

Fintech – Bigtech. Wyzwania dla banków

Prof. dr hab. Włodzimierz Szpringer

Fintech – nowa kategoria parabanków?

- Cechą szczególną fintech jest to, że wykorzystują one nowoczesną technologię do projektowania usług finansowych i dodawania nowych ogniw w łańcuchu wartości. Bez internetu i cyfryzacji, a także nowych doświadczeń, nawyków i zaufania konsumentów, świadczenie tych usług nie byłoby możliwe.
- Usługi oferowane przez firmy fintech są nie tylko powieleniem dotychczasowych usług (np. bankowych, ubezpieczeniowych, inwestycyjnych czy płatniczych). Jest zatem pewna analogia do wyszukiwarek i porównywarek, które zmieniły obraz rynku, pośrednictwa i prowadzą do przekształceń modeli biznesowych. Technologia ICT i zaawansowane oprogramowanie komputerowe umożliwia konstruowanie nowych usług, których nie świadczą tradycyjni, licencjonowani usługodawcy.
- Poszerzają się ramy „obchodzenia” prawa bankowego, przy czym coraz trudniejsze byłoby wykazanie, że dzieje się to na granicy prawa lub wbrew prawu. Poszerzają się zatem możliwości arbitrażu prawnego. Banki akcentują koncepcję równych reguł gry rynkowej dla wszystkich podmiotów, które świadczą podobne usługi i podejmują zbliżone ryzyko.
- Na firmy fintech można spojrzeć również w kontekście przenikania się sektora finansowego i niefinansowego (*financialization*), generowania innowacji finansowych „obchodzących” regulacje mające na celu łagodzenie ryzyka, tworzenie instytucji bankowości cienia - wymykających się spod prawa.

Przewaga konkurencyjna fintech?

- **Rewolucja cyfrowa wywiera coraz większy wpływ na banki. Wiele banków jest zaawansowanych technologicznie. Nie patrzą jednak na postęp technologii integralnie, systemowo, tworząc raczej pewne enklawy dla różnych działów usług.**
- **Firmy fintech mają przewagę nad bankami, zwłaszcza w dziedzinach nie w pełni poddanych regulacji, opartych na otwartych standardach (np. systemy płatności). W pewnej mierze pozwala to przewyciężyć tendencję do tworzenia zamkniętych „ekosystemów”, dotychczas dominujących, wiążących klienta z jedną tylko platformą usługową. Firmy fintech potrafią elastycznie, szybko i zwinnie przechwytywać wartość z nowych technologii i przekształcać je w nowe usługi, których życzą sobie ich klienci.**
- **Kilka czynników, które wydają się decydować o sukcesie fintech, to przede wszystkim: niskie marże, brak konieczności inwestowania w drogie aktywa, innowacyjność, łatwa skalowalność i optymalizacja przestrzegania prawa (*compliance*). Przewagi banków – to siła kapitałowa, zarządzanie ryzykiem i duże bazy danych o klientach.**
- **Powstaje pytanie, czy PDSD 2 realnie pomoże fintechom, zwłaszcza w Polsce, gdzie banki są zaawansowane technologicznie, a bigtechy (GAFA) mogą łatwo**

Potencjał innowacji fintech – szansą dla banków?

- **Fintech - to pojawiające się możliwości, aby zmienić sektor finansowy, kwestionować istniejące modele biznesowe (disruptive innovations), usługi, a także regulacje.**
- **Fintech dotyczy łączenia usług finansowych oraz cyfrowych i coraz bardziej zindywidualizowanych technologii w większym stopniu wykorzystujących bazy danych (*Big Data, Cloud Computing*), sztuczną inteligencję, a także rynki dwu-(wielo)-stronne.**
- **Fintech obejmuje nowe formy płatności mobilnych, wirtualne waluty, zaawansowaną bankowość transakcyjną i relacyjną B2C i B2B, a także innowacje w dziedzinie funduszy inwestycyjnych oraz ubezpieczeń. Firmy te oferują wiele alternatywnych sposobów dostępu do różnorodnych usług, od przelewów *online* po kompleksowe planowanie finansowe**
- **Krokiem w stronę efektywniejszego stosowania nowych technologii cyfrowych jest zrozumienie, co dla klienta znaczy tworzenie wartości cyfrowej. Potrzebne jest w tym celu eksperymentowanie i współpraca między usługodawcą a klientem, aby możliwa była reorientacja modeli biznesowych i budowa platform usługowych.**

Piaskownica regulacyjna, specustawy czy odpowiednie stosowanie istniejących regulacji?

- **Brytyjska Financial Conduct Authority (FCA) jest pionierem ciekawego, innowacyjnego rozwiązania, określanego mianem „piaskownicy regulacyjnej” (*Regulatory Sandbox*). Polega ono na uzgodnieniu z FCA możliwości testowania innowacyjnych usług oferowanych przez fintechy w ograniczonym środowisku rynkowym i z zachowaniem pewnych warunków, z perspektywą poszerzenia tych usług na cały rynek finansowy, bez wakacji regulacyjnych.**
- **Szwajcaria istniejące przepisy dostosowuje do fenomenu fintechów. Władze Szwajcarii uznają bowiem, że stworzenie na odpowiednio wczesnym etapie hubu fintech poprawi konkurencyjność szwajcarskiego rynku finansowego, który będzie bardziej atrakcyjny dla fintechów (early adopters – first movers) podobnie jak rynek brytyjski. Organ nadzoru nad rynkiem finansowym (FinMa) wydaje nowy rodzaj zezwolenia (licencji) dla fintechów, nie obejmującego całości czynności bankowych.**
- **Niemcy nie proponują regulacyjnej piaskownicy, tylko nastawiają się na egzekwowanie regulacji (np. bankowych, płatniczych, inwestycyjnych), które obowiązują, zgodnie z funkcjonalnym podejściem do nadzoru nad rynkiem finansowym.**

Różne podejścia krajowe do regulacji fintech

- Mimo pozytywnych ocen doświadczeń brytyjskich w tej mierze, dotąd nie dopracowano się jednolitego podejścia do fintechów w skali UE.
- Takie jednolite podejście jest jednak zalecane przez fachowe gremia, m.in. Europejską Federację Bankową (EBF), europejski urząd nadzoru bankowego (EBA), jak również Europejski Bank Centralny, który wydał wytyczne dotyczące kwestii udzielania podmiotom z sektora fintech licencji bankowych.
- Podejście regulacyjne do fintechów aktywnych w dziedzinie ekonomii współdzielenia (*sharing economy*) w UE nie jest dostatecznie spójne (Uber, UberPop, Elite Taxi). Czy Uber jest przewoźnikiem, czy jedynie fintechem dostarczającym aplikację, która pozwala skojarzyć kierowcę z pasażerami i obsługiwać dokonywane płatności?
- SupTech a RegTech: Suptech nie koncentruje się na pomocy w optymalnym z perspektywy firmy przestrzeganiu prawa (compliance), ale jest to software, którego funkcją jest wspieranie funkcji organów nadzorczych.

Rozwój modeli biznesowych fintech

- **Obecną fazę rozwoju fintechów można scharakteryzować jako zamazanie różnic między niszowymi fintechami a bankami, i powstaniu cyfrowych platform usługowych o szerokim zakresie działania, gdzie usługi pochodzą od różnych dostawców.**
- **W tej fazie często fintechy stają się bankami (Fidor, Holvi) lub wchodzą w długookresową, lojalną współpracę z danym bankiem (N26). Niektóre fintechy w efekcie sukcesu rynkowego wchodzą na giełdę, a ich wartość rynkowa szybko rośnie (np. niemiecka Wirecard AG przekracza wartość Deutsche Bank!).**
- **Dotychczas często postęp polegał na innym sposobie świadczenia usługi, który był lepszy, prostszy, tańszy, szybszy, czy bardziej spersonalizowany. Rozwinęły się nowe modele biznesowe (*crowdfunding i crowdinvesting, social lending, mobile payments, robo advisors*).**
- **Banki, początkowo niechętnie odnoszące się do nowych rywali (np. słynna batalia w Niemczech wokół systemu Sofort), szybko przyjęły optymalną**

Relacje banków i fintech

- **Istnieją w tej mierze następujące warianty:**
- **- banki rozwijają się jako platformy technologiczne dla fintechów, najczęściej bank jest tutaj podmiotem dominującym i kontrolującym platformę,**
- **- banki inwestują w fintechy,**
- **- banki rozwijają własne usługi typowe dla fintechów, czyli same stają się w gruncie rzeczy fintechami,**
- **- banki współpracują z fintechami na równych zasadach i integrują usługi oferowane przez fintechy w ramach własnego modelu biznesowego, przy czym każdy z partnerów wykorzystuje swoje kluczowe kompetencje (np. banki siłę kapitałową i zarządzanie ryzykiem a fintechy podejście do technologii i doświadczeń klienta, np. na rynku usług płatniczych).**

Financial Ant

- **Spektakularny sukces fintechów – to Financial Ant, firma chińska wyrosła z Alibaby i Alipay, stając się potężnym rywalem dla banków w wielu dziedzinach usług finansowych np. pożyczek dla małych i średnich firm (MyBank), czy dla konsumentów (SesameCredit), wealth management (Ant Fortune), a przede wszystkim – systemu płatności (Yu`E Bao).**
- **Należy także zwrócić uwagę na dynamiczny rozwój fintechów w ubezpieczeniach (insurtech), które jednak stanowią najczęściej pewien element w łańcuchu wartości, samodzielnie nie starając się o licencję na rynku ubezpieczeniowym**

Przykłady fintech (Niemcy)

- **Obraz modeli biznesowych fintechów jest bardzo bogaty, szeroki i zróżnicowany. Poniższe przykłady pochodzą z rynku niemieckiego.**
- **Można zacząć od portali porównawczych i informacyjnych np. w zakresie usług bankowych czy ubezpieczeniowych (Finanzchef24).**
- **Są to także systemy płatności (Barzahlen).**
- **Niektóre firmy specjalizują się w usługach identyfikacji i weryfikacji tożsamości klientów (Idnow).**
- **Dość dużo jest na rynku usług quasi-bankowych (Bringcashnow).**
- **Usługi inwestycyjne i zarządzania aktywami (asset management) stanowią wyróżniającą się kategorię ((Ayondo).**
- **Dalej należy wymienić usługi doradztwa dla konsumenta i zarządzania finansami osobistymi (Rentablo).**
- **Kolejną grupą są usługi ubezpieczeniowe lub związane z łańcuchem wartości w sektorze ubezpieczeń (Onlineversicherung.de).**

Przykłady fintech c.d.

- Część fintechów nastawia się prowadzenie platform aukcyjnych lub tylko na pośrednictwo w usługach bankowych czy ubezpieczeniowych (Savedo).
- Można wskazać na firmy zajmujące się zarządzaniem danymi, dokumentami, w szczególności w odniesieniu do rynku finansowego (Simplr), a także rozwiązaniami dla sektora finansowego w zakresie cyfryzacji różnych obszarów np. rachunkowości i oprogramowania (Naqoda).
- Wreszcie obszerną kategorię fintechów można przypisać do crowdfinancingu w jego różnych odsłonach np. crowdfundingu crowdfinancingu, crowdlendingu (Companisto).
- Innowacyjne propozycje usług dotyczą zastosowań technologii DLT blockchain, a także zarządzania kryptowalutami, tokenizacją i ICO (Bitbond).
- W Polsce można wskazać dynamiczne, innowacyjne startupy, które dobrze radzą sobie na rynku (InPay.pl, Golem, Userfeeds.io, Coinfirm).

Modele fintech w usługach bankowych

- **Można wyróżnić kilka modeli działalności fintech w usługach bankowych:**
- **Broker Kredytowy (np. Kabbage),**
- **Peer to Peer lending: (np. Prosper),**
- **Usługi płatnicze w ścisłym sensie: (np. Transferwise),**
- **Usługi płatnicze w powiązaniu z działalnością depozytowo-kredytową (np. Klarna).**

Częstym zjawiskiem jest współpraca fintechu i banku. Przykładowo – Prosper ma wprawdzie bezpośrednio relację z klientem, współpracuje wszelako z Web Bankiem, którego funkcją jest ochrona kredytobiorcy, ryzyko kredytowe jest natomiast przeniesione na inwestorów.

Nowe szanse dla fintech

- **Nowe szanse dla fintechów wynikają z faktu, że potrzeba usługi finansowej ma charakter wtórny wobec innych, pierwotnych potrzeb klienta.**
- **„Niche banking” utrudnia praktykę cross sellingu. Pokolenia Y i Z bardziej podatne na zmiany stanowią wyzwanie dla bankowości relacyjnej.**
- **Koncentracja na bankowości transakcyjnej, czyli kupowanie poszczególnych produktów, niweluje kapitałową barierę wejścia w biznes bankowy. Małe i średnie startupy mogą zatem działać w biznesie transgranicznym.**

Utrata części klientów przez banki?

- **Można skonstatować przesuwanie się oszczędności z sektora bankowego do niegwarantowanego rynku kapitałowego, a także do sektora nieregulowanego lub nie w pełni regulowanego (shadow banking. finansjalizacja), jak również wzrastający udział ryzyka operacyjnego w nowych modelach biznesowych.**
- **Można zauważyć kierunki zmian w modelach biznesowych bigtechów, np. Alibaba i Ant Financial – wejście na rynek finansowy, podobnie Google – Google Pay, Amazon – wejście na rynek finansowy (pożyczki), a także B2B, nie tylko – jak dotąd - B2C.**

Bigtechy – strategicznym zagrożeniem dla banków

- **Współpraca z operatorami zasiedzającymi często staje się kwestią przetrwania startupów. Uwaga ta nie dotyczy bigtechów, które są silne kapitałowo, mają znaną markę i działają globalnie.**
- **W świetle badań Światowego Forum Ekonomicznego (WEF) korporacje "bigtech" takie jak Amazon, Facebook, Google, Apple, Alibaba stwarzają większe zagrożenie dla podstawowych modeli biznesowych banków niż niewielkie startupy - fintechy.**
- **W czasach, gdy tradycyjne instytucje bankowe dopiero zaczynają wykorzystywać potencjał współpracy z firmami fintech, silne kapitałowo bigtechy mogą zakłócić cały ekosystem bankowy. Kapitalizacja dwóch z nich (Amazon i Apple) przekroczyła ostatnio 1 bilion USD.**

Platformy cyfrowe – dominacja bigtechów czy banków?

- **Google, Amazon, Facebook oraz Apple (GAFA), czyli tzw. bigtechy, będą coraz bardziej dominować w usługach finansowych, tworząc platformy cyfrowe, kreując lepsze doświadczenia i wyższe wartości dla klienta niż banki, ubezpieczyciele, firmy inwestycyjne, instytucje płatnicze i małe startupy (fintechy).**
- **Większość graczy w sektorze finansowym stanie się jeszcze bardziej zależna od gigantów technologicznych dysponujących infrastrukturą, rozwiązaniami technologicznymi i wielkimi bazami danych o kliencie.**
- **Niektóre inicjatywy bigtechów rodzą wszelako wątpliwości w kontekście ochrony prywatności. Facebook zapytał główne amerykańskie banki, w tym Citi, JPMorgan Chase i Wells Fargo, czy może liczyć na udostępnienie informacji finansowych swoich klientów, w tym o transakcjach kartowych i saldzie konta. Gigant technologiczny zamierza rozwijać ofertę razem z bankami dla Messengera, w tym dostęp do sald kont i powiadomień o oszustwach, jako część projektu oferującego nowe usługi i zwiększającego zaangażowanie użytkowników. Facebook zapewnił, że może współpracować z bankami, aby mogły korzystać z Messengera dla celów obsługi klienta.**

Nowe metody zwiększania konkurencyjności

- **Bigtechy mogą szerzej wejść do branży usług finansowych i uzyskać znacznie większe udziały w rynku. Firmy zasiedziały, w tym banki, muszą odkryć nowe, innowacyjne sposoby zachowania konkurencyjności.**
- **W rezultacie wiele organizacji przechodzi z podstawowej automatyzacji do inteligentnej automatyzacji, zdefiniowanej jako najlepsza kombinacja Robotic Process Automation (RPA), Artificial Intelligence (AI) i Business Process Optimization (BPO), stosowanych razem w celu osiągnięcia celów biznesowych.**
- **Podczas gdy podstawowa automatyzacja zmniejsza koszty i zwiększa wydajność, inteligentna automatyzacja przynosi nową wartość oraz przewagę w konkurencji, gdyż oznacza nową jakość w zwiększaniu satysfakcji klientów i przychodów z działalności.**

Bigtechy a blockchain

- **Podejście bigtechów do DLT blockchain jest ambiwalentne.**
- **Są to podmioty o znacznym stopniu centralizacji, mające ogromne i cenne bazy danych o klientach. Można sobie wyobrazić, że w wyniku technologii rozproszonego rejestru tracą one część władzy rynkowej, która jest ostatnio coraz częściej dostrzegana i kwestionowana przez organy antymonopolowe.**
- **Fake news, próby wpływania na wyniki wyborów, manipulacja danymi osobowymi i naruszanie prywatności, świadome niszczenie mniejszych rywali, dopełniają obrazu monopoli.**
- **Z drugiej strony eksperymentowanie z DLT blockchain może wzmocnić władzę rynkową bigtechów, które wszakże dominują na wielu rynkach oprogramowania, sztucznej inteligencji, uczenia maszynowego, robotyki czy internetu rzeczy.**

Fintechy a banki (Wielka Brytania)

- **W Wielkiej Brytanii, jednym z największych hubów fintech na świecie, fintechy stają się stopniowo realnymi konkurentami dla zasiedziałych banków, obniżając koszty, podnosząc jakość usług finansowych w ślad za doświadczeniem klienta, korzystając z BigData w celu bardziej inteligentnej i adekwatnej ewaluacji ryzyka, wprowadzając innowacje finansowe bez zagrożenia dla stabilności sektora finansowego.**
- **Fintechy niewątpliwie skorzystały także z zachwiania zaufania ludności do tradycyjnych banków po kryzysie (w Wielkiej Brytanii tzw. wielka piątka, to: HSBC, Barclays, Lloyds Banking Group, Royal Bank of Scotland, Santander prowadzi 85% rachunków dla osób fizycznych).**
- **Ponadto trzeba przyznać, że władze publiczne (Prudential Regulation Authority – PRA, oraz Financial Conduct Authority – FCA) starają się stworzyć korzystne warunki dla rozwoju fintechów („regulacyjna piaskownica”), a także różnicować istniejące przepisy bankowe dotyczące np. małych i dużych instytucji. Ożywienie konkurencji na dość mocno skoncentrowanym rynku leży bowiem w interesie konsumentów, którzy uzyskują lepsze usługi po niższej cenie.**

Przykłady fintech (Wielka Brytania)

- Na rynku pojawiały się nowe podmioty np. **Virgin Money** czy **Metro Bank**, a także firmy związane z wielkimi sieciami handlowymi, np. **Ashda Money**, **Tesco Bank**, **Sainsbury`s Finance**, **M&S Bank**. Są już obecne firmy, które próbują wypełniać luki w obszarach zaniedbanych przez wielkie banki np. obsługi małych i średnich przedsiębiorstw, kredytów konsumenckich, np. **Aldermore**, **Shawbrook**, **OneSavings**, **Atom**, **Monzo**, **Starling** czy **Tande**. Występuje wśród nich pewna specjalizacja, np. **Aldermore** i **Shawbrook** nastawiają się na małe i średnie firmy, natomiast **Atom Bank** – na consumer finance.
- Co ciekawe, **Atom Bank** jest wyłącznie „bankiem smartfonowym”, dostęp do usług **Atom** można uzyskać tylko przez aplikację, którą można ściągnąć z **Google Play** czy **Apple Store**. **Atom** dopuszcza znaczną personalizację rachunków klientów np. w drodze wyboru nazwy czy ikony. **Atom** umożliwia dostęp na podstawie weryfikacji tożsamości klienta, której formy mogą być różne, np. hasło, odcisk palca, rozpoznanie twarzy lub głosu. Drugim, podobnym bankiem smartfonowym w Wielkiej Brytanii jest **Monzo**.