

Илия Плошцаков*

ПОЯВАТА НА ФИНТЕХ ФИРМИТЕ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО И ШАНС ЗА БАНКИТЕ

Анализирано е влиянието на информационните технологии и на съпровождащата ги дигитализация на обществения живот върху дейността на банките. Широкото навлизане на информационните технологии във всекидневието на хората и спадът на доверието към банковите институции вследствие на финансовата криза от 2008 г. в САЩ водят до трансформация в начина на възприемане и предоставяне на финансовите продукти и услуги. В резултат от тази промяна се появяват финансово-технологичните фирми (ФинТех), които предлагат еквивалентни на банковите продукти и се превръщат в директен конкурент на банките. Във връзка с това са изследвани специфичните особености на ФинТех фирмите, чрез които техният бизнес-модел се разграничава от този на банките.¹

JEL: G20; G21; O16

Ключови думи: финансово-технологични фирми; дигитализация; банки; финансова криза

Икономическата сила на дигитализацията като предпоставка за появата на ФинТех индустрията

Началото на втората индустриална революция

С появата на интернет и развитието на комуникационните и информационните технологии в обществото се създават предпоставки за промени както в социален, така и в икономически аспект. Най-показателно в това отношение е все по-широкото навлизане на мобилните телефони и на интернет в обществения живот. Докато през недалечната 1996 г. в употреба са били само 145 млн. мобилни телефона в света, през 2016 г. техният брой надхвърля 7 млрд.² Друг пример за дигитализацията на обществото е увеличаването на числеността

* Докторант в УНСС, катедра „Финанси“, i_ploshtakov@yahoo.com

¹ Ilija Ploshtakov. THE EMERGING FINTECH COMPANIES - CHALLENGE AND CHANCE FOR BANKS. *Summary:* The influence of information technologies and the accompanying digitalization of the public life on the activities of the banks is analyzed. The widespread penetration of information technology in people's daily routine and the decline in confidence in banking institutions as a result of the 2008 financial crisis in the United States have led to a transformation in the way financial products and services are being adopted and delivered. As a result of this change, financial and technological firms (FinTech) appear to offer equivalent banking products and become a direct competitor of banks. In this connection, the specificities of FinTech companies are examined, by which their business model is distinguished from that of the banks. *Keywords:* FinTech; digitalization; banks; financial crisis.

² <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/2995/umfrage/entwicklung-der-weltweiten-mobilfunkteilnehmer-seit-1993/>

на населението, имащо достъп до интернет - през 2000 г. едва 415 млн. човека имат възможност да ползват интернет, а през 2016 г. те са вече близо 3,5 млрд.,³ т.е. почти половината население на планетата.

Интернет, или т. нар. виртуална мрежа, възниква през 70-те години на миналия век в епохата на студената война, когато Министерството на отбрана на САЩ разработва проект, целящ да свърже големите и скъпоструващи тогава компютърни системи, за да се увеличи тяхната мощност. Идеята е по този начин да се създаде своеобразна разделна комуникационна система, т.е. отделни една от друга компютърни системи, свързани помежду си, които в случай на ядрена война да позволят осъществяването на безпроблемна комуникация между съюзниците и преразглеждането на тяхната тактика.

Отварянето на интернет платформата бележи началото си от 1990 г., когато Американската академия на науките (National Science Foundation) разрешава тя да бъде използвана и за комерсиални цели.⁴ Възможността интернет да се ползва и в икономическата сфера създава условия за коренни промени в нея.

В книгата си „Втората машинна епоха“ американският професор по икономика с датски произход в Масачузетския технологичен институт Erik Brynjolfsson и неговият колега Andrew McAfee посочват, че благодарение на новите технологии човечеството навлиза в една „втора индустриална епоха“. Според тях за интелектуалното развитие на хората новите технологии постигат това, което парната машина и свързаните с нея технически разработки извършват по отношение на мускулната сила по време на индустриалната революция. Индустриалната революция води не само до масово използване на машини, но и до коренна промяна на цялата структура на обществото. Тя допринася за съществени подобрения в живота на хората и за повишаване на техния жизнен стандарт. Поглеждайки назад в историята, се вижда, че тези подобрения не са настъпили веднага и изведнъж – за тяхната реализация са били необходими няколко десетилетия. Авторите подчертават, че по тази логика е нормално да отнеме известно време, докато съвременните дигитални технологии се усъвършенстват и се превърнат в новия импулс на икономическото развитие. Ето защо, подчертават авторите, е важно да се отбележи, че се намираме едва в началото на втората икономическа революция, която за разлика от първата ще бъде не индустриална, а дигитална (вж. Brynjolfsson & McAfee, 2014, р. 7-9). Факт е обаче, че вече съществуват безпилотни коли и самолети, макар все още да не са навлезли в масова употреба в обществото. Извършват се сложни медицински операции с помощта на роботи. Чрез различни тестове, например при играта на шах или на „го“,⁵ изкуственият интелект показва, че притежава огромен потенциал.

³ <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/186370/umfrage/anzahl-der-internetnutzer-weltweit-zeitreihe>

⁴ <https://de.wikipedia.org/wiki/Internet>

⁵ Показателен е случаят, когато при игра на „го“ (която се смята за най-комплексната в света) компютърен алгоритъм на Гугъл побеждава убедително в три партии световния шампион Ле

Навлизането на дигиталните технологии в живота води до съществени промени в досегашните порядки и норми, които трябва да бъдат подложени на критичен анализ. От икономическа гледна точка дигитализацията може да бъде приветствана, защото предоставя необходимите за една система иновативни импулси и допринася за засилването на конкуренцията при предлагането на продукти и услуги, насърчавайки предприемаческия и творческия дух, тъй като инвестиционните разходи в новата дигитална ера са по-ниски в сравнение с тези през индустриалната епоха. Дигиталните технологии оказват позитивен ефект върху ефективността и ефикасността на различни процеси, което предизвиква значителни промени в съществуващите навици и начин на мислене.

Същевременно обаче дигитализацията крие и някои социални рискове. Автоматизацията на голяма част от процесите в различни сфери на икономическия и обществения живот може да доведе до закриването на работни места и до изчезването на редица професии. В някои магазини например вече е отпаднала нуждата от касиери, защото разполагат с касови автомати, използвани от клиентите, за да платят сами напазаруваните стоки. В редица скандинавски страни пък вече има хотели без рецепция, където чекирането става посредством изпратен код по текстово съобщение на телефон или имейл.

Анализирайки последствията от дигитализацията, Stephan Dörner посочва, че най-силно засегнати от нейното развитие ще бъдат нискоквалифицираните дейности и професии. Колкото даден вид дейност или труд е по-комплексен и следователно по-високо заплатен, толкова по-трудно ще бъде да се автоматизира. Прогнозите са, че след около 20 години около 50% от сегашните работни места в развитите страни (например Германия и САЩ) вероятно ще бъдат заемани от роботи (вж. Dörner, 2016). Допълнителен риск от дигитализацията е и евентуалното разрастване на т.нар. сенчесто банкиране в банковия сектор. Опасността тук произтича от това, че неговото развитие нерядко е съпътствано от създаването на нови иновативни финансови конструкции и продукти на базата на дигиталната еволюция, за които обаче все още не е въведен постоянен регулативен контрол.

Финансовите услуги и банките

С навлизането на дигиталните технологии традиционната банка с предоставяните от нея познати финансови услуги ще се превърне в дигитална платформа, в която може да се влиза чрез интернет. Няма да е нужно да се използват таксите, градският транспорт, собственият автомобил или каквото и да е транспортно средство, за да се стигне до клона на най-близката банка и да се свърши съответната работа. Проучване на Немския институт за доверие

Седол, което изненадва дори експертите (вж. <http://www.sueddeutsche.de/wissen/kuenstliche-intelligenz-mensch-unterliegt-maschine-computer-gewinnt-das-komplexeste-spiel-der-welt-1.2904384>).

и сигурност в интернет (DIVSI) показва, че според все повече хора интернет намира трайно място в тяхното ежедневие - 61% от анкетираният заявяват, че не могат да си представят живота без него.⁶ Достъпът до интернет и дигиталните технологии дава възможност хората да се информират по-бързо и по-ефикасно, да сравняват предлаганите финансови услуги по различни критерии и да избират по-лесно най-подходящия за тях продукт. Това води до намаляване на асиметричната информация на финансовия пазар и до по-ефикасното му функциониране. За засиления интерес и нуждата от повече информация е показателно нарастването на броя на търсенията в дигиталната мрежа – докато през 2000 г. са регистрирани средно на ден 60 млн. търсения, през 2014 г. те са над 5,7 млрд.⁷

В ролята си на финансови интермедиатори банките имат за цел не само да посредничат в търсенето на парични средства, но и активно да подпомагат своите клиенти в намирането на информация, т.е. те са както посредници при финансовите операции, така и интермедиатори на информация. Съществена част от основната им дейност се състои в ефективното разпределение на финансовите ресурси с помощта на рисковия анализ и мениджмънт, които от своя страна се основават върху ефективната преработка на информация. За услугата, която предлагат, и за начина, по който съдействат на домакинствата и фирмите, банките получават възнаграждение под формата на такси и комисиони, като по такъв начин реализират информационно базирана печалба. С други думи, ползата, която те генерират на пазара, се състои в това да превърнат информацията и произтичащите от нея резултати и познания в продукти и услуги, задоволяващи потребностите на клиента.

Проникването на дигитализацията в различните сфери на обществения живот води до промяна в предпочитанията и във вида на желаните от потребителите финансови услуги. Използването на интернет улеснява домакинствата и фирмите в събирането и анализа на нужната им информация - съществуват множество, дори и безплатни, блогове и портали, където всеки човек може да намери необходимата му специализирана информация и да сравни предлаганите от отделните банки услуги. В някои социални платформи даже е възможна пряка консултация и обмен с експерти. Всичко това води до намаление на информационно базираната печалба на банките, тъй като част от съответната важна финансова информация, например курсове на акции и облигации, лихвени проценти и т.н., става общодостъпна през интернет. Това увеличава изискванията на клиентите към техните банки – те очакват все по-персонализирана информация и по-високо качество на консултиране (Darp, 2014, p. 17).

Традиционните банки са изправени пред предизвикателството на дигитализацията, което налага възможно най-бързо да се приспособят към променящи-

⁶ <http://www.presseportal.de/pm/103608/3364471>

⁷ <http://www.statisticbrain.com/google-searches/>

те се изисквания към тях. Проучване сред банковите директори в САЩ показва, че дигиталните технологии стават все по-важни в процеса на вземане на решения за развитието и стратегията на техния бизнес-модел. При 45% от банките в дневния ред на всяка среща на управителния съвет е включена точка за дигиталните технологии, в половината от банките най-малко един от членовете на управителния съвет е с технически професионален опит в тази област, а повече от три четвърти от анкетиранияте банки планират да увеличат инвестициите в такива технологии (вж. Bank Director, 2015, p. 2).

Промените в икономическата конюнктура на финансовия сектор и предизвикателствата на дигитализацията водят до появата на нови финансови посредници - т.нар ФинТех (FinTech) фирми, които поставят основата на ФинТех индустрията. Това е напълно обяснимо – след като достъпът до информация вече не е толкова скъп, а преносът става мигновено чрез интернет, се създават условия за появата на нови посредници, които да конкурират банките.⁸ ФинТех индустрията дори изгражда и собствена платежна система с виртуална валута - bitcoins, която оспорва идеята за парична политика и за присъствието на централна банка. Тази валута служи за разплащателно средство и при нея няма нужда от финансови интермедиатори, каквито са банките, а цената се определя единствено от търсенето и предлагането. Интересна характеристика на виртуалната валута е, че всеки може да я произвежда сам, като предостави изчислителната мощ на своя компютър, необходима за функционирането на системата. С увеличаването на участниците в системата се повишава и трудността за генерирането на нови bitcoins, тъй като максималният им брой е ограничен. Системата функционира на принципа peer-to-peer (P2P), т.е. всички транзакции се осъществяват между самите участници без посредничеството на трета страна. По този начин транзакциите се извършват много бързо и без транзакционни разходи. Друго съществено предимство е, че поради използването на криптографски техники е изключено фалшифицирането на сделките и създаването на фалшиви bitcoins.⁹ Въпреки посочените плюсове обаче bitcoins иновацията крие опасности за бъдещото функциониране на икономиката и на обществото. Премахването на банките от икономическия живот, отпадането на различните валути и отнемането на инструмента на паричната политика правят икономическото развитие неконтролируемо, криещо рискове от кризи, които впоследствие трудно могат да бъдат потушени поради липсата на лостове за външна намеса в системата.

⁸ Повратна точка в развитието на пазара на финансови услуги е осъществената трансформация от аналогови сигнали в дигитални данни, която допринася за появата на дигиталната структурна парадигма във финансовия сектор. Това позволява данните да бъдат освободени от носещата среда (например дискета или диск) за по-нататъшна обработка и съхранение без значителна загуба в качеството им. През последните 30 години цената на един гигабайт памет намалява от 437,500 USD през 1980 г. на 5 цента през 2013 г. (вж. Darp, 2014, p. 6).

⁹ Вж. https://de.wikipedia.org/wiki/Bitcoin#cite_note-Nakamoto.P2PFoundation-18

ФинТех фирмите

Идея и особености на тяхното съществуване

Терминът „FinTech“ е абривиатура за финансова технология, която се прилага при обработката на финансова информация и служи при извършването на различни видове финансови услуги. Той се използва за първи път в началото на 90-те години на миналия век от Citibank при наименоването на проекта „Financial Services Technology Consortium“, имащ за цел да насърчи финансово-техническото сътрудничество с други фирми (вж. Hochstein, 2015).

Поглеждайки назад в историята, се вижда, че банките винаги са вървели ръка за ръка с новите технологии. Изследователите в сферата на финансите от университетите в Хонконг и Сидней Douglas W. Amer, János Barberis и Ross P. Buckley проучват ретроспективно взаимовръзката между банките и новите технологии и стигат до извода, че в това отношение могат да бъдат разграничени три финансово-технологични еволюционни периода. *Първият* се характеризира с навлизането на изчислителните устройства в банките (калкулатора, а по късно и компютъра). Тука трябва да се отбележи и появата на банкомата, който Paul Volker (президент на FED през 1979-1987 г.) определя като най-съществената финансова иновация в края на миналия век, създаваща огромни улеснения за хората. Тази епоха на финансово-технологичната взаимовръзка между банките и новите технологии, която се обозначава като FinTech 1, е най-продължителна - над 100 години (между 1866 и 1987 г.) Появилите се по това време технологии като телеграфа, жп линиите, параходите и т.н. подкрепят финансовите взаимовръзки между различните държави, което позволява побързото предаване на финансова информация, осъществяването на сделки и плащания по целия свят. През този период важна роля изиграва също и възникването на клиринг системата (Clearing House Interbank Payments System), която в началото на 70-те години на XX век от телеграфна се превръща в електронна, както и на системата за световна междубанкова финансова телекомуникация (SWIFT), целяща да свърже системите за вътрешни плащания на отделните държави.

Вторият период - FinTech 2, е значителни по-краткотраен - от 1987 до 2008 г. Той се характеризира с обширната дигитализация на процесите в банките, които все по-интензивно използват новите технологии при предлагането на финансови услуги и продукти. Финансовите институции се фокусират върху въвеждането на компютеризирани системи за търговия, които купуват и продават самостоятелно въз основа на предварително зададени нива на цените. Утвърждава се и компютеризирането на сложните системи за управлението на риска в банките. През този период се заражда и онлайн банкирането, въведено от американската финансова институция Wells Fargo през 1995 г. Във Великобритания се появяват първите банки без физически клонове като Ing Direct и HSBC Direct.

Третата фаза, свързана с развитието на взаимовръзката между банките и новите технологии, започва от 2009 г. и продължава до наши дни. При нея досегашната парадигма банките да използват новите технологии за оптимизиране на процесите на предоставяне на нови и по-добри финансови продукти и услуги се променя - появяват се финансово-технологични фирми, които започват да предлагат същото като банките и се превръщат в техни конкуренти. По този начин се пречупва теоретичната парадигма, че в капиталистическата икономика единствено банките решават кой проект да бъде финансиран. Реалният сектор (който, както е известно, е водещият за една икономика, докато финансовият трябва да я следва - вж. Пешев, 2015, с. 53) получава допълнителен източник на финансиране. Преминаването към този стадий настъпва с промяната в разбиранията на хората за това кой има ресурсите и легитимността да предоставя финансови услуги. Макар че е трудно да се определи как и къде започва тази тенденция, може да се каже, че световната финансова криза от 2008 г. представлява превратна точка и катализира растежа на FinTech 3. Проучване от 2015 г. показва, че в САЩ, където тя възниква, нивото на доверие в технологичните фирми, обработващи финансите, е не само във възход, но всъщност надхвърля доверието към банките (вж. Arner et al., 2015, p. 1-15).

FinTech 3 формира ново разбиране за ролята на финансовите технологии в дигиталния финансов свят. Както беше посочено, с термина „ФинТех“ се обозначават новопоявили се финансово-технологични фирми (Start-Up), които, подобно на банките, поемат ролята на финансови посредници. Те разполагат с иновативна технология, имат гъвкава организационна структура и са само частично регулирани в сравнение с традиционните банки. Трябва им по-малко, но по-специализиран персонал и малка физическа инфраструктура. ФинТех фирмите революционизират предлагането на банкови продукти чрез нови уникални открития на мобилния и онлайн потребителски интерфейс. Те предлагат не само стари утвърдени продукти по нов начин, но и развиват нови вид услуги като транснационалните peer-to-peer плащания (P2P), микрокредитите и инвестиционните платформи, управлявани от роботи (известни като робо адвайзинг, където роботи управляват събраните средства и според зададени критерии определят в какво и как да бъдат инвестирани). Всички тези процеси са основани на математически алгоритми и не се изисква почти никаква човешка намеса.

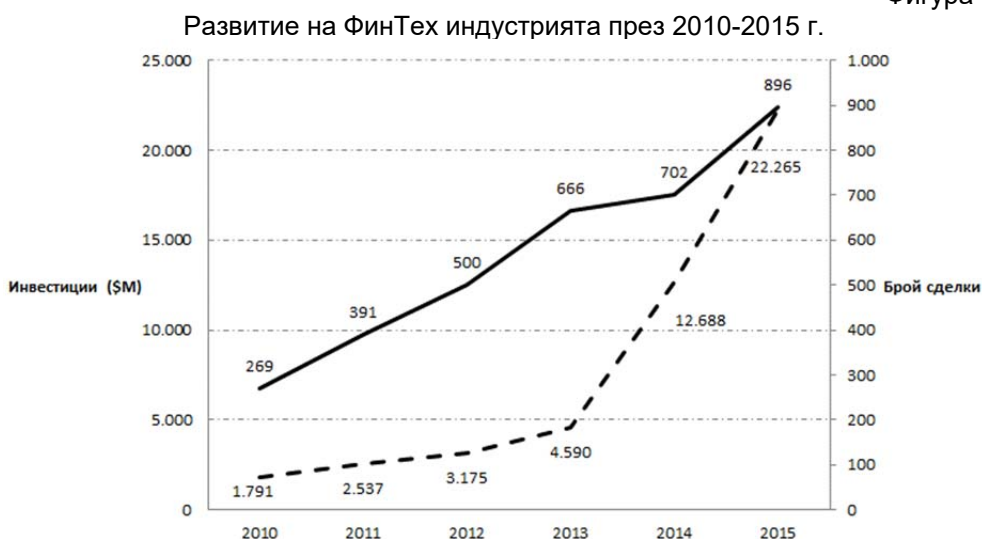
Бизнес-моделът на „ФинТех“ фирмите се характеризира с фокусирането им върху отделни членове от веригата с финансови услуги, като за разлика от банките в повечето случаи те предлагат само един вид услуга или продукт. В центъра на вниманието на такива фирми стои преди всичко процесът на извършване на плащания, което се дължи на ниските бариери за навлизане в тази ниша и на огромното количество подобни сделки. Около една четвърт от тях са активни в сферата на платежните операции, като най-голям е растежът при дебитни и кредитни плащания през смартфон и таблет.

Друга съществена черта на ФинТех фирмите е, че те са активни предимно в сегмента с частни клиенти и имат значителен неизползван потенциал при

бизнес-клиентите. Основната причина за това е, че за да се навлезе в сегмента с частни клиенти, не са необходими големи специфични умения, тъй като повечето хора имат сходни представи за това от какъв финансов продукт или услуга се нуждаят и биха използвали. В сравнение с тях бизнес-клиентите имат индивидуални специфични изисквания, които трябва да бъдат разгледани поотделно. Тук не е достатъчно само продуктът или услугата да са по-евтини, по-удобни или по-лесни за употреба. За обслужването на бизнес-клиенти е необходима добра маркетингова политика, то изисква да се познават много и специфични нюанси, свързани с техния бизнес, да се инвестира повече време в индивидуално търсени продукти, както и да се изгради тясноспециализиран екип (вж. Drummer et al., 2016, p. 2-3).

На фиг. 1 е представена динамиката във ФинТех сектора на базата на инвестициите в него и броя на сключени сделки през периода 2010-2015 г.

Фигура 1



Източник. Собствени изчисления по данни от https://www.accenture.com/t20160724T221504__w__us-en/_acnmedia/PDF-26/Accenture-FinTech-New-York-Competition-to-Collaboration.pdf

Многообещаващото развитие на ФинТех индустрията я превръща в един от секторите с огромен бъдещ икономически потенциал. През разглеждания период (2000-2015 г.) инвестициите в тази област се увеличават с 1,143%, което означава впечатляващ среден годишен ръст от над 200%. Обемът на сключените сделки също бележи възходящ тренд. Това бързо разрастване на сектора се дължи на бизнес-модела на ФинТех фирмите, който се основа на т. нар. принцип LASIC, където:

- L (low profit margin) е нисък марж на печалбата, която е ключова характеристика на успешните ФинТех фирми. В съвременния свят, където има широк достъп до интернет и информацията и услугите са със свободен достъп, потребителите търсят не само най-ниската цена, но в много случаи дори не желаят въобще да плащат за някои услуги или продукти (например видео стрийминг или интернет игри). Идеята е да се привлече голям брой на потребители, за да се постигне доходност при ниски маржове;

- A (asset light business model) - фирмата има постоянни разходи на активите и желае да се разширява толкова бързо, колкото е възможно;

- S (от англ. scalable) - ФинТех започват като малки фирми, но дейността им бързо се разраства. Важно е да се отбележи, че при разработването на технологията тя трябва да бъде в състояние да се увеличи в мащаб, без драстично да се повишават разходите за нейното ефективно функциониране;

- I (innovative) - иновативност, която е „душата“ на ФинТех индустрията;

- C (easy of comply) - ФинТех фирмите имат „привилегията“ да работят в условията на слаба регулативна среда (David & Ernie, 2015, p. 5-7). Всяка нова технология и иновация се нуждае от време, за да намери своето окончателно приложение, а освен това тя невинаги се приема на пазара. Ето защо регулативните норми, засягащи ФинТех фирмите, трябва да бъдат технологично неутрални, което изисква регулаторните органи да категоризират и да разберат ползите и приложимостта на отделните използвани технологии. Регулирането на всички ФинТех фирми не може да бъде самоцел на регулаторните органи, тъй като това би унищожило технологичния иновативен импулс от дигитализацията. Ето защо при регулацията на този сектор е важно да се прави разграничение между малки фирми, които с регулативни норми биха могли да изчезнат от пазара, големи компании, които не могат да бъдат игнорирани, и значими ФинТех фирми, представляващи опасност за финансовата стабилност (вж. Drummer et al., 2016, p. 32-35). За по-доброто диверсифициране на системния риск на финансовите пазари някои ФинТех фирми и услуги, достигайки определено ниво на значимост и пазарен дял, несъмнено ще бъдат подложени на такава регулация, на каквато са подложени банките. Пример за това е ревизираната платежна директива (Payment Service Directive II) на Европейската комисия, която засяга ФинТех фирмите, предлагащи различни платежни услуги.¹⁰

Примери за ФинТех фирми и услуги

Ще илюстрираме различните ниши на ФинТех индустрията с подходящи примери, като систематизираме областите, в които тя е активна: финанси и инвестиции; операции и управление на инвестиционния риск; пла-

¹⁰ От 2018 г. ФинТех фирмите, извършващи платежни услуги към сметки на външни платежни институции на клиента, трябва да разполагат със съответен лиценз.

щания; сигурност на данни и осигуряване на приходи от тях; клиентска връзка.

В първата група са ФинТех фирми с алтернативни канали за финансиране и инвестиции като краудфаиндинг (Crowdfunding), познато също като групово финансиране. Тук попада и кредитирането от частно лице към частно лице (peer-to-peer - P2P lending). Една от известните ФинТех фирми в света, предлагаща кредитна платформа, при която малки и средни предприятия могат да получат финансиране на свои проекти до 100 хил. EUR в срок до 3 години, е регистрираната във Великобритания „Funding Circle“. Основното изискване е предприятията да съществуват поне от 2 години и да имат годишен оборот минимум 50 хил. EUR. На базата на изчислената кредитоспособност и съответен риск те се групират в съответни рискови групи. Според предпочитанията си инвеститорите - частни лица, фирми или обществени организации, избират в кой проект да инвестират своите пари. При успешно посредничество „Funding Circle“ получава еднократна такса от фирмата, търсеща свеж капитал, а от инвеститорите се удържа 1% от възвръщаемостта на инвестицията. Други примери в това отношение са американската компания „Lending Club“ и латвийската „Mintos“, които предлагат и кредитиране на частни лица.¹¹

Към втората група се отнасят ФинТех фирми, които предоставят цялостен рисков анализ и консултиране по всички въпроси, свързани с направената инвестиция. Такава е например инвестиционната онлайн платформа „Nutmeg“, която като алтернатива на борсов посредник или личен портфолио мениджър изготвя инвестиционна стратегия и оптимално разпределено на базата на личните предпочитания изградено инвестиционното портфолио. Така чрез ясна структура на разходите хора с по-малки доходи получават достъп до доверително управление на инвестициите им с месечно реструктуриране на тяхното портфолио, отчети и консултации. Ползвателите на услугата заплащат годишна такса според размера на инвестираната сума, която е значително по-малка в сравнение с таксите на инвестиционните фондове на банките или услугите на професионални портфолио мениджмънт компании. Друга пример е фирмата „Quirion“, предлагаща дигитално управление на активи. Общото между компаниите от тази група е, че те са фокусирани върху индексни фондове и ETFs, изхождайки от теорията за пазарната ефективност на американския нобелов лауреат Eugene Fama, според която развитието на отделни ценни книжа не може постоянно да се прогнозира правилно. Ето защо по-препоръчителният вариант е използването на индекс-продукти, който освен това има по-ниски транзакционни разходи в сравнение с портфолио от отделни ценни книжа.

Още един пример за ФинТех фирма от тази група е социалната инвестиционна платформа „Ayondo“, която дава възможност за обмяна на информация и използване на чуждия опит. Като ползвател на платформата всеки може да бъде

¹¹ „Mintos“ предлага също и възможност за обезпечаване при кредитирането и допълнително втори-чен пазар, на който направените инвестиции могат да бъдат търгувани.

лидер (leader) и последовател (follower). Последователят си избира определен вид лидери, чиито инвестиционни стъпки следва и прилага за своето портфолио. Платформата кооперира с брокер, който изпълнява съответните нареждания. Половината от спред комисионата, която брокерът получава, се връща обратно към платформата и се разпределя между организатора на „Ayondo“ и топ трейдърите, които имат най-много последователи. Идеята е, че всеки се стреми да стане топ трейдър и да има повече последователи, защото, първо, получава добра доходност на своите инвестиции и второ, така придобива по-голям дял от трансферираната спред комисиона.

В третата група са ФинТех фирми, извършващи плащания и трансфери на пари. Възникналата като Start-Up на техническия университет в Берлин фирма „Cringle“ (имаща само 6 служители) предлага мобилна апликация, с която става възможен трансферът на пари между частни лица. Изискването е и двете страни да имат мобилен телефон,¹² а прехвърлянето се извършва чрез директен дебит между банковите сметки на двете лица. Подобна услуга предлагат Google Wallet¹³ и Apple Pay.¹⁴ Друг пример за ФинТех фирма от тази група е немската „Gini GmbH“, която работи с различни банки и предлага заплащане на получена сметка чрез камерата на мобилния телефон.¹⁵

В глобалния дигитален свят *сигурността на данните и информацията* има съществено значение. С дигитализирането си финансовата индустрия става все по-уязвима за киберпрестъпления и шпионаж. Ето защо при определянето на кредитоспособността на отделни държави и фирми трябва да се отчитат заплахите от кибератаки. Такава дейност извършва не само рейтинговата агенция Moody's, но и редица ФинТех фирми. Регистрираната на Бермудските острови „Trustomi“ например предлага софтуерен продукт за финансови институции, който гарантира сигурността на информацията и спазването на съответните регулативни норми. Платформата позволява на клиентите да предадат по електронен път своята лична информация и да управляват личните си данни и документи за финансови транзакции, както и на финансовите институции да преработват клиентската информация по структуриран начин в съответствие със законовите и регулативните норми. ФинТех фирмата „V-Key“ пък е специализирана в мобилната сигурност и криптография. Тя предлага дигитална защита от кибератаки при използването на мобилни устройства под формата на антивирус-

¹² Ползвателят на апликацията избира от листата с контакти в телефона си на кого иска да преведе дадена сума. Получателят, ако не е регистриран в платформата, получава SMS с линк, където да въведе банковата си сметка.

¹³ Мобилна система за плащания на „Apple“, използваща NFC технологията (комуникация на близки вълни), която позволява на клиента да плаща сметки със своя iPhone или Apple Watch.

¹⁴ Google Wallet, или дигитално портмоне, е продукт на Google, който се инсталира на телефона и служи за трансфер на пари и извършване на плащания по дигитален начин.

¹⁵ Чрез съответната апликация клиентът сканира сметката, която трябва да плати, и изпраща снимката на фирмата. Тя преработва информацията и я изпраща на банката на ползвателя за извършване на плащането.

на програма. Немската компания „Figo“ предоставя услуга, която позволява цялата финансова информация да се обедини от гледна точка на сигурността (например налични данни за транзакции и салда по дебитни и кредитни сметки в различни банки и свързани с тях детайли). Освен това услугата обхваща сметките с ценни книжа и по платформата е възможно да се инициират преводи и постоянни нареждания.

В четвъртата група са скъпоструващи компании като „Facebook“, „Twitter“, „WhatsApp“, „Amazon“ и „Google“, които стоят на върха на много голяма система за доставка и интерфейс, включваща огромен брой клиенти. Тези фирми разполагат с лични данни и информация за ползвателите, чрез които може да се разкрие тяхното популателното поведение и преференции. Те са връзката между различни потребители и доставчиците на финансови услуги и продукти и са активен актьор в развитието на иновативни финансови услуги (пример за това са Google Wallet и Amazon Payments). Такива компании имат най-голям потенциал за конкуренция с банките.

Въздействие на ФинТех индустрията върху бизнес-модела на банките

„Давид срещу Голиат“

Съревнованието между банките и ФинТех фирмите може да бъде представено чрез метафора от Библията - битката между Давид срещу Голиат. Проходящите на пазара на финансови услуги ФинТех фирми се изправят срещу утвърдени банкови институции с дълголетни традиции и изградена мрежа от стабилни клиентски контакти. Кой ще бъде победител? На пръв поглед е логично да се предположи, че благодарение на финансовата си мощ банките безпроблемно ще „погълнат“ нововъзникващите ФинТех фирми.¹⁶ Тяхното развитие обаче бележи голям бум по време на последната финансова криза и това не е случайно. Причината е, че през този период банките понесат значителни загуби - не само финансови, но и репутационни, в резултат от което във финансовия бранш се отваря ниша за възникването на подобни фирми. За кратък период се появяват много иновативни финансово технологични компании с чисто минало и амбициозни иновативни проекти като алтернатива на традиционните банки.¹⁷

Arner, Barberis и Buckley (2015) обясняват това по следния начин: Поради финансовата криза от 2008 г. около 8,7 млн. американци губят своята работа.

¹⁶ Най-голямата по капитализация ФинТех компания е PayPal с пазарна стойност от 47 млрд. USD (вж. <http://www.nytimes.com/interactive/2016/04/07/business/dealbook/The-Fintech-Power-Grab.html>). За сравнение най-голямата банка в света по пазарна стойност е американската Wells Fargo, оценена на 255 млрд. USD (<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/38289/umfrage/top-10-banken-nach-boersenwert>). При това трябва да се отбележи, че PayPal е на пазара от почти 20 години и не спада към третата финансова технологична ера, която бележи бума на ФинТех фирмите.

¹⁷ По данни на McKinsey към май 2016 г. в света са регистрирани 12 хил. такива фирми (вж. Drummer et al., 2016, p. 2).

Част от тях са банкови служители, които поради предприетите реструктурирания и съкращения в сектора остават на улицата. Това са образовани и посветени в банковото дело хора, които намират своето ново поприще във ФинТех индустрията. Разрасналото се поради финансовата криза обществено недоволство срещу банките води до намаляване на възнагражденията в банковия сектор, което принуждава някои служители сами да вземат решение за напускане и да се преместят в новоразвиващия се ФинТех сектор. Друга група от хора, която оказва позитивно влияние върху развитието на ФинТех индустрията, са високообразованите и тясноспециализирани абсолвенти във финансовата сфера, които поради стеклите се обстоятелства не получават шанс да започнат своето професионално развитие в банките.

Финансовата криза от 2008 г. предизвиква затягане на регулативните норми за банките, което се отразява върху техните търговски стимули и бизнес-моделите. Показателен пример е сегментът, свързан със заеми с ниска стойност, който от гледна точка на новите капиталови и регулативни изисквания получава второстепенна роля в преработения бизнес-модел на универсалните банки.¹⁸

Всичко това, наред с увеличаването на безработицата, намаляването на нискостойността кредитиране и влошаващата се репутация на банките, поражда опасност за статуквото на политическия елит и за поддържането на обществения ред. Резултатът е, че освен огромните помощни пакети за банките, които попадат във фокуса на общественото и медийното пространство, започва все по-силно да се лобира за изграждането на резервна банкова система в лицето на ФинТех фирмите.¹⁹ Във връзка с това през 2012 г. в САЩ е приет Закон за насърчаването на нови работни места (Jump Start Our Business). Целта е да се улесни създаването на стартиращи предприятия чрез предоставяне на алтернативни начини на финансиране на тяхната работа (вж. Amer et al., 2015, p. 16-17). Основна част от тези предприятия са ФинТех фирми, използващи дигитализирането като предпоставка за своя бизнес-успех. Друг пример за политическа подкрепа на такива компании е Германия, където държавният секретар на Федералното министерство на финансите Jens Spahn открито заявява подкрепата на немското правителство към ФинТех индустрията. Той смята, че за разлика от други страни Германия предлага твърде малко подкрепа на такива фирми, и препоръчва да се предприемат допълнителни мерки за насърчаване на тяхното развитие.²⁰

Резултатът от политическата подкрепа на ФинТех индустрията е, че тези фирми не са подложени на толкова висока регулация, пред каквата са изправени

¹⁸ Кредитите с ниска стойност, които до този момент не са се оценявали така стриктно, както заемите с по-висока стойност в бъдеще, е трябвало да бъдат подложени на много по-обстояен и детайлен рисков анализ.

¹⁹ По-голяма част от инвестициите в този бранш обаче са насочени към САЩ и Европа, където политическото лоби на ФинТех индустрията е силно изразено, като най-съществен дял в световен аспект имат САЩ (вж. Gach & Gotsch, 2016, p. 1).

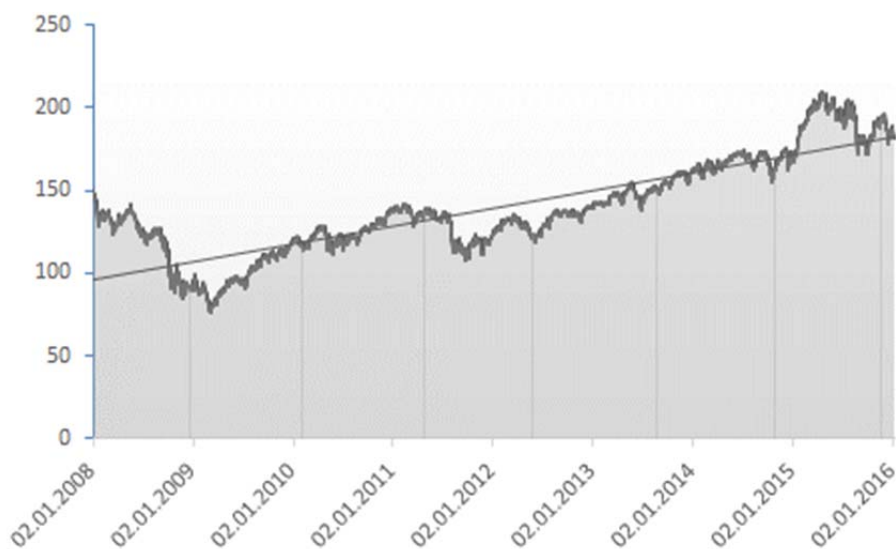
²⁰ <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/finanz-start-ups-anschub-fuer-die-revolution-1.2748508>

Появата на ФинТех фирмите – предизвикателство и шанс за банките

банките. Въпреки трудностите, с които се сблъсква финансовият сектор през последните години, и реформите, които се провеждат в него, банковият сектор показва, че доверието в банките не е изчезнало и те успяват да убедят инвеститорите в своя потенциал. Трендът в развитието на банковия сектор е позитивен и възходящ. Колкото и скромно да изглежда, през посочения период се наблюдава покачване на индекса с 21% (фиг. 2).

Фигура 2

Развитие на банковия сектор на базата на индекса STXE 600 Banks, 2008-2016 г.



Източник. Собствени изчисления по данни от Bloomberg.

С оглед на посочените аргументи трудно може да бъде предсказано кой ще излезе победител в „битката на Давид срещу Голиат“. С оглед на текущата финансова конюнктура и търсенето на нови източници на печалба съревнованието тепърва ще се задълбочава. Друг е въпросът дали тази „битка“ някога ще приключи. В дигиталния свят ще се появяват все повече ФинТех фирми, които ще се опитват да се утвърдят на пазара и да пречупят монополното статукво на банките. Някои от тях като берлинската „N26“ ще еволюират и ще получат дори банков лиценз. Въпросът обаче е дали такива компании могат да заменят напълно банките, които имат вековни традиции, многообразни продукти и утвърдени позиции. Според нас няма да бъде лесно например най-старата и все още функционираща банкова институция в света Banca Monte dei Paschi di Siena (вж. Wirtschaftswoche, 2012), основана през 1472 г. и имаща

над 500-годишна история, да бъде заменена от новосъздадена ФинТех фирма, Колкото и силно да навлиза дигитализацията в обществения живот, е илюзорно да се очаква, че банките ще изчезнат напълно. С навлизането на пазара на ФинТех фирми те ще бъдат подложени на иновативен конкурентен натиск и техният бизнес-модел ще трябва да се реорганизира в съответствие с предизвикателствата на новите технологии. Във връзка с това е показателно мнението на Калайджиева (2016 с. 140-141), че в съвременната конкурентна среда непрекъснатото генериране на нови идеи е предпоставка за икономически растеж и устойчиво развитие. Това е важен фактор за формирането на конкуренти предимства и за оцеляването на всяка компания, вкл. и на банките. Благодарение на своята дълголетна история и натрупан опит те имат добре изградена основа, за да могат да се справят с това предизвикателство.

„Херкулесова“ задача - сливане на различни умения

Поотделно банките и ФинТех фирмите имат своите предимства и недостатъци, които, обединени в едно, биха създали по-голяма стойност за клиента. Най-важните сравнителни предимства на банките са специфичните им финансови компетенции - оценката, анализът и управлението на риска, дискретността по отношение на потребителските данни, както и многогодишният опит с различни закони и регулативни разпоредби. С течение на времето традиционните банки са преминали през различни външни шокове и кризи и са адаптирали своите структури и процеси към тях, вследствие на което са придобили ценни умения и знания относно спецификата на финансовия пазар (вж. Darg, 2015, р. 19). Същевременно извършените финансови трансакции по потребителските сметки им дават огромен потенциал за генериране на информация относно навиците и поведението на техните клиенти. Сравнително слаба страна на банките е недостатъчното използване на дигиталните технологии и на интернет.

За сметка на това ФинТех фирмите са запознати добре с тези технологии и владеят почти перфектно езика на интернет. Техният успех се дължи на хармоничното сливане на хардуер със софтуер. Регулативните предимства, от които се ползват тези нови участници от небанковия сектор, им предоставят възможности да експериментират по-лесно с нови продукти и услуги, а това им дава сравнителни предимства в иновациите. ФинТех фирмите обаче също имат някои слаби страни, свързани най-вече с липсата на изградена мрежа от клиенти и капитал, с каквато банките разполагат в изобилие.

Необходимостта от оптимизиране на банковата дейност и все по-строгите регулативни разпоредби поставят проблема за структурираното обработване на големи количества от данни и информация. Според някои експертни мнения сега е структурирана незначителна част от всички налични в световен мащаб данни - едва 15%. Ето защо, за да отговорят на предизвикателството, свързано с бързо увеличаващия се обем на информацията, банките трябва преди всичко да хар-

монизират всички налични видове данни (видео, тон, файлови данни с изображение и т.н.), така че да се улесни машинното им разчитане.

Не трябва да се забравя обаче, че преносът на информация между отделните функции и отдели в банките е стриктно регламентиран и ограничен - регулативните норми не позволяват личните данни на клиента от една бизнес-единица да се съпоставят открито с тези от друга бизнес-единица. Във връзка с това се предвижда в бъдеще предлагането на банкови продукти и услуги да се осъществява през един вид цифрова технологична платформа, позната в литературата като дигитална екосистема, която ще намери приложение при изграждането на стратегии от типа на „заградения двор“ (Walled Garden Strategy). В основата на тези стратегии е залегнало разбирането, че колкото по-дълго време клиентът се задържа на платформата и колкото повече негови нужди могат да бъдат удовлетворени там, толкова повече приходи и съответно по-висока печалба ще бъдат генерирани.²¹

За създаването на такава дигитална екосистема банките обаче се нуждаят от познанията и иновативността на ФинТех фирмите. Анализирайки поведението на банките спрямо тези фирмите, консултантската компания „Accenture“ стига до извода, че банките имат три варианта за успешно решаване на предизвикателствата на дигиталната ера и променящите се клиентски очаквания:

Първият вариант (act open) е те да отворят своята интелектуална собственост и експертиза за иноватори извън организационната им структура. Това ще допринесе да се генерират нови идеи и да се открият нови области на растеж, които впоследствие могат да бъдат приложени. Пример за такъв подход е „Goldman Sachs“, която публикува своя патентован код за онлайн сътрудничество в страницата GitHub, където се обменят информация и кодове за разработването на софтуер.

Вторият вариант е банките да работят с ФинТех фирмите на кооперативни начала. През 2014 г. например четвъртата по големина банка в Полша mBank и част от групата на Commerzbank започват сътрудничество с телекомуникационния доставчик „Telco Orange Polska“. Целта е да се стимулира мобилното банкиране с помощта на приложение, което позволява пълно онлайн банкиране чрез използването на смартфон и пин код.

Третият вариант е банките да инвестират във ФинТех фирмите. Пример за това е застрахователната и инвестиционна компания „AXA“, която през 2015 г. основава фонд с 200 млн. EUR, чиято цел е да подпомогне финансово и да ускори развитието на ФинТех фирми в нейната област на дейност (вж. Skan et al., 2015, p. 8-10).

В Глобалния ФинТех доклад на PricewaterhouseCoopers за 2016 г. се посочва, че в отношението си към ФинТех фирмите банките избират най-често

²¹ През тази платформа ще бъде възможно например всеки да намери подходящ лекар или специалист за поправка на пералната си машина или дори детегледачка за детето си. Тъй като и двете страни са клиенти на банката, сигурността на плащането се гарантира, а платежната транзакция ще се извърши изключително бързо (Darp, 2015, p. 57-58).

варианта на съвместно партньорство (PricewaterhouseCoopers, 2016, p. 26). Същата тенденция се наблюдава и във връзка с инвестициите в бранша - докато през 2014 г. едва 29% от инвестициите са насочени към кооперативно сътрудничество, то през 2015 г. те са вече 44% (Skan et al., 2016, p. 6).

Важна цел на сътрудничеството между банките и ФинТех фирмите е да бъде обхваната групата от лица без банкова сметка, които по данни на Световната банка към 2014 г. са 2 млрд. от световното население. Тъй като по-голяма част от тях живеят в развиващите се страни, ФинТех фирмите биха могли да изиграят съществена роля при осигуряването на достъп до финансови услуги и продукти за тези хора (вж. Demirguc-Kunt et al., 2015, p. 2). Показателен пример в това отношение е кенийската ФинТех фирма „M-Pesa“, която предлага платформа за парични преводи и платежни безкасови разплащания чрез мобилен телефон, без да е необходимо лицето да притежава банкова сметка. В резултат от това през 2013 г. компанията генерира впечатляващите 43% от БВП на Кения.²²

*

В заключение може да се обобщи, че съвместяването на специфичните умения на ФинТех фирмите и банките няма да бъде лесна задача от гледна точка на целите, които те преследват. С оглед на различните предимства и недостатъци обаче кооперирането и сливането на различните им умения е сценарият, при който както те, така и клиентите и обществото биха спечелили най-много. Ето защо е необходимо доминираният от банките сектор на финансови услуги да претърпи дигитална трансформация, при която ФинТех фирмите и техните услуги да придобият по-голямо разпространение. Банките ще бъдат принудени да преработят своите бизнес-стратегии, развивайки нововъзникналите услуги и продукти съвместно с ФинТех фирмите.

Използвана литература:

Калайджиева В. (2016). Етапи при реализацията на иновационните процеси. Анализ на ситуацията, риска и оценка на резултатите. - Икономическа мисъл, N 3, с. 140-154.

Пешев П. (2015). Моделиране на търсенето и предлагането на кредити в България. - Икономическа мисъл, N 5, с. 52-69.

Arner D., J. Barberis, R. Buckley (2015). The evolution of FinTech: A New Post-Crisis Paradigm?, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2676553

Brynjolfsson E., A. McAfee (2014). The Second Machine Age, <https://tanguduavinash.files.wordpress.com/2014/02/the-second-machine-age-erik-brynjolfsson2.pdf>

²² М-Pesa е почти навсякъде в ежедневието на кенийците и това се дължи на широката гама от услуги, които се извършват по платформата - внасяне пари по депозит и теглене от него, осъществяване на преводи и плащания, както и предоставяне на микрокредити (вж. Runde, 2015).

Darp, Th. F. Fintech (2014). Die digitale (R)evolution im Finanzsektor, https://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000342293.pdf

Darp, Th. F. Fintech (2015). Wie verändern digitale Plattformen den Bankensektor?, <http://plattform-maerkte.de/wp-content/uploads/2015/10/Thomas-Frank-Dapp-DB-Research.pdf>

David Lee Kuo Chuen, Ernie G.S. Teo (2015). Emergence of FinTech and the LASIC principles. - The Journal of Financial Perspectives: FinTech, <https://www.gfsi.eu.com/the-journal-of-financial-perspectives.php>

Demirguc-Kunt, A., L. Klapper, D. Singer, P.V. Oudheusden (2015). The Global Index Database 2014, http://documents.worldbank.org/curated/en/187761468179367706/pdf/WPS7255.pdf?bcsi_scan_41f8dfcb027cf983=x6EpSUGmKrwPid868ZzkrO+54C8hAA79TTNg==:1&bcsi_scan_3771eda8653bdba3=XjsKdgMzN7B08yJVL7VkyxQLekhAAAbAaOIMQ==&bcsi_scan_filename=WPS7255.pdf

Dörner, St. (2016). Droht mit Digitalisierung jedem zweiten Job das Aus. - Die Welt, <https://www.welt.de/wirtschaft/webwelt/article150856398/Droht-mit-Digitalisierung-jedem-zweiten-Job-das-Aus.html>

Drummer, D., A. Jerenz, Ph. Siebelt, M. Thaten (2016). FinTech-Herausforderung und Chance, https://www.mckinsey.de/files/160425_fintechs.pdf

Gach, R., M. Gotsch (2016). Fintech's Golden Age, https://www.accenture.com/t20160724T221504__w_/us-en/_acnmedia/PDF-26/Accenture-FinTech-New-York-Competition-to-Collaboration.pdf

Hochstein, M. (2015). Fintech (the Word, That Is) Evolves, <http://www.americanbanker.com/bankthink/fintech-the-word-that-is-evolves-1077098-1.html>

Runde, D. (2015). M-Pesa and the Rise of the Global Mobile Money Market, <http://www.forbes.com/sites/danielrunde/2015/08/12/m-pesa-and-the-rise-of-the-global-mobile-money-market/#659a807223f5>

Skau, J., J. Dickerson, Masood Samad (2015). The Future of Fintech and banking, <http://www.fintechinnovationlablondon.co.uk/media/730274/Accenture-The-Future-of-Fintech-and-Banking-digitallydisrupted-or-reimagined.pdf>

Skau, J., J. Dickerson, L. Gagliardi (2016). Fintech and the evolving landscape, https://www.accenture.com/t20160427T053810__w_/us-en/_acnmedia/PDF-15/Accenture-Fintech-Evolving-Landscape.pdf

Bank Director. Growth Strategy Survey (2015), http://www.bankdirector.com/download_file/view_inline/4268

PricewaterhouseCoopers. Blurred lines: How FinTech is shaping Financial Services (2016), <http://www.pwc.de/de/newsletter/finanzdienstleistung/assets/insurance-inside-ausgabe-4-maerz-2016.pdf>

The New York Times. Ranking the Top Fintech Companies, <http://www.nytimes.com/interactive/2016/04/07/business/dealbook/The-Fintech-Power-Grab.html>

Wirtschaftswoche. Die ältesten Geldhäuser der Welt (2012), <http://www.wiwo.de/finanzen/geldanlage/banken-die-aeltesten-geldhaeuser-der-welt/6327344.html?p=11&a=false&slp=true#image>

Интернет източници:

Fintechs:

Ayondo, <https://social.ayondo.com/de/follower-werden>

Cringle, <https://cringle.net/de/about>

Figo, <https://www.figo.io/figo-fur-jeden-service>

Funding Circle, <https://www.fundingcircle.com/de/investoren-hilfe>

Gini, <https://www.gini.net>

Nutmeg, <https://www.nutmeg.com/faq#minimum-investment>

Quirion, <https://www.quirion.de/was-wir-tun/investmentkonzept>

Trunomi, <http://www.trunomi.com>

V-Key, <https://www.v-key.com/solutions>

Presseportal, <http://www.presseportal.de/pm/103608/3364471>

Static Brain, <http://www.statisticbrain.com/google-searches>

Statista:

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/2995/umfrage/entwicklung-der-weltweiten-mobilfunkteilnehmer-seit-1993/>

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/186370/umfrage/anzahl-der-internetnutzer-weltweit-zeitreihe/>

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/38289/umfrage/top-10-banken-nach-boersenwert/>

Süddeutsche Zeitung:

(2016) <http://www.sueddeutsche.de/wissen/kuenstliche-intelligenz-mensch-unterliegt-maschine-computer-gewinnt-das-komplexeste-spiel-der-welt-1.2904384>

(2015) <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/finanz-start-ups-anschub-fuer-die-revolution-1.2748508>

Wikipedia:

<https://de.wikipedia.org/wiki/Internet>

https://de.wikipedia.org/wiki/Bitcoin#cite_note-Nakamoto.P2PFoundation-18

27.X.2016 г.