

SECȚIUNEA 8

Dimensiuni financiare ale economiei cunoașterii

SERVICIILE FINTEH PRIN PRISMA AVANTAJELOR ȘI INCONVENIENȚELOR PENTRU INDUSTRIA BANCARĂ

Ilinca GOROBET

ASEM, Republica Moldova, Chișinău, bd. Bănulescu-Bodoni, 61, il_gorobetz@yahoo.com

Abstract.

FINTECH services are developing at a rapid pace. Banks' adaptation to market changes has been and will remain current all the time. FINTECH services are different from traditional banking services, the difference is on the part of commissions. The share of commissions in bank revenues to domestic banks is quite significant, while at FINTECH services commissions are practically prohibited. How flexible the banks will be to change we will observe them through continuous analysis of their turnover. As research methods will serve the analysis, induction, deduction. As a result of the research we analyze what may be the advantages and disadvantages of the rapid development of FINTECH services for banks.

Keywords: *Government Policy and Regulation, Financial Institutions and Services; Banks, Other Depository Institutions, Micro Finance Institutions, Mortgages; Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth.*

Jel classification: G15, G18, G21, O00.

Introducere

Așteptările consumatorilor au evoluat. Lumea se dezvoltă pe repede-înainte, timpul pare că se contractă și e normal ca, în aceste condiții, gradul de comoditate să crească. Așa au apărut schimbări radicale și inovații în industria serviciilor financiare.

Băncile, asigurătorii și furnizorii de servicii de administrare a averii (wealth management) tradiționali aduc modificări revoluționare propriilor oferte, propunând servicii accesibile digital și inovatoare tehnologic. Multe bănci și-au dezvoltat propriile aplicații, tocmai pentru a ține pasul cu noile tehnologii.

Industria serviciilor financiare se modifică sub incidența așteptărilor crescânde ale clienților privind confortul și personalizarea serviciului. Punct de reper îl constituie marile companii BigTech din grupul GAFA (Google, Apple, Facebook și Amazon).

Tot mai multe persoane decid să apeleze la serviciile FinTech, companii care oferă mai multe avantaje decât sistemul bancar clasic. Există o serie de servicii disponibile în întreaga lume care se dezvoltă extrem de repede și amenință instituțiile financiare clasice. Băncile au toate motivele să intre în panică.

Metode aplicate

Studiul a fost realizat prin următoarele metode: *analiza* datelor și informațiilor dintr-o serie de reviste și materiale de specialitate; *inducția*, presupunând care ar putea fi evoluția industriei bancară sub impactul FinTech-ului, apoi, *deducția*, formulând concluzii în baza studiului realizat.

Rezultate și discuții

În timp ce dezbaterile privind rolul băncilor clasice și al Fintech-ului în industria financiară este în prezent foarte relevantă, trebuie să amintim că industria financiară se schimbă, iar aceste schimbări sunt binevenite și inevitabile.

Spațiul este suficient pentru toată lumea, iar consumatorul își alege și cumpără, și arată exact de ce are nevoie și ce e cel mai util pentru el. Așa este și în sectorul financiar. În prezent tot mai des se discută despre războiul imaginar între oameni și roboți, creierul uman și inteligență artificială, bănci și FinTech-companii, dar până la urmă, totul depinde de consumator, client, care alege un anumit serviciu.

Piața este suficient de mare pentru că pe ea activează băncile tradiționale, cu baza de capital de care dispun, posibilități financiare și soluții pentru mulți. Locul desigur este și pentru Fintech cu soluții financiare democratice și publice. Clientul va decide cu cine să coopereze și el va avea de câștigat.

Punctele forte ale băncilor sunt cunoașterea clienților, respectarea cerințelor, încrederea, securitatea și experiența. **Avantajele companiilor FinTech**, la rândul lor, sunt flexibilitatea, soluțiile tehnologice, rețelele sociale, capacitatea de a se adapta rapid la schimbări și viteză. Având o abordare inovatoare bazată pe utilizarea tehnologiei, companiile FinTech furnizează produse personalizate ieftine ce au impact puternic asupra așteptărilor clienților, sporind astfel presiunea asupra instituțiilor bancare tradiționale.

Principalul avantaj al serviciilor FinTech sunt taxele și comisioanele care, în multe cazuri, lipsesc. De comisioane nu scapi nici atunci când plătești cu cardul emis de o bancă din sistemul clasic. Este lesne de intuit, așadar, de ce serviciile FinTech câștigă teren în fața cardurilor clasice.

Un raport recent al Ernst&Young arată că ratele de adoptare a serviciilor FinTech au crescut cu 64% doar anul acesta. E un trend care are loc la nivel mondial și nu doar în regiunile bogate, așa cum ai crede. De exemplu, pe piețele emergente se înregistrează cel mai mare interes.

În China, creșterea e de 87%, în vreme ce aceeași rată e întâlnită și în India. Urmează, extrem de aproape, Rusia și Africa de Sud, ambele cu o rată de adoptare de 82% [3].

Dar, în continuare, multe dintre instituțiile bancare nu-și permit să renunțe la unele taxe și comisioane, care reprezintă o parte importantă a veniturilor.

Oamenii aleg un serviciu FinTech pentru că e simplu, pentru că „prețul” este cel mai important, în același timp - ușurința cu care se derulează. Pe piețe precum Chile, Franța și Japonia, lipsa „încrederii” este singurul factor care îi determină pe clienți să nu aleagă serviciile unui jucător FinTech și să meargă tot spre instituțiile financiare tradiționale.

Serviciile FINTECH se dezvoltă acum pe următoarele segmente: plăți digitale (PayTech), asigurări digitale (InsurTech), activitate bancară (BankTech), servicii de gestiune a activelor (WealthTech) și servicii de marketing pentru promovarea produselor financiare.

Simbioza companiilor FinTech și a instituțiilor financiare tradiționale poate fi reciproc avantajoasă. Principalele avantaje ale companiilor FinTech sunt flexibilitatea, concentrarea asupra calității serviciilor clienților, în timp ce băncilor le sunt caracteristice cota de piață, infrastructura, brand-ul. Ele au câștigat încrederea clienților și s-au adaptat la exigențele impuse de reglementări.

Un studiu recent arată că peste 90% dintre companiile FinTech consideră că principalele lor avantaje competitive sunt flexibilitatea și serviciile moderne acordate clienților. 76,4% dintre respondenți consideră că avantajul companiilor FinTech față de bănci îl constituie dezvoltarea de noi produse și utilizarea inovației la cele existente, 67,3% dintre respondenți consideră costurile mici, 56,4% - buna gestionare a datelor [1].

Trebuie remarcat faptul că o parte din succesul FinTech-ului se datorează într-un fel unei reglementări destul de legeră în această industrie, deoarece companiile se pot manifesta mai liber, se pot adapta mai repede și pot modifica mai ușor serviciile. Până în prezent, industria FinTech nu a fost strict reglementată, de exemplu, în comparație cu serviciile bancare clasice, unde reglementarea este foarte strictă. Ca rezultat, Fintech are acum unele avantaje, dar subminează și încrederea clienților. Industria FinTech va suferi, cu siguranță, o reglementare mai strictă în viitorul apropiat, ceea ce ar putea afecta perspectivele viitoare ale unor jucători de pe piață și capacitatea lor de a

evolua într-o industrie FinTech în plină expansiune. Reglementarea sporește încrederea în afaceri, deja există deja o reglementare mai strictă în întreaga Europă.

Dacă cu câțiva ani în urmă, Fintech se poziționau ca rebeli excentrici, cele mai inteligente companii FinTech și cele mai inteligente bănci se îndreaptă în prezent spre crearea de parteneriate de servicii financiare.

În general, industria are diferite forme de cooperare între băncile clasice și FinTech. Dacă, cu ceva timp în urmă, Fintech a fost văzută ca o potențială amenințare pentru bănci și industria bancară în general, acum se vorbește despre cooperare și beneficii reciproce. Companiile FinTech pot sprijini băncile prin furnizarea de servicii specifice, soluții, cum ar fi serviciile de evaluare a riscurilor.

FinTech-ul completează perfect activitatea bancară clasică, permițând, de exemplu, să utilizeze mai inteligent datele disponibile și să ofere servicii de analiză a datelor. Din ce în ce mai popular devine termenul Insight Driven Organization (IDO) sau o organizație bazată pe cunoștințe care utilizează analize, date și contribuții pe care le aduce în toate procesele de luare a deciziilor [2].

În parteneriat cu băncile, companiile FinTech pot oferi serviciile sale unui public mai larg. Avantajul conlucrării cu băncile sunt posibilitatea de a-și spori accesul mai facil pe piață și promovabilitatea serviciilor, efectul de scară, infrastructura de distribuție și încrederea deja câștigată a clienților.

Companiile FinTech consideră că parteneriatul cu instituțiile financiare tradiționale este principala lor sarcină de afaceri.

Companiile FinTech, care nu mai sunt doar niște promotori ai inovațiilor, au devenit concurenți sofisticăți, cu o sferă de influență globală tot mai mare. Interacțiunile între acești noi jucători și companiile tradiționale și cele din afara industriei serviciilor financiare dau naștere unor ecosisteme FinTech care înlocuiesc clasicele parteneriate bilaterale.

Oportunități de investiții mai democratice și viitorul aparține companiilor FinTech. Multe companii Fintech au intrat deja pe piață și lucrează cu start-up-uri. Deocamdată, nu se știe dacă vor înregistra creșteri sau vor ocupa o cotă mai mare în sectorul financiar, sau vor ocupa nișe și oferi servicii specializate instituțiilor bancare mai mari.

Băncile tradiționale mari investesc în inovații financiare și au creat subdiviziuni FinTech. Unii au preluat companiile Fintech sau au stabilit parteneriate cu ei pentru a oferi servicii specializate. Rolul decisiv al tehnologiei distinge FinTech-ul de băncile tradiționale, dar multe bănci tradiționale implementează, de asemenea, soluții FinTech și, în unele cazuri, intră în parteneriat sau chiar achiziționează companii Fintech pentru a-și spori potențialul de inovare.

De exemplu, Capgemini gestionează cu succes portofoliu Kabbage — companie FinTech care lucrează cu canadian Scotiabank în creditarea on-line, cu MasterCard (acordarea de credite pentru business), ING (pentru acordarea de credite businessului mic) și Santander (credite pentru businessul mic și mijlociu) [1].

Companiile FinTech evidențiază ca forme preferate de parteneriat, în primul rând, soluția White-Label. Acesta este un tip de cooperare în care instituțiile financiare tradiționale cumpără produse și servicii și le încorporează în brandul lor, apoi parteneriatul Integrated in-house Solutions – soluții pe care companiile FinTech le construiesc pe platforma băncii, și, outsourcing complet.

Ca principal impediment în parteneriatul cu băncile, companiile FinTech numesc lipsa de manevrabilitate al băncilor, nivelul scăzut de acceptabilitate pentru astfel de parteneriate din partea băncii și dificultatea de a se încadra în cultura internă a unei bănci.

Instituțiile financiare tradiționale indică, de asemenea, necesitatea de a colabora cu companiile FinTech, menționând că acest lucru le permite să ofere produse finite, care sunt încorporate în soluțiile existente cu ușurință, eficient și fără costuri suplimentare.

Jucătorii mari precum BBVA, Credit Suisse, American Express, Blackrock, ING și Morgan Stanley atrag serviciile FinTech în incubatoare, acceleratoare și anual găzduiesc hackathoni [1].

Nu se poate nega faptul că companiile FinTech fac investiții mai democratice, asigură un flux liber de capital, stimulează schimbările, oferă servicii financiare care sunt disponibile mai multor persoane, mai bine satisfac nevoile zilnice ale oamenilor și acționează în conformitate cu o nouă generație de investitori.

Și băncile pot fi stabile și flexibile și capabile să se adapteze FinTech-ului.

Se pot inova cu entuziasm prin încercarea de a prinde și de a aproba fiecare nouă tendință, inovație tehnologică și propunere, dar merită să se întoarcă la elementele de bază și să realizeze că sunt necesare bănci stabile, plictisitoare și previzibile cu capital gestionat mare pentru a dezvolta o societate prosperă. Băncile au supraviețuit atât crizelor financiare, cât și perioadelor de boom. Băncile înțeleg ciclurile economice și variabilitatea asociată. FinTech-ul este o companie uimitoare, dar numai timpul și ciclul economic complet cristalizează cei mai puternici jucători din industrie.

Companiile FinTech sunt flexibile și capabile să se adapteze, dar băncile tradiționale investesc și în tehnologie și își extind serviciile bancare și ofertele digitale. În general, se poate concluziona că tehnologiile financiare se dezvoltă și devin mai eficiente. Aceasta e cauzată de concurența dintre companiile FinTech și sectorul bancar tradițional. Vestea bună este că FinTech-ul provoacă băncile tradiționale să crească și să se îmbunătățească, ceea ce este foarte convenabil pentru consumatori, deoarece noile soluții și idei ajută la satisfacerea mai eficientă a nevoilor clienților.

Concluzii

Industria FinTech a crescut și s-a maturizat. Rata de adoptare crește mai repede decât s-a anticipat. Unul dintre motivele de creștere puternică este faptul că firmele de servicii financiare tradiționale s-au angajat în competiție la scară largă.

Dar direcția e clară, iar utilizarea serviciilor FinTech a devenit tot mai întâlnit și în cazul companiilor mici și mijlocii. În aceste condiții, băncile simt acest val ca pe o amenințare și încearcă să țină pasul cum pot, dar se adaptează tot mai greu.

Există diverse speculații că, în timp, companiile Fintech vor putea concura cu băncile clasice, deoarece sunt disponibile pentru o gamă mai largă de persoane, sunt capabile să se adapteze mai repede la fluctuațiile pieței și să varieze oferta.

Există, de asemenea, dileme cu privire la modul cum ar trebui băncile să se comporte în fața popularității crescânde a companiilor FinTech - încercând să le imite, să concureze, să colaboreze cu ele sau pur și simplu să ia o poziție de stand-by pentru a vedea cum companiile Fintech vor evolua și funcționa într-un ciclu economic complet, realizând că mulți sunt încă foarte tineri și nu au experiență și trecut. Desigur că cheia succesului atât pentru bănci cât și pentru companiile FinTech este, mai degrabă, „colaborarea” decât confruntarea.

Bibliografie:

1. АЛЕШКИНА, Татьяна. Банки и финтех: симбиоз или конкуренция? //Frank RG: *аналитика, новости и советы для банка*, ediția din 08.04.2019. [online]. [citat 25 septembrie 2019]. Disponibil: <https://frankrg.com/3247>.
2. БОБЛАТ, Виктор. Классические банки и Fintech – конкуренты или союзники. //Baltic International Bank: *Новости*, ediția din 20.08.2019. [online]. [citat 19 septembrie 2019]. Disponibil: <https://www.bib.eu/ru/novosti/date/2019/08/20/klassicheskie-banki-fintech-konkurentyi-ili-soyuzniki>.
3. CIPRIAN, Ioana. Ce sunt serviciile FinTech și de ce reprezintă o amenințare pentru băncile din toată lumea. //Impact, ediția din 25.06.2019. [online]. [citat 7 septembrie 2019]. Disponibil: <https://www.impact.ro/ce-sunt-serviciile-FinTech-si-de-ce-reprezinta-o-amenintare-pentru-bancile-din-toata-lumea-2109.html>.