

Technologia - wróg czy sprzymierzeniec banków ?

Nie podatek bankowy czy pułapka kredytów we frankach wzbudzają największy niepokój zarządów największych banków. Wyzwanie przyszło ze strony firm technologicznych. Mogą się one stać doskonałym partnerem instytucji finansowych, ale też poważnym konkurentem.

PREZENTACJA

TECHNOLOGIA - WRÓG CZY SPRZYMIERZENIEC BANKÓW?

Partner



BIURO INFORMACJI KREDYTOWEJ

Nie podatek bankowy czy pułapka kredytów we frankach wzbudzają największy niepokój zarządów największych banków. Wyzwanie przyszło ze strony firm technologicznych. Mogą się one stać doskonałym partnerem instytucji finansowych, ale też poważnym konkurentem

Okazuje się, że 80 proc. klientów firm pożyczkowych, którzy nie posiadają kredytu bankowego, stanowią klienci do 35 roku życia. Mało tego, aż dwie trzecie z nich w ogóle nie składa wniosku kredytowego w banku, tylko od razu kieruje się do mobilnego pożyczkodawcy. Firmy pożyczkowe mają już 43-proc. udział w niskokwotowym (do 1 tys. zł) finansowaniu potrzeb konsumpcyjnych Polaków. Czy to już początek nowej bankowej rewolucji? Czy nowy gracz zaszkodzi, czy pomoże bankom? Na to pytanie starali się odpowiedzieć uczestnicy dyskusji „Wpływ branży Financial Technology na sektor bankowy”, która miała miejsce podczas Kongresu Bankowości Detalicznej w Warszawie 23 i 24 listopada br.

„Fintechy” nie spadły z nieba

Skąd się wzięła tak szybka kariera fintechów? – pytał prowadzący dyskusję Mariusz Cholewa, prezes zarządu Biura Informacji Kredytowej (BIK)? Zdaniem Karola Mazurka, dyrektora zarządzającego w firmie doradczej Financial Services Accenture, już 40 proc. globalnych przychodów banków jest zagrożonych ze strony branży fintech. Przykładów na to, jak w bliskawicznym tempie wyrosły na rynkowych gigantów – na świecie i w Polsce – jest coraz więcej. Amerykański Lending Club udzielił już pożyczek na kwotę 13 mld dol. Niewielka firma IDnow pomogła niemieckiemu Commerzbankowi wprowadzić technologię identyfikacji klientów za pomocą videochatu.

Na krajowym podwórku – jak wskazują eksperci – również nie brakuje spektakularnych sukcesów. Firma Meniga pomogła mBankowi wdrożyć i wprowadzić na rynek sztandarowy produkt „Nowy Bank”. Ale fintechy nie tylko pracują dla banków, ale też w wielu dziedzinach stały się ich postrachem. To właśnie one opanowały rynek internetowych kantorów, na którym działa 60 graczy. A przy tym – największy z nich – Cinkciarz.pl jest największym graczem całego rynku wymiany w Polsce, mając 11 mld zł obrotu i wypierając drugi pod tym względem Alior Kantor. W ocenie Mazurka fintechy są w tej chwili najmocniejsze w takich dziedzinach jak płatności kartami i szybkie pożyczki. – Wchodzą jednak już w obszar do tej pory zarezerwowany dla banków, jakim jest asset management – zauważył Mazurek.

Sprzymierzeńcy czy wrogowie?

Banki mają coś, czego brakuje fintechom – zaufanie klientów – zauważyli podczas debaty eksperci, zastrzegając, że tak nie będzie wiecznie. – Z każdym fintechem dobry bank jest w stanie sobie poradzić, ale jeśli teraz prześpi moment, kiedy jest czas na reakcję i obronę interesów, za parę lat może się obudzić w nieciekawej sytuacji. Fintechy mogą bardzo

szybko ograniczyć pozycję banków na rynku finansowym – ostrzegali Mazurek.

Podobną opinię wyraziła Magdalena Dziewguć z Google. Jej zdaniem w tej chwili jest ostatni moment, aby banki ułożyły sobie współpracę z firmami technologicznymi, bo za 2-3 lata fintechy nie będą miały powodów, by chcieć z bankami kooperować.

Te dość skrajne opinie tonował Maciej Krywoniuk, dyrektor departamentu strategii w Citi Handlowym. – Dziś z obu stron jest duża chęć do współpracy. Banki mają klientów, zaufanie i po ich stronie są regulacje i pieniądze. Z kolei fintechy mają znakomite pomysły i potrafią je szybciej i taniej wprowadzić w życie niż banki – przekonywał Krywoniuk. – Są już lepsze w obsłudze płatności, usługach szybkich pożyczek, a także w pozyskiwaniu nowych klientów po niskich kosztach.

Właśnie taką rolę wspomagającą banków, o której mówił przedstawiciel Citi Handlowego, widzi dla firm technologiczno-finansowych wiceprezes Witold Skrok z Alior Banku. – Na przykład proces tworzenia nowych aplikacji trwa dość długo i jest kosztowny dla banku, dlatego lepiej robią to mniejsze, bardziej elastyczne fintechy. Ale ich rola jak na razie sprowadza się do usług outsourcingowych naszego działu IT – mówił Skrok.

Inaczej ich rolę ocenił Piotr Kiciński, wiceprezes Cinkciarz.pl. Stwierdził on, że fintechy, takie jak jego firma, już są poważną konkurencją dla banków, choćby w wymianie walut, ponieważ ich marża jest zdecydowanie niższa niż kilka procent pobierane przez banki. – Poza tym trafiamy precyzyjnie w potrzeby rynku, tj. migrantów, frankowiczów czy rosnącej klasy średniej, wymieniającej walutę przy zagranicznych podróżach – argumentował Kiciński.

Eksperti zwrócili uwagę na trzy fakty, które bankowcy powinni brać pod uwagę, rozpatrując problem: czy traktować fintechy jako sprzymierzeńców czy konkurentów. Po pierwsze, pokolenie millennialów, wychowane w dobie rozkwitu technologii, coraz powszechniej będzie unikało tradycyjnych banków, spadać też będzie do nich zaufanie starszego pokolenia, jak to się dzieje wszędzie na świecie po kryzysie z 2008 roku. Po drugie, jeśli bankowanie przejdzie do świata urządzeń mobilnych – takich jak tablet czy smartfon, tradycyjne banki zostaną sprowadzone jedynie do roli dostawcy infrastruktury bankowej. Po trzecie, teraz jest ostatni moment, kiedy fintechy, m.in. ze względu na ograniczenia regulacyjne, jeszcze chcą współpracować z bankami, za parę lat nie będą miały ku temu powodów.

Czy banki się obronią?

Mariusz Cholewa postawił ekspertom pytanie: Czy i w jaki sposób banki zmienią swoje modele biznesowe pod wpływem rosnącej siły fintechów? Eksperti byli zgodni co do jednego – nie będą one mogły budować swojej strategii na 5 czy 10 lat, ponieważ branża finansowa, także pod wpływem nowych graczy, zmienia się zbyt szybko, by planować w tak długiej perspektywie.

Modeli działania może być wiele. Daniel Mazurek z Deloitte przewidywał, że banki będą chciały budować relacje z klientami nie tylko online, ale też w dalszym ciągu przez



Panel: „Wpływ branży Financial Technology na sektor bankowy” moderował Mariusz Cholewa, prezes zarządu, Biuro Informacji Kredytowej. Uczestnicy: Magdalena Dziewguć, szef Google for Work, Piotr Kiciński, wiceprezes zarządu Cinkciarz.pl, Maciej Krywoniuk, dyrektor departamentu strategii, Citi Handlowy, Daniel Martyniuk, szef działu technologii, Deloitte, Karol Mazurek, dyrektor zarządzający, Financial Services, Accenture, Witold Skrok, wiceprezes zarządu, Alior Bank

tradycyjne oddziały. – Zmieni się jednak ich rola. Przesną obsługiwania transakcje, a staną się placówkami doradczymi – mówił Mazurek. – Wygrają te banki, które będą bliżej klienta – podkreślał. Jeszcze parę lat temu klient banku przeciętnie raz w miesiącu odwiedzał oddział, dziś robi to raz na pół roku.

Z kolei Witold Skrok stwierdził, że ubywać będzie nie tylko oddziałów, ale i pracujących w banku ludzi, których zastąpią maszyny. I to nie tylko w back office, ale też przy obsłudze klientów. – Pierwsze maszyny już testujemy – powiedział. Jeszcze inny scenariusz przedstawił Piotr Kiciński. Jego zdaniem wiele fintechów będzie szukać swojej szansy za granicą, jeśli polskie banki będą zaciekle broniły swoich pozycji. – Kluczem do tego, jaki model biznesowy przyjmą i fintechy, i banki, będzie ich zdolność cięcia kosztów – stwierdził Kiciński.

Eksperti są jednak zdania, by nie antagonizować banków i fintechów. – Te dwa światy są skazane na współpracę – powiedział Karol Mazurek. – Banki muszą się nauczyć myśleć i pracować, tak jak firmy technologiczne, a tam, gdzie się da, należy się dogadywać. Bo jak zauważyła Magdalena Dziewguć, przetrwają tylko banki zwinne i aktywne, zaś konserwatywne będą miały duże kłopoty.

Niezależnie od tego, czy finansowania będzie udzielał tradycyjny bank czy fintech pożyczkowy, czy też social lending zawsze będzie potrzebna informacja o historii kredytowej, wiarygodności kredytowej dłużnika. Rola biura kredytowego jakim jest BIK będzie tylko rosła, ale aby sprostać wyzwaniom, Biuro Informacji Kredytowej również musi być elastyczne, adaptacyjne i w miarę możliwości korzystać na współpracy z branżą fintech. DS