**Wywiad z CEO Luno - Marcus Swanepoel**

**Jeden z najwiekszych portali związanych z inwestowaniem przeprowadził wywiad z naszym założycielem i CEO. Zobaczcie sami o co pytał Arkadiusz Jóźwiak z Comparic.pl.**

**Arkadiusz Jóźwiak:** *Jesteście pionierami branży i działacie od 2013 roku. Jeszcze na początku 2017 roku Luno funkcjonowało jako BitX. Co skłoniło Was do rebrandingu i powstania Luno?*

**Marcus Swanepoel:** Coraz więcej ludzi kupuje waluty cyfrowe. Nie są to tylko i wyłącznie, profesjonalni “trejderzy”, ale zwyczajni obywatele. Większość firm w tej branży ma bardzo techniczne nazwy, nasza poprzednia nazwa również taka była - BitX. Z uwagi na zmieniający się profil użytkownika postanowiliśmy stworzyć bardziej przyjazna nazwę. Zależało nam aby nowy brand był nie tylko przyjazny i łatwy do zapamiętania, ale także pokazywał potencjał jaki ma branża walut cyfrowych oraz budził emocje, ekscytował. Nazwa **Luno** spełnia te wymagania. Skojarzenie z “księżycem” nie jest tu przypadkowe. Luno w języku esperanto znaczy dosłownie księżyc. Również w wielu innych językach księżyc brzmi podobnie przykładowo w j.hiszpańskim i włoskim (luna), rosyjskim (луна́ (luná)) czy też francuskim (lune). Nazwa ma być nośnikiem naszej wizji, tego dokąd zmierzamy, tego że mierzymy wysoko. Więcej o procesie zmiany brandu i stojącą za nazwą Luno historią przeczytać można na naszym blogu:<https://www.luno.com/blog/en/post/to-the-moon>.

**...............................................................................................................................................................................**

**A.S.:** *Luno działa obecnie w 40 krajach. W których z nich zainteresowanie kryptowalutami jest największe? Jak myślisz, dlaczego tak jest?*

**M.S.:** Tak, Luno działa na 3 kontynentach, w 40 krajach. Niedawno przenieśliśmy siedzibę główną firmy z Singapuru do Londynu, w związku z ekspansją firmy na Unię Europejską. Mamy również biura w Malezji, Indonezji i Kapsztadzie, gdzie pracuje wiele członków zespołu Luno. Decyzja o otwarciu tak wielu biur podyktowana była różnicami na poszczególnych rynkach. Zarówno w zachowaniach Klientów, jak i regulacjach branżowych. Zależy nam aby dostarczać na każdym naszym rynku produkty i usługi dopasowane do potrzeb Klientów i jesteśmy przekonani, że lokalizacja produktu jest tutaj kluczem. Z tego powodu zatrudniamy lokalnych pracowników, którzy rozumieją różnice na poszczególnych rynkach i pomagają nam budować globalną pozycję, z uwzględnieniem lokalnych uwarunkowań.

Generalnie widzimy podobne wzorce wzrostu na całym rynku - dzieje się tak dlatego, że kryptowaluty są uniwersalną koncepcją o uniwersalnym charakterze, a przypadki użycia są dość podobne (obecnie) na wszystkich rynkach, na których się znajdujemy. Niektóre rynki rozwijają się wolniej niż inne, na przykład penetracja w Afryce jest obecnie mniejsza niż w Europie, ponieważ ludzie w tym regionie rozporządzają mniejszym dochodem, ale ponieważ rynek walut cyfrowych zaczyna przekształcać się z inwestycyjnego w transakcyjny, spodziewamy się, że w dłuższej perspektywie rynki wschodzące wyprzedzą rynki rozwinięte..

**A.J.:** *Czy planujecie dalszą ekspansję? Jeżeli tak, to na jakie rynki?*

**M.S.:** Oczywiście. Piękno tej branży tkwi w decentralizacji, braku granic. Będziemy wchodzić na nowe rynki krok po kroku, ponieważ kluczowe znaczenie ma dopasowanie naszych usług do lokalnych regulacji i dostarczenie odpowiedniego zlokalizowanego produktu jakiego oczekują Klienci na danym rynku. Z punktu widzenia samej infrastruktury jesteśmy przygotowani do obsłużenia miliarda Klientów na całym świecie!

**A.J.:** *Dla jakiego klienta kierujecie swoją ofertę? (profesjonalny trader czy początkujący entuzjasta kryptowalut)*

**M.S.:** W Europie kierujemy nasze usługi głównie do entuzjastów kryptowalut. Mam tutaj na myśli zarówno osoby, które kto pierwszy raz kupują waluty cyfrowe, osoby, które wysyłają, przyjmują płatności w walucie, traktują je jako inwestycje czy też “grają na cenę”. Jak wspomniałem wcześniej, stało się jasne, że coraz więcej osób kupuje waluty cyfrowe, mimo że nie są one profesjonalnymi “trejderami”. Z tego powodu stworzyliśmy przyjazny interfejs, dzięki któremu kupowanie/sprzedawanie jest na tyle proste, że każdy może kupić Bitcoin i Ethereum w kilka sekund, za pomocą zaledwie kilku kliknięć. Mamy w ofercie również giełdy wymiany (platformy dla profesjonalistów), a także otwartą platformę dla eCommerce opartą o integrację poprzez API i pozwalającą na przyjmowanie płatności np. w eSklepach, jednak na teraz, naszym głównym produktem na rynek Unii Europejskiej jest portfel. Kto wie jednak co przyniesie przyszłość.

**A.J.:** *Luno pozwala w szybki sposób kupować i przechowywać waluty cyfrowe takie jak Bitcoin i Ethereum. Czy planujecie poszerzenie oferty o kolejne coiny?*

**M.S.:** Nie mamy takich planów w najbliższym czasie. Postanowiliśmy skoncentrować się na tych dwóch walutach i udoskonalić ofertę. Być może w przyszłości rozważymy dodatkowe, jednak jesteśmy bardzo ostrożni w tej kwestii. Powstaje mnóstwo różnych cyfrowych tworów, nie zawsze uczciwych, a nam zależy w szczególności na bezpieczeństwie i profesjonalnej ofercie dla naszych Klientów. Nie chcemy zawieść ich zaufania. Jednak nie wykluczamy dodania innych walut, jeśli zauważymy popyt i będzie to miało sens, na pewno pojawią się w naszym portfolio. Wszystko dla naszych Klientów. Więcej o naszym podejściu do walut: https://www.luno.com/blog/en/post/multi-digital-currency-world

**A.J.:** *Doświadczenie nauczyło nas, że przetrzymywanie środków na platformie wymiany kryptowalut nie należy do najbezpieczniejszych, gdyż te potrafią z dnia na dzień „rozpłynąć się w powietrzu”. W jaki sposób Wy dbacie o bezpieczeństwo środków klientów?*

**M.S.:** Mamy ponad 1,6 miliona klientów, którzy nam zaufali - kupują/sprzedają i przechowują Bitcoiny i Ethereum w naszym portfelu. Oni są najlepszą weryfikacją jakości i bezpieczeństwa naszych usług. Z powodzeniem działamy w 40 krajach i przeprocesowaliśmy miliardy dolarów.

Jesteśmy dumni z bycia liderem i jednym z najbardziej szanowanych graczy w swojej dziedzinie. Zabezpieczamy konta Luno 2-czynnikowym uwierzytelnianiem (2-factor authentication), jak również mamy zaawansowane procedury KYC (Know Your Customer) dla Klientów operujących na wysokich kwotach. Warto wspomnieć również o “cold storage” i “hot wallet”. Większość funduszy przechowujemy w “cold storage”, które są swoistymi “skarbcami” rozsianymi po całym świecie, zabezpieczonymi wieloma podpisami, z kluczami prywatnymi.

Kiedy rozpoczynaliśmy naszą przygodę z technologią blockchain, w 2013 r., budowaliśmy krypto-systemy dla banków. Jak wiadomo, takie instytucje mają bardzo wysokie standardy bezpieczeństwa, których musieliśmy przestrzegać. Dużo nas to doświadczenie nauczyło. Wielu graczy twierdzi, że mają "bezpieczeństwo na poziomie banku" co w wielu przypadkach nie jest prawdą, Luno faktycznie ma zabezpieczenia na poziomie banku! Więcej informacji na temat naszych zabezpieczeń można znaleźć tutaj: <https://www.luno.com/en/security>.

**A.J.:** *Czy Twoim zdaniem kryptowaluty mają potencjał, by w przyszłości zastąpić bądź przynajmniej współistnieć na równych prawach z walutami fiducjarnymi?*

**M.S.:** Tak oczywiście. To tylko kwestia czasu. W niezbyt odległej przyszłości wkroczymy w fazę, w której obie będą współistnieć, ale w dłuższej perspektywie jestem pewien, że waluty cyfrowe będą nieodłączną częścią codziennego życia. Pisałem o tym jakiś czas temu w poście zatytułowanym "Patrząc w lusterko wsteczne", które wyjaśnia, dlaczego adopcja walut cyfrowych jest znacznie bliższa, niż wielu ludziom się wydaje. Możliwości są nieskończone, lub jak mówimy w Luno: to the moon (luno). Możesz przeczytać więcej o tym, jak widzimy postępy rynkowe tutaj:

[https://medium.com/@marcusswanepoel/looking-in-the-rearview-mirror-16d42552d94a](https://medium.com/%40marcusswanepoel/looking-in-the-rearview-mirror-16d42552d94a)

**A.J.:** *Czy Twoim zdaniem pomysł tworzenia kryptowalut emitowanych przez Banki Centralny nie kłóci się z ideą zdecentralizowanych kryptowalut?*

**M.S.:** To interesująca koncepcja i coś, o czym rozmawialiśmy z wieloma bankami w ciągu ostatnich 4 lat. Samej idei nie nazwałbym konfliktem, obie formy mogą współistnieć, analogicznie jak “fiat money” i kryptowaluty. Oczywiście to 2 różne mechanizmy (jeden otwarty, drugi zamknięty). Klienci, czyli w naszym przypadku po prostu obywatele, zdecydują, który mechanizm ma dla nich większą wartość, jest bardziej użyteczny.

Dużym problemem, w przypadku walut emitowanych przez Banki Centralne, jest kilka aspektów:

1. Banki potrzebują czasu na wdrożenie wersji pilotażowej do etapu produkcyjnego, akceptowanego przez regulatora (10-20 lat). To bardzo długi okres i nie wiadomo jak rynek kryptowalut będzie wyglądał do tego czasu.

2. Dalej problemem pozostaje przekonanie użytkowników do używania nowego mechanizmu (banki, kupcy, firmy itp.) Mając wiele różnych alternatyw, nie jest to łatwe.

3. Emitowanie walut przez Banki Centralne z pewnością obniżyłoby “barierę wejścia” do branży, jak również ułatwiło konwersję pomiędzy walutami (krypto vs. nowe waluty Banku Centralnego). Przyspieszyłoby też na pewno adopcje walut cyfrowych. Cały czas rozmawiamy z bankami i analizujemy potencjał jaki jest w tym trendzie. Wszystkim nam w końcu zależy aby system płatniczy był jak najprostszy, wygodny i bezpieczny dla konsumentów, niezależnie od formy jaką przyjmie w długim okresie czasu.

**A.J.:** *Jakie na ten moment istnieją bariery dla szerszego zastosowania kryptowalut przez konsumentów?*

**M.S.:** To zależy od tego, co masz na myśli przez "szersze zastosowanie". Jeśli mówimy o kupnie/sprzedaży walut cyfrowych, nie ma żadnych bezpośrednich barier, ale wierz lub nie, wciąż jest stosunkowo trudno znaleźć usługodawcę, któremu można zaufać, gdzie łatwo jest kupić kryptowalutę (tj. uzyskać weryfikację, przelać pieniądze) - taka jest usługa Luno. Istnieje także pewna przeszkoda w zakresie edukacji - wciąż trudno jest znaleźć obiektywne i wysokiej jakości materiały edukacyjne, które wyjaśniają kwestie związane z walutami cyfrowymi osobom nietechnicznym - to coś co jest jednym z naszych strategicznych celów. Stworzyliśmy portal edukacyjny, gdzie każdy może znaleźć zarówno podstawowe, jak i bardziej zaawansowane informacje z branży oraz szczegółowe tutoriale.

Jeśli chodzi o "używanie" Bitcoin (tj. wysyłanie/odbieranie/płatności online) do niedawna barierą były opłaty za transakcje na blockchainie, które stały się bardzo wysokie ze względu na popularność Bitcoina, ale dzięki nowym inicjatywom, takim jak Segwit i Lightning, ostatecznie problem ten został rozwiązany.

Przed branżą stoi jednak wiele wyzwań:

1. **Regulacje.** Jak na ironię największym problemem jest ich brak. Gracze w branży nie wiedzą, co mogą/czego nie mogą. Ściśle współpracujemy z wieloma regulatorami, aby jak najszybciej uporządkować te kwestie. W międzyczasie dokonujemy samoregulacji, stosując bardzo wysokie standardy KYC i AML.

2.  **Zaufanie.** Wszyscy pamiętamy kilka skandali związanych z kradzieżą pieniędzy z mniej wiarygodnych giełd, w związku z czym ludzie boją się trzymać środki na platformach cyfrowych walut. Musimy edukować rynek i wyjaśniać, jak dbać o bezpieczeństwo.

3.  **Niestabilność cen.** Ta sytuacja sprawia, że waluta cyfrowa jest inwestycją wysokiego ryzyka. Istnieje potencjał do szybkiego wzbogacenia się lub utraty środków w ciągu kilku dni/tygodni. Wszystko znów sprowadza się do edukacji. Ludzie muszą rozumieć ryzyko związane z cyfrowymi walutami i nie wydawać więcej, niż mogą sobie pozwolić na utratę. Pamiętajmy, że to wciąż bardzo nowa technologia.

**A.J.:** *Czy nie boicie się, że konsumenci nadal posiadają zbyt dużą awersję do handlu kryptowalutami? Zgodnie z wynikami jednej z najnowszych ankiet przeprowadzonych na polskim rynku, 48% osób jest przeciwnych wprowadzeniu płatności kryptowalutami w sklepach, a 75% nie zaakceptowaliby zapłaty w BTC za wartościowe dobra.*

**M.S.:** Raport jest mi znany, dane przygotowało Ceneo. W samym badaniu wzięło udział 6 500 użytkowników platformy, co nie jest w moim odczuciu reprezentatywną grupa dla całego społeczeństwa. Jednak rozumiem obawy. Ludzie nie są skłonni akceptować płatności za pomocą walut cyfrowych, ponieważ obawiają się, że za tydzień ich wartość zmniejszy się wielokrotnie. Kiedy przeprowadzamy integrację z podmiotami komercyjnymi (oferujemy nasze rozwiązanie w ponad 1000 punktach eCommerce), staramy się zabezpieczyć tę zmienność, gwarantując kwotę z momentu transakcji w walucie fiducjarnej. Podobnie obawy istnieją w przypadku płatności za towary/usługi, Klient nie ma obecnie pojęcia, ile płaci przelewając należność w Bitcoin. Dziś może to być £6,1K. jutro, £12K, za tydzień £5K. Przy takim poziomie fluktuacji nie wiemy, czy płacimy uczciwą cenę, przepłacamy a może kupujemy okazyjnie. Jako ludzie jesteśmy racjonalni, chcemy zrozumieć wartość naszego zakupu. Dopóki waluta nie ustabilizuje się, społeczeństwo będzie miało obawy aby w ten sposób regulować należności. Na teraz kombinacja użycia pomiędzy inwestycjami a transakcjami, jest zdecydowanie po stronie inwestycji. Jednak wraz z upływem czasu, gdy waluta się ustabilizuje, jestem przekonany, że zobaczymy znaczącą zmianę tej mieszanki. Warto wspomnieć, że w tym samym raporcie, który przytaczasz prawie 90% klientów wie, czym jest Bitcoin, a prawie 80% wiedziało jaka jest wartość 1 bitcoina. To bardzo pozytywne dane, które potwierdzają, że wybór Polski jako strategicznego rynku Unii Europejskiej, był wyborem trafionym.

………………………………………………………………………………………………………………..

**A.J.:** **Arkadiusz Jóźwiak**, dziennikarz Comparic.pl. Z rynkiem Forex związany od 2012 roku. Swoje pierwsze kroki stawiał na rynku surowców, obecnie aktywny trader również na rynkach walutowych. Pasjonat analizy technicznej opierający swój trading na prostocie Price Action z wykorzystaniem poziomów Fibonacciego i teorii Boxów, nie lekceważąc przy tym wpływu publikacji makroekonomicznych na rynki. Twórca bloga o tematyce Fx arkadiuszjozwiak.pl. Autor licznych webinarów i felietonów oraz tekstów edukacyjnych poruszających szeroką tematykę inwestycyjną począwszy od psychologii a na analizie technicznej i fundamentalnej skończywszy. Wierzy, że trading może być zajęciem dla każdego a odpowiednie money management i dyscyplina to klucz do sukcesu na rynkach finansowych.

**M.S.: Marcus Swanepoel**, współzałożyciel i dyrektor naczelny Luno, wiodącej firmy oferującej globalne waluty cyfrowe (Bitcoin, Ethereum), której celem jest poprawa systemu finansowego na całym świecie. Luno oferuje usługi kupna, sprzedaży, wymiany walut cyfrowych w 40 krajach, na 3 kontynentach (Europa, Azja, Afryka). Marcus, zapalony programista od nastolatka, entuzjasta technologii, od zawsze był zafascynowany pozytywnymi zmian, jakie technologia może przynieść światu. Ostatnich 10 lat pracował na stanowiskach związanych z finansami na rynkach wschodzących. W Luno połączył to doświadczenie z pasją do finansów i technologii, aby stać się częścią nowej generacji usług finansowych. Marcus uzyskał tytuł licencjata w zakresie rachunkowości i finansów na Uniwersytecie w Stellenbosch oraz ukończył studia podyplomowe na Uniwersytecie w Kapsztadzie. Zanim na stałe zamieszkał w Londynie, uzyskał tytuł dyplomowanego księgowego w Johannesburgu, gdzie dołączył do zespołu bankowości konsumenckiej Morgan Stanley. Następnie przeniósł się do 3i plc, jednej z największych na świecie prywatnych firm kapitałowych w tym czasie, najpierw jako członek zespołu pozyskiwania funduszy, a później inwestowania kapitału wzrostu. Marcus ukończył również studia INSEAD w Singapurze i we Francji, uzyskując tytuł MBA. W ramach MBA uczestniczył w programie wymiany Wharton School na Uniwersytecie w Pensylwanii. Jest także posiadaczem karty CFA. Na początku 2013 roku Marcus zdecydował się powrócić do świata nowoczesnych technologii. Porzucił pracę w bankowości, i wybrał się w podróż pociągiem po półkuli północnej. Odwiedził większość dużych miast w Europie, Rosji, Chinach, Japonii, Korei i Stanach Zjednoczonych, gdzie obserwował najnowsze trendy technologiczne.Tuż przed stworzeniem Luno, osiadł na krótko w Palo Alto, by zagłębić się w scenę start-upo'wą Silicon Valley. W ciagu niespełna 5 lat, Luno rozwinęła się do ponad 200 pracowników i obecnie ma swoją siedzibę w Londynie, Singapurze i Kapsztadzie, a także biura w Malezji i Indonezji. Luno jest wspierany przez globalnego giganta technologicznego Naspers Group, który prowadził rundę finansowania serii A, oraz Balderton Capital, który prowadził serię B. Odwiedź: www.luno.com, aby uzyskać więcej informacji.