



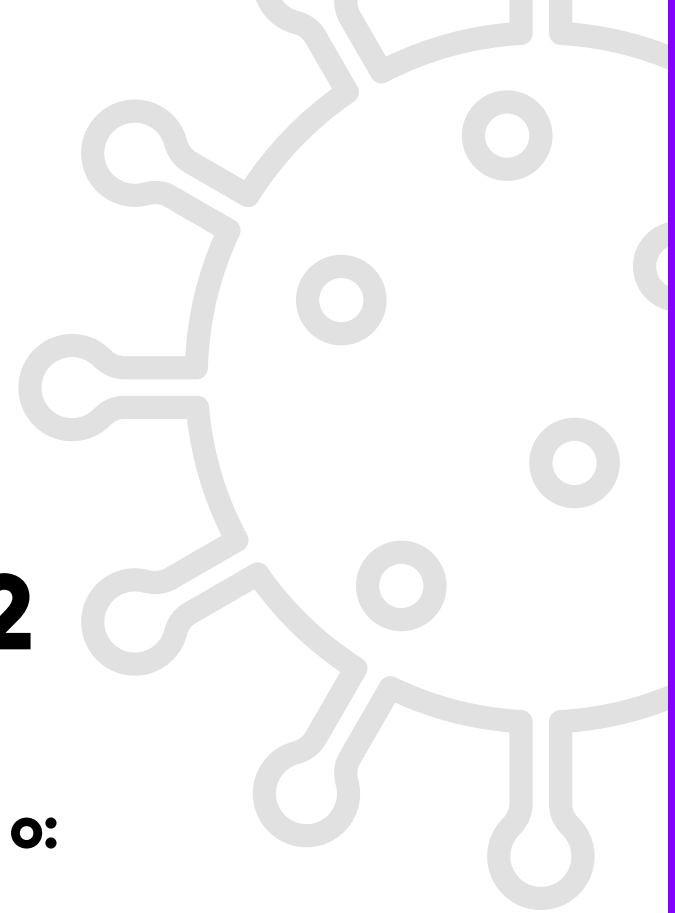
# Polski sektor Fintech w obliczu pandemii koronawirusa SARS-CoV-2

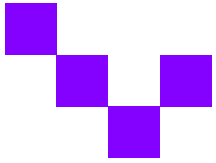
**50+ przedstawicieli sektora fintech zapytaliśmy o:**

- Jak ich firmy radzą sobie w czasie pandemii?
- Ile stracili lub zyskali przez koronawirusa?
- Czy musieli ciąć koszty i zwalniać pracowników?
- Co po kryzysie?

**BADANIE PRZEPROWADZONO W DNIACH 10.04-23.04.2020.**

FINTECH | INSURTECH | LENDTECH | BANKTECH | AI | E-COMMERCE





## Spis treści

### WSTĘP

4

### O RAPORCIE

5

### EXECUTIVE SUMMARY

6

### EKSPERCI O PRZYSZŁOŚCI FINTECHÓW

7

#### Startupy

7

Każdy kryzys to trzęsienie ziemi, Joanna Misiewicz, Ekspert ds. Innowacji w PKO Banku Polskim

7

Kryzys szansą na rozwój, Michał Pawlik, CEO SMEO

8

#### Relacje i inwestorzy FinTech

9

Inwestycyjnym okiem, czyli ostrożniejsza ocena fintechów, dr Katarzyna Niewińska, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego

9

#### Kto straci, kto zyska?

11

#### Lubimy sobie pomagać

12

Konsumenci wymagają od marek aktywności w ważnych dla nich sprawach, Karol Sadaj, country manager Revolut w Polsce

12

#### Lendtech

13

Budowanie fundamentów pod przyszły wzrost, Adrian Kurowski, Dyrektor Visa w Polsce

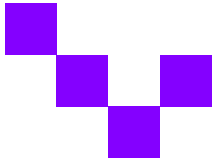
13

Czas powolnej odbudowy, Jarosław Ryba, prezes Polskiego Związku Instytucji Pożyczkowych

14

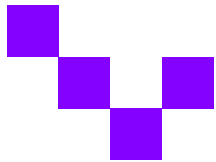
Wylanie dziecka z kąpielą pod płaszczem pandemii, dr Przemysław Grobelny, CFA

15



<b>UCZESTNICY</b>	<b>17</b>
<b>SENTYMENTY</b>	<b>18</b>
<b>PRZYCHODY I INWESTORZY</b>	<b>19</b>
Straciłem inwestora z powodu pandemii...	<b>20</b>
<b>TRUDNE DECYZJE I PRACOWNICY</b>	<b>22</b>
<b>PRACA ZDALNA</b>	<b>23</b>
<b>REDUKCJA KOSZTÓW</b>	<b>25</b>
<b>OCENA POMOCY W RAMACH TARCZY ANTYKRYZYSOWEJ</b>	<b>26</b>
<b>DZIAŁANIA SOLIDARNOŚCIOWE</b>	<b>27</b>
<b>PERSPEKTYWY ROZWOJU I KONSUMPCJA USŁUG FINTECH</b>	<b>27</b>
<b>Podziękowania</b>	<b>30</b>





## WSTĘP

Kto nocą na koniu gnał?

W pierwszych dniach pandemii wydawało się, że SARS-CoV-2 będzie Królem Olch dla fintechów. Po pierwszym szoku, przedstawiciele branży zaczęli zwracać uwagę na okazje do zdobycia nowych klientów, a może nawet poprawy swojej pozycji rynkowej. „*Jak skorzystać z tego, że w coś walnąłeś*” – to temat, któremu sporo uwagi poświęciło małżeństwo Jacka i Suzy Welch – guru dla zarządzających z całego świata. Właściciele i CEO fintechów musieli w trybie przyspieszonym i bez możliwości poprawek, odrobić lekcję ze stawiania czoła wyzwaniom, na które nikt nie był i nigdy nie będzie gotowy. Konieczność pozostania w domu oraz *lock down* gospodarki przyspieszyły cyfrową transformację. Czwarta rewolucja przemysłowa w końcu zaczęła powodować bardzo odczuwalne zakłócenia równowagi – podmioty niegotowe do świadczenia usług online boleśnie się o tym przekonały.

**Fintechy są ważnym uczestnikiem gospodarki i podobnie jak wszyscy inni – spotkały się trudnościami, które zmusiły je do nagłej zmiany. Część mogła sobie na to pozwolić i faktycznie zyskuje. Dla innych, pandemia to już tylko straty. Bez względu na to, co przyniesie nam przyszłość, nie ma podmiotu, który w czasie *lock downu* nie musiałby zmienić swoich planów, choćby w minimalnym zakresie.**

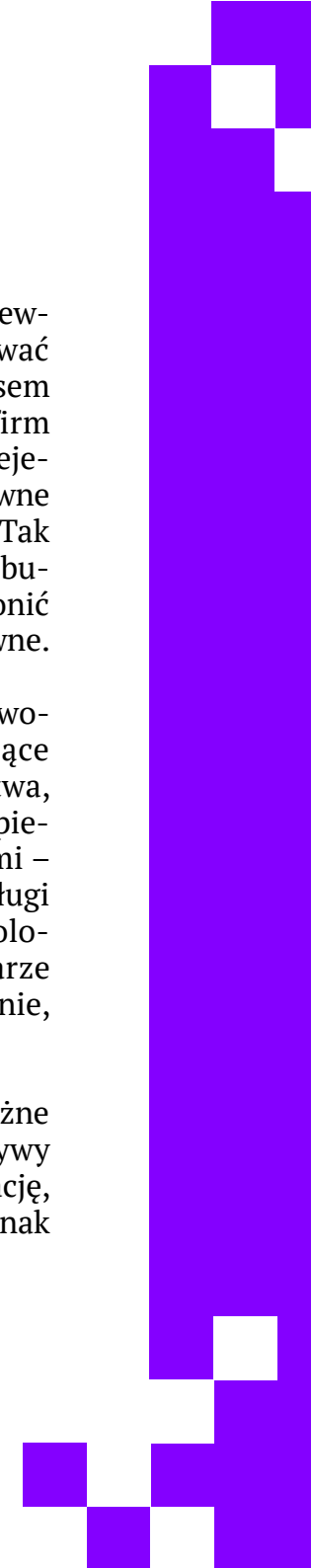
Pod koniec marca w mediach pojawiały się sprzeczne opinie –

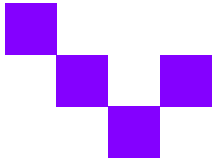
część ekspertów twierdziła, że sektor fintech może czuć się pewnie, bo *#zostańwdomu* sprawi, że ludzie będą więcej kupować online. Z drugiej strony, bo zawsze jest druga, trzecia, a czasem i nawet więcej stron, pojawiały się głosy, że spora część firm straci finansowanie i bańka pęknie. „*Wreszcie*” – dodawał niejeden ekspert. „*W końcu rzeczywistość zweryfikuje te nierentowne modele biznesowe*” – można było usłyszeć lub przeczytać. Tak jakby każdy fintech był nierentowny... również wątpliwości budziło przekonanie, że owa rentowność może skutecznie chronić przed *lock downem*. Przypomnijmy, że lodziarnie były rentowne.

Wiemy, że fintech to bardzo niejednorodny sektor, który tworzony jest przez podmioty odmiennej wielkości, działające w różnych częściach sektora finansowego – od pośrednictwa, kredytów i pożyczek, wymiany walut, aż do płatności, ubezpieczeń, sprzedaży subskrypcji, analityki i zarządzania danymi – można wymieniać bez końca. Mamy fintechy świadczące usługi dla konsumentów, ale też sporą część tej finansowo-technologicznej góry lodowej tworzą podmioty działające w obszarze b2b. Nie mieliśmy zatem wyjścia – musieliśmy zrobić badanie, by uporządkować sentymenty.

W ankiecie udział wzięło ponad 50 osób reprezentujących różne firmy działające w sektorze fintech. Okazuje się, że perspektywy poepidemiczne **są nieliniowe**. Różnie oceniamy swoją sytuację, co jest akurat dobrym znakiem potwierdzającym tezę, że jednak każdy fintech jest inny.

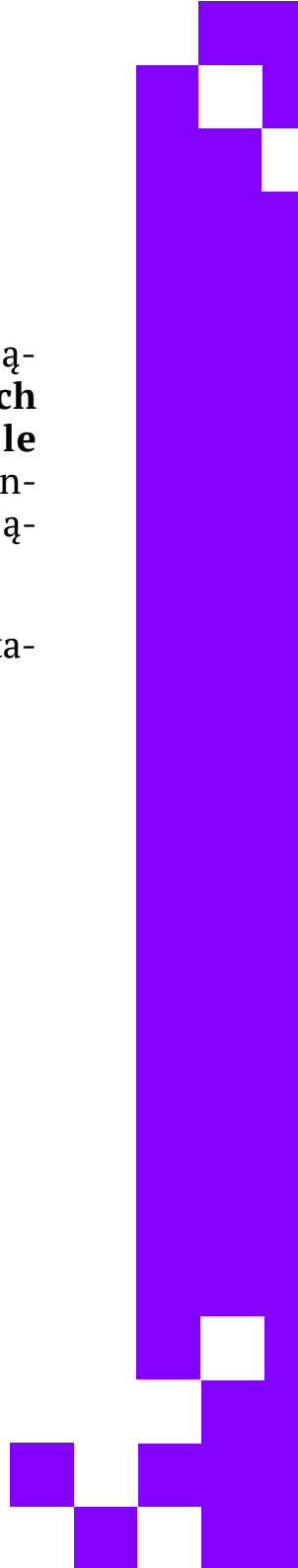
Zapraszam do lektury  
**Łukasz Piechowiak, redaktor naczelny Fintek.pl.**

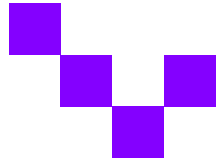




## ○ RAPORCIE

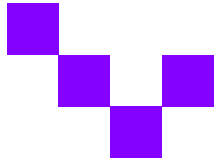
- Badanie „Polski sektor Fintech w obliczu pandemii koronawirusa SARS-CoV-2” przeprowadzono w dniach 10.04-23.04 2020 roku, czyli w okresie krótko po wprowadzeniu tzw. Tarczy Finansowej.
- Ankieta składała się z 11 części zawierających łącznie 18 pytań dotyczących różnych sfer działania firm z branży finansowo-technologicznej. Z tego 11 pytań było obligatoryjnych.
- Badanie przeprowadzono online przy wykorzystaniu narzędzia Google Forms.
- Część uczestników do udziału w badaniu została zaproszona za pośrednictwem Grupy Sfintechowani na Facebooku oraz profilu Fintek.pl w serwisie LinkedIn.
- Udział w ankiecie wzięło 55 osób reprezentujących różne części sektora fintech. **Wśród nich znaleźli się właściciele i przedstawiciele kadry zarządzającej** fintechów, eksperci branżowi oraz przedstawiciele organizacji wspierających i działających na rzecz sektora fintech.
- Wyniki badania zostały uzupełnione o komentarze ekspertów.





## EXECUTIVE SUMMARY

- Ponad połowa uczestników badania oceniła, że pandemia koronawirusa ma negatywny wpływ na prowadzony przez nich biznes.
- Połowa fintechów odnotowała znaczny spadek przychodów. Przeciętnie ponad 40%.
- 27% fintechów przerwało rozmowy z potencjalnymi inwestorami, 23% musiało przerwać termin debiutu nowej usługi lub funkcjonalności.
- Co 12-ty fintech stracił inwestora.
- 45% firm musiało zwolnić pracowników lub dokonać obniżki wynagrodzeń.
- Blisko 2/3 fintechów wysłało wszystkich pracowników na pracę zdalną.
- Ponad połowa fintechów zaangażowała się w działania solidarnościowe.
- Tylko 17,5% badanych uważa, że ich biznes wróci do stanu sprzed epidemii już w III kw. 2020 roku
- 76% uważa, że pandemia zwiększy zainteresowanie usługami fintech. Na pandemii najwięcej zyska e-commerce i usługi paperless, najbardziej zagrożone są lendtechy i fintechy wyspecjalizowane w transferach międzynarodowych.



## EKSPERCI O PRZYSZŁOŚCI FINTECHÓW

### Startupy



Każdy kryzys to trzęsienie ziemi

Joanna Misiewicz, Ekspert ds. Innowacji w PKO Banku Polskim

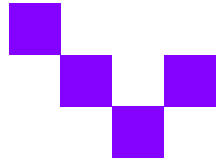
Każdy kryzys, to dla podmiotów działających w sektorze finansowym trzęsienie ziemi. Ten z 2008 roku zachwiały zaufaniem do banków i stał się impulsem dla fintechowej rewolucji. To właśnie wtedy powstały najbardziej innowacyjne startupy, a duże spółki technologiczne zaczęły na poważnie rozważać wejście w usługi finansowe. Pojawienie się nowych graczy na rynku finansowym było dla instytucji finansowych sygnałem, że transformacja cyfrowa to jedyna możliwa droga. Polskie banki wykonały w tym czasie cyfrowy skok, który pozwolił zaoferować klientom nowoczesne, często wykraczające poza standard usługi oraz do-

stosować obecne strategie do szybkiego tempa zmian. BLIK czy Operator Chmury Krajowej, to przykłady przedsięwzięć sektora finansowego, które radykalnie zmieniają to jak bankujemy czy prowadzimy biznes.

Pandemia koronawirusa, to kolejny trudny okres, z którym zmierzyć muszą się nie tylko banki, ale również nowi gracze – startupy. W sytuacji, gdy gospodarka spowalnia, jednym z pierwszych i oczywistych efektów będzie spadek płynności i ograniczenia w dostępie do finansowania. Spadek aktywności finansowej społeczeństwa odczują szczególnie spółki, które działają w modelu B2C i których przychody są zależne od ilości i wielkości transakcji. Zmiana zachowań społecznych i wzrost bezrobocia wpłyną także na firmy wykorzystujące narzędzia do analizy klienta, oparte na konkretnych modelach behawioralnych. Mowa tu przede wszystkim o kwestiach związanych z rosnącym ryzykiem kredytowym.

Warto jednak podkreślić, że zdecydowana większość startupów w Polsce działa w modelu B2B. Dlatego teraz, gdy transformacja cyfrowa w bankowości wrzuciła kolejny bieg, zwinne technologiczne startupy z gotowymi rozwiązaniami w zakresie digitalizacji obsługi klienta czy procesów wewnętrznych, mogą być na wagę złota. Przykładem jest firma Autenti, której podpis elektroniczny staje się już niemal standardem rynkowym. Obok cyfrowych procesów, na znaczeniu zyskują także rozwiązania, które jeszcze lepiej pomagają zrozumieć klienta w świecie online, potrafią wykryć fraudy i stwierdzić czy osoba, która podejmuje





próbę logowania, jest tym za kogo się podaje. Na znaczeniu zyskuje też technologia chmurowa, która nie tylko zwiększa efektywność kosztową i wydajność biznesu, ale sprawia, że banki jeszcze chętniej będą wchodzić we współpracę z firmami technologicznymi.

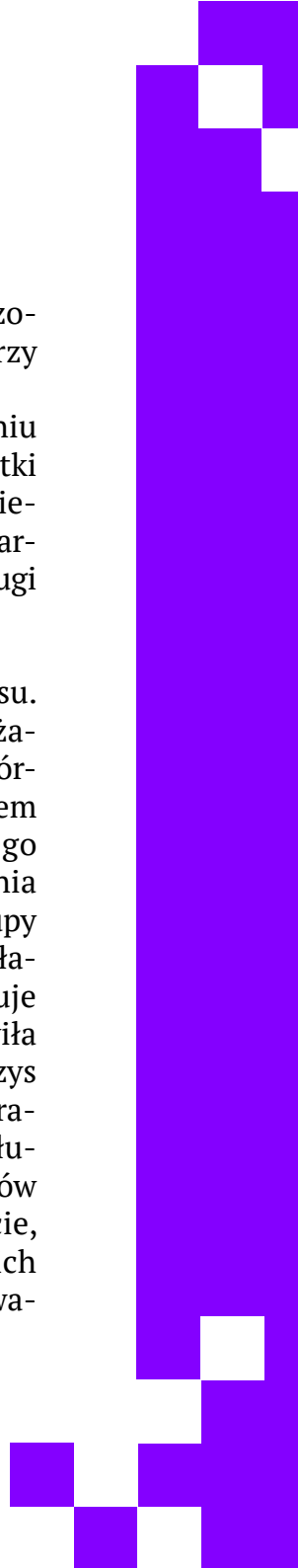


Kryzys szansą na rozwój  
Michał Pawlik, CEO SMEO

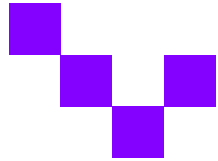
Jeśli chodzi o środowisko startupów, paradoksalnie może być tak, że wyjdzie ono z kryzysu o wiele mocniejsze. Przede wszystkim ze względu na rosnące zapotrzebowanie na narzędzia cyfrowe, ale także dzięki temu, że startupy są podmiotami innowacyjnymi, kreatywnymi oraz zwinnymi. Są w stanie szybko się zmieniać i dostosowywać się do nowych realiów; są dynamiczne i elastyczne w przeciwieństwie do ociężałych korporacji. Praca w środowisku internetowym to ich codzienność i nie musiały tracić czasu na budowanie nowych procesów, naukę pracy zdal-

nej czy programów niezbędnych do komunikacji online. Pozostałych koronawirus zmusił do przyspieszonej, choć niektórzy powiedzieliby, że zdecydowanej, digitalizacji. Oczywiście sytuacja danego startupu zależy w dużym stopniu od obszaru jego działań. Z pewnością mniej narażone na skutki kryzysu gospodarczego będą te firmy, które rozwijają się w kierunku rozwiązań chmurowych oraz cyberbezpieczeństwa. Startupy, które skupią się na usprawnieniu zdalnej pracy czy obsługi klientów nie powinny bać się o przyszłość.

Sam pomysł na siebie w czasie kryzysu to już połowa sukcesu. Ale liczy się także szybkość działania i natychmiastowe wdrażanie nowej strategii. Ciekawym przykładem z polskiego podwórka jest Chatbotize, który normalnie zajmuje się marketingiem konwersacyjnym, a w czasie pandemii stworzył specjalnego chatbota dla Kancelarii Premiera, który odpowiada na pytania dotyczące koronawirusa. Inną strategią, jaką przyjmują startupy w tym trudnym czasie jest zmiana profilu działalności. Przykładem będzie startup Tutorial Online, który na co dzień oferuje nawigator po aplikacjach webowych, a obecnie firma postawiła na wsparcie efektywnej pracy zdalnej. Niektóre startupy kryzys osiąga jednak w dużym stopniu, zmuszając je do podjęcia drastycznych kroków. Dotyczy to szczególnie firm z sektora usługowego, które z dnia na dzień zostały odcięte od przychodów i zmuszone do walki o przetrwanie. Znalazły się w momencie, w którym ekspresowo należało zmienić priorytety dla swoich działań i zamiast nastawiać się na wzrost - skupić na przetrwaniu.







Factoring to produkt, który idealnie sprawdza się w kryzysie. Dzięki temu, mimo ogólnej trudnej sytuacji rynkowej, w marcu nasz obrót był o 24 proc. większy od planowanego. I to przy zaostrzonej polityce kredytowej, którą faktoryzy muszą wprowadzać. W kwietniu znaleźliśmy się w raporcie StartUp The Bank - na liście 100 startupów zmieniających polską bankowość, przygotowanym przez PKO Bank Polski. Nasze portfolio klientów również napawa nas coraz większą dumą - jest to już ponad 10% rynku (dane PZF po pierwszym kwartale 2020). Na pracę zdalną przeszliśmy już na początku marca i musimy przyznać, że na kwarantannie jesteśmy równie sprawni i efektywni.

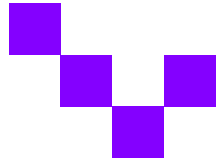
## Relacje i inwestorzy FinTech



Inwestycyjnym okiem, czyli ostrożniejsza ocena fin-techów

dr Katarzyna Niewińska, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego

Czas, w którym oczekuje się kryzysu może wydać się bardzo trudny dla spółek szukających nowego finansowania. Inwestorzy zaczynają z większą ostrożnością oglądać firmy. Wciąż duże znaczenie mają rozwiązania, które oferują oraz ich przyszłe plany działania, ale teraz szczególnie ważna jest kwestia finansowania, która musi uwzględniać, że najbliższe 2-3 lata będą trudniejsze. Oczywiście to bardzo pesymistyczny scenariusz. Uważność inwestorów potwierdza nasz raport, bo prawie 30% badanych odpowiedziało, że potencjalny inwestor przesunął termin zaangażowania w przedsięwzięcie co może częściowo wynikać ze spowolnienia niektórych procesów związanych



z pandemią, ale z pewnością też z chęci lepszego zrozumienia nadchodzących zmian.

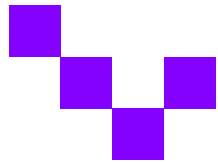
Historia dowodzi, że często najlepsze zwroty z inwestycji uzyskuje się realizując transakcje właśnie w najtrudniejszych warunkach, dlatego fundusze czy aniołowie biznesu mają okazje inwestycyjne korzystając z wycen skorygowanych o pesymistyczne scenariusze rynkowe. Kryzys przynosi także przyspieszenie pewnych procesów jak np. zwiększanie efektywności, co czyni zwiększona podaż na usługi firm, które tworzą automatyzację procesów. W trudnych czasach gospodarczych, kiedy zaczyna się kryzys, wiele przedsiębiorstw poszukują rozwiązań i narzędzi, które pozwolą im na optymalizację kosztów i wydatków. Często te rozwiązania są dużo bardziej skuteczne niż te, które są obecnie stosowane. A to tylko kolejny, znakomity argument w procesie pozyskiwania kapitału na rozwój spółki oferującej takie technologie. W mojej opinii to bardzo dobry czas dla spółek, które wdrażają innowacje usprawniające funkcjonowanie innych firm.

Widmo kryzysu potrafi także przerażać. Prawie 8% badanych przez nas przedsiębiorców z sektora fintech odpowiedziało, że obecny inwestor wycofał się z finansowania, to może świadczyć, że inwestorzy wycofują się z finansowania tych bardziej ryzykownych inwestycji i które ich zdaniem mogą mieć duży problem z rozwojem w trakcie kryzysu.

Innym bardzo ważnym aspektem jest współpraca inwestorów ze spółkami. Wszyscy musimy szanować się nawzajem, a ten rodzaj

biznesu oparty jest na długofalowej relacji. Fundusze i aniołowie biznesu muszą pamiętać, że jeśli będą mocno nadużywać obecną sytuację gospodarczą, to w przyszłości nawet inne startupy mogą nie chcieć skorzystać z możliwości finansowania dokonywanego przez nich. Na tym rynku bardzo szybko upowszechnia się opinia o wysokiej lub niskiej jakości inwestora. Działalność inwestycyjna to maraton, a nie sprint.





## Kto straci, kto zyska?



### Zmiana paradygmatu

Piotr Smoleń, CEO Symmetrical

Epidemia SARS-CoV-2 oznacza zmianę paradygmatu działania dla wielu instytucji finansowych i fintechów. Zmieniają się zachowania konsumenckie (nową normą staje się *digital-first*), wielkimi krokami zbliża się recesja, stare modele ryzyka z czasów prosperity przestaną działać. Ograniczony będzie również dostęp do kapitału dla wielu fintechów i to nie tylko tych zajmujących się lendingiem!

## Kto zyska?

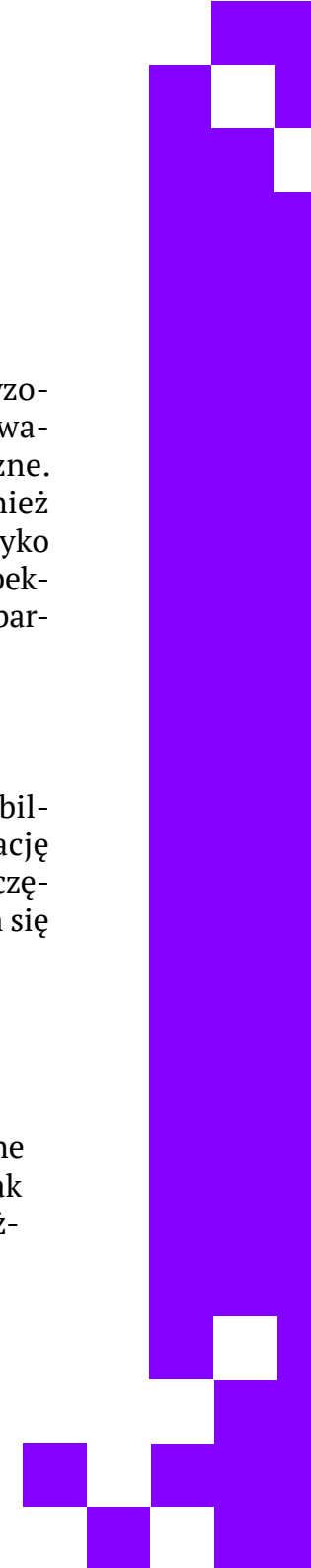
Fintechy pomagające instytucjom finansowym zautomatyzować i zdigitalizować procesy KYC, onboardingu, podpisywania umów, jak również zoptymalizować procesy wewnętrzne. Lendtechy które przetrwają najbliższe miesiące będą również w doskonałej sytuacji, przy zmniejszonym apetycie na ryzyko banków i problemach tradycyjnej branży pożyczkowej, perspektywy dla pożyczających klientom indywidualnym i SME są bardzo dobre.

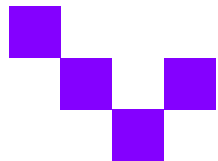
## Neutralny efekt

Challenger banki zmierzają się z odpływem klientów do stabilniejszych instytucji w trudnych czasach i presją na walidację wysokich wycen, z drugiej strony są firmami *digital-first*, co częściowo zamortyzuje negatywny wpływ kryzysu. Spodziewam się również neutralnego wpływu recesji na insurtechy.

## Kto straci?

Tradycyjne firmy pożyczkowe i firmy zajmujące się wealth managementem. Firmy paymentowe odnotowują zwiększone wolumeny płatności w internecie w krótkim terminie, jednak kryzys spowoduje spadek popytu konsumenckiego w najbliższych kwartałach.





## Lubimy sobie pomagać



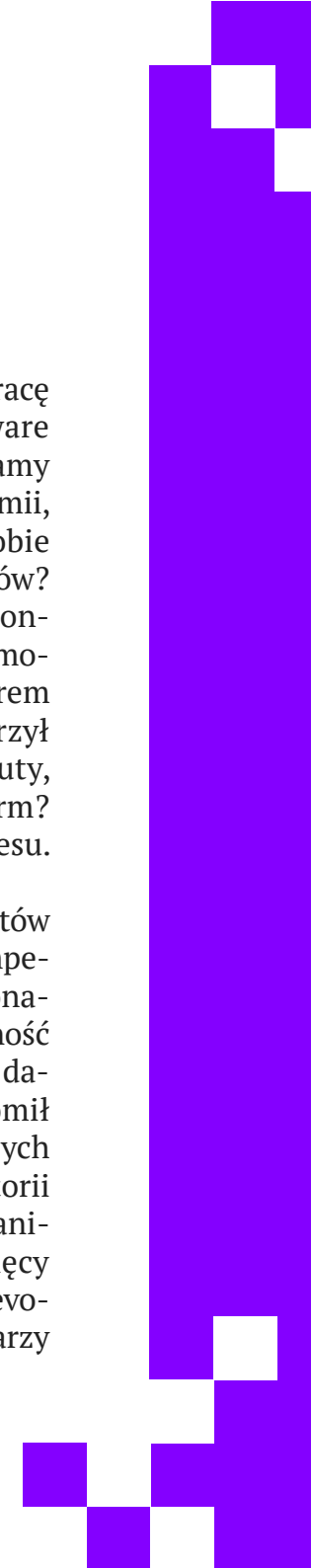
Konsumenci wymagają od marek aktywności w ważnych dla nich sprawach  
Karol Sadaj, country manager Revolut w Polsce

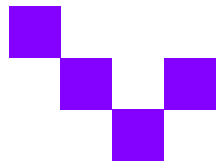
Pandemię, która dotyczy wszystkich klientów, zarówno indywidualnych jak i firmowych, trudno zignorować. Można próbować jakby nigdy nic zrobić kolejną akcję sprzedażową, ale wtedy część klientów zapyta - no dobrze, ale co zrobiliście w kwestii koronawirusa? Jeśli marka nie ma na to żadnej odpowiedzi, to znaczy, że jest oderwana od świata klientów. Warto zrobić coś. Nie każda firma dysponuje budżetem, nie każda firma ma zasoby by zrobić coś spektakularnego, ale dlatego warto podjąć działania. Revolut jest firmą, która nie dysponuje dużym budżetem na reklamę, sponsoring, płatny marketing. Jest spółką, która rośnie organicznie, dąży do rentowności i nie mając zysków, nie jest w stanie - wzorem korporacji - przeznaczyć ich części na walkę

z pandemią. Zawsze można coś zrobić.

Co zrobił Revolut? Przeniósł ponad 2000 pracowników na pracę z domu. Rozesłał kurierem sprzęt do pracy zdalnej i software zwiększający bezpieczeństwo (m.in. Okta). Ruszyły programy komunikacji wewnętrznej, codzienny monit na temat pandemii, wirtualne spotkania “after hours”, wskazówki jak radzić sobie fizycznie i psychicznie podczas kwarantanny. Co dla klientów? Gdy transakcje klientów indywidualnych zaczęły migrować online, Revolut udostępnił wszystkim klientom, również w darmowym planie Standard, wirtualne karty ze zmiennym numerem do bezpiecznych zakupów w sieci. Ponadto, fintech poszerzył dostęp do produktów, jak ekspozycja na złoto i kryptowaluty, które mogą przydać się w dywersyfikacji ryzyka. Co dla firm? Darmowy trzymiesięczny dostęp do dwóch planów dla biznesu.

Co jeszcze? Powyższe działania na rzecz pracowników i klientów można uznać za zupełnie podstawowe. Jakie narzędzia i kompetencje firma uruchomiła więc bezpośrednio na walkę z koronawirusem? Przewagą Revolut jest silna 10 milionowa społeczność użytkowników. Wielu klientów przekazuje z pomocą funkcji darowizn (Donations) datki na szczytne cele. Revolut uruchomił więc szybką ścieżkę dla organizacji dobroczynnych walczących z pandemią. Marzec i kwiecień okazały się rekordowe w historii zbiórek przez funkcję Donations. Proces od kontaktu z organizacją do uruchomienia zbiórki skrócony został z 2-3 miesięcy do 2-3 tygodni. Strumień finansowego wsparcia klientów Revolut popłynął do grup ratowniczych Czerwonego Krzyża, Lekarzy





bez Granic i innych lokalnych organizacji od Włoch i Polski po Singapur. Łącznie klienci Revolut z Polski przekazali od czerwca 2019 r. na cele dobroczynne 500 tysięcy zł, blisko połowę tej kwoty w ostatnich tygodniach. To przykład narzędzia, które udało się wykorzystać skutecznie podczas pandemii.

## Lendtech



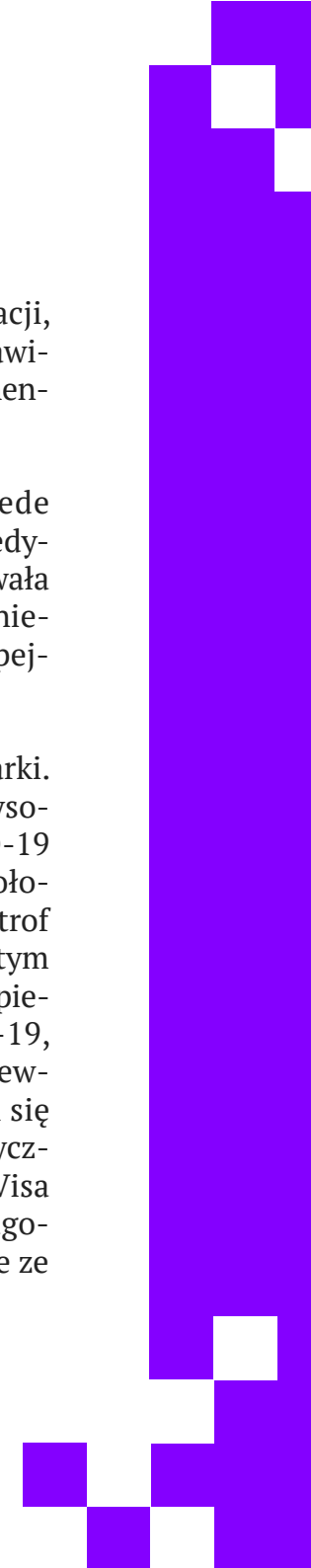
### Budowanie fundamentów pod przyszły wzrost Adrian Kurowski, Dyrektor Visa w Polsce

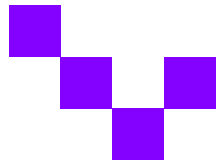
Konsumenci, biznes i rządy na całym świecie próbują dostosować się do wywołanych pandemią dramatycznych zmian w naszym codziennym życiu. Obecna sytuacja stanowi bez wątpienia wyzwanie, ale też szansę dla całej branży finansowo-technologicznej. Lendtech to jeden z tych sektorów, który musi liczyć się z konsekwencjami osłabienia koniunktury gospodarczej, zmniejszonego popytu i rosnącej niepewności co do przyszłości

wśród indywidualnych kredytobiorców. W wyjątkowej sytuacji, w której wszyscy się znaleźliśmy, Visa wspiera startupy w nawigowaniu po kryzysowych falach pomagając budować fundamenty pod ich przyszły wzrost.

Zapotrzebowanie konsumentów na szybkie, łatwe i przede wszystkim bezpieczne płatności jest obecnie większe niż kiedykolwiek. W minionych miesiącach Visa z uznaniem obserwowała wysiłek i tempo wdrożenia przez ekosystem płatniczy podniesionego limitu dla transakcji zbliżeniowych na wielu europejskich rynkach.

Wiele firm odczuło negatywne skutki „zamrożenia” gospodarki. Dlatego Visa Foundation ogłosiła przekazanie dotacji w wysokości 8,8 mln dolarów z funduszu doraźnej pomocy COVID-19 o wartości 10 mln dolarów, przeznaczonego na wsparcie czołowych organizacji pomocy humanitarnej na rzecz ofiar katastrof na całym świecie. W Europie Visa Foundation przekazała w tym miesiącu 1,4 miliona dolarów dotacji na rzecz organizacji wspierających pierwszą linię frontu walki z pandemią COVID-19, w tym Lekarzy Bez Granic, UNICEF i Czerwony Krzyż. Zapewniają one usługi dla gospodarstw domowych znajdujących się w trudnej sytuacji, dostarczają niezbędnych środków medycznych i wspierają zagrożone osoby w Europie. W ciągu 5 lat Visa Foundation przekaże kolejne 200 milionów dolarów na długofalowe wsparcie małych firm i mikroprzedsiębiorstw w walce ze skutkami gospodarczymi COVID-19 na całym świecie.





Organizacje, które umiejętnie dostosowały się do nowych wymagań i w wysokim stopniu korzystają z nowych technologii, a to właśnie domena sektora fintech, mają większe szanse na wyjście z kryzysu obronną ręką. Warto już teraz pokusić się o własną wizję biznesu w nowej normalności. Visa wierzy w dalszy rozwój lendtechów i oferuje swoje pełne wsparcie w rozwoju firm z tego sektora uznając je za istotny komponent gospodarki cyfrowej opartej na przyjaznych użytkownikom innowacyjnych rozwiązaniach.



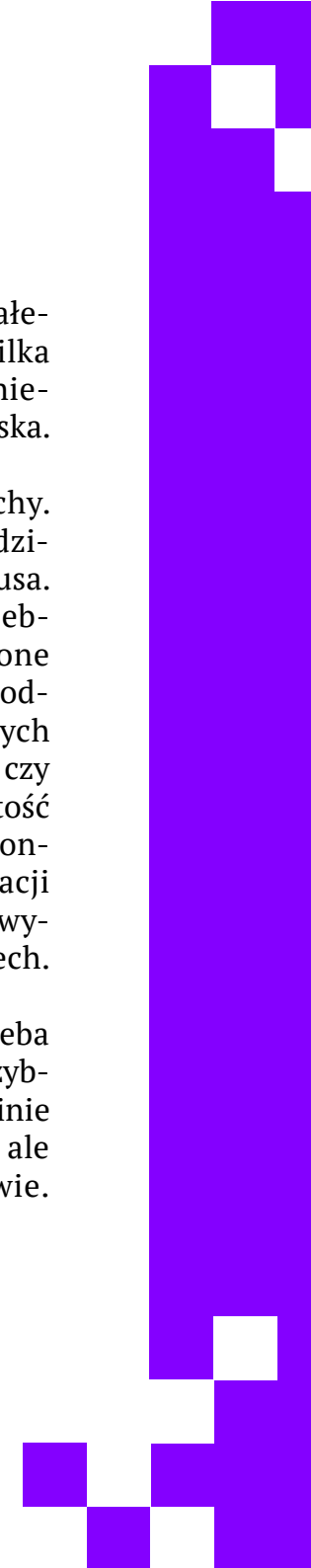
Czas powolnej odbudowy  
Jarosław Ryba, prezes Polskiego Związku Instytucji Pożyczkowych

Fintechy odchodzą od kryzysu, głównie dzięki innowacjom, kreatywności i niezwykle silnym dążeniem do ciągłego rozwoju. Niestety, nie wszyscy będą mieli szansę na to, by z pandemii wyjść silniejszym. Cały sektor fintech czeka czas powolnej od-

budowy sektora, a największą barierą dla fintech, jak dla całego B+R, będzie brak kapitału, ponieważ przez pierwsze kilka lat po kryzysie, skłonność do eksperymentów i rozwoju nierentownych, ale perspektywicznych projektów może być niska.

Wśród najbardziej poobijanych firm znajdują się lendtechy. Niestety, w segmencie mikropożyczek więcej szkód wyrządziła reakcja ustawodawcy na pandemię niż skutki koronawirusa. Lendtechy miały dziejową szansę, na dostarczenie potrzebnego i oczekiwanego produktu, ale zostały ich pozbawione w skutek obniżenia maksymalnych limitów kosztów pozaodsetkowych, które znalazły się poniżej kosztów oferowanych pożyczek. Cięcia na usługi zewnętrzne, masowe zwolnienia czy składanie wniosków o upadłość – to kwietniowa rzeczywistość lendtechów. Wyniki raportu wskazują jednoznacznie, że kondycja lendtechów, ich sentymenty do oceny własnej sytuacji oraz ocena perspektyw na dalszy rozwój – znajdowały się wyraźnie poniżej średniej dla pozostałych subsektorów fintech.

Samo wyjście z pandemii nie rozwiąże problemów – potrzeba zmian prawnych, które umożliwią rozwój lendtechom. Im szybciej to zrobimy, tym lepiej dla rozwoju innowacji w dziedzinie kredytu konsumenckiego. Można ten proces przyśpieszyć, ale do tego potrzeba solidarności branżowej i zmian w prawie.





## Wylanie dziecka z kąpielą pod płaszczem pandemii dr Przemysław Grobelny, CFA

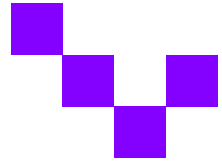
Sektor lendtech rozumiany jako sektor wyspecjalizowany w udzielaniu pożyczek i wspieraniu płynności, zdominowany przez instytucje niebankowe, na dwójnasób odczuwa skutki pandemii.

Z jednej strony dotyczą go problemy, z którymi mierzą się obecnie niemal wszystkie firmy, a z kolejnej - dużo bardziej dotkliwie odczuwa wpływ regulacji nakładających ograniczenia cenowe, które zostały włączone w pakiety tarczy antykryzysowej.

Działalność lendtechów bardzo syntetycznie można sprowadzić do kilku aspektów, w tym głównie: pozyskiwania finansowania, budowania portfela, zarządzania płynnością, utrzymywania struktury organizacyjnej i infrastruktury technicznej oraz windykowania złych długów.

Pod względem finansowania sytuacja lendtechów już przed wybuchem pandemii COVID-19 nie była łatwa. Publiczny rynek obligacji nie otrząsnął się po GetBacku. Banki raczej powściągliwie podchodziły do finansowania instytucji pożyczkowych i trudno oczekiwać, by obecnie miało to ulec zmianie. Odpływ kapitałów z funduszy może powodować, że nie będzie możliwe zrolowanie części obligacji. To oznacza, że lendtechy będą musiały w większym stopniu sięgać po cały czas jeszcze dostępną, lecz drogą, sekurytyzację.

O budowaniu portfela decydują dwie kwestie: skala produkcji i jej jakość. Produkcję kształtuje z jednej strony popyt na kredyt konsumencki, z drugiej apetyt na ryzyko lendtechów. Apetyt jeszcze przed kryzysem nie był tak wysoki, jak niektórym mogłoby się wydawać – firmy pożyczkowe akceptowały tylko 40% wniosków klientów. Liczba zapytań kierowanych do baz kredytowych w ostatnim czasie obrazuje skalę zapasności – spadki sięgają w ujęciu rocznym nawet 60-75%. Dane z sektora bankowego, które również wskazują na negatywne tendencje, sugerują, że zmniejszony popyt występuje raczej w segmencie kredytów wyższych kwotowo. Zapotrzebowanie na finansowanie wspierające płynność budżetów domowych nie zmniejszyło się, a antycypowany wzrost bezrobocia może tylko intensyfikować tego rodzaju potrzeby. Ten sam czynnik może zaważyć o pogorszeniu jakości istniejących już portfeli, które uwidocznili się zapewne w ciągu miesiąca-dwóch. Płynnościowo również nie jest kolorowo. Na nowej regulacji najbardziej ucierpiały szybkie pożyczki, więc naj-

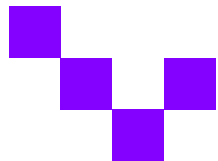


większą lukę do zapełnienia mają firmy skupione na tego rodzaju produktach. Ograniczenie działalności sądów blokujące procesy windykacyjne, powoduje wolniejsze odzyskiwanie środków z NPL (non-performing loans). W tych warunkach jakiegokolwiek wakacje kredytowe mogą dobić branżę.

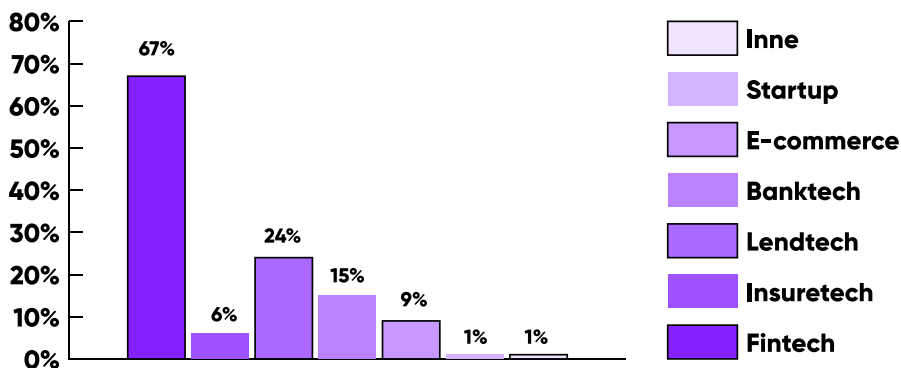
Z pewnością dla lendtechów obecny kryzys to czas próby, z którego obronną ręką wyjdzie tylko część firm. W poszukiwaniu sposobów na przetrwanie niezbędne będzie odchudzenie struktury, uelastycznienie portfela i źródeł jego finansowania oraz przyspieszanie działań windykacyjnych na etapie polubownym, które w coraz większym stopniu będą realizowane przy wykorzystaniu własnych zasobów.







## UCZESTNICY BADANIA



## UCZESTNICY

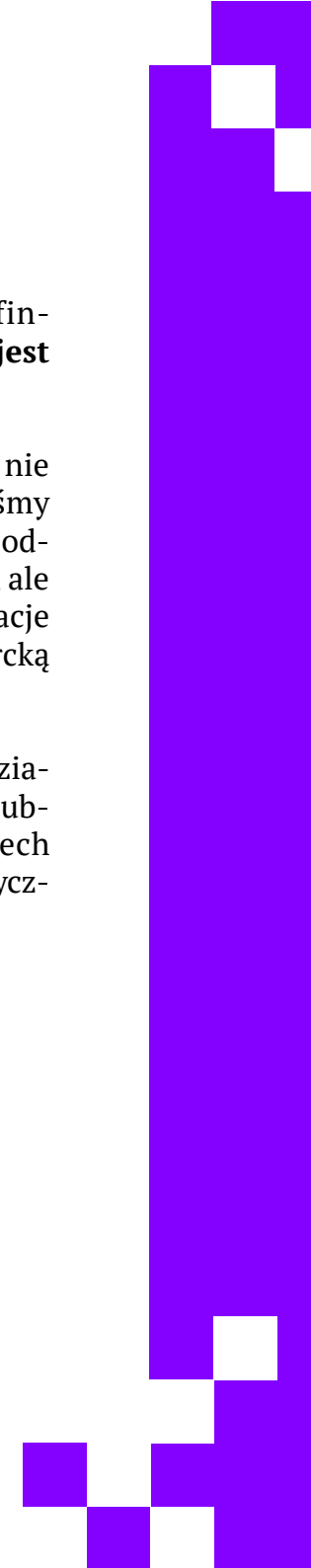
W ankiecie udział wzięło 55 przedstawicieli firm, z których większość, bo aż 67% określiła się mianem fintechów. Drugą najliczniejszą grupą był lendtech (23%), a trzecią banktech (15%). Uczestnicy mieli możliwość wielokrotnego wyboru obszaru swojej działalności, co ma związek z problematyką zaszeregowania do konkretnego subsektora. Przykładem mogą być kantory internetowe, które posiadają licencję płatniczą tudzież startupy AI, które tworzą rozwiązania dla banków lub ubezpieczycieli.

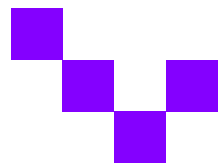
Definicja sektora fintech jest bardzo szeroka – w najprostszym ujęciu są to podmioty działające w obszarze innowacji finansowo-technologicznych, który obejmuje m.in. instytucje płatnicze, organizacje kartowe, banki, firmy IT, instytucje pożyczkowe, ubezpieczycieli, firmy faktoringowe i leasingowe, jak również

fundusze, startupy czy sklepy internetowe. Określenie fintech w **dużym stopniu ma charakter deklaracyjny, co jest przedmiotem już wieloletniej dyskusji.**

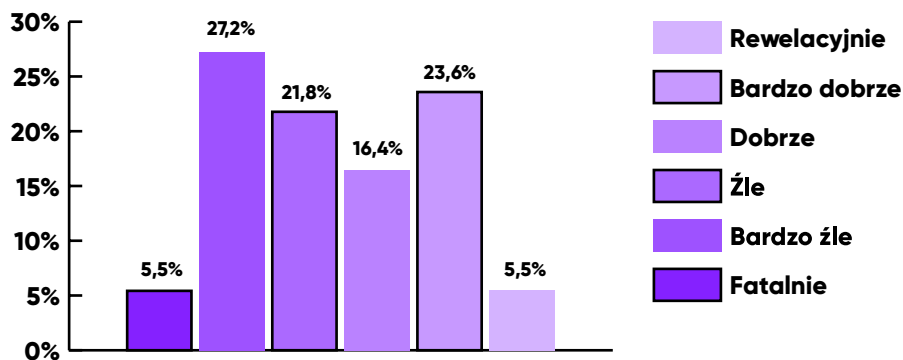
Celem badania było zbadanie sentymentów całej branży, a nie jej wycinka – z tego względu na potrzeby ankiety przyjęliśmy szeroką definicję. Ekosystemem fintech to nie tylko podmioty z odpowiednią licencją lub świadczące usługi finansowe online, ale także przedsiębiorstwa współpracujące z nimi oraz organizacje wspierające. Głos tych ostatnich, z uwagi na szeroką ekspercką wiedzę o rynku, jest szczególnie cenny.

Dla ułatwienia oraz rozróżnienia właściwego przedmiotu działalności – w branży finansowych-technologii wyróżnia się subsektory, z których główne to: paytech (płatności), insuretech (ubezpieczenia), banktech (banki), lendtech (instytucje pożyczkowe).





## JAK OCENIASZ WPŁYW PANDEMII NA SWÓJ BIZNES?



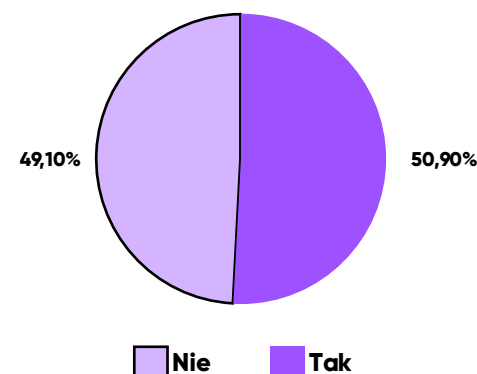
### SENTYMENTY

Pandemia ma wpływ na wszystkich, ale nie każdy odczuwa skutki w podobny sposób. Część respondentów 29,1% wskazało, że sytuacja związana z lock downem gospodarki ma bardzo pozytywne skutki – zwykle takich odpowiedzi udzielały fintechy działające w płatnościach online i e-commerce, gdzie faktycznie polityka dystansowania społecznego mogła mieć przełożenie na wzrost obrotów. Z drugiej strony, mamy 32,7% odpowiedzi o jednoznacznie negatywnym wpływie pandemii.

Należy zwrócić przy tym uwagę, że firmy, które zyskały np. 10% wzrost przychodów, określiły swoją sytuację jako „rewelacyjną”. Z kolei w przypadku fintechów dających oceny negatywne, nierzadko stwierdzono spadek przychodów nawet do 80%. Innymi słowy, przy ocenie sentymentów należy brać pod uwagę,

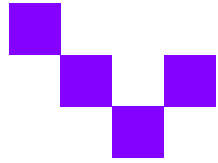
że „określenie bardzo dobrze” może odnosić się do niewielkiego wzrostu przychodów, a stwierdzenie „bardzo źle” może być wstępem do rychłego złożenia wniosku o upadłość.

## CZY UTRACIŁEŚ PRZYCHÓD LUB PERSPEKTYWĘ JEGO OSIĄGNIĘCIA?



W pytaniu o utracone przychody głosy podzieliły się praktycznie po połowie - 50,9% badanych stwierdziło, że na skutek pandemii utraciły przychód lub perspektywę jego osiągnięcia. Oznacza to, że nie każdy fintech, który odnotował spadek lub spodziewał się spadku przychodów, ocenił swoją sytuację bardzo źle – wielu z nich wybierało opcje bliższe neutralności. Nic w tym dziwnego - na początku kwietnia wielu ekspertów przyjmowało jeszcze założenie, że okres ograniczeń nie będzie trwał długo. Ponadto sama ocena wpływu pandemii nie zawsze miała charakter





wyłącznie finansowo-rozliczeniowy. Niektóre firmy, które nie odnotowały problemów po stronie przychodów, np. mogły mieć problemy logistyczne z uruchomieniem pracy zdalnej tudzież przesunęły decyzje o wprowadzeniu nowych funkcji lub o rozpoczęciu ważnych inwestycji w rozwój przedsiębiorstwa.

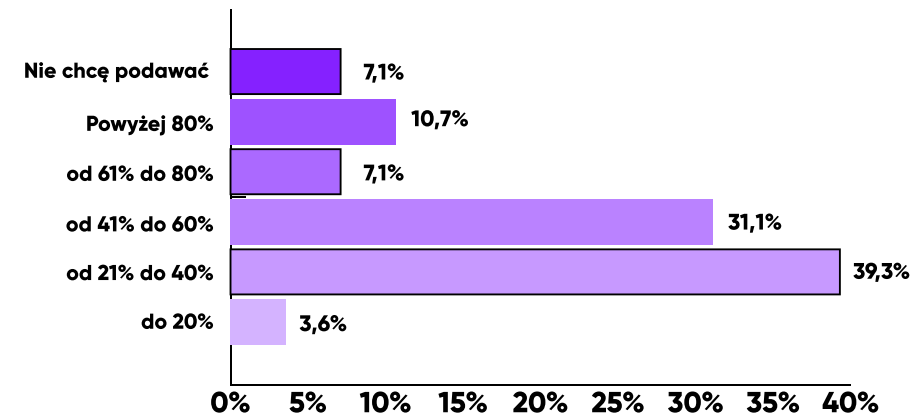
Zmiany wynikające z konieczności reorganizacji pracy i dostępnych zasobów, nierzadko przełożyły się na bardziej pracowity okres niż zazwyczaj – managerowie zwracali uwagę na to, że z powodu pandemii mają więcej pracy niż zwykle, gdyż muszą w trybie ekspresowym dostosować firmę do nowych realiów, a także zrewidować plany roczne. To również miało wpływ na ocenę sentymentów, chociaż dominowało przeświadczenie, że skoro jest „dużo pracy, tzn., że jest dobrze”.

Osobną kwestią są fintechy na wczesnym etapie rozwoju, które nie miały szansy zaraportować spadku przychodów, bo ich nie miały. Dlatego pytanie dotyczyło także perspektywy osiągnięcia wpływów. Wśród przedstawicieli firm, z którymi rozmawialiśmy, a których ta sytuacja mogła dotyczyć – sentymenty były negatywne, bo wiązały się z przesunięciem terminu faktycznego uruchomienia projektu tzn. przeniesienia go na III kw. lub IV kw. 2020 roku. W tym względzie ocena negatywna odnosiła się do konieczności przekonania inwestorów, że kilka miesięcy opóźnienia da się odrobić w przyszłości.

## PRZYCHODY I INWESTORZY

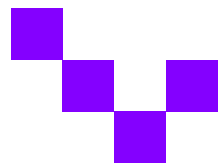
Nieco ponad połowa badanych podmiotów utraciła przychód lub perspektywę jego osiągnięcia. Niestety, jak już fintechy raportowały spadek przychodów, to były one znaczące. Spadek wpływów do 20% odnotowało tylko 3,6% przedsiębiorstw. Najwięcej, bo 39,3% fintechów odnotowało spadki na poziomie od 21% do 40%. Aż 10,7% fintechów straciło ponad 80% przychodów. Oznacza to, że co 10-ty fintech znalazł się w podobnej sytuacji co linie lotnicze lub usługi hotelarskie.

## SZACUNKOWY SPADEK PRZYCHODÓW



Wśród firm, które zaraportowały najbardziej dramatyczne spadki przychodów dominowały lendtechy. W ich przypadku znaczny spadek mają związek z niekorzystnymi regulacjami kredytu konsumenckiego, które wprowadzono w nagłym trybie w ramach





Tarczy Antykryzysowej. Na skutek tych zmian połowa lendtechów wstrzymała akcję kredytową, co doprowadziło do kryzysu również podmioty działające w tym ekosystemie m.in. branże marketingu afiliacyjnego i pośredników finansowych.

Ale nie tylko lendtechy mają problemy. Wśród pomiotów, które straciły przychód są także dostawcy usług (carshaing, e-hulaj-nogi), podmioty zajmujące się wymianą danych, antyfraudami i firmy IT, a także startupy banktechowe, które rozwijają usługi w oparciu o PSD2.

### Straciłem inwestora z powodu pandemii...

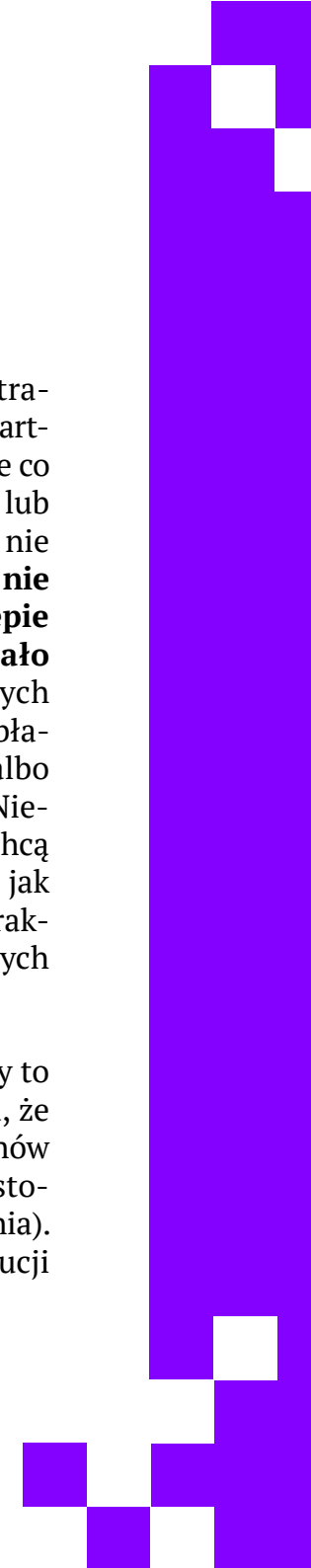
Fintechy to często startupy, których kolejne etapy rozwoju uzależnione są od wsparcia inwestorów lub ważnych partnerstw, które umożliwią im świadczenie usług dla nowych grup klientów. Niestety, na skutek pandemii 7,3% fintechów utraciło wsparcie obecnego inwestora. Nie oznacza to braku problemów dla pozostałych, bo w przypadku 27,3% firm inwestorzy przesunęli terminy ewentualnego zaangażowania w przedsięwzięcie. Dla wielu przedsiębiorstw jest to równoznaczne z poważnym ograniczeniem działalności – nie ma też pewności, że „po pandemii” uzyskają wsparcie w wysokości, którą zakładano pierwotnie. Z danych CB Insights o wielkości zaangażowania funduszy w sektor fintech wynika, że I kw. 2020 roku był najgorszym od trzech lat – łączna kwota finansowania spadła o blisko 20%

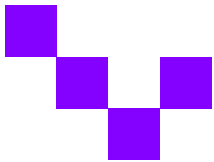
względem analogicznego okresu rok temu<sup>1</sup>.

Blisko co czwarty fintech (23,6%) utracił też ważnego kontrahenta – zwykle na skutek „cięcia kosztów” przez większych partnerów, którzy sami znaleźli się w trudnej sytuacji. Praktycznie co drugi fintech przerwał rozmowy z potencjalnym partnerem lub kontrahentem biznesowym np. pośrednik finansowy online nie dopiął umowy z nowym kredytodawcą lub fintech **płatniczy nie mógł uruchomić nowej metody płatności w dużym sklepie internetowym. Inwestycje w nowe projekty wstrzymało 43,6%** fintechów, a 24% wstrzymało się z debiutem nowych usług na bardziej sprzyjający moment. Kalendarz jest nieubłagany – zwykle nowe „przełomowe usługi” wprowadza się albo w II kw. roku, czyli przed wakacjami lub już po wakacjach. Nierzadko fintechy, długo pracując nad swoimi rozwiązaniami, chcą je ogłaszać przy okazji ważnych branżowych eventów, które jak powszechnie wiadomo – zostały anulowane lub utraciły atrakcyjność do budowania „publicity” (także wśród potencjalnych inwestorów), bo przeniosły się do online.

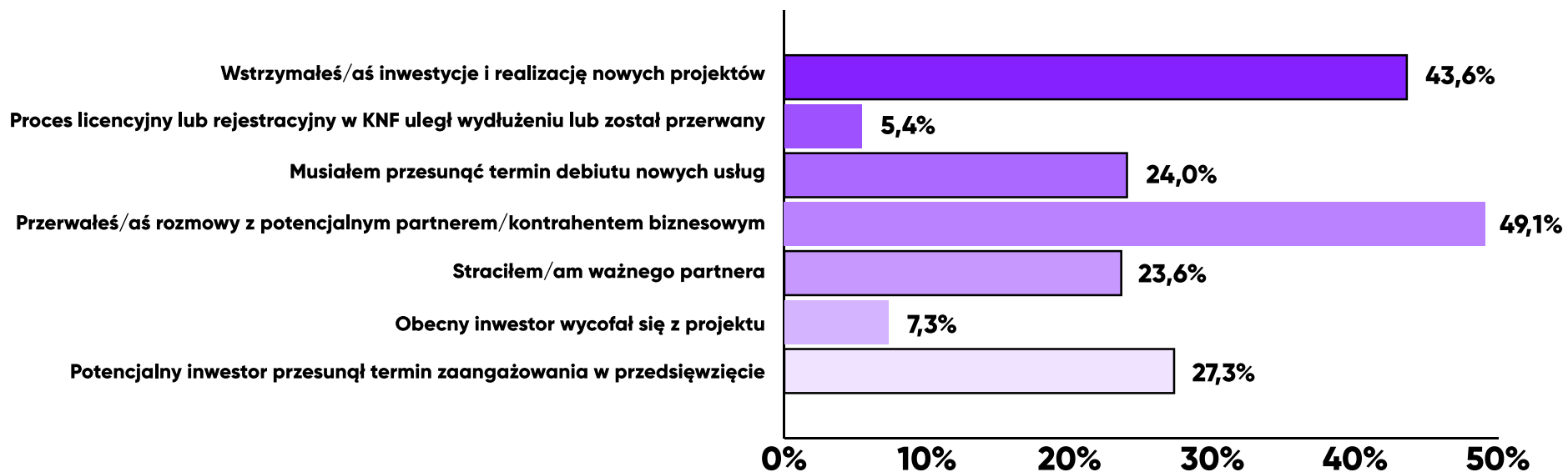
W ankiecie zapytaliśmy także o procesy licencyjne. Fintechy to zwykle podmioty regulowane. Z zebranych danych wynika, że tylko 5,4% przedsiębiorstw narzekało na wydłużenie terminów lub wstrzymanie się z decyzją o rozpoczęciu starania się o stosowne licencje (badanie przeprowadzono na początku kwietnia). Najpopularniejsza licencja w Polsce to licencja Małej Instytucji

<sup>1</sup> The State Of Fintech Q1'20 Report: Investment & Sector Trends To Watch, CB Insight, Maj 2020





## SKUTKI PANDEMII

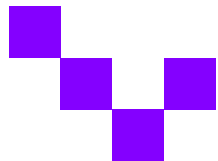


Płatniczej – w kwietniu 2020 roku KNF nie wydał żadnej. Ostatnio taka sytuacja miała miejsce w listopadzie 2018 roku. Trudno oczekiwać, by pandemia nie miała wpływu na pracę urzędu - nie oznacza to, że nic się nie działo – KNF wydawał zezwolenia na świadczenie usług AIS i PIS<sup>2</sup>. Z samej ankiety wynika, że licencjonowanie w okresie wykonywania badania nie stanowiło istotnego problemu dla fintechów. Z przeprowadzonych przez nas wywiadów można wysunąć wniosek, że wiele firm modyfikowało swoje harmonogramy i strategie licencyjne w oparciu o racjonalne przesłanki. Głównie motywując to koniecznością kontro-

li bieżących kosztów. Zwykle mija kilka miesięcy od momentu uzyskania licencji do faktycznego świadczenia usługi – dlatego niektóre firmy postanowiły skupić się na uzyskaniu odpowiednich zezwoleń w okresie spowolnienia na rynku – obserwując też zachodzące na nim zmiany, także ustawowe. Niekoniecznie musi to oznaczać złożenie wniosków do urzędu – częściej jest to budowanie nowego modelu biznesowego w oparciu o analizę prawną i ekonomiczną, gdzie kwestia formalno-rejestracyjna jest na dalszych etapach.

<sup>2</sup> Komunikat Komisji Nadzoru Finansowego ws. decyzji podjętych w ramach głosowań przeprowadzonych w dniu 17 kwietnia 2020 r. w trybie zdalnym.





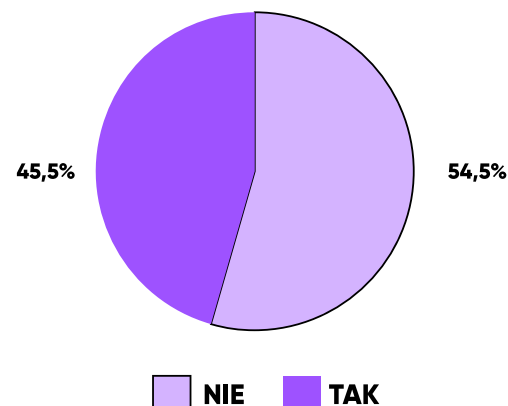
## TRUDNE DECYZJE I PRACOWNICY

Ponad połowa fintechów (54,5%) nie musiała nikogo zwolnić ani dokonywać obniżek wynagrodzeń (pytanie dotyczyło wszystkich typów umów). Problem potencjalnych przymusowych zwolnień ominął przede wszystkim fintechy z branży płatniczej oraz tych, które świadczą usługi typu b2b dla sektora bankowego. Należy przy tym pamiętać, że brak formalnych zwolnień nie oznacza, że firma nie prowadzi działań zmniejszających koszty pracownicze. Miękką redukcją poprzez przerwanie toczących się rekrutacji i przesunięcie kolejnych, nieprzedłużanie kończących się umów czy zamrożenie płac i premii - to narzędzia stanowiące instrumentarium kształtowania polityki kadrowej, na które mogą pozwolić sobie firmy w lepszej kondycji.

Niestety, aż 45,5% przedsiębiorców przeprowadziło zwolnienia lub obniżki wynagrodzeń. Blisko 3/5 fintechów, które musiały przeprowadzić zwolnienia, ograniczyły je do 20% załogi (więcej niż 40% pracowników zwolnić musiało tylko 12% firm). Najbardziej narażeni na utratę pracy byli pracownicy firm z subsektora lendtech, w tym pośrednictwa finansowego.

Co do obniżek wynagrodzeń – ponad 44% zmniejszyła fundusz płac najwyżej do 20%.

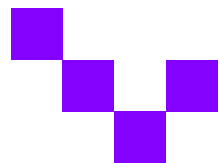
## CZY MUSIAŁEŚ ZWALNIAĆ PRACOWNIKÓW I OBNIŻAĆ WYNAGRODZENIA?



Pracodawcy w pierwszej kolejności deklarowali, że będą szukać sposobów na ocalenie jak największej liczby miejsc pracy. Jednym z nich jest redukcja wynagrodzeń, ale rzadko kiedy udaje się rozdzielić zwolnienia i redukcje – zwykle pracodawcy, którzy stają przed koniecznością przygotowania wypowiedzeń, stosują „hybrydowe” rozwiązania wedle zasady, że lepiej jest zachować możliwie jak najwięcej etatów, bo zwolnienia bardziej obniżają morale niż niewielkie obniżki.

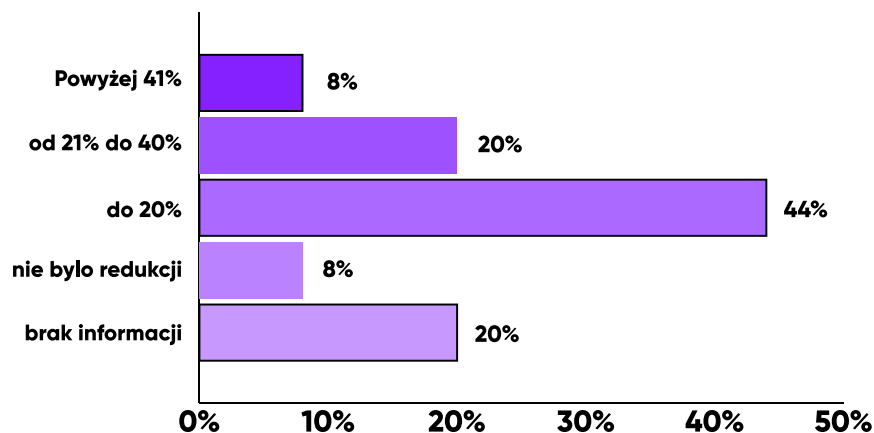
Dla managerów decyzje o zwolnieniach i/lub redukcjach wynagrodzeń należą do najtrudniejszych z możliwych i są bardzo





obciążające psychicznie. Pod koniec marca przeprowadziliśmy szereg nieformalnych rozmów z osobami zarządzającymi fintechami – dla wielu z nich to była pierwsza taka sytuacja w karierze zawodowej, gdy musieli „masowo” zwalniać lub proponować obniżki. „Przez ostatnie 5 lat szkoliłam się tylko w negocjacjach podwyżek, nigdy nikomu nie proponowałam obniżenia pensji, a na pewno nie specjalistom, których ściągnięcie do firmy zajęło mi wiele miesięcy”.

## REDUKCJA WYNAGRODZEŃ



Zwolnienia i redukcje przeprowadza się w oparciu o kalkulacje m.in. poziomu zasobów finansowych i rezerw, prognozy przyszłych przychodów spółki, wielkości funduszu płac czy okresów wypowiedzeń poszczególnych pracowników. Kluczowe jest przetrwanie firmy, bo tylko ono gwarantuje potencjalny powrót do stanu sprzed pandemii. „Jeśli firma ogłosi upadłość, to nie dotrzy-

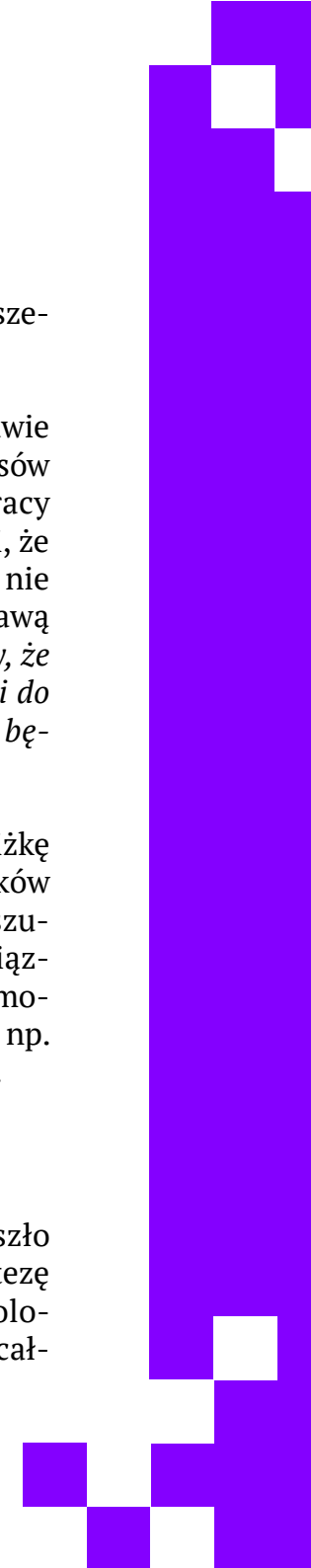
mamy obietnicy, że z powrotem przyjmiemy zwolnionych” – słyszeliśmy w rozmowach.

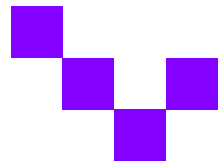
Zwykle najbardziej zagrożeni są młodzi pracujący na podstawie umów cywilno-prawnych. Dla pokolenia tzw. post-milleniów zwolnienia, redukcje czy też problemy ze znalezieniem pracy to całkowita nowość – niektórzy nasi rozmówcy podkreślali, że część zwalnianych młodych pracowników, prawdopodobnie nie zdawała sobie sprawy z powagi sytuacji. Dominującą postawą było przekonanie o tymczasowości kryzysu. „My mówiliśmy, że mamy nadzieję, że kryzys szybko się skończy i wszystko wróci do normy. Oni wyglądali, jakby mieli całkowitą pewność, że tak będzie”.

Pracownik nie ma obowiązku bezwarunkowej zgody na obniżkę płacy – jednak najczęściej alternatywą dla zmiany warunków umowy jest jej wypowiedzenie. Nie licząc banków, próżno szukać fintechów, w których funkcjonowałyby organizacje związkowe lub innego rodzaju reprezentacje pracownicze, które mogłyby wypracować pozakodeksowe standardy w tym zakresie np. dla startupów. Do tej pory nigdy takowe nie były potrzebne.

## PRACA ZDALNA

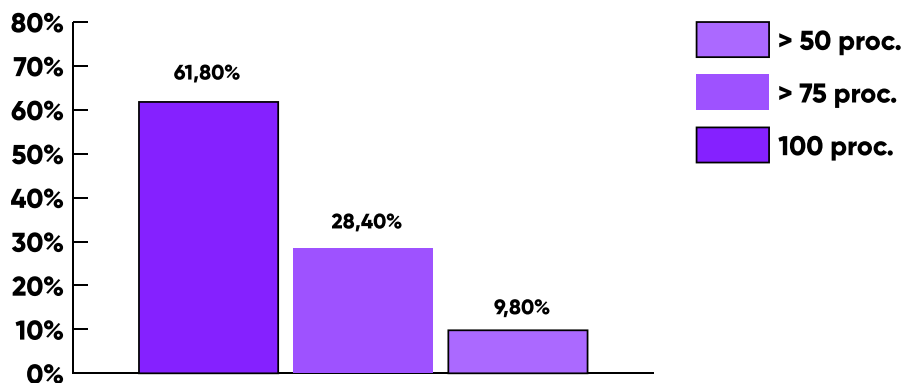
61,8% fintechów deklaruje, że 100% ich pracowników przeszło na pracę zdalną. To niebywałe osiągnięcie potwierdzające tezę o ogromnej elastyczności firm z sektora finansowo-technologicznego. Nie każdy fintech, z różnych powodów, mógł się cał-





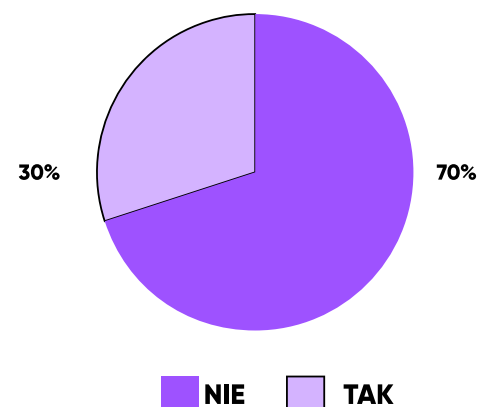
kowicie przestawić na tryby pracy zdalnej, ale z naszego badania wynika, że było to powszechne rozwiązanie, bo co najmniej 75% pracowników pracowało zdalnie w 9/10 pytanym przez nas firmach – i to już na początku kwietnia. Nie jest to zaskoczenie. Spodziewaliśmy się, że fintechy **będą należały do kategorii tych** przedsiębiorstw, dla których praca zdalna nie będzie stanowiła dużego wyzwania.

## ODSETEK PRACOWNIKÓW NA PRACY ZDALNEJ

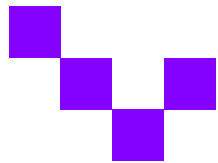


O dobrym przygotowaniu firm może świadczyć fakt, że blisko 70% nie musiała z tego powodu ponieść żadnych kosztów (dokupić sprzętu, licencji, itp.). Z kolei firmy, które w związku z reorganizacją poniosły wydatki (30%), przeznaczyły na ten cel przeciętnie 11,5 tys. zł (zwykle chodziło o zakup dodatkowego sprzętu dla pracowników).

## CZY PONIOSŁEŚ KOSZTY W ZWIĄZKU Z PRZEJŚCIEM NA PRACĘ ZDALNĄ?



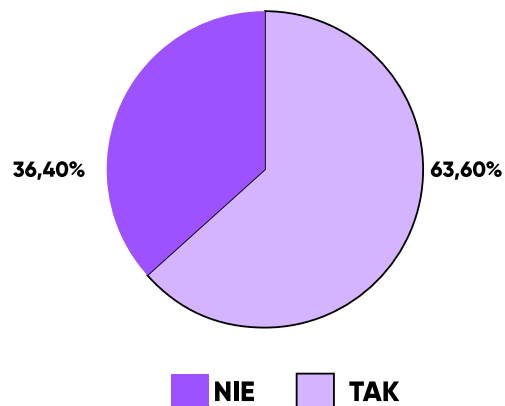




## REDUKCJA KOSZTÓW

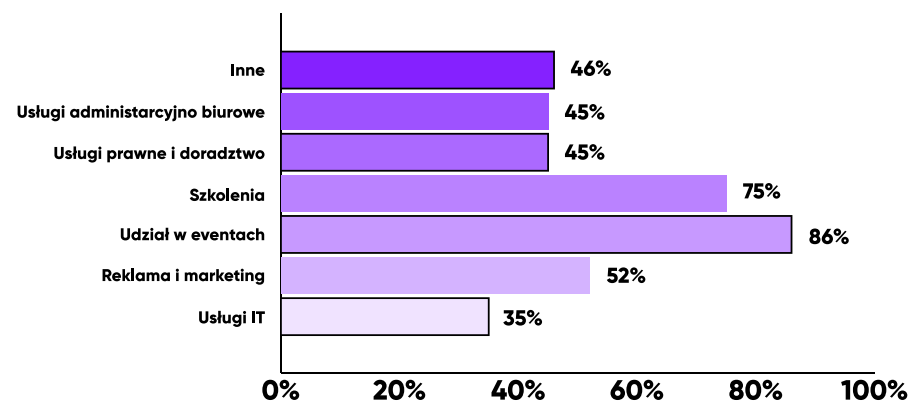
W obliczu spadających przychodów fintechy zmuszone były do redukcji wydatków na usługi zewnętrzne. Z badania wynika, że aż 63,6% firm zdecydowało się na ten krok. Nie zawsze wiązało się to z całkowitym wstrzymaniem współpracy – tam, gdzie było to możliwe, w zależności od priorytetów firmy, zarządzający starali się renegowcować warunki umów i na okres pandemii uzyskać korzystne rabaty. Usługi kluczowe dla firmy naturalnie musiały zostać zachowane – w przypadku fintechów **są to przede wszystkim usługi IT – tutaj przeciętna redukcja wynosiła 35%**. Z kolei, dla kategorii reklama i marketing cięcia wyniosły przeciętnie 52%.

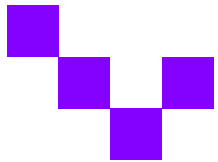
### CZY ZMNIEJSZYŁEŚ WYDATKI NA USŁUGI ZEWNĘTRZNE?



Warto zauważyć, że niektóre firmy mocno zaangażowały się w promocję rozwiązań „antypandemicznych”, czyli np. płatności bezgotówkowe. Najczęściej, i to niestety praktycznie całkowicie, obcinano budżety na szkolenia i udział w eventach (przeciętnie o 86%). W tym wypadku należy pamiętać, że ograniczenia związane z pandemią w zasadzie uniemożliwiły realizację tych budżetów, aczkolwiek z rozmów przeprowadzonych z fintechami – nie doszło do przesunięcia budżetów na II poł. roku. W sytuacji obniżonych przychodów, budżety na eventy i szkolenia przeznaczono na najbardziej priorytetowe bieżące wydatki.

### KATEGORIA USŁUG I SKALA CIĘĆ



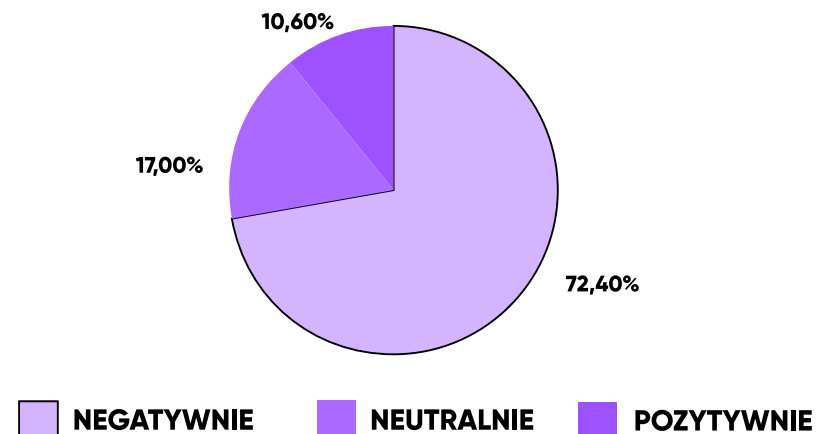


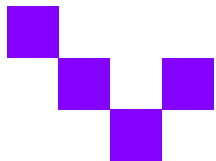
## OCENA POMOCY W RAMACH TARCZY ANTYKRYZYSOWEJ

Na początku kwietnia 2020 roku fintechy jednoznacznie negatywnie oceniały pomoc w ramach Tarczy Antykryzysowej (72,4%). Pamiętajmy jednak, że ocena dotyczyła „pierwszej Tarczy”, która nie zapewniała jeszcze tak dużych transferów na rzecz przedsiębiorców jak kolejne jej wersje. Przedstawiciele sektora fintech, ale nie tylko oni, zwracali uwagę na „zamieszanie legislacyjne”, dużą niepewność odnośnie do szybkości wypłat, zbyt wiele formalności, ale też – jak w przypadku lendtechów – na niekorzystne dla nich przepisy.

Z wywiadów przeprowadzonych pod koniec kwietnia wynika, że oceny przedstawicieli sektora fintech odnośnie do pomocy w ramach tarczy uległy poprawie. Gdyby dzisiaj przeprowadzono takie badanie, prawdopodobnie wyniki byłyby już znacznie lepsze.

## OCENA TARCZY ANTYKRYZYSOWEJ NA POCZĄTKU KWIETNIA 2020 ROKU

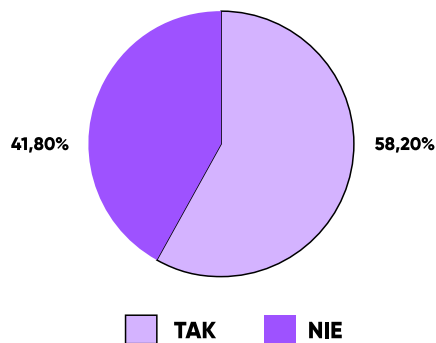




## DZIAŁANIA SOLIDARNOŚCIOWE

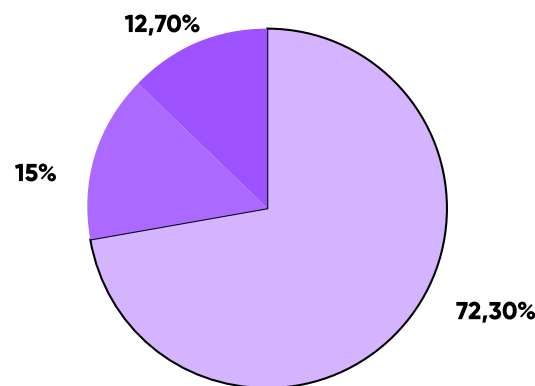
Na początku kwietnia 58,2% fintechów deklarowało, że prowadzi działania o charakterze charytatywnym na rzecz przeciwdziałania skutkom pandemii. Chodziło m.in. oferowanie swoich usług po niższych cenach np. dla lekarzy, pielęgniarek lub seniorów, czy też bezpośrednie wsparcie finansowe jednostek służby zdrowia. Prawdopodobnie w połowie kwietnia wynik ten byłby jeszcze lepszy, gdyż zarówno fintechy, jak i ich pracownicy, z wyobraźnią i dużym oddaniem, angażowali się w różne, często spontaniczne działania solidarnościowe - od szycia maseczek, po tworzenie specjalnych serwisów ułatwiających kojarzenie zwolnionych pracowników z pracodawcami (np. wypowiedzeni.pl).

### CZY TWOJA FIRMA ZAANGAŻOWAŁA SIĘ W JAKĄKOLWIEK FORMĘ POMOCY W PRZECIWDZIAŁANIU SKUTKOM PANDEMII?



## PERSPEKTYWY ROZWOJU I KONSUMPCJA USŁUG FINTECH

### PERSPEKTYWY ROZWOJU

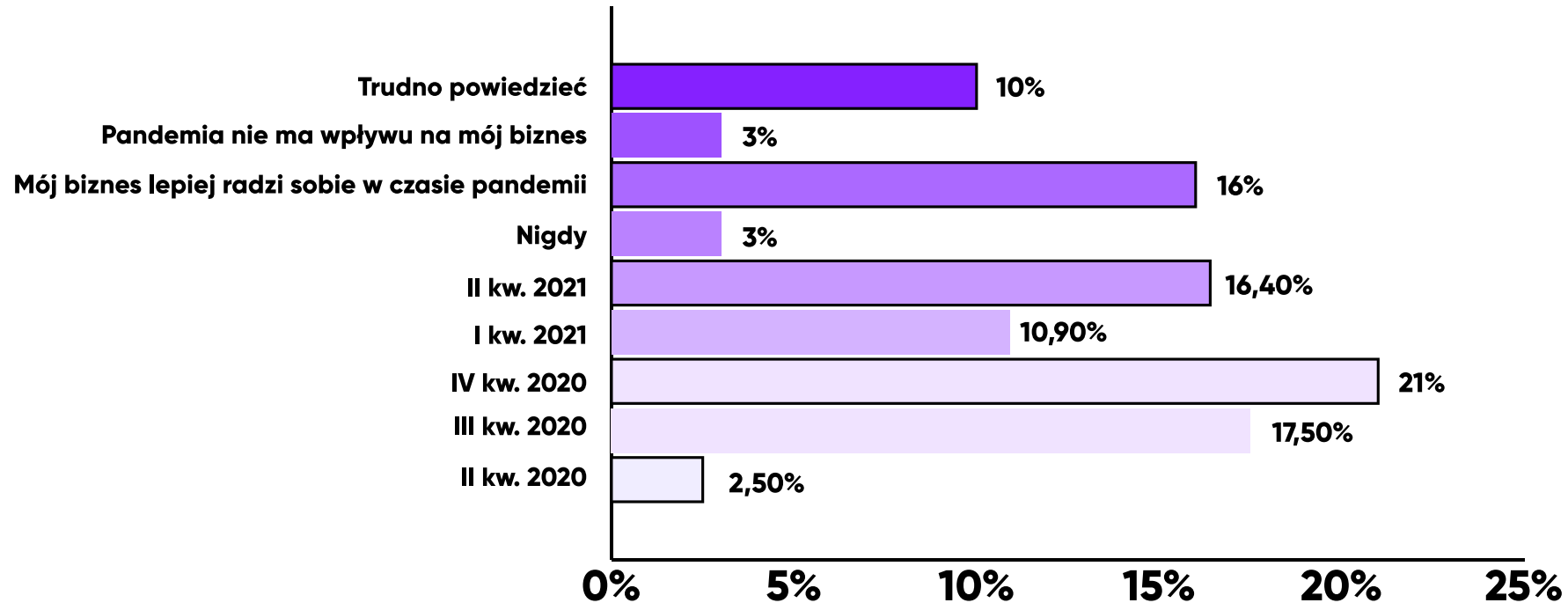


■ NEGATYWNE    ■ POZYTYWNE    ■ NEUTRALNIE

Przedstawiciele sektora fintech optymistycznie oceniają perspektywy rozwoju po ustaniu epidemii (72,3%). Jednym z „efektów pandemii” jest przyśpieszona transformacja cyfrowa i zwiększona absorpcja usług oferowanych drogą elektroniczną. Uczestnicy najczęściej (21%) wskazywali, że sytuacja w ich biznesie powróci do stanu sprzed epidemii w IV kw. 2020 roku. Sumując, blisko 70% przedstawicieli fintech jest przekonana, że w II kw. 2021 roku będzie już „normalnie”

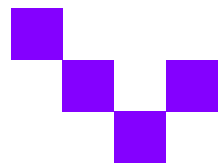


# KIEDY NASTĄPI POWRÓT DO STANU SPRZED PANDEMII?

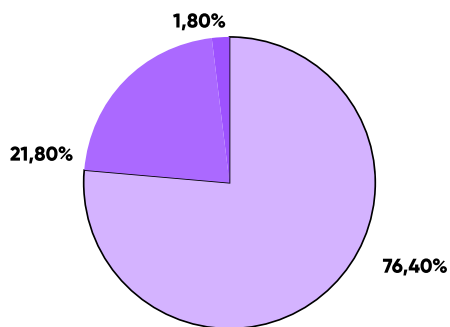


Stosunkowo dużo, bo aż 16% uczestników stwierdziło, że ich biznes lepiej radzi sobie w czasie pandemii niż przed jej wystąpieniem – ankietowani zwracali uwagę, że część użytkowników była bardziej zainteresowana ich aplikacjami. Niektóre firmy skorzystały, gdyż ich usługi okazały się idealnie odpowiadać na potrzeby innych podmiotów, które bez nich nie mogłyby

funkcjonować w trybie pracy zdalnej i ograniczeń w kontaktach międzyludzkich. Tylko 3% badanych uznało, że kondycja ich firmy nigdy nie powróci do stanu sprzed pandemii.



## CZY PO USTANIU PANDEMII KONSUMENCI BARDZIEJ ZAINTERESUJĄ SIĘ USŁUGAMI FINTECH?



**TAK** **NIE** **TRUDNO POWIEDZIEĆ**

W pytaniu dotyczącym przyszłych zachowań konsumentów, przedstawiciele branży raczej nie mieli wątpliwości, że po ustaniu pandemii wzrośnie zainteresowanie usługami fintech. Odpowiedzi twierdzącej udzieliło 76,4% pytanych.

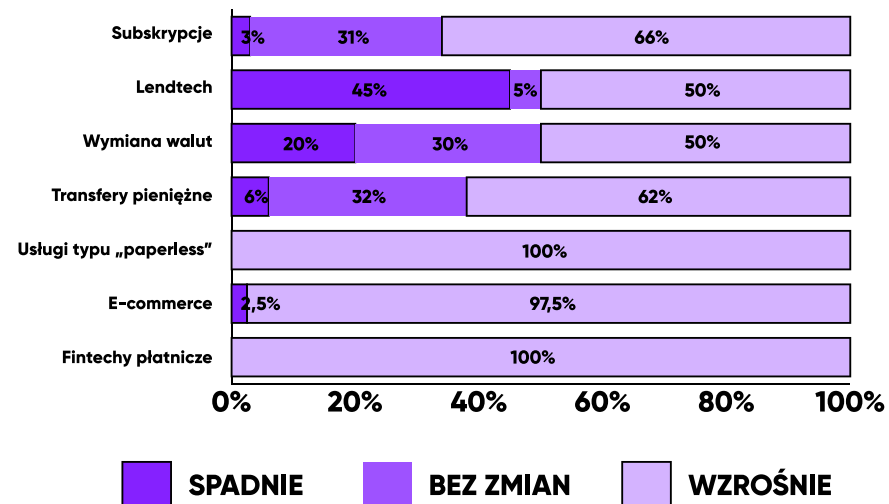
### A jak zmieni się konsumpcja usług fintech?

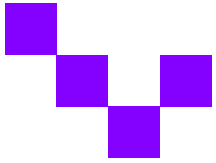
Dla podmiotów działających w obszarze e-commerce, płatności i usługach typu paperless respondenci nie mieli żadnych wątpliwości, że konsumpcja wzrośnie – dominanta to 25%.

Trochę mniej pewności respondenci mieli dla usług subskrypcyjnych, a także transferów pieniężnych, ale wciąż przeważały opinie, że ich konsumpcja zwiększy się (respondenci najczęściej wskazywali wzrost od 10% do 30%).

Mocno podzielone opinie dotyczyły lendtechów, gdzie 45% uważa, że konsumpcja spadnie oraz wymiany walut, gdzie na spadki wskazało 20% badanych.

## KONSUMPCJA USŁUG FINTECH ODSETEK ODPOWIEDZI





## Podziękowania

Raport „**Polski sektor Fintech w obliczu pandemii koronawirusa SARS-CoV-2**” opracowany został przez redakcję Fintek.pl.

### Nadzór merytoryczny i opracowanie:

Łukasz Piechowiak, redaktor naczelny Fintek.pl

Michał Dąbrowski, dyrektor zarządzający Fintek.pl i KLANG! Media

Skład: KLANG! Media

**Redakcja Fintek.pl dziękuje wszystkim uczestnikom badania za wkład merytoryczny wniesiony w przygotowanie raportu, a w szczególności ekspertom z PKO BP, Visa, Symmetrical, Revolut, CMT Advisory, Smeo, Polskiego Związku Instytucji Pożyczkowych, dr Katarzynie Niewińskiej z Uniwersytetu Warszawskiego oraz uczestnikom Grupy Sfintechowani za uwagi i pomoc w rozpowszechnieniu ankiety wśród przedstawicieli sektora fintech.**

Fintek.pl - wszelkie prawa zastrzeżone. Cytowanie raportu wyłącznie za podaniem źródła.

Warszawa 2020