

Aug kā sēnes pēc lietus

Viena no jomām, kur pēdējā laikā iesaistās arvien vairāk jauno uzņēmēju arī Latvijā, ir finanšu tehnoloģijas (*FinTech*) – perspektīva un specifiska biznesa joma

Šīs jomas popularitātei ir vairāki iemesli – globāla krīze atstāja lielu iespaidu uz finanšu pasauli, iedragājot banku industriju tēlu sabiedrības acīs un veicinot jaunas inovācijas tieši visos tradicionālajos banku pakalpojumos, jaunu ideju realizēšanu atvieglo zemākas tehnoloģiju izmaksas un ir mainījušies sabiedrības paradumi, uzskaita Mārtiņš Šulte, savstarpējo aizdevumu platformas *Mintos* vadītājs. Šodien daudziem finanšu darījumu veikšana internetā ir ikdiena, un mobilās ierīces ir visuresošas, kas veicina pieprasījumu pēc uzreiz pieejamiem un ērtākiem finanšu pakalpojumiem. «*FinTech* noteikti ir viens no «karstākajiem» sektoriem, par ko liecina arī tas, ka 2014. gadā trīskāršojās šādos uzņēmumos veikto investīciju apjoms, sasniedzot 12,2 miljardus dolāru,» saka M. Šulte.

Rietumu bankas valdes loceklis Jevgēnijs Djugaļevs teic, ka mēs dzīvojam laikmetā, kad bērni, visticamāk, apmainās ar zīdām no *Emojicons* un izmanto *Skype*, lai kopīgi mācītos, bet, kad jārikojas ar naudu, abas puses joprojām apmainās ar maksājuma uzdevumiem, kuri starp bankām ceļo vismaz pusi dienas. «Tomēr finanšu sektora pastāv ne tikai neefektivitāte, tajā ir arī daudz naudas. Tā rezultātā *FinTech* *startup* aug kā sēnes pēc lietus: sacensības, lai sniegtu vairāk ērtību, būtu vienkārši, ātri, piedāvātu mārketingu, cenu un jaunas peļņas iespējas. Šīs inovācijas ir ne tikai tehniskas, bet arī regulējuma – tagad pat konservatīvās vācu regulatori *BoFin* ne pārāk kritiski raugas uz bankām, kuras darbojas ar kriptovalūtām, un ļauj atvērt kontus, nevis personīgi tiekoties ar klientiem, bet izmantojot video intervijas,» viņš sēstā. Arī *Nordea bankas* Mobilo risinājumu attīstības vadītājs Latvijā Jānis Dirveļks uzskata, ka iemesls, kāpēc jaunie uzņēmumi izmēģina spēkus finanšu tehnoloģiju jomā, ir peļņa, jo šī ir ienesīga joma, turklāt jaunie uzņēmumi ir elastīgāki un spēj ātrāk pielāgoties tirgus prasībām nekā vēl aizvien samērā konservatīvais finan-

Specifiska niša

Apgalvojums, ka finanšu tehnoloģijas ir viena no aktuālākajām jaunuzņēmumu nišām, noreķinu karšu izdošanas pakalpojumu kompānijas *Transact Pro* valdes loceklis Maksima Jaroševska skatījumā ir

” Tehnoloģijas finanšu sektoru pēdējos gados ir krietni mainījušas, tomēr tieši nākamajos pāris gados patērētāji pa īstam izjutīs pārmaiņas savos paradumos, izmantojot finanšu pakalpojumus,

Armands Broks, *FinaBay* valdes loceklis.

mazliet pārspīlēts – interese esot, bet ne ļoti liela. «Lai darbotos finanšu sektorā, ir jāievēro noteiktas regulējošas prasības. Šī joma ir specifiska un ar daudzām tai raksturīgām īpatnībām. Ienākšana tirgū saistīta ar ievērojami lielākam izmaksām un atbildību pret patērētāju nekā daudzās citās jomās, tāpēc interese par to nav tik liela, un daudzi *startup* šajā sfērā nav ilgdzīvotāji. Te nepietiek vien ar tehnoloģijām un aprūmību, nepieciešamas specifiskas zināšanas gan par jomu, gan tās drošību un regulējumu, gan klientu šajā sektorā,» spriež M. Jaroševskis. Arī V. Remi norāda, ka daudzi uz-

ņēmēji aizmirst, ka, lai kaut ko uzsāktu šajā jomā, nepieciešami lieli ieguldījumi un ir samērā liels risks. Tomēr *Swedbank* Baltijas valstu klientu servisa kompetences centra vadītājs Ģirts Bērziņš norāda, ka pēdējo gadu laikā sākumkapitāls pakalpojuma sniegšanas uzsākšanai ir būtiski samazinājies, un bieži vien pietiek ar lielisku ideju un nelielu finanšu ieguldījumu.

Sniega bumbas efekts

«Tehnoloģijas ir krasi mainījušas finanšu sektoru pēdējos gados, taču līdz šim pieredzētais ir tikai pats sākums. Būtiskākie *FinTech* apakšsektori, kur tehnoloģijas ir radījušas jaunus modeļus un uzlabojušas tradicionālās sistēmas, ir pūļa finansējums, maksājumi, savstarpējie aizdevumi un aktīvu pārvalde. Katrā no tiem ir t.s. vienradži jeb jaunuzņēmumi, kuru vērtība pārsniedz vienu miljardu dolāru. Tehnoloģijas ir padarījušas finanšu pakalpojumus pieejamākus, caurspīdīgākus un lētākus. Piemēram, aktīvu pārvaldē tādas kompā-

pakalpojumu tirgu no pilnīgi citas, jaunas un pat drosmīgas perspektīvas,» teic A. Broks. «No vienas puses, tehnoloģijas ļauj padarīt banku ikdienas sniegtos pakalpojumus ātrākus un klientiem ērtāk veicamus, tādējādi arī ikdienā veikto darījumu skaits nemēģinot pieaug, bet, no otras puses, tehnoloģiju attīstība nozīmē arvien pieaugošas klientu prasības un finanšu uzņēmumu nepieciešamību kļūt arvien elastīgākiem un pielāgoties klientu vēlmēm un vajadzībām,» saka J. Dirveļks. Šodien strauji mainās gan jaunās tehnoloģijas, gan klientu pieprasījums pēc tām. «Tie savā starpā mijiedarbojas un rada sniega bumbai līdzīgu efektu. Kolīdž rodas pieprasījums pēc kāda jauna pakalpojuma, parādās uzņēmumi, kas piedāvā attiecīgus risinājumus. Katrs jauns risinājums rada klientu pieprasījumu pēc aizvien sarežģītākiem risināmajiem vajadzībām. Interneta vidē viss notiek zibenīgi, rodas daudz līdzīgu uzņēmumu, kas viens otru cenšas izkonkurēt ar jauniem piedāvājumiem,» saka Mārtiņš Kalniņš, savstarpējo noreķinu mobilās aplikācijas *Monea* dibinātājs.

Filiāle – konsultāciju vieta

«Pirms desmit gadiem bankas raizējās, kā mazināt klientu rindas, lai tiem nebūtu filiāles ilgi jāgaida. Mūsdienās situācija ir mainījusies. Klientiem svarīgākais ir sev vajadzīgos pakalpojumus saņemt ērti un ātri, un to visbiežāk katrs var izdarīt savās mājās vai darba vietā, izmantojot internetbanku, vai arī dodoties pie bankomāta, atstājot nepieciešamību doties uz filiāli vien sarežģītāku jautājumu kārtīšanai. *SEB bankas* dati liecina, ka šobrīd 99% noreķinu notiek internetbankā un citos elektroniskajos kanālos, un tikai 1% noreķinu tiek veikti filiālēs. Cilvēku skaits, kas 2014. gadā devās uz *SEB bankas* filiālēm, salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu, ir samazinājies par 35%-40%. Arī šogad filiāļu apmeklējums turpina samazināties, un ir mainījusies to loma. Mūsdienās filiāle vairs nav maksājumu apstrā-



FOTO: VITĀLIUS STIPNEKS, DENIS BOJENS

des centrs, bet konsultāciju un finanšu kompetenču centrs,» saka Ieva Tetere, *SEB bankas* vadītāja. Lai gan klientu plūsmas banku filiālēs mazinās, Ģ. Bērziņš norāda, ka joprojām ir jautājumi, ko nepieciešams risināt klātienē, taču apkalpošanas situāciju saturs būtiski mainās. Par pamatveidu klienti klātienē apkalpošanā kļūst asistēta pašapkalpošanās, kad pakalpojuma sniedzēja darbinieks palīdz klientam, nevis viņa vietā veic kādas darbības. «Pēdējos gados tehnoloģijas banku sektoru ir padarījušas daudz ērtākas, nepieļaujot īpašus kompromisus drošības jomā: bankas «pārceļas» uz

tālruniem, planšetēm, atsevišķas – pat uz pulksteņiem. Tās tuvinās cilvēkiem, pārtrauc korporatīvo sazīpni, dažas sniedz iespēju čatot vai sazināties *Skype*, saziņai ar klientiem sāk izmantot videokonferenču. Vairākas valstis var lietot tālruni plastīkta kartes vietā – Amerikā un Lielbritānijā sācis darboties *Apple Pay*, bet Eiropā bankas eksperimentē, izsniedzot bezkontakta kartes tieši tālrunos ar *Android*, izmantojot *Host Card Emulation* tehnoloģiju,» teic J. Djugaļevs. Cilvēki pierod pie alternatīvajām apmaksas metodēm, kā arī citiem finanšu pakalpojumiem, kurus agrāk sniedza tikai ban-

Stiprai Latvijas IT industrijai!

accenture

FinTech gan konkurē, gan sadarbojas ar bankām

Finanšu pakalpojumu jomā ienāk arvien jauni uzņēmumi, kuri piedāvā gan vēl nebijušus, gan modernizētus jau ierastos pakalpojumus, tādējādi pastiprinot konkurenci

Finanšu joma ir interesanta jaunajiem uzņēmumiem, kas vēlas piedāvāt savus risinājumus un konkurēt ar banku piedāvājumu, teic Ieva Tetere, *SEB bankas* vadītāja. Bankām kā salīdzinoši smagnējām, cieši uzraudzītām un regulētām organizācijām daudzos gadījumos ir grūti konkurēt ar jaunajiem tehnoloģiju uzņēmumiem, uz kuriem regulatoru prasības neattiecas. Taču I. Tetere to vērtē kā dabisku industrijas attīstības procesu. Viņa uzskata, ka ilgtermiņā atbildīga kredītēšana un profesionālu konsultāciju sniegšana tomēr paliks banku uzdevums. «Jaunās tehnoloģijas turpinās meklēt savas nišas arī finanšu jomā, bet domāju, ka bankas nebūs pilnībā aizstājamas. Banka pēc savas būtības ir konservatīva, strikti regulēta organizācija, tādēļ moderno tehnoloģiju jomā visdrīzāk nebūsīm tendencu noteicēji. Taču uzskatu, ka mēs varam cieši sekot tām līdzī, un, redzot labas iespējas, varam iegādāties jaunos risinājumus un piedāvāt tos mūsu klientiem,» saka I. Tetere. *Swedbank* Baltijas valstu klientu servisa kompetences centra vadītājs Ģirts Bērziņš norāda, ka mūsdienās skats uz konkurenci mainās, un šķietami konkurenti veic kopīgus piedāvājumu klientam, katrs pievienojot labāko komponenti. Tā vēsturiskie nesamierināmie konkurenti *Apple* un *IBM* jau pagājušogad sāka piedāvāt kopīgus risinājumus korporatīvajiem klientiem. «Tāpat banku jomā – *Mobilis* piedāvā brīnišķīgas iespējas, kā veikt bezskaidras naudas norēķinus par automašīnu novietošanu vai sabiedrisko transportu, būtībā paplašinot banku kontu iespējas. Tādējādi var teikt, ka tehnoloģiju attīstība finanšu jomā rada nesalīdzināmi vairāk iespēju, kuras izmantojot, sabiedrība ir mainījusi finanšu pakalpojumu paradumus. Savukārt robeža starp konkurenti un servisu savstarpējo sadarbību un paplašināšanu pat ir grūti definējama,» saka Ģ. Bērziņš.



«Jaunās tehnoloģijas turpinās meklēt savas nišas arī finanšu jomā, bet domāju, ka bankas nebūs pilnībā aizstājamas,» uzskata Ieva Tetere, *SEB bankas* vadītāja.

šanos par savu naudu un tādā arī izpratni par personīgā budžeta veidošanas pamatprincipiem kopumā. Otrkārt, tā motivē iedzīvotājus veidot uzkrājumus, jo piedāvā lielāku atdevi no uzkrājumiem un tādējādi palīdz ekonomikā nokļūt tai naudai, kas līdz tam «glabāta zeķē» nevis finanšu institūcijās. Līdz ar to daudzviet pasaulē bankas nevis ieilbist pret savstarpējo aizdevumu platformu attīstību, bet tieši otrādi – iesaistās tajās kā ieguldītāji, kļūstot par daļu no alternatīvā finanšu tirgus dalībniekiem,» saka Armands Broks, *FinaBay* valdes loceklis. Lielākie ieilbistumi pret savstarpējo finanšu platformu attīstību līdz šim ir bijuši no valsts institūcijām, kas norāda uz jomas strauju attīstību bez valstiskā regulējuma. Tomēr viņš uzskata, ka valsts institūcijām būs jāpielāgojas tam, ka sabiedrības paradumi strauji mainās, un daudzās līdz šim it kā stabilās pakalpojumu sniegšanas jomas ienāks jaunievedumi, vēl pirms valsts institūcijas būs paspējušas tos regulēt.

Meklē, kā iesaistīties

Vaicāts, vai bankas neprotestē pret jaunu kompāniju ienākšanu viņu laucīnā, *Oplata* valdes loceklis Vladimirs Remi norāda, ka bankas īpaši nevēlas atdot tirgus vietu maksājumiem vai elektroniskās naudas iestādēm, kas var piedāvāt tāda paša līmeņa pakalpojumus. Arī sav-

starpējo aizdevumu platformas *Mintos* vadītājs Mārtiņš Šulte uzskata, ka bankas satraucas par jaunajiem finanšu tehnoloģiju uzņēmumiem. Taču vairāku iemeslu dēļ tām esot grūti piedalīties šīs jomas attīstībā. «Pirmkārt, banku izmantotie tehnoloģiskie risinājumi ir novecojuši. Liela daļa banku izmanto pamatsistēmas, kas ir pat no 70. un 80. gadiem. Otrkārt, bankām nav viegli izmainīt tajās iesakņojušos domāšanu un neefektīvos procesus. Laiks, kad klienti paši nāca uz banku, ir pagājis, tagad bankai ir jāiet pie klientiem, un tas nenāk viegli. Jaņem arī vēra motivācijas sistēmas bankās – to vadītājiem bieži vien racionālāk ir lieki nerisēt un krasi nemainīt pastāvošo kārtību. Treškārt, nēmot vēra finanšu krīzē un arī pēc tās sastrādāto nedarbības piemēram, *Libor* un *Forex* skandāls, regulatori ir pastiprinājuši banku uzraudzību un izvirzījuši papildu prasības. Stingrāka regulācija neatvieglo banku iespējas piedalīties *FinTech* apgūšanā. Taču bankas noteikti vēro jaunos pakalpojumus un meklē veidus, kā iesaistīties. Piemēram, bankas gan ASV, gan Lielbritānijā izmanto savstarpējo aizdevumu platformas, lai investētu tajās piedāvātajos aizdevumos,» viņš teic. Konkurence šajā jomā nav tik agresīva kā citās, uzskata Maksims Jaroševskis, noreķinu karšu izdošanas pakal-

pojumu kompānijas *Transact Pro* valdes loceklis. Nebanku iestādes maksājumu pakalpojumu nodrošināšanā pamazām var sākt sacensties ar bankām, taču to mērķis ir atrast jaunas nišas, piedāvāt unikālus pakalpojumus, veidojot savu patērētāju loku, nevis aizstāt bankas. «Finanšu sektors ir daudzsoļošs, tas nepārtraukti paplašina savas darbības sfēru, tāpēc arī bankas cenšas ieviest inovācijas savā darbībā,» viņš saka. Šogad notika konkurss *Rietumu FinTech Challenge*, ko atbalstīja *Rietumu banka*. «Mēs labprāt atbalstām *FinTech* attīstību, jo gala rezultāts ļauj slēpt no lietotāja to bankas darba garlaicīgo daļu, par ko neviens nevēlas pat domāt, un padarīt servisu cilvēcīgāku. Kā piemēru varu minēt Latvijas *startup* *Swipe.lv*, kas ļauj piedādīt rēķinus, kurus var apmaksāt ar kredītkarti, bet līdzekļus saņemt jau nākamajā dienā jebkurās Latvijas bankas kontā,» teic Jevgēnijs Djugaļevs, *Rietumu bankas* valdes loceklis. Viņš uzskata, ka pagaidām bankas uz kompānijām, kas ienāk finanšu sektorā, bet nav bankas, neskatās kā uz konkurentiem. «Jaunajiem finanšu uzņēmumiem pagaidām ir nepieciešama pieeja reālai naudai. Tādēļ tiem ir jāsadarbības ar pastāvošo banku infrastruktūru vai arī pašiem jāklūst par bankām,» saka J. Djugaļevs.

Anda Asere

Anda Asere