

7-16-2019

Bančništvo odnosov v luči razvoja informacijske tehnologije

Matej Marinč

Follow this and additional works at: <https://www.ebrjournal.net/home>

Recommended Citation

Marinč, M. (2019). Bančništvo odnosov v luči razvoja informacijske tehnologije. *Economic and Business Review*, 21(4). <https://doi.org/10.15458/2335-4216.1064>

This Original Article is brought to you for free and open access by Economic and Business Review. It has been accepted for inclusion in Economic and Business Review by an authorized editor of Economic and Business Review.

BANČNIŠTVO ODNOSOV V LUČI RAZVOJA INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE

MATEJ MARINČ¹

POVZETEK: *Banke so postavljene pred pereč izziv, kako ohraniti konkurenčno prednost v luči napredka na področju informacijske tehnologije (IT) in konkurenčnega pritiska podjetij FinTech. V članku zagovarjam tezo, da banke ne smejo zanemariti tako imenovanega bančništva odnosov, torej gradnje tesnih odnosov s svojimi komitenti. Razvoj IT sicer omogoča stroškovne prihranke in ekonomije obsega ter izpostavlja banke močnim konkurenčnim pritiskom bančnih in nebančnih konkurentov. Banke se morajo prilagoditi novim izzivom.*

Ključne besede: *bančništvo odnosov, transakcijsko bančništvo, informacijska tehnologija, podjetja FinTech, regulacija*

1 UVOD

Banke so postavljene pred pereč izziv, kako ohraniti konkurenčno prednost v luči napredka na področju informacijske tehnologije (IT) in vse močnejše konkurence podjetij FinTech. V članku zagovarjam tezo, da banke ne smejo zanemariti gradnje tesnih odnosov s svojimi komitenti. Članek temelji na dosedanjem delu na področju bančništva odnosov s sodelavci (Boot in Marinč, 2007; Marinč, 2013; Jakšič in Marinč, 2015; Jakšič in Marinč, 2018), kjer izpostavljam tako prednosti kot tudi izzive bančništva odnosov v luči razvoja IT.

2 PRIHODNOST BANČNIŠTVA ODNOSOV

V preglednem in visoko citiranem članku Boot (2000) definira bančništvo odnosov kot zagotavljanje finančnih storitev finančnega posrednika, ki investira v pridobivanje specifičnih informacij, ki so drugim nedosegljive, in tako ovrednoti tveganje in dobičkonosnost investicij na podlagi dolgoročnega sodelovanja s komitenti prek različnih produktov in storitev. Kot nasprotje bančništva odnosov Boot (2000) izpostavi tako imenovano transakcijsko bančništvo, namenjeno enkratnemu sodelovanju s stranko.

Najnovejše študije kažejo na obstoj precejšnjih ekonomij obsega v bančništvu. Wheelock in Wilson (2018) ugotovita, da so se ekonomije obsega bank v ZDA v letih med 2006 in 2015 povečevale predvsem na področju stroškov, manj določljivo pa na področju prihodkov in dobičkov. Ekonomije obsega se pojavljajo na področju sistemov za kliring in poravnavo (Li in Marinč, 2018) ter plačilnih sistemov (Beijnen in Bolt, 2009). Na podlagi evropskih podatkov Beccalli, Anolli in Borello (2015) potrjujejo obstoj ekonomij obsega predvsem za

¹ Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, Slovenija, e-pošta: matej.marinc@ef.uni-lj.si

evropske banke, ki so velike, orientirane v investicijsko bančništvo in imajo zaradi svoje velikosti status nedotakljivosti (too-big-to-fail).

Vzroke za obstoj ekonomij obsega je empirično težje določiti. Smiselno jih je iskati v spremembah, ki so se v bančništvu zgodile v zadnjem desetletju glede na to, da starejše študije niso našle dokazov za obstoj ekonomij obsega v primeru večjih bank. Ena od razlag je tudi razmah uporabe IT v transakcijskem bančništvu. Mobilno in internetno bančništvo omogoča neprekinjen dostop do bančnih storitev ne glede na čas in lokacijo komitenta. Prednost dobivajo transakcijske posojilodajalne tehnike, kot so posojanje na podlagi finančnih izkazov, posojanje na podlagi sredstev, kreditno ocenjevanje za majhna in srednja podjetja, factoring in lizing (Berger in Black, 2011).

V luči prihrankov v transakcijskem bančništvu se banke sprašujejo, ali je še smiselno investirati v bančništvo odnosov. Banke krčijo mreže poslovalnic, ki so pomemben kanal za pridobivanje dodatnih informacij o komitentih. V ZDA je število poslovalnic od leta 2012 do leta 2017 upadlo s 83.576 na 79.163, v evroobmočju pa je od leta 2008 do leta 2017 število poslovalnic upadlo s 186.255 na 112.844.²

Na področje transakcijskega bančništva vstopajo novi igralci, tako imenovana podjetja FinTech. Sovrstniški posojilodajalci (peer-to-peer lenders), kot so Lending Club, Prosper in SoFi, ostala inovativna podjetja, kot so Kickstarter, in tehnologije na podlagi kriptovalut (začetne izdaje kovancev, angl. initial coin offerings) omogočajo prenos sredstev med investitorji in podjetji izven reguliranih finančnih sistemov.

Novonastala podjetja lahko po mobilnih kanalih dosežejo bliskovito rast na specifičnem segmentu finančnih storitev. Primer takega igralca je Revolut, digitalna alternativa bankam, ki ponuja predplačniške plačilne kartice, menjavo valut, investicije v kriptovalute in sovrstniški plačilni promet (angl. peer-to-peer payments). Revolut je v 3 letih svojega obstoja zbral več kot 2 milijona uporabnikov in dosegel vrednost 1,7 milijarde dolarjev.

Poraja se vprašanje, kako naj se banke odzovejo na pojav novih konkurentov. Prednosti lahko iščejo v občutku za človeško obnašanje. Čeprav računalnik premaga človeka v šahu, igri go in celo pri pokru, se v bančništvu pojavljajo pomanjkljive informacije, človeške spodbude, čustva, kdaj pa kdaj neracionalno obnašanje bančnih komitentov in bankirjev. Najboljšo pot bi banke lahko našle v kombinaciji kvantitativnih pristopov transakcijskega bančništva s kvalitativnimi pristopi bančništva odnosov, ki temelji na mehkem znanju bankirja. Liberti (2018) potrjuje tezo, da uvedba kvantitativnih sistemov za odločanje v bančništvu privede do povečane investicije v pridobivanje mehkih informacij o bančnih komitentih.

² Glej serijo SSI.A.U2.122C.N10.1.U6.Z0Z.Z na <http://sdw.ecb.europa.eu> in <https://www5.fdic.gov/hsob/HSOBRpt.asp>.

Zanima nas, ali je to dovolj. Ali lahko bančništvo odnosov preživi v svetu, ki temelji na velikih podatkih (angl. big data) in umetni inteligenci in kjer se v konkurenci z bankami podajajo IT-velikani, kot so Google, Apple, Amazon, Alibaba, in pa že uveljavljena finančna IT-podjetja, kot je PayPal? Mobilne in internetne finančne storitve so doživele nesluhen razvoj na Kitajskem. Podružnica Alibabe, Ant Financial Services Group, upravlja z največjo mobilno in internetno plačilno platformo in z največjim skladom denarnega trga na svetu. Alibaba je v zadnjem času poglobljeno investirala v razvoj tehnologije prepoznavanja obraza. Hkrati Ant Financial uporablja kreditni točkovanjski sistem, ki podeli svojim uporabnikom točke na podlagi njihovih nakupov prek Alibabe, interakcije prek socialnih omrežij in plačilnega prometa prek mobilne denarnice Ant Financial. Več točk omogoča lažji dostop do posojil.

Berg in ostali (2018) pokažejo, da je informacijski odtis posameznika na internetu, ki nastane zgolj z dostopom in registracijo na spletni strani, enakovreden informacijski vrednosti točk kreditnega biroja ali jo celo presega. Na primer, uporabniki, ki imajo v naslovu elektronske pošte svoje ime in priimek, in tisti, ki uporabljajo naprave iOS, manj verjetneje postanejo neplačniki kot ostali uporabniki (torej tisti brez imena v naslovu elektronske pošte in tisti z androidno napravo). Študija Berg in ostali (2018) kaže na to, kako pomembna je pravilna uporaba podatkov, ki so prosto dostopni na internetu. Lahko torej banke preživijo, če se spopadajo s podjetji FinTech, ki so v svojem bistvu izpiljeni IT-uporabniki in inovatorji? Ali je morda bolje, da z njimi sodelujejo?

Na tem mestu se pojavi vprašanje, kaj sploh še ostane bankam. Izziv ni nerešljiv in sodbe o koncu bančništva so preuranjene. Že leta 1994 sta se ekonomista John Boyd in Mark Gertler spraševala, ali je res, da so banke mrtve, ali so le namigovanja o tem močno prenapihnjena (Boyd in Gertler, 1994). S člankom sta zavračala trditve, da bank ne potrebujemo več, saj lahko finančni trgi prek listinjenja uspešneje opravijo vse bančne funkcije. Njune argumente so še podkrepila spoznanja, ki jih je prinesla globalna finančna kriza. Drobitev bančnih poslov v procesu listinjenja med dolgo verigo šibko reguliranih finančnih podjetij namreč zmanjša željo po obvladovanju tveganj, kar se lahko odrazi v porušeni stabilnosti finančnega sistema. Podoben pomislek glede stabilnosti se pojavi v primeru hitre rasti podjetij FinTech na podlagi izkoriščanja ekonomij obsega v transakcijskih bančnih poslih.

3 VPLIV SPREMENB NA STABILNOST V BANČNIŠTVO

Za oceno, kako prodor podjetij FinTech in hiter razvoj IT v bančništvu vplivata na stabilnost, je sicer še prezgodaj. V luči hitrega preoblikovanja bank se poraja vprašanje, ali je takšna pot vzdržna za stabilnost v bančništvu. Preveliko osredotočenje na transakcijsko bančništvo lahko okrepi cenovno konkurenci zaradi večje standardizacije bančnih produktov, poveča tržljivost bančnih produktov in s tem načeni stabilnost v bančništvu (Boot, 2017). Zanašanje bank na iste podatke in iste modele za ocenjevanje tveganj lahko privede do povečanega sistemskega tveganja v bančništvu in deluje prociklično.

Globalna finančna kriza je pokazala, da je zaradi visokih stroškov nestabilnosti v bančništvu nujno krepiti bančno regulacijo. Po eni strani regulacija prinaša bankam dodatne stroške in jih postavlja v podrejen položaj v primerjavi z nereguliranimi konkurenti senčnega bančništva, po drugi strani pa banke že desetletja delujejo na visoko reguliranem področju in se znajo odzivati na regulativne zahteve. Zahteva po stabilnosti v bančništvu lahko torej bankam pomaga ohraniti njihov primat.

Pojavi se tudi vprašanje, kako združiti zaščito potrošnika z željo po vedno podrobnejših in vedno bolj osebnih podatkih, ki sicer lahko pomagajo pri oceni kreditne sposobnosti komitenta, odpirajo pa nove možnosti zlorab. Tudi na tem področju bi lahko zaznali konkurenčno prednost bank. Bančništvo odnosov temelji na zaupnosti podatkov o bančnih komitentih, vendar je treba priznati, da razvoj IT podpira decentralizacijo tudi na področju zaupanja. Tak primer je uvedba tehnologije bitcoin, ki omogoča verifikacijo brez centralizirane entitete.

4 ZAKLJUČEK

Banke so postavljene na trnovo pot. Prilagoditi se morajo novim IT-rešitvam, hkrati pa ne smejo izpustiti iz rok svojih konkurenčnih prednosti. Kako prilagoditi bančništvo odnosov in obenem okrepiti stroškovno učinkovitost? Kako ohraniti stabilnost in zaupanje svojih komitentov? Mnogo vprašanj, malo jasnih odgovorov. Zatrдно lahko rečemo le, da v bančni panogi pričakujemo velike spremembe. Prihodnost bančništva ne bo dolgočasna.

LITERATURA

Beccalli, E., Anolli, M., in G. Borello (2015). Are European Banks Too Big? Evidence on Economies of Scale. *Journal of Banking & Finance*, 58, 232–246.

Beijnen, C., in W. Bolt (2009). Size Matters: Economies of Scale in European Payments Processing. *Journal of Banking & Finance*, 33(2), 203–210.

Berg, T., Burg, V., Gombivić, A., in M. Puri (2018). On the Rise of FinTechs - Credit Scoring using Digital Footprints. NBER Working Paper No. 24551, Julij 2018.

Berger, A. N., in L. K. Black (2011). Bank Size, Lending Technologies, and Small Business Finance. *Journal of Banking & Finance*, 35(3), 724–735.

Boot, A. W. A. (2000). Relationship Banking: What Do We Know? *Journal of Financial Intermediation*, 9, 7–25.

Boot, A. W. A. (2017). The Future of Banking: From Scale & Scope Economies to Fintech, *European Economy - Banks, Regulation and The Real Sector*, 2, 77–95.

Boot, A. W. A., in M. Marinč (2008). The Evolving Landscape of Banking. *Industrial and Corporate Change*, 17(6), 1173–1203.

Boyd, J. H., in M. Gertler (1994). Are Banks Dead? Or Are the Reports Greatly Exaggerated?, *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 18(3), 2–23.

Jakšič, M., in M. Marinč (2015). The Future of Banking: The Role of Information Technology. *Bančni vestnik, revija za denarništvo in bančništvo*, 64(11), 68–73.

Jakšič, M., in M. Marinč (2018). Relationship Banking and Information Technology: The Role of Artificial Intelligence and FinTech. *Risk Management*. doi: 10.1057/s41283-018-0039-y.

Li, S., in M. Marinč (2018). Economies of Scale and Scope in Financial Market Infrastructures. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 53, 17–49.

Liberti, J. M. (2018). Initiative, Incentives, and Soft Information. *Management Science*, 64, 3714–3734. doi.org/10.1287/mnsc.2016.2690.

Marinč, M. (2013). Banks and Information Technology: Marketability vs. Relationships. *Electronic Commerce Research*, 13(1), 71–101.

Wheelock, D. C., in P. W. Wilson (2018). The Evolution of Scale Economies in U.S. Banking. *Journal of Applied Econometrics*, 33, 16–28. <https://doi.org/10.1002/jae.2579>.