FAST FORWARD

Czyli raport podsumowujący kongres

forward 2026

by cashless.pl



Forward 2026 to debiut redakcji cashless.pl w organizacji kongresów i największy projekt w naszej kilkunastoletniej historii. Okazał się ogromnym wyzwaniem organizacyjnym dla naszego zespołu, okupionym wieloma miesiącami pracy i dużym stresem. Jednocześnie jednak od początku byliśmy podekscytowani tym, że robimy coś zupełnie nowego i coś zupełnie innego niż konkurencja, o czym będziecie mogli przeczytać w dalszej części raportu. Dawało nam to siłę oraz budowało przekonanie, że to wyzwanie warto podjąć.

W tym przekonaniu utwierdziliśmy się już pierwszego dnia kongresu, bo goście nie zawiedli – w trakcie dwóch dni obrad odwiedziło nas ponad 300 osób – a większość zbieranych na żywo opinii dotyczących agendy, jakości programu, organizacji, atmosfery itd. była pozytywna. Dobry odbiór wydarzenia znalazł potwierdzenie także w wynikach ankiety, za pomocą której chcieliśmy poznać opinie gości o naszym kongresie. Zdecydowało się ją wypełnić ponad 100 osób. Z jej wynikami możecie zapoznać się w dalszej części niniejszego raportu.


Jacek Uryniuk

To wszystko nie byłoby możliwe, gdyby nie wydatna pomoc, jakiej udzielił nam komitet programowy Forward. Zaproszenie do udziału w tym komitecie przyjęli: Przemek Barankiewicz, country manager Finax w Polsce, Artur Granicki, były dyrektor departamentu fintech w KNF, Jan Kastory, założyciel Astorya VC, Michał Macierzyński, dyrektor departamentu usług cyfrowych w PKO BP, Łukasz Piechowiak, dyrektor logistyki i usług finansowych w Shoper, Sebastian Ptak, partner Happy Birds, Witold Siekierzyński, partner B-Water i wykładowca Uczelni Łazarskiego, i Jarosław Ryba, prezes Polskiego Związku Instytucji Pożyczkowych. Wszystkim im chciałbym podziękować za wielką pomoc, jakiej nam udzielili.

Podziękowania należą się także wszystkim partnerom Forward, bez których to wydarzenie nie mogłoby się odbyć. Projekt zdecydowały się wesprzeć firmy Mastercard i Visa, które zostały partnerami strategicznymi, a także Blik, Hitachi, mBank, Nest, PKO Bank Polski, PragmaGO, Soonly i Totalizator Sportowy jako partnerzy wspierający oraz Happy Birds, ITCARD, Kancelaria Macura, Smartney Grupa Oney, Trade Republic i ZEN.COM jako partnerzy. Partnerem technologicznym została firma Sunmi, natomiast partnerami instytucjonalnymi: Polska Organizacja Niebankowych Instytucji Płatności, Polskie Stowarzyszenie Public Relations, Fundacja Fintech Poland, Uczelnia Łazarskiego oraz Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji. Visa została ponadto partnerem Forward Night. Natomiast Prezydent Miasta Gdynia objęła Forward 2026 patronatem honorowym.

W niniejszym raporcie znajdziecie m.in. relacje tekstowe ze wszystkich wystąpień, jakie odbyły się w trakcie Forward 2026, aktywne linki kierujące do nagrań tych prezentacji i rozmów dostępnych na kanale cashless.pl na YouTube, najważniejsze wnioski i rekomendacje z wystąpień, podsumowanie stref działających w przerwach pomiędzy aktywnościami na scenie głównej, opis ogłoszonej nagrody Forward Driver itd. A nade wszystko zaproszenie na drugą edycję Forward w przyszłym roku. Uwaga! Już znamy datę. Z przyjemnością zapraszam do lektury raportu Fast Forward.



Jacek Uryniuk
redaktor naczelny cashess.pl

FORWARD PRZYGOTOWALI



Piotr Dziubak

Sekretarz redakcji cashless.pl. Od 2013 r. do 2015 r. dziennikarz Dziennika Gazety Prawnej. Specjalizuje się w tematyce związanej z telekomunikacją, IT oraz rynkiem e-commerce i m-commerce. W latach 2009-2012 pełnił funkcję rzecznika prasowego Urzędu Komunikacji Elektronicznej. Wcześniej był dziennikarzem Gazety Giełdy i Inwestorów Parkiet. W latach 1997-2008 pracował dla Kancelarii Sejmu RP jako specjalista do spraw analiz i informacji oraz redaktor Biura Komisji Sejmowych i Biura Informacyjnego Sejmu RP. Pierwsze kroki na ścieżce zawodowej stawiał w świecie finansów. W latach 1994-1996 był specjalistą ds. rynku pierwotnego w Biurze Maklerskim PBK. Z wykształcenia jest dziennikarzem. Ukończył Uniwersytet Warszawski na Wydziale Politologii i Nauk Społecznych Instytutu Dziennikarstwa.



Ida Krzemińska-Albrycht

Redaktorka projektów specjalnych i dziennikarka cashless.pl. Wcześniej była redaktorką naczelną Miesięcznika Ubezpieczeniowego. Pełniła rolę sekretarza redakcji tego magazynu oraz była starszą redaktorką w Dzienniku Ubezpieczeniowym. Przed przyjściem do branży ubezpieczeniowej, w latach 2011-2013 pracowała jako redaktorka w serwisie eKorekta24. Ukończyła studia magisterskie na kierunkach filologia romańska oraz filologia polska na Uniwersytecie Warszawskim. Ukończyła również studium podyplomowe „Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie w aspekcie ubezpieczeniowym" w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej.



Witold Siekierzyński

Adiunkt na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Akademii Łazarskiego oraz partner w B-Water Consulting Group. Ekonomista behawioralny i psycholog ekonomiczny z ponad 25-letnim doświadczeniem menedżerskim w komunikacji, marketingu i transformacji cyfrowej. Specjalizuje się w komunikacji behawioralnej, innowacjach oraz negocjacjach wysokiego ryzyka, łącząc perspektywę naukowca i praktyka biznesu.



Sylwia Szarfenberg

Odpowiada za realizację projektów specjalnych cashless.pl. Pomysłodawczyni kongresu Forward. Z mediami ekonomicznymi związana od ponad 20 lat. Pracowała m.in. w Pulsie Biznesu, Dzienniku Gazecie Prawnej, My Company Polska oraz Gazecie Bankowej. Tworzyła projekty eventowo-marketingowe od podstaw, ale też była częścią dużych zespołów. Od wielu lat organizuje konferencje tematyczne, duże eventy oraz kameralne debaty. Lubi niestandardowe projekty. Absolwentka Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych UW. Miłośniczka Skandynawii. Uczy się języka norweskiego.



Gabriel Uryniuk

Dziennikarz serwisu cashless.pl. W przeszłości związany z Gazetą Giełdy i Inwestorów Parkiet, Rzeczpospolitą oraz portalem Strefa Inwestorów. Specjalizuje się w tematyce związanej z nowoczesnymi inwestycjami, e-commerce i bankami. Absolwent studiów dziennikarskich na Uniwersytecie Warszawskim. Ukończył studia podyplomowe dotyczące zarządzania polityką energetyczną i klimatyczną na Collegium Civitas.



Jacek Uryniuk

Redaktor naczelny serwisu cashless.pl i pomysłodawca kongresu Forward. Zaczynał w 1997 r. jako reporter działu miejskiego w Super Expressie. W latach 2010-2015 publikował w Dzienniku Gazecie Prawnej. Wcześniej pisał między innymi w Gazecie Giełdy i Inwestorów Parkiet, Pulsie Biznesu, Gazecie Bankowej i miesięczniku Pieniądz. Specjalizuje się w tematyce związanej z kartami bankowymi, płatnościami mobilnymi, aplikacjami finansowymi na smartfony. Uhonorowany tytułem Dziennikarza Roku przez Kapitułę VII Kongresu Gospodarki Elektronicznej w 2012 r. Laureat Nagrody Dziennikarskiej Związku Banków Polskich im. Mariana Krzaka w 2019 r. i 2013 r. W 2013 roku nominowany także do Nagrody im. Eugeniusza Kwiatkowskiego. W roku 2015 wyróżniony w konkursie na Dziennikarza Roku przez X Kongres Gospodarki Elektronicznej.

FORWARD BY CASHLESS.PL



IDEA, KONWENCJA, CECHY CHARAKTERYSTYCZNE

Gdy rozpoczynaliśmy pracę na pierwszą edycją kongresu Forward by cashless.pl, przyjęliśmy założenie, że ma to być kongres zupełnie inny od większości znanych nam kongresów finansowych odbywających się na polskim rynku. W myśl tego założenia zrezygnowaliśmy z tradycyjnych debat i paneli dyskusyjnych, które bardzo często wymykają się organizatorom konferencji branżowych spod kontroli. W rezultacie dyskusje są bardzo długie, a mimo to ich uczestnicy mają mało czasu na wypowiedzi w trakcie takiej rozmowy, bo liczba prelegentów rozrasta się nieraz do siedmiu czy ośmiu osób. Dlatego, aby nadać Forwardowi dużej dynamiki, maksymalnie skróciliśmy wszystkie wystąpienia i zaproponowaliśmy ich trzy formaty: speech (wystąpienie solowe), chat (rozmowa prowadzącego z jednym prelegentem) oraz ring (rozmowa prowadzącego z dwoma prelegentami). W efekcie mimo tego, że wystąpienia są krótkie, to każdy z prelegentów dostał więcej czasu na swoją wypowiedź niż w czasie wieloosobowego, półtoragodzinnego panelu.

Od większości reguł są wyjątki, więc i w trakcie kongresu

Forward takie były. Drugiego dnia odbył się jedyny panel dyskusyjny, do którego zaprosiliśmy znanych polskich menedżerów pracujących od dawna za granicą. Później zorganizowaliśmy dawno nie widzianą na polskiej scenie eventów finansowych debatę oksfordzką.

Kolejnym elementem, który miał wyróżniać Forward, były różne pomysły na wzmocnienie networkingu. Z tym że nie chcieliśmy zmuszać gości siłą do rozmów czy poznawania nowych ludzi, tylko pobudzać do tego w naturalny sposób. Dlatego w holu centrum konferencyjnego zorganizowaliśmy kilka stref, które w przerwach oferowały gościom możliwość uczestniczenia w różnych wydarzeniach prowokujących do interakcji, dyskusji i wymiany poglądów.

Pracując nad agendą, staraliśmy się przygotować interesujące tematy oraz powierzyć omówienie ich ciekawym, różnorodnym ekspertom, czasem znanym w branży finansowej, innym razem – zupełnie wcześniej nieobecnym na konferencjach branżowych.

Wreszcie nieprzypadkowo na miejsce Forward wybraliśmy Gdynię. Zależało nam na tym, aby kongres odbył się poza Warszawą, gdzie większość instytucji finansowych ma swoje siedziby. Uważaliśmy, że konferencja wyjazdowa pozwala gościom nieco zwolnić i oderwać się od bieżących spraw, co sprzyja otwartej dyskusji, swobodnej atmosferze i przyswajaniu wiedzy przekazywanej przez zaproszonych przez nas prelegentów. Natomiast Gdynia, choć od 100 lat zachwyca ludzi, którzy tu dotarli, to większości naszych rodaków jest mało znana i przez nich nieodkryta. Miasto emanuje dobrą energią, ma trudny do opisania słowami urok i sprawia, że chce się do niej wracać. Liczymy więc, że goście wrócą tu na drugą edycję Forward w 2027 r.



FORWARD 2026 W LICZBACH

312
gości

31
wystąpień

42
speakerek i speakerów

115
wypełnionych ankiet

Pierwsza edycja kongresu Forward by cashless.pl zgromadziła w ciągu dwóch dni obrad 312 osób. Goście wysłuchali 31 wystąpień w różnych formatach, w których swoje poglądy zaprezentowało 42 speakerek i speakerów. Goście pozostawili co najmniej kilkaset relacji w mediach społecznościowych, w tym przede wszystkim w serwisie Linkedin. Ponad 60 osób pozostawiło swoje prognozy w strefie prognoz, z czego kilkanaście zgodziło się, abyśmy opublikowali je w niniejszym raporcie. Ile z nich się ziści – sprawdzimy w trakcie kolejnych edycji kongresu Forward. 115 osób zdecydowało się także wypełnić ankietę pokongresową, która pomoże nam przygotować drugą edycję Forward i sprawić, by była ona lepsza od pierwszej.



RAPORT
KIERUNEK: ZAGRANICA



Podczas kongresu Forward zaprezentowaliśmy premierowo raport Kierunek: zagranica. Raport zawiera zapis rozmów z dziesięcioma osobami stojącymi na czele polskich firm znajdujących się na różnym etapie zagranicznej ekspansji. Menedżerowie dzielą się swoimi doświadczeniami nabytymi w procesie podejmowania decyzji o wyjściu za granicę oraz w trakcie realizacji tego przedsięwzięcia. Sugerują, na co przy tym zwracać uwagę, jakie problemy się z tym wiążą, ale przede wszystkim dlaczego warto zmierzyć się z takim wyzwaniem.

Celem raportu jest zachęcenie polskich firm, głównie z branży finansowej, do podjęcia próby eksportu swoich usług. W dokumencie znajdziecie wywiady z:

- **Omarem Arnaoutem**, prezesem XTB,
- **Michałem Bogusławskim**, prezesem ZEN.COM,
- **Rafałem Brzoską**, prezesem InPostu,
- **Robertem Ceglińskim** z zarządu PayPo,
- **Danutą Czapeczko** z zarządu PragmaGo,
- **Krzysztofem Drzyzgą**, założycielem Verestro,
- **Michałem Łukasikiem**, prezesem Kontomatika,
- **Dariuszem Mazurkiewiczem**, byłym prezesem Blika,
- **Szymonem Miderą**, prezesem PKO BP, i
- **Jarosławem Sygitowiczem**, założycielem Authologic.

Czytaj raport

NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI I REKOMENDACJE SPEAKERÓW

1. **Technologia otwiera nową epokę. Wartości muszą nadać jej sens**

   Postęp technologiczny, ale nie tylko on, sprawia, że żyjemy w czasach przełomu. Bez kierowania się odpowiednimi wartościami nie będziemy w stanie tego przełomu przekuć na własną korzyść.

2. **Klient ma już wszystko. Wzrost jest w jego następnym wyborze**

   Każdy z nas ma konto bankowe, kartę, smartfon itd. Aby na takim rynku móc zwiększać sprzedaż, należy przekonać klienta, żeby spośród wielu kont lub kart posiadanych w portfelu, przy najbliższej płatności wybrał właśnie tę konkretną.

3. **Będziecie żyć dłużej niż Wasze oszczędności. Fintech dopiero zaczyna to dostrzegać**

   Większość fintechów kieruje dziś swoje usługi do najbardziej aktywnej części populacji w sile wieku. Tymczasem społeczeństwa się starzeją, a wraz z tym zjawiskiem zmieniają się ich potrzeby. Branża fintechowa zdaje się ich jeszcze nie dostrzegać i nie zaspokajać.

4. **Polska to pole bitwy globalnych firm. Oddajemy się za tanie paczki z Chin**

   Wydaje się, że niska cena, poszukiwanie oszczędności na kosztach jest najwyższą wartością stojącą za wyborami konsumentów czy firm. Korzystają z tego globalne firmy, które dzięki temu gromadzą środki na rozwój technologiczny i dominację w najważniejszych aspektach rzeczywistości.

5. **Trudno nam konkurować z bigtechami, ale możemy z nimi wygrać w lokalnych niszach**

   Jeśli dziś jakaś polska firma chciałaby stawać w szranki z globalnymi firmami na polu mainstreamowych technologii, pewnie nie miałaby większych szans. Ale nisze są zbyt małym owocem, aby bigtechy chciały po nie sięgać, co dla naszych instytucji jest szansą.

6. **Kryptowaluty nie są już przejawem buntu przeciwko systemowi – stały się jego elementem**

   Ludzie i firmy, które dorobiły się na krypto, chcą mieć w portfelu tradycyjne instrumenty inwestycyjne, a tradycyjne instytucje chcą móc inwestować w krypto. To powoduje, że kryptowaluty stają się zwykłym instrumentem finansowym, jak akcje czy obligacje.

7. **W świecie regulacyjnego spaghetti wygrają nie najbogatsi, tylko ci, którzy przestaną się go bać**

   Regulacje były i są, a w przyszłości będzie ich jeszcze więcej. Nie powinno się z nimi walczyć, tylko przestać się ich bać i nauczyć wykorzystywać dla dobra swoich firm.

8. **W niebezpiecznym świecie bez granic nie można zatrzymać tego, czego nie widać**

   Poszczególne podmioty i branże nie widzą całego obrazu rzeczywistości, więc nie widzą także zagrożeń, które inicjowane są poza polem ich widzenia. Aby wygrać np. z fraudami finansowymi, potrzebna jest współpraca wielu różnych sektorów gospodarki.

9. **W świecie AI mikrofon zastąpi klawiaturę**

   Tak jak standardem stał się smartfon i aplikacja mobilna jako kanał kontaktu między klientem a usługodawcą, tak preferowaną i dominującą formą kontaktu w przyszłości zostanie agent AI i interfejs konwersacyjny. Warto rozpocząć przygotowania do tego już dzisia).

10. **Nie czekajcie aż polski rynek stanie się dla Was sufitem**

    Jeśli rozwijacie firmy i boicie się, że kraj nad Wisłą może być dla Was za mały, nie czekajcie z wyjściem za granicę do momentu, gdy dalsze wzrosty biznesu na lokalnym rynku nie będą możliwe. Wtedy prawdopodobnie będzie już za późno na ekspansję zagraniczną.

DZIEŃ 1 MOWA OTWIERAJĄCA

01 Dzień 1

RADOSŁAW MAĆKIEWICZ, DYREKTOR CENTRALNEGO OŚRODKA INFORMATYKI

Dyrektor Centralnego Ośrodka Informatyki, odpowiadający za kluczowe usługi cyfrowe państwa, w tym aplikację mObywatel i System Rejestrów Państwowych. Ma wieloletnie doświadczenie w branży IT, zdobyte m.in. w Microsoft i Hewlett-Packard. Jest absolwentem inżynierii komputerowej na Politechnice Warszawskiej oraz programu MBA w Szkole Biznesu PW.



Mowa otwierająca

ZMIANA FILOZOFII CYFRYZACJI USŁUG PUBLICZNYCH

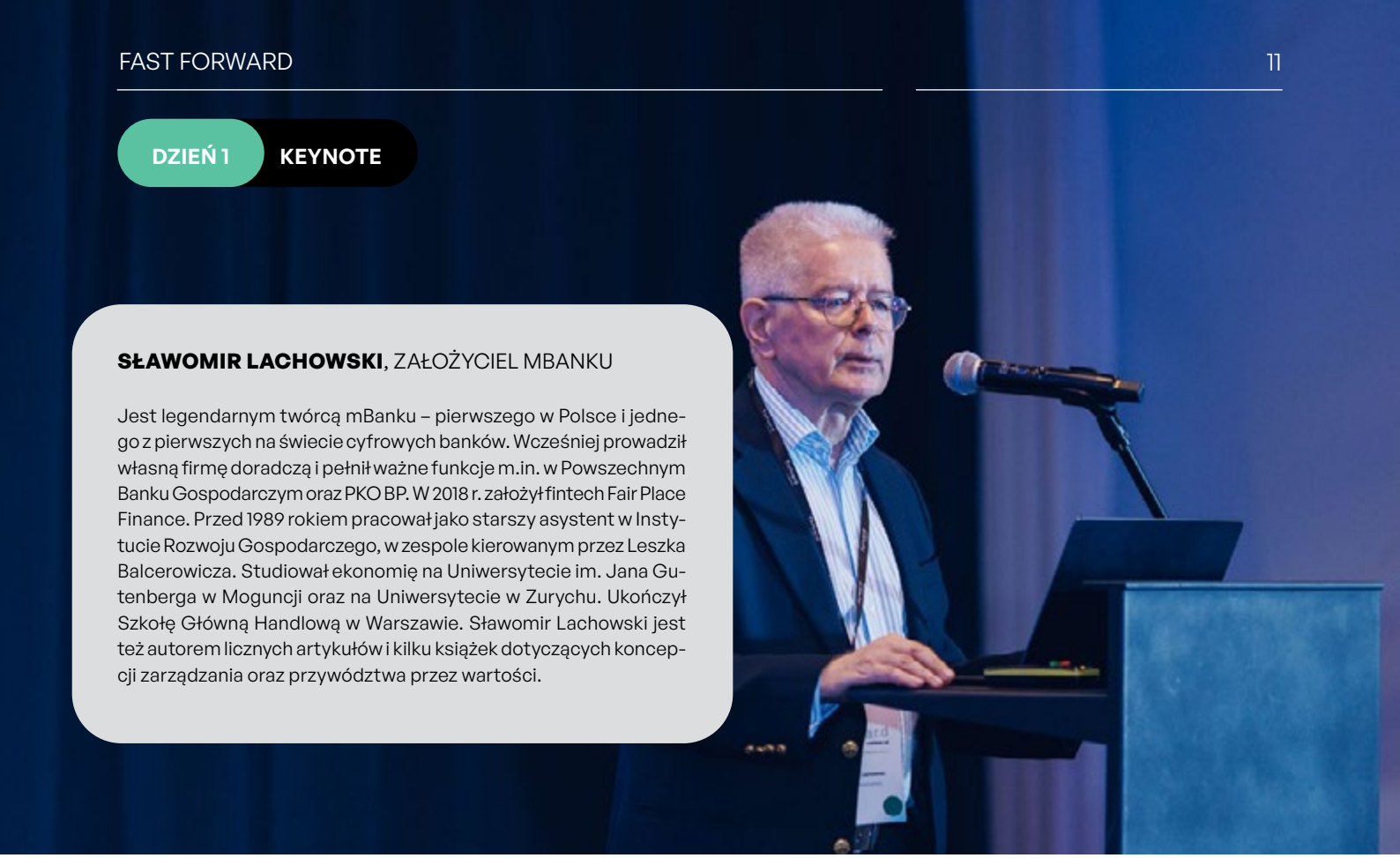
W swoim wystąpieniu Radosław Maćkiewicz skoncentrował się na ewolucji oraz nowej strategii cyfryzacji usług publicznych w Polsce. Odwołał się przy tym do przeszłości, gdy wzorem nowoczesności była Japonia, a dziś to nasz kraj wyznacza standardy w cyfryzacji administracji publicznej dzięki takim rozwiązaniom jak mObywatel, mStłuczka czy ePłatności. – Wszyscy możemy być dumni z tego, w jaki sposób i jak wygląda cyfryzacja usług publicznych w Polsce, bo naprawdę jesteśmy liderami nie tylko w Europie, ale i na świecie – powiedział Radosław Maćkiewicz.

Dyrektor COI stwierdził, że większość obywateli postrzega cyfryzację administracji przez np. mObywatela, ale to jedynie 10 proc. całego systemu rozwijanego przez państwo. – To trochę jak wierzchołek góry lodowej. Pod tym są usługi, które są niewidoczne dla obywateli – i bardzo dobrze, bo nie chcemy, żeby obywatel martwił się tym, jak ta usługa jest zbudowana, tylko aby widział to, co jest w niej proste, i mógł bezpiecznie z niej skorzystać – powiedział Radosław Maćkiewicz.

Dodał też, że jeszcze dalej idące upraszczanie usług publicznych nie będzie pożądane przez obywateli. Pokazały to doświadczenia z wdrażania usługi mStłuczka. Zbyt głębokie ułatwianie procedur obniża bowiem subiektywne poczucie wiarygodności w oczach mieszkańców. Zdaniem dyrektora COI nowa filozofia cyfryzacji zakłada odejście od tradycyjnego wypełniania formularzy przez obywateli na rzecz wskazania celu. Dalej system automatycznie będzie prowadzić całą sprawę w kontekście danego wydarzenia życiowego (np. edukacji, zakupu auta, ślubu czy narodzin dziecka).

Oglądaj online

DZIEŃ 1 KEYNOTE



SŁAWOMIR LACHOWSKI, ZAŁOŻYCIEL MBANKU

Jest legendarnym twórcą mBanku – pierwszego w Polsce i jednego z pierwszych na świecie cyfrowych banków. Wcześniej prowadził własną firmę doradczą i pełnił ważne funkcje m.in. w Powszechnym Banku Gospodarczym oraz PKO BP. W 2018 r. założył fintech Fair Place Finance. Przed 1989 rokiem pracował jako starszy asystent w Instytucie Rozwoju Gospodarczego, w zespole kierowanym przez Leszka Balcerowicza. Studiował ekonomię na Uniwersytecie im. Jana Gutenberga w Moguncji oraz na Uniwersytecie w Zurychu. Ukończył Szkołę Główną Handlową w Warszawie. Sławomir Lachowski jest też autorem licznych artykułów i kilku książek dotyczących koncepcji zarządzania oraz przywództwa przez wartości.

Keynote

O PRZYWÓDZTWIE I ZARZĄDZANIU W CZASIE PRZEŁOMU

Sławomir Lachowski to legenda w polskiej bankowości. Jest pomysłodawcą i twórcą pierwszego na naszym rynku banku internetowego, który zadebiutował już ponad 20 lat temu. Udało się nam namówić go do wygłoszenia przemówienia programowego podczas pierwszej edycji kongresu Forward by cashless.pl. Książka Lachowskiego, wydana w ubiegłym roku pt. „Sprawcy przyszłości", stała się bowiem jedną z inspiracji tegorocznego kongresu Forward.

– Obyś żył w ciekawych czasach. To powiedzenie przypisywane tradycji chińskiej jest często używane w naszej kulturze. Nie oznacza pozytywnej obietnicy, przeciwnie. Czasy ciekawe to czasy trudne, niespokojne, niebezpieczne. Dziś niewątpliwie właśnie w takich czasach żyjemy – zaczął swoje przemówienie programowe Sławomir Lachowski.

Następnie opisał szeroki kontekst globalny, przytaczając przeszłe przełomy historyczne wywołane m.in. rewolucjami technologicznymi, kryzysami społeczno-gospodarczymi czy klimatycznymi. Zdefiniował przywództwo oparte na wartościach i „antywartościach" oraz zaprezentował swój własny system wartości, który stoi za sukcesem mBanku. Przekonywał, że żyjemy w czasie epokowej zmiany, a przełom cywilizacyjny, w którym uczestniczymy, może doprowadzić albo do wykładniczego postępu, albo do głębokiego kryzysu podobnego do tego, który doprowadził do upadku Cesarstwa Rzymskiego.

Zdaniem Sławomira Lachowskiego świat stoi dziś na krawędzi z powodu niekontrolowanego postępu technologicznego, katastrofy klimatycznej oraz kryzysu demokracji i kapitalizmu. Do tego dochodzi jeszcze kryzys przywództwa skutkujący deficytem wartościowych liderów. Czy cywilizacja ma szansę wyjść z tej sytuacji obronną ręką?

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 1 SPEECH

SESJA 1.
Czy firmy i instytucje są gotowe na klientów przyszłości?

MARCIN BABIAK, TRENER I KONSULTANT

Były szef polskich oddziałów takich firm jak Apple, Dell, Groupon i prezes firmy Komputronik. Ekspert z dziedziny przywództwa, zarządzania, sprzedaży oraz transformacji kulturowej i cyfrowej, trener-praktyk, mentor i konsultant. Na co dzień tworzy i realizuje programy doradcze i szkoleniowe dla firm. Specjalizuje się w pracy z młodymi liderami, otwartymi na zmiany szefami firm oraz firmami w okresie transformacji. Laureat konkursu „Topowy Głos Polskiego Linkedin". Według rankingu „Linfluencer – Lider LinkedIn", opublikowanego przez Gazetę Wyborczą, siódmy najbardziej wpływowy lider opinii na polskim LinkedIn. Gospodarz podcastu „Rozmowy Inspirujące". Fundator i Członek Zarządu Fundacji Człowiek Może, która działa na rzecz aktywizacji, włączania i przeciwdziałania wykluczeniu różnych grup społecznych. Prywatnie instruktor nurkowania i instruktor pierwszej pomocy.



Speech

JAK ROSNĄĆ NA NASYCONYM RYNKU, GDY WSZYSCY KLIENCI JUŻ WSZYSTKO MAJĄ?

Dziś trener i konsultant. W przeszłości szef polskich oddziałów takich firm jak Apple, Dell czy Groupon, a także prezes Komputronika. Marcin Babiak wziął udział w pierwszej sesji kongresu Forward, poświęconej gotowości firm i instytucji na klientów przyszłości. Celem jego wystąpienia było znalezienie odpowiedzi na pytanie: jak rosnąć na nasyconym rynku, gdy wszyscy klienci już wszystko mają.

Marcin Babiak rozpoczął od przypomnienia zasady, której hołdował Steve Jobs, legendarny założycieli firmy Apple. Proponował on skupienie zasobów firmy na rozwoju jednego, może dwóch kluczowych i najbardziej perspektywicznych produktów czy usług. Zdaniem Babiaka pozyskanie klienta powinno być dopiero początkiem drogi, na końcu której jest klient, który domyślnie używa produktu lub usługi danej firmy.

Przypomniał, że Apple ma dziś 2,5 mld aktywnych urządzeń na całym świecie, ale najwięcej nie zarabia na sprzedaży kolejnego telefonu czy tabletu (marża w tym wypadku wynosi 40 proc.), ale na usługach dodatkowych, gdzie marża jest dwa razy większa. Zdaniem Marcina Babiaka nie jest sztuką sprzedaż – można to robić na różne sposoby: promocją, rabatem, moneybackiem itd. Bankom z Polski udało się sprzedać w ten sposób prawie 50 mln kart, czyli więcej niż mieszka w Polsce ludzi. Uważa, że sztuką jest sprawić, aby dana karta stała się domyślną metodą płatności.

– Na dojrzałym rynku zmienia się paradygmat. Początkowo najważniejsze jest posiadanie jak największej liczby klientów. Później zwraca się uwagę na to, czy klient nie tylko posiada dany produkt, ale jeszcze go używa. Na końcu najważniejsze staje się to, czy produkt ten jest domyślnym wyborem w codziennych zachowaniach – powiedział Marcin Babiak. Uważa więc, że warto płacić tylko za taką promocję, która sprawia, że produkt czy usługa staje się domyślnym wyborem klienta.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 1 SPEECH

MAGDALENA OLCZAK-NOWICKA, MENTORKA, INWESTORKA VC

Od blisko dekady pracuje na styku startupów, funduszy i inwestorów. W tym czasie budowała fundusze od zera, prowadziła inwestycje i pomagała firmom przechodzić przez najtrudniejsze momenty: od pierwszego modelu biznesowego po rundy finansowania i restrukturyzacje. Dziś wspiera founderów w przygotowaniu do pozyskania kapitału. Na scenie pokazuje finanse bez Excela, czyli ciąg decyzji, które potrafią zbudować albo położyć niejeden biznes.



Speech

POKOLENIE SILVER. NAJWIĘKSZY TEST DOJRZAŁOŚCI DLA BRANŻY FINTECH

– Kiedy moje dziecko będzie szło na studia, ja będę już prawie emerytką. Gdy to sobie uzmysłowiłam, zaczęłam szybko szukać jakichś produktów finansowych, które pozwolą mi się na to przygotować, bo wiem, ile kosztują studia. Przy okazji sprawdziłam, że takich rodzin jak moja, które decydują się późno na pierwsze dziecko, jest coraz więcej. Mój problem nie jest więc odosobniony – powiedziała Magdalena Olczak-Nowicka, zaczynając swoje wystąpienie na Forward 2026.

Jej zdaniem kiedyś życie człowieka było liniowe: najpierw szkoła, później studia, pierwsza praca, małżeństwo, dziecko, emerytura. Dziś to wszystko się trochę pokomplikowało, bo ludzie żyją dłużej. W efekcie zdefiniowane wyżej etapy życia zaczynają się przenikać, bo gdy np. Wasze dziecko idzie na studia, musicie pomagać swoim schorowanym rodzicom albo właśnie się przekwalifikowujecie i zaczynacie nowy etap kariery zawodowej.

– Na rynku jest mnóstwo produktów finansowych, ale większość doradców z chęcią pomoże Wam zadłużyć się na 30 lat. Natomiast większą trudność ma z zaoferowaniem usług pomagających przygotować się na długie życie na emeryturze – powiedziała Magdalena Olczak-Nowicka. Jej zdaniem ten problem został już dostrzeżony za oceanem, a startupy longevity cieszą się wśród inwestorów venture capital największym zainteresowaniem zaraz po tych, które zajmują się sztuczną inteligencją. Ten trend zaczyna docierać także do Europy, ale branża fintech u nas póki co kompletnie tego nie zauważa i skupia się na przykład na tym, jak zlecić szybko przelew.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 1 CHAT

KAMIL SZYMAŃSKI, COUNTRY MANAGER TRADE REPUBLIC W POLSCE

Karierę zawodową rozpoczynał w Londynie, gdzie przez ponad 10 lat pracował dla czołowych instytucji finansowych, m.in. Llyods Banking Group oraz Citibank London. Po powrocie do Polski pracował dla wiodących podmiotów sektora finansowego, m.in. mBanku, łącząc wiedzę z zakresu rynków kapitałowych z tematem cyfryzacji usług inwestycyjnych i bankowych. Od lat angażuje się w temat edukacji finansowej dotyczącej oszczędzania i inwestowania.



Chat

OPORTUNISTYCZNY TRADYCJONALISTA CZY NOWOCZESNY OPORTUNISTA? KIM JEST KLIENT BANKU PRZYSZŁOŚCI?

Kamil Szymański uważa, że banki przegrywają dziś konkurencję z fintechami, a przewaga tych drugich polega na precyzyjnym odpowiadaniu na proste potrzeby klientów. Jego zdaniem w aplikacjach bankowych klienci nie szukają tzw. wartości dodanych, tylko prostych usług bankowych. – Dziś zdarza się, że w aplikacji bankowej mogę kupić patelnię, ale nie mogę tam znaleźć dobrze oprocentowanego rachunku oszczędnościowego. To jest chyba coś nie tak – powiedział Kamil Szymański.

Country manager Trade Republic w Polsce sądzi także, że wbrew powszechnemu trendowi wdrażania wszędzie botów AI, pozostawienie obsługi klientów w rękach żywych ludzi może budować przewagę konkurencyjną. Szymański podkreślił, że odkąd reprezentowany przez niego bank udostępnił funkcję szybkiego połączenia się z ludzkim konsultantem, znacząco poprawił wskaźnik satysfakcji klientów.

Kamil Szymański powiedział także, że Trade Republic wdraża strategię oferowania prostych narzędzi do oszczędzania i inwestowania, które mają pomagać użytkownikom w długofalowym budowaniu kapitału. Podkreślił także, że Polska, ze względu na wielkość oraz wysokie tempo rozwoju, jest pierwszym i najważniejszym dla Trade Republic rynkiem ekspansji poza strefą euro.

DZIEŃ 1 SESJA 1 RING



Aleksandra Buczkowska i Robert Szcześniewski

ALEKSANDRA BUCZKOWSKA, DYREKTORKA ZARZĄDZAJĄCA W PIONIE BANKOWOŚCI DETALICZNEJ MBANKU,
ROBERT SZCZEŚNIEWSKI, PREZES SOONLY

Aleksandra Buczkowska odpowiada za kształtowanie oferty dla klientów indywidualnych i przedsiębiorców. Pod jej nadzorem rozwijane są m.in. płatności oraz nowoczesne rozwiązania wspierające zdrowie finansowe klientów. W ramach strategii „Cała naprzód!" wraz z zespołem napędza wzrosty w obszarze oszczędności i kredytów oraz rozwój bazy klientów. Wcześniej tworzyła CRM operacyjny i analityczny, a także kierowała pracami rozwoju nowych strumieni biznesu, takich jak mOkazje czy platforma Real Time Marketingu. Wdrożyła także metodykę Agile Analytics. W latach 2021-2025 zasiadała w radzie nadzorczej operatora systemu Blik. Obecnie jest członkinią rady nadzorczej w mLeasing. Jest absolwentką programów Advanced Management Program w Harvard Business School oraz Driving Strategic Innovation na MIT Sloan School of Management. Studiowała także na KAIST Graduate School of Management w Seulu i na prestiżowym Wirtschaftsuniversität Wien w Wiedniu.

Robert Szcześniewski na czele Soonly Finance stoi od 2023 roku, zarządza pionem finansów i ryzyka. Do firmy dołączył w 2019 roku, obejmując funkcję dyrektora ds. ryzyka. Menedżer z ponad 15-letnim doświadczeniem w sektorze bankowym i branży fintech. W latach 2009-2013 zarządzał zespołami inspekcyjnymi i odpowiadał za ocenę ram zarządzania ryzykiem kredytowym w Departamencie Inspekcji Bankowej Komisji Nadzoru Finansowego. Pracował także pięć lat w Idea Banku, nadzorując kluczowe obszary ryzyka, w tym ryzyko kredytowe i operacyjne. Ukończył finanse i bankowość na Uniwersytecie Warszawskim oraz zarządzanie w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Uzyskał również dyplom MBA w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu i jest członkiem Mensy Polska. Prywatnie jest 11-krotnym mistrzem Polski w kick-boxingu. Był członkiem kadry narodowej w tej dyscyplinie w latach 2003-2014.

Ring

JAK ZDOBYĆ I JAK NIE STRACIĆ KLIENTÓW, GDY WSZYSTKIE INSTYTUCJE PLANUJĄ ZDOBYWAĆ ICH KOLEJNE MILIONY?

Aleksandra Buczkowska, dyrektorka zarządzająca w pionie bankowości detalicznej mBanku, oraz prezes Soonly Finance Robert Szcześniewski byli gośćmi pierwszego dnia kongresu Forward. Wzięli udział w rozmowie w formule ring, która odbyła się podczas sesji pt. „Czy firmy i instytucje są gotowe na klientów przyszłości?". Nasi rozmówcy starali się znaleźć odpowiedź na pytanie: jak zdobyć i jak nie stracić klientów, gdy wszystkie instytucje planują zdobywać ich kolejne miliony.

Zdaniem przedstawicielki mBanku na wysoce konkurencyjnym rynku usług finansowych, z jakim mamy do czynienia w Polsce, wygrać może ta instytucja, która pomoże klientom odnaleźć się w coraz bardziej skomplikowanym świecie. – My, jako mBank, chcemy dbać o zdrowie finansowe klientów i to będzie coś, co będzie nowym sposobem wyróżnienia się na

DZIEŃ 1 SESJA 1 RING

rynku. Chcemy sprawić, aby dzięki zdrowym finansom życie naszych klientów było bardziej satysfakcjonujące – powiedziała Aleksandra Buczkowska.

Z kolei Robert Szcześniewski uważa, że to, co decyduje o sukcesie tej czy innej instytucji finansowej, to detale. W praktyce bowiem wszystkie instytucje finansowe mają ofertę bardzo podobną do siebie. Aby zdobyć klienta, trzeba zrobić coś nieco szybciej czy nieco lepiej niż konkurencja, a jeśli to się uda, to w przyszłości zadowolony klient wróci. – Nasz paradoks polega na tym, że jako instytucja pożyczkowa udzielająca chwilówek staramy się budować z klientem długoterminową relację – powiedział Robert Szcześniewski.

Aleksandra Buczkowska ripostowała, że strategia mBanku ma polegać na tym, aby właśnie zapobiegać wielu takim sytuacjom, gdy klient być może zbyt pochopnie zaciąga kolejne zobowiązania w innych bankach czy firmach pożyczkowych. – Czasem ta kolejna pożyczka może być krokiem za daleko. Chcemy, aby klient wydawał pieniądze świadomie i aby mógł je odkładać. Chcemy budować relacje wokół długiego horyzontu stuletniego życia – stwierdziła przedstawicielka mBanku.

Natomiast prezes Soonly dodał, że reprezentowana przez niego firma nie dąży do nadmiernego zadłużania się klientów, gdyż jej oferta uniemożliwia posiadanie kilku pożyczek jednocześnie. Kolejne finansowanie klient może uzyskać, dopiero gdy spłaci poprzednie. W dodatku większość klientów Soonly spłaca pożyczki przed terminem, co oznacza, że służą one podreperowaniu przejściowo gorszej płynności finansowej, a nie zaciąganiu zobowiązań przekraczających możliwości danej osoby.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 2 SPEECH

SESJA 2.
Globalna gra o lokalnego klienta: Polska vs. Świat

SYLWIA CZUBKOWSKA, AUTORKA KSIĄŻKI „BÓG TECHY”

Wieloletnia dziennikarka takich tytułów jak Gazeta Wyborcza, Dziennik Gazeta Prawna i Przekrój. Prowadząca podcast „Techstorie” w radiu Tok FM. Twórczyni magazynu Spider’sWeb+, nominowanego w 2022 r. do nagrody Grand Press Digital. Wielokrotnie nominowana do najważniejszych nagród dziennikarskich. Autorka książek „Chińczycy trzymają nas mocno” (2022) i „Bóg Techy” (2025) nagrodzonej tytułem biznesowej książki roku w konkursie Pulsu Biznesu.



Speech

JAK UTRZYMAĆ SUWERENNOŚĆ I RENTOWNOŚĆ W STARCIU Z GIGANTAMI Z CHIN I USA?

Jeśli wziąć pod uwagę jakość życia, nie ma na świecie lepszego miejsca do mieszkania niż Europa. Jednak jeśli przyjrzeć się danym dotyczącym największych i najszybciej rozwijających się firm, nasz kontynent jest daleko w tyle za Stanami Zjednoczonymi i Chinami. Dlaczego tak się dzieje i co to dla nas oznacza? Między innymi na takie pytania starała się odpowiedzieć w trakcie swojego wystąpienia na Forward 2026 Sylwia Czubkowska, autorka książki „Bóg Techy”. Wystąpiła w sesji drugiej pt. „Globalna gra o lokalnego klienta: Polska vs. Świat”.

Zdaniem Czubkowskiej największe chińskie firmy wciąż zarabiają głównie na swoim rynku wewnętrznym, ale zaczyna się to zmieniać, a najlepszymi przykładami podmiotów, które coraz więcej przychodów generują za granicą, są Xiaomi i Temu. Natomiast giganci amerykańscy od dawna największą część sprzedaży realizują za granicą. Dla wszystkich tych firm pierwszym i najważniejszym rynkiem zbytu jest bogata Europa, która w ten sposób finansuje rozwój technologiczny gigantów. Z przytaczanych przez Czubkowską danych wynika, że tylko w ubiegłym roku do Chin napłynęło z eksportu dóbr ponad 385 mld dolarów.

– Warto rozumieć, że choć nie każdy nasz wybór zakupowy od razu musi oznaczać wspieranie polityki Chin, to jednak stać za nim mogą ważne decyzje polityczne i gospodarcze podjęte gdzie indziej. Nie ścigamy się dzisiaj tylko z dostawcami najlepszych produktów, tylko z podmiotami mającymi wsparcie państwa na każdym poziomie, nieskrępowanymi ograniczeniami wynikającymi z przepisów o ochronie konsumentów czy borykającymi się z dylematami etycznymi – zakończyła swoje wystąpienie Sylwia Czubkowska.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 2 CHAT

SEBASTIAN KONDRACKI, TWÓRCA BIELIKA

Twórca projektu SpeakLeash (Spichlerz), czyli zestawu narzędzi do budowy największego w Polsce zbioru danych oraz dużego modelu językowego Bielik. Jest ekspertem ds. transformacji cyfrowej i CIO (chief innovation officer) w firmie Deviniti. Jest też autorem książki „Python i AI dla e-commerce". Bada m.in. wpływ „otwartości" (open science, open data, open source) na kreatywność i innowacyjność. Specjalizuje się w dużych modelach językowych (LLM) i generatywnych systemach AI w biznesie. Jest pomysłodawcą akcji Obywatel Bielik, której celem jest budowanie obywatelskich zbiorów danych. Autor licznych raportów branżowych na temat wykorzystania sztucznej inteligencji w biznesie. Wykładowca na studiach podyplomowych, m.in. w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Członek Rady Przyszłości – ciała doradczego Prezesa Rady Ministrów, powołanego w celu przygotowywania rekomendacji działań i rozwiązań wspierających dalszy rozwój Polski.



Chat

CZY BIELIK MOŻE WYGRAĆ Z GOLIATEM, CZYLI JAK POLSKA AI MOŻE KONKUROWAĆ Z MODELAMI GLOBALNYMI?

W sesji „Globalna gra o lokalnego klienta: Polska vs. Świat" udział wziął Sebastian Kondracki z firmy Deviniti, twórca Bielika. Rozmowę pt. „Czy Bielik może wygrać z Goliatem, czyli jak polska AI może konkurować z modelami globalnymi", prowadziła dziennikarka cashless.pl Ida Krzemińska-Albrycht.

Sebastian Kondracki powiedział, że w klasie kompaktowych modeli językowych Bielik jest drugim pod względem pobrań tego rodzaju modelem w Europie (500 tys. razy miesięcznie). Z punktu widzenia branży finansowej ważne może być to, że jest tzw. modelem otwartowagowym. Jak tłumaczył Kondracki, oznacza to, że można go pobrać na własny serwer i uruchomić bez internetu, co może mieć kluczowe znaczenie z punktu widzenia instytucji zobowiązanych do dbania o bezpieczeństwo danych klientów.

Nasz rozmówca uważa także, że korzystając z Bielika, podobnie jak z innych modeli tego typu, uniezależniamy się technologicznie, gdyż zakupiwszy go raz, nie musimy obawiać się odcięcia od niego z pobudek politycznych czy jakichkolwiek innych. Bielik pozwala wreszcie zbudować przewagę konkurencyjną w przeciwieństwie do modeli otwartych takich jak np. ChatGPT, który to, czego nauczy się w jednym miejscu, może udostępnić w innym miejscu, np. konkurencji.

Zdaniem Sebastiana Kondrackiego Bielik ma oczywiście także wady. Wśród nich wymienił na przykład to, że cały czas umożliwia pracę jedynie na tekście. – Ale już zaczynamy go trenować także pod audio i myślę, że jeszcze w tym roku będziemy mogli coś ogłosić w tym obszarze – powiedział twórca Bielika. jęte gdzie indziej.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 2 CHAT

MICHAŁ MACIERZYŃSKI, DYREKTOR DS. USŁUG CYFROWYCH W PKO BANKU POLSKIM

Z PKO Bankiem Polskim związany od maja 2010 roku, kiedy objął stanowisko dyrektora biura innowacji. W tym czasie odpowiadał m.in. za rewitalizację Szkolnych Kas Oszczędności oraz wprowadzenie pierwszego w Polsce konta dla dzieci poniżej lat 13. Był odpowiedzialny za koncepcję i uruchomienie IKO. Jako zastępca dyrektora Centrum Bankowości Mobilnej i Internetowej odpowiadał za rozwój usług eAdministracji i eTożsamości. Na obecnym stanowisku od marca 2018 r. Był adiunktem w Instytucie Dziennikarstwa Uniwersytetu Warszawskiego. Do maja 2010 analityk w serwisie Bankier.pl, inicjator i współzałożyciel, a także wiceprezes Związku Firm Doradztwa Finansowego. Założyciel i wieloletni redaktor naczelny serwisu finansowego PRNews.pl i Przeglądu Finansowego Bankier.pl. Laureat Nagrody Dziennikarskiej im. Mariana Krzaka w 2007 roku. Dziennikarz Roku 2008 według Kongresu Gospodarki Elektronicznej przy ZBP. Odznaczony medalem Mikołaja Kopernika, laureat nagrody specjalnej im. prof. Remigiusza Kaszubskiego. Odznaczony za zasługi w działalności społecznej, za wkład w rozwój bankowości Srebrnym Krzyżem Zasługi. Autor książki „Public relations w bankach wirtualnych".



Chat

DLACZEGO DANE GUS SPRAWIAJĄ, ŻE POLSKA CYFRYZACJA WYGLĄDA NA TLE EUROPY GORZEJ NIŻ W RZECZYWISTOŚCI?

W drugiej sesji pierwszego dnia kongresu Forward, pt. „Globalna gra o lokalnego klienta: Polska vs. Świat", wystąpił Michał Macierzyński, dyrektor departamentu usług cyfrowych w PKO BP. W rozmowie z dziennikarką cashless.pl Idą Krzemińską-Albrycht starał się odpowiedzieć m.in. na pytanie o to, dlaczego dane GUS sprawiają, że polska cyfryzacja wygląda na tle Europy gorzej niż w rzeczywistości.

Z informacji przekazanych przez Michała Macierzyńskiego wynika, że pod względem korzystania z bankowości elektronicznej, Polska znajduje się grubo poniżej średniej unijnej. W UE z rozwiązania tego korzysta 70 proc. dorosłych obywateli, a w Polsce – jedynie 58 proc. Jednak gołym okiem widać, że z tymi danymi jest coś nie tak, bo dziś niemal każdy zarządza u nas pieniędzmi przez internet. I pokazują to także dane Związku Banków Polskich, Narodowego Banku Polskiego czy takich serwisów jak cashless.pl.

Dlaczego więc Eurostat podaje inaczej? Okazuje się, że wskaźniki dotyczące Polski Eurostat czerpie z Głównego Urzędu Statystycznego i w ogóle tego nie weryfikuje. GUS zaś podaje, że z e-bankowości korzysta jedynie 16 mln dorosłych mieszkańców naszego kraju i te dane wędrują do statystyk europejskich. Widać, że są zaniżone, ale urząd nie ma jak ich zweryfikować, a liczby te wychodzą mu z ankiet. Prawdopodobnie więc w ankietach tych znalazł się jakiś błąd, który znacznie zaniża wskaźniki wykorzystania e-bankowości.

Michał Macierzyński zdradził jednak, że po wrześniowym spotkaniu w Związku Banków Polskich, w którym brało udział szefostwo GUS-u, udało się urzędników przekonać, że danym trzeba się przyjrzeć. Być może więc wkrótce zostaną one urealnione. Będzie to miało znaczenie nie tylko dla naszego, polskiego ego – bo wreszcie znajdziemy się w europejskiej czołówce korzystania z nowoczesnych usług finansowych, a nie w ogonie – ale także dla całej gospodarki. Przedstawiciel PKO BP przypomniał, że na przykład międzynarodowe fundusze czy instytucje, decydując o inwestycji w danym kraju, biorą pod uwagę m.in. takie wskaźniki jak popularność bankowości elektronicznej. Urealnienie danych może więc przyczynić się np. do wzrostu zainteresowania Polską wśród inwestorów.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 2 RING

Ring

PRZYSZŁOŚĆ PŁATNOŚCI NALEŻY DO NARZĘDZI GLOBALNYCH CZY LOKALNYCH?

MAGDALENA KUBISA, DYREKTORKA DS. ROZWOJU BIZNESU W BLIKU,
WOJCIECH WEROCHOWSKI, DYREKTOR INICJATYW STRATEGICZNYCH W REGIONIE EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W VISA

Magdalena Kubisa jest dyrektorką rozwoju biznesu w Polskim Standardzie Płatności (Blik). Odpowiada za współpracę z kluczowymi partnerami e-commerce. Do zespołu Blika dołączyła w 2018 roku, po 15-latach pracy w sektorze telekomunikacyjnym, m.in. w Play, Telekomunikacji Polskiej i T-Mobile. Studiowała na SGH i Politechnice Warszawskiej.

Wojciech Werochowski odpowiada za zarządzanie rozwojem płatności e-commerce, portfeli cyfrowych oraz za partnerstwa strategiczne w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Wcześniej, zarówno w Polsce, jak i za granicą pracował dla renomowanych bankowych marek, takich jak: GE Capital (General Electric), Citigroup, PKO Bank Polski i Bank Pekao. W latach 2021-2024 – jako wiceprezes Pekao nadzorujący Pion Bankowości Detalicznej – przeprowadził istotną transformację tego obszaru w banku oraz wraz z zespołami osiągnął znaczące wzrosty udziałów rynkowych w kluczowych produktach. W poprzednich rolach odpowiadał za rozwój i zarządzanie funkcją CRM, rozwój produktów oraz strategie cenowe w BPH (GE Capital), PKO oraz Banku Pekao.



Wojciech Werochowski i Magdalena Kubisa

Uczestnicy rozmowy rozpoczęli od wymiany uprzejmości wobec drugiej strony. Magdalena Kubisa na pytanie dziennikarki cashless.pl o największą zaletę kart stwierdziła, że jest nią globalny zasięg. Daje to dużą pewność, że niezależnie od miejsca na świecie, w które się wybierze, będzie tam można zapłacić kartą jednej z międzynarodowych organizacji płatniczych. Z kolei Wojciech Werochowski powiedział, że Blikowi udało się stać częścią natywnych aplikacji bankowych, co ułatwia korzystanie z niego wszystkim klientom. Podkreślił też, że przedsiębiorcy cenią Blika za prosty proces umożliwiający rozpoczęcie przyjmowania za jego pomocą płatności elektronicznych.

Później uczestnicy ringu dyskutowali m.in. o zwinności, jako ważnym elemencie rozwoju. Wojciech Werochowski uważa, że tak duża organizacja jak Visa wciąż może pozostać zwinna dzięki akwizycjom. Te pozwalają rozwijać się w nowych segmentach rynku i uzupełniać podstawową ofertę firmy o innowacyjne usługi. Z kolei Magdalena Kubisa uważa, że Blik potrafi wykorzystywać przewagi wynikające z lokalności, a jednocześnie udało mu się zbudować zaplecze finansowe, które pozwala na inwestycje w rozwój technologiczny.

Przedstawicielka Blika zmierzyła się także z pytaniem o wyzwania związane z ekspansją zagraniczną, a reprezentant Visy – o warunki współpracy z partnerami europejskimi, którzy z rezerwą zaczęli podchodzić do podmiotów o rodowodzie amerykańskim. Magdalena Kubisa stwierdziła, że choć ekspansja zagraniczna w Europie w obszarze płatności nie jest łatwa, to Blik będzie kontynuował wysiłki w tym kierunku, a pierwsze efekty już widać. Firma rozwija sieć banków współpracujących z nią na rynku słowackim, a wkrótce ruszy oficjalnie w Rumunii.

Natomiast Wojciech Werochowski powiedział, że odpowiedzią Visy na wątpliwości związane z pochodzeniem organizacji jest to, że od wielu lat jest ona obecna w Europie. Przejawem tej obecności jest nie tylko współpraca z lokalnymi partnerami, ale także inwestycje w miejsca pracy (np. warszawski hub) czy w technologie (np. data center w Europie Zachodniej).

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 3 SPEECH

SESJA 3.
Jak regulacje mogą pomagać budować biznes?

TOMASZ KLECOR, ZAŁOŻYCIEL KANCELARII LEGAL GEEK

Partner Legal Geek. Od 15 lat pomaga największym polskim i międzynarodowym fintechom rosnąć bezpiecznie i globalnie. Zaczynał jako prawnik – dziś łączy prawo, strategię i technologię, wspierając founderów i zarządy w podejmowaniu kluczowych decyzji: jak zwiększać skalę biznesu w zgodzie z regulacjami, jak prawidłowo wdrożyć DORA, MiCA czy AML oraz przygotować się na PSD3/PSR i jak unikać regulatory killera, który potrafi zatrzymać rozwój. Działa jako doradca strategiczny, a jednocześnie – wraz ze swoim zespołem w Legal Geek – zapewnia wsparcie w obszarze legal i compliance dla instytucji finansowych. Żeglarz, gadżeciarz, kolekcjoner zabytkowych samochodów (łącznie z takimi, co wrastają mu w ogród). W jego żyłach płynie benzyna, a w sercu gra heavy metal.



Speech

JAK BUDOWAĆ FINTECH W KRAJU, GDZIE NADMIAR PRZEPISÓW ZABIJA BIZNES, A ICH BRAK PROWADZI DO NADUŻYĆ?

Tomasz Klecor, założyciel kancelarii Legal Geek, wystąpił w sesji poświęconej regulacjom. Starał się odpowiedzieć na pytanie: jak budować fintech w kraju, gdzie nadmiar przepisów zabija biznes, a ich brak prowadzi do nadużyć. Przypomniał, że już w starożytnym Rzymie sprawnie działał system płatniczy, choć nikt w tamtych czasach nie myślał o tym, aby go regulować.

Później jednak przyszły zmiany technologiczne i bez regulacji nie dało się funkcjonować. Sam Tomasz Klecor jest zresztą zwolennikiem dobrych regulacji, bo takie są potrzebne. – Dobra regulacja cywilizuje rynek i daje zasady, według których wszyscy mogą działać, co pozwala się rozwijać – powiedział założyciel Legal Geek. Pojawia się jednak pytanie, jakie cechy powinna mieć regulacja, aby uznać ją za dobrą.

Zdaniem Tomasza Klecora po pierwsze przepisy powinny być przejrzyste, tak aby wszyscy wiedzieli, o co w nich chodzi. Powinny też być stabilne – aby wszyscy uczestnicy rynku wiedzieli, że jeśli właśnie weszły w życie, to nie zmienią się za miesiąc czy kwartał. I wreszcie przepisy powinny mieć uzasadnienie ekonomiczne, co oznacza, że koszt ich wdrożenia powinien być niższy od wartości szkody, przed którą chronią.

Podczas swojego wystąpienia Tomasz Klecor dowodził, że dziś niestety wielu regulacji nie można uznać za dobre według powyżej zdefiniowanych zasad. Podał przykład krajowych instytucji płatniczych, których działalność w polskich warunkach regulowana jest przez średnio 380 różnych aktów prawnych. Aby być z nimi na bieżąco, KIP musi poświęcać na to średnio 320 godzin miesięcznie.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 3 SPEECH

TOMASZ JAROSZEK, BLOGER FINANSOWY

Były dziennikarz Bankier.pl, Comperia.pl, felietonista Business Insider, współautor książki „Śladami Warrena Buffetta", autor podcastu „Nic Za Darmo" i giełdowego kanału Doradca.tv. Promotor edukacji ekonomicznej, prezes Fundacji na rzecz Edukacji Ekonomicznej Polaków oraz wiceprezes Wydawnictwa RN. Z rynkiem finansowym związany od 15 lat, prelegent licznych konferencji, wyróżniony nagrodami podcast roku BestStreamAwards, blog roku Men's Health oraz laureat finansowej kampanii edukacyjnej Invest Cuffs.



Speech

CZY BRANŻĘ KRYPTO DA SIĘ JESZCZE OSWOIĆ? DLA TRADYCYJNYCH INSTYTUCJI TO SZANSA NA NOWYCH KLIENTÓW CZY RYZYKO REPUTACYJNE?

Tomasz Jaroszek wystąpił pierwszego dnia kongresu Forward 2026, w sesji poświęconej regulacjom. Znalezienie odpowiedzi na pytania postawione w tytule jego wystąpienia nie jest łatwe, ale pewne jest, że klienci masowo wrócą do kryptowalut, gdy tylko wróci na ten rynek hossa.

Tomasz Jaroszek przypomniał, że kiedyś banki należały do największych spółek na wszystkich giełdach, ponieważ niepodzielnie panowały na rynku usług finansowych. Ale te czasy skończyły się dwie dekady temu. Jednym z przejawów tego zjawiska są właśnie kryptowaluty, które były elementem uniezależnienia się od instytucji finansowych, które w 2008 r. doprowadziły do największego kryzysu w historii gospodarki.

Od tamtego czasu sporo się jednak zmieniło. Jak dowodził Jaroszek, osoby, które zarobiły na kryptowalutach, mają konta w bankach i chciałyby też mieć tradycyjne instrumenty finansowe, takie jak obligacje czy akcje. Z kolei bogaci inwestorzy od lat funkcjonujący na rynku chcieliby też część swoich aktywów zainwestować w krypto, ale nie chcą tego robić za pośrednictwem mało znanych podmiotów, często zarejestrowanych nie wiadomo gdzie.

Zdaniem Tomasza Jaroszka to szansa dla tradycyjnych instytucji finansowych. W polskich warunkach z tej szansy będzie jednak skorzystać trudno ze względu na brak odpowiednich przepisów.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 3 CHAT

MONIKA MACURA, EKSPERTKA SEKTORA FINTECH, KANCELARIA MACURA

Radca prawny. Ekspertka sektora fintech, rekomendowana w rankingu Chambers FinTech Legal Poland 2024, 2025 i 2026 oraz w Rankingu Rekomendacji Rzeczpospolitej 2023 (prawo bankowe i finansowe). Od ponad dekady prowadzi kompleksową obsługę prawną sektora finansowego. Doradza polskim i zagranicznym instytucjom finansowym w zakresie wdrażania produktów bankowych, płatniczych i opartych na kryptoaktywach. Wspiera klientów zarówno w lokalnych, jak i transgranicznych projektach fintech, zapewniając doradztwo regulacyjne dostosowane do dynamicznie zmieniającego się otoczenia prawnego. Wspiera klientów w postępowaniach dotyczących uzyskiwania zezwoleń na świadczenie usług płatniczych. Prowadzi szkolenia dla instytucji finansowych z zakresu stosowania przepisów dot. usług płatniczych, kryptoaktywów, przeciwdziałania praniu pieniędzy i finansowania terroryzmu.



Chat

CZY OTWARCIE SEPA I DOSTĘP DO EUROPEJSKIEJ INFRASTRUKTURY PŁATNICZEJ WYWRÓCI STOLIK I POMOŻE FINTECHOM W KONKURENCJI Z BANKAMI?

Monika Macura wystąpiła w trzeciej sesji pierwszego dnia kongresu Forward, poświęconej regulacjom. Jak mówiła, już kilka lat temu na terenie Unii Europejskiej zaczęły obowiązywać przepisy, które dają krajowym instytucjom płatniczym oraz instytucjom pieniądza elektronicznego dostęp do systemów przelewów na takich samych zasadach, na jakich mają go banki. Wraz z tymi przepisami pojawiły się wymogi, jakie instytucje niebankowe muszą spełnić, aby dostęp do systemów przelewów otrzymać. I tu pojawił się problem, bo diabeł tkwi w szczegółach.

Za przykład takiego szczegółu Monika Macura wskazała jeden z wymogów, jaki pojawił się w uchwale Narodowego Banku Polskiego. Aby fintech mógł wykonywać samodzielnie przelewy za pośrednictwem na przykład systemu Elixir, musi mieć odpowiedni rachunek w NBP. Bank centralny uznał, że przed założeniem takiego rachunku musi mieć pozytywną opinię Komisji Nadzoru Finansowego w tej sprawie. Jak powiedziała Monika Macura, jedna ze znanych jej instytucji pieniądza elektronicznego o taką opinię wystąpiła już dawno, natomiast nie otrzymała jej i nie wiadomo, czy – a jeśli tak, to kiedy – jest szansa, że ją otrzyma.

Prawniczka podkreśliła także, że dziś fintechy, takie jak KIP-y, mogą już realizować przelewy i realizują je, tyle że za pośrednictwem banków. Wszystkie wymogi bezpieczeństwa zatem spełniają. Gdyby otrzymały odpowiednie zgody, przelewy wykonywałyby tak, jak to robią teraz, tyle że bez pośrednictwa banków. I to może być jedną z przyczyn tego, że otwarcie systemów przelewów na fintechy idzie tak opornie.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 3 CHAT

ANETA WIEWIÓROWSKA-DOMAGALSKA, PEŁNOMOCNICZKA MINISTRA SPRAWIEDLIWOŚCI DS. OCHRONY PRAW KONSUMENTA

Pełnomocniczka Ministra Sprawiedliwości ds. ochrony praw konsumenta. Ekspertka w dziedzinie prawa konsumenckiego i cywilnego. Od lat łączy pracę naukową z praktyką legislacyjną w Ministerstwie Sprawiedliwości. Odpowiada za systemowe rozwiązanie problemu spraw frankowych oraz transpozycję nowej dyrektywy o kredycie konsumenckim. W przeszłości członkini Komitetu Wykonawczego, a obecnie Rady Instytutu Prawa Europejskiego.



Chat

KREDYT KONSUMENCKI NA NOWYCH ZASADACH. KLUCZOWE ZMIANY, WYZWANIA REGULACYJNE I PERSPEKTYWA IMPLEMENTACJI DYREKTYWY CCDII

– Trwa ostatnia weryfikacja wszystkich materiałów koniecznych do uzyskania wpisu w wykazie prac legislacyjnych rządu. Mam nadzieję, że wkrótce złożymy wniosek o ten wpis i na przełomie września i października rozpoczniemy konsultacje wewnętrzne projektu ustawy o kredycie – powiedziała Aneta Wiewiórowska-Domagalska, pełnomocniczka ministra sprawiedliwości ds. ochrony praw konsumentów w trakcie kongresu Forward.

Dodała, że po wdrożeniu ewentualnych zmian wynikających z tych konsultacji oraz przygotowaniu pakietu dokumentów związanych z projektem, jak np. ocena skutków regulacji, proces rządowy będzie mógł ruszyć. Wtedy rozpoczną się także konsultacje projektu z branżą finansową. – Nasze działania mają na celu to, aby doprowadzić do położenia na biurku prezydenta gotowej ustawy przed wakacjami przyszłego roku – powiedziała Aneta Wiewiórowska-Domagalska.

Przedstawicielka resortu sprawiedliwości wyjaśniła także najważniejsze zasady, jakimi twórcy projektu kierują się, pracując nad nim. Zwróciła też uwagę na najważniejsze różnice między obecnie przygotowywanym projektem ustawy o kredycie a tym przygotowanym wcześniej przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, który zdecydowano się wyrzucić do kosza.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 4 SPEECH

SESJA 4.
Bezpieczeństwo w świecie bez granic

ŁUKASZ KRZYKWA, DYREKTOR MASTERCARD EUROPE

Dyrektor Security Solutions Commercialization w polskim oddziale Mastercard Europe. Menedżer z wieloletnim doświadczeniem we wdrażaniu, rozwijaniu i zarządzaniu cyfrowymi innowacjami płatniczymi i ich bezpieczeństwem. W Mastercard od 2021 roku, odpowiada za rozwiązania z obszaru cyberbezpieczeństwa oraz bezpieczeństwa płatności, ze szczególnym uwzględnieniem obszaru bezpieczeństwa tożsamości cyfrowej, zabezpieczenia kanałów cyfrowych interakcji z konsumentem oraz detekcji i zapobiegania oszustwom przy transakcjach płatniczych z wykorzystaniem rozwiązań opartych o SI. Przez wiele lat kierował zespołem R&D w Sodexo Benefits and Rewards Services, wprowadzając do portfolio firmy i na rynek nowoczesne produkty benefitowe i płatnicze, w tym pierwsze karty zbliżeniowe oraz wirtualne, a także odpowiadał za migrację biznesu kartowego. Prowadził projekty wdrożeniowe cyfrowych produktów płatniczych w wielu krajach w Europie. Z wykształcenia ekonomista, ukończył Finanse i Bankowość na SGH oraz studia podyplomowe na PJWSTK (IT w Biznesie).



Speech

AUTOFRAUD I MANIPULACJA. JAK CHRONIĆ PŁATNIKA PRZED NIM SAMYM?

Łukasz Krzykwa powiedział, że dziś oszuści nie muszą łamać zabezpieczeń bankowych ani wykradać danych logowania na rachunki, aby ukraść pieniądze. Bardzo duża część ataków polega na przekonaniu klientów, aby samodzielnie wykonali przelew na rachunek kontrolowany przez złodziei. Ze statystyk przedstawionych przez przedstawiciela Mastercarda wynika, że w I kw. 2026 roku manipulacja płatnikiem odpowiadała za 76 proc. wartości oszustw zrealizowanych za pomocą przelewów w Polsce.

Dalej nasz ekspert podkreślił, że transakcja oszukańcza jest tylko zwieńczeniem całego długiego procesu fraudu. Niestety, banki, których klienci są ofiarami przestępstw finansowych, nie mają wglądu w to, co działo się wcześniej. Oszustwo mogło mieć swój początek w wycieku danych, później całymi tygodniami albo nawet miesiącami złodzieje mogli budować relację z ofiarą, by ostatecznie wywrzeć presję emocjonalną, której finałem może być fraudowy przelew. Dodatkowo w proces złodzieje mogą zaangażować sztuczną inteligencję, co wykrycie oszustwa jeszcze utrudnia.

Zdaniem Łukasza Krzykwy, jako że żaden z podmiotów biorących udział w procesie, którego efektem jest fraud finansowy, nie widzi tego procesu w całości, jedynym sposobem, aby wygrać z tym zjawiskiem, jest współpraca. Powinna ona obejmować banki i inne instytucje finansowe, telekomy, platformy społecznościowe i policję. Elementem walki z autofraudem powinna być także modyfikacja zasad funkcjonowania usług finansowych, np. poprzez opóźnienie realizacji transakcji, aby klient miał np. 30 sekund na zastanowienie się i refleksję związaną z akceptacją płatności. Jak powiedział Łukasz Krzykwa, celem takiego działania nie jest utrudnianie transakcji, tylko przerwanie automatyzmu w zachowaniu klientów.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 4 CHAT

MARIUSZ CHOLEWA, PREZES BIURA INFORMACJI KREDYTOWEJ

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego. W 2005 r. uzyskał tytuł doktora nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii. Ukończył również podyplomowe studia Bankowości i Finansów, specjalność bankowość inwestycyjna, organizowane przez Uniwersytet Guildhall w Londynie, Gdańską Akademię Bankową oraz Uniwersytet Gdański.
W latach 1993-1998 współpracował z Gdańską Akademią Bankową. W latach 1995-2003 wykładał na Uniwersytecie Gdańskim, na Wydziale Zarządzania. W okresie 2007-2010 był prezesem Banku Rozwoju Cukrownictwa. Od 1998 r. do 2013 r. związany z Bankiem Handlowym, gdzie zajmował szereg stanowisk menedżerskich. Zasiadał w radach nadzorczych wielu spółek. Od czerwca 2013 r. prezes BIK. Od maja 2020 r. jest prezesem ACCIS – międzynarodowego stowarzyszenia, zrzeszającego największą grupę rejestrów kredytowych na świecie.



Chat

GDZIE KOŃCZY SIĘ OCHRONA DANYCH A ZACZYNA OCHRONA OSZCZĘDNOŚCI?

W czwartej sesji kongresu Forward, poświęconej bezpieczeństwu, Mariusz Cholewa w rozmowie z dziennikarką cashless.pl starał się odpowiedzieć m.in. na pytanie, gdzie kończy się ochrona danych, a zaczyna ochrona oszczędności.

Najważniejszą tezą, jaką postawił w rozmowie na scenie Forward, była ta, że w świecie rosnących zagrożeń, zwłaszcza w dobie rozwoju sztucznej inteligencji, klienci banków i innych instytucji finansowych nie poradzą sobie z fraudsterami. Ataki są coraz doskonalsze, a stosowane przez przestępców narzędzia mają coraz więcej możliwości. To powoduje, że każdy z nas, choćby najbardziej wyedukowany w kwestii zagrożeń cybernetycznych, może stać się ofiarą ataku i stracić oszczędności.

Mariusz Cholewa uważa więc, że branża finansowa powinna w obszarze bezpieczeństwa współpracować ze sobą. Zresztą nie tylko branża finansowa. Natomiast przepisy i inne regulacje sektora finansowego powinny pójść w tym kierunku, aby niektóre dane, takie jak behawioralne, mogły być wykorzystywane bez zgody klientów. Z tym że jednocześnie prawo powinno zagwarantować, że dane tak pozyskane nie mogą być wykorzystywane w żaden inny sposób jak tylko dla celów antyfraudowych.

Kierowane przez Cholewę Biuro Informacji Kredytowej w sposób szczególny kładzie nacisk na tzw. weryfikację behawioralną, czyli nową technologię bezpieczeństwa. Dzięki niej na podstawie tego, jak człowiek korzysta z myszki komputerowej, klawiatury czy smartfona, buduje profil danej osoby. Następnie jest w stanie rozpoznać, czy to właśnie ta osoba korzysta z bankowości elektronicznej i jeśli nie – jest w stanie zaalarmować odpowiednie zespoły w bankach. Cholewa podkreśli, że technologia ta rozwija się bardzo szybko i już jest w stanie rozpoznać nawet zmiany w zachowaniu klienta, który wykonuje przelew w stresie, np. pod wpływem rozmowy z przestępcą.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 4 CHAT

MICHAŁ ZIEMIAK, RZECZNIK FINANSOWY

Radca prawny, adiunkt w Katedrze Prawa Cywilnego, Ubezpieczeniowego i Medycznego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, członek polskiego oddziału Association Internationale de Droit des Assurances (AIDA). Autor ponad 100 artykułów, glos i opracowań, a także publikacji prasowych z dziedziny prawa cywilnego, ubezpieczeniowego, bankowego, ochrony konsumentów oraz medycznego. W trakcie swojej praktyki zawodowej jako radca prawny zajmował się przede wszystkim stałą obsługą podmiotów gospodarczych, jak i prowadzeniem spraw klientów podmiotów rynku finansowego m.in. dotyczących kredytów oraz spraw o zapłatę odszkodowań i innych świadczeń z umów ubezpieczenia. Zajmował się również opiniowaniem m.in. strategii rozwoju, projektów dokumentów, planowanych rozwiązań czy produktów, w tym dla podmiotów rynku finansowego. Był doradcą i szkoleniowcem dla instytucji finansowych.



Chat

KIEDY KLIENT TO OFIARA, A KIEDY – WSPÓŁODPOWIEDZIALNY ZA FRAUD?

Rzecznik Finansowy Michał Ziemiak w rozmowie pt. „Kiedy klient to ofiara, a kiedy – współodpowiedzialny za fraud?", starał się znaleźć odpowiedź na pytanie o balans między ochroną konsumenta a odpowiedzialnością klientów branży finansowej za własną niefrasobliwość.

Rzecznik Finansowy zwrócił uwagę, że przypadki, gdy klient przez własną naiwność staje się ofiarą oszustwa, są bardzo rzadkie. Jego zdaniem takie sytuacje, gdy ktoś daje się nabrać na oszustwo „na nigeryjskiego księcia", są wyjątkowe. Natomiast zwykle za atakami na klientów banków z Polski stoi cały złodziejski przemysł, z podrobionymi stronami instytucji finansowych oraz socjotechniką, która każe ofiarom działać pod presją czasu. W takich sytuacjach, gdy zestresowany klient jest przekonany, że jeśli szybko nie przeleje gdzieś pieniędzy, to je bezpowrotnie straci, nie można mówić o naiwności, co często zarzucają konsumentom banki.

Michał Ziemiak uważa więc, że z założenia banki powinny zwracać pieniądze ofiarom oszustw. Natomiast w system ochrony oszczędności przed fraudami powinny być zaangażowane, także finansowo, nie tylko banki, ale też inne branże, na przykład firmy telekomunikacyjne czy przede wszystkim platformy internetowe, takie jak media społecznościowe, gdzie większość oszustw bierze swój początek. Zdaniem Michała Ziemiaka takie podejście będzie wymuszać na wszystkich uczestnikach rynku lepsze zabezpieczanie się przed fraudami.

Analizując rozwiązania antyfraudowe wprowadzone za granicą, Rzecznik Finansowy powiedział, że nie jest zwolennikiem metody: kopiuj-wklej, tylko wyciągnięcia z różnych systemów, np. australijskiego czy brytyjskiego, ich najlepszych cech i stworzenie własnego, jeszcze lepszego. – Scam to ekosystem i tylko innym ekosystemem można z nim walczyć i go zwalczyć – podsumował Rzecznik Finansowy.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 5 SPEECH

SESJA 5.
Czy ludzie mają już dość dyskusji o AI?

Prowadzi działalność doradczą w ramach Nowakowski.DataAI, oraz doradza jako Legal Architect w spółce GovernedAI. W latach 2023-2025 był przewodniczącym sekcji AI przy Polskim Towarzystwie Informatycznym, a w latach 2022-2026 był prezesem Polskiej Organizacji Niebankowych Instytucji Płatności. Jest członkiem Advisory Board w projekcie finansowanym przez Komisję Europejską – EuOnAir. Autor książek „Sztuczna inteligencja. Praktyczny przewodnik dla sektora innowacji finansowych" i „Sztuczna inteligencja. Wybrane aspekty zarządzania projektami AI & Data".



Speech

JAK INSTYTUCJE PORADZĄ SOBIE Z ZARZĄDZANIEM PRACOWNIKAMI W DOBIE AI?

W piątej sesji kongresu Forward wystąpił Michał Nowakowski, założyciel Nowakowski.DataAI. Zwrócił uwagę na to, że coraz więcej korporacji podchodzi do sztucznej inteligencji jako narzędzia, które umożliwia zwolnienie części pracowników i oszczędzanie dzięki temu na kosztach działalności. Jego zdaniem takie zjawisko pojawiło się już w Polsce, co można zauważyć, na przykład przeglądając serwis Linkedin. W efekcie coraz większa liczba pracowników zaczyna obawiać się utraty pracy, a to prowadzi do zwiększenia poziomu stresu, co nie wpływa pozytywnie na wydajność pracy.

Ze statystyk przytoczonych przez Michała Nowakowskiego wynika, że przedstawiciele nawet 59 proc. istniejących dziś zawodów, w związku z rozwojem sztucznej inteligencji, będą musieli podnieść albo całkowicie zmienić swoje kwalifikacje. W odpowiedzi na to większość pracodawców, bo 85 proc., deklaruje, że będzie podnosić kwalifikacje swoich pracowników, a 70 proc. – że jednocześnie będzie pozyskiwać odpowiednio wykwalifikowanych pracowników z zewnątrz. Nasz ekspert zastanawiał się jednak, czy będzie skąd ich pozyskiwać, bo umiejętności AI stają się i paszportem, i wizą do ubiegania się o pracę na przykład w Dolinie Krzemowej.

Michał Nowakowski postuluje więc, aby korporacje przygotowały się odpowiednio do zmian, jakie przyniesie rozwój sztucznej inteligencji, i wdrożyły strategię odpowiadającą wyzwaniom związanym z AI. Aby jednak strategia taka okazała się skuteczna, jej realizacja powinna mieć akceptację i wsparcie ze strony kierownictwa każdej instytucji, szkolenia powinny odbywać się w ramach dnia pracy, a ich efekty powinny być poddawane okresowej ocenie. Metody szkoleniowe powinny być dopasowane do odbiorców, a wdrożony system monitorowania efektów powinien pozwalać na wyciąganie wniosków służących modyfikowaniu kolejnych działań.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 5 SPEECH

KRZYSZTOF WASZKIEWICZ, DYREKTOR W HITACHI EUROPE

Krzysztof Waszkiewicz to lider transformacji cyfrowej i innowacji technologicznych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Jako Sales Support & Marketing Director CEE w Hitachi Europe łączy świat biznesu i technologii, rozwijając inicjatywy w obszarach AI, data platforms, infrastruktury IT i cyberbezpieczeństwa. Z ponad 20-letnim doświadczeniem zdobytym m.in. w Santander Bank Polska, Vmware oraz Citrix, specjalizuje się w budowie nowoczesnych, odpornych i skalowalnych środowisk IT dla organizacji działających w wymagających, regulowanych branżach. Znany z praktycznego podejścia do innowacji – przekłada najnowsze technologie na realną wartość biznesową.



Speech

KLIENT 2030: OD UŻYTKOWNIKA DO CYFROWEGO BLIŹNIAKA

Krzysztof Waszkiewicz, dyrektor w Hitachi Europe, starał się przekonać widzów, że zanim zainwestują w sztuczną inteligencję, powinni zmienić sposób myślenia o tej technologii. Zaczął od tego, że dostrzega zmęczenie społeczeństwa ciągłymi dyskusjami o zagrożeniach płynących ze strony AI, a także niefortunnymi wdrożeniami usług wykorzystujących sztuczną inteligencję. Miał na myśli na przykład powszechnie już stosowane chatboty, które zamiast pomagać, często frustrują użytkowników i utrudniają kontakt z usługodawcą.

Nasz ekspert skrytykował także te instytucje, które zbierają mnóstwo danych o swoich klientach, na tej podstawie budują ich cyfrowe profile i wykorzystują to do oferowania kolejnych produktów, często zbędnych z punktu widzenia klientów. Przy tym to instytucje zachowują pełną kontrolę nad danymi o użytkownikach swoich usług.

Krzysztof Waszkiewicz postulował odwrócenie tego modelu. Proponował, by to każdy człowiek mógł tworzyć własnego cyfrowego bliźniaka, czyli agenta AI, uruchamianego na sprzęcie będącym pod jego pełną kontrolą, a więc np. na smartfonie czy na komputerze. Agent ten byłby zasilany tylko tymi danymi, które wybrałby klient. Cyfrowy bliźniak mógłby następnie komunikować się z systemami banków, ubezpieczycieli czy innych instytucji i usługodawców za pośrednictwem otwartych interfejsów. W ten sposób cyfrowy bliźniak mógłby zarządzać finansami swojego białkowego właściciela.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 5 CHAT

JANUSZ MIELOSZYK, WICEPREZES NEST BANKU

Jest odpowiedzialny za pion dystrybucji i rozwoju biznesu (CCO). Posiada wieloletnie doświadczenie zdobyte w bankowości detalicznej w Polsce, Czechach, Słowacji, Luksemburgu i Portugalii. Kierował transformacją oraz rozwojem w polskich i europejskich bankach. Jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Ukończył Finanse i Bankowość. Ponadto pracował w Katedrze Bankowości SGH jako pracownik naukowy. W Nest Banku pracuje od października 2019 roku. Na początku na stanowisku doradcy zarządu, a następnie na stanowisku dyrektora zarządzającego obszarem finansów. W latach 2020-2023 pełnił funkcję członka zarządu odpowiedzialnego za pion finansowy (CFO). Od marca 2023 roku jest pierwszym wiceprezesem.



Chat

CZY MIKROFON ZASTĄPI KLAWIATURĘ? KONWERSACYJNA PRZYSZŁOŚĆ APLIKACJI FINANSOWYCH

Janusz Mieloszyk w rozmowie z dziennikarzem cashless.pl starał się znaleźć odpowiedź na pytanie: „Czy mikrofon zastąpi klawiaturę?". Jego zdaniem w najbliższej przyszłości rozwój sztucznej inteligencji, w tym w szczególności asystentów AI, doprowadzi do demokratyzacji dostępu do usług finansowych. – Bankowość stanie się prostsza, zrozumiała dla wszystkich klientów i przez to bardziej dostępna. Klienci nie będą musieli się uczyć produktów, czytać regulaminów, poznawać interfejsów. Wszystko to zrobi za nich sztuczna inteligencja – powiedział wiceprezes Nest Banku.

Janusz Mieloszyk opowiedział także o tym, jak asystent AI wpływa na zmianę zachowań klientów – przypomnę, że Nest jest pierwszym bankiem na polskim rynku, który udostępnił klientom asystenta sztucznej inteligencji w aplikacji mobilnej. Wiceprezes Nest Banku stwierdził, że początkowo klienci korzystający z rozwiązania zadawali pytania, testowali, próbowali sprawdzić, co asystent wie, a czego nie wie. Szybko jednak zaczęli komunikować się z nim w trybie rozkazującym, wydając polecenia, takie jak: zrób, przelej, pokaż itp. – To pokazuje, że technologia została zaadaptowana, nawet szybciej niż się tego spodziewaliśmy. Przy tym nie musieliśmy tego klientów w ogóle uczyć – powiedział Janusz Mieloszyk.

Na podparcie swoich słów wiceprezes Nest Banku przytoczył też sporo statystyk. Wynika z nich, że 98 proc. klientów, którzy korzystają z N!Asystenta, jest zadowolonych z tej innowacji. Dziś już ponad 50 proc. zapytań klientowskich załatwia sztuczna inteligencja. Dzięki temu nie trafiają one do call center. Ma to wymierne przełożenie na koszty. Janusz Mieloszyk stwierdził, że sztuczna inteligencja nie powoduje w kierowanym przez niego banku redukcji etatów, ale pozwala mu rosnąć bez zwiększania zatrudnienia.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 5 RING



Marcin Ledworowski i Artur Granicki

ARTUR GRANICKI, BYŁY DYREKTOR DEPARTAMENTU DS. FINTECH W KNF,
MARCIN LEDWOROWSKI, SENIOR ADVISOR ACCENTURE

Artur Granicki ma kilkunastoletnie doświadczenie, które zdobywał w renomowanych kancelariach prawnych oraz polskich i międzynarodowych instytucjach finansowych, specjalizujący się w prawie rynku kapitałowego i nowych technologiach. Jest twórcą i pierwszym dyrektorem Departamentu FinTech w Urzędzie Komisji Nadzoru Finansowego. Pełnił funkcję doradcy Komisji Europejskiej ds. regulacji finansowych i nowych technologii w ramach Next Capital Market High Level Group z rekomendacji Ministerstwa Finansów, był członkiem zespołu ds. blockchain przy Ministerstwie Cyfryzacji oraz doradcą Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w zakresie wykorzystania technologii blockchain i crowdfundingu.

Marcin Ledworowski to ekspert AI, transformacji cyfrowej i bankowości. Senior Advisor w Accenture Polska, gdzie wspiera instytucje finansowe w praktycznym wykorzystaniu generatywnej i agentowej sztucznej inteligencji – od strategii po wdrożenia w skali organizacji. Wcześniej członek zarządu Banku Pocztowego, odpowiedzialny za obszary biznesu i technologii, a także menedżer w Grupie BIK i BIG InfoMonitor. Przez ponad 25 lat pracował na styku bankowości, technologii, danych i zmiany organizacyjnej. Współtwórca HomoDigital.pl, mentor i komentator rynku nowych technologii. Interesuje go nie sama moda na AI, ale jej realny wpływ na modele biznesowe, pracę liderów, bezpieczeństwo i przyszłość usług finansowych. Hobby – żeglarstwo.

Ring

CZY POLSKA BRANŻA FINANSOWA BĘDZIE MUSIAŁA OBYĆ SIĘ BEZ AI W SYTUACJI, GDY NADZÓR NIECHĘTNIE PATRZY NA ZASTOSOWANIE TEJ TECHNOLOGII W SCORINGU, DORADZTWIE INWESTYCYJNYM ITD.

Piątą sesję Forward 2026, poświęconą sztucznej inteligencji, zakończyła rozmowa w formule ring, w której wzięli udział Artur Granicki, były dyrektor departamentu ds. fintech w Urzędzie Komisji Nadzoru Finansowego, oraz Marcin Ledworowski, senior advisor w Accenture.

Artur Granicki, jako osoba z doświadczeniem w pracy w UKNF, podkreślił, że nadzór nie jest od tego, żeby ułatwiać bankom czy innym instytucjom przez siebie nadzorowanym działalność, tylko od tego, żeby dbać o bezpieczeństwo całego rynku. To oznacza, że KNF nie będzie stosował taryfy ulgowej dla wdrożeń innowacji wykorzystujących sztuczną inteligencję. Natomiast Marcin Ledworowski zwrócił uwagę, że rozwój technologii będzie postępować niezależnie od tego, co na ten temat będzie sądzić nadzór. A ten ostatni sam w zaprezentowanych niedawno wytycznych dla rynku dostrzegł potrzebę stosowania AI na przykład w obszarze cyberbezpieczeństwa.

DZIEŃ 1 SESJA 5 RING

Rozmówcy polemizowali ze sobą także w kwestii odpowiedniego wykorzystania sztucznej inteligencji w bezpośredniej obsłudze klientów. Artur Granicki przytoczył przykład botów na infoliniach. Powiedział, że gdy dzwoni do banku i słyszy bota uniemożliwiającego połączenie z człowiekiem, po prostu się rozłącza. Zdaniem Ledworowskiego jest to nietrafiony przykład negatywnej oceny AI, gdyż dotyczy dawnych, sztywnych botów, które wychodzą już z użycia i są zastępowane tymi wykorzystującymi generatywną AI, która potrafi prowadzić płynną i wartościową konwersację z klientem.

Nasi rozmówcy zgodzili się natomiast, że systemy oparte na sztucznej inteligencji nie powinny działać w pełnej autonomii tam, gdzie w grę wchodzą decyzje finansowe i prawne. To oznacza, że w takich sytuacjach to człowiek powinien podejmować ostateczną decyzję wcześniej zasugerowaną przez AI. Zarówno Granicki, jak i Ledworowski docenili odważne decyzje działających w Polsce banków, które zdecydowały się jako jedne z pierwszych na świecie udostępnić klientom asystentów AI. W tym gronie wymieniono przede wszystkim Nest Bank i VeloBank.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 6 CHAT

SESJA 6.
Strategie wzrostu w niepewnych czasach

ALICJA WYSOCKA-ŚWITAŁA, PARTNERKA ZARZĄDZAJĄCA CLUE PR, AUTORKA „POZYTYWNEJ FURII”

Od dwudziestu lat zajmuje się biznesem i komunikacją, w 2023 roku otrzymała tytuł AdWoman w kategorii agencje PR. Jest autorką książki „Pozytywna furia” (wyd. Agora, 2025), która zdobyła drugie miejsce w konkursie Biznesowa Książka Roku 2025 Pulsu Biznesu. Publikowała m.in. w Vogue i Forbes Women. Współautorka szeroko komentowanych raportów społecznych na temat nierówności płciowych i wyzwań na rynku pracy („Bariery do kariery”, „Przywódczynie 3.0”, „Women Shaming”). Interesuje się psychologicznymi aspektami przywództwa i budowania wizerunku oraz wpływem mediów społecznościowych na nasze postawy. Absolwentka dziennikarstwa na UW.



Chat

JAK INSTYTUCJE NOWEJ GENERACJI MOGĄ PRZYCIĄGAĆ TALENTY I POZWALAĆ IM ROZWIJAĆ SIĘ NA WŁASNYCH ZASADACH ORAZ NA KORZYŚĆ ORGANIZACJI I ICH KLIENTÓW?

Alicja Wysocka-Świtała brała udział w ostatniej sesji pierwszego dnia kongresu. W rozmowie z dziennikarką cashless.pl opowiadała o tym, jak poradzić sobie z pozyskiwaniem i utrzymaniem najlepszych pracowników.

Nasza rozmówczyni uważa, że wynagrodzenie jest wciąż czynnikiem ważnym przy decyzji o wyborze pracodawcy, ale coraz częściej zdarza się, że nie jest już czynnikiem decydującym. – To, co dla młodych ludzi jest szczególnie ważne, to sposób komunikacji i przekazywania tzw. feedbacku przez przełożonego oraz poczucie sprawczości, że ich praca ma sens – uważa autorka książki „Pozytywna furia”.

Dodała, że z badań wynika, że aż dla 40 proc. młodych pracowników stabilny rozwój jest ważniejszy niż szybki awans, bo nie każdy chce być dyrektorem w rok po podjęciu pracy. Uważa, że młodzi pracownicy oczekują też dziś nie tylko przejrzystej oceny swojej pracy czy kompetencji, ale także możliwości oceniania swoich przełożonych. To wielka zaleta, bo menedżerowie mają szansę dowiedzieć się z pierwszej ręki, co mogą poprawić w swoim sposobie zarządzania, i nie muszą dowiadywać się tego „po kątach”.

A co jest największym grzechem pracodawców zatrudniających młode pokolenia? – Poczucie własnej nieomylności i mylenie roszczeniowości z tym, że pracownicy inaczej dziś mówią o swoich oczekiwaniach – powiedziała Alicja Wysocka-Świtała. Chodzi o to, że kiedyś uwagi dotyczące pracodawców pracownicy wyrażali w anonimowych ankietach, a dziś chcą je wyartykułować wprost, w dyskusji bezpośredniej z przełożonym.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 6 CHAT

DANUTA CZAPECZKO, WICEPREZESKA PRAGMAGO,
JAKUB KUBERSKI, PARTNER ENTERPRISE INVESTORS

Danuta Czapeczko ma prawie 20 lat doświadczenia w obszarze marketingu i zarządzania sprzedażą. Z PragmaGO jest związana od 2011 roku. Specjalizuje się w usługach embedded finance dla biznesu, wprowadzając na rynek innowacyjne rozwiązania dla przedsiębiorców w Polsce i za granicą. Koordynuje pracę zespołu menedżerów, odpowiedzialnych za współpracę m.in. z takimi partnerami jak Allegro, Polskie ePłatności i Przelewy24 (Grupa Nexi), PayTel, Tpay, PayU, Comfino.

Jakub Kuberski jest odpowiedzialny za inwestycje w technologie i usługi finansowe. Z EI związany od 2013 r., przeszedł ścieżkę od analityka do partnera. Absolwent informatyki i ekonometrii oraz prawa na Uniwersytecie Warszawskim. Najważniejsze inwestycje w EI: eTravel, intive, PragmaGO, Renters, Unilink. Zna kod, model i umowę inwestycyjną – i wie, jak wygląda budowanie firmy od zera, bo swoją pierwszą prowadził jeszcze przed studiami.



Danuta Czapeczko i Jakub Kuberski

Chat

WYJŚCIE ZA GRANICĘ JAKO STRATEGIA ROZWOJU FIRMY

Przedstawicielka PragmaGO pytana o najlepszy czas na decyzję o ekspansji zagranicznej stwierdziła, że lepiej podjąć ją wcześniej niż później. Jej zdaniem oczywiście przedwczesna próba ekspansji może zakończyć się niepowodzeniem, ale wówczas zawsze będzie można próbę powtórzyć w przyszłości. Natomiast gdy podejmie się decyzję o ekspansji zbyt późno – nie przyniesie ona spodziewanych efektów, a drugiej szansy już nie będzie. Jakub Kuberski dodał, że z wyjściem za granicę nie należy czekać szczególnie wtedy, gdy ma się produkt lub usługę już sprawdzoną na rodzimym rynku.

Przedstawiciel Enterprise Investors jest zdania, że to, co powinno motywować dodatkowo do próby podbicia innych rynków, to niski sufit w kraju. Tak było z usługą PragmaGO (tzw. wbudowane finansowanie dla małych i średnich firm). Firma działa we współpracy na przykład z marketplace'ami, a takich podmiotów jest bardzo mało w Polsce. Ograniczenie się więc tylko do polskiego rynku oznacza brak możliwości zwiększania skali biznesu.

Danuta Czapeczko w dalszej części rozmowy mówiła o pewnym dylemacie, przed którym stanęła kierowana przez nią firma: startować od razu w kilku krajach, czy próbować najpierw na jednym rynku, a dopiero później na kolejnych. PragmaGO zdecydowała się zbudować platformę przystosowaną do działania w oparciu o różne reżimy prawne, języki, waluty itd. Trwało to dwa lata, ale dzięki temu obecnie firma może startować na kilku nowych rynkach co roku.

Żeby jednak było to możliwe, konieczne jest przekonanie do tego zespołu pracowników. Przedstawicielka PragmaGO powiedziała, że początkowo ciężko było zmotywować załogę do podjęcia wyzwania związanego z ekspansją zagraniczną. Natomiast dziś, gdy to się udało na kilku rynkach, pracownicy nie pytają już, czy wchodzimy do kolejnego kraju, tylko na ilu nowych startujemy w przyszłym roku.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 6 CHAT

RADOSŁAW KIETLIŃSKI, DORADCA ZARZĄDU TOTALIZATORA SPORTOWEGO

Dziennikarz, menedżer i ekspert od zarządzania kryzysowego. Korespondent wojenny podczas wojny bałkańskiej, konfliktu w Iraku, Afganistanie, Czeczenii i Demokratycznej Republice Konga. Relacjonował sytuacje kryzysowe na moskiewskiej Dubrowce, w Biesłanie czy trzęsienie ziemi w Iranie. Jest absolwentem Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Karierę dziennikarską rozpoczął w Polskim Radiu. Pracował między innymi w IAR, Radiu Eska (Newsroom Super FM), Radiu Wawa, Polsacie, Radiu PiN. W czerwcu 2024 został dyrektorem departamentu komunikacji korporacyjnej i rzecznikiem prasowym Totalizatora Sportowego. Obecnie pełni funkcję doradcy zarządu spółki.



Chat

CZY ODPOWIEDZIALNOŚĆ MOŻE BUDOWAĆ PRZEWAGĘ KONKURENCYJNĄ?

Przedstawiciel Totalizatora Sportowego uczestniczył w czacie podczas sesji szóstej kongresu Forward, poświęconej strategiom wzrostu w niepewnych czasach, w jakich przyszło nam żyć. Radosława Kietlińskiego pytaliśmy m.in. o to, w jaki sposób przekonać np. operatorów płatności, że obsługa nielegalnego hazardu nie opłaca się, mimo tego że przynosi dochody.

Jak powiedział przedstawiciel TS, rynek nielegalnego hazardu w Europie szacowany jest na ok. 100 mld euro rocznie. Straty na podatkach z tego tytułu to ok. 30 mld euro. Ale, jak podkreślił Radosław Kietliński, ważniejsze jest to, do kogo trafiają te pieniądze. A trafiają nie tylko do organizacji przestępczych, ale i do reżimów, które często za nielegalnym hazardem stoją. Ostatecznie więc służy on na przykład finansowaniu ataku Rosji na Ukrainę. – Szukanie ograniczenia przestępczości hazardowej powinno więc leżeć w interesie wszystkich – powiedział doradca zarządu TS.

W rozmowie na scenie głównej Forward Radosław Kietliński odniósł się także do ostatniej decyzji Blika, który zrezygnował z obsługi firm oferujących hazard nielegalny z punktu widzenia polskiego prawa. Zdaniem doradcy zarządu TS to dobrze, gdyż logo Blika, które zniknęło z nielegalnych stron hazardowych, dotyczy nie tylko płatności, ale i uwiarygadnia serwisy internetowe, na których się pojawia.

Oglądaj online

DZIEŃ 1 SESJA 6 CHAT

MARCIN KOSIŃSKI, DDYREKTOR PIONU ROZWOJU W PKO BANKU POLSKIM

Jest dyrektorem Pionu Rozwoju w PKO BP. W latach 2017-2024 doradzał powstającym i rozwijającym się firmom w opracowywaniu modeli operacyjnych i biznesowych. Konsultant dla inwestorów międzynarodowych zgłaszających chęć wejścia na rynek polski z usługami finansowymi. Wcześniej, przez 12 lat, pełnił role zarządcze oraz operacyjne, w tym funkcję wiceprezesa PKO Finat. Był jednym z głównych twórców systemu informatycznego agenta transferowego. Związany był również z Citigroup oraz UBS jako nadzorujący procesy operacyjne i przepływy pieniężne w spółkach pełniących funkcje agenta transferowego dla największych TFI na rynku polskim oraz funduszy inwestycyjnych w Luksemburgu. Jest absolwentem Bankowości oraz Zarządzania Finansami Przedsiębiorstw w Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, ICAN Strategic Leadership Academy oraz studiów MBA.



Chat

RAZEM ROSNĄĆ ŁATWIEJ, CZYLI PARTNERSTWA JAKO ELEMENT STRATEGII ROZWOJU BIZNESU

Marcin Kosiński uczestniczył w sesji dotyczącej strategii biznesowych. Rozmawialiśmy z nim m.in. o tzw. ekosystemach – tak w nomenklaturze PKO Banku Polskiego określane są partnerstwa zawierane z innymi firmami. Najbardziej znanym z nich jest współpraca z Allegro, dzięki której powstało nowe narzędzie płatnicze pod nazwą Klik.

– Rozpoczęliśmy kolejny etap realizacji projektu, w ramach którego umożliwiliśmy klientom otwieranie rachunków w banku bezpośrednio z aplikacji Allegro. Obecnie już 360 tys. klientów korzysta z Allegro Klik, a my na bieżąco sprawdzamy konwersję, zmiany zachowań użytkowników oraz porównujemy stan realizacji projektu z założonym planami – powiedział Marcin Kosiński.

Jego zdaniem doświadczenia zebrane przy projekcie z Allegro pozwalają bankowi rozwijać podobne współprace z innymi podmiotami. Kolejnym przykładem są płatności odroczone z kartą, które wkrótce trafią do klientów sieci Żabka. Zdaniem Kosińskiego obecnie trwają ostatnie testy tego rozwiązania. – Chcielibyśmy, aby produkcyjna wersja została uruchomiona jeszcze przed świętami – powiedział dyrektor PKO Banku Polskiego. Zdradził, że w ramach współpracy z Żabką oferowane będą limity kredytowe, w tym bezkosztowy na zakupy o wartości do 300 zł.

Marcin Kosiński powiedział także, że bank prowadzi rozmowy z kolejnymi partnerami, z którymi chce przygotować nowe usługi nazywane „ekosystemami”.

Oglądaj online

DZIEŃ 2 PANEL DYSKUSYJNY

02

Dzień 2

Panel dyskusyjny

CO WIDAĆ, GDY NIE PATRZY SIĘ Z BLISKA, CZYLI POLSKA BRANŻA FINANSOWA WIDZIANA OCZAMI POLSKICH MENEDŻERÓW Z ZAGRANICY

PIOTR DOMASZEWSKI (USA),
RAFAŁ JUSZCZAK (UZBEKISTAN),
PIOTR WAŚ (FRANCJA),
SONIA WĘDRYCHOWICZ (DUBAJ)

Piotr Domaszewski karierę rozpoczynał jako członek zespołu założycielskiego Alior Banku. Odpowiadał za rozwój produktów kartowych. Następnie dołączył do Citi, w którym pracował w Polsce oraz na Bliskim Wschodzie, odpowiadając za rozwój biznesu kartowego i produktów consumer finance. Od 14 lat związany jest z Mastercardem, gdzie pełnił role lokalne, regionalne i globalne w Polsce, Izraelu oraz Stanach Zjednoczonych. Obecnie pracuje w globalnych strukturach Mastercard w Nowym Jorku, gdzie zajmuje się strategią produktów debetowych, optymalizacją portfolio oraz rozwojem nowoczesnych ekosystemów płatniczych na rynkach międzynarodowych. Poza działalnością zawodową inwestuje w fintechy oraz kolekcjonuje polską sztukę współczesną.

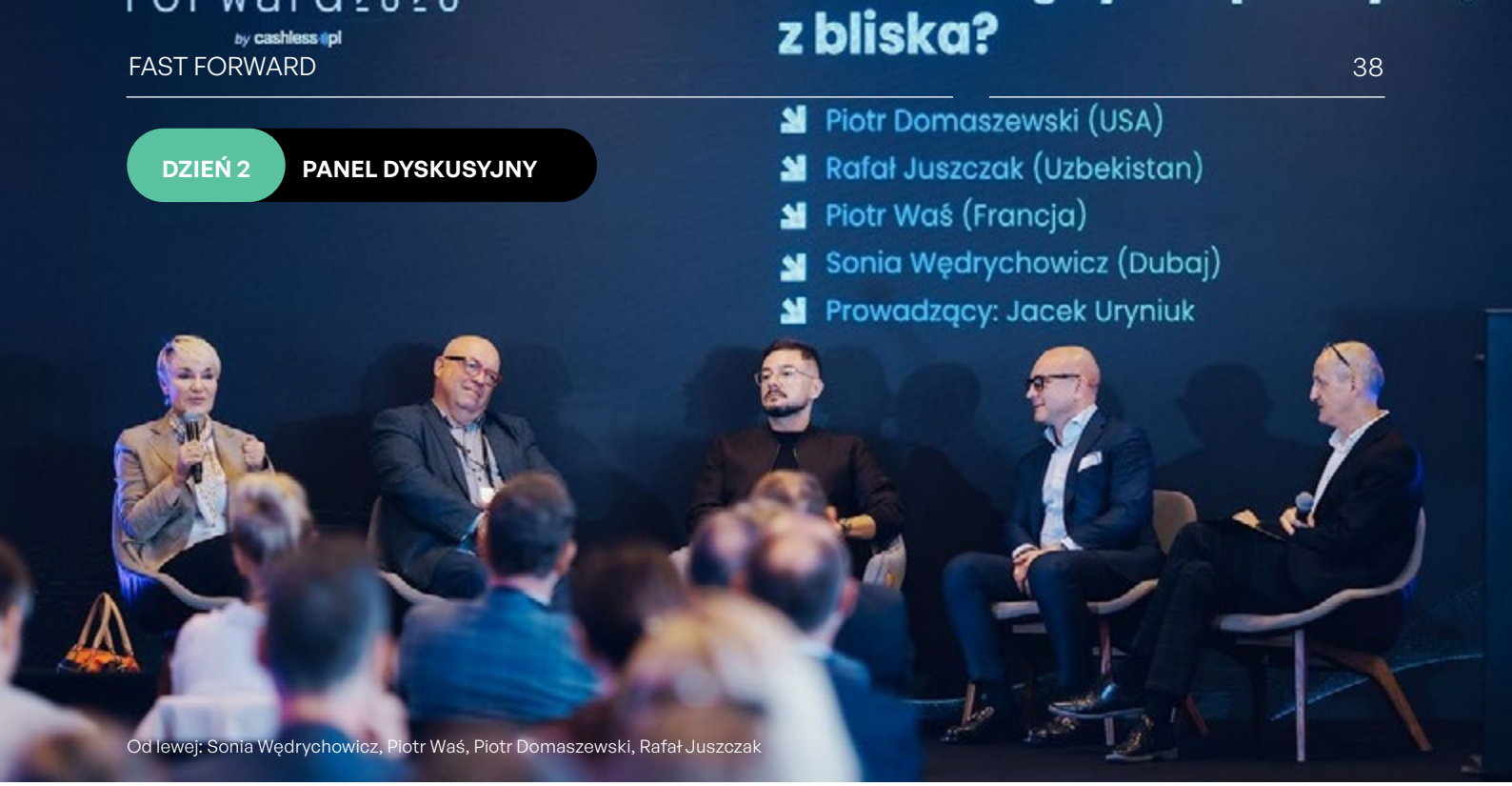
Rafał Juszczak od ponad 28 lat pracuje w usługach finansowych ze specjalizacją w zakresie zarządzania zmianą i rozwojem biznesu. Doświadczony CEO z udokumentowaną historią pracy w sektorze bankowym w różnych krajach. Wizjoner cyfrowego podejścia do tworzenia unikalnych aplikacji, produktów i usług bankowych. Za każdym razem banki pod jego kierownictwem osiągały rekordowe wyniki. Tytuł Bank Roku przyznany przez The Banker: 2007 PKO BP Polska, 2018 Alfa Bank Białoruś, 2021/22 Alfa Bank Ukraina i wiele innych nagród. Był prezesem PKO BP, FUIB Ukraina, Getin Holdingu, Alfa Banku Białoruś, Alfa Banku Ukraina. Wcześniej członek wielu rad nadzorczych w Polsce i za granicą. Obecnie prezes Hamkorbank w Uzbekistanie. Ukończył Uniwersytet Gdański z ty-

Kongres Forward charakteryzował się brakiem tradycyjnych paneli i debat. Jednak od każdej reguły są wyjątki. Tak też było i w tym wypadku – drugiego dnia kongresu zaprosiliśmy gości do wysłuchania jedynego panelu – rozmowy z polskimi menedżerami, rozwijającymi swoje kariery za granicą. Wzięli w niej udział Piotr Domaszewski z USA, Rafał Juszczak z Uzbekistanu, Piotr Waś z Francji i Sonia Wędrychowicz z Dubaju. W trakcie rozmowy szukaliśmy odpowiedzi na pytania o to, czym polskie instytucje finansowe wyróżniają się na tle swojej zagranicznej konkurencji.

Rozmówcy zasadniczo zgodzili się z tezą, że polski sektor bankowy czy płatniczy są daleko nowocześniejsze niż wiele dojrzałych rynków. Jednak na rynkach zagranicznych polskie instytucje i ich sukcesy są niemal nieznane, co dobitnie ujął Rafał Juszczak, były prezes PKO BP, a obecnie prezes jednego z największych banków w Uzbekistanie. – Jak patrzę na to nasze zachwycanie się sobą, jacy jesteśmy świetni, to trzeba też mieć świadomość, że w wielu krajach za granicą pojęcia nikt nie ma o Polsce. Co więcej, to w ogóle nikogo tam nie interesuje – stwierdził.

Wśród różnic pomiędzy branżą finansową w Polsce i za granicą wymieniono podejście do autorytetu menedżera. – Pierwszy raz na spotkaniu w organizacji „nie wiem" usłyszałem dopiero w Stanach Zjednoczonych. Nigdy nie zdarzyło mi się to w Polsce – powiedział Piotr Domaszewski, obecnie w USA, a w przeszłości m.in. w Aliorze czy polskim oddziale Mastercarda. Jego zdaniem w naszym kraju wciąż dominuje hierarchiczna struktura i przeświadczenie,

DZIEŃ 2 PANEL DYSKUSYJNY



Od lewej: Sonia Wędrychowicz, Piotr Waś, Piotr Domaszewski, Rafał Juszczak

tułem magistra historii w 1994 roku oraz Podyplomową Szkołę Zarządzania (Ecole Supérieure de Commerce) w Rouen (Francja) z tytułem magistra bankowości i finansów (Master Spécialisé Banque et Finance) w 1996 r.

Piotr Waś jest absolwentem Akademii Ekonomicznej w Krakowie. W latach 90. pracował w firmach zajmujących się dostarczaniem rozwiązań z obszarów IT oraz systemów wspierających zarządzanie, takich jak: Qumak, Hogart czy Exact Software. Doświadczenie managerskie zdobywał w firmach: Ingenico Group na stanowisku dyrektora zarządzającego na Europę Wschodnią, First Data na stanowisku dyrektora sprzedaży oraz w Euronet Worldwide na stanowisku managera ds. sprzedaży w Europie Środkowej. Od 2020 związany jest firmą Sunmi Technology, kiedy to objął stanowisko dyrektora zarządzającego w Europe Środkowej i Wschodniej. W czerwcu 2023 roku awansował na stanowisko dyrektora zarządzającego w Europie, odpowiedzialnego za budowanie struktur i strategii w regionie. Obecnie mieszka i pracuje w Lyonie we Francji, gdzie znajduje się europejska centrala firmy.

Sonia Wędrychowicz jest partnerką w dubajskim biurze McKinsey & Company. Jest liderką transformacji biznesowej i technologicznej w obszarze bankowości transakcyjnej oraz bankowości detalicznej, z 25-letnim doświadczeniem zdobywanym w Europie, Azji i Stanach Zjednoczonych. Z powodzeniem zarządzała zmianami, wprowadzała innowacje oraz przeprowadzała restrukturyzacje organizacji. Przed dołączeniem do McKinsey Sonia pełniła funkcję Head of Technology Transformation w JP-Morgan Chase w Nowym Jorku, była COO banku cyfrowego DBS w Singapurze oraz Head of Consumer Bank w SCB Malaysia. Przed przeprowadzką do Azji Sonia przez 18 lat pracowała w Citibanku w Polsce, z czego przez ostatnie 6 lat zajmowała stanowisko wiceprezeski banku.

że menedżer musi wiedzieć wszystko. Natomiast za granicą umiejętność przyznania się do braku wiedzy bywa kluczowa.

Piotr Waś, obecnie pracujący we Francji, gdzie jest szefem firmy Sunmi na Europę, a w przeszłości m.in. w Polcardzie, dostrzegł, że Polska i inne kraje naszego regionu Europy, w przeciwieństwie do starych krajów Unii, potrafią zastosować zdrowy rozsądek w stosowaniu rozbudowanej biurokracji. – U nas ciągle jest też jeszcze dużo większy apetyt na zdobywanie, więcej wigoru, więcej chęci poniesienia ryzyka i gotowości na ciężką pracę – powiedział Piotr Waś.

Natomiast Sonia Wędrychowicz, kiedyś m.in. wiceprezeska Citi Handlowego, a obecnie w McKinsey w Dubaju, zwróciła uwagę na to, że różnice w funkcjonowaniu branży finansowej w Polsce i innych krajach, np. w Azji czy na Bliskim Wschodzie, wynikają z głębokich różnic kulturowych. Jej zdaniem więc, aby na przykład zrozumieć przyjęte tam jakieś zasady, trzeba dotrzeć do motywacji, które za nimi stoją, a nie tylko kierować się literą tej regulacji.

Oglądaj online

DZIEŃ 2 DEBATA OKSFORDZKA



Od lewej: Dariusz Marcjasz, Dariusz Mazurkiewicz, Piotr Brewiński, Karol Strzała, Joanna Erdman, Danuta Czapeczko, Łukasz Kinicki

Debata oksfordzka

POLITYKA POLSKIEGO PAŃSTWA WOBEC INNOWACJI FINANSOWYCH ZACHĘCA DO INWESTYCJI W NOWOCZESNE TECHNOLOGIE I POMOŻE UTRZYMAĆ NASZ RYNEK W CZOŁÓWCE NAJNOWOCZEŚNIEJSZYCH NA ŚWIECIE

Prowadzenie: **DR KAROL STRZAŁA**, AKADEMIA ŁAZARSKIEGO.
Uczestnicy: **PIOTR BREWIŃSKI**, PREZES FINTECH POLAND,
DANUTA CZAPECZKO, WICEPREZESKA PRAGMAGO,
JOANNA ERDMAN, PREZESKA POLSKA BEZGOTÓWKOWA,
ŁUKASZ KINICKI, WICEPREZES BANKU POCZTOWEGO,
DARIUSZ MARCJASZ, COUNTRY MANAGER EURONET W POLSCE,
DARIUSZ MAZURKIEWICZ, BYŁY PREZES BLIKA.

Piotr Brewiński – radca prawny i menedżer z blisko 20-letnim doświadczeniem w sektorze bankowym, płatniczym i nowych

Drugiego dnia kongresu zaprosiliśmy naszych gości do uczestniczenia w debacie oksfordzkiej. W dyskusji prowadzonej przez dra Karola Strzałę z Uczelni Łazarskiego, wzięli udział Piotr Brewiński, Dariusz Marcjasz i Dariusz Mazurkiewicz, którzy byli stroną broniącą tezy (propozycja), oraz Danuta Czapeczko, Joanna Erdman i Łukasz Kinicki, którzy wystąpili w roli opozycji, czyli starali się udowodnić, że teza nie jest prawdziwa.

W trakcie mowy wstępnej obrońcy tezy wskazali, że miarą sukcesu Polski w zakresie innowacji finansowych jest wysoki poziom zaufania i masowe korzystanie przez Polaków z płatności bezdotykowych oraz e-bankowości. Podkreślono rosnącą liczbę instytucji płatniczych oraz znaczące zaangażowanie kapitałowe państwa w finansowanie innowacyjnych firm, np. za pośrednictwem Polskiego Funduszu Rozwoju.

DZIEŃ 2 DEBATA OKSFORDZKA

technologii. Współzałożyciel i prezes Fundacji FinTech Poland, współzałożyciel i wiceprezes Future Finance Poland oraz członek zarządu European Digital Finance Association. Zasiada w radzie nadzorczej PKO BP Finat. Od 2017 roku odpowiada za obszar prawny Fundacji Polska Bezgotówkowa. Łączy doświadczenie prawnicze z zarządzaniem organizacjami i rozwijaniem współpracy między instytucjami. Specjalizuje się w regulacjach rynku finansowego, usługach płatniczych i finansach cyfrowych. Uczestniczy w pracach nad rozwiązaniami prawnymi i rynkowymi wspierającymi rozwój innowacji finansowych w Polsce i Europie. Wcześniej przez ponad dziesięć lat związany ze Związkiem Banków Polskich, gdzie był m.in. doradcą zarządu. Pełnił funkcję General Counsel w firmie rozwijającej rozwiązania oparte na technologii blockchain. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, programu prawa angielskiego i europejskiego University of Cambridge oraz Leadership Academy for Poland.

Danuta Czapeczko ma prawie 20 lat doświadczenia w obszarze marketingu i zarządzania sprzedażą. Z PragmaGO jest związana od 2011 roku. Specjalizuje się w usługach embedded finance dla biznesu, wprowadzając na rynek innowacyjne rozwiązania dla przedsiębiorców w Polsce i za granicą. Koordynuje pracę zespołu menedżerów, odpowiedzialnych za współpracę m.in. z takimi partnerami jak Allegro, Polskie ePłatności i Przelewy24 (Grupa Nexi), PayTel, Tpay, PayU, Comfino.

Joanna Erdman współtworzyła założenia i była od 2017 roku członkinią Rady Fundacji Polska Bezgotówkowa. Laureatka rankingu 50 najbardziej wpływowych kobiet w Polsce. Doświadczona menedżerka z ponad 25-letnią praktyką bankową. Współtworzyła i rozwijała mBank. Otrzymała medal im. M. Kopernika oraz wyróżnienie im. Remigiusza Kaszubskiego. Za wsparcie rozwoju ekosystemu płatniczego została wyróżniona tytułem „Osobowość Fintech". Przez kilka lat pełniła funkcję przewodniczącej Rady Wydawców Kart Bankowych, doradcy w European Payment Advisory Commitee oraz Visa Client Council. Działała na rzecz projektów wspólnych w ramach sektora finansowego, takich jak Blik czy Polish API. Za wsparcie rozwoju ekosystemu płatniczego została wyróżniona tytułem „Najbardziej wpływowej kobiety branży płatniczej". Jest absolwentką Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego oraz studiów podyplomowych SGH. Posiada też tytuł MBA Polsko-Amerykańskiego Centrum Zarządzania oraz University of Maryland.

Łukasz Kinicki z sektorem finansowym związany od 20 lat. Karierę zawodową rozpoczynał w 2007 roku w Banku Handlowym w Warszawie. W latach 2008-2010 związany z RBS BANK (Polska), a w 2011 r. jako bankier klienta biznesowego w Aliorze. W latach 2011-2018 w eService jako kierownik zespołu doradców klientów kluczowych, a następnie dyrektor biura doradców klientów kluczowych. Przed dołączeniem do zarządu Banku Pocztowego, w latach 2019-2024 starszy menedżer ds. partnerstw American Express Europe. Absolwent studiów magisterskich na kierunku

Opozycja wskazała, że polski sukces w innowacjach to głównie zasługa sektora prywatnego oraz dużych banków z kapitałem zagranicznym, a nie polityki państwa. Zarzuciła regulatorom (w tym Komisji Nadzoru Finansowego) utrudnianie działalności firmom oraz nieefektywność polskich piaskownic regulacyjnych.

Następnie uczestnicy dyskusji przeszli do omawiania poszczególnych obszarów polityki innowacji. Blok pierwszy poświęcony był kwestii regulacji i nadzoru. Strona propozycji podkreśliła, że polska licencja krajowej instytucji płatniczej ma wysoki prestiż w Unii Europejskiej, a to, że nadzór nad rynkiem sprawowany przez KNF jest konserwatywny, pozwoliło uchronić polski rynek przed kryzysami. Jako przykład sprawności podano spółkę Billon, która uzyskała licencję pieniądza elektronicznego w rekordowe 9 miesięcy.

Strona opozycyjna zauważyła, że 9 miesięcy w przypadku Billona to chwalebny wyjątek, ponieważ młode polskie fintechy napotykają wysokie bariery przy próbie przejścia z poziomu małej instytucji płatniczej na licencję KIP. To skłania je do wyboru bardziej przyjaznych jurysdykcji, takich jak Litwa.

W drugim bloku, dotyczącym infrastruktury państwowej, opozycja doceniła sukces takich rozwiązań jak mObywatel czy Profil Zaufany, lecz skrytykowała ich lokalny charakter oraz brak otwartości na prywatne firmy. Zwrócono uwagę na brak państwowych interfejsów API dla fintechów oraz wysokie koszty dostosowawcze po stronie biznesu przy projektach takich jak KSeF.

Strona propozycji broniła rozwiązań państwowych, wskazując na ich zgodność ze standardami unijnymi (eIDAS) oraz udaną synergię sektora publicznego z bankowością (np. składanie wniosków o świadczenia 800+ czy rozliczenia podatków za pośrednictwem e-Urzędu Skarbowego).

W końcowej części dyskusji obrońcy tezy przekonywali, że państwo stworzyło stabilne środowisko, w którym dofinansowanie z PFR i Narodowego Centrum Badań i Rozwoju stymuluje rynek venture capital, a wysokie bezpieczeństwo usług finansowych buduje otwartość społeczeństwa na innowacje. Przeciwnicy wskazywali zaś na nadmierną biurokrację przy wnioskowaniu o fundusze publiczne, brak zachęt podatkowych dla inwestorów zagranicznych oraz brak długofalowej strategii eksportu polskich rozwiązań technologicznych na rynki globalne.

W finale debaty przeprowadzono głosowanie wśród publiczności, które miało wyłonić zwycięzców dyskusji. Większość słuchaczy była zdania, że teza debaty nie jest prawdziwa, jednak osób takich było mniej niż w głosowaniu

DZIEŃ 2 **DEBATA OKSFORDZKA**

Politologia Uniwersytetu Warszawskiego, studiów na kierunku Finanse i Bankowość w Szkole Głównej Handlowej oraz Studiów Podyplomowych na kierunku Zarządzanie Zespołem Sprzedaży Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

Dariusz Marcjasz ma ponad 20 lat doświadczenia w międzynarodowych i krajowych instytucjach finansowych. Od maja 2023 związany z Euronet Polska na stanowisku Country Manager. Poprzednio pracował w Polskim Standardzie Płatności, gdzie odpowiadał za wdrożenie nowego kanału płatności Blik m.in. w aplikacji mObywatel. W latach 2020 i 2021 był prezesem Krakowskiego Banku Spółdzielczego, gdzie odpowiadał za restrukturyzację banku i wprowadzenie nowych projektów komercyjnych. W latach 2013-2020 wiceprezes Krajowej Izby Rozliczeniowej, odpowiedzialny za obszar sprzedaży i operacji, w tym wdrażanie tzw. krajowego switcha i rozliczeń kartowych. W latach 2010-2012 był dyrektorem zarządzającym obszarem płatności i gotówki w Kredyt Banku. Pracował również w Citibanku, ABN AMRO, Banku Pekao SA i Lukas Banku.

Dariusz Mazurkiewicz – w latach 2017-2026 prezes Polskiego Standardu Płatności, operatora Blika. Wcześniej, między 2015 a 2017 r., wiceprezes odpowiedzialny z rozwój produktowy i biznesowy systemu. W latach 2010-2014 prezes SkyCash, gdzie stworzył od podstaw usługę płatności mobilnych. Spółka osiągnęła pozycję najszybciej rosnącego polskiego start-upu w segmencie TMT, w regionie EMEA w rankingu Deloitte Fast 500 za lata 2010-2014. Wcześniej w branżach e-commerce i mediowej. Jako prezes w Bauer-Weltbild Media (w latach 2008-2010) oraz wiceprezes Interia.pl w Krakowie (w latach 2006-2008). Swoją karierę zawodową rozpoczął w grupie Michelin (w latach 2002-2006) we Francji jako kontroler finansowy w centrali grupy, a następnie dyrektor finansowy centrum technologicznego należącego do grupy Michelin.

pierwszym, przeprowadzonym przed rozpoczęciem dyskusji. To oznacza, że stronie broniącej tezę udało się przekonać część widzów do swoich racji i to strona propozycji została uznana za zwycięzców debaty oksfordzkiej w trakcie pierwszej edycji kongresu.

Oglądaj online

DZIEŃ 2 **STREFA TALK SHOW**

W przerwach pomiędzy obradami na scenie głównej zorganizowaliśmy kilka stref, których celem było skłanianie gości do rozmów i poznawania nowych ludzi. Jedną z nich była **STREFA TALK SHOW**, gdzie nagrywaliśmy rozmowy z ekspertami na tematy niekoniecznie związane z biznesem.



MARCIN BABIAK, TRENER I KONSULTANT

JAK ZAPANOWAĆ NAD EFEKTEM JOJO W ŻYCIU I W BIZNESIE?

Jak zapanować nad efektem jojo w życiu i biznesie? To tytuł rozmowy z Marcinem Babiakiem, trenerem i konsultantem, jaka odbyła się w Strefie Talk Show w trakcie pierwszego dnia Forward w Gdyni. Tytuł nie jest oczywiście przypadkowy – rozmawialiśmy m.in. o drodze, jaką przebył Marcin Babiak – od wagi przekraczającej 130 kilogramów do 86 kilogramów. Rozmowę prowadził redaktor cashless.pl Piotr Dziubak.

Nasz gość opowiadał o swoich zmaganiach z narastającą nadwagą, z którą walczył początkowo lekami. Szybko uświadomił jednak sobie, że bez trwałej zmiany stylu życia tkanka tłuszczowa wróci jak odrastające paznokcie. Dlatego podjął wyzwanie, rozpoczynając od rezygnacji z kolacji oraz eliminacji wysoko przetworzonego jedzenia i cukru. Zaczął także uprawiać sport – najpierw jazdę na rowerze, a po zrzuceniu kilogramów zaczął biegać.a

Nasz gość tłumaczył, że kluczem do sukcesu w życiu, jak i w biznesie jest dyscyplina, polegająca na realizacji założonego planu niezależnie od chęci. – O wiele przyjemniejszą rzeczą, przysięgam, jest siedzieć na kanapie, jeść czekoladę i oglądać Netfliksa. To jest fajniejsze niż bieganie. Ale wtedy trzeba sobie powiedzieć: „ja dzisiaj pobiegnę, ponieważ taki mam plan" – mówił Marcin Babiak.

Były szef firmy Apple w Polsce oraz były prezes Komputronika opowiadał też, jak po podjęciu intensywnych treningów zauważył, że spożycie alkoholu obniża jego kondycję i wyniki sportowe nie tylko następnego dnia, ale także przez kolejne 3–4 dni. To doprowadziło go do decyzji o rezygnacji z alkoholu.

Oglądaj online

DZIEŃ 2 STREFA TALK SHOW



ROBERT SZCZEŚNIEWSKI, PREZES SOONLY FINANCE

JAK NIEDALEKO JEST Z RINGU DO BRANŻY FINANSOWEJ?

Jednym z gości Strefy Talk Show był Robert Szcześniewski, prezes Soonly Finance. Nie każdy z naszych czytelników pewnie wie, że stoczył on w swoim życiu ponad 300 walk na ringu kickbokserskim, z czego wygrał 240. Pozwoliło mu to zdobyć miejsce w kadrze narodowej w tej dyscyplinie oraz wywalczyć mistrzostwo Polski. Co ciekawe, po 12 latach przerwy powrócił do startów w kategorii weteranów 40+, zdobywając ponownie mistrzostwo Polski oraz Puchar Świata i Europy.

W rozmowie, prowadzonej przez Piotra Dziubaka, redaktora cashless.pl, opowiedział m.in. o mentalności, która jest kluczowa dla odniesienia sukcesu zarówno w sporcie, jak i w biznesie. Szcześniewski podkreślił znaczenie samodyscypliny w podejściu do treningów i do pracy. Wyjaśnił, czym różni się ona od motywacji. – Motywacja działa w ten sposób, że chcemy iść na trening. Dyscyplina działa w ten sposób, że idziemy na trening pomimo tego, że się nie chce – powiedział prezes Soonly.

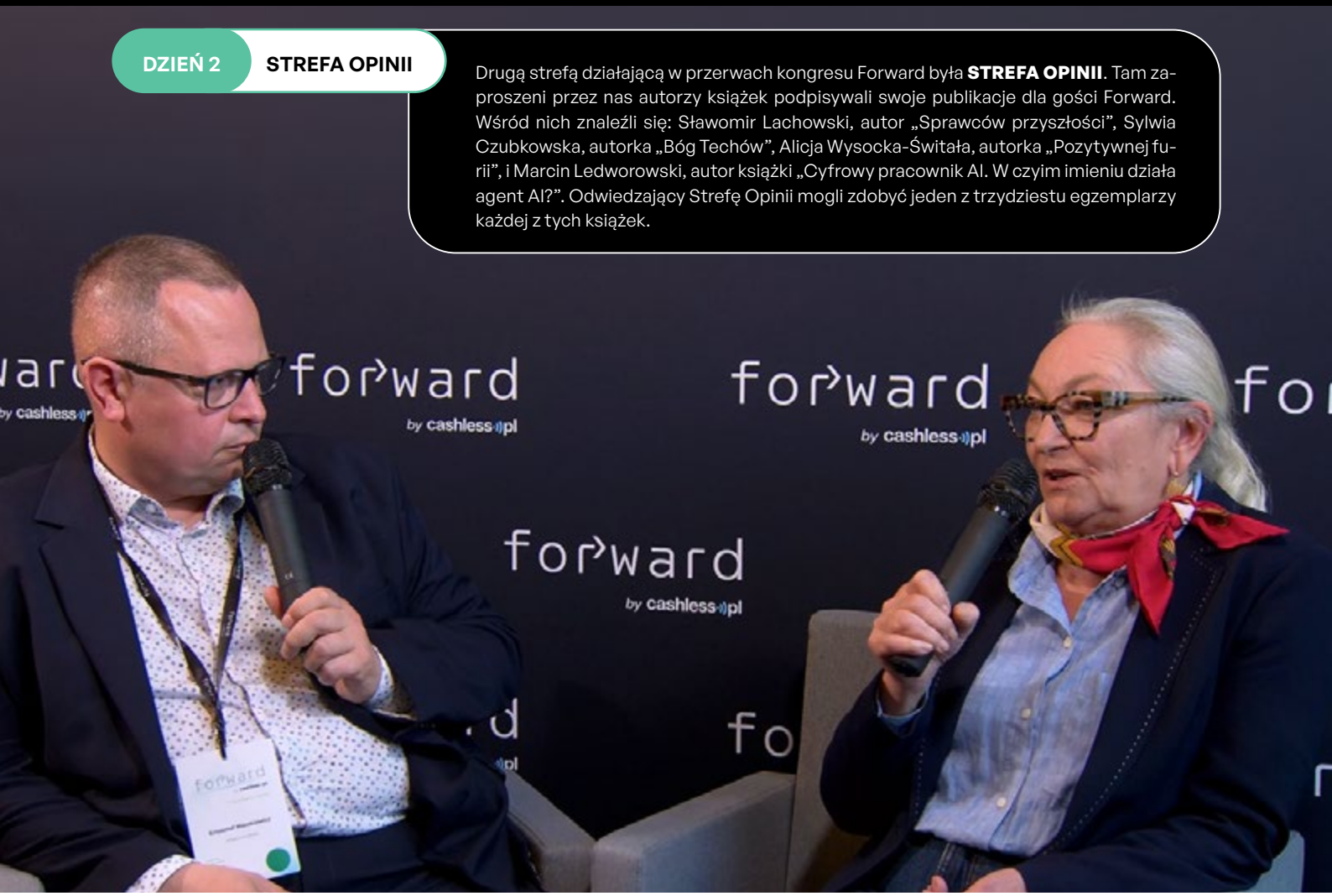
Takie podejście wypracowane w trakcie lat treningów Szcześniewski przekłada także na życie zawodowe, bo pozwala mu ono na zdobycie siły do wykonywania pracy nawet wtedy, gdy brakuje chęci. – Sukces buduje się latami. To są małe kroczki, budowanie cegła po cegle. Szybko i spektakularnie to z reguły można ponieść porażkę – uważa Robert Szcześniewski.

Sportowe doświadczenia i nawyki pomagają mu na co dzień szczególnie w takiej firmie jak Soonly Finance. Oferuje ona krótkoterminowe finansowanie klientom indywidualnym (tzw. chwilówki). Jak mówi Szcześniewski, portfel pożyczek w Soonly rotuje bardzo szybko, przez co każdy miesiąc jest jak start od zera. Wymaga to od pracowników ciągłej mobilizacji i konsekwencji, podobnie jak w cyklu treningowym.

Oglądaj online

DZIEŃ 2 **STREFA OPINII**

Drugą strefą działającą w przerwach kongresu Forward była **STREFA OPINII**. Tam zaproszeni przez nas autorzy książek podpisywali swoje publikacje dla gości Forward. Wśród nich znaleźli się: Sławomir Lachowski, autor „Sprawców przyszłości", Sylwia Czubkowska, autorka „Bóg Techów", Alicja Wysocka-Świtała, autorka „Pozytywnej furii", i Marcin Ledworowski, autor książki „Cyfrowy pracownik AI. W czyim imieniu działa agent AI?". Odwiedzający Strefę Opinii mogli zdobyć jeden z trzydziestu egzemplarzy każdej z tych książek.



DOROTA PONIATOWSKA-MAŃCZAK, LEGENDA BANKOWEGO IT, ZWIĄZANA W PRZESZŁOŚCI M.IN. Z BZ WBK CZY CREDIT AGRICOLE

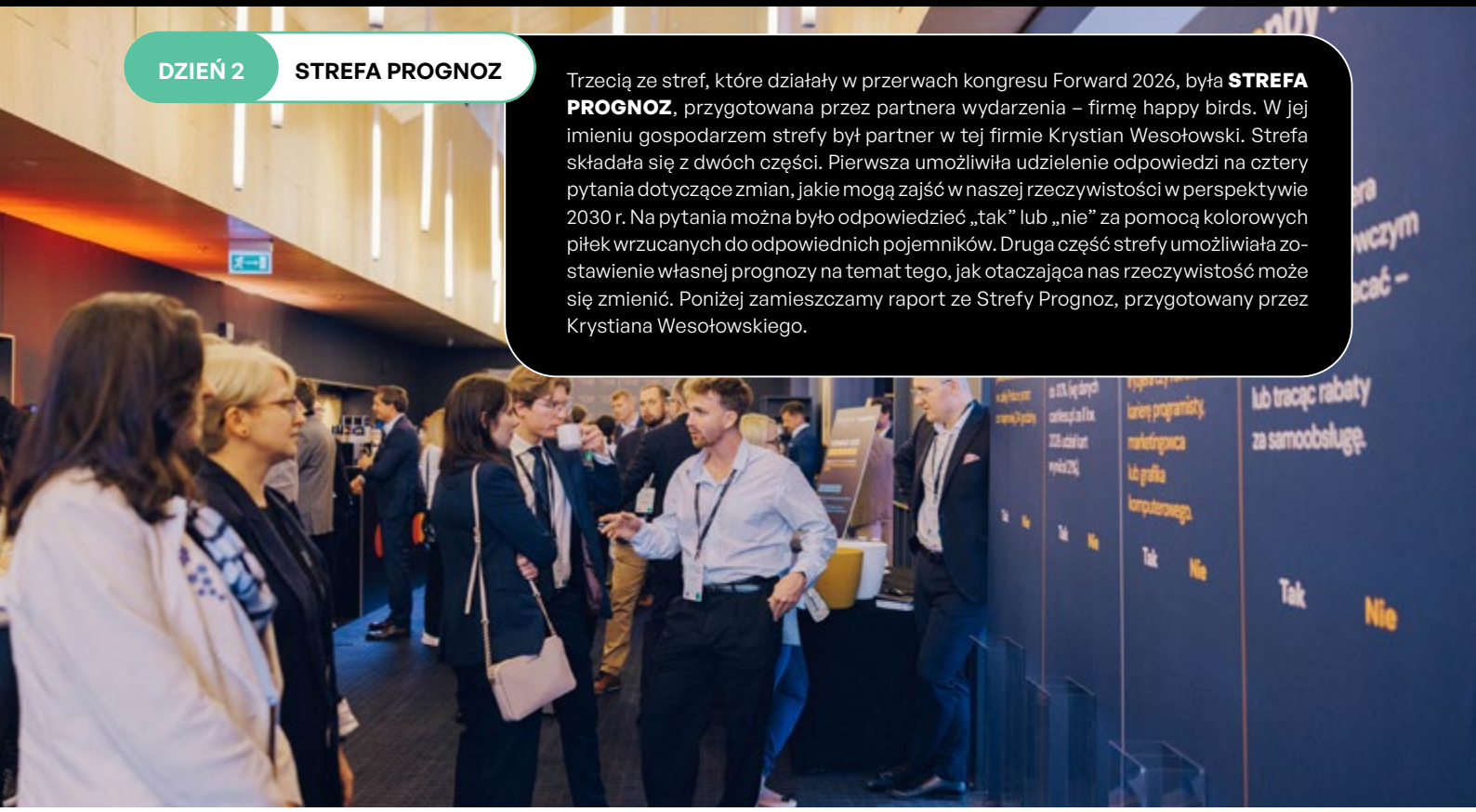
OD DYSKIETKI DO CHMURY

W Strefie Opinii, której partnerem była firma Hitachi, można było także posłuchać interesujących rozmów z zaproszonymi gośćmi. Jedną z nich prowadził dyrektor Hitachi Krzysztof Waszkiewicz z Dorotą Poniatowską-Mańczak, odpowiedzialną w przeszłości za obszar IT w kilku dużych bankach, jak BZ WBK czy Credit Agricole.

Rozmowa pt. „Od dyskietki do chmury" skupiała się na ewolucji technologicznej i organizacyjnej, jaką przeszły na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci polskie instytucje finansowe. Dorota Poniatowska-Mańczak mówiła m.in. o transformacji IT w instytucjach, w których pracowała. Początkowo organizacje nie miały odpowiedniej strategii w zakresie projektowania oprogramowania. Powstawało ono w odpowiedzi na doraźne potrzeby i bez testów trafiało do klientów. – Wyprodukowany „soft" był, można powiedzieć, przerzucany przez płot do zespołu utrzymania i oni się już mieli tym martwić – powiedziała gościni Strefy Opini.

Dodała, że obszar technologii szybko zaczął się jednak profesjonalizować. Zaczęto wprowadzać obowiązek przeprowadzania testów przed wypuszczeniem oprogramowania na produkcję, budowano profesjonalne centra zapasowe itd. Powstawały też skonkretyzowane plany rozwoju w obszarze IT. Zdaniem Poniatowskiej-Mańczak wyznaczenie jasnej strategii i poparcie jej realnymi inwestycjami w infrastrukturę dało pracownikom poczucie stabilności i zmotywowało ich do angażowania się w zmiany.

Oglądaj online



DZIEŃ 2 **STREFA PROGNOZ**

Trzecią ze stref, które działały w przerwach kongresu Forward 2026, była **STREFA PROGNOZ**, przygotowana przez partnera wydarzenia – firmę happy birds. W jej imieniu gospodarzem strefy był partner w tej firmie Krystian Wesołowski. Strefa składała się z dwóch części. Pierwsza umożliwiła udzielenie odpowiedzi na cztery pytania dotyczące zmian, jakie mogą zajść w naszej rzeczywistości w perspektywie 2030 r. Na pytania można było odpowiedzieć „tak" lub „nie" za pomocą kolorowych piłek wrzucanych do odpowiednich pojemników. Druga część strefy umożliwiała zostawienie własnej prognozy na temat tego, jak otaczająca nas rzeczywistość może się zmienić. Poniżej zamieszczamy raport ze Strefy Prognoz, przygotowany przez Krystiana Wesołowskiego.

STREFA PROGNOZ FORWARD 2026 – RAPORT

Na kongresie poświęconym przyszłości finansów i technologii 65 proc. głosujących uznało, że do 2030 roku chętniej doradzałoby własnemu dziecku zawód ślusarza, fryzjera lub rolnika niż programisty, marketingowca czy grafika komputerowego. Trudno o bardziej wymowny początek rozmowy o przyszłości. Ludzie uczestniczący w cyfrowej zmianie dopuszczają, że dla ich dzieci bezpieczniejszym wyborem może być praca wymagająca zupełnie innych umiejętności niż ich własne.

Jednocześnie w pozostawionych prognozach wielokrotnie wracała sztuczna inteligencja. Miała wykonywać pracę, robić zakupy, negocjować z bankami i pośredniczyć w kontaktach z firmami. Obok tych wizji pojawiały się obawy o utratę kontroli, nadmiar informacji i świat, w którym coraz trudniej ustalić, komu można zaufać. Z tego zestawienia wyłania się ważne pytanie: co będziemy cenić w człowieku, kiedy technologia potrafi coraz więcej?

Podczas Forward 2026 w Gdyni zaprosiliśmy uczestników do Strefy Prognoz, którą jako happy birds współtworzyliśmy z cashless.pl. Chcieliśmy, żeby w temat przyszłości można było zanurzyć się na wiele sposobów: słuchając wystąpień, rozmawiając w kuluarach i samemu formułując przewidywania. Strefa pozwalała przejść od słuchania cudzych argumentów do zajęcia własnego stanowiska. Wybranie odpowiedzi wymagało zastanowienia się, w jaki scenariusz rzeczywiście wierzymy.

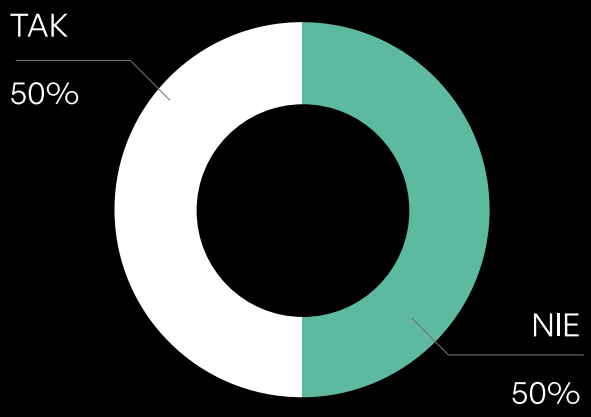
Wyniki pokazują opinie osób, które zdecydowały się zagłosować. Warto je czytać razem z zapisanymi prognozami: dopiero wtedy widać zarówno wspólne oczekiwania, jak i różnice w myśleniu o przyszłości.

STREFA PROGNOZ

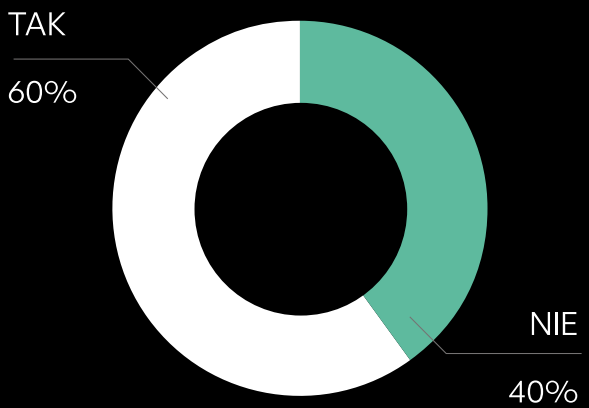
Chętniej doradzimy własnemu dziecku zawód ślusarza, fryzjera lub rolnika niż programisty, marketingowca czy grafika komputerowego.



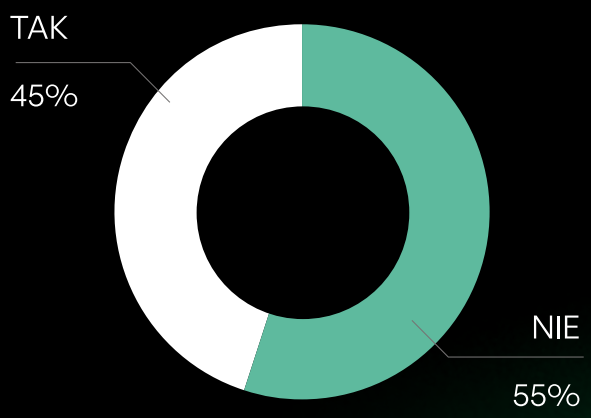
Cyberatak, sabotaż lub konflikt uniemożliwi płacenie elektroniczne w całej Polsce przez co najmniej 24 godziny.



Udział kart płatniczych w liczbie płatności online wzrośnie do 30 proc.



Za obsługę kasjera w sklepie spożywczym będziemy dopłacać bezpośrednio lub tracąc rabaty za samoobsługę.



DZIEŃ 2 STREFA PROGNOZ

Własnemu dziecku doradzilibyśmy inaczej

Pytanie o zawody dotykało czegoś bardziej osobistego niż tempa wdrażania nowych narzędzi. Można z entuzjazmem mówić o automatyzacji we własnej firmie, a jednocześnie zastanawiać się, co ta sama automatyzacja oznacza dla zawodowego startu dziecka. Wynik 65 proc. „tak" i 35 proc. „nie" można odczytać jako sygnał niepewności wobec dotychczasowych wyobrażeń o bezpiecznej karierze.

Nie oznacza on, że głosujący uznali programowanie za zbędne albo przewidzieli wyższe zarobki każdego ślusarza. Pytanie dotyczyło rekomendacji dla własnego dziecka, a nie rankingu wynagrodzeń. W otwartych odpowiedziach pojawiła się jednak wprost prognoza powrotu zawodów opartych na umiejętnościach manualnych. Towarzyszyły jej przewidywania, że AI przejmie znaczną część powtarzalnych czynności.

Krzysztof Piech z Uczelni Łazarskiego w swojej prognozie zwrócił uwagę na inny możliwy przebieg tej zmiany. Zamiast prostego scenariusza masowego bezrobocia przewiduje szybkie przeprojektowanie zawodów, modeli biznesowych i sposobu organizacji przedsiębiorstw. W takim ujęciu podział na zawody „bezpieczne" i „zagrożone" okazuje się niewystarczający. Znaczenie ma również to, jak zmieni się konkretna praca i czy wykonujący ją człowiek potrafi się do tego przygotować.

Doba bez płatności elektronicznych

Najbardziej równy podział wywołała teza, że do 2030 roku cyberatak, sabotaż lub konflikt uniemożliwi płacenie elektroniczne w całej Polsce przez co najmniej 24 godziny. Połowa głosujących uznała, że taki scenariusz się wydarzy. Połowa była przeciwnego zdania.

Nie chodziło o awarię pojedynczego banku, niedziałającą aplikację czy problemy jednego sklepu. Teza mówiła o całym kraju i co najmniej dobie bez płatności elektronicznych. Remis nie oznacza 50-procentowego prawdopodobieństwa takiego zdarzenia. Pokazuje jednak, że wśród głosujących scenariusz ten nie został zepchnięty na margines jako nieprawdopodobna fantazja.

Zapowiadając Strefę ze sceny, przywołałem blackout, który 28 kwietnia 2025 roku dotknął Hiszpanię i Portugalię. Wielka awaria infrastruktury bardzo szybko staje się historią o zwykłych ludzkich potrzebach. Jak wrócić do domu, kupić jedzenie, skontaktować się z bliskimi?

Otwarte prognozy poszerzały ten temat o kryzys energetyczny, konflikty geopolityczne i cyberbezpieczeństwo. Pojawiła się również myśl, że bankomaty staną się infrastrukturą krytyczną. Można ją czytać jako wyraz potrzeby zachowania alternatywy wobec codziennych płatności cyfrowych. Nie jest



to oczywiście gotowy plan awaryjny: sam dostęp do bankomatu także zależy od działania infrastruktury.

Z perspektywy firmy ten wynik prowadzi do bardzo praktycznej rozmowy. Co zrobimy, gdy klient będzie chciał kupić, ale nie będzie mógł zapłacić w zwykły sposób? Jak długo utrzymamy sprzedaż? Kto podejmie decyzję o zmianie procedur? Spór o to, czy zakłócenie nastąpi przed 2030 rokiem, nie musi zostać rozstrzygnięty, żeby przygotować odpowiedzi.

Karty znikną z portfeli czy urosną w statystykach?

W tezę, że do 2030 roku udział kart w liczbie płatności online wzrośnie do 30 proc., uwierzyło 60 proc. głosujących. Przeciw było 40 proc. Punktem odniesienia był wskaźnik wynoszący 21 proc. za II kwartał 2026 roku, według przywołanych tam danych cashless.pl. Głosowanie dotyczyło zatem konkretnego wzrostu udziału, a nie ogólnego przekonania, że zakupy w internecie będą zyskiwać popularność.

Tymczasem wśród otwartych prognoz znalazła się wizja kart jako przyszłych zabytków, zastąpionych przez telefon, zegarek lub biometrię. Na pierwszy rzut oka trudno pogodzić ją z wynikiem głosowania. Te dwie wizje mogą jednak opisywać różne warstwy płatności. Fizyczna karta może zniknąć z ręki klienta, podczas gdy transakcja wykonywana telefonem nadal korzysta z karty zapisanej w portfelu cyfrowym.

Człowiek pozostaje potrzebny, ale kto za niego zapłaci?

Teza o dopłacaniu za obsługę kasjera w sklepie spożywczym zebrała 45 proc. odpowiedzi „tak" i 55 proc. „nie". Dopłata mogła być bezpośrednia lub wynikać z utraty rabatów dostępnych przy samoobsłudze. Niewielka większość odrzuciła więc ten konkretny scenariusz na 2030 rok. Wynik nie rozstrzyga, czy głosujący wierzą w dalszą automatyzację ani czy sami byliby gotowi płacić za kontakt z człowiekiem.

Sam mechanizm dopłacania za obsługę już znamy. W banku przelew zlecony pracownikowi placówki może kosztować więcej niż ten sam przelew wykonany samodzielnie w aplikacji. Taką różnicę przewiduje choćby oferta PKO Konta za Zero. Na wielu włoskich stacjach paliw kierowca wybiera między tańszym „self" a droższym „servito", w którym tankuje za niego pracownik. Płaci więcej za ten sam rodzaj paliwa, ponieważ wybiera inny sposób obsługi.

Pytanie o kasjera dotyczyło więc przeniesienia znanego modelu do codziennych zakupów spożywczych i jego upowszechnienia w określonym czasie. Co akceptujemy przy tankowaniu lub w banku, nie musi być równie łatwe do przyjęcia przy kupowaniu chleba. To właśnie ta granica czyni wynik 45 do 55 proc. ciekawym.

W otwartych wypowiedziach pojawił się jednak motyw powrotu do bezpośredniej relacji klienta z usługodawcą z powodu obaw o bezpieczeństwo. Jedna z prognoz zakładała wręcz rozwarstwienie biznesu: obok procesów opartych na AI ma rozwijać się świadomie wybierana obsługa z udziałem ludzi.

Te głosy warto zestawić z prognozą Marty Tyszer, założycielki Impact Relations, o rosnącej roli zaufania. „W świecie, w którym technologia będzie coraz mniej widoczna, coraz bardziej widoczni będą musieli być ludzie, którzy za nią stoją" – napisała. To istotne uzupełnienie wizji niewidzialnych finansów. Wygoda może polegać na tym, że nie zauważamy działania systemu. Zaufanie wymaga jednak przekonania, że w razie problemu ktoś potrafi wyjaśnić jego decyzję i wziąć za nią odpowiedzialność.

Dla firm to dwa różne zadania. Mogą skutecznie automatyzować codzienną obsługę, a jednocześnie potrzebować dostępnego człowieka w sprawach trudnych, nietypowych lub szczególnie ważnych dla klienta. Strefa nie rozstrzygnęła, czy taki kontakt stanie się usługą premium. Pokazała za to, że wizja powszechnej AI współistnieje z potrzebą zachowania ludzkiej odpowiedzialności.

Przyszłość nie kończy się na sztucznej inteligencji

Wśród pozostawionych prognoz były również zmiany klimatu i migracje, presja związana z zasobami wodnymi, demografia, rosnąca pozycja Chin oraz podział świata na odrębne obszary gospodarcze. Część wypowiedzi łączyła te zjawiska z technologią, wskazując choćby na środowiskowe koszty rozbudowy infrastruktury AI. Anna Puchalska z Vercly zwróciła z kolei uwagę na zaostrzenie wymogów compliance i sankcji, które w jej scenariuszu będą decydować o możliwościach rozwoju firm.

Inspiracji i zabezpieczeń warto szukać wcześniej

Dwie pozostałe historie, które opowiedziałem ze sceny, dotyczyły tego, jak poszerzać wyobraźnię i przygotowywać się na zdarzenia, których przebiegu nie znamy.

Pierwsza prowadziła do Great Ormond Street Hospital w Londynie. Zespół szpitala szukał sposobu na bezpieczniejsze przekazywanie dzieci po operacjach pod opiekę intensywnej terapii. Inspirację znalazł w pracy zespołu Ferrari w Formule 1. Podczas pit stopu wiele osób musi w krótkim czasie wykonać różne zadania, zachowując właściwą kolejność i jasny podział odpowiedzialności. Lekarze wykorzystali te doświad-

DZIEŃ 2 **STREFA PROGNOZ**

czenia, a także wiedzę specjalistów lotnictwa, przy zmianie procedury przekazywania pacjentów. Badanie opublikowane w 2007 roku wykazało ograniczenie błędów technicznych i pominięć w przekazywaniu informacji.

Dla prognozowania płynie z tego prosta lekcja: warto patrzeć poza własną branżę. To, co u nas dopiero staje się problemem, ktoś inny mógł już rozwiązać. Dotyczy to również przyszłości obsługi: bankowe cenniki i włoskie stacje paliw mogą podpowiadać scenariusze dla sklepów spożywczych. Nie przesądzają ich, ale pomagają dostrzec możliwość, której inaczej moglibyśmy nie brać pod uwagę.

Kolejna historia dotyczyła Globalnego Banku Nasion na Svalbardzie, otwartego w 2008 roku. Już w 2015 roku doszło do pierwszego wycofania zdeponowanych tam nasion. Wojna w Syrii uniemożliwiła ośrodkowi ICARDA normalne korzystanie z banku genów w pobliżu Aleppo. Zapasowe próbki ze Svalbardu pozwoliły odtworzyć kolekcje w Libanie i Maroku.

Żeby stworzyć takie zabezpieczenie, nie trzeba było przewidzieć wojny w Syrii ani daty jej wybuchu. Wystarczyło rozpoznać, co możemy bezpowrotnie stracić, i wcześniej zadbać o kopię. Dla organizacji to ważna różnica: trafna prognoza pomaga wybrać kierunek działania, a odporność pozwala przetrwać również wtedy, gdy rzeczywistość nas zaskoczy.

W Strefie Prognoz nie powstała jedna, uzgodniona wersja 2030 roku. Powstał materiał do sprawdzenia własnych założeń. Czy planując automatyzację, uwzględniamy klientów, którzy będą szukać człowieka? Czy rozwijając płatności cyfrowe, przygotowujemy się na ich niedostępność? Czy wiemy, jak będzie wyglądała praca ludzi, których zatrudniamy dzisiaj? Do wyników warto wrócić w 2030 roku i sprawdzić, kto trafnie odczytał kierunek zmian. Decyzje trzeba jednak podejmować wcześniej. Dlatego najważniejsze pytanie, z którym zostajemy po Strefie, brzmi: „co zmienimy dzisiaj, jeśli choć część tych prognoz okaże się prawdziwa?”.

Sebastian **Ptak** i Krystian **Wesołowski**

Świat w 2030 roku. Dziesięć prognoz od happy birds

1. AI zwolni. Rozwój sztucznej inteligencji straci tempo. Częściowo dlatego, że technologia zacznie dochodzić do swoich granic, a częściowo przez regulacje, które dogonią rynek.
2. „Czy to się w ogóle opłaca?”. To będzie najgorętsze pytanie w biznesie. W wielu firmach okaże się, że czas spędzony na poprawianiu tego, co wygenerowała AI, kosztuje więcej niż praca człowieka, który zrobiłby to od razu.
3. Dla dwudziestolatków AI będzie zwykłym narzędziem pracy. Wiele podstawowych prac biurowych przejmie AI, więc młodzi ludzie będą wygrywać tym, jak sprawnie z nią pracują. To pokolenie digital native. Im przyjdzie to najłatwiej.
4. Finanse zahamują wdrożenia AI. Po kilku głośnych wpadkach z bezpieczeństwem europejscy nadzorcy mocno przykręcą śrubę. Do tego dojdą poważne zmiany w przepisach o prywatności. W wielu obszarach opłacalność wdrożeń okaże się iluzją.
5. Europejski rynek płatności zostanie podzielony. Próby unifikacji zderzą się z przyzwyczajeniami. Polak, Niemiec i Holender dalej będą płacić inaczej. Karty płatnicze będą przy tym zyskiwać udział w rynku.
6. Płatności staną się rynkiem dojrzałym. Wyceny spółek płatniczych się ustabilizują. W Europie grupy bankowe zaczną budować ofertę wokół usług bankowych i ubezpieczeniowych, a głośnym tematem staną się przejęcia spółek płatniczych przez banki.
7. Na uczelniach zrobi się pusto, i nie tylko przez demografię. Uczelnie nie zdążą dopasować oferty do świata, który zmienia AI. Młodzi ludzie i ich rodzice uznają, że dyplom przestał gwarantować sukces zawodowy. Przynajmniej dla większości.
8. Firmy technologiczne przestaną sprzedawać software. Ich główną usługą będzie rozbudowany prompt. Klient załaduje go do lokalnej instancji AI, a ta sama napisze oprogramowanie.
9. Najcenniejszą kompetencją będzie precyzyjne myślenie. Korzystanie z AI będzie coraz droższe. Kto potrafi napisać jeden skuteczny prompt, wygra z tym, kto do tego samego potrzebuje jeszcze pięciu poprawek.
10. Kontakt z człowiekiem stanie się usługą premium. Skoro większość obsługi klienta, doradztwa i sprzedaży przejmie AI, rozmowa z żywym człowiekiem zacznie kosztować więcej. Bank, ubezpieczyciel czy kancelaria będą sprzedawać „opiekuna, który odbiera telefon” jako wyższy pakiet. A klienci za to zapłacą.

DZIEŃ 2 STREFA PROGNOZ

Pozostałe prognozy uczestników Forward, którzy autoryzowali je po zakończeniu wydarzenia:

KAROL DZIASEK, SLSOLUTIONS
Zamiast banku oceniającego klienta na podstawie historii, klient (a raczej jego agent AI) udostępni zweryfikowany, kryptograficznie podpisany portret finansowy i to banki będą się licytować o tego klienta.

SŁAWOMIR GAWINOWSKI, HAPPY BIRDS
Wiedza i wykształcenie zyskają na wartości. Wbrew powszechnym przewidywaniom rozwój AI nie zmniejszy znaczenia wykształcenia, ale wręcz je zwiększy. Sztuczna inteligencja pozwoli wykonywać wiele zadań szybciej i łatwiej, ale żeby właściwie ocenić efekty jej pracy, trzeba będzie naprawdę rozumieć to, co się robi. Bez odpowiedniej wiedzy trudno będzie odróżnić dobrą odpowiedź od błędnej, a jeszcze trudniej wziąć za nią odpowiedzialność. Dlatego w 2030 roku przewagę będą mieli nie ci, którzy najlepiej posługują się AI, ale ci, którzy dzięki swojej wiedzy potrafią najlepiej wykorzystać i zweryfikować jej możliwości.

TOMASZ GŁODOWSKI, SMARTNEY
Finanse staną się niewidzialne. Płatności, kredyty, ubezpieczenia będą częścią zakupu, a nie osobnym procesem. Najważniejsze: nie będziemy korzystać z AI, będziemy żyć z tą technologią.

SYLWIA MATYCH, SMARTNEY
Zanik czytania książek, co wpłynie na rozwój i komunikację pokoleń. Wzrost procesu kolonizacji danych i dominacji Chin. Upadek Meta, rozpoczęty kwestią podatkową (case Ala Capone).

EDYTA PIASZCZYK, POLSKA BEZGOTÓWKOWA
Asystent zakupowy AI, który nie tylko znajdzie za nas produkty, ale też porówna oferty, wybierze najlepszą cenę i przeprowadzi znaczną część procesu zakupowego. W praktyce w 2030 roku coraz częściej AI będzie rozmawiać z AI – nasz osobisty asystent z systemami sklepów, platform i dostawców płatności – negocjując najlepsze warunki w naszym imieniu.

KONRAD SIWIŃSKI, MIND AND ROSES
Współpraca robotów humanoidalnych z białkowymi ludźmi.

JAN SZEWC, T2G
Wojna? Oby nie. Totalne blackouty? Nie. Nowa pandemia? Nie. AI? Tak. AI stanie się powszechnym interfejsem klienta w wielu korporacjach i instytucjach. Ze złymi i dobrymi konsekwencjami tych wdrożeń.

ANDRZEJ SZEWCZYK
Nadmiar – wszystkiego za dużo: obrazów, dźwięków, wiadomości, analiz, powiadomień, trendów, głupoty i sztucznej inteligencji. Przebodźcowanie sprawi, że zatracimy umiejętność odróżniania prawdy od fałszu, rzeczy ważnych od nieważnych, ziarna od plew, muzyki od zgiełku.
Niepewność – nie wiemy, na czym stoimy: świat finansów, ale także codzienne życie osiągną stopień skomplikowania, który trudno będzie nam zrozumieć. Geopolityka, konflikty i wydarzenia, na które nie mamy żadnego wpływu, będą coraz silniej oddziaływać na drobne szczegóły naszego życia, utrudniając planowanie i odbierając nam poczucie stabilności.

PIOTR TUROWICZ, SKYCASH
Duża część naszych uczuć i wyborów zastąpi AI. Świat kreowany przez AI będzie w coraz większym stopniu przenikał się ze światem odbieranym przez nasze zmysły. Czy zastąpi go całkowicie? Do 2030 r. pewnie jeszcze nie.

PIOTR WAŚ, SUNMI
AI jest elementem nowym, którego wpływ na nasze życie będzie rósł wykładniczo. Będzie to na pewno wpływ na procesy zarządzania, obsługę, prognozowanie, ale także rozrywkę czy kreatywność.

DARIUSZ ZDRZALIK
Do 2030 r. karty zostaną zabytkami. Zapłacimy telefonem, zegarkiem, twarzą albo po prostu spojrzeniem na terminal.

KRZYSZTOF ŻUKOWSKI, BBM GROUP
Kłopoty klimatyczne spowodują migrację ludzi na niespotykaną skalę.



FORWARD DRIVER

W trakcie imprezy integracyjnej Forward Night na zakończenie pierwszego dnia kongresu ogłosiliśmy powstanie nagrody Forward Driver. Naszą intencją jest, by za jej pośrednictwem nagradzać specjalistów i ekspertów, którzy faktycznie wdrażają na polskim rynku finansowym własne lub implementują sprowadzone z zagranicy innowacje technologiczne. Forward Driver nie jest więc dla prezesów czy ministrów, tylko dla prawdziwych wdrożeniowców. Przy tym nagroda przyznawana będzie mogła być nie tylko jednostkom, ale także zespołom wdrożeniowym – decyzja w tej sprawie należeć będzie do jury.

A jury z założenia co roku ma rosnąć, czyli jego skład uzupełniany będzie przez ostatniego laureata Forward Driver. Natomiast zaproszenie do pierwszego składu jury przyjęli: Piotr Brewiński, prezes Fintech Poland, Bartłomiej Nocoń, dyrektor Zespołu Systemów Płatniczych i Bankowości Elektronicznej w Związek Banków Polskich, Anna Pater, prezeska Polskiej Organizacji Niebankowych Instytucji Płatności, Sebastian Ptak, prezes Happy Birds, i Witold Siekierzyński, adiunkt w Akademii Łazarskiego.

Pierwsze posiedzenie jury planujemy na IV kw. 2026 r. Pierwszego laureata Forward Driver ogłosimy w trakcie Forward by cashless.pl we wrześniu 2027 r.

WYNIKI ANKIETY POKONGRESOWEJ

Wszystkich uczestników Forward 2026 poprosiliśmy o podzielenie się z nami opinią na temat pierwszej edycji kongresu. Do całej bazy wysłaliśmy e-mail z prośbą o wypełnienie ankiety złożonej z ośmiu otwartych i zamkniętych pytań. Zdecydowało się na to ponad 100 osób. Wszystkim im bardzo za to dziękujemy. Tak liczna próba pozwala nam zakładać, że wynikające z ankiety wnioski są wspólne dla większości uczestników pierwszej edycji Forward. Wnioski te wykorzystamy przy pracach nad drugą edycją kongresu, tak by Forward 2027 był lepszy od pierwszej edycji i lepiej odpowiadał oczekiwaniom uczestników.

Wśród nich na pierwszym miejscu wymienić trzeba pozostawienie w programie wydarzenia debaty oksfordzkiej. Nasz eksperyment z wprowadzeniem do agendy tego formatu dyskusji najwyraźniej przypadł gościom do gustu. Debata oksfordzka wymieniana była najczęściej jako ten element programu, który podobał się najbardziej.

Jeśli chodzi o pozostałe formaty wystąpień zebrały one podobną liczbę wskazań:

Najlepszy format wystąpień



Uczestnicy ankiety uważają w większości, że zaproponowana przez nas długość wystąpień była odpowiednia, choć wygląda na to, że nie zaszkodzi, jeśli będą nieco dłuższe:

Długość wystąpień



Również udział speakerów praktyków w stosunku do teoretyków był zbliżony do optymalnego:

Proporcje speakerów teoretycy/praktycy



Większość uczestników ankiety uważa ponadto, że liczba aktywności poza sceną główną była odpowiednia:

Liczba aktywności poza sceną główną



Ankietowani goście wskazali nam jednak także rzeczy, które musimy poprawić. Wskazywali m.in. na ciasnotę w korytarzach w trakcie przerw pomiędzy sesjami na scenie głównej, brak odpowiedniej liczby miejsc do siedzenia w strefach networkingowych, niedopracowane identyfikatory, zbyt duże skoncentrowanie obok siebie niektórych atrakcji, brak odpowiedniej sygnalizacji na temat rozpoczynających się aktywności na scenie głównej, zbyt wczesną godzinę rozpoczęcia realizacji agendy pierwszego dnia kongresu itd.

Dołożymy starań, aby większość z tych mankamentów wyeliminować, a także aby zaskoczyć Was pozytywnie wieloma innymi pomysłami, których celem jest zwiększenie atrakcyjności Forward na tle konkurencyjnych wydarzeń. Tych pomysłów mamy wciąż bardzo dużo.

ZAPROSZENIE NA **FORWARD 2027**

Rozpoczynając organizację pierwszej edycji Forward by cashless.pl, zakładaliśmy, że przedsięwzięcie to powinno przerodzić się w projekt cykliczny, otwierający swoje podwoje co rok i rosnący tak, by w perspektywie najbliższych lat był to jeden z najważniejszych kongresów finansowych na polskim rynku. Dobre przyjęcie Forward przez publiczność utwierdziło nas w podjęciu decyzji o organizacji drugiej edycji wydarzenia.

Kongres Forward by cashless.pl 2027 odbędzie się w dniach 23-24 września 2027 r. w hotelu Courtyard by Marriott w Gdyni. Już dziś zarezerwujcie termin w swoich kalendarzach. A wkrótce w serwisie cashless.pl i na stronie forward--congress.pl więcej informacji na temat drugiej edycji wydarzenia.



Organizator

cashless.pl

Patronat honorowy



PREZYDENT
MIASTA GDYNI
Aleksandra Kosiorek

Partnerzy strategiczni



VISA

Partnerzy wspierający

blik

HITACHI

mBank

Nest! BANK



Bank Polski

PRAGMAGO

soonly



TOTALIZATOR SPORTOWY

Partnerzy

happy birds

ITCARD

MACURA



TRADE REPUBLIC



Partner technologiczny



SUNMI

Partner Forward Night

VISA

Partnerzy instytucjonalni





PIIT

pspr

PONP