

Oni już tu są. Co zostawią bankom?

Finanse i bankowość | Artykuły / Maciej Samcik

O tym, że bankom wyrasta groźny konkurent, czyli firmy technologiczne zabierające im klientów, już w tym miejscu pisałem. Wygląda jednak na to, że polem bitwy nie będą już tylko płatności za parking, mobilne zakupy biletów (takie usługi proponują portmonetki typu mPay, czy Sky Cash) albo rozliczanie transakcji internetowych (np. PayPay, PayU). Firmy fintechowe wchodzą już nawet tam, gdzie znajduje się tzw. miękkie podbrzusze banków.

TREŚĆ ARTYKUŁU:

O tym, że bankom wyrasta groźny konkurent, czyli firmy technologiczne zabierające im klientów, już w tym miejscu pisałem. Wygląda jednak na to, że polem bitwy nie będą już tylko płatności za parking, mobilne zakupy biletów (takie usługi proponują portmonetki typu mPay, czy Sky Cash) albo rozliczanie transakcji internetowych (np. PayPay, PayU). Firmy fintechowe wchodzą już nawet tam, gdzie znajduje się tzw. miękkie podbrzusze banków.

Niedawno opisywałem w swoim blogu "Subiektywnie o finansach" usługę DiPocket, która do złudzenia przypomina... bankowy ROR. Klient ściąga sobie na smartfona aplikację, rejestruje się w niej podając podstawowe dane, wysyłając zdjęcie dowodu osobistego i faktury np. za gaz albo prąd i robi sobie dwa zdjęcia typu "selfie". I już po kilkunastu minutach ma otwarty rachunek rozliczeniowy, do którego może wziąć kartę płatniczą (taką plastikową, ze znaczkiem MasterCarda lub wirtualną, która przyda się tylko do płacenia w internecie).



Karta działa tak samo jak bankowa: można nią za darmo płacić w sklepach, wypłacać pieniądze z bankomatów (w zależności od sieci bankomatowej jest to bez opłat albo za 2 zł) i nie trzeba jej "ładować" pieniędzmi, choć formalnie jest to karta pre-paid. W DiPocket załatwili sprawę z nadzorem finansowym tak, że ten pozwolił im przypiąć kartę do konta rozliczeniowego, co oznacza, że działa ona tak, jak zwykła bankowa "debetówka", nie mając ograniczeń transakcyjnych związanych z kartami przedpłaconymi.

Jestem więc klientem niebankowej firmy i mam za darmo podstawowy pakiet usług – rachunek do płacenia i kartę. Wszystko to w telefonie i bez konieczności podpisywania żadnych papierowych umów. Do tego firma daje bardzo tanie usługi międzynarodowe – przekazy pieniędzy w ramach jej rachunków są oczywiście gratis,

ale też przelewy na zagraniczne konta bankowe (oraz z zagranicznych na polskie) są znacznie tańsze niż w bankach. No i karty płatnicze wydawane przez tę firmę pozwalają płacić za granicą w sklepach z minimalnymi prowizjami rzędu 1-1,5%, podczas gdy w bankach opłaty sięgają 6-10%.

To niejedyny taki przypadek firmy technologicznej, która na bazie aplikacji na smartfona chce "udawać" bank. Jest też polska firma Lew, która do tej pory zajmowała się pośrednictwem w płatnościach za rachunki. Ona z kolei wejdzie zaraz na rynek nie tylko z własnym kontem rozliczeniowym, ale i z... niebankową kartą kredytową. Tak, tak, niebankowe firmy zajmują się już nawet udzielaniem kredytów. Zresztą twórcy DiPocket też intensywnie o tym myślą – jeśli klienci będą intensywnie korzystać z ich kont, to pozyskana wiedza o ich zachowaniu może być podstawą do prowadzenia scoringu i udzielania kredytów, debetów, czy przydzielania klientom kart kredytowych.

Czy to trend niebezpieczny dla banków? Teoretycznie tak, bo jeśli niebankowi pośrednicy przejmą transakcje klientów, to przejmą też kluczową część wiedzy o ich przyzwyczajeniach konsumenckich. A to na tym – a nie na prowizjach od przelewów – chcą w przyszłości zarabiać banki. Jeśli mój bank zauważy, że często kupuję paliwo na BP, to może pójść do Shella i powiedzieć, że dzięki wspólnym ofertom marketingowym można mnie skłonić, żebym zmienił paliwowego partnera.

Oczywiście, mój bank musi też wiedzieć, jakimi trasami się poruszam, więc poza tym, że mam w tym banku ROR i płacę za wszystko kartą, byłoby dobrze, gdybym też miał aplikację mobilną i pozwalał bankowi mnie geolokalizować. Jeśli przejeżdżając obok stacji Shella będę bombardowany powiadomieniami push wysyłanymi na telefon, że tam paliwo jest dużo tańsze i że jest to promocja tylko dla mnie, to kto wie, może się skuszę? A bank zarobi na tym dziesięć albo sto razy tyle, co zarobiłby na prowizjach za przelewy albo na abonamencie za prowadzenie mojego konta.

Ze względu na ten model biznesowy królem w relacjach z klientem jest ta instytucja finansowa, która wie o nim najwięcej. A najwięcej wie zawsze ta instytucja, która prowadzi rozliczenia klienta. Jeśli banki zostaną odcięte od transakcji klientów, to staną się ślepe i głuche. Czy to jest możliwe? W Polsce większość banków ma konta za darmo lub prawie za darmo, a większość klientów deklaruje, że nigdy w życiu nie zmieniła banku. Trudno więc będzie firmom fintechowym wystawić oferty znacznie lepsze niż bankowe. Firmy fintechowe nie mają też oferty depozytowej, nie zawsze mają kredytową, nie pomogą też w inwestowaniu pieniędzy. No i nie cieszą się gwarancjami BFG. Jeśli przelew nie dotrze do celu to można się co najwyżej poskarżyć Fejsbukowi, bo firmy tego typu albo nie podlegają w ogóle, albo tylko częściowo podlegają opiece KNF.

Banki wciąż więc mają swoje atuty, ale dociśnięte nowymi obciążeniami i regulacjami będą musiały podnieść ceny. I wtedy mogą stracić na atrakcyjności dla części klientów. Już dziś widać, jak ładnie DiPocket wbił się między banki i klientów, oferując przelewy z Wysp Brytyjskich, czy z Niemiec za 2-3 zł i możliwość płacenia za granicą polską kartą płatniczą bez ryzyka, że zjedzą nas opłaty za przewalutowanie i spready. Dla każdego Polaka, którego członek rodziny pracuje za granicą oraz dla każdego, kto często wyjeżdża za granicę i nie ma konta w jednym z banków oferujących tzw. karty wielowalutowe (pozwalające płacić bez przewalutowań), oferta taka, jak wystawiona przez DiPocket, jest poważną alternatywą dla banku. Bo jest po prostu dużo tańsza.

Jedno jest pewne: każda słabość banków będzie przez fintechowe firmy bezlitośnie wykorzystana. Bankowców broni reputacja, ale czy rzeczywiście jest ona jeszcze decydującym atutem w czasach, gdy na ulicy wciąż słyszymy o "chciwych banksterach"?

Maciej Samcik – pisze dla „Gazety Wyborczej”, jest autorem bloga „Subiektywnie o finansach”.