

337.717:004.738.5

NOI CONFIGURAȚII ALE INDUSTRIEI BANCARE ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII FINTECH*

Conf. univ. dr. Ilinca GOROBET, ASEM
il_gorobetz@yahoo.com

La etapa actuală, odată cu dezvoltarea și introducerea, pe scară largă, a Fintech-ului, e dificil de anticipat care va fi configurația industriei bancare pe un orizont de timp nu prea îndepărtat. Astfel, apare imperios necesitatea cercetării industriei bancare, ce este în continuă dinamică și dependentă de trei coordonate: tehnologiile IT, reglementările și economia colaborativă sau partajată. Drept pilon pentru cercetare vor servi vulnerabilitățile industriei bancare actuale și necesitatea adaptării ei la economia în continuă schimbare. În procesul cercetării, vor fi analizate câteva scenarii, conform cărora ar fi posibilă evoluția industriei bancare în următorii ani.

Cuvinte-cheie: industrie bancară, companii Fintech, instituții de depozitare, micro-finanțare și ipotecare, inovare.

JEL: G15, G18, G21.

Introducere

Tot mai mulți oameni își schimbă atitudinea față de sistemul bancar clasic și, postându-se în lumea tehnologiilor financiare avansate, preferă, astfel, spațiul virtual în defavoarea celui real sau înlocuiesc ghișeu clasic cu cel online.

În fiecare an, banca tradițională pierde teren, cedând locul noilor tehnologii financiare. Internetul a creat o explozie semnificativă în orice domeniu de activitate și nu putea rămâne

337.717:004.738.5

NEW BANKING INDUSTRY CONFIGURATIONS IN THE CONTEXT OF FINTECH DEVELOPMENT*

Assoc. Prof. PhD Ilinca GOROBET, ASEM
il_gorobetz@yahoo.com

At the current stage, with the development and introduction of Fintech on scale, it is difficult to predict the configuration of the banking industry over a not too distant time horizon. Thus, it is imperative the research of the banking industry, which is continuously dynamic and dependent on three coordinates: IT technologies, regulations and the collaborative or shared economy. Thus, as a pillar of research will serve the vulnerabilities of today's banking industry and the need to adapt to the ever-changing economy. Analysis, induction and deduction will be used as research methods. As a result of the research, we analyse some scenarios based on which we could assess the banking industry in the coming years.

Keywords: banking industry, Fintech companies, other depository institutions, micro-finance and mortgages, innovation.

JEL: G15, G18, G21.

Introduction

More and more people are changing their attitude of the classical banking system and are moving into the world of advanced financial technologies, thus preferring the virtual space over the real one or replacing the classical bank teller with the virtual one.

Each year, the traditional bank loses ground, giving way to new financial technologies. The Internet has created a significant explosion in

* Lucrarea a fost prezentată în cadrul Conferinței Științifico-Practice Internaționale „Controlul intern în cadrul instituțiilor financiare în contextul noului cadru de reglementare și al provocărilor tehnologice”, 22-23 martie 2019/ The paper was presented at the International Scientific and Practical Conference “Internal Control in Financial Institutions in the Context of the new Regulatory Framework and Technology Challenges”, 22-23 March 2019.

străin nici economiei contemporane, astfel, tot mai frecvent, apare în lexic termenul de „*sharing economy*”.

Economia colaborativă/partajată sau „*sharing economy*” reprezintă un nou model de afaceri, în care persoanele fizice pot să-și monetizeze activele, care nu sunt pe deplin utilizate, adică se pot închiria, nemaifiind nevoie să fie cumpărate. Acest proces se bazează pe trei piloni: internet, platforme sociale și plăți electronice. E suficient să amintim de platforma Airbnb (piața imobilelor) și Uber (servicii auto în sistem taxi), ca să înțelegem gradul de dezvoltare al economiei partajate [1].

Digitalizarea eficientă și orientată spre client în industria financiară necesită nu numai investiții IT, ci și o schimbare fundamentală a modelelor de afaceri.

Din punct de vedere istoric, băncile și instituțiile financiare funcționau în spatele unui zid de reglementare și tehnologii inflexibile. Dar, pentru a ține pasul cu noile tehnologii și așteptările crescânde ale clienților, băncile trebuie să îmbrățișeze etosul economiei de tip sharing, să distrugă acest zid și să se concentreze asupra competenței lor specifice. Majoritatea băncilor excelează în deservirea clienților și furnizarea de produse relevante, dar, rar, dezvoltă produse sau tehnologii necesare pentru livrarea serviciului clientului.

Infrastructură învechită. Multe bănci recunosc că sunt dependente de infrastructura veche. Cercetările arată că o bancă obișnuită din Europa utilizează până la 80% din bugetul IT exclusiv pentru menținerea vechilor sisteme – adică pentru a porni în fiecare zi același motor vechi [2]. O parte atât de mare a resurselor băncii, fiind utilizată pentru întreținere, nu oferă suficientă satisfacere a cerințelor în schimbare ale clienților. Managementul unei asemenea bănci ar putea revizui întreaga infrastructură. O astfel de soluție ar putea trata simptomele pentru un timp și nu vor rezolva problema de bază. Din acest motiv, este necesară crearea de parteneriate.

Trecerea de la tehnologia proprietară, la folosirea acesteia. Când se ia în considerare

any field of activity; not being foreign to the contemporary economy, thus the term “*sharing economy*” appears more and more frequently.

Collaborative/“*sharing economy*” is a new business model where individuals can monetize their assets that are not fully utilized, i.e. you can rent and no longer need to buy. It is based on three pillars: the Internet, social platforms and electronic payments. It is sufficient to remember the Airbnb platform (real estate market) and Uber (car services in taxi system) to understand the degree of development of the shared economy [1].

Efficient and customer-oriented digitization in the financial industry requires not only IT investments, but also a fundamental change in business models.

Historically, banks and financial institutions functioned behind a regulatory wall and inflexible technologies. But, in order to keep up with new technologies and increasing customer expectations, banks must embrace the ethos of the sharing economy, destroy this wall and focus on their specific expertise. Most banks excel at serving customers and providing relevant products, but rarely develop products or technologies needed to deliver customer service.

Old-fashioned infrastructure. Many banks recognize that they are linked to the old infrastructure. Research shows that a regular bank in Europe uses up to 80% of the IT budget exclusively to maintain the old systems – that is, to start the same old engine again every day [2]. Such a large part of the bank's resources being used for maintenance, does not provide sufficient satisfaction to the changing demands of customers. The management of such a bank could overhaul the entire infrastructure. Such a solution could treat the symptoms for a while and not solve the main problem. For this reason, it is necessary to create partnerships.

Moving from proprietary technology to using it. When we talk about technology sharing, it's not just buying software. The financial industry is complex and highly regulated, and software providers may not always be able to

partajarea tehnologiei, nu înseamnă doar procurarea de software. Industria financiară este complexă și foarte reglementată, iar furnizorii de software n-ar putea naviga mereu în sistem într-un mod rapid și eficient. De aceea, încheierea de parteneriate cu alte instituții financiare, care să-și poată furniza competența de bază, constituie o soluție foarte viabilă. De exemplu, Airbnb, cel mai mare furnizor de cazare din lume, nu deține proprietăți imobiliare; Facebook, cel mai popular proprietar media din lume, nu creează conținut, iar **Uber**, cea mai mare companie de taxi din lume, nu deține vehicule [2]. Acest lucru demonstrează doar că trecerea de la deținerea de active la valorificarea acestora a transformat o gamă foarte largă de sectoare și pătrunde acum în industria financiară.

În prezent, toată lumea cumpără sistemele CRM (Customer Relationship Management) de la câțiva specialiști globali, precum Microsoft sau Salesforce [2]. Același lucru este valabil și pentru sistemele de operare ale telefonului, pentru programele de contabilitate și pentru o serie de alte servicii-cheie.

Exact asta fac acum foarte multe companii Fintech. În loc să construiască întreaga infrastructură, ei primesc tehnologia și informațiile necesare și se concentrează pe competențele prin care oferta lor se diferențiază cu adevărat.

Se estimează că, până în 2025, de la 10 la 40% din profiturile bancare pot fi expuse riscului din cauza prestării serviciilor companiilor Fintech [3]. Dar băncile încearcă să se schimbe, astfel, în SUA, în țările europene, în regiunile dezvoltate din Asia de Sud-Est, băncile, tot mai activ, găsesc modalități de cooperare cu companiile Fintech.

Metode aplicate

La realizarea studiului, s-a recurs la următoarele metode: *analiza* datelor și informațiilor dintr-o serie de reviste și materiale de specialitate; *inducția*, presupunând câteva scenarii, care relevă cum ar putea evolua industria bancară sub impactul Fintech-ului, apoi, *deducția*, formulând concluzii în baza studiului realizat.

Rezultate și discuții

O bancă tradițională, cu filiale și sediu central, cu documente și ordine de plată, cu siguranță,

navigate the system quickly and efficiently. That is why partnering with other financial institutions, which can provide their core competence, is a very viable solution. For example, Airbnb, the largest hosting provider in the world, does not own real estate; Facebook, the world's most popular media owner, doesn't create content, and **Uber**, the world's largest taxi company, doesn't own vehicles [2]. This only shows that this shift from owning assets to leveraging them has transformed a very wide range of sectors and is now entering the financial industry.

Today, everyone buys Customer Relationship Management (CRM) systems from a few global specialists such as Microsoft or Salesforce [2]. The same is true for phone operating systems, accounting software and a number of other key services.

That's exactly what many Fintech companies are doing now. Instead of building the entire infrastructure, they receive the necessary technology and information and focus on the skills by which their offer truly differentiates.

It is estimated that by 2025, 10 to 40% of bank profits may be exposed to risk due to the activity of Fintech companies [3]. But banks are trying to change. In the US, in European countries, in the developed regions of Southeast Asia, banks are actively finding ways to cooperate with Fintech companies.

Applied methods

The study was conducted through the following methods: *analysis* of data and information from a series of journals and specialized materials; *induction*, assuming some scenarios how the banking industry could evolve under the impact of Fintech, then *deduction*, drawing conclusions based on the study.

Results and discussions

A traditional bank, with branches and headquarters, with documents and payment orders, is definitely a thing of the past. Most operations are currently carried out remotely. It is quite logical, since the majority use Internet banking, mobile applications, customers preferring to communicate online.

este un lucru al trecutului. În momentul de față, majoritatea operațiunilor se desfășoară la distanță. Este destul de logic, deoarece majoritatea utilizează serviciile bancare pe Internet, aplicațiile mobile, clienții preferând să comunice online.

Piața bancară mondială se dezvoltă rapid, dar acest lucru nu este suficient. Unul dintre motivele principale ale încetinirii îl constituie faptul că și băncile, care răspund provocărilor momentului, sunt încă destul de dependente „de sediu”. Și ne referim nu atât la birouri și angajați, cât la lipsa conectării la un sistem unic pe plan internațional, cadru legislativ prea rigid și control prea strict.

Industria Fintech, în esență, constă din companii care folosesc tehnologii de ultimă generație, inovații și numeroase startup-uri pentru îmbunătățirea și optimizarea serviciilor financiare.

În continuare, sunt punctate câteva avantaje ale companiilor Fintech, comparativ cu băncile tradiționale:

- unul dintre principalele motive, pentru care băncile își pierd clienții, constă în faptul că companiile Fintech au o *politică de confidențialitate mai mare*. Informațiile despre clienți și finanțele lor sunt mai discrete și protejate de serviciile de control;
- clientul alege Fintech pentru *rapiditate*, și aici companiile Fintech au înțeles că timpul clienților lor este o resursă foarte scumpă;
- industria bancară este tot mai des supusă falimentelor și situațiilor de criză, *siguranța plasării fondurilor* reorientează clienții spre companiile Fintech. Procesele automatizate, grație tehnologiilor avansate din lumea financiară virtuală, permit rezolvarea problemelor clienților mult mai repede decât sunt capabile băncile tradiționale;
- toate operațiunile și serviciile prestate de companiile Fintech se efectuează *online*. Totul se poate face fără să pleci de la birou sau de acasă;
- companiile Fintech se află în *permanentă colaborare cu clientul* și îi satisfac orice necesitate. Deși băncile se dezvoltă activ în spațiul virtual, încearcă să-și încurajeze clienții să folosească site-urile de internet

The global banking market is developing rapidly, but this is not enough. One of the main reasons for the slowdown is that the banks that are responding to the current challenges are still quite dependent on the “headquarters”. And we refer not as much to offices and employees, but to the lack of connection to a unique international system, to a very rigid legislative framework and strict control.

The Fintech industry is essentially made up of companies that use state-of-the-art technologies, innovations and numerous start-ups to improve and optimize financial services.

Here are some of the advantages of Fintech companies compared to traditional banks:

- one of the main reasons banks lose their customers is that Fintech companies have a *higher privacy policy*. Customer information and their finances are more discreet and protected by control services;
- the client chooses Fintech for *speed*, and here the Fintech companies have understood that the time of its customers is a very expensive resource;
- the banking industry is increasingly subject to bankruptcy and crisis situations, *the security of placing funds* reorients customers to Fintech companies. The automated processes, thanks to the advanced technologies in the virtual financial world, allow to solve the problems of the clients much faster than the traditional banks are capable;
- all operations and services provided by Fintech companies are performed *online*. Everything can be done without leaving your office or home;
- Fintech companies are *in constant collaboration with the customer* and satisfy any need. Although banks are actively developing in the virtual space, trying to encourage their customers to use websites and mobile applications, customers often have more advanced needs and go to Fintech companies. In the process of com-

și aplicațiile mobile, deseori, clienții au necesități mai avansate și merg la companiile Fintech. În procesul de concurență cu sistemul bancar clasic, companiile Fintech au început să se dezvolte într-un ritm galopant;

- la toate acestea, se mai poate adăuga un *sistem de inteligență artificială și învățare automată*.

Rezumând toate cele expuse, devine evident că băncile tradiționale, ca prestanță de servicii și operațiuni, în prezent, cedează teren companiilor Fintech.

Astfel, la data de 19 februarie 2018, Comitetul de la Basel privind Supravegherea Bancară (CBSB) a publicat *Raportul privind implicațiile dezvoltării Fintech pentru bănci și autoritățile de supraveghere bancară* [2]. Lucrarea evaluează modul, în care inovația bazată pe tehnologie în serviciile financiare sau Fintech, poate afecta industria bancară și activitățile supraveghetorilor pe termen scurt și mediu.

Apariția Fintech-ului constituie doar ultimul val de inovare, care afectează industria bancară. Fintech-ul are potențialul de a reduce barierele de intrare pe piața serviciilor financiare, de a transforma datele despre clienți într-o nouă marfă și de a conduce la apariția unor modele noi de afaceri. Ca urmare, obiectivele și natura riscurilor și activităților bancare se schimbă rapid, iar regulile care le guvernează ar trebui să evolueze simultan. Aceste evoluții se pot dovedi mai disruptive decât schimbările anterioare din industria bancară.

Principalele produse și servicii oferite de Fintech le putem observa în tabelul 1.

peting with the classical banking system, Fintech companies have started to grow at a rapid pace;

- to all these, a *system of artificial intelligence and machine learning* can be added.

Summarizing all the above, it becomes obvious that traditional banks, as a supplier of services and operations, at the moment, give way to Fintech companies.

Thus, on February 19, 2018, the Basel Committee on Banking Supervision (CBSB) published the *Report on the implications of Fintech development for banks and banking supervisory authorities* [2]. The paper evaluates how technology-based innovation in financial or Fintech services can affect the banking industry and the activities of supervisors short-term and medium-term.

The emergence of Fintech is just the latest wave of innovation affecting the banking industry. Fintech has the potential to reduce entry barriers to the financial services market, turn customer data into new merchandise, and lead to new business models. As a result, the objectives and nature of banking risks and activities are changing rapidly, and the rules governing them should evolve simultaneously. These developments may prove more disruptive than previous changes in the banking industry.

The main products and services offered by Fintech can be seen in table 1.

Tabelul 1 / Table 1

**Servicii Fintech oferite industriei bancare /
Fintech services offered to the banking industry**

Servicii bancare de bază/ Core banking services	Servicii suport pentru piață/ Market support services
a) servicii de creditare, economisire și atragere de capital / credit, deposit and capital raising services;	Au suport inovațiile și tehnologiile, care nu sunt specifice, neapărat, sectorului financiar, dar care joacă un rol semnificativ în dezvoltările Fintech/ They support innovations and technologies that are not necessarily specific to the financial sector, but play a significant role in Fintech developments
b) servicii de plată, compensare și decontare / payment, clearing and settlement services;	
c) servicii de management al investițiilor / Investment Management Services.	

Sursa: elaborat de autor în baza sursei bibliografice [2]/ **Source:** developed by the author based on the bibliographic source [2].

În urma analizei efectuate, Comitetul de la Basel privind Supravegherea Bancară a identificat cinci scenarii.

Based on the analysis performed, the Basel Committee on Banking Supervision identified five scenarios.

Tabelul 2/ Table 2

**Scenarii referitoare la evoluția industriei bancare sub incidența Fintech/
Scenarios related to the evolution of the banking industry under Fintech**

Scenariul/ Scenario	Denumirea/ Name	Conținut/ Content
1	2	3
I.	Banca mai bună / Better bank	<i>modernizarea și digitalizarea jucătorilor existenți pe piață. În acest scenariu, băncile existente se digitalizează și se modernizează pentru a-și păstra relația cu clienții și serviciile principale oferite acestora, folosind noile tehnologii, pentru a-și schimba modelele actuale de business/ modernisation and digitisation of existing players on the market. Under this scenario, existing banks are digitized and modernized in order to maintain their relationship with customers and the main services offered to them, using the new technologies to change their current business models.</i>
II.	Banca nouă / New bank	<i>înlocuirea jucătorilor existenți cu alții noi. În viitor, jucătorii existenți nu pot supraviețui valului de distrugere produs de tehnologie și vor fi înlocuiți de noi bănci „tehnologice”, constituite, de exemplu, de companiile mari de tehnologie, precum Amazon, Apple (să le denumim bigtech), care vor dispune de platforme bancare complet digitalizate. Acești jucători noi vor furniza servicii bancare cu costuri mai mici. Noile bănci pot obține licențe bancare de la autoritățile de supraveghere/ replacing existing players with new ones. In the future, the existing players can not survive the wave of destruction produced by technology and will be replaced by new "technological" banks, formed, for example, by large technology companies, such as Amazon, Apple (let's call them bigtech), which will have fully digitized banking platforms. These new players will provide lower cost banking services. The new banks can obtain banking licenses from the supervisory authorities.</i>
III.	Banca distribuită / Distributed bank	<i>împărțirea serviciilor financiare între companiile Fintech specializate și băncile tradiționale. În acest scenariu, serviciile financiare pot fi furnizate de către oricine, jucători vechi sau noi, care se pot conecta la interfața digitalizată cu clienții/ financial services division between specialized Fintech companies and traditional banks. In this scenario, financial services can be provided by anyone, old or new players, who can connect to the digitized interface with customers.</i>

Continuarea tabelului 2/ Continuation table 2

1	2	3
IV.	Banca retrogradată / Downgraded Bank	<i>băncile tradiționale vor deveni furnizori de servicii devenite mărfuri și vor ceda relația directă cu clientul altor furnizori de servicii financiare, cum ar fi cele Fintech și Bigtech. Acestea vor folosi platforme de comunicare directă cu clienții pentru a oferi o mulțime de servicii financiare de bază. precum creditarea, economisirea ș.a. Riscul activelor astfel create poate fi transferat către banca veche sau chiar către deținătorul platformei, în funcție de contractul încheiat între cele două părți/ traditional banks will become commodity service providers and will cede direct contact with the customer of other financial service providers, such as Fintech and Bigtech. They will use direct communication platforms with clients to provide a lot of core financial services such as: credit, deposit and others. The risk of the assets thus created can be transferred to the old bank or even to the owner of the platform, depending on the contract concluded between the two parties.</i>
V.	Banca dezintermediată / Disintermediated bank	<i>băncile vor deveni nerelevante, clienții interacționând direct între ei cu ajutorul unor furnizori de servicii financiare individuale. Nevoia de intermediere printr-o terță parte de încredere dispare, băncile fiind înlocuite de platforme și tehnologii mai agile, care vor asigura relaționarea directă între clienți, în funcție de nevoile lor financiare (un împrumut, efectuarea unei plăți, atragerea de capital etc.). Clienții vor alege serviciile și furnizorii acestora, dar își vor asuma mai multe responsabilități directe în cadrul tranzacțiilor, crescând astfel și riscurile la care se expun/ banks will become irrelevant, customers interacting directly with each other with the help of individual financial service providers. The need for intermediation through a trusted third party disappears, banks being replaced by more agile platforms and technologies that will ensure the direct relationship between customers, depending on their financial needs (a loan, a payment, a capital raise, etc.). Customers will choose their services and providers, but they will assume more direct responsibilities in the transactions, thus increasing the risks to which they are exposed.</i>

Sursa: elaborat de autor în baza sursei bibliografice [21]/ **Source:** developed by the author based on the bibliographic source [2].

Expertii din domeniul industriei bancare consideră că viitorul bancar va implica, din ce în ce mai mult, o luptă pentru relația cu clienții.

Concluzii

În condițiile actuale, trebuie să sporească rolul Comitetului de la Basel raportat la Supravegherea Bancară privind identificarea riscurilor

Industry experts believe that the future of banking will increasingly involve a battle for customer relations.

Conclusions

Under the current conditions, there should be increased the role of the Basel Committee on Banking Supervision in identifying the risks

asociate cu noile Fintech, de a le preveni și a le minimiza prin reglementări.

Este necesară extinderea ariei de supraveghere a problemelor ce țin de apariția Fintech, deoarece ele depășesc un sector al economiei sau un areal geografic. Aceasta implică multiple instituții de supraveghere și reglementare financiar-bancară, care aparțin diverselor sectoare.

Se impune necesitatea conlucrării autorităților de supraveghere bancară cu autoritățile publice, care răspund de protecția datelor, a consumatorilor, concurență și securitatea națională, pentru a se asigura că băncile care folosesc tehnologiile inovatoare respectă legile și reglementările în vigoare.

De asemenea, este necesară pregătirea continuă a personalului pentru a face față noilor provocări și pentru a putea exploata potențialul noilor tehnologii în vederea îmbunătățirii metodelor și proceselor proprii.

Necesită perfecționare și revizuire periodică cadrul de reglementare, care trebuie adaptat în funcție de apariția noilor riscuri generate de progresul tehnologic.

Forțate de tehnologie, reglementări și așteptările clienților, băncile vor trebui să introducă economia de sharing (economia colaborativă/partajată) și să fie pregătite de parteneriate pentru a oferi clientului un serviciu cu adevărat unic.

associated with the new Fintech, to prevent the risks and to minimize them through regulations.

It is necessary to extend the area of surveillance of the problems related to the appearance of Fintech, because they exceed a sector of the economy or a geographical area. They involve multiple institutions of supervision and financial-banking regulation belonging to different sectors.

There is a need of the banking supervisory authorities to cooperate with the public authorities responsible for data protection, consumers, competition and national security, to ensure that the banks that use innovative technologies comply with the laws and regulations in force.

Personnel need to be continuously trained to meet new challenges and to be able to exploit the potential of new technologies to improve their own methods and processes.

It requires regular improvement and revision of the regulatory framework and adapted according to the emergence of new risks generated by technological progress.

Forced by technology, regulations and customer expectations, banks will need to introduce the sharing economy and be prepared by partnerships to provide the customer with a truly unique service.

Bibliografie/ Bibliography:

1. Sharing Economy.// Financial market: investing & education [online]. [citat 19 februarie 2019]. Disponibil: <https://www.financialmarket.ro/terms/sharing-economy/>
2. Impactul Fintech asupra băncilor și reglementărilor acestora.//Econ Miscellaneous. [online]. [citat 16 februarie 2019]. Disponibil: <http://econd debates.blogspot.com/2018/02/raportul-comitetului-de-la-basel.html?m=1>.
3. Почему клиенты банков уходят в финтех?// *Финансовые технологии — всё самое важное и полезное из индустрии*. Февраль 21, 2019. [online]. [изучен 26 февраля 2019]. Доступен: <https://bilderlings.com/ru/blog/pochemu-klienty-bankov-uhodyat-v-finteh/>