

Grudzień 2016

Sektor finansowy coraz bardziej #fintech



Spis treści

Wstęp	3
10 faktów #fintech	4
Polska liderem zaawansowanej bankowości	6
Nowe potrzeby klientów kreują rynek	10
Tsunami regulacyjne: PSD2, MiFID2 i przepisy o ochronie danych osobowych	12
Obniżająca się rzeczywista rentowność tradycyjnych banków	15
Zmiany na horyzoncie – fintech-y wchodzą do gry!	17
Fintech – nowe źródła możliwości	19
Czy blockchain zmieni oblicze usług finansowych?	20
Nowa broń fintecho-wa: drony atakują	23
Jak będzie zmieniał się sektor usług finansowych?	24



Pomimo wyzwań technologicznych i narastających obciążeń regulacyjnych, tradycyjne instytucje finansowe wciąż trzymają w ręku całkiem mocne karty, których brakuje większości **fintech-om**.

Wstęp

Zachodząca na naszych oczach transformacja cyfrowa odmienia po kolei poszczególne sektory gospodarki. Aplikacje mobilne i dostęp do szybkiego internetu towarzyszą nam już w zasadzie na każdym kroku. Obok postępu technologicznego, proces ciągłych zmian na rynku napędzają także duże oczekiwania klientów oraz zmiany w otoczeniu regulacyjnym, w tym rosnące obciążenia banków (kapitałowe, płynnościowe, technologiczne) i coraz silniejsze mechanizmy ochrony konsumenta generujące koszty dla instytucji finansowych. Połączenie tych czynników spowodowało, iż oprócz tradycyjnych graczy sektora usług finansowych, na styku technologii i usług finansowych powstają tzw. fintech-y, czyli firmy technologiczne IT, wchodzące coraz szerzej w obszar usług finansowych.

W globalnym raporcie PwC „*Zatarte granice: Jak branża fintech kształtuje usługi finansowe*” (ang. *Blurred Lines: How fintech is shaping Financial Services*), przedstawiamy analizę sektora usług finansowych w kontekście rosnącej roli fintech-ów oraz pokazujemy trzy możliwe scenariusze dalszego rozwoju. Jedno jest pewne – tradycyjni gracze obawiają się, że fintech-y mogą przejąć nawet 23% ich udziałów. Same fintech-y mają jednak bardziej ambitne plany i oczekują, że uda im się zdobyć nawet 33% udziałów należących do obecnych potentatów. Osłabieni tradycyjni gracze mają się z pewnością czego obawiać ze strony nowoczesnych firm technologicznych, biorąc pod uwagę wciąż trwającą „pokryzysową rekonwalescencję” części banków Unii Europejskiej (UE) (tzn. ROE pomniejszony o koszty kapitału) oraz systematycznie nasilający się ciężar wymogów regulacyjnych. Trendy globalne mogą jednak nieco inaczej oddziaływać na sektor usług finansowych Polsce. Obecnie w naszym kraju jesteśmy świadkami rewolucji technologicznej napędzanej przez banki, które absorbują i wspierają nowe technologie, dzięki czemu wygrywają nagrody i wyróżnienia w najbardziej prestiżowych ogólnoswiatowych konkursach fintech. Znacząco ułatwił ją stosunkowo niski (w porównaniu do krajów zachodnich) poziom historycznych obciążeń w obszarze IT. Niektóre banki w Polsce realizują jedną ze strategii przetrwania wskazaną w raporcie, nawiązując współpracę z firmami z segmentu fintech, niekiedy stając się również sponsorem innowacji.



23%–33%

ryнку usług finansowych
może zostać przejęta
przez fintech-y

Jednakże nie oznacza to oczywiście, że banki w Polsce mogą spać spokojnie. Na krajowym rynku działa z powodzeniem już kilka fintech-ów, a nadchodzące zmiany w przepisach regulacyjnych z pewnością będą stanowiły dla nich dodatkową szansę rozwoju. Pomimo wspomnianych wyzwań technologicznych i narastających obciążeń regulacyjnych, tradycyjne instytucje finansowe wciąż trzymają w ręku całkiem mocne karty, których brakuje większości fintech-ów. Należą do nich długotrwałe relacje i zaufanie klientów, rozpoznawalna marka, kompetencja w zarządzaniu ryzykiem i finansami, poruszaniu się w „dżungli” skomplikowanych przepisów, a także duży zasób źródeł finansowania (w tym płynnych) wraz z umiejętnością efektywnego nimi zarządzania.

Tradycyjne banki przez lata zebrały także ogromny bagaż doświadczeń w zakresie relacji z regulatorami i klientami, nierzadko okupionych problemami, skandalami i kosztownymi „lekcjami”, stanowiący również jednak *know-how*.



Łukasz Bystrzyński

Partner, lider zespołu usług doradczych dla sektora finansowego, PwC

10 faktów



1/3 usług finansowych
na świecie może być przejęta
przez fintech-y

30%



nawet o 30% spadną marże przy dystrybucji
produktów inwestycyjnych – to efekt nowych
regulacji Unii Europejskiej MiFID 2

PSD2 może stanowić katalizator znacznych
zmian w bankowości, jaką znamy dotychczas

Bankowość konsumencka i płatności

to najbardziej zagrożone
obszary ze strony fintech-ów



33%



klientów banków potwierdza,
że wygoda jest najważniejszym
czynnikiem decydującym
o wyborze rozwiązań pomagających
zarządzać finansami

57%



klientów banków jest skłonnych
do zastąpienia doradcy
rozwiązaniem technologicznym

#fintech

47%



klientów banków w wieku 20-34 zdecydowałoby się pobrać aplikację bankową służącą do obsługi transakcji kredytowych

90%



millenialsów informacje i opinie o produkcie uzyskuje online. Prowadzi to do dynamicznego rozwoju kanałów bezpośrednich



Banki w Polsce są jak fintech-y

Polskie banki są w gronie liderów zmian technologicznych na świecie. W ostatnich czterech latach zdobyły 24 nagrody w 12 prestiżowych międzynarodowych konkursach

2 mln



W Polsce jest już ponad 2 mln użytkowników systemu BLIK

Symbioza banków i fintech-ów w Polsce



W odróżnieniu od świata, w Polsce nastąpi bliska współpraca banków z fintechami

Polska liderem zaawansowanej bankowości.

Szybka adopcja nowych technologii

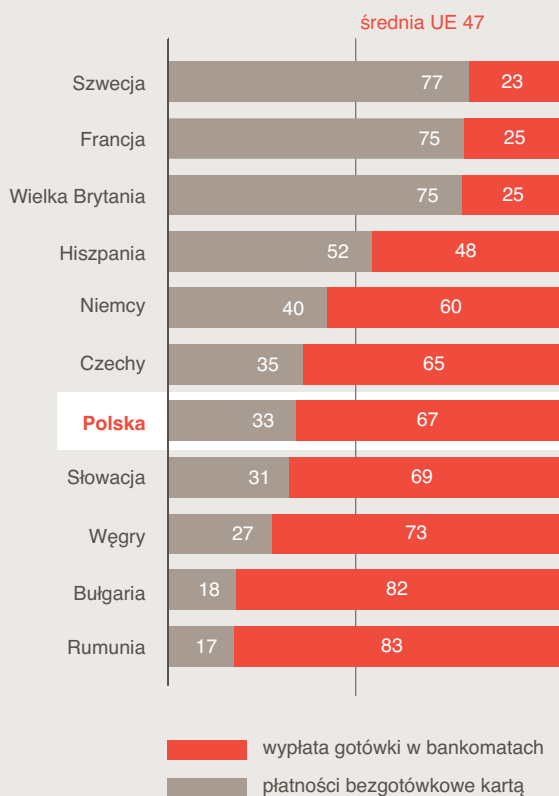
Mówiąc o fintech-ach, koniecznie trzeba podkreślić specyfikę polskiego rynku usług finansowych. Krajowy sektor bankowy należy bowiem do najbardziej zaawansowanych technologicznie na świecie, a sami Polacy – szczególnie młodsze pokolenia – charakteryzują się bardzo szybkim tempem adopcji nowych technologii.

Karty bezstykowe

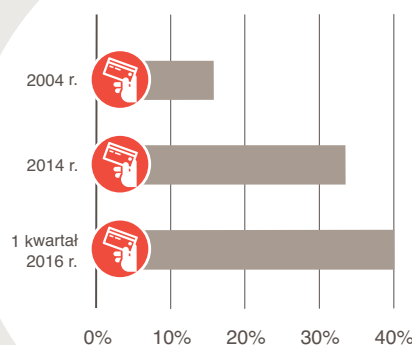
Dobrym przykładem są płatności zbliżeniowe. Polska należy do grupy 10 czołowych państw świata przodujących w tej technologii. Poza Polską do ścisłej czołówki światowej należą tylko 2 inne kraje starego kontynentu – Wielka Brytania oraz Szwecja.

Ostatnie dostępne dane wskazują, że Wielka Brytania choć znacznie lepiej ubankowiona i posiadająca około 70% więcej ludności niż Polska, realizuje porównywalną nominalnie liczbę transakcji bezstykowych w ciągu miesiąca. Jednak Polacy deklasują Brytyjczyków w adaptacji tego rodzaju płatności wykonując ponad 3 krotnie więcej transakcji bezstykowych w przeliczeniu na liczbę wydanych kart bezstykowych. Jest to efekt bardzo wysokiej akceptacji dla nowych technologii płatniczych wśród Polaków, zarówno na poziomie konsumentów, dostawców infrastruktury płatniczej i jej operatorów. Płatności bezstykowe to już codzienność w Polsce – w 2015 roku już 55% płatności kartą w Polsce było przeprowadzonych bezstykowo.

Rola płatności gotówkowych i bezgotówkowych w wybranych krajach Europy i w Polsce



Źródło: ECB, dane 2014



Klienci gotówkowi i bezgotówkowi

Warto podkreślić, że Polska osiągnęła tak dobry wynik, pomimo tego, że na tle innych krajów europejskich poziom wykorzystania kart do płatności bezgotówkowych pozostaje na relatywnie niewielkim poziomie w porównaniu do płatności gotówkowych. Według danych za rok 2014, w Polsce płatności bezgotówkowe stanowiły jedynie 33% w porównaniu do średniej Unii Europejskiej na poziomie 47% oraz liderów z udziałem ponad 75% i 77% (Szwecja, Francja i Wielka Brytania).

Równocześnie Polska charakteryzuje się ciągłym, wysokim tempem wzrostu płatności bezgotówkowych. W 2004 stanowiły one jedynie niespełna 16%, podczas gdy w 1 kwartale 2016 już niemal 40%. Kontynuacja tego trendu będzie oznaczać, że w perspektywie kilku lat Polska powinna znaleźć się na średniej europejskiej, ale w dłuższej perspektywie, biorąc pod uwagę skrajnie wysoką aktywność najmłodszych pokoleń Polaków – w ścisłej czołówce europejskiej. Łącząc dwa fakty, tj. relatywnie niski udział transakcji bezgotówkowych oraz czołowe miejsce na świecie w obszarze płatności bezgotówkowych, można zaryzykować stwierdzenie, że w Polsce ma miejsce wyraźna bipolarizacja społeczeństwa – na tradycyjnych „gotówkowych” oraz na nowoczesnych „bezugotówkowych”. Ważne jest, że ta druga grupa cechuje się dużą otwartością i skrajnie wysokim tempem adaptacji nowych technologii, co pozwoliło osiągnąć Polsce wysokie miejsce w skali globalnej.

Bankowość mobilna

Innym przykładem szybkiej adaptacji nowych technologii jest bankowość mobilna. Aż 61% posiadaczy telefonu komórkowego używa aplikacji mobilnej, co jest najwyższym wynikiem w Unii Europejskiej (śr. 40%). Polscy użytkownicy wymieniani są w gronie najszybciej przyswajających mobilne technologie. Potwierdza to też technologiczny poziom usług oferowanych przez polskie banki. Konta w chmurze, w pełni mobilna obsługa transakcji, mobilne wpłatometry to niektóre z usług wyróżniających polskie banki. Potwierdzają to międzynarodowe nagrody i wyróżnienia, przyznawane przez *The Banker*, *Global Finance*, *Forrester Research* czy w konkursach *Best of Show*, *Model Bank Awards* i wielu innych (patrz tabela obok). Nie mówimy tutaj o jednym, czy dwóch bankach, które są technologicznie zaawansowane – konkurencja w tym obszarze jest duża, zwłaszcza lokalnie. Jednak i w tym przypadku możemy mówić o bipolarizacji Polaków – szybka adaptacja bankowości mobilnej w pewnej grupie klientów i relatywnie niskie zainteresowanie w grupie klientów tradycyjnych.

Google wprowadził właśnie do Polski płatności mobilne Android Pay. Polska została 2. krajem w Europie oraz 6. na świecie gdzie gigant udostępnia tę usługę. Wcześniej były one dostępne tylko w USA, Wielkiej Brytanii, Australii, Singapurze i Hong-Kongu. Decyzja ta z pewnością była dobrze przemyślana i oparta o solidne fundamenty – ciężko o lepszy dowód świadczący o wysokim potencjale Polski do adaptacji nowych technologii w obszarze finansów.



Międzynarodowe, prestiżowe konkursy, wyróżnienia, potwierdzające wysoki poziom innowacyjności naszego sektora bankowego w latach 2012-2015

Nazwa konkursu	liczba nagród
BAI – Finacle Global Banking Innovation	4
Europe Banking Awards	3
Contactless & Mobile Awards	3
The Innovators by Global Finance	3
Digital Model Bank	2
Banking Technology Awards	2
Fintech Innovation Awards	2
SAP Quality Awards	1
Best of Show	1
Visa Europe Best Award	1
Retail Banker International	1
World's Best Corporate Internet Banks	1

Nowy standard płatności

Pomimo dużej konkurencji, banki w Polsce są w stanie współpracować w ramach wspólnych celów. Płatności mobilne są gorącym tematem już od dłuższego czasu, ale dotychczas wdrażano jedynie rozwiązania punktowe, często kierowane do niewielkiej grupy. W reakcji na powyższe, sześć dużych banków powołało wspólną inicjatywę, tworząc spółkę Polski Standard Płatności. Jest to nowy standard płatności o charakterze uniwersalnym, dostępny dla wszystkich uczestników polskiego rynku bankowego, oparty na mobilnym systemie BLIK. Jego przewagą nad innymi systemami płatności jest to, że jest integralną częścią aplikacji mobilnych każdego banku, który partycypuje w inicjatywie – aktywowało go już ponad 2 miliony Polaków.

Ważne, że wspólna inicjatywa nie jest wydarzeniem jednorazowym, ale jest cały czas rozwijana. W tej chwili w swojej ofercie płatności BLIKiem posiada 9 banków. Już dziś umożliwia zarówno płatności w stacjonarnych punktach oraz w Internecie, a także wypłaty z bankomatów. Dodatkowo, w ostatnim okresie umożliwiono przelewy na numer telefonu, a obecnie prowadzone są prace nad wykorzystaniem technologii NFC, która poprawiła by znacznie tzw. „user experience” w przypadku płatności dokonywanej bezpośrednio w punkcie sprzedaży.

Polski Standard Płatności jest szeroko nagradzany, m.in. otrzymał prestiżową nagrodę „eDukat 2016” oraz nagrodę *Mobile Trends Awards 2015* w kategorii „Firma wspierająca rozwój technologii mobilnej”.

2 mln

W Polsce jest już ponad 2 mln użytkowników systemu BLIK



Współpraca z telekomami

Kolejnym istotnym przykładem są wspólne projekty polskich banków z dostawcami usług telekomunikacyjnych. O potencjale wykorzystania telekomów do dystrybucji i świadczenia usług finansowych mówiło się globalnie od dość dawna, ale dopiero rozwiązania z rynku polskiego mają odpowiednią skalę, by dla niektórych globalnych grup bankowych i telekomunikacyjnych stać się punktem wyjścia w kolejnych krajach. Ważne, że współpraca jest rozwijana równolegle pomiędzy kilkoma bankami i telekomami, co dodatkowo napędza konkurencję w tym obszarze. Po pierwszych sukcesach w Polsce prowadzone są już podobne projekty w innych krajach, które bazują na polskich doświadczeniach. Warto dodać, iż w tegorocznym rankingu *Przyjazny Bank Newsweeka* w kategorii „Bankowość mobilna” drugą nagrodę zdobyła firma telekomunikacyjna, która łączy w sobie nowoczesne rozwiązania technologiczne międzynarodowej firmy telekomunikacyjnej oraz wysokie standardy bankowe dostarczane przez jeden z najbardziej innowacyjnych banków w Polsce.

Oddziały banków

Ale nowoczesna bankowość w polskim wydaniu to nie tylko platformy internetowe i mobilne. Również placówki bankowe w Polsce ulegają istotnym zmianom podążając za zmieniającymi się potrzebami klientów. Tradycyjne oddziały poza tym, że jest ich coraz mniej, przechodzą znaczny „face-lifting”. Pozbywają się marmuru i mają różne formaty, za to coraz bardziej naszpikowane są nowoczesną technologią – dotykowe ekrany, czujniki ruchu, biometria, beacons – to już naprawdę staje się standardem. Pilotażowo pojawiają się nawet oddziały w pełni samoobsługowe.

Wiele placówek lokalizowanych jest również w coraz bardziej atrakcyjnych miejscach, tak aby być możliwie blisko klienta i jego potrzeb. Jest to element omnikanalowości, gdzie bez względu na kanały komunikacji klienta z bankiem, otrzymuje on zawsze tak samo dobrą obsługę.



Big data

Podejmując decyzje bankowe, banki rzadziej liczą już wyłącznie na „menedżerski nos”. Coraz częściej opierają się o zaawansowane metody analityczne, tzw. „big data”. Banki wiedzą o swoich klientach bardzo dużo, wiele więcej niż inne branże. Połączenie posiadanych zasobów informacji z coraz bardziej bogatymi zbiorami danych zewnętrznych daje naprawdę możliwości, które do niedawna pozostawały jedynie w sferze marzeń. Metody analityczne wykorzystywane są w wielu obszarach, np. pomagają w najlepszej lokalizacji oddziałów, ustalaniu polityk cenowych, zarządzaniu wartością klienta w pełnym jego cyklu życia, począwszy od rozpoczęcia relacji, uproduktowania, a nawet przeciwdziałając jej przedwczesnemu zakończeniu.

Nowy klient

Z jednej strony to wysoki poziom konkurencyjności napędza innowacje, ale również wysoko poprzeczkę stawiają także klienci. Na tle Europy Polacy są najmniej przywiązani do banku, najczęściej zmieniają bank główny – a jednym z powodów dla którego to robią jest nowoczesność oferowanych rozwiązań. Otwartość na nowe technologie oraz zachodzące zmiany generacyjnie dobrze odzwierciedla fakt, że osoby młode do 35 roku życia najczęściej starają się już dziś o kredyt gotówkowy za pośrednictwem Internetu.

Fintech-y w Polsce muszą mierzyć się na naszym rynku z bankami, które same są liderami innowacji i mają wiele cech spółek z pogranicza finansów i technologii.

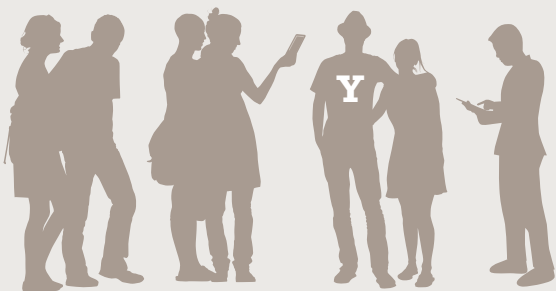
„Polska jest jednym ze światowych liderów i swoistym poligonem doświadczalnym pod względem rozwoju i wykorzystania nowych technologii w bankowości. Od rynków Europy Zachodniej odróżnia nas to, że fintech-ami w Polsce są głównie banki. Nie znaczy to oczywiście, że mogą one spać spokojnie. Na krajowym rynku istnieje kilka nie-bankowych fintech-ów, które działają głównie w obszarach płatności, pożyczek bezpośrednich, wymiany walut, faktoringu i porównywania ofert. W wielu przypadkach zagospodarowują więc nisze i dynamicznie w nich rosną. Rozwój technologii powoduje, że konkurencję stanowią też fintech-y działające w innych krajach, w tym też globalni giganci, którzy przejmują coraz większy udział w bankowości. O ile więc można z całą pewnością stwierdzić, że konsumenci zawsze będą potrzebowali usług finansowych, o tyle nie jest pewne, że będą one świadczone przez tradycyjne banki”.

Lukasz Bystrzyński, partner, lider zespołu usług doradczych dla sektora finansowego, PwC

Nowe potrzeby klientów kreują rynek

70%

kredytów hipotecznych (pod względem wartości) w 2020 roku w Polsce, będzie należało do przedstawicieli generacji Y



Poza postępem technologicznym umożliwiającym rozwój fintech-ów, siłą napędową zachodzących zmian są wspomniane już wcześniej oczekiwania klientów. Swoje potrzeby szczególnie silnie akcentują przedstawiciele generacji Y, nazywani millenialsami. W ten sposób określane są osoby urodzone od wczesnych lat 80. do połowy lat 90. XX wieku. Sednem i dobrą ilustracją ich oczekiwań jest to, że nie widzą oni powodu, dla którego dostęp do usług instytucji finansowych miałby być bardziej skomplikowany od użytkowania poczty elektronicznej. Dodatkowo, millenialsi oczekują szybkiej i wygodnej obsługi, a przede wszystkim usług dopasowanych do ich indywidualnych potrzeb.

Godne odnotowania jest to, iż 90% ankietowanych klientów poszukuje online informacji i opinii na temat produktów i usług, a 73% robi to w odniesieniu do produktów bankowych. Zdalne kanały dostępu mają fundamentalne znaczenie, a potwierdzają to wyniki badania przeprowadzonego w czerwcu 2016 roku przez PwC i Maison na grupie 6 262 osób w Polsce. 31% respondentów wskazywało w nim, że nowoczesny system transakcyjny i aplikacja mobilna mogą być jednym z powodów wyboru nowego banku.



Mimo, iż 57% ankietowanych nie korzysta z usług doradców, to deklarują oni, że w razie potrzeby mogliby zastąpić kontakt z człowiekiem rozwiązaniem technologicznym. W badaniu potwierdzili również, że cenią kanały pozwalające na elastyczne i kierowane przez klienta kontakty z bankiem oraz preferują dostępność „doradztwa” ponad „spotkanie z osobistym doradcą”.

Przywołane statystyki jasno wskazują, że technologia ma dziś fundamentalne znaczenie, choć cena i jakość obsługi wciąż są ważne. Co więcej klienci, w tym głównie millenialsi traktują produkty finansowe jak jedno z narzędzi osiągania celów osobistych. Chcą, aby były one spersonalizowane i maksymalnie wspierały osiągnięcie przyjętych przez nich założeń.

Oczekiwań tych z całą pewnością nie można ignorować, choć nie jest to jedyna grupa klientów. Można obecnie mówić o swoistej bi-polaryzacji segmentów klientów w Polsce. Z jednej strony millenialsi, z drugiej strony bardziej tradycyjny segment osób powyżej 45. roku życia. Stopniowo jednak, kluczowego znaczenia będą nabierały osoby z pokolenia Y. Już w 2020 roku w Polsce, o 70% kredytów hipotecznych (pod względem wartości) starać się będą właśnie przedstawiciele tej generacji. Dodatkowo, już dziś 10% konsumentów należących do pokolenia millenialsów to klienci klasyfikowani jako *affluent*, czyli klient zamożny. To grupa, dla której powstaje bankowość osobista – ułożona pomiędzy segmentem masowym a indywidualnym.

31%

respondentów uważa, że atrakcyjność i nowoczesność systemu transakcyjnego oraz aplikacji mobilnej to jeden z powodów wyboru nowego banku

W odpowiedzi na potrzebny nowego klienta banki będą opierały swoją ofertę na podstawie czterech fundamentów relacji bank – klient: wiedza (przewidywanie potrzeb, dostarczanie podstawowych informacji), wsparcie (pokazywanie jak realizować potrzeby), usługi (dostarczanie usług wspierających realizację potrzeb), finansowanie (dostarczenie szytych na miarę usług finansowych, gdzie produkt dobrany jest przez bank na bazie potrzeby klienta). Dzisiaj klient oczekuje od banku nie tylko dostarczenia „zwykłych” produktów ale spełnienia potrzeb. I to wszystko przy pomocy narzędzi mobilnych, które są dla klienta wygodne, łatwo dostępne i intuicyjne. Tylko takie oferty mają szansę przebicia się na rynku, utrzymania aktualnych i przyciągnięcia nowych klientów.

Cztery fundamenty relacji bank – klient



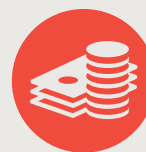
wiedza



wsparcie



usługi



finansowanie

Tsunami regulacyjne: PSD2, MiFID2 i przepisy o ochronie danych osobowych

„Sektor finansowy należy do najsilniej regulowanych przepisami. I to właśnie zmiany w otoczeniu regulacyjnym są czynnikiem mocno oddziałującym na banki. Można powiedzieć, że aktualnie mamy do czynienia z rewolucją i relacją zwrotną – z jednej strony rozwój nowych technologii wymusza ciągle dostosowywanie przepisów prawnych, z drugiej obserwujemy zmiany w przepisach (głównie PSD2 i MiFID2), które stwarzają zupełnie nowe możliwości rozwoju w sektorze finansowym”.

Przemysław Paprotny, partner w zespole ds. usług doradczych dla sektora finansowego, PwC

Regulacja PSD2 jest reakcją ustawodawcy europejskiego na nowe zjawiska w branży usług płatniczych. Dotyczy ona w szczególności tzw. usług świadczonych przez podmioty trzecie oparte na dostępie do rachunku płatniczego („TPP”).

PSD2 powinna zostać transponowana do polskiego prawa do 3 stycznia 2018 roku. Wprowadza ona na rynek płatności nową kategorię podmiotów – dostawców usług płatniczych, będących osobami trzecimi (TPP – ang. *third party provider*). Oznacza to, że możliwe będzie wejście na polski rynek zupełnie nowych podmiotów, które mogą spowodować rewolucję w dokonywaniu płatności.

Działalność tego typu podmiotów budziła do tej pory wątpliwości Komisji Nadzoru Finansowego („KNF”) oraz banków, związane przede wszystkim z bezpieczeństwem środków klientów.

W związku z tym, świadczenie usług w oparciu o tą metodę spotykało się z blokadami zarówno nadzorczymi jak i technologicznymi ze strony banków. Ustawodawca europejski zdecydował o regulacji usług TPP. Skonstruowanie nowego modelu płatności po wdrożeniu PSD2 będzie możliwe za sprawą dwóch zawartych w tym akcie rozwiązań:

usługi inicjowania płatności

(PIS – ang. *payment initiation services*) usługi polegające na zainicjowaniu zlecenia płatniczego na wniosek użytkownika/klienta w odniesieniu do rachunku płatniczego posiadanego u innego dostawcy usług płatniczych, oraz

usługi dostępu do informacji o rachunku

(AIS – ang. *account information services*), czyli usługi polegające na zapewnieniu użytkownikowi/klientowi zagregowanych informacji online o jego rachunkach płatniczych posiadanych u różnych dostawców usług płatniczych.

„Regulacje PSD2 oraz MiFID2 wymagają transpozycji do prawa polskiego w drodze uchwalenia odpowiednich zmian do obecnie obowiązujących polskich przepisów.

Na konkurencyjność polskich podmiotów na rynku UE wpłynie terminowość i prawidłowość transpozycji w Polsce. Dodatkowo część rozwiązań wprowadzonych przez dyrektywy zostanie doprecyzowana w drodze tzw. regulacyjnych standardów technicznych (RTS), czyli szczegółowych przepisów bezpośrednio stosowanych (bez transpozycji) w krajach UE oraz wytycznych wydawanych przez organy nadzoru europejskiego (EBA i ESMA). W tym wypadku, szczegółowe rozwiązania mogą istotnie wpłynąć na ostateczny kształt rynku usług płatniczych i stosowanych na nim rozwiązań technologicznych”.

Aleksandra Bańkowska, adwokat kierująca praktyką bankowości i finansów w kancelarii PwC Legal

Równie istotną zmianą w tym zakresie, jest jednak tzw. zasada „*access to the account*” („XS2A”) zgodnie z którą państwa członkowskie zobowiązane są zapewnić, że użytkownik usług płatniczych będzie miał prawo do korzystania z usług umożliwiających dostęp do informacji o rachunku oraz skorzystanie z usługi inicjowania płatności. W dużym uproszczeniu oznacza to, że banki będą zmuszone umożliwić dostęp do własnej infrastruktury technicznej dla TPP.

Efektom tej zmiany będzie możliwość stworzenia konkurencyjnego modelu obsługi płatności dla tradycyjnych przelewów czy też stosowanych dziś *pay-by-link* oraz *screen-scraping* (ten ostatni ze względu na wątpliwości regulatorów będzie zapewne wymagał zmian w obszarze poprawy bezpieczeństwa). W nowym modelu podmioty pośredniczące będą mogły realizować płatności z wykorzystaniem infrastruktury banków, bazując na informacjach, które te ostatnie zobligowane będą udostępnić. Za sprawą nowych regulacji będą też w stanie zaoferować inne usługi związane na przykład z planowaniem wydatków czy pozyskiwaniem finansowania.

Będą mogły powstawać nowe aplikacje będące prawdziwymi centrami finansowymi. Bez przygotowania odpowiedniej oferty dla klienta, następny (i zdecydowanie większy) kawałek tortu bankowego może przypaść nie-bankom, ograniczając rolę banków do funkcji back-offisowych.

Druga kluczowa koncepcja regulacyjna PSD2 dotyczy tzw. silnego uwierzytelniania („*strong customer authentication*”, „SCA”) przy dostępie oraz realizacji zleceń z wykorzystaniem kanałów online. Wedle PSD2 SCA oznacza uwierzytelnianie oparte o zastosowanie co najmniej dwóch elementów z kategorii: (I) wiedza; (II) posiadanie; (III) cechy klienta.

To jak w praktyce wyglądać powinna realizacja zasad XS2A oraz SCA określać mają właśnie RTS. Nie trudno więc zauważyć, że z treści PSD2 oraz RTS wynikać może to jak skonstruowany będzie rynek usług płatniczych w najbliższych latach i jaki wysiłek będą zmuszone podjąć podmioty działające na tym rynku.

Lektura PSD2 oraz projektu RTS motywuje do stwierdzenia, że informatyzacja usług bankowych oraz postępująca informatyzacja społeczeństwa wpływa także na sposób europejskiej legislacji. Z tego względu PSD2 to dla wszystkich dostawców usług płatniczych („PSP”) wyzwanie szersze niż kwestia zgodności z prawem, bowiem obejmujące konieczność jednoczesnej analizy i wdrożenia także w zakresie procesowym i technologicznym.

Dla niektórych PSP wdrożenie PSD2 wiązać będzie się z koniecznością zmian w ramach elektronicznych systemów obsługi rachunku (np. zmian w sposobie logowania do bankowości internetowej, zmian w zabezpieczeniach aplikacji mobilnych etc.). W wielu przypadkach zmiany takie mogą wiązać się z koniecznością rewizji strategii rozwoju tych systemów.

Z czysto prawnego punktu widzenia, obecnie działające PSP liczyć powinny się z koniecznością zmian w zakresie wzorców umownych i procedur wewnętrznych oraz przeglądem systemów informatycznych pod kątem spełniania warunków określonych przez PSD2 oraz RTS. Dodatkowo, dla wielu podmiotów na rynku PSD2 oznaczać będzie konieczność uzyskania licencji lub rejestracji. Ta część regulacji w szczególności dotyczy może działające na rynku fintech startupy związane z sektorem usług płatniczych, w szczególności te prowadzące działalność w sektorze inicjacji płatności oraz dostępu do informacji o rachunku. Znaczna część tych podmiotów, po wdrożeniu PSD2 podlegać będzie obowiązkowi regulacyjnemu związanym np. z koniecznością uzyskania odpowiedniej licencji.

Głębokie zmiany spowoduje także wprowadzenie MiFID2 – dyrektywy o rynkach i instrumentach finansowych. Wymusi ona między innymi zmianę modelu dystrybucji jednostek funduszy inwestycyjnych. Wyższa transparentność, zmiana w modelu wynagrodzenia dystrybutorów, dodatkowe restrykcje dotyczące doradztwa inwestycyjnego mają sprawić, że klient będzie otrzymywał bardziej klarowną ofertę produktów dopasowaną do swoich celów inwestycyjnych i apetytu na ryzyko.

30%

nawet o 30% spadną marże na dystrybucji produktów inwestycyjnych – to efekt nowych regulacji UE MiFID II

W dłuższym horyzoncie spadną też ceny dla klienta (opłaty na zarządzanie). Według szacunków, wskutek wprowadzenia nowych regulacji PSD2 i MiFID2, nawet do 30% spadną marże w dystrybucji produktów inwestycyjnych. W tej chwili w Polsce klienci inwestują przede wszystkim odwiedzając oddziały banków, w innych krajach, na przykład w Wielkiej Brytanii, rośnie znaczenie platform transakcyjnych. Dlatego MiFID2 stanowi szansę dla fintech-ów szczególnie w obszarze ewolucji kanałów dystrybucji udziałów w funduszach inwestycyjnych.

Sposób i kierunek rozwoju fintech uwarunkowany zostanie także przez zmieniające się przepisy o ochronie danych osobowych. 25 maja 2018 roku zacznie być w pełni stosowane rozporządzenie UE o ochronie danych osobowych, które zastąpi obecnie obowiązujące przepisy obowiązujące w poszczególnych państwach członkowskich UE. Nowe prawo zakłada m.in. uwzględnianie ochrony danych już w fazie projektowania oraz konieczność zapewnienia, aby domyślnie przetwarzane były tylko te dane osobowe, które są niezbędne dla osiągnięcia określonego celu.

„Przedsiębiorcy działający w sektorze fintech powinni także uwzględnić wymagania dotyczące ochrony danych osobowych w projektowanych rozwiązaniach technicznych dla sektora finansowego. Naruszenie tych przepisów może skutkować nałożeniem kary pieniężnej przez organ nadzoru w wysokości do 20 mln euro lub 4% wartości rocznego światowego obrotu przedsiębiorstwa z poprzedniego roku obrotowego”.

Anna Kobylańska, adwokat kierująca praktyką prawa ochrony własności intelektualnej, nowych technologii i ochrony danych osobowych w kancelarii prawnej PwC Legal



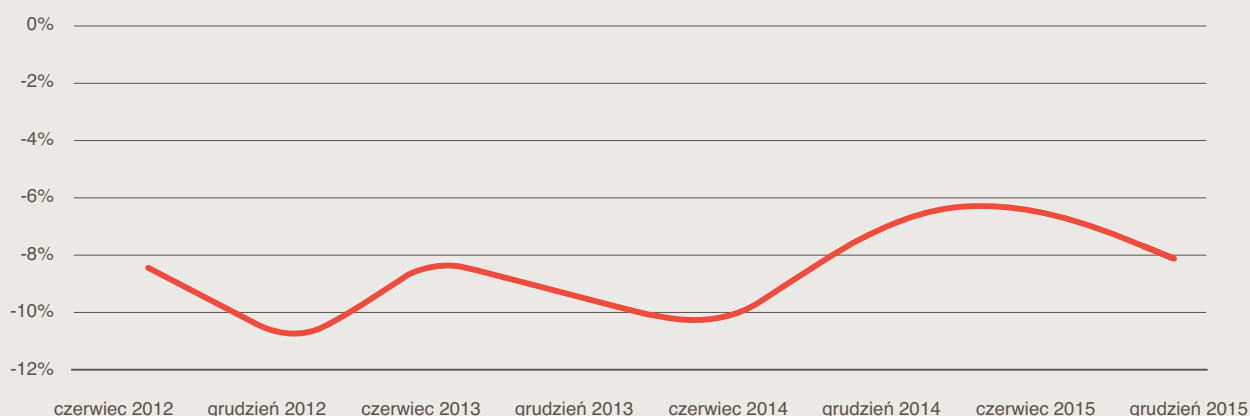
Obniżająca się rzeczywista rentowność tradycyjnych banków

Globalne banki borykają się dzisiaj ze spadającym urealnionym zwrotem na zainwestowanym kapitale (po kosztach kapitału) w wielu segmentach. Te obszary często są celem fintech-ów, które nie ponosząc kosztów regulacyjnych i mając lżejsze struktury oraz niższe koszty, atakują te segmenty, często „osłabione” (technologicznie i także przez regulatorów, chcących pobudzenia gospodarki cyfrowej w UE i obniżających bariery wejścia w usługi zarezerwowane dla banków) lub starają się wejść w sojusze z bankami, oferując alternatywne rozwiązania.

Niskie stopy procentowe w UE, rosnące koszty regulacyjne funkcjonowania banków (wysoki kapitał, płynność, konieczne inwestycje w IT) w kontekście m.in. spowolnienia gospodarki, portfeli złych kredytów, wpływają na negatywną urealnią rentowność wielu europejskich, dużych (regionalnych, globalnych) banków. Urealniony (ekonomiczny) zwrot na kapitale (ang. *economic spread*, czyli ROE pomniejszony o koszty kapitału) w wielu największych europejskich bankach, zaliczanych do grupy Global SIFI (systematycznie istotnych w skali globalnej) kształtuje się niezmiennie od kilku lat na poziomie poniżej zera, ostatnio ok. – 8%. Nominalne ROE jest wciąż dodatnie, ale nadal relatywnie niskie.



Rentowność ekonomiczna (spread ekonomiczny) w 17 bankach z UE z grupy G-SIFI w okresie 2012-2015



Źródło: analiza PwC



Ostatnio opublikowane przez EBA (Europejski Nadzór Bankowy) wyniki *stress-testów* banków europejskich tylko częściowo ujawniły te zagrożenia. Dotyczą one instytucji z różnych krajów, między innymi włoskich, niemieckich oraz hiszpańskich. W sytuacji urealnionych ujemnych ekonomicznych zwrotów z kapitału, banki stoją przed poważnymi wyzwaniami z pozyskaniem inwestorów i uzyskaniem finansowania po atrakcyjnej cenie rynkowej, a także niełatwymi decyzjami odnośnie wyboru obszarów,

w jakich warto dalej prowadzić działalność i wyboru modelu biznesowego, co dodatkowo katalizowane jest rosnącą systematycznie, ale nie zawsze od razu widoczną, konkurencją innych podmiotów. W takiej sytuacji część segmentów biznesowych zostanie prawdopodobnie stopniowo ograniczona i wygaszona, gdyż konkurencja ze strony innych graczy i poziom rentowności wymuszą tego rodzaju zmiany.

„Banki w Polsce również cierpią na obniżającą się rentowność. Środowisko niskich stóp procentowych, niepewność związana z kredytami frankowymi, podatek bankowy, zwiększające się wymogi kapitałowe i składki na BFG z pewnością nie pomagają. Rozliczenie jednorazowego zysku z „transakcji VISA” w 2016 roku to z pewnością pozytywny zastrzyk adrenaliny. Nie uchroni to prawdopodobnie polskiego sektora bankowego od zanotowania zwrotu z kapitału (ROE) na poziomie jednocyfrowego wyniku i to wcale nie w najwyższym przedziale. Może być to (po raz pierwszy) wynik niższy od niektórych banków Europy Zachodniej. To daje fintech-om możliwość budowania przewagi konkurencyjnej”.

Łukasz Bystrzyński, partner, lider zespołu ds. usług doradczych dla sektora finansowego, PwC

Zmiany na horyzoncie

– fintech-y wchodzą do gry!

Tak wiele czynników wspierających przebudowę rynku usług finansowych powoduje, że głębokie zmiany są nieuniknione. Potwierdziły to wyniki analiz PwC, przeprowadzonych w ramach prac nad globalnym raportem „Zatarte granice: Jak branża fintech kształtuje usługi finansowe”. Uwzględniały one badanie rynkowe, w którym zapytaliśmy o opinie 544 prezesów, dyrektorów ds. innowacji i menedżerów najwyższego szczebla, zaangażowanych w działania związane z transformacją cyfrową i technologiczną sektora finansowego w 46 krajach.

83% respondentów (a nawet 95% spośród tradycyjnych banków) uważa, że część prowadzonej przez nich działalności jest zagrożona przez fintech-y zwłaszcza, że najczęściej zainteresowane są najbardziej dochodowymi obszarami działalności banków.

Wśród obszarów najbardziej zagrożonych atakiem ze strony fintechów są: bankowość indywidualna, przekazy pieniężne i płatności, inwestycje i zarządzanie aktywami, bankowość dla małych i średnich firm oraz usługi brokerskie.

Która część sektora usług finansowych ulegnie największym przemianom na skutek działalności fintechów w przeciągu 5 najbliższych lat?



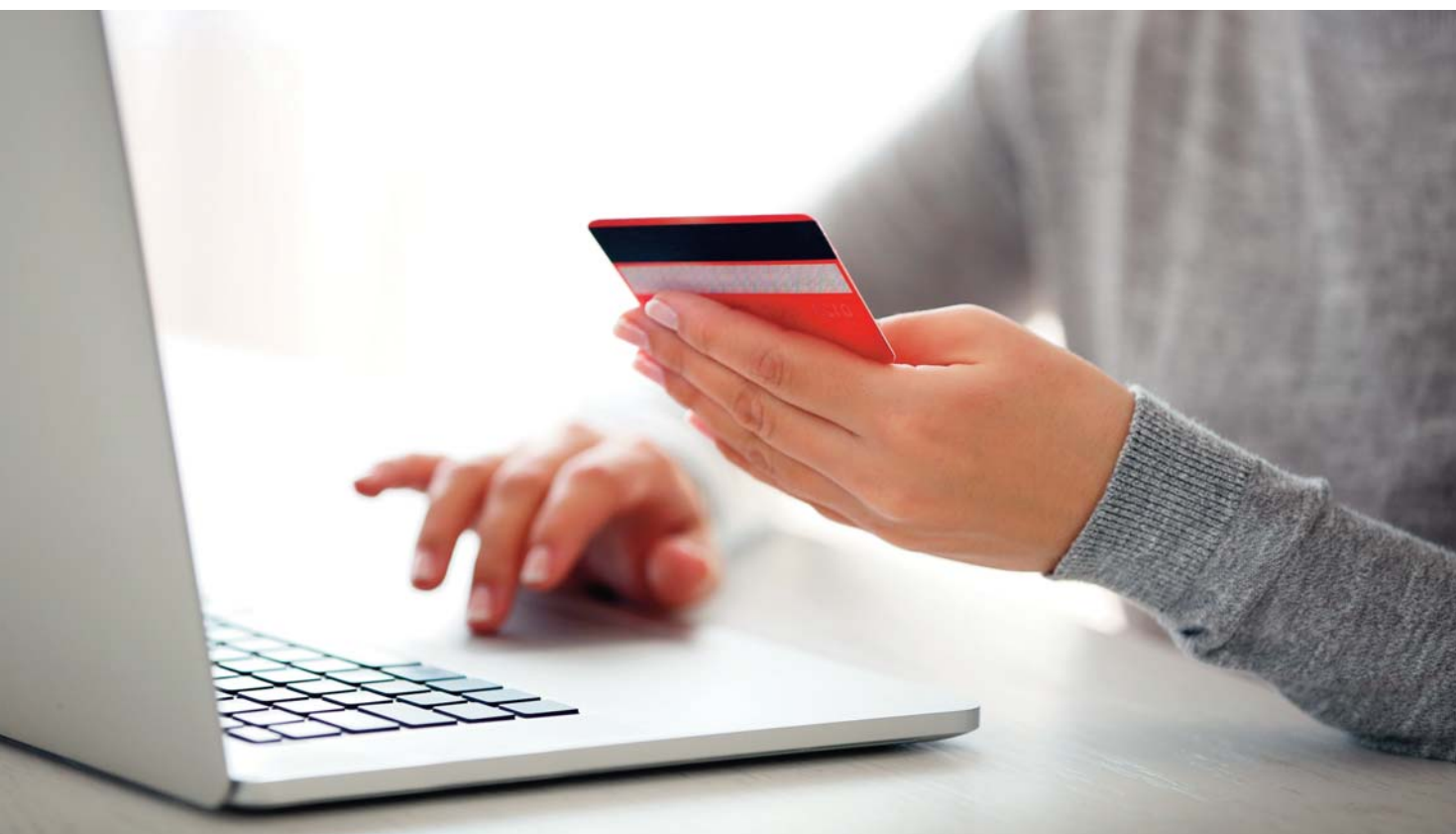
Źródło: analiza PwC

Rozumiejąc skalę zagrożenia ze strony fintech-ów, wiele firm z sektora finansowego zaczęło już podejmować działania, które mają na celu wzmocnienie posiadanej pozycji rynkowej i wyróżnienia swojej oferty na tle konkurencji.

Przede wszystkim tradycyjni gracze coraz szerzej rozbudowują ofertę omnikanalowości. Klient zyskuje możliwość obsługi niezależnie od godzin otwarcia oddziałów, korzystając z dowolnie wybranego kanału wg tego samego standardu jakości. Inne działania banków ukierunkowane są na wsparcie klientów w realizacji potrzeb, m. in. poprzez dzielenie się z nimi wiedzą specjalistyczną (np. w zakresie weryfikacji nieruchomości) czy też wspieranie w ich decyzjach zakupowych np. udostępnianie list niezbędnych do wykonania tych czynności (od rozpoczęcia budowy po finalne odbiory czy bazy polecanych fachowców).

Usługi dodatkowe mogą też dotyczyć przykładowo weryfikacji stanu fizycznego lokalu.

Zmiany zachodzą także wewnątrz samych banków. Banki zaczęły weryfikować swoje strategie *digital*. Aby skutecznie konkurować z fintech-ami, nie wystarczy zautomatyzować części procesów. Dzisiaj banki przebudowują swoje operacje opierając architekturę na wizji „banku bez papieru” (*paperless*). Oznacza to wielką konsolidację produktów i rozwiązań do jednego ekosystemu zarządzania i obsługi dokumentacji papierowej oraz elektronicznej. Upraszczane są takie poszczególne procesy, a obszary operacyjne budowane są tak, aby wspierać biznes w obsłudze klientów, np. *e-commerce*. Niebagatelne znaczenie ma również ograniczanie kosztów. Wiele banków stawia na samoobsługę klientów – banki dostarczają narzędzia, klienci zaś sami realizują operacje.



Fintech – nowe źródła możliwości

Rozwój fintech-ów oznacza nie tylko zagrożenia, ale także szanse dla tradycyjnych graczy... i oczywiście dla samych fintech-ów.

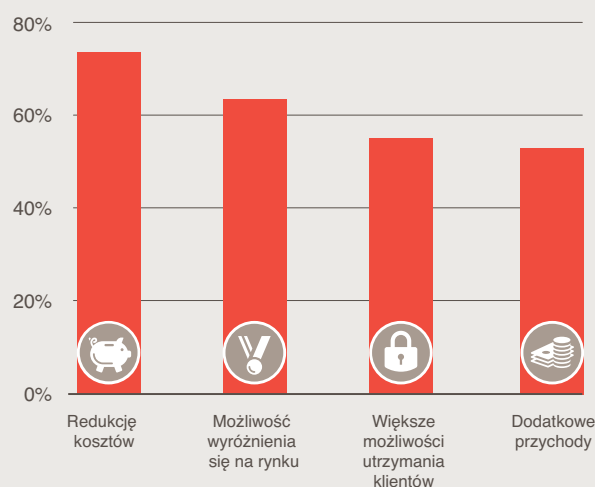
Jak wskazało 73% respondentów w badaniu PwC „Zatarte granice: Jak branża fintech kształtuje usługi finansowe” (ang. *Blurred lines: How fintech is shaping Financial Services*), główny obszar takich szans to obniżenie kosztów operacji, w tym kosztów IT. Fintech-y mogą wspomagać tradycyjne instytucje finansowe poprzez implementację rozwiązań biznesowych, np. przetwarzania w chmurze, umożliwiając nie tylko ograniczenie kosztów, ale również rozbudowanie oferty dla ich klientów.

Ponadto, rozwiązania takie jak *robo-advisory*, opracowywane mogą być przez fintech-y, a następnie z powodzeniem adoptowane i oferowane przez dotychczasowych potentatów jako własne (tzw. *white label*) lub w formie partnerstwa. Podobne rozwiązania działają już w płatnościach. Regulacje MiFID2 i PSD2 z pewnością przyspieszą tę symbiozę i wytworzą nowe modele współpracy. Może to wspomóc banki w poszukiwaniu wyróżników ich ofert, zarządzaniu retencją i w identyfikacji dodatkowych źródeł dochodu. Proces ten dotyczy również Polski.

Wyniki naszych badań pokazały jednocześnie, że aktualnie najpopularniejszą formą nawiązywania współpracy z fintech-ami jest partnerstwo biznesowe, a także bezpośredni zakup usług albo wspieranie rozwoju fintech-owych start up-ów.

Warto zasygnalizować jednocześnie, że rozpoczęcie tego rodzaju współpracy, pociąga za sobą również wyzwania. Głównym jest ryzyko natury prawnej – fintech-y działają w obszarze, który może zostać dotknięty dodatkowymi regulacjami. Dzieje się tak, ponieważ niektóre rodzaje działalności są na rynku nowością i nie jest jeszcze do końca jasne, jakim reżimem prawnym zdecydują się objąć je regulatorzy. Dotychczasowe sygnały wysyłane przez Komisję Europejską (KE) w pracach nad regulacjami w obszarze płatności i PSD2 sugerują znaczną przychylność dla nowych graczy. Ale podawane przez KE motywy wskazują na wspieranie gospodarki cyfrowej w UE (ang. *digital economy*) i interes konsumenta.

Jakie szanse dla sektora usług finansowych pociąga za sobą rozwój fintech-ów?



Źródło: Badanie PwC i Maison, czerwiec 2016 r.



Czy blockchain zmieni oblicze usług finansowych?

Blockchain czyli dane w nowej strukturze

Blockchain to nowa technologia łącząca szereg zasad matematycznych, kryptograficznych i ekonomicznych, która umożliwia prowadzenie bezpiecznej i rozproszonej bazy danych, dzielonej przez wielu uczestników bez konieczności zatwierdzania lub uzgadniania wpisów przez osobę trzecią. Mówiąc prosto, jest to olbrzymi zdecentralizowany i bezpieczny rejestr, dzięki któremu dokonywane są transakcje z pominięciem pośredników. Koncentruje się on na zapisie informacji w odpornej na manipulacje strukturze danych, która zawiera informacje o potwierdzonych transakcjach zachowując także ich sekwencję czasową, kolejność.

Blockchain może być wykorzystywany wszędzie gdzie dochodzi do przetwarzania transakcji – nie tylko finansowych – po prostu zdarzeń pomiędzy dwoma jednostkami, zarządzania zasobami – niekoniecznie walutowymi, własnością oraz tożsamością uczestników.

Technologię tę możemy zastosować w każdym obszarze, który wymaga bezpiecznego oraz zapewniającego wysoki poziom prywatności, przenoszenia wartości pomiędzy uczestnikami transakcji, ich rejestracją oraz własnością. W pewnym sensie blockchain jest kolejną, nową warstwą technologii informatycznych, która zapewnia, niedostępny dotychczas, poziom algorytmicznego zdecentralizowanego zaufania. Powiązane chronologicznie paczki (*block*) transakcji publikowane w regularnych interwałach (*chain*) tworzą zapisany w pamięci komputerów łańcuch pozwalający na pełną identyfikację przepływu wartości. W blockchain niczego nie da się cofnąć, a każda zmiana wymaga demokratycznego głosowania oraz akceptacji większości uczestników łańcucha.

Blockchain pozwala na znaczną optymalizację procesów biznesowych poprzez wymianę danych pomiędzy podmiotami o różnych lub konkurencyjnych celach gospodarczych. Technologia ta jest niezwykle obiecująca, jednak wiąże się z kilkoma trudnościami i barierami. Dogłębne zrozumienie tej technologii i jej implikacji handlowych wymaga przekrojowej wiedzy z kilku różnych dziedzin.



Zalety

- Niskie koszty transakcyjne
- Bezpieczny, przejrzysty, weryfikowalny, dostępny 24/7
- Masowy poziom zaufania, autoryzacji transakcji
- Wysoki poziom ochrony prywatności



Zagrożenia

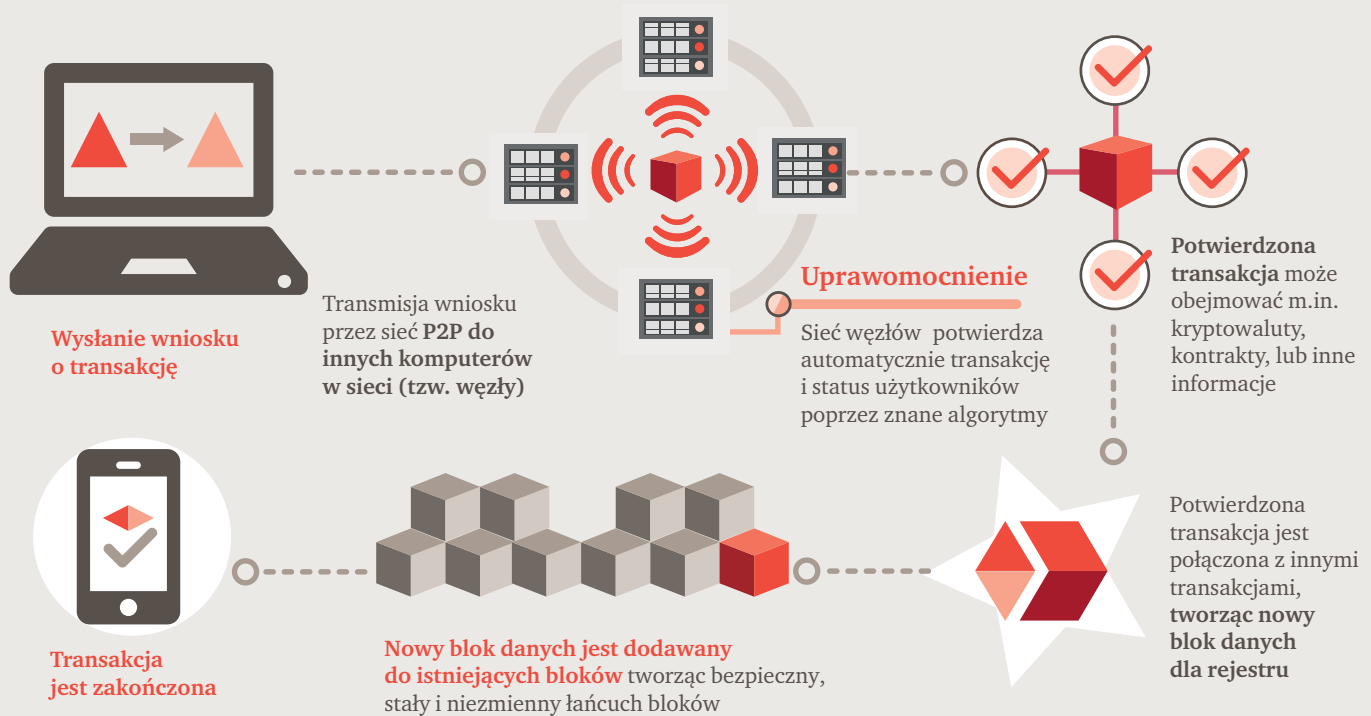
- Anonimowość i wysoki poziom ochrony prywatności utrudniają egzekwowanie prawa
- Eliminacja pośredników (*disintermediation*)
- Brak legislacji oraz regulacji prawnych
- Niewielki poziom integracji z obecnymi systemami ICT (technologie informacyjno-komunikacyjne)
- Relatywnie powolne przetwarzanie transakcji – Bitcoin 7 transakcji na sekundę



Wpływ

- Nowy wymiar zdecentralizowanej ekonomii zaufania
- Wzrost globalnej wymiany dóbr za pośrednictwem technologii cyfrowych
- Zmiana równowagi pomiędzy prywatnością a zaufaniem

Jak działa blockchain?



Wpływ blockchaina na sektor finansowy

Blockchain stanowi kolejny krok w rozwoju optymalizowania procesów biznesowych. Może drastycznie zmienić krajobraz konkurencji w branży usług finansowych zaburzając i przekierowując przepływy puli zysków do właścicieli nowych, wysoce wydajnych platform opartych na tej technologii. Dlatego już teraz fintech-y prześcigają się w dostarczaniu innowacji w tej dziedzinie. Przykładów zastosowania technologii blockchain jest wiele, ale większość opiera się na poprawie wydajności poprzez wyeliminowanie konieczności uzgadniania danych pomiędzy różnymi stronami, przyspieszeniu rozliczeń transakcji lub całkowitej przebudowie dotychczasowych procesów.

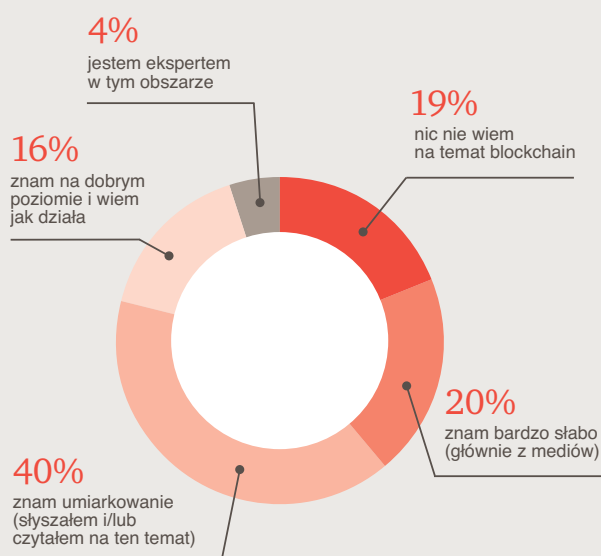
Jedną z najbardziej atrakcyjnych korzyści jest możliwość wprowadzenia (w odniesieniu do internetu rzeczy) tzw. „inteligentnych kontraktów”, czyli transakcji wprowadzonych do programów komputerowych, a następnie realizowanych w sposób automatyczny. Obszar ten dopiero kiełkuje, ale jego potencjał do automatyzacji i przyspieszenia manualnych, kosztownych procesów jest ogromny. Wyobraźmy sobie ubezpieczenie samochodu zintegrowane z pojazdem, które samodzielnie dostosowuje wysokość składki

do sposobu prowadzenia pojazdu przez właściciela. Kontrakt obejmujący ten samochód mógłby również kontaktować się z najbliższym warsztatem mającym podpisaną umowę z danym ubezpieczycielem w razie stłuczki lub konieczności wezwania holownika. Wszystkie te czynności wymagałyby minimalnego udziału człowieka.

Dodatkowo *blockchain* może być zastosowany w celu usprawnienia procedury udzielania i obsługi kredytów czy ułatwieniu dostępu do papierów wartościowych. Wykorzystanie blockchain może nie tylko przynieść ogromne oszczędności kosztów w obszarze *back office*, ale także znacząco zwiększyć przejrzystość banków, co korzystnie wpłynęłoby na ich postrzeganie przez audytorów i urzędy nadzoru.

Polski sektor finansowy może wykorzystywać blockchain m.in. w celu zabezpieczania transakcji międzybankowych czy też ich weryfikacji. Odbывałoby się to poprzez eliminację procesów manualnych, wprowadzania zdecentralizowanych technologii płatniczych także międzynarodowych, zwiększeniach ochrony prywatności, ułatwienia obrotu papierami wartościowymi, zapobieganie wyłudzeniom.

W jakim stopniu znasz technologię blockchain?

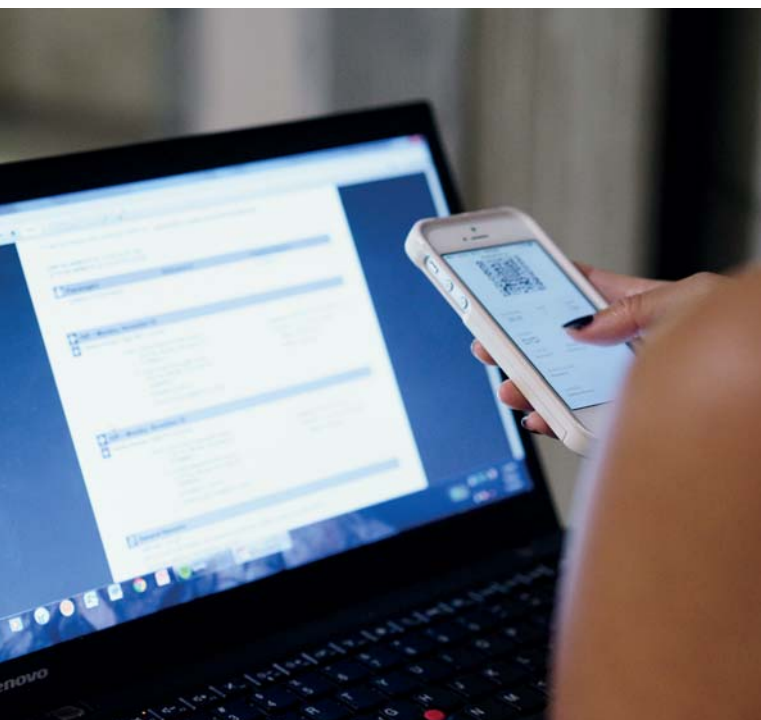


Niepewne reakcje na potencjał technologii blockchain

Jak potwierdzają respondenci globalnego badania PwC, które było podstawą do opracowania raportu „Zatarte granice: Jak branża fintech kształtuje usługi finansowe” możliwość wykorzystania technologii blockchain jest niższa w porównaniu z innymi trendami. 56% prezesów, dyrektorów ds. innowacji oraz menedżerów najwyższego szczebla banków zdaje sobie sprawę ze znaczenia tej technologii. Jednak aż 57% z nich nie jest pewnych, czy zdecyduje się ją wdrożyć, lub uważa, iż jest to mało prawdopodobne. Zjawisko to można wyjaśnić słabą znajomością nowej technologii: 40% badanych jest co najwyżej umiarkowanie zaznajomionych z jej działaniem, a bardzo niewielu określa siebie jako ekspertów w tej dziedzinie (4%). Brak dostatecznej wiedzy może sprawiać, że wiodący uczestnicy rynku nie doceniają potencjalnego wpływu blockchain na swoją działalność.

Przyszłość technologii blockchain

W obliczu rewolucyjnych technologii najsukcesowniejшие firmy rozwijają się, włączając je do swojego modelu działalności. Technologie blockchain oferują instytucjom świadczącym usługi finansowe niepowtarzalną szansę na przekształcenie branży w sposób korzystny dla siebie. Jednak wyniki globalnego badania PwC pokazują, że znajomość blockchain oraz prawdopodobieństwo jego wykorzystania pozostają na stosunkowo niskim poziomie. Brak wiedzy na temat tej technologii oraz jej potencjał do zakłócenia sytuacji na rynku stwarza istotne ryzyko dla obecnych graczy. Dlatego współpraca tradycyjnych instytucji finansowych z fintech-ami w celu tworzenia nowych modeli biznesowych może stanowić istotną przewagę konkurencyjną w nadchodzących latach.



Nowa broń **fintech**-owa: drony atakują

Transformacja cyfrowa wpływająca na zmiany technologiczne zachodzące w sektorze finansowym wymaga pozyskiwania coraz to bardziej aktualnych i precyzyjnych danych. Dlatego poza technologią internetową oraz mobilną, które odmieniły już oblicze sektora bankowego czy ubezpieczeniowego, kolejnym motorem napędzającym rozwój fintech-ów będzie technologia dronowa. Rewolucja już rozpoczęła, się także w Polsce.

Instytucje bankowe finansujące nowe inwestycje infrastrukturalne, takie jak np. drogi, koleje lub nieruchomości, chcą być informowane na bieżąco o postępach prac budowlanych, aby móc szybciej zareagować na pojawiające się problemy.

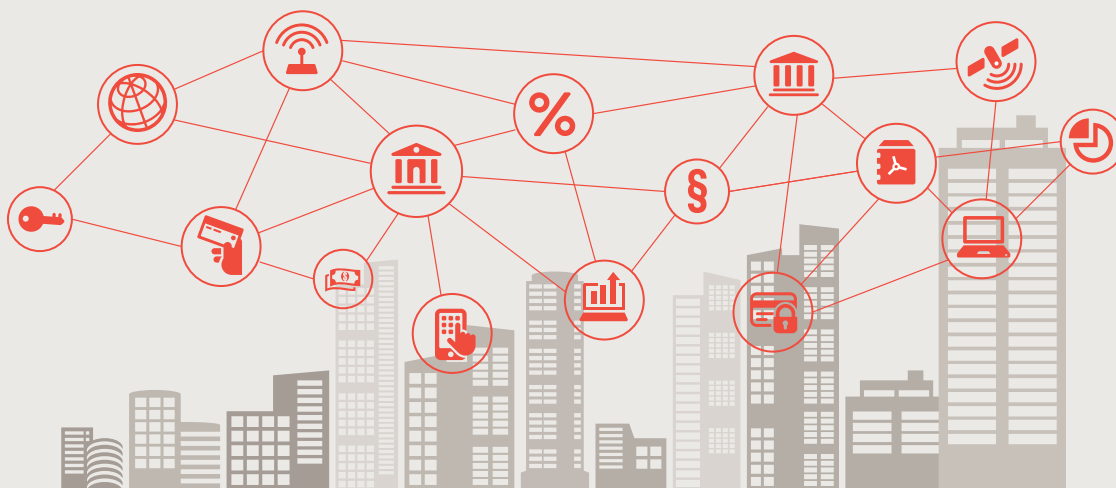
Dzięki zastosowaniu technologii dronowej do monitoringu inwestycji jest możliwe pozyskać praktycznie w czasie rzeczywistym niezwykle dokładne dane obrazowe, co pozwala zminimalizować ryzyko opóźnień oraz dodatkowych kosztów w projekcie. Ponadto, regularna dokumentacja oparta o dane zebrane przez drony może stanowić niepodważalny dowód w przypadku postępowań sądowych wobec nierzetelnych podwykonawców lub klientów.

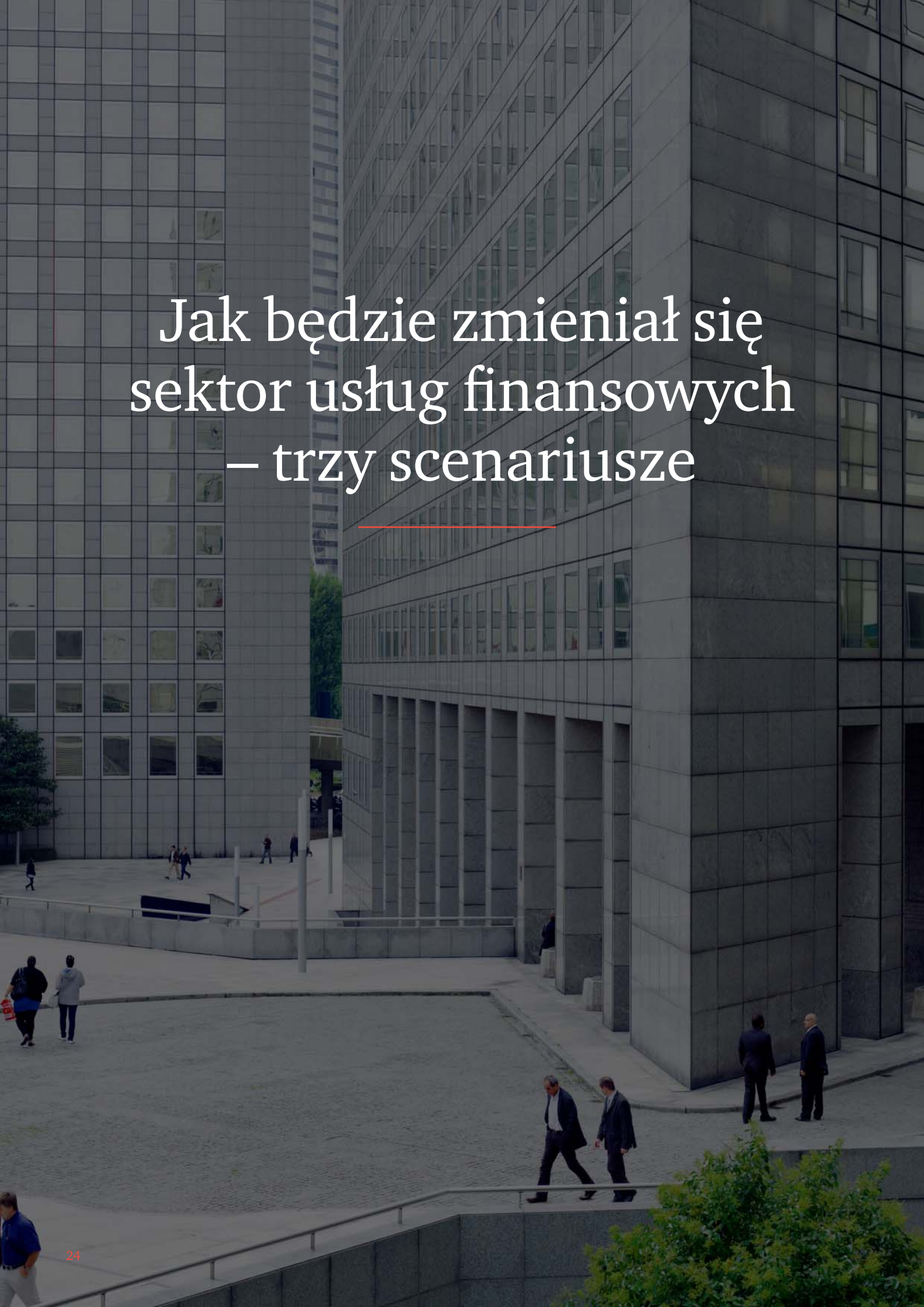
Znacznie szybsza niż dotychczas możliwość pozyskiwania wysokiej jakości danych dotyczących trudno dostępnych miejsc i obiektów jest argumentem który przekonał

gigantów ubezpieczeniowych oraz bankowych do stosowania dronów.

Monitoring inwestycji oraz utrzymanie obiektów infrastrukturalnych to nie jedyne obszary, w których drony mogą być używane przez sektor bankowy. Kolejnym zastosowaniem jest zbieranie informacji na temat nieruchomości oraz terenów będących elementami zabezpieczenia wierzytelności. Usprawnienie procesu ustanawiania wierzytelności hipotecznej przy jednoczesnym zwiększeniu poziomu bezpieczeństwa banku wynikającego z dostępu do dokładniejszych i aktualniejszych danych jest wartością dodaną wnoszoną przez technologie dronowe. Zapewnienie instytucjom finansowym znacznie lepszego dostępu do porównywalnych i mierzalnych danych na temat zabezpieczeń wierzytelności pomoże im w lepszym oszacowaniu ryzyka udzielanego kredytu.

W przyszłości możliwe jest również zastosowanie bezzałogowych pojazdów do transportu gotówki lub papierowych dokumentów aktualnie dostarczanych za pomocą pracy ludzkiej. Postępująca robotyzacja oraz automatyzacja sprawia, że prace wykonywane obecnie przez człowieka będą zastępowane usługami wykonywanymi przez coraz bardziej udoskonalane maszyny. Oczywiście, koszt wdrożenia oraz funkcjonowania wspomnianych rozwiązań będzie wymagał obniżenia w porównaniu do aktualnego kosztu pracy ludzkiej.



A tall, modern skyscraper with a glass facade, reflecting the sky and surrounding environment. The building is the central focus of the image, with its grid-like structure of windows and panels. The text is overlaid on the upper part of the building.

Jak będzie zmieniał się sektor usług finansowych – trzy scenariusze

W wyniku opisanych zmian, powodowanych przez rewolucję technologiczną, rozwój sektora finansowego może potoczyć się wg trzech scenariuszy.

1.

Tradycyjne instytucje finansowe stracą 20% udziałów w rynku na rzecz fintech-ów

Zgodnie z pierwszym ze scenariuszy, tradycyjne instytucje finansowe stopniowo będą pogłębiały współpracę i dostosują swoje usługi do zmieniających się oczekiwań klientów. Przebudowa będzie jednak postępowała zbyt wolno, skutkiem czego stracą one około 20% udziałów w rynku na rzecz fintech-ów.

W myśl tego scenariusza, nie istnieje ani jeden segment usług bankowych, którego nie dotknęła lub nie dotknie w najbliższych latach znacząca przebudowa. Skoro jednak technologia jest tak potężną bronią w rękach fintech-ów, dlaczego nie przejmą one większości rynku?

Wpływ na to może mieć kilka czynników. Po pierwsze banki posiadają rozpoznawalne marki, których siłą przyciągania i zaufanie, jakim darzą je klienci (choć nadwątlone kryzysami finansowymi), stanowią wciąż duży atut. Pozycję tradycyjnych instytucji finansowych umacniają także dane będące w ich posiadaniu. Chodzi tu przede wszystkim o informacje na temat klientów oraz przeprowadzanych przez nich transakcjach. Do tej pory w obawie przed reakcją konsumentów, banki bardzo ostrożnie podchodziły do wykorzystywania tych danych, jednak wraz ze zmianą wzorów zachowań konsumentów, popularyzacją aplikacji mobilnych i platform oraz większą skłonnością klientów do dzielenia się danymi w zamian za atrakcyjne oferty, ulega to stopniowej zmianie.

Niebagatelne znaczenie ma także wygoda. Wielu klientów z uwagi na przyzwyczajenia nie jest skłonnych do zmiany banku lub korzystania z usług innych instytucji finansowych. Ich niechęć budzi konieczność zmiany numeru konta w miejscach pracy i urzędach, ponownej definicji zleceń stałych, czy nauka obsługi nowego systemu informatycznego. Ekspansję utrudnia także fakt, że tradycyjni gracze kontrolują większość infrastruktury niezbędnej do dokonywania płatności, a także osiągają skalę działalności pozwalającą na jej utrzymanie. Ogromnym atutem banków są także zgromadzone depozyty.

Powyższe czynniki powodują, że pomimo znaczącej przewagi, jaką daje fintech-om, przejęcie większości rynku jest zgodnie z tym scenariuszem nierealne.

2.

Wiele banków zniknie z rynku, pozostałe znacznie zmniejszą swoją rolę i staną się instytucjami oferującymi podstawowe usługi finansowe

Może się jednak zdarzyć, że działania podejmowane przez obecnych potentatów okażą się dalece niewystarczające i dynamika zachodzących zmian doprowadzi do zniknięcia wielu z nich z rynku, pozostałe zaś sprowadzi do roli organizacji oferujących podstawowe usługi finansowe (odmiana *utilities* – firm użyteczności publicznej), takie jak rachunki bankowe, depozyty i wąski wachlarz kredytów.

Zdarzy się tak, jeżeli fintech-y zdobywając rynek zbudują swoją rozpoznawalność i zdobędą zaufanie, które pomogą im konkurować na równych zasadach z tradycyjnymi instytucjami finansowymi. Abstrahując od siły marki, warto podkreślić, że dane uzyskiwane przez nowych graczy (na przykład historia płatności za pośrednictwem serwisów internetowych) i poddawane dogłębnej analizie, mogą okazać się równie cenne, jak te zebrane przez banki.

Również zgromadzone depozyty, stanowiące siłę tradycyjnych instytucji finansowych mogą okazać się niewystarczającą przewagą w epoce dynamicznego rozwoju pożyczek *peer to peer* (nawias: *P2P*), *platform crowdfundingowych*. Dodatkowo, choć powierzanie oszczędności bankom wciąż cieszy się dużym zainteresowaniem (są często objęte gwarancjami rządowymi), ich wadą depozytów jest często niskie oprocentowanie. To skłania klientów do poszukiwania większych zysków poza tradycyjnym systemem bankowym.

Posiadane rezerwy nie umożliwią też bankom dynamicznej ekspansji – powstały pod wpływem regulacji prawnych i mają pomóc w utrzymaniu płynności.

3.

Nastąpi symbioza i wielopłaszczyznowa współpraca tradycyjnych instytucji finansowych i fintech-ów

Zgodnie z trzecim scenariuszem, tradycyjne instytucje finansowe i fintech-y nawiążą wielopłaszczyznową współpracę i będą funkcjonować w symbiozie, przy czym mogą nastąpić przetasowania pozycji poszczególnych banków. Połączone siły tradycyjnych banków i fintech-ów doprowadzą do powstania nowego ekosystemu usług bankowych, skuteczniej odpowiadającego na potrzeby klientów i wyzwania rynkowe. Zdaniem ekspertów PwC, to właśnie ten scenariusz najprawdopodobniej ziści się w Polsce. Dlaczego?

Tradycyjne instytucje bankowe stale poszukują możliwości obniżenia kosztów. Pojawienie się fintech-ów stanowi ogromną szansę nawiązania współpracy w tym obszarze. Jak wskazaliśmy już wcześniej, 73% ankietowanych prezesów, dyrektorów ds. innowacji i menedżerów najwyższego szczebla, zaangażowanych w działania związane z transformacją cyfrową i technologiczną sektora finansowego liczy, że dzięki pojawieniu się fintech-ów, możliwe stanie się obniżenie kosztów prowadzonej działalności.

Dla nowych graczy jest to szansa wejścia na rynek, dla potentatów konieczność otwarcia się na nowe rozwiązania. Co ciekawe, już teraz większość uczestników naszego badania potwierdziła, że instytucje które reprezentują nawiązały już współpracę z fintech-ami. Tego rodzaju partnerstwo biznesowe stanowi doskonałą podstawę do budowy nowego ekosystemu.

Dlaczego jednak ta droga miałaby być atrakcyjna dla nowych graczy? Jeżeli mają oni szansę zdobyć dużą część rynku, dlaczego mieliby zadowolić się kooperacją z dotychczasowymi potentatami? Przede wszystkim warto odnotować, że na fintech-y nie można patrzeć jak na homogeniczną grupę. Mają one różne cele i realizują je w odmiennym tempie. Dodatkowo, za podjęciem współpracy z tradycyjnymi instytucjami finansowymi przemawia kilka argumentów. Przede wszystkim większość fintech-ów to podmioty biegłe w opracowywaniu nowych rozwiązań, nie będące jednak ekspertami w pozyskiwaniu funduszy i zarządzaniu operacyjnym działalnością. Tutaj wsparcie banków może okazać się nieocenione. Jednocześnie, o wiele łatwiej jest oferować usługi w formacie B2B (*business to business*), niż B2C (*business to customer*), nie potrzeba do tego rozbudowanych struktur sprzedaży i centrów kontaktu z klientem.

Niebagatelne znaczenie ma również fakt, że bardzo często poważnymi konkurentami dla fintech-ów są inne fintech-y. W takiej sytuacji, nawiązanie współpracy z dużą instytucją bankową może pozwolić na umocnienie pozycji i rozwój w oparciu o bazę klientów banku. Wreszcie pozostaje kwestia ryzyka związanego ze zmianami w otoczeniu regulacyjnym – budzą one duże obawy inwestorów. Kooperacja z bankami, posiadającymi bogate doświadczenie w funkcjonowaniu w silnie regulowanym środowisku, pozwala wykorzystać zgromadzoną w nich wiedzę ekspercką, a także podzielić się ryzykiem.

I wreszcie nienawiązywanie współpracy może okazać się niebezpieczną strategią z dwóch powodów. Ostra walka fintech-ów z bankami może doprowadzić do potężnego zamieszania w sektorze, które będzie niekorzystne dla wszystkich podmiotów. Dodatkowo, takie działania mogą przyczynić się do utraty przez klientów zaufania do instytucji finansowych, wystarczająco nadszarpniętego w czasie ostatnich kryzysów finansowych.



„Katalizatorami zmian są regulacje uchylające furtkę rynku bankowego nowym graczom, zwłaszcza PSD2 i coraz większe potrzeby informacyjne samych banków, jak i nadzorców/banków centralnych, zmuszających do zmian w technologii. Niebagatelną rolę odegrają także pozostałe czynniki takie jak: szukanie oszczędności wobec utrzymujących się niskich stóp procentowych, m.in. poszukiwanie synergii kosztowych, ekonomii skali, a także lepszego dostępu do klienta (zwłaszcza młodego). Otworzenie rynku dla nowych graczy wobec już istniejącej współpracy banków polskich z firmami fintech nie doprowadzi do rewolucji, ale raczej ewolucyjnie stworzy dalsze możliwości włączenia firm fintech w nową bankowość”.

Piotr Bednarski, dyrektor i ekspert ds. regulacji bankowych w zespole usług doradczych dla sektora finansowego

Kontakty



Łukasz Bystrzyński

Partner, lider zespołu usług doradczych dla sektora finansowego, PwC

T: +48 502 184 228

E: lukasz.bystrzynski@pl.pwc.com



Aleksandra Bańkowska

Adwokat, counsel
kancelaria prawna PwC Legal

T: +48 22 746 7324

E: aleksandra.bankowska@pl.pwc.com



Przemysław Paprotny

Partner w zespole usług doradczych dla sektora finansowego, PwC

T: +48 502 184 766

E: przemyslaw.paprotny@pl.pwc.com



Anna Kobylańska

Adwokat, counsel
kancelaria prawna PwC Legal

T: +48 519 506 226

E: anna.kobylanska@pl.pwc.com



Piotr Bednarski

Dyrektor w zespole usług doradczych dla sektora finansowego, PwC

T: +48 519 507 049

E: piotr.bednarski@pl.pwc.com



Adam Wiśniewski

Dyrektor w zespole Drone Powered Solutions, PwC

T: +48 501 049 409

E: adam.wisniewski@pl.pwc.com



Robert Janiszewski

Menedżer w zespole usług doradczych dla sektora finansowego, PwC

T: +48 519 506 116

E: robert.janiszewski@pl.pwc.com



Michał Kreczmar

Dyrektor, Cyfrowa Transformacja, PwC

T: +48 519507227

E: michal.kreczmar@pl.pwc.com



Krzysztof Marszałek

Menedżer w zespole usług doradczych dla sektora finansowego, PwC

T: +48 519 506 447

E: krzysztof.marszalek@pl.pwc.com



Barbara Lenarcik

Starszy menedżer w zespole komunikacji marketingowej i rozwoju biznesu, PwC

T: +48 502 184 663

E: basia.lenarcik@pl.pwc.com

www.pwc.pl

© 2016 PwC Polska Sp. z o.o. Wszystkie prawa zastrzeżone. W tym dokumencie nazwa „PwC” odnosi się do podmiotu lub podmiotów wchodzących w skład sieci PwC, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny. Dowiedz się więcej na www.pwc.com/structure

W PwC naszym celem jest budowanie zaufania wśród społeczeństwa i odpowiadanie na kluczowe wyzwania współczesnego świata. Jesteśmy siecią firm działającą w 157 krajach. Zatrudniamy ponad 208 tysięcy osób dostarczających naszym klientom najwyższą jakość usług w zakresie audytu, doradztwa biznesowego oraz doradztwa podatkowego i prawnego. Dowiedz się więcej na www.pwc.pl