiec czy Polski mogliby czerpać korzyści z tej technologii w najbliższej przyszłości?

Rozwój płatności bezdotykowych w Centralnej i Wschodniej Europie, a szczególnie w Polsce, stwarza dla nas szansę integracji i popularyzacji naszej technologii. Aktywnie wzmacniamy relacje z firmami z Centralnej oraz Wschodniej Europy, aby sprostać rosnącemu zapotrzebowaniu na nasze rozwiązania technologiczne, szczególnie w tym regionie, ponieważ liczba kart płatniczych aktywowanych odciskiem palca zdecydowanie wzrosło w 2018 roku.

Od 2009 roku, kiedy firma Zwipe rozpoczęła swoją działalność, rynek technologii finansowych rozwinął się i stał się bardziej konkurencyjny. W jaki sposób tworzy się odnosząc sukcesy firmę z branży technologii finansowych? Jaka przyszłość rysuje się dla tej branży?

Przedsiębiorstwa zajmujące się finansami, bankowością oraz transakcjami płatniczymi określamy się jako firmy z branży technologicznej. Zwipe skupia się na tym, aby maksymalnie ułatwić metody identyfikacji biometrycznej oraz płatności. Sukces na tym obszarze, przynajmniej moim zdaniem, definiuje się na podstawie tego, czy oferowana technologia ułatwia i usprawnia naszym klientom życie. Przyszłość technologii finansowych jest powiązana z wygodą i wzrostem bezpieczeństwa transakcji, co jest priorytetem, aczkolwiek należy pamiętać, że dostarczane rozwiązania mają nie tylko chronić prywatność konsumenta, ale również nie komplikować procesu finalizacji transakcji. Pole do popisu w tej dziedzinie jest ogromne i jesteśmy pewni, że nasza wiodąca technologia spełnia powyższe kryteria.

● Bitte sagen Sie uns zu Beginn, welche Technologie die Firma Zwipe verwendet. Wie funktioniert sie und wie unterscheidet sie sich von den Angeboten anderer derzeit auf dem Markt präserter Anbieter biometrischer Karten?

Zwipe ist eine Firma aus der Branche der biometrischen Technologien, die sich darauf konzentriert, den Kunden sichere Systeme zur Authentifizierung ohne die Notwendigkeit des Einsatzes von Akkumulatoren oder ständig

aktiven Stromquellen zu liefern. Unsere Technologie zur Aktivierung von Zahlungskarten mit Hilfe eines Fingerabdrucks bewirkt, dass Zahlungen noch sicherer und bequemer werden, da zur Finalisierung sowohl von kontaktlosen als auch Kontakt erfordernden Transaktionen kein Zugang zu einer Stromquelle erforderlich ist. Die Verbraucher erhalten ein Gefühl der Sicherheit, weil die Verifizierung der Zahlung nicht mit Hilfe ihrer Unterschrift, der PIN oder eines Passworts, sondern nur durch Berührung mit dem Finger erfolgt.

Die biometrische Authentifizierung wird schnell zur Standardsicherung bei Reisepässen oder Smartphones, weil den Kunden die Nutzung von Lesegeräten für Fingerabdrücke und der Funktion der Gesichtserkennung leichter fällt. Einige behaupten, dass PIN-Codes und Passwörter schon in Kürze nicht mehr gebraucht werden, selbst in der Finanzbranche. Welche Rolle spielt Zwipe bei dieser Revolution? Kann die Technologie von Zwipe zu anderen Zwecken verwendet werden?

Wir sehen, wie unbequem und belastend die Verwendung von Passwörtern ist. Das bietet uns die Gelegenheit zur Integration innovativer und einfacherer Arten der Authentifizierung. Als eine der ersten Firmen weltweit, welche die Herausforderung im Bereich von Zahlungskarten angenommen hat, setzt Zwipe Technologien ein, die die Nutzung biometrischer Lösungen zur Durchführung von Zahlungstransaktionen vereinfachen. Zudem werden diese Technologien für ihren Einsatz in Karten, intelligenten Geräten, IoT-Geräten und Mobiltelefonen optimiert.

Ihre größten Wettbewerber im Bereich der biometrischen Sicherungen von Zahlungen sind Apple Pay und Android Pay. Welche Vorteile bringt den Kunden und Händlern der Einsatz von Technologien in Zahlungskarten nach dem EMV-Standard im Vergleich zu denen nach dem NFC-Standard? Glauben Sie, dass die Kunden eher die Karten Zwipe Access nutzen werden, wo sie doch ihre Telefone verwenden können?

Dem Lesegerät Touch ID verdanken wir die breite Markteinführung der Technologie zur Erkennung von Fingerabdrücken als Authentifizierungsverfahren. Aus den neuesten Untersuchungen zu diesem Thema folgt, dass die Nutzer in der Mehrzahl der Fälle die Technologie des Ablesens der Papillarlinien bevorzugen. Der nächste Schritt ist daher natürlicherweise die Ausstattung von Zahlungskarten mit dieser Lösung. Die Verbraucher, Personen wie Sie und ich, werden immer die einfachste Zahlungsmethode wählen. Die Karten haben einen großen Vorteil gegenüber mobilen Apps und dank unserer Technologie wird zu ihrer Nutzung keine Stromquelle benötigt, was bei Telefonen nicht zu umgehen ist. Das beste Beispiel der letzten Jahre ist die schnelle Entwicklung von Challenger-Banken in Großbritannien. Diese begannen als ausschließlich mobile Banken, kamen aber schnell zu der Überzeugung, dass es ihnen ohne Zahlungskarten nicht gelingen wird, zu den Verbrauchern vorzudringen und sich weiter zu entwickeln. Aktuell bieten viele dieser Banken Zahlungskarten an.

Der Markt der biometrischen Karten entwickelt sich ständig weiter. Die Agentur ABI Research gab zuletzt bekannt, dass bis 2022 160 Millionen Zahlungskarten mit eingebautem Fingerabdruckleser ausgegeben werden. Vor einigen Jahren wurde zusammen mit MasterCard ein Projekt gestartet, welches das Ziel hat, die Technologie von Zwipe bei mehreren europäischen Banken einzuführen. Wie entwickelt sich diese Zusammenarbeit? Welche Banken konnten von der Technologie der Firma Zwipe überzeugt werden?

Wir machen große Fortschritte bei der Zusammenarbeit mit den wichtigsten Kreditkartenunternehmen sowie bei der Ausarbeitung lokaler Strategien zur Markteinführung unserer Technologie. Unser außergewöhnliches Angebot erfreut sich großen Interesses und wir sind überzeugt, dass das Jahr 2018 für die Entwicklung der Beziehungen mit zahlreichen am Pilotprojekt teilnehmenden Banken entscheidend sein wird.

Zwipe baut seine Zusammenarbeit mit Firmen in vielen Ländern, darunter den USA, China und Japan aus. Wie sieht es mit Firmen aus Mittel- und Osteuropa aus? Denken Sie, dass Kunden aus Deutschland oder Polen in naher Zukunft Vorteile aus dieser Technologie ziehen können?

Die Entwicklung kontaktloser Zahlungen in Mittel- und Osteuropa und dabei insbesondere in Polen stellt für uns eine Chance zur Integration und Popularisierung unserer Technologie dar. Wir stärken unsere Beziehungen zu Firmen aus Mittel- und Osteuropa aktiv, um dem wachsenden Bedarf nach unseren technologischen Lösungen gerecht zu werden. Insbesondere in dieser Region, da die Anzahl der mit Fingerabdruck aktivierten Karten im Jahre 2018 bedeutend wachsen wird.

Seit der Aufnahme Ihrer Geschäftstätigkeiten im Jahr 2009 hat sich der Markt der Finanztechnologien weiterentwickelt. Der Wettbewerb ist stärker geworden. Auf welche Weise kann man eine Firma schaffen, die Erfolge im Bereich der Finanztechnologien erzielt? Welche Zukunft sehen Sie für diese Branche?

Unternehmen, die sich mit Finanzen, Bankwesen und Zahlungstransaktionen beschäftigen, bezeichnen sich selbst als Firmen aus der Technologiebranche. Zwipe konzentriert sich darauf, die Verfahren zur biometrischen Identifizierung und Zahlung weitestmöglich zu vereinfachen. Der Erfolg in diesem Bereich wird – zumindest meiner Ansicht nach – dadurch bestimmt, ob die angebotene Technologie unseren Kunden das Leben erleichtert und verbessert. Die Zukunft der Finanztechnologien ist mit dem Komfort und der wachsenden Sicherheit von Transaktionen verbunden, was auch besondere Priorität genießt. Zugleich ist aber daran zu denken, dass die bereitgestellten Lösungen nicht nur die Privatsphäre des Verbrauchers schützen sollen, sondern auch den Finalisierungsprozess der Transaktion nicht verkomplizieren dürfen. Das Tätigkeitsfeld in diesem Bereich ist riesig und wir sind uns sicher, dass unsere führende Technologie die oben genannten Kriterien erfüllt.



Pierre Moscovici
Komisarz UE/EU-Kommissar

Moscovici: Jest tylko jedna Europa!

Moscovici:
Es gibt nur ein Europa!

Pierre Moscovici, unijny komisarz ds. gospodarczych w rozmowie z „Wi” o aktualnej sytuacji ekonomicznej i prognozach dla strefy euro oraz pomysłach na jej wzmocnienie i demokratyzację.

Pierre Moscovici, der EU-Wirtschaftskommissar, spricht im Interview mit "Wi" über die aktuelle wirtschaftliche Situation und die Prognosen für die Eurozone sowie Ideen für ihre Stärkung und Demokratisierung.

● Ostatnio w mediach nie słychać zbyt często o kryzysie w strefie euro. Wygląda na to, że Grecji udało się z nim uporać. Pierwszy raz od wielu lat na rynek tego kraju wypuszczono obligacje państwowe, a w zeszłym roku odnotowano wzrost PKB. Czy możemy już odetchnąć z ulgą, czy też wciąż istnieje ryzyko, że kryzys się odrodzi?

Możemy ze spokojem stwierdzić, że kryzys w strefie euro został już zażegnany. W ciągu ostatniego roku strefa euro przeszła z fazy naprawy do fazy silnej ekspansji gospodarczej, uzyskując wzrost gospodarczy na poziomie 2,5% w 2017 r., co stanowi najlepszy wynik od dekady. Jeżeli chodzi o sytuację na rynku pracy, to poziom zatrudnienia jest rekordowo wysoki, a bezrobocie najniższe od 2009 r. – przy czym należy zachować czujność w kwestii ograniczonego tempa wzrostu płac oraz nadal wysokiej liczby pracowników, którym narzuca się pracę w niepełnym wymiarze godzin, oraz pracowników zniechęconych złymi warunkami zatrudnienia.

Odnotowano znaczący spadek deficytów do najniższego poziomu od 2007 r. Łączny deficyt w strefie euro powinien w tym roku spaść poniżej 1%. Obniżenie długu publicznego musi nadal pozostać priorytetem – w krajach strefy euro wynosi on 87% PKB, ale w wielu innych krajach utrzymuje się na wyższym poziomie.

Jeżeli chodzi o Grecję, to właśnie w tym roku po raz ostatni skorzysta ona ze środków w ramach europejskiego programu pomocy finansowej, w którym bierze udział od 2010 r. Jednym z moich kluczowych priorytetów w tym roku jest pomyślne zakończenie tego programu. Dzięki konstruktywnemu zaangażowaniu wszystkich partnerów biorących udział w dyskusji podejmowane są w tym kierunku odpowiednie działania. Będą one kontynuowane w ostatnich miesiącach trwania programu.

Ogólnie rzecz biorąc, bez stanowczych wysiłków wszystkich rządów krajów UE rezultaty ekspansji gospodarczej strefy euro nie będą trwałe. Dobra koniunktura gospodarcza, z jaką mamy teraz do czynienia, nie powinna wywoływać samozadowolenia. Konieczne jest wdrażanie odpowiedzialnej polityki fiskalnej i inteligentnych reform strukturalnych. Za

naprawę dachu należy zabrać się teraz, kiedy świeci słońce!

Jak postrzega Pan stabilność strefy euro w odniesieniu do sytuacji jej państw członkowskich w przyszłości? W marcu odbędą się wybory we Włoszech; faworytem na urząd premiera jest kandydat eurosceptycznego Ruchu Pięciu Gwiazd. Przewodniczący Komisji Europejskiej Jean-Claude Juncker zabiega o wprowadzenie do strefy euro nowych krajów. Czy w nadchodzących latach prognozują Pan, że strefa euro będzie raczej tracić dotychczasowych członków, czy zyskiwać nowych?

To Włosi zdecydują, kto będzie najlepszym przywódcą ich nowego rządu. Nigdy nie bałem się demokracji. To demokracja nas ukształtowała. Europa jest oparta na demokracji. Mam oczywiście nadzieję, że Włochy będą w stanie utworzyć stabilny rząd, którego orientacja stanie się na powrót proeuropejska. A to dlatego, że strefa euro bardzo potrzebuje Włoch, które będą silne, zarówno pod względem ekonomicznym, jak i politycznym. Euro jest symbolem tożsamości europejskiej i mam nadzieję, że pewnego dnia stanie się walutą wszystkich Europejczyków. Jednak wprowadzanie nowej waluty to trudny proces. Kraj musi być na taki krok naprawdę gotowy. Musi być również przygotowany na funkcjonowanie w nowym gospodarczym i finansowym środowisku.

Traktaty UE jasno określają warunki wejścia do strefy euro. Może się ono odbyć wyłącznie po spełnieniu kryteriów konwergencji. Oceny w tym zakresie dokonujemy co dwa lata. Kolejna tego rodzaju weryfikacja będzie miała miejsce wiosną, kiedy to razem z EBC opublikujemy sprawozdanie o konwergencji.

Jedną z kluczowych rzeczy, jakich się nauczyliśmy w ciągu ostatnich dwóch dekad, jest to, że prawdziwa konwergencja gospodarcza jest tak ważna jak konwergencja nominalna. Kraje muszą być dobrze przygotowane do wejścia do strefy euro, ale to nie znaczy, że po osiągnięciu tego celu nie będą już musiały podejmować w tym zakresie żadnych wysiłków! Udane członkostwo w strefie euro – takie, które napędza konwergencję oraz trwale stymuluje dobrobyt – jest trudniejsze niż samo wejście do strefy.

Reforma strukturalna UE ponownie stała się tematem nr 1. W międzyczasie Grupa PPE w Parlamencie Europejskim również wyraziła swoje poparcie dla idei powołania Ministra Finansów UE. Czy taki krok byłby w stanie dodatkowo wzmocnić strefę euro i podnieść jej odporność na ewentualne kryzysy?

Mamy aktualnie wyjątkową szansę na wzmocnienie struktury instytucjonalnej Unii Gospodarczej i Walutowej, ale aby nie przepadła, musimy ją wykorzystać w ciągu najbliższych kilku miesięcy. Kluczowe decyzje muszą zostać podjęte przez przywódców UE w czerwcu na podstawie ambitnych propozycji przedstawionych przez Komisję. A jednym z kluczowych celów tych propozycji jest poprawa wydajności oraz demokratycznej odpowiedzialności procesu podejmowania decyzji w strefie euro, na co dowodem jest chęć powołania Ministra Finansów UE. Nasza obecna struktura zarządzania cierpi na niedobór demokracji – szczególnie w ramach Eurogrupy. Bierze się to stąd, że Eurogrupa, która została powołana jako organ nieformalny, dzisiaj podejmuje kluczowe decyzje dotyczące uchwalania budżetów krajowych oraz reform. Decyzje te są po pierwsze opracowywane przez urzędników – w toku niemal całkowicie nieprzejrzystego procesu – a następnie podejmowane przez ministrów za zamkniętymi drzwiami.

Prawdą jest, że niektórzy ministrowie są o wiele bardziej kontrolowani niż inni przez parlamenty swoich krajów. Ale nikt nie odpowiada przed Parlamentem Europejskim za zbiorowe decyzje podejmowane w ramach Eurogrupy! Oto dlaczego Komisja Europejska wyszła z inicjatywą utworzenia urzędu Ministra Finansów UE, który łączyłby komplementarne funkcje przewodniczącego Eurogrupy oraz wiceprzewodniczącego Komisji Europejskiej odpowiedzialnego za sprawy gospodarcze i walutowe. Minister Finansów UE zwiększyłby przejrzystość oraz demokratyczną odpowiedzialność decyzji podejmowanych w ramach Eurogrupy, co przyniosłoby znaczne korzyści wszystkim naszym obywatelom.

W 2017 r. gospodarka strefy euro odnotowała najwyższy wzrost od ostatnich 10 lat. W jakim stopniu jest on konsekwencją zrównoważonego i prawidłowego

rozwoju, a ile w nim bezpośrednich zasług polityki masowych zakupów obligacji EBC? Mówi się, że w firmach już zalegają olbrzymie ilości obligacji, które określa się jako śmieci w bilansie EBC. Czy dostrzega Pan ryzyko odwrócenia sytuacji, jeżeli polityka ta będzie nadal ograniczana, co już do pewnego stopnia ma miejsce?

Strefa euro przeżywa obecnie okres silnego ożywienia gospodarczego, które to utrwała się oraz rozprzestrzenia w różnych sektorach oraz w obrębie państw członkowskich. Popyt krajowy ma pozostawać głównym motorem napędowym tego ożywienia. Konsumpcja prywatna powinna być nadal wspierana przez rosnące wskaźniki zatrudnienia. Coraz istotniejszym czynnikiem napędzającym wzrost gospodarczy są również inwestycje. Nie będę rozwodził się na temat specyfiki działań EBC z zakresu polityki pieniężnej. Ale mogę powiedzieć, że Komisja Europejska uważa, że jest zbyt wcześnie, aby wycofywać wsparcie makroekonomiczne.

Stale podtrzymywane bodźce monetarne muszą być uzupełniane przez odpowiedzialną politykę fiskalną oraz reformy strukturalne, aby było możliwe wykorzystanie rezultatów stosowania w ostatnich latach nadzwyczajnych środków polityki monetarnej. Zasadniczo, neutralny kurs polityki budżetowej – ani zbyt luźnej, ani zbyt sztywnej – wydaje się odpowiedni dla całej strefy euro w 2018 r. Państwa członkowskie z przestrzenią fiskalną powinny zwiększyć swoje wydatki w celu zwiększenia potencjalnego wzrostu, przy jednoczesnym przestrzeganiu zasad paktu stabilności i wzrostu. Państwa z wysokim poziomem zadłużenia powinny skupić się na redukcji swoich deficytów w odpowiednim tempie.

Francuski prezydent, Macron, przedstawił ambitny program wzmacniania więzi pomiędzy członkami UE. Jednak zgodnie z realpolitik w przypadku kilku z nich dają o sobie znać tendencje separacyjne. Zjawisko to jest szczególnie nasilone we wschodniej części UE. Jaki według Pana będzie dalszy rozwój sytuacji? Czy kraje, które coraz bardziej dystansują się od reszty, takie jak Polska i Węgry, mogą się zainteresować ideą pogłębiania struktur UE? A może pewnego dnia obudzimy się w Europie, która będzie posuwać

się naprzód z dwiema różnymi prędkościami, Europie złożonej z grupy państw strefy euro będących jej zintegrowanym rdzeniem oraz grupy pozostałych państw, które wolą zachować niezależność polityczną, będą czerpać korzyści ze swojego członkostwa po pierwsze dzięki udogodnieniom gospodarczym i po drugie dzięki europejskiej unii obrony?

W odróżnieniu od koncepcji Europy dwóch prędkości, która nigdy nie cieszyła się moją sympatią, dostrzegam rosnącą tendencję w kierunku budowania „koalicji woli”. W jej wyniku, państwa członkowskie, których celem jest posuwanie się naprzód w ramach bardziej ścisłej współpracy na konkretnych obszarach polityki, będą mogły to robić bez obaw, że inne państwa będą im to utrudniać lub będą czuły się zobligowane do włączenia się w te działania. Model ten został zastosowany w przypadku strefy euro oraz strefy Schengen – w ramach której możliwe jest podróżowanie bez konieczności posiadania paszportu – a całkiem niedawno w dziedzinie obrony. Kluczową zasadą w przypadku takiego modelu jest to, że drzwi muszą zawsze stać otworem dla tych, którzy zdecydują się obrać ten sam kurs wtedy, kiedy będą tego chcieli i będą na to gotowi. Z całą pewnością nie ma potrzeby wznoszenia muru oddzielającego Wschód i Zachód – na pewno nie w sytuacji, kiedy włożono ogromne wysiłki w zasypanie rozłamów wywołanych podziałem Europy po zimnej wojnie. Moje korzenie rodzinne wywodzą się z Europy Wschodniej, mój ojciec urodził się w Rumunii, a moja mama w Polsce. Jestem pewny, że my, Europejczycy, stanowimy jedność, bez względu na wszelkie polityczne podziały, które ją od czasu do czasu zaburzają. Jest tylko jedna Europa!

Obserwując prezydenturę Macrona, odnosi się wrażenie, że Francja przechodzi serię gwałtownych wstrząsów. A jeżeli chodzi o kwestię wyboru nowego rządu w Niemczech, to z jakimi kluczowymi kwestiami będzie musiał on sobie poradzić, aby móc czerpać korzyści z ożywienia, jakie zapanowało w Europie? Jakie są Pana oczekiwania dotyczące roli, jaką nowy niemiecki rząd odegra w Europie?

To niemieckie partie polityczne muszą dojść do porozumienia, a ich członkowie

muszą zdecydować, czy je poprzeć. Mogę powiedzieć, że z zadowoleniem przyjąłem wynik wstępnych rozmów pomiędzy SPD i CSU-CSU, podczas których uwypukliła się prawdziwa chęć pchnięcia Europy do przodu, oraz przedstawiono ambitne pomysły, które wydawały się kompatybilne z propozycjami reform przedłożonymi nieco wcześniej przez prezydenta Francji Emmanuela Macrona oraz Komisję Europejską.

Jeżeli porównać ten wynik ze znaną nam porażką tzw. koalicji jamańskiej, to można śmiało stwierdzić, że jest to naprawdę duży krok naprzód. Wiem, że moi znajomi z SPD borykali się z dylematem, czy ponownie formować wielką koalicję. Doskonale ich rozumiem. Chciałbym im przekazać następujące słowa: Europa na Was patrzy i na Was liczy!

W tej sytuacji odpowiedzialność SPD jest podwójna. Po pierwsze jest ona związana z tym, że Niemcy potrzebują stabilnego oraz skutecznego rządu – którego zawiązanie jest w istocie możliwe tylko na podstawie wielkiej koalicji. Po drugie – UE potrzebuje, aby rząd ten wprowadził wymagane reformy w ramach strefy euro. Takie jest moje zdanie jako członka Komisji Europejskiej, Europejczyka z przekonania oraz socjaldemokraty.

● In letzter Zeit hat man relativ wenig von der Krise in der Eurozone gehört. Es sieht so aus, als ob Griechenland sie endlich bewältigt hat. Zum ersten Mal seit vielen Jahren wurden auf dem Markt dieses Landes staatliche Schuldverschreibungen emittiert und im vergangenen Jahr wurde ein BIP-Wachstum verzeichnet. Können wir bereits erleichtert aufatmen oder besteht weiterhin das Risiko, dass die Krise wiederauflebt?

Wir können beruhigt feststellen, dass die Krise in der Eurozone bereits überstanden ist. Im Laufe des letzten Jahres hat die Eurozone ihre Sanierungsphase verlassen und befindet sich in einer Phase starker wirtschaftlicher Expansion. Das Wirtschaftswachstum von 2,5% im Jahr 2017 bildet das beste Ergebnis seit einem Jahrzehnt.

Was die Arbeitsmarktsituation betrifft, gibt es das historisch höchste Beschäftigungsniveau und die Arbeitslosigkeit ist seit 2009 auf dem

niedrigsten Stand. Dabei muss man in der Frage des beschränkten Tempos der Lohnerhöhungen und der weiterhin großen Anzahl von Mitarbeitern, denen eine Teilzeitarbeit aufgezwungen wird sowie der von schlechten Arbeitsbedingungen betroffenen Beschäftigten wachsam bleiben.

Zudem wurde ein deutlicher Rückgang der Defizite auf das niedrigste Niveau seit 2007 verzeichnet. Das Gesamtdefizit in der Eurozone sollte in diesem Jahr auf unter 1% fallen. Die Herabsetzung der Staatsverschuldung muss weiterhin Priorität haben. In den Ländern der Eurozone beträgt sie 87% des BIP, aber in vielen anderen Staaten hält sie sich auf einem höheren Niveau.

Was Griechenland betrifft, so nimmt es in diesem Jahr zum letzten Mal Mittel im Rahmen des europäischen Finanzhilfeprogramms in Anspruch, an dem es seit 2010 teilnimmt. Eine meiner Prioritäten in diesem Jahr ist es, dieses Programm erfolgreich abzuschließen. Dank des konstruktiven Engagements aller Diskussionspartner werden entsprechende Maßnahmen ergriffen, die in diese Richtung gehen. Diese werden in den letzten Monaten der Programmlaufzeit fortgesetzt.

Im Allgemeinen werden die Wirkungen der wirtschaftlichen Expansion der Eurozone ohne entschlossene Anstrengungen aller Regierungen der EU-Länder nicht dauerhaft sein. Die gute wirtschaftliche Konjunktur, die wir jetzt haben, darf nicht zur Selbstzufriedenheit führen. Notwendig ist die Einführung einer verantwortungsbewussten Fiskalpolitik und intelligenter Strukturreformen. Das Dach sollte man reparieren, solange die Sonne scheint!

Wie bewerten Sie die Stabilität der Eurozone in Bezug auf die zukünftige Situation ihrer Mitgliedstaaten? Im März finden in Italien Wahlen statt. Favorit für das Amt des Ministerpräsidenten ist der Kandidat der euroskeptischen Fünf-Sterne-Bewegung. Jean-Claude Juncker, der Präsident der Europäischen Kommission, wirbt dafür, neue Länder in die Eurozone aufzunehmen. Erwarten Sie, dass die Eurozone in den kommenden Jahren bisherige Mitglieder verlieren oder neue gewinnen wird?

Die Italiener werden darüber entscheiden, wer ihr neuer Regierungschef werden soll. Ich habe die Demokratie nie gefürchtet. Die Demokratie hat uns geformt. Europa beruht auf der Demokratie. Ich hoffe natürlich, dass Italien in der Lage sein wird, eine stabile Regierung zu bilden, die wieder proeuropäisch ausgerichtet sein wird. Die Eurozone braucht nämlich unbedingt ein Italien, das sowohl wirtschaftlich als auch politisch stark sein wird.

Der Euro ist ein Symbol für die europäische Identität und ich hoffe, dass er eines Tages die Währung aller Europäer sein wird. Die Einführung einer neuen Währung ist jedoch ein schwieriger Prozess. Ein Land muss wirklich zu diesem Schritt bereit sein. Es muss auch darauf vorbereitet sein, in einem neuen wirtschaftlichen und finanziellen Umfeld zu funktionieren.

Die EU-Verträge bestimmen klar die Bedingungen für den Beitritt zur Eurozone. Dieser kann nur nach Erfüllung der Konvergenzkriterien erfolgen. Bewertungen in diesem Bereich nehmen wir alle zwei Jahre vor. Eine weitere Überprüfung dieser Art wird im Frühjahr stattfinden, wenn wir gemeinsam mit der EZB den Konvergenzbericht veröffentlichen.

Eine der wichtigsten Angelegenheiten, die wir im Laufe der letzten beiden Jahrzehnte gelernt haben, ist, dass eine echte wirtschaftliche Konvergenz ebenso wichtig ist wie die nominelle Konvergenz. Die Länder müssen gut auf den Beitritt zur Eurozone vorbereitet sein, aber das bedeutet nicht, dass sie nach der Erreichung dieses Ziels in diesem Bereich keine Anstrengungen mehr unternehmen müssen. Eine gelungene Mitgliedschaft in der Eurozone zeichnet sich dadurch aus, dass sie die Konvergenz vorantreibt und beständig den Wohlstand stimuliert. Das ist schwieriger als der Beitritt zur Eurozone selbst.

Die EU-Strukturreform wurde erneut zum Thema Nr. 1. In der Zwischenzeit hat die Europäische Volkspartei im Europäischen Parlament ebenfalls ihre Unterstützung für die Idee zum Ausdruck gebracht, einen EU-Finanzminister zu berufen. Wäre ein solcher Schritt in der Lage, die Eurozone zusätzlich zu stärken und ihre

Widerstandsfähigkeit bei eventuellen Krisen zu verbessern?

Wir haben gegenwärtig eine außergewöhnliche Chance, die institutionellen Strukturen der Wirtschafts- und Währungsunion zu stärken. Damit diese nicht vertan wird, müssen wir sie im Laufe der nächsten Monate nutzen. Schlüsselentscheidungen müssen von den Spitzen der EU im Juni auf der Grundlage ehrgeiziger Vorschläge der Kommission getroffen werden. Eines der wichtigsten Ziele dieser Vorschläge ist die Verbesserung der Leistungsfähigkeit und der demokratischen Verantwortung für den Entscheidungsprozess in der Eurozone. Beleg dafür ist der Wille, einen EU-Finanzminister zu ernennen.

Unsere gegenwärtige Verwaltungsstruktur leidet an einem Mangel an Demokratie, besonders im Rahmen der Euro-Gruppe. Das ergibt sich daraus, dass die Euro-Gruppe, die als informelles Gremium berufen worden ist, heute wichtige Entscheidungen über die Verabschiedung der Haushalte von Staaten sowie Reformen trifft. Diese Entscheidungen werden erstens von Beamten im Zuge eines fast vollkommen intransparenten Prozesses ausgearbeitet und anschließend von Ministern hinter verschlossenen Türen getroffen.

Es ist wahr, dass manche Minister von den Parlamenten ihrer Länder viel stärker kontrolliert werden als andere. Aber niemand ist gegenüber dem Europäischen Parlament für kollektive Entscheidungen verantwortlich, die im Rahmen der Euro-Gruppe getroffen werden!

Deshalb hat die Europäische Kommission vorgeschlagen, das Amt eines EU-Finanzministers einzurichten. Dieser würde komplementäre Funktionen des Vorsitzenden der Euro-Gruppe sowie des Vizepräsidenten der Europäischen Kommission für Wirtschafts- und Währungsangelegenheiten vereinen. Ein EU-Finanzminister würde die Transparenz sowie die demokratische Verantwortung für im Rahmen der Euro-Gruppe getroffene Entscheidungen erhöhen. Das würde allen unseren Bürgern wesentliche Vorteile bringen.

2017 hat die Wirtschaft der Eurozone das stärkste Wachstum seit zehn Jahren verzeichnet. In welchem Maß ist das die Folge einer nachhaltigen

und ordnungsgemäßen Entwicklung und inwiefern ein direkter Verdienst der Politik der EZB, massenweise Schuldverschreibungen zu kaufen? Man sagt, dass in Firmen bereits enorme Mengen an Schuldverschreibungen vorhanden sind, die in der EZB-Bilanz als Müll-Anleihen bezeichnet werden. Sehen Sie ein Risiko, dass sich die Situation umdreht, wenn diese Politik weiterhin beschränkt wird, was bereits in einem gewissen Grad stattfindet? Die Eurozone durchläuft gegenwärtig eine Phase starker wirtschaftlicher Belebung, die sich festigt und in verschiedenen Sektoren sowie im Bereich der Mitgliedstaaten ausweitet. Die Binnennachfrage soll der wichtigste Antriebsmotor für diese Belebung bleiben. Der private Konsum dürfte weiterhin von wachsenden Beschäftigungszahlen unterstützt werden. Investitionen sind auch ein zunehmend wichtiger Faktor, der das Wirtschaftswachstum verstärkt. Ich werde mich nicht im Einzelnen über die besonderen Maßnahmen der EZB auf dem Gebiet der Geldpolitik äußern. Aber ich kann sagen, dass es nach Ansicht der Europäischen Kommission verfrüht wäre, die makroökonomische Unterstützung zurückzunehmen. Ständig aufrechterhaltene monetäre Anreize müssen durch eine verantwortungsbewusste Fiskalpolitik sowie Strukturreformen ergänzt werden, damit es möglich ist, die Ergebnisse der außerordentlichen geldpolitischen Mittel in den letzten Jahren zu nutzen. Ein grundsätzlich neutraler Kurs bei der Haushaltspolitik, weder zu locker noch zu streng, scheint 2018 für die gesamte Eurozone angemessen zu sein. Die Mitgliedstaaten mit fiskalischem Spielraum sollten ihre Ausgaben erhöhen, um das Wachstumspotenzial zu stärken. Dabei sind gleichzeitig die Grundsätze des Stabilitäts- und Wachstumspakts zu beachten. Staaten mit einer hohen Schuldenquote sollten sich darauf konzentrieren, ihre Defizite in einem angemessenen Tempo zu reduzieren.

Der französische Präsident Macron hat ein ehrgeiziges Programm zur Stärkung der Bindungen zwischen den EU-Mitgliedsländern vorgestellt. Jedoch erkennt man realpolitisch bei einigen von ihnen Tendenzen zu einer gewissen

Abgrenzung. Dieses Phänomen ist besonders im östlichen Teil der EU ausgeprägt. Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Situation weiterentwickeln? Können sich Länder, die sich immer stärker vom Rest distanzieren, zum Beispiel Polen und Ungarn, für die Idee vertiefter EU-Strukturen interessieren? Werden wir eines Tages in einem Europa aufwachen, das sich mit zwei unterschiedlichen Geschwindigkeiten fortbewegt? Einem Europa, das aus einer Gruppe von Staaten in der Eurozone als ihrem integriertem Kern und einer Gruppe sonstiger Staaten besteht, die es bevorzugen, ihre politische Unabhängigkeit zu wahren und Vorteile aus ihrer Mitgliedschaft erstens dank wirtschaftlicher Erleichterungen und zweitens dank der europäischen Verteidigungsunion erzielen werden? Im Unterschied zum Konzept eines Europas der zwei Geschwindigkeiten, für das ich niemals Sympathien empfunden habe, nehme ich eine wachsende Tendenz zur Bildung einer „Koalition des Willens“ wahr. Dadurch werden die Mitgliedsländer, deren Ziel es ist, im Rahmen einer engeren Zusammenarbeit in konkreten Politikfeldern voranzukommen, das ohne Furcht tun können, dass ihnen andere Staaten das erschweren werden oder sich verpflichtet fühlen, sich an diesen Maßnahmen zu beteiligen. Dieses Modell wurde im Falle der Eurozone sowie des Schengen-Raums angewandt, in dessen Rahmen es möglich ist zu reisen, ohne einen Reisepass zu besitzen, und seit kurzem auch im Verteidigungsbereich. Eine Schlüsselrolle nimmt bei diesem Modell der Grundsatz ein, dass die Tür immer für diejenigen offen sein muss, die sich dazu entschließen, denselben Kurs einzuschlagen, sofern sie dies wollen und dazu bereit sind. Mit völliger Sicherheit gibt es keinen Bedarf, eine Ost und West trennende Mauer zu errichten, mit Sicherheit nicht in einer Situation, in der enorme Anstrengungen unternommen worden sind, um die Spaltungen zu überwinden, die durch die Teilung Europas nach dem Kalten Krieg vorhanden waren. Meine familiären Wurzeln liegen in Osteuropa. Mein Vater wurde in Rumänien geboren und meine Mutter in Polen. Ich bin mir sicher, dass wir Europäer eine Einheit bilden, und zwar unabhängig von allen politischen

Unterschieden, die diese von Zeit zu Zeit beeinträchtigen. Es gibt nur ein Europa!

Wenn man die Präsidentschaft Macrons beobachtet, gewinnt man den Eindruck, dass Frankreich eine Reihe erheblicher Umbrüche erlebt. Wenn man die Wahl einer neuen Regierung in Deutschland betrachtet: Mit welchen wichtigen Fragestellungen wird sie sich befassen müssen, um Vorteile aus der in Europa herrschenden Belebung zu ziehen? Welche Erwartungen haben Sie, wenn es um die Rolle der neuen deutschen Regierung in Europa gehen wird? Die deutschen politischen Parteien müssen zu einer Verständigung kommen. Ihre Mitglieder müssen entscheiden, ob sie diese unterstützen. Ich kann sagen, dass ich das Ergebnis der Sondierungsgespräche zwischen SPD und CDU/CSU mit Zufriedenheit zur Kenntnis genommen habe, weil sich in ihnen ein wahrer Wille offenbart hat, Europa voranzubringen. Außerdem wurden ehrgeizige Ideen vorgestellt, die kompatibel zu sein scheinen mit den Reformvorschlägen, die kurz zuvor vom französischen Präsidenten Emmanuel Macron und der Europäischen Kommission vorgelegt worden waren. Wenn man dieses Ergebnis mit dem uns bekannten Scheitern der sog. Jamaika-Koalition vergleicht, kann man mit Bestimmtheit feststellen, dass dies wirklich ein großer Schritt nach vorne ist. Ich weiß, dass meine Bekannten aus der SPD vor dem Dilemma standen, ob sie erneut eine Große Koalition eingehen sollen. Ich verstehe sie gut. Ich möchte ihnen folgende Worte mit auf den Weg geben: Europa schaut auf euch und zählt auf euch!

In dieser Situation steht die SPD vor einer doppelten Verantwortung. Erstens ergibt sich daraus, dass Deutschland eine stabile und effiziente Regierung braucht, die nur auf der Grundlage einer Großen Koalition gebildet werden kann. Zweitens ist es für die EU wichtig, dass diese Regierung die erforderlichen Reformen im Rahmen der Eurozone betreibt. Das ist meine Ansicht als Mitglied der EU-Kommission, als überzeugter Europäer und als Sozialdemokrat.

Targi / Messen

04.03. 07.03.2018 KÖLN

Międzynarodowe Targi
Wyrobow Metalowych
**Internationale Eisenwarenmesse
Köln**

06.03. 08.03.2018 KARLSRUHE

IT-TRANS Międzynarodowe
Targi Rozwiązań Informatycznych
w Transporcie Publicznym
**IT-TRANS Internationale
Konferenz und Fachmesse
für intelligente Lösungen
für den öffentlichen
Personenverkehr**

13.03. 15.03.2018 STUTTGART

LogiMAT – Międzynarodowe Targi
Rozwiązań Intralogistycznych
i Zarządzania Procesami
**LogiMAT – Internationale
Fachmesse
für Intralogistik-Lösungen
und Prozessmanagement**

14.03. 16.03.2018 WARSZAWA

EuroLab – 20. Międzynarodowe
Targi Analityki
i Technik Pomiarowych
**EuroLab – 20. Internationale
Fachmesse für Analytik,
Messcomputer- und Regeltechnik**

15.03. 17.03.2018 POZNAŃ

SLAMED Międzynarodowe Targi
Sprzętu i Wyposażenia Medycznego
**SALMED Internationale
Medizinfachmesse**

16.03. 18.03.2018 KIELCE

AGROTECH Międzynarodowe Targi
Techniki Rolniczej
**AGROTECH Internationale Messe
für Landwirtschaftstechnik**

18.03. 20.03.2018**DÜSSELDORF**

ProWein – Międzynarodowe Targi
Win i Alkoholi
**ProWein – Internationale
Fachmesse Weine
und Spirituosen**

20.03. 23.03.2018 KÖLN

Anuga FoodTEc – Międzynarodowe
Targi Technologii dla Produktów
Spożywczych i Napojów
**Anuga FoodTEc – Internationale
Zuliefermesse
für die Lebensmittel
- und Getränkeindustrie**

20.03. 23.03.2018 WARSZAWA

AUTOMATICON Międzynarodowe
Targi Automatyki i Pomiarów
**AUTOMATICON Internationale
Messe für industrielle
Automatisierung**

21.03. 23.03.2018 WARSZAWA

22. Międzynarodowe Targi
Gastronomiczne EUROGASTRO / 11.
Międzynarodowe Targi Wyposażenia
Obiektów Noclegowych
WORLDHOTEL
EUROGASTRO
**22. Internationale Fachmesse
für Lebensmitteldienstleistungen
/WORLDHOTEL 11. Internationale
Fachmesse
für Hotelausstattung**

05.04. 08.04.2018**STUTTGART**

FAIR HANDELN
Międzynarodowe Targi Fair Trade
i Odpowiedzialnego Handlu
**FAIR HANDELN Internationale
Messe für Fair Trade und global
verantwortungsvolles Handeln**

10.04. 12.04.2018 KIELCE

XI Targi Obróbki Metali,
Obrabiarek i Narzędzi STOM-TOOL
**STOM-TOOL Messe für
Metallverarbeitungstechnologien,
Werkzeuge
und Werkzeugmaschinen**

10.04. 12.04.2018 WARSZAWA

WorldFood Warsaw
– Międzynarodowe Targi Żywności
i Napojów
**WorldFood Warsaw
– Internationale Fachmesse
für Lebensmittel, Getränke,
Verarbeitung, Technologien,
Ingredienzen & Verpackungen**

10.04. 13.04.2018 MÜNCHEN

analytica – Międzynarodowe Targi
Analityki Instrumentalnej, Technik
Laboratoryjnych i Biotechnologii
**analytica – Internationale
Leitmesse für Labortechnik,
Analytik, Biotechnologie**

23.04. 27.04.2018 HANNOVER**HANNOVER MESSE****24.04. 26.04.2018 POZNAŃ**

Międzynarodowe Targi
Ochrony Pracy, Pożarnictwa
i Ratownictwa SAWO
**SAWO Internationale Messe
für Arbeitsschutz, Feuerschutz
und Rettungswesen**

70

GOSPODARKA
WIRTSCHAFT





Marcin Lipka
Główny analityk/
Hauptanalytiker
Cinkciarz.pl

Niezwykły sukces Polski w zagranicznym handlu usługami

Polens außergewöhnlicher Erfolg
im internationalen Dienstleistungshandel

Sprzedaż polskich usług za granicę spektakularnie rośnie i przyczynia się do znacznej poprawy PKB. W kilku kategoriach bilansu handlu usługami opartymi o wiedzę wspięliśmy się na pierwsze miejsce w Unii Europejskiej.

Der Verkauf von polnischen Dienstleistungen im Ausland verzeichnet spektakuläre Zuwachsraten und trägt zum deutlichen Wachstum des BIP bei. In einigen wissensbasierten Kategorien der Dienstleistungs-Handelsbilanz sind wir inzwischen die Spitzenreiter in der Europäischen Union.

Zagraniczny handel usługami jest zdecydowanie rzadziej analizowany niż wymiana towarowa pomiędzy krajami. Jednak szybki rozwój nowoczesnych technologii, otwarte granice czy coraz głębsza specjalizacja Polski w poszczególnych branżach pokazują, że właśnie ten sektor gospodarki zasługuje na szczególną uwagę.

PRAWDZIWI PRZEŁOM

Opublikowane na początku roku dane NBP o wymianie handlowej Polski z resztą świata pokazują bardzo optymistyczne tendencje. Za minione 12 miesięcy (grudzień 2016 - listopad 2017 r.) Polska wyeksportowała usługi o wartości blisko 220 mld zł. To o połowę więcej niż wynosił import tego sektora, co oznacza, że mieliśmy ok. 75 mld zł nadwyżki w wymianie usług z pozostałymi krajami, czyli mniej więcej 4 proc. PKB.

Tylko w ciągu ostatnich trzech lat dodatnie saldo w handlu usługami wzrosło dwukrotnie, a od 2010 r. zwiększyło się sześciokrotnie. Warto także zauważyć, że nadwyżka w handlu usługami jest o ok. 10 razy większa niż w przypadku wymiany towarowej, chociaż ta druga również rozwija się w bardzo przyzwoitym tempie.

CORAZ LEPIEJ W TRANSPORTCIE I TURYSTYCE

Od lat bardzo dobrze radzimy sobie w branży transportowej. Odpowiada ona mniej więcej za 30 proc. nadwyżki w saldzie usług. Mamy także najwyższy w całej Unii zagraniczny bilans towarowego transportu samochodowego, który według danych Eurostatu za 2016 r. wynosił 4,2 mld euro.

Ważny jest jednak fakt, że usługi transportowe w 2010 r. stanowiły praktycznie całość nadwyżki. Teraz natomiast pozostałe 70 proc. to efekt coraz wyższej konkurencyjności Polski w innych branżach. Należy do nich np. turystyka, gdzie dodatnie saldo w ciągu ostatnich sześciu lat zwiększyło się czterokrotnie.

WYGRYWAMY W USŁUGACH OPARTYCH O WIEDZĘ

Największa poprawa nastąpiła jednak w kategorii „usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne”. W 2010 r. Polska miała deficyt w handlu tymi usługami na poziomie przekraczającym pół miliarda złotych. Według ostatnich szczegółowych danych NBP za 2016 r., aktualnie mamy nadwyżkę na poziomie 8,7 mld zł, do czego przyczyniły się przede wszystkim usługi informatyczne (8 mld zł). Daje nam to także piąte miejsce w Unii, podczas gdy w 2010 r. było to miejsce czwarte, ale... od końca. Poza usługami informatycznymi nasza konkurencyjna pozycja poprawiła się zauważalnie w szeroko pojętych usługach biznesowych, a zwłaszcza księgowych, audytowych oraz konsultacji podatkowej. Nadwyżka na poziomie 5 mld zł daje nam unijne zwycięstwo w tej kategorii.

Inną branżą, gdzie liderujemy we Wspólnocie i osiągnęliśmy olbrzymi wzrost dodatniego salda, są usługi uszlachetniania, czyli zgodnie z definicją NBP „przetwarzania, montażu, etykietowania, pakowania”. Nasza nadwyżka za 2016 r. wynosiła ponad 13 mld zł, zwiększając się przy tym trzykrotnie w ciągu ostatnich sześciu lat. Zapewnia nam to także pierwsze miejsce w Unii w tej kategorii.

SAME DOBRE SKUTKI DLA GOSPODARKI

Spektakularny wzrost konkurencyjności polskich usług na świecie niesie same pozytywne następstwa. Przede wszystkim pokazuje, że zarówno krajowi przedsiębiorcy wygrywają kontrakty na światowym rynku, jak i rodzimi pracownicy w centrach usług wspólnych są bardziej produktywni niż zatrudnieni w branżach informatycznych czy biznesowych za granicą.

Ten sukces powinien być widoczny także w najważniejszej publikacji dotyczącej gospodarki, czyli PKB. Ponieważ do wzrostu



gospodarczego wlicza się zmiana salda obrotów z zagranicą, to poprawa bilansu usług w okolicach 16 mld zł w porównaniu z 2016 r. podniosła prawdopodobnie wzrost gospodarczy o ok. 0,8 pkt proc. w ub.r.

Der internationale Dienstleistungshandel wird viel seltener untersucht als der Warenaustausch zwischen den Ländern. Doch durch rasante Entwicklung der modernen Technik, offene Grenzen sowie zunehmende Spezialisierung Polens in einigen Bereichen wird deutlich, dass gerade dieser Wirtschaftszweig besondere Aufmerksamkeit verdient.

WAHRER DURCHBRUCH

Die Anfang des Jahres veröffentlichten Daten der NBP (Nationalbank Polens) zu der polnischen Außenhandelsbilanz belegen die positiven Trends. In den letzten zwölf Monaten (Dezember 2016 bis November 2017) exportierte Polen Dienstleistungen im Wert von rund 220 Mrd. PLN. Das sind 50% mehr als in diesem Bereich importiert wurde, was im Dienstleistungsaustausch zwischen Polen und anderen Ländern einen Überschuss von ca. 75 Mrd. PLN, also etwa 4% des BIP bedeutet.

Der Plussaldo im Dienstleistungshandel hat sich allein in den letzten drei Jahren verdoppelt und seit 2010 versechsfacht. Es ist dabei anzumerken, dass der Überschuss im Dienstleistungshandel ungefähr zehn Mal größer als bei dem ebenfalls stark wachsenden Warenaustausch ist.

TRANSPORT UND TOURISTIK IM AUFWIND

In der Transportbranche sind wir bereits seit Jahren sehr stark. Sie macht ca. 30% des Überschusses im Dienstleistungssektor aus. Unsere Bilanz im internationalen Straßengüterverkehr, der laut Eurostat 2016 auf 4,2 Mrd. Euro beziffert wurde, ist die höchste in der gesamten EU.

Wichtig ist jedoch, dass 2010 das Transportgeschäft für nahezu den ganzen Überschuss verantwortlich war. Nun sind die übrigen 70% der immer größeren Konkurrenzfähigkeit Polens anderen Bereichen zuzuschreiben. Da ist z. B. die Touristikbranche, in der sich der Plussaldo in den letzten sechs Jahren vervierfacht hat.

BEI DEN WISSENSBASIERTEN DIENSTLEISTUNGEN SIND WIR FÜHREND

Die größte Verbesserung wurde allerdings in der Kategorie „Telekommunikations-, IT- und Informationsdienste“ verzeichnet. 2010 betrug Polens Defizit beim internationalen Handel mit diesen Dienstleistungen über eine halbe Milliarde PLN. Gemäß den aktuellsten und detaillierten Daten der NBP für 2016 haben wir nun einen Überschuss von 8,7 Mrd. PLN, was in erster Linie auf IT-Dienste zurückzuführen ist (8 Mrd. PLN). Damit sind wir an fünfter Stelle in der EU, während wir 2010 den vierten, allerdings viertletzten Platz belegten...

Neben den IT-Diensten konnten wir unsere Konkurrenzfähigkeit im Hinblick auf Dienstleistungen für Unternehmen deutlich steigern. Besonders in den Bereichen Buchhaltung, Auditdienste und Steuerberatung. Mit einem Überschuss von etwa 5 Mrd. PLN führen wir hier die EU-Staaten an.

Eine weitere Branche, in der wir mit einem schnell wachsenden Plussaldo in der Europäischen Union führend sind, ist die Veredelung, also laut Definition der NBP die „Verarbeitung, Montage, Etikettierung und Verpackung“. Unser Überschuss hat sich hier in den letzten sechs Jahren verdreifacht und betrug 2016 über 13 Mrd. PLN. Damit stehen wir in dieser Kategorie auf Platz 1 in der EU.

NUR POSITIVE AUSWIRKUNGEN AUF DIE WIRTSCHAFT

Der spektakuläre Anstieg der internationalen Wettbewerbsfähigkeit polnischer Dienstleistungen bringt nur Positives mit sich. Er zeigt vor allem, dass die einheimischen Unternehmer weltweit erfolgreich agieren und auch die in den polnischen Shared-Service-Centern beschäftigten Mitarbeiter effizienter als ihre Kollegen aus der IT-Branche oder der gewerblichen Wirtschaft im Ausland sind.

Dieser Erfolg sollte sich auch bei der wichtigsten Messgröße der wirtschaftlichen Leistung, dem BIP durchschlagen. Da das Wirtschaftswachstum mit der Veränderung des Außenhandelsaldos korreliert, dürfte eine Bilanzverbesserung im Bereich Dienstleistungen im Vergleich zu 2016 um etwa 16 Mrd. PLN einen Anstieg des Wirtschaftswachstums im vorigen Jahr um ca. 0,8 Prozentpunkte bewirken.





Michał Woźniak
Germany Trade and Invest
www.gtai.de

Branchencheck Polen

Die rückläufige Investitionsdynamik in Polen hielt auch im ersten Halbjahr 2017 an. Allerdings mehren sich die Anzeichen auf eine Trendwende. Die Ausgaben für Maschinen und Geräte stiegen bereits gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf knapp 6,3 Milliarden Euro. Die verarbeitende Industrie überbot mit Beschaffungen im Wert von knapp 3,7 Milliarden Euro das Ergebnis von Januar bis Juni 2016 um über 4 Prozent. Ein breiterer Zufluss von EU-Mitteln sollte die Investitionsbereitschaft weiter erhöhen.

MASCHINENBAUINDUSTRIE: TALSOHLE ÜBERWUNDEN

Die Nachfrage der in Polen ansässigen Maschinenbauer nach Produktionstechnik nimmt wieder zu. Im ersten Halbjahr 2017 gaben sie für Maschinen und Geräte knapp 118 Millionen Euro aus. Das waren 5 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Benötigt wird vor allem Technik zur Metall- und Kunststoffverarbeitung, da der polnische Maschinenbau neben Bau- und Kleinmaschinen vor allem Maschinenteile liefert. Die einheimischen Branchengrößen Famur, Kopex und Zanam konzentrieren sich auf den Bergbau, weswegen ihnen die Probleme polnischer Kohleförderer stark zusetzen. Keine Zukunftssorgen müssen sich hingegen Ausstatter der Bau-, Chemie-, Nahrungsmittel- oder Kraftfahrzeugbranche machen. Automatisierungs- und digitale Lösungen setzen sich nur langsam durch, werden aber für den Export entwickelt.

CHEMIEINDUSTRIE: RAFFINERIE- UND KUNSTSTOFFGESCHÄFT LAUFEN GUT

Neuansetzungen bei den staatlichen Chemiekonzernen ließen deren Investitionsausgaben im ersten Halbjahr 2017 um 15 Prozent unter den Vorjahreswert fallen. Andererseits haben sich die Einkäufe von Maschinen und Geräten der ebenfalls staatlichen Ölkonzerne Orlen und Lotos verdoppelt. Mit dem Bau eines Propylen-Werks will die Grupa Azoty in das Petrochemie-Geschäft

einsteigen. Daneben sollen Spezialprodukte höhere Margen bringen und ein größeres Engagement bei Start-ups für mehr Innovationen sorgen. Neue EU-weite Cadmium-Obergrenzen könnten das wichtige Düngerssegment schwer belasten. Ungewiss ist weiterhin die Realisierung von Projekten zur Kohlevergasung, die abermals aufgeschoben wurden. Die Expansion der Kunststoffverarbeitung scheint auf Jahre sicher.

ENERGIEWIRTSCHAFT: DIE SUCHE NACH DEM RICHTIGEN MIX

Die lang erwartete Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes brachte der Branche nicht die erhoffte Erlösung. Der kommerzielle Betrieb solcher Anlagen gilt weiterhin als unrentabel. Nach der Rettung der polnischen Kohlebergwerke durch staatliche Energiekonzerne soll das schwarze Gold auch langfristig mindestens die Hälfte des Energiemix ausmachen. Als schadstofffreie Alternative rückte abermals die Atomkraft in den Fokus. Allerdings bleibt die Realisierung, nicht zuletzt aus finanziellen Gründen, ungewiss. Renovierungen und Neubauten von Steinkohlekraftwerken werden daher fortgesetzt. Daneben wurden einige Gasprojekte wieder aus der Schublade geholt. Die Polnische Energiegruppe PGE reaktivierte ihre Pläne für eine bis zu ein Gigawatt große Offshore-Windanlage - mit einem Auftrag für die Windmessung in der Ostsee.

**BAUWIRTSCHAFT: HOHER RENOVIERUNGSBEDARF KÖNNTE
RÜCKGANG IM WOHNUNGSBAU AUFFANGEN**

Von Januar bis September 2017 lag die Bauleistung in Polen um 13 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Der Wohnungsbau wird mangels attraktiver Flächen voraussichtlich 2019 abflachen. Einen Ausgleich könnte der auf 47 Milliarden Euro geschätzte Renovierungsbedarf schaffen, der aber ohne öffentliche Förderung kaum zu realisieren ist. Der Industriebau wächst parallel zum Investitionswillen der Unternehmen, der dank guter Inlands- und globaler Konjunktur mittelfristig ungefährdet scheint. Verlorene Zeit wettmachen muss der Infrastrukturbau: Die Verspätungen bei der EU-Mittelvergabe verursachten einen Investitionsstau. In die Straßen- und Schieneninfrastruktur sollen bis 2023 über 41 Milliarden Euro fließen. Risikofaktoren sind allerdings der zunehmende Fachkräftemangel sowie steigende Preise für Baumaterialien.

**GESUNDHEITSWIRTSCHAFT: BIS 2023 STEHEN 3 MILLIARDEN
EURO EU-GELDER FÜR NEUE GERÄTE BEREIT**

Die polnische Regierung will zusätzliche Mittel für den Gesundheitsschutz sichern. Durch eine Novelle des Haushaltsgesetzes 2017 werden bis Ende des Jahres außerplanmäßig 700 Millionen Euro das System bereichern. Auf dem Weg ins Parlament befindet sich zudem eine Regelung, die ein minimales Ausgabenniveau für den Gesundheitsschutz gesetzlich festhält: Öffentliche Ausgaben sollen von derzeit etwa 4,8 Prozent des Bruttoinlandsproduktes bis 2025 auf 6 Prozent steigen. Neue Investitionen, die wegen einer Umstellung des Erstattungssystems und damit einhergehender Unsicherheiten an Dynamik einbüßten, sollen sich spätestens Mitte 2018 wieder sichtbar beschleunigen. Die Finanzierung neuer Geräte stellt kein Problem dar, auch dank 3 Milliarden Euro aus EU-Fonds, die bis 2023 zu verausgaben sind.

**NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE: DIE ZUKUNFT HEISST
AUTOMATISIERUNG**

Im ersten Halbjahr 2017 haben die in Polen ansässigen Nahrungsmittelproduzenten knapp 540 Millionen Euro in neue Maschinen und Geräte investiert - ein Zehntel mehr als im Vorjahreszeitraum. Wegen Fachkräftemangel und Kostendruck ist die Automatisierung „der natürliche Zukunftspfad“, erklärt Pawel Glowniak, Vizechef des Snack-Herstellers Bakalland. Um sich auf dem schrumpfenden Backwarenmarkt zu halten, müssen unter anderem Bäcker zunehmend in Innovationen investieren. Neue Produktionsprozesse führen auch ausländische Konzerne ein. Für sie bleibt Polen ein attraktiver Standort, wie die Werkserweiterungen solcher Konzerne, darunter Espersen, Mondelez und Nestle, belegen. Neueste Technik ist ebenfalls für das wichtige Exportgeschäft unabdingbar: Über 40 Prozent der Produktion gehen ins Ausland.

**KFZ/KFZ-TEILE-PRODUKTION: ZULIEFERINDUSTRIE
KÜNDIGT NEUE INVESTITIONEN AN**

Im ersten Halbjahr 2017 sank der Output polnischer Werke um 3 Prozent auf knapp 303.000 Personenkraftwagen. Die Produktion von Lastkraftwagen und Bussen stieg zeitgleich um 29 beziehungsweise 13 Prozent. Teilehersteller konnten ihre Umsätze um ein Zehntel steigern. Entsprechend groß ist die Investitionsbereitschaft. Neue Teilewerke, jeweils im zweistelligen Millionenwert, haben unter anderem IAC, Mabuchi Motors, Kongsberg und Valeo angekündigt. Kirchhoff Automotive hat im Frühling seine fünfte Fabrik in Polen eingeweiht, um das neue Crafter-Werk von Volkswagen zu beliefern. Das ambitionierteste Projekt verfolgt LG Chem: Die Firma will Batterien für Elektroautos herstellen. Damit reiht sie sich nahtlos in die Elektromobilitätsstrategie der Regierung ein, die bereits Wettbewerbe für Elektroautos und -busse ausgerufen hat.

**UMWELTECHNIK (WASSER/ABFALL/LUFT):
INVESTITIONSBOOM BEI ABWASSER- UND
ABFALL-BEHANDLUNG**

Polen hat erst die Hälfte seines Recyclingquoten-Ziels von 50 Prozent bis 2020 erreicht. Dank der Annahme des Landesplans zur Abfallwirtschaft bis 2022 hat die Europäische Kommission im August 1,3 Milliarden Euro für Investitionen in dem Bereich freigegeben. Die gegen Jahresmitte vom Umweltministerium beschlossene Aktualisierung des Landesprogramms zur Abwasserbehandlung sieht bis 2021 Investitionen von etwa 6,5 Milliarden Euro vor. Mehr als ein Drittel der Summe soll in den Neubau von 112 Abwasseranlagen sowie den Ausbau und die Modernisierung von über 1.000 weiteren fließen. Die restlichen Mittel sollen den Neubau von 14.200 Kilometern und die Modernisierung von 3.400 Kilometern Rohrleitungen erlauben. Mehr Projekte sollen ebenfalls im Bereich des Hochwasserschutzes umgesetzt werden.

**INFORMATIONEN- UND KOMMUNIKATIONSWIRTSCHAFT: ES
GEHT NUR LANGSAM VORWÄRTS**

Die in Polen ansässigen Computer- und Elektronikhersteller haben im ersten Halbjahr 2017 ihre Maschinenparkinvestitionen um nahezu die Hälfte gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf über 80 Millionen Euro erhöht. Das geht einher mit einem leichten Positivtrend in der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT)-Branche, deren Umsatz - nach einem Rückgang im Vorjahr - 2017 um 1,2 Prozent auf über 20 Milliarden Euro zulegen soll. Dienstleistungen und Software generieren etwa drei Viertel der Verkäufe. Auf den öffentlichen Sektor zählen Experten kaum als Wachstumstreiber, und Privatunternehmen setzen wegen begrenzter Budgets eher kleinere Projekte um. Ein wichtiger Abnehmer bleiben Rechenzentren, deren Umsätze jährlich im zweistelligen Prozentbereich zunehmen.



Nowe firmy członkowskie

ALUPROF S.A.

Producentem profili aluminiowych /
Hersteller von Aluminiumsystemen
www.aluprof.eu

Arthur Hunt Consulting Polska Sp. z o.o.

Rekrutacja kadry kierowniczej,
zarządzanie umiejętnościami / Executive
recruitment, skills management
www.arthur-hunt.com

BIC Electric Sp. z o.o.

Instalacja systemów automatyki
przemysłowej, instalacje dla przemysłu
i budownictwa, usługi na platformach,
usługi w energetyce wiatrowej
/ Installation von industriellen
Automatisierungssystemen, Anlagen für
Industrie und Bau, Dienstleistungen auf
Plattformen, Dienstleistungen in der
Windenergie
www.bic-electric.com

Eleganza Palace Sp. z o.o.

Dinner Theatre
www.eleganzapalace.pl

Euro M Sp. z o.o.

Agencja eventowa / Eventmanagement
www.euro-m.pl

Exadel Poland sp. z o.o.

Rozwiązania technologiczne dla
przedsiębiorstw / Technologische
Lösungen für Unternehmen
www.exadel.com

**Felix networks GmbH & Co. KG
Information Technology Consulting**

Usługi i serwis IT / Dienstleistungen im
IT Service Management
www.felix-networks.com

FIS-SST Sp. z o.o.

Informatyka, programowanie
i projektowanie rozwiązań SAP /
Informatik, Programmierung und Design
von SAP-Lösungen
www.fis-sst.pl

Griffin Real Estate Sp. z o.o.

Inwestor typu private equity w sektorze
nieruchomości / Private-Equity-Investor
im Immobiliensektor
www.griffin-re.com/pl

Instytut Wdrożeń Technicznych "INTECH"

Modernizacja i budowa kotłowni
parowych i wodnych / Modernisierung
und Bau von Dampf- und
Wasserkesselräumen
Sp. z o.o. www.intech.eu

KINGFA Sci. & Tech. (Europe) GmbH

Producent tworzyw sztucznych /
Hersteller von Kunststoffen
www.kingfa.com

LEONARDO Hotels Warsaw Sp. z o.o.

Hotelarstwo, gastronomia, turystyka /
Hotels, Gastronomie, Tourismus
www.leonardo-hotels.com

**LIT Logistic Information Transporte
Polska Sp. zoo**

Transport i Logistyka / Transport und
Logistik
www.lit-polska.pl

**MAT LOGISTIC sp. z ograniczoną
odpowiedzialnością sp. k.**

Transport i logistyka / Transport und
Logistik
www.matlogistic.pl

Meray Nuts Polska Sp. z o.o.

Sprzedaż orzechów i bakalii /
Großhandel von Nüssen und Feinkost
www.meray.pl

**Mercedes-Benz Manufacturing Poland
Sp. z o.o.**

Fabryka silników / Motorenwerk
www.mercedes-benz-jawor.com.pl

Metrix Metal Sp. z o.o.

Outsourcing przemysłowy z zakresu wykonywania i obróbki elementów z blachy / Industrielles Outsourcing für die Herstellung und Bearbeitung von Blechteilen
www.metrixmetal.pl

**Międzynarodowe Targi
Poznańskie Sp. z o.o.**

Targi i konferencje / Messen und Konferenzen
www.mtp.pl

Murrelektronik Sp. z o.o.

Automatyka / Automatisierung
www.murrelektronik.com

NEPTUN Ship Service Ltd. Sp. z o.o.

Dostawca cateringu, prowiantu dla transpotru wodnego / Catering, Proviantlieferungen für Fähren, Handelsschiffe, Kreuzfahrtschiffe, Forschungsschiffe und Forschungsstationen
www.n-s-s.pl

Nestro PPHU Sp. z o.o.

Producent urządzeń do odpylania i oddzielania substancji lekkich, gazów i powietrza / Hersteller von Geräten zur Entstaubung und Abscheidung von leichten Stoffen, Gasen und Luft
www.nestro.pl

PREF-BETs.c.

Gerard i Barbara Wieczorek

Producent ogrodzeń w różnej technologii / Hersteller von Zäunen in verschiedenen Technologien
www.pref-bet.pl

Radio Frequency Systems GmbH

Producent systemów kablowych i antenowych / Hersteller von Kabel- und Antennensystemen
www.rfsworld.com

RD bud Sp. z o.o.

Generalne wykonawstwo obiektów kubaturowych: handlowych, hotelowych, biurowych, logistycznych, przemysłowych oraz mieszkaniowych / Generalunternehmenschaft für Geschäfts-, Hotel-, Büro-, Logistik-, Industrie- und Wohngebäude
www.rdbud.com

TCC Retail Marketing Sp. z o. o.

Marketing, kampanie marketingu lojanościowego / Marketing, Loyalitätsmarketing-Kampagnen
www.tccglobal.com

Tebodin Poland Sp. z o.o.

Firma inżynieryjno-technologiczna / Beratungs- und Ingenieurbüro
www.tebodin.com

Veni S.A.

Producent bezbarwnych opakowań szklanych / Hersteller von farblosen Glasverpackungen
www.venisa.pl

WEKTOR-ZYSKU. PL. Sp. z o.o.

Broker ubezpieczeniowy / Versicherungsmakler
www.wektor-zysku.pl

XEOS Sp. z o.o.

Centrum serwisowania silników lotniczych / Service-Center für Flugzeugmotoren
www.xeos.aero

Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A.

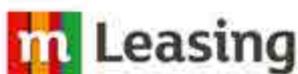
Nowoczesny port uniwersalny, obsługa ładunków drobnicowych, terminal promowy / Moderner Universalhafen, Umgang mit Stückgut, Fährhafen
www.port.gdynia.pl

AHK Polska na targach EUROTOOL

AHK Polen auf der EUROTOOL-Messe

Z końcem listopada AHK Polska zagościła na XXII Międzynarodowych Targach Obrabiarek, Narzędzi i Urządzeń do Obróbki Materiałów EUROTOOL w Krakowie. Stoisko dzielił się z firmą członkowską mLeasing Polska Sp. z o.o. Pierwszego dnia odbyło się Polsko-Niemieckie Spotkanie Kooperacyjne, otwarte przez Konsula Generalnego Niemiec, Michaela Grośa. Dariusz Solski, wiceprezes mLeasing Polska Sp. z o.o. mówił o wpływie nowych technologii na przemysł, a Roland Fedorczyk, dyrektor działu prawnego AHK Polska przybliżył słuchaczom najważniejsze kwestie dotyczące inwestowania w Niemczech.

DZIEKUJEMY: / WIR DANKEN:



Ende November war die AHK Polen auf der 12. Internationalen Messe für Werkzeugmaschinen, Werkzeuge und Geräte für Materialverarbeitung EUROTOOL in Krakau vertreten. Gemeinsam mit dem Mitgliedsunternehmen mLeasing Polska Sp. z o.o. wurde ein Messestand betrieben. Am ersten Tag fand ein Deutsch-Polnisches Kooperationstreffen statt, das von Michael Groß, dem Generalkonsul der Bundesrepublik Deutschland, eröffnet wurde. Dariusz Solski, der stellvertretende Geschäftsführer der mLeasing Polska Sp. z o.o., hat über den Einfluss neuer Technologien auf die Industrie gesprochen und Roland Fedorczyk, Leiter der Rechtsabteilung der AHK Polen, hat die Gäste mit den wichtigsten Aspekten bei Investitionen in Deutschland vertraut gemacht.



Fruit Logistica

Województwo Łódzkie aktywnie wspiera działalność swoich firm oraz pomaga im zaistnieć na rynkach zagranicznych.

Po czterech wspólnie zrealizowanych i udanych misjach gospodarczych do Niemiec, Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego zlecił AHK Polska organizację misji wyjazdowej na Międzynarodowe Targi Owoców i Warzyw Fruit Logistica, które odbyły się w dniach 7-9 lutego w Berlinie. Na zaproszenie Województwa wzięło w nich udział pięciu producentów regionalnych specjalistów. Były to firmy: Amkez Food Sp. z o.o., ELITA-Grupa Producentów Owoców Sp. z o.o., Eurokat, Fundacja Ekoostoją oraz Kapka Sp. z o.o.

Pod wspólnym hasłem "Przyjdź i zasmakuj w Polsce" firmy zaprezentowały szeroką paletę produktów. W czasie targów zostały nawiązane liczne kontakty handlowe. Przyczyniła się do tego zorganizowana wcześniej giełda kooperacji z potencjalnymi partnerami biznesowymi. Uczestnicy z powodzeniem skorzystali z możliwości pozyskania potencjalnych niemieckich klientów dla swoich produktów.

AHK Polska oraz Województwo Łódzkie pragną podziękować wszystkim odwiedzającym i uczestnikom targów Fruit Logistica za spotkanie.



Die Woiwodschaft Lodzkie unterstützt ihre Firmen aktiv und hilft ihnen dabei, neue Exportmärkte zu erschließen.

Nach vier gemeinsamen und gelungenen Wirtschaftsreisen nach Deutschland hat das Marschallamt der Woiwodschaft Lodzkie die AHK Polen mit der Organisation einer Wirtschaftsreise zur Internationalen Messe für Obst und Gemüse Fruit Logistica, welche vom 7- 9. Februar in Berlin stattfand, beauftragt. Auf Einladung der Woiwodschaft nahmen fünf Produzenten regionaler Spezialitäten teil: Amkez Food Sp. z o.o., ELITA-Grupa Producentów Owoców Sp. z o.o., Eurokat, Fundacja Ekoostoją und Kapka Sp. z o.o.

Unter dem gemeinsamen Motto "Polen - Kommen Sie auf den Geschmack" präsentierten die Unternehmen eine breite Produktpalette. Zahlreiche neue Geschäftskontakte wurden im Laufe der Messe geknüpft. Hierbei halfen insbesondere die vorab terminierten B2B Gespräche mit Händlern und Messeteilnehmern. Die Unternehmen nutzten die Gelegenheit, um potentielle deutsche Abnehmer für ihre Produkte zu gewinnen.

Die AHK Polen und die Woiwodschaft Lodzkie danken allen Besuchern und Teilnehmern der Fruit Logistica Messe.



Gala Operowo-Operetkowa Klubu Finansistów

Opern- und Operetten-Gala des Finanzclubs

31 stycznia mieliśmy okazję zaprosić gości na XI Galę Operowo-Operetkowa Klubu Finansistów AHK Polska. Spotkanie zgromadziło całą salę uczestników. Wśród gości mieliśmy okazję gościć przedstawicieli ambasady Niemiec w Warszawie, zarządu AHK Polska, urzędów, świata biznesu i kultury oraz firm członkowskich izby. Na scenie wystąpili: Beata Wardak, Leszek Świdziński oraz niezmiernie utalentowani artyści Europejskiej Fundacji Promocji Sztuki Wokalnej.

Am 31. Januar konnten wir unsere geladenen Gäste zur 11. Opern- und Operetten-Gala des Finanzclubs der AHK Polen begrüßen. Zu den Gästen gehörten Vertreter der deutschen Botschaft in Warschau, der Geschäftsführung der AHK Polen, von Behörden, der Wirtschaft, der Kultur und von Mitgliedsunternehmen der Kammer. Auf der Bühne traten Beata Wardak, Leszek Świdziński sowie ungemein talentierte Künstler der Europäischen Stiftung zur Förderung der Vokalkunst auf.



DZIĘKUJEMY: / WIR DANKEN:



Deutsche Bank



HSBC



Bank Hipoteczny



Zmiany organizacyjne w AHK Polska

Organisatorische Änderungen bei der AHK Polen

Z początkiem roku Anna Chojnacka, dotychczas zarządzająca pionem usług rynkowych izby, objęła kierownictwo nad działalnością biur regionalnych AHK Polska i serwisem członkowskim. Zarządzanie działem doradztwa rynkowego przejął Paweł Kwiatkowski, który od 2009 roku poszerzał w nim doświadczenia zawodowe. Maria Montowska, dotychczasowy dyrektor serwisu członkowskiego i kształcenia zawodowego skupi się na kształceniu zawodowym i ustawicznym. AHK Polska dziękuje Marii Montowskiej za nieoceniony wkład w rozwój serwisu członkowskiego.

Zu Beginn des Jahres hat Anna Chojnacka, die bisher die Marktberatung der Kammer leitete, die Aktivitäten der Regionalbüros der AHK Polen und des Mitgliederservices übernommen. Die Leitung der Marktberatung übernimmt Paweł Kwiatkowski, der bereits seit 2009 Berufserfahrung in der Abteilung gesammelt hat. Maria Montowska, die bisherige Direktorin des Mitgliederservices und der Aus- und Weiterbildung, konzentriert sich von nun an auf die berufliche Aus- und Weiterbildung. Die AHK Polen bedankt sich bei Maria Montowska für den nicht hoch genug einzuschätzenden Einsatz im Mitgliederservice.

Wspólne posiedzenie Komisji podatkowych w Osnabrück

Gemeinsame Sitzung der Steuerausschüsse in Osnabrück

W listopadzie ub.r. w Osnabrück odbyło się wspólne posiedzenie zespołów ds. podatków AHK Polska i IHK Osnabrück. Tematem spotkania były aspekty opodatkowania zakładów pracy polskich firm w Niemczech i niemieckich w Polsce. Poszczególne zagadnienia omawiali przewodniczący Komisji Paweł Suliga (WMS Treuhand GbR), zastępca przewodniczącego Marcin Jamroży (Rödl & Partner) oraz Sławomir Patejuk, członek komisji (Advicero Tax). Po posiedzeniu uczestnicy mieli możliwość wymiany doświadczeń oraz spotkania z firmami z regionu.

Im November vergangenen Jahres fand in Osnabrück eine gemeinsame Sitzung der Steuerausschüsse der AHK Polen und der IHK Osnabrück statt. Das Treffen war der Besteuerung von Arbeitsstätten polnischer Unternehmen in Deutschland und deutscher Firmen in Polen gewidmet. Die einzelnen Fragestellungen haben der Ausschussvorsitzende Paweł Suliga (WMS Treuhand GbR), der stellvertretende Vorsitzende Marcin Jamroży (Rödl & Partner) und das Ausschussmitglied Sławomir Patejuk (Advicero Tax) vorgestellt. Nach der Sitzung hatten die Teilnehmer die Gelegenheit zu einem Erfahrungsaustausch sowie Begegnungen mit Unternehmen aus der Region.



3. edycja Polish Tech Night w Berlinie

3. Auflage der Polish Tech Night in Berlin



6 grudnia 2017 r. odbyła się trzecia edycja Polish Tech Night – kontynuacja powstałej w 2016 idei wymiany doświadczeń pomiędzy polskimi i niemieckimi startupami. W bieżącej edycji siedem polskich startupów zabiegało o względy niemieckich inwestorów i publiczności zgromadzonej w Hallesches Haus. Organizatorami wydarzenia byli Polish Berlin Tech, SIBB e.V., SpeedUp Venture Capital Group i BST Media Solutions. Inicjatywa jest wspierana przez polskie i niemieckie społeczności startupowe. AHK Polska po raz trzeci była partnerem wydarzenia.

Am 6. Dezember 2017 fand die dritte Auflage der Polish Tech Night statt. Mit ihr wurde eine 2016 entstandene Idee fortgesetzt, die einen Erfahrungsaustausch zwischen polnischen und deutschen Start-ups vorsieht. Im Rahmen der laufenden Auflage konnten sich sieben polnische Start-ups deutschen Investoren und der Öffentlichkeit im Halleschen Haus vorstellen. Ausgerichtet wurde die Veranstaltung von Polish Berlin Tech, SIBB e.V., SpeedUp Venture Capital Group und BST Media Solutions. Die Initiative wird von der polnischen und deutschen Start-up-Szene unterstützt. Die AHK Polen war zum dritten Mal Partner dieses Events.



Speed Business Meeting

Siódme warszawskie spotkanie Speed Business Meeting odbyło się 7 listopada w Hotelu Westin. Na zaproszenie AHK Polska i siedmiu innych izb bilateralnych odpowiedziała rekordowa liczba gości – blisko 300 uczestników miało okazję przedstawienia działalności swojej firmy oraz wymiany wizytówek z potencjalnymi nowymi partnerami biznesowymi.

Das siebte Warschauer Speed Business Meeting fand am 7. November im Hotel Westin statt. Der Einladung der AHK Polen und sieben anderer bilateraler Handelskammern war eine Rekordzahl von Gästen gefolgt. Die fast 300 Teilnehmer hatten die Gelegenheit, die Tätigkeit ihrer Firma vorzustellen sowie Visitenkarten mit potenziellen neuen Geschäftspartnern auszutauschen.



DZIĘKUJEMY: / WIR DANKEN:





Wojciech Brzostowski
/ Kancelaria MN Legal
Rechtsanwalts GmbH



Radosław Niecko
/ Kancelaria MN Legal
Rechtsanwalts GmbH

RODO

czy jest się czego bać?

DATENSCHUTZ-GRUNDVERORDNUNG

Gibt es Grund zur Besorgnis?

25 maja 2018 roku wejdzie w życie rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady „Rozporządzenie o Ochronie Danych” (RODO). Zwiększa ono w znaczący sposób bezpieczeństwo obywateli Unii Europejskiej w zakresie ochrony danych osobowych. Rozporządzenie RODO stanowi najważniejszy w Europie przepis dotyczący ochrony danych od czasu dyrektywy 95/46/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 1995 r. Po trwającej dwa i pół roku fazie przejściowej, rozporządzenie RODO zastąpi przestarzałą już dyrektywę z 1995 roku i w dużej mierze ustawy o ochronie danych. W przeciwieństwie do dyrektywy, rozporządzenie będzie obowiązywało bezpośrednio we wszystkich krajach członkowskich UE, bez konieczności uchwalania krajowych przepisów wykonawczych. W ten sposób po raz pierwszy ustanowiono jednolite dla całej UE przepisy dotyczące ochrony danych. RODO nie tylko ujednotacza przepisy w zakresie ochrony danych w poszczególnych krajach członkowskich UE, lecz także

uwzględnia aspekty związane z ochroną danych, pojawiające się w głównych trendach obszaru IT ostatnich dwóch dekad. Dzięki temu wzrośnie poziom ochrony danych w państwach członkowskich UE. W związku z tym zwiększą się zarówno prawa osób, których dotyczą dane, jak również zobowiązania przedsiębiorców w tym zakresie.

Z JAKIMI SANKCJAMI MUSZĄ SIĘ LICZYĆ PRZEDSIĘBIORCY DZIAŁAJĄCY NA TERENIE NIEMIEC?

Zgodnie z § 38 ust. 5 zdanie 1 Federalnej ustawy o ochronie danych organ poprzez wydanie aktu administracyjnego może nakazać firmie zaprzestania naruszania prawa. Tego rodzaju zarządzenie porządkowe może zostać bez problemu podjęte bezpośrednio w stosunku do działającego przedsiębiorstwa jako podmiotu odpowiedzialnego. Obecnie, zgodnie z § 43 Federalnej ustawy o ochronie danych, kara grzywny może wynieść do 50 000 lub 300 000 euro za poszczególny przypadek



naruszenia przepisów o ochronie danych. Sankcje karne reguluje obecnie § 44 Federalnej ustawy o ochronie danych. Za te same, niezgodne z prawem, działania nakłada się różne grzywny na różne spółki należące do koncernu. W indywidualnych przypadkach może to w konsekwencji prowadzić do kumulacji kilku grzywn. Tak stało się na przykład w przypadku sieci sklepów Lidl. Na koncern Lidl nałożono wiele grzywn w wysokości od 10 000 do 310 000 euro, co w ostatecznym rozrachunku dało łączną kwotę 1,46 mln kary. Głównym powodem nałożenia kary był nielegalny monitoring pracowników.

Prywatny zakład ubezpieczeń zdrowotnych Debeka zawarł porozumienie z organem nadzoru, akceptując karę grzywny w wysokości 1,3 mln euro i dodatkowo 600 000 euro na profesurę fundacyjną, przeznaczoną na badania w zakresie ochrony danych. Powodem przeprowadzenia kontroli przez organ nadzoru był zakup list zawierających dane osobowe potencjalnych klientów oraz ich niezgodne z prawem wykorzystanie.

Sieć drogerii Müller musiała ostatecznie zapłacić grzywnę w wysokości 137 500 euro, ponieważ między innymi nie powołano ani jednego inspektora ochrony danych, a pracownicy przez wiele lat byli bezprawnie pytani o powody swojej nieobecności spowodowanej chorobą.

Kolejnym przykładem jest koncern Deutsche Bahn AG, który zapłacił grzywnę w wysokości 1,12 mln euro. W 2009 roku stwierdzono, że dane pracowników zostały porównane z danymi dostawców. W szczególności porównywano dane rachunków

bankowych. Monitorowano również korespondencję elektroniczną pracowników. Ponadto, rzekomo w celu zwalczania korupcji, kontrolowano dane zatrudnionych pracowników i ich rodzin.

Jeżeli zgodnie z § 44 ust. 1 Federalnej ustawy o ochronie danych dojdzie do popełnienia przestępstwa, organ ochrony danych może, zgodnie z § 44 ust. 2 zdanie 2 Federalnej ustawy o ochronie danych, złożyć doniesienie o popełnieniu przestępstwa we właściwej prokuraturze. Sankcje karne nakłada się na odpowiedzialne osoby fizyczne. W przypadku przestępstwa kara grzywny może wynieść zgodnie z obowiązującym prawem - § 30 niem. ustawy o wykroczeniach - do 10 mln euro. Zgodnie z § 130 niem. ustawy o wykroczeniach organ nadzoru może ponadto nałożyć karę grzywny w wysokości do 1 mln euro.

SANKCJE ZGODNE Z NOWĄ FEDERALNĄ USTAWĄ O OCHRONIE DANYCH (WCHODZI W ŻYCIE 25 MAJA 2018 R.)

Zgodnie z § 41 ust. 1 nowej Federalnej ustawy o ochronie danych w przypadku naruszeń artykułu 83 ustęp 4 do 6 RODO, stosuje się co do zasady niem. ustawę o wykroczeniach.

W postępowaniach w sprawie naruszenia według artykułu 83 ustęp 4 do 6 rozporządzenia, zgodnie z § 41 ust. 2 nowej Federalnej ustawy o ochronie danych, mają zastosowanie przepisy (chyba, że prawo stanowi inaczej) niem. ustawy o wykroczeniach i odpowiednio ogólne przepisy prawa karnego.

KARA GRZYWNY, CZY WIĘZIENIE?

W przypadku popełnienia wykroczenia kary grzywny osiągały kwoty 50 000 euro. Od maja 2018 roku w takich przypadkach oddzielnie będą rozpatrywane tylko dwie sytuacje: naruszenie prawa dostępu do danych oraz niepoinformowanie we właściwym czasie osób, których dotyczą dane.

Zgodnie z § 42 ust. 1 nowej Federalnej ustawy o ochronie danych, każdy, kto w celu uzyskania korzyści majątkowych, świadomie przekazuje osobom trzecim dane osobowe dużej liczby osób, które nie są powszechnie dostępne lub udostępnia je w inny sposób, nie będąc do tego upoważnionym, podlega karze do 3 lat pozbawienia wolności lub karze grzywny. Zgodnie z § 42 ust. 2 nowej Federalnej ustawy o ochronie danych karze pozbawienia wolności do lat dwóch lub karze grzywny podlega każdy, kto nie będąc do tego upoważnionym, przetwarza dane osobowe, które nie są powszechnie dostępne lub pozyskuje je podając nieprawdziwe informacje i w ten sposób za wynagrodzeniem lub działając z zamiarem wzbogacenia siebie lub innych lub działania na szkodę innych.

SANKCJE ZGODNE Z RODO:

Organy nadzoru mogą zgodnie z przepisami RODO nałożyć karę grzywny zarówno na przedsiębiorstwo, jak i na osoby odpowiedzialne.

W pierwszej kolejności organy nadzoru mogą zgodnie z art. 53 ust. 1b RODO wydać różne nakazy w celu zaprzestania naruszania prawa o ochronie danych. Począwszy od nagany poprzez nakaz dostosowania procedury przetwarzania danych do wymogów prawa, aż po wydanie tymczasowego lub ostatecznego zakazu przetwarzania danych.

Rozporządzenie RODO przewiduje dwie kategorie kar grzywny. W niektórych przypadkach, gdzie nie doszło do bezpośredniego naruszenia praw i wolności osób, których dotyczą dane, grożą kary grzywny w wysokości do 10 milionów euro lub do 2% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego roku obrotowego koncernu, jeżeli ta kwota jest wyższa. Taka kara może zostać nałożona na przykład w przypadku nieprzestrzegania przepisów dot. „data protection by design” (ochrony danych na etapie projektowania), oceny skutków ochrony danych lub naruszenia obowiązku powołania inspektora ochrony danych. Jeżeli prawa i wolności osób, których dotyczą dane zostaną naruszone w sposób bezpośredni, na przykład przez nieprzestrzeganie prawa dostępu, prawa do sprostowania lub usunięcia danych, grożą kary grzywny w wysokości do 20 milionów euro lub do 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego roku obrotowego koncernu.

Maksymalna kara grzywny wynosi do 20 milionów euro lub 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego roku obrotowego; w zależności od tego, która wartość jest wyższa. W tym wypadku ma znaczenie pojęcie „przedsiębiorstwa”: dotyczy to bowiem rocznego obrotu całego koncernu, a nie poszczególnych osób prawnych.

PODSUMOWANIE

Obecnie, jak wynika z informacji podawanych przez organy nadzoru, kara grzywny w Niemczech wynosi średnio od 10 000 do 15 000 euro. W związku z tym, organy nadzoru wymagają kary oscylującej w granicach około 20 do 25% maksymalnego wymiaru kary. Przy stosowaniu podobnych praktyk kary grzywny, nałożone zgodnie z rozporządzeniem RODO, musiałyby wynosić średnio ok. 4 do 5 mln euro.

Am 25. Mai 2018 tritt die „Datenschutz-Grundverordnung” (DSGVO) des Europäischen Parlaments und des Rates in Kraft. Sie verbessert die Sicherheit der Bürger der Europäischen Union wesentlich, was den Schutz personenbezogener Daten betrifft. Die Datenschutz-Grundverordnung bildet die wichtigste Datenschutzregelung in Europa seit der Richtlinie 95/46/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24. Oktober 1995. Nach einer zweieinhalb Jahre dauernden Übergangsphase ersetzt die Datenschutz-Grundverordnung die bereits veraltete Richtlinie aus dem Jahr 1995 und weitgehend das Datenschutzgesetz. Im Gegensatz zur Richtlinie wird die Verordnung unmittelbar in allen EU-Mitgliedsländern gelten, ohne dass die Notwendigkeit besteht, inländische Ausführungsvorschriften zu erlassen. Auf diese Weise wurden zum ersten Mal für die ganze EU einheitliche Datenschutzvorschriften geschaffen. Die Datenschutz-Grundverordnung vereinheitlicht nicht nur die Datenschutzvorschriften in den einzelnen EU-Mitgliedsländern, sondern berücksichtigt auch Aspekte im Zusammenhang mit dem Datenschutz, die sich aus den wichtigen IT-Trends während der beiden letzten Jahrzehnte ergeben haben. Dadurch werden Daten in den EU-Mitgliedstaaten besser geschützt. Erweitert werden in diesem Zusammenhang sowohl die Rechte der betroffenen Personen, als auch die diesbezüglichen Pflichten von Unternehmern.

MIT WELCHEN SANKTIONEN MÜSSEN IN DEUTSCHLAND TÄTIGE UNTERNEHMER RECHNEN?

Gemäß § 38 Abs. 5 Satz 1 des Bundesdatenschutzgesetzes kann die Aufsichtsbehörde durch eine Anordnung einer Firma auferlegen, Gesetzesverstöße zu beseitigen. Diese Anordnung kann problemlos im Verhältnis zu dem tätigen Unternehmen als Verantwortlichem ergehen. Gegenwärtig kann gemäß § 43 des Bundesdatenschutzgesetzes die Geldbuße für einen einzelnen Verstoß gegen die Datenschutzvorschriften bis zu fünfzigtausend Euro oder sogar dreihunderttausend Euro betragen. Strafvorschriften enthält derzeit § 44 des Bundesdatenschutzgesetzes. Für dieselben rechtswidrigen Maßnahmen werden unterschiedliche Geldbußen gegen verschiedene Gesellschaften eines Konzerns verhängt. In Einzelfällen kann es zu einer Kumulation mehrerer Geldbußen kommen. Geschehen ist das zum Beispiel im Fall der Lidl-Kette. Gegen den Lidl-Konzern wurden viele Geldbußen in einer Höhe von 10.000 bis 310.000 Euro verhängt. Ihr Gesamtbetrag belief sich auf 1,46 Mio. Hauptgrund für die Sanktionen war eine rechtswidrige Überwachung von Mitarbeitern.

Der private Krankenversicherer Debeka schloss eine Vereinbarung mit der Aufsichtsbehörde und akzeptierte eine Geldbuße in Höhe von 1,3 Mio. Euro. Zusätzlich stiftete er 600.000 Euro für

eine Datenschutz-Professur. Grund für die Durchführung der Kontrolle durch die Aufsichtsbehörde war der Kauf von Listen mit personenbezogenen Daten potenzieller Kunden sowie ihre nicht mit dem Gesetz vereinbare Nutzung gewesen.

Die Drogeriekette Müller musste letztendlich eine Geldbuße in Höhe von 137.500 Euro bezahlen, weil unter anderem kein Datenschutzbeauftragter bestellt worden war und die Mitarbeiter viele Jahre lang rechtswidrig nach dem Grund für ihre krankheitsbedingte Abwesenheit gefragt worden sind.

Ein weiteres Beispiel bildet die Deutsche Bahn AG, die eine Geldbusse in Höhe von 1,12 Mio. Euro zahlen musste. 2009 war festgestellt worden, dass Daten von Mitarbeitern mit Daten von Lieferanten abgeglichen worden sind. Insbesondere wurden Daten von Bankkonten verglichen. Zudem wurde die elektronische Korrespondenz von Mitarbeitern überwacht. Darüber hinaus wurden, angeblich zum Zwecke der Korruptionsbekämpfung, die Daten beschäftigter Mitarbeiter und ihrer Angehörigen kontrolliert.

Wenn es gemäß § 44 Abs. 1 des Bundesdatenschutzgesetzes zur Begehung einer Straftat kommt, kann die Datenschutzbehörde gemäß § 44 Abs. 2 Satz 2 des Bundesdatenschutzgesetzes einen Strafantrag bei der zuständigen Staatsanwaltschaft stellen. Strafrechtliche Sanktionen werden gegen die verantwortlichen natürlichen Personen verhängt. Im Falle einer Straftat kann die Geldbuße gemäß § 30 des deutschen Ordnungswidrigkeitengesetzes bis zu zehn Millionen Euro betragen. Gemäß § 130 des deutschen Ordnungswidrigkeitengesetzes kann die Aufsichtsbehörde darüber hinaus eine Geldbuße bis zu einer Million Euro verhängen.

SANKTIONEN GEMÄSS DEM NEUEN BUNDESDATENSCHUTZGESETZ (TRITT AM 25. MAI 2018 IN KRAFT)

Gemäß § 41 Abs. 1 des neuen Bundesdatenschutzgesetzes gelten für Verstöße nach Artikel 83 Absatz 4 bis 6 der DSGVO die Vorschriften des Gesetzes über Ordnungswidrigkeiten sinngemäß. Für Verfahren wegen eines Verstoßes nach Artikel 83 Absatz 4 bis 6 der Verordnung gelten gemäß § 41 Abs. 2 des neuen Bundesdatenschutzgesetzes (soweit dieses Gesetz nichts anderes bestimmt) die Vorschriften des deutschen Gesetzes über Ordnungswidrigkeiten und der allgemeinen Gesetze über das Strafverfahren entsprechend.

GELDSTRAFE ODER GEFÄNGNIS?

Im Falle einer Ordnungswidrigkeit betragen die Geldbußen bis zu 50.000 Euro. Ab Mai 2018 werden in solchen Fällen nur zwei Situationen gesondert behandelt: die Verletzung des Rechts auf Zugang zu Daten sowie die unterlassene Benachrichtigung der betroffenen Personen in angemessener Zeit.

Gemäß § 42 Abs. 1 des neuen Bundesdatenschutzgesetzes wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft, wer wissentlich nicht allgemein zugängliche personenbezogene Daten einer großen Zahl von Personen, ohne hierzu berechtigt zu sein, einem Dritten übermittelt oder auf andere Art und Weise zugänglich macht und hierbei gewerbsmäßig handelt. Gemäß § 42 Abs. 2 des neuen Bundesdatenschutzgesetzes wird mit Freiheitsstrafe bis zu zwei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft, wer personenbezogene Daten, die nicht allgemein zugänglich

sind, ohne hierzu berechtigt zu sein, verarbeitet oder durch unrichtige Angaben erschleicht und hierbei gegen Entgelt oder in der Absicht handelt, sich oder einen anderen zu bereichern oder einen anderen zu schädigen.

SANKTIONEN GEMÄSS DSGVO:

Gemäß den Vorschriften der DSGVO können Aufsichtsbehörden Geldbußen sowohl gegen ein Unternehmen als auch verantwortliche Personen verhängen.

In erster Linie können Aufsichtsbehörden gemäß Art. 53 Abs. 1b der DSGVO unterschiedliche Anweisungen erteilen, um einen Verstoß gegen das Datenschutzrecht zu unterbinden. Diese reichen von einer Mahnung über die Anweisung, die Datenverarbeitungsverfahren den gesetzlichen Anforderungen anzupassen, bis zum Erlass eines vorübergehenden oder endgültigen Verbots zur Datenverarbeitung.

Die Datenschutz-Grundverordnung sieht zwei Kategorien von Geldbußen vor. In manchen Fällen, wenn es nicht zu einem direkten Verstoß gegen Rechte und Freiheiten von betroffenen Personen gekommen ist, drohen Geldbußen in einer Höhe von bis zu zehn Millionen Euro oder bis zu 2% des gesamten weltweit erzielten Jahresumsatzes des vorangegangenen Geschäftsjahres des Konzerns, wenn dieser Betrag höher ist. Eine solche Strafe kann zum Beispiel im Falle einer mangelnden Einhaltung der Vorschriften bezüglich des „data protection by design“ (Datenschutzes in der Planungsphase), der Bewertung der Wirkungen des Datenschutzes oder bei einer Verletzung der Pflicht zur Bestellung eines Datenschutzbeauftragten verhängt werden. Wenn die Rechte und Freiheiten der betroffenen Personen auf direkte Weise verletzt werden, zum Beispiel durch eine mangelnde Einhaltung des Rechts auf Zugang, des Rechts auf Berichtigung oder auf Löschung von Daten, droht eine Geldbuße in Höhe von bis zu zwanzig Millionen Euro oder bis zu 4% des gesamten weltweit erzielten Jahresumsatzes des vorangegangenen Geschäftsjahres des Konzerns.

Die maximale Geldbuße beträgt bis zu zwanzig Millionen Euro oder bis zu 4% des gesamten weltweit erzielten Jahresumsatzes des vorangegangenen Geschäftsjahres, je nachdem welcher der Beträge höher ist. In diesem Fall ist der Begriff „Unternehmen“ bedeutsam. Er bezieht sich nämlich auf den Jahresumsatz des gesamten Konzerns und nicht der einzelnen juristischen Personen.

ZUSAMMENFASSUNG

Nach Angaben der Aufsichtsbehörden beträgt gegenwärtig eine Geldbuße in Deutschland im Durchschnitt 10.000 bis 15.000 Euro. In diesem Zusammenhang verlangen die Aufsichtsbehörden Strafen, die etwa 20 bis 25% des maximalen Strafmaßes betragen.

Bei Anwendung ähnlicher Praktiken müssten sich Geldbußen, die gemäß der Datenschutz-Grundverordnung verhängt werden, im Durchschnitt auf rund vier bis fünf Millionen Euro belaufen.

24 godziny w Lipsku

24 Stunden in Leipzig

Już od czasów głębokiego średniowiecza Lipsk przyciągał kupców z całej Europy, a dziś odbywa się tu ok. 40 specjalistycznych targów rocznie. Miasto kusi jednak odwiedzających również wyjątkową architekturą, szczyptą historii i muzyką na światowym poziomie.

Schon seit dem tiefsten Mittelalter hat Leipzig Kaufleute aus ganz Europa angezogen. Heute finden hier jährlich rund 40 Fachmessen statt. Die Stadt lockt Besucher auch mit ihrer außergewöhnlichen Architektur, einer Prise Geschichte und Musik von Weltniveau.



MIASTO MUZYKI

Jan Sebastian Bach pracował przez ostatnie lata życia w Lipsku jako kantor. Letni Leipzig Bach Festival gromadzi co roku ponad 70 tysięcy gości z całego świata. Koncert otwarcia odbywa się tradycyjnie w kościele św. Tomasza, z udziałem Thomanerchor – najstarszego i najbardziej prestiżowego chóru chłopięcego w Niemczech.

STADT DER MUSIK

Johann Sebastian Bach hat seine letzten Lebensjahre als Kantor in Leipzig verbracht. Das sommerliche Leipziger Bachfest zieht jedes Jahr über 70.000 Gäste aus der ganzen Welt an. Das Eröffnungskonzert findet traditionell in der Thomaskirche unter Beteiligung des Thomanerchors, des ältesten und angesehensten Knabenchors in Deutschland, statt.



Dorota Minkiewicz
AHK Polska / AHK Polen



RAJ DLA SPACEROWICZÓW

Na wzór Mediolanu, wewnętrzne uliczki Starego Miasta zamieniono w XIX wieku w zadaszone kameralne pasaże. W niektórych z ponad dwudziestu wyjątkowych w tej części Europy przejść znajdują się luksusowe sklepy i restauracje. Zwłaszcza nieśpieszny spacer Mädlerpassage robi niezapomniane wrażenie, z obowiązkowym przystankiem w rozświetlonej przez Goethego Piwnicy Auerbacha.

PARADIES FÜR SPAZIERGÄNGER

Nach dem Vorbild Mailands wurden im 19. Jahrhundert Gassen in der Altstadt in überdachte und beschauliche Passagen verwandelt. In manchen der über zwanzig Passagen, die in diesem Teil Europas außergewöhnlich sind, befinden sich luxuriöse Geschäfte und Restaurants. Besonders ein Bummel durch die Mädlerpassage hinterlässt einen unvergesslichen Eindruck. Dabei sollte man unbedingt die durch Goethe berühmt gewordene Gaststätte Auerbachs Keller besuchen.

ULICA LUKSUSU

Grimmaische Straße to bez wątpienia najbardziej prestiżowy adres w mieście, skupiający najnowsze światowe trendy, ekskluzywne butik i tradycyjne niemieckie marki najwyższej jakości. Znajdziemy tu sklepy firmowe Michael Kors, Wempe, Aigner, Montblanc czy Wolford, a także unikalne kreacje najlepszych marek i wschodzących projektantów.

STRASSE DES LUXUS

Die Grimmaische Straße ist zweifelsohne die angesehenste Adresse in der Stadt. Hier findet man die neuesten internationalen Trends, exklusive Boutiquen und traditionsreiche deutsche Marken bester Qualität. Hier finden Sie Geschäfte von Michael Kors, Wempe, Aigner, Montblanc und Wolford sowie auch einzigartige Kreationen der besten Marken und aufstrebender Modeschöpfer.

**KOSMOS SZTUKI**

Niegdyś największa fabryka bawełny w kontynentalnej Europie dziś jest domem sztuki nowoczesnej tzw. Nowej Szkoły Lipskiej, z międzynarodowej sławy malarzem Neo Rauchem na czele. Atmosfera starych zabudowań Lipskiej Przędzalni Bawełny nie ma sobie równych na całym świecie. Oprócz licznych galerii fascynujące wrażenie robi przeznaczona do wspólnego użytku artystów hala nr 14.

KUNSTKOSMOS

Die einst größte Baumwollfabrik in Kontinentaleuropa bietet heute der modernen Kunst, der sog. Neuen Leipziger Schule, mit dem international bekannten Maler Neo Rauch an der Spitze ein Zuhause. Die Atmosphäre in den alten Gebäuden der Leipziger Baumwollspinnerei ist weltweit einzigartig. Außer zahlreichen Galerien macht die zur gemeinsamen Nutzung von Künstlern bestimmte Halle Nr. 14 Eindruck.

PERŁA RENESANSU

Sercem starego miasta jest rynek z malowniczym renesansowym ratuszem i kamienicami z podobnego okresu. Część z nich nie przetrwała wojny, ale do dziś podziwiać można między innymi odbudowany budynek Starej Wagi. W przeszłości to tutaj koncentrowało się handlowe życie miasta, a dziś na placu odbywają się barwne jarmarki i wystawy.

PERLE DER RENAISSANCE

Das Herz der Altstadt bildet der Markt mit dem malerischen Rathaus und Bürgerhäusern aus der Renaissancezeit. Ein Teil von ihnen hat den Krieg nicht überstanden, aber bis heute kann man unter anderem das rekonstruierte Gebäude der Alten Waage bewundern. In der Vergangenheit konzentrierte sich hier der Handel der Stadt. Heute finden auf dem Platz bunte Jahrmärkte und Ausstellungen statt.

**PRZEŻYCIA GODNE GWIAZD**

Na ostatnim piętrze hotelu Westin w otoczeniu minimalistycznego designu rządzi kuchnia najwyższej jakości. Restauracja Falco jako jedyna w regionie pochwalić się może dwoma gwiazdkami Michelin. Wielbicielom luksusowej elegancji polecamy też pobliski hotel Fürstenhof, w którym gościli m. in. Sophia Loren czy Tina Turner.

SICH WIE EIN STAR FÜHLEN

Im der letzten Etage des Hotels The Westin Leipzig kann man eine Küche bester Qualität in einem von minimalistischem Design geprägten Ambiente genießen. Das Restaurant Falco besitzt als einziges in der Region zwei Michelin-Sterne. Freunden luxuriöser Eleganz empfehlen wir auch das nahe gelegene Hotel Fürstenhof, in dem u. a. Sophia Loren und Tina Turner zu Gast gewesen sind.



300 restauracji z gwiazdką Michelin w Niemczech

300 Restaurants
mit einem Michelin-Stern
in Deutschland

Guide Michelin 2018 dla Niemiec jest już gotowy! W tym roku liczba wyróżnionych restauracji osiągnęła 300, a kulinarne Oscary przyznano ośmiu nowym miejscom. Jedenasta już w kraju trzecia gwiazdka trafiła do „Atelier“ z monachijskiego hotelu „Bayerischer Hof“. Szefa kuchni Jana Hartwiga okrzyknięto wschodzącą gwiazdą niemieckiej sceny kulinarnej, zwłaszcza, że drugą gwiazdkę wywalczył on dopiero dwa lata temu.

Der Michelin Guide 2018 für Deutschland ist schon fertig! In diesem Jahr sind 300 Restaurants ausgezeichnet worden. Acht neuen sind die kulinarischen Oscars verliehen worden. Als elftes Restaurant im Land erhält das „Atelier“ im Münchener Hotel „Bayerischer Hof“ einen dritten Stern. Küchenchef Jan Hartwig gilt als kommender Star der deutschen kulinarischen Szene, zumal er seinen zweiten Stern erst vor zwei Jahren erkochte hatte.



Najwyższej jakości kawa w drodze

Erstklassiger Kaffee auch unterwegs

Nie musisz już rezygnować z doskonałego espresso, gdziekolwiek się znajdziesz. Poręczny ekspres do kawy Nanopresso to wszystko, czego potrzebujesz, by szybko i łatwo przygotować idealną małą czarną nawet w biegu czy na tonie natury. Niewielkie urządzenie skrywa innowacyjny mechanizm osiągający imponujące ciśnienie 18 bar przy pomocy lekkiego nacisku. Miłośnicy wygodę docenią wersję na kapsułki Nespresso, ale purystom spodoba się raczej wersja tradycyjna.

Egal, wo Sie gerade sind: Einen hervorragenden Espresso können Sie überall genießen. Die handliche Kaffeemaschine Nanopresso ist alles, was Sie brauchen, um sich auch zwischendurch oder in freier Natur schnell und einfach einen Kaffee zu machen. Das kleine Gerät birgt einen innovativen Mechanismus, mit dem kinderleicht ein imponierender Druck von 18 Bar erzeugt werden kann. Wer es bequem mag, kann Nespresso-Kapseln verwenden. Puristen wird eher die traditionelle Zubereitung gefallen.

Postaw na dobry styl

Setzen Sie auf guten Stil!

Podstawka pod laptop nie musi być złem koniecznym. Grovemade udowadnia, że użyteczność z powodzeniem łączyć można z minimalistyczną elegancją. Ich seria akcesoriów do komputerów stacjonarnych i przenośnych wyróżnia się doskonałym designem i jakością materiałów. Wygoda użytkowania spotyka się w nich z naturalnym pięknem drewna orzechowego lub klonowego.

Ein Laptop-Ständer muss kein notwendiges Übel sein. Grovemade beweist, dass man Nützlichkeit erfolgreich mit minimalistischer Eleganz verbinden kann. Die Zubehörserie für Desktops und Mobilgeräte zeichnet sich durch ein hervorragendes Design und die Materialqualität aus. Komfortable Nutzung wird mit der natürlichen Schönheit von Nussbaum- oder Ahornholz kombiniert.



Designerska lampa i projektor w jednym

Designer-Lampe und Projektor in einem

Oto projektor multimedialny, który nienachalnie wpasuje się w każde wnętrze. Niepozorna lampka, którą podłączyć można do kontaktu lub jak tradycyjną żarówkę, w mgnieniu oka zamieni się w przenośne domowe kino. Dzięki łatwemu sterowaniu smartfonem, wbudowanym głośnikom stereo i niewielkim wymiarom sprawdzi się w każdej sytuacji, zarówno w domu jak i w biurze.

Das ist ein Multimedia-Projektor, der sich unauffällig in jeden Innenraum einfügt. Die unscheinbare Lampe kann man an jede Steckdose anschließen und wie eine traditionelle Glühlampe verwenden, die sich im Handumdrehen in ein Heimkino verwandeln lässt. Dank der einfachen Steuerung per Smartphone, der eingebauten Stereo-Lautsprecher und der geringen Abmessungen bewährt sie sich in jeder Situation, sowohl zu Hause als auch im Büro.



Powrót Polaroida

Polaroid kehrt zurück

Chociaż cyfrowe zdjęcia są szybkie i wygodne, nic nie zastąpi nostalgicznej magii Polaroida. A gdyby można było mieć jedno i drugie? Innowacyjna drukarka Insta-Share od Motoroli idealnie wpasowuje się w obudowę modelu Moto Z, pozwalając nie tylko robić zdjęcia w czasie rzeczywistym, ale i drukować ulubione wspomnienia z pamięci telefonu.

Obwohl digitale Fotos schnell und bequem sind, kann nichts die nostalgische Magie von Polaroid ersetzen. Und wenn man das eine und das andere haben könnte? Der innovative Drucker Insta-Share von Motorola passt ideal zum Gehäuse des Modells Moto Z. So kann man nicht nur Fotos in Echtzeit schießen, sondern sich auch die schönsten Erinnerungen aus dem Telefon-Speicher ausdrucken.



Blask klejnotów na paznokciach

Edler Glanz auf Fingernägeln

Co ma wspólnego biżuteria z lakierem do paznokci? Niemiecka projektantka Saskia Diez i marka Ulsu Airlines udowadniają, że całkiem sporo. Nowa seria lakierów inspirowana jest blaskiem kaszmirskich szafirów, kolumbijskich szmaragdów i rubinów z Mozambiku. Do każdego ze 100 zestawów limitowanej linii „Precious Nails” dodano też płatkki 18-karatowego różowego złota, by paznokcie lśniły jak nigdy.

Was hat Schmuck mit Nagellack zu tun? Ziemlich viel! Das beweisen die deutsche Designerin Saskia Diez und die Marke Ulsu Airlines. Die neue Nagellackserie ist von Kashmir-Saphiren, kolumbianischen Smaragden und Rubinen aus Mosambik inspiriert. Jedem der 100 Sets der limitierten Serie „Precious Nails” wurden auch Streifen aus 18-Karat-Roségold beigelegt, damit die Fingernägel strahlen wie noch nie zuvor.



Robert Makłowicz

● Robert Makłowicz – polski dziennikarz, pisarz, publicysta, krytyk kulinarny i podróżnik, który z sukcesem łączy swoje dwie największe pasje: podróże i kuchnię. Był publicystą Gazety Wyborczej, współpracował też z tygodnikami Wprost, Newsweek Polska i Przekrój. W TVP był gospodarzem popularnego niedzielnego cyklu reportaży Podróże kulinarne Roberta Makłowicza. Następnie prowadził w TVP2 program telewizyjny Makłowicz w podróży. Obecnie prowadzi program Makłowicz w drodze emitowany na kanale Food Network[3]. W 2010 roku wydał książkę zatytułowaną „Cafe Museum”, za którą otrzymał Nagrodę Literacką Srebrny Kałamarz. Poza nagrodą literacką, Makłowicz ma na swoim koncie również inne nagrody, np. Wiktora, Oskara Kulinarnego oraz Srebrny Krzyż Zasługi.

● Robert Makłowicz ist polnischer Journalist, Schriftsteller, Publizist, Gastronomiekritiker und Globetrotter, der mit Erfolg seine beiden größten Leidenschaften, nämlich Reisen und Kochen, miteinander verbindet. Der ehemalige Publizist der Tageszeitung Gazeta Wyborcza hat auch mit den Wochenzeitschriften Wprost, Newsweek Polska und Przekrój zusammengearbeitet. Beim Fernsehsender TVP war er Gastgeber der populären sonntäglichen Reportagerihe Robert Makłowicz's kulinarische Reisen. Anschließend führte er bei TVP2 durch das Fernsehprogramm Makłowicz auf Reisen. Sein gegenwärtiges Programm Makłowicz unterwegs wird vom Sender Food Network ausgestrahlt. 2010 hat er das Buch „Cafe Museum” herausgegeben, für das ihm der Literaturpreis „Silbernes Tintenfass“ verliehen worden ist. Neben dem Literaturpreis hat Makłowicz auch andere Auszeichnungen erhalten, z. B. den Viktor, den Kulinarischen Oscar und das Silberne Verdienstkreuz.

Moja obecna kondycja psychiczna...
stabilna, niczym niemiecka gospodarka.

Pana główna cecha charakteru?
Gotowość do zrozumienia.

Najchętniej spędzam wakacje...
letnie w Dalmacji, zimowe w Alpach.

Pana marzenie o szczęściu?
Ciepłe morze, chłodne wino i zdrowie, pozwalające z tego do woli korzystać.

Pieniądz jest dla mnie...
instrumentem ułatwiającym życie, zarazem źródłem trosk, gdy jest go zbyt mało lub zbyt wiele.

Praca to dla mnie...
Przeważnie przyjemność wielka, choć kiedyś najbardziej chciałem być rentierem.

Konkurencja to...
źródło postępu w każdej niemal dziedzinie.

Dla kariery zrobiłbym...
Już zrobiłem, pisząc pierwszą książkę i po raz pierwszy stając przed kamerą.

Stresuję się...
gdy słyszę publicznie wypowiedzane bzdury.

Miłość jest...
niezbadanym stanem psychicznym, wymykającym się jakimkolwiek próbom definicji.

Za nic na świecie nie mógłbym...
zostać monotoniem odżywiającym się nacjonalistą.

Oddałbym wszystko za...
Habsburga na polskim tronie i Polskę jako kolejny człon monarchii austro-węgierskiej.

W pracownikach cenię...
Pracownicy to ludzie, więc cenię w nich to samo, co w innych ludziach: szczerłość, inteligencję, poczucie humoru.

Chciałbym u siebie zmienić...
już za późno na zmiany, a i zmieniać nie bardzo jest co.

Nie toleruję...
podszytego merkantylizmem koniunkturalizmu, braku poczucia humoru i tępoty.

Wzrusza mnie...
wiele rzeczy, muzyka ludu Csango albo pierwszy łyk destylatu z gruszek Williams na przykład.

Zazdroszczę ludziom, którzy...
w ogóle nie zazdroszczą.

Nie cierpię....

potraw z owoców morza
posypywanych parmezanem.

Politycy to ...

ludzie działający w imieniu swych wyborców.
Przynajmniej tak powinno być.

Moje filmowe/literackie Alter Ego

Detektyw Philip Marlowe, choć ja tropię jedynie
różnorodność świata.

Ulubiona książka...

„Marsz Radetzky'ego Josepha Rotha,
„Szkice piórkiem” Andrzeja Bobkowskiego.

Najbardziej żałuję...

że nie mogę choć na chwilę przenieść się
w przeszłość.

Jakie cechy ceni Pan najbardziej u ludzi?

Dystans do świata oraz wszechrzeczy
i poczucie humoru.

Jestem...

Środkowym Europejczykiem

Pana motto?

Von der Humanität durch Nationalität zur Bestialität.

Meine derzeitige Geistesverfassung...

ist stabil wie die deutsche Wirtschaft.

Ihr Hauptcharakterzug?

Verständnisbereitschaft

Am liebsten verbringe ich meinen Urlaub...

im Sommer in Dalmatien, im Winter in den Alpen.

Ihr Traum vom absoluten Glück?

ein warmes Meer, ein kühler Wein und Gesundheit,
die es einem erlaubt, dies uneingeschränkt
zu genießen.

Geld ist für mich...

ein das Leben erleichternde Mittel und zugleich
eine Quelle der Sorge, wenn man zu wenig
oder zu viel hat.

Arbeit bedeutet für mich...

überwiegend eine große Freude, obwohl ich einst
am liebsten Rentier geworden wäre.

Konkurrenz ist für mich...

eine Quelle des Fortschritts in fast jedem Bereich.

Für die Karriere würde ich...

Das liegt schon hinter mir, als ich das erste Buch
geschrieben habe und zum ersten Mal vor der
Kamera stand.

Stress ist für mich, wenn...

ich öffentlich geäußerte Dummheiten höre.

Liebe ist...

ein unerforschter psychischer Zustand,
der sich allen Versuchen einer Definition entzieht.

Nie im Leben könnte ich...

zu einem sich monoton ernährenden
Nationalisten werden.

Dafür würde ich alles geben...

einen Habsburger auf dem polnischen Thron und
Polen als weiteren Teil der österreichisch-ungarischen
Monarchie.

An meinen Mitarbeitern schätze ich am meisten...

Meine Mitarbeiter sind Menschen, also schätze
ich an ihnen dasselbe wie bei anderen,
nämlich Ehrlichkeit, Intelligenz und Humor.

Ändern würde ich gerne an mir...

Für Änderungen ist es zu spät,
außerdem gibt es nicht viel zu ändern.

Ich dulde kein...

keinen von Merkantilismus geprägten Opportunismus,
fehlenden Humor und Stumpfsinn.

Ich bin gerührt, wenn...

bei vielen Dingen, zum Beispiel rührt mich
die Volksmusik der Csangós oder
der erste Schluck Williams-Schnaps.

Ich beneide Menschen, die...

überhaupt nicht neidisch sind.

Was ich überhaupt nicht mag:

mit Parmesan bestreute Gerichte aus Meeresfrüchten

Politiker sind...

Menschen, die im Namen ihrer Wähler handeln.
Zumindest sollte es so sein.

Mein filmisches/literarisches Alter Ego

Detektiv Philip Marlowe, obwohl ich nur der Vielfalt
der Welt auf der Spur bin.

Ihr Lieblingsbuch...

Radetzky marsch von Joseph Roth
und „Szkice piórkiem” von Andrzej Bobkowski

Was bedauern Sie am meisten?

Dass ich mich nicht für einen Augenblick in die Ver-
gangenheit versetzen kann.

Welche Eigenschaften schätzen**Sie an Menschen am meisten?**

Distanz zur Welt und allen irdischen
Gütern sowie Humor

Ich bin...

Mitteuropäer

Ihr Motto ?

Von der Humanität durch Nationalität zur Bestialität.

Marzec 2018 / März 2018

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

01.03.2018

**Board & Directors' Club
For Members Only
WARSZAWA,
HubHub / Bocca Bar**

07.03.2018

**Webcast:
Ostatni dzwonek do RODO!
RODO zgodny
czy RODO odporny?
Sprawdź swoją gotowość!**
Schulung:
Letzte Glocke vor DSGVO!
DSGVO-einig
oder DSGVO-resistent?
Überprüfe
deine Bereitschaft!
WARSZAWA

12.03.2018

**Szkolenie:
Finanse i controlling
dla nie finansistów
WARSZAWA**

13.03.2018

**Szkolenie:
Jak motywować
w XXI wieku. Co robić
jak już NIC nie działa?
WROCLAW**

13.03.2018

**Spotkanie regionalne
AHK Polska- Perspektywy
polskiej gospodarki
w 2018r.**
Regionaltreffen
der AHK Polen
- Zukunftsaussichten
für die polnische
Wirtschaft im Jahr 2018
WROCLAW

20.03.2018

**Civil & Military Aeromixer
- Wrocław 2018
Stadion Miejski
we WROCLAWIU**

22.03.2018

**Szkolenie:
Siła komunikacji –
budowanie
pozytywnych relacji
ze współpracownikami
i klientami**

Professionelle
Kundenbetreuung:
Kommunikation
KATOWICE

23.03.2018

**Szkolenie
nt. polskiego prawa pracy
"Polnisches Arbeitsrecht"
po niemiecku**
Polnisches Arbeitsrecht
- Seminar in deutscher
Sprache
WARSZAWA

26.03.2018

**XXIII Walne
Zgromadzenie
Firm Członkowskich**
23. Ordentliche
Mitgliederversammlung
For Members Only
**Hotel Westin
WARSZAWA**

27.03.2018

**Szkolenie:
Komunikacja
między polskim
a niemieckim
działem księgowości
i controllingu**
Seminar:
Kommunikation
zwischen der polnischen
und der deutschen
Finanz-
und Controllingabteilung
WARSZAWA

Kwiecień 2018 / April 2018

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30

05.04.2018

**Szkolenie:
ABC kompetentnej
asystentki
/ kompetentnego
asystenta**
Schulung:
Das ABC des kompetenten
Assistenten
/der kompetenten
Assistentin
POZNAŃ

10.04.2018

**Szkolenie:
Komunikacja
pomiędzy polską**

**a niemieckim
działem prawnym**
Seminar:
Kommunikation
zwischen der polnischen
Gesellschaft
und der deutschen
Rechtsabteilung
WROCLAW

11.04.2018

**Szkolenie:
Jak nie przegapić
talentów
w Twojej firmie?
WROCLAW**

16.04.2018

**Szkolenia:
Sztuka prezentacji
i autoprezentacji
z użyciem
technik aktorskich
WARSZAWA**

16.04.2018

**Szkolenie:
Profesjonalne
negocjacje**
Schulung:
Professionelle
Verhandlungen
WROCLAW

24.04.2018

**Szkolenie:
Discovery
– nowe spojrzenie
na skuteczność
sprzedaży,
zespołu, pracownika
WROCLAW**

24.04.2018

**Szkolenie:
Rozliczanie płac
w Niemczech**
Schulung:
Gehaltsabrechnung
in Deutschland
POZNAŃ

Szkolenia / Schulungen

Imprezy / Veranstaltungen

Giełdy kooperacji / Kooperationsbörsen

Komisje tematyczne i spotkania regionalne / Ausschüsse und Regionaltreffen

W tym miesiącu w Wi

Diesen Monat in der Wi

Porsche Inter Auto Polska

ul. Potczyńska 118a
01-304 Warszawa
Tel. +48 22 532 24 00
www.porscheinterauto.pl

Germany Trade & Invest

Friedrichstraße 60
10117 Berlin
Tel. +49/30/200 099-0
www.gtai.de

PwC

ul. Lecha Kaczyńskiego 14
00-638 Warszawa
Tel.: +48 22 746 4000
www.pwc.pl

Billon

al. Jana Pawła II 27,
00-867 Warszawa
www.billongroup.com

S&P Global Ratings

Emilii Plater 53
00-113 Warszawa
Tel.: +48 22 528 66 26
www.spratings.com

Deutsche Bank Polska

al. Armii Ludowej 26
00-609 Warszawa
Tel.: +48 22 579 90 00
www.deutschebank.pl

WYDAWCA / HERAUSGEBER

Polsko-Niemiecka Izba
Przemysłowo-Handlowa
Deutsch-Polnische
Industrie und Handelskammer
00-246 Warszawa,
ul. Miodowa 14
Tel.: +48/22/53 10 500
Fax: +48/22/53 10 600
www.ahk.pl

Dyrektor Generalny / Hauptgeschäftsführer

Michael Kern

Redaktor Naczelna / Chefredakteurin

Katarzyna Soszka-Ogrodnik,
+48/22/53 10 572,
e-mail: ksoszka@ahk.pl

Zastępca Redaktora Naczelnego/ Stellv. Chefredakteurin

Cecylia Kosmalska
+48/22/53 10 522,
e-mail: ckosmalska@ahk.pl

Prenumerata / Abonnement

Cecylia Kosmalska,
Reklama / Anzeigen

Anna Staniszevska,
+48/22/53 10 602,
e-mail: astaniszevska@ahk.pl

Tłumaczenie / Übersetzung

Logostrada

Korekta/Korrektur

Cecylia Kosmalska,
Niklas Becker

Zdjęcia / Fotos

Shutterstock.com,
Materiały prasowe,
Archiwum AHK

Opracowanie graficzne / Bearbeitung, Herstellung



Pola Design, www.poladesign.pl

Art director

Iwona Wiśniewska

DTP

Maciej Stefan Odoj

Druk / Druck

Beltrani

Redakcja nie odpowiada za treść ogłoszeń i nie zwraca materiałów nie zamówionych. Nie odpowiada również za komentarze autorów. Zastrzegamy sobie prawo skracania i adiacji tekstów oraz zmiany ich tytułów. / Die Redaktion übernimmt keine Verantwortung für den Inhalt der Annoncen. Beiträge, die nicht bestellt wurden, werden nicht zurückgeschickt. Die Redaktion trägt keine Verantwortung für Kommentare von Autoren. Wir behalten uns vor, die Beiträge zu kürzen, zu adjustieren und die Überschriften zu verändern. AHK Polska posiada certyfikat jakości: Die AHK Polen besitzt das Qualitätssertifikat:



Konkurs / Gewinnspiel



Wygraj voucher na produkty marki SETA Concept o wartości 2000 złotych! Ponadczasowa elegancja ze świadomością aktualnych trendów - to filozofia, którą wyznaje marka SETA. Współczesna klasyka oraz niezwykła dbałość o szczegóły, starannie wyselekcjonowane materiały takie jak jedwab, wetna, kaszmir oraz perfekcyjne krawiectwo - to znaki rozpoznawcze SETA.
www.seta.com.pl

Napisz, co oznacza dla Ciebie ponadczasowa elegancja.

Najlepsza odpowiedź wygrywa!

Odpowiedzi prosimy przysłać na adres AHK Polska lub drogą mailową na adres: pr.red@ahk.pl do 5 stycznia. Zwycięzcę konkursu ogłosimy w następnym numerze Wi.

Gewinnen Sie einen Gutschein für Produkte der Marke SETA Concept im Wert von 2000 Zloty! Zeitlose Eleganz und die Bewusstseiner der neusten Trends - das ist die Philosophie der Marke SETA. Daran lässt sie sich erkennen: Moderne Klassik und außergewöhnliche Sorgfalt, edle Materialien, Seide, Wolle, Kaschmir, perfekter Schnitt und hervorragende Schneiderkunst. www.seta.com.pl

Was bedeutet für Sie „zeitlose Eleganz“?

Die beste Antwort gewinnt!

Ihre Antworten schicken Sie bitte an unsere Adresse oder per Email an pr.red@ahk.pl bis zum 5. Januar. Der Gewinner wird in der nächsten Ausgabe der Wi bekannt gegeben.

WYNIKI KONKURSU ERGEBNISSE DES GEWINNSPIELS



Przedmioty dekoracyjne o łącznej wartości 2000 zł ufundowane przez firmę Westwing wygrał:

Einrichtungselemente der Firma Westwing im Wert von 2000 zł hat

Dawid Szypura
gewonnen



Jeden z 3 zestawów kosmetyków BeePure o wartości ponad 600zł każdy wygrali:

Eins von drei Kosmetiksets der Marke BeePure im Wert von ca. 600 Zloty haben

**Aleksandra
Więckowska**
Barbara Orłowska
Milena Kotas
gewonnen



Voucher na produkty VAN GRAAF o wartości 3000 złotych wygrał:

Einen Einkaufsgutschein bei VAN GRAAF im Wert von 3000 zł hat

Natalia Szczutkowska
gewonnen

SERDECZNIE GRATULUJEMY WYGRANEJ I ZACHĘCAMY WSZYSTKICH DO BRANIA UDZIAŁU W KOLEJNYCH KONKURSACH!
WIR GRATULIEREN UND MÖCHTEN ALLE ZUR TEILNAHME AN WEITEREN GEWINNSPIELEN ANREGEN!

W następnym numerze

- Raport: Półmetek funduszy unijnych
- Wywiad z Profesorem Grzegorzem Kołodko, byłym wiceprezesem Rady Ministrów ministrem finansów
- Wygraj ciekawą nagrodę w konkursie Wi

In der nächsten Ausgabe

- Rapport: EU-Fördergelder auf halber Strecke
- Interview mit Prof. Grzegorz Kołodko, ehemaligem Finanzminister
- Gewinnen Sie interessante Preise in unserem Gewinnspiel