

# BANKOWOŚĆ OTWARTA, ALE NA CO?

accenture

JAK BANKOWOŚĆ  
OTWARTA MOŻE WPŁYNAĆ  
NA **MODELE BIZNESOWE**  
BANKÓW?



**BANKI MUSZĄ PODJAĆ DECYZJE:**



# POWODY DLACZEGO DOTYCHCZASOWE MODELE BIZNESOWE 'WYCHODZĄ Z MODY':

## MAKROEKONOMICZNE

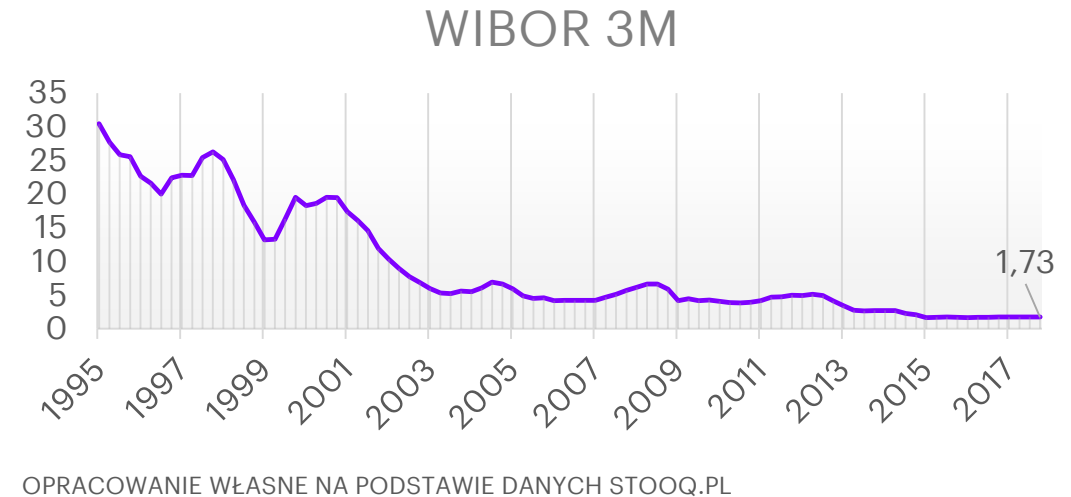
- Umiarkowane globalne tempo rozwoju gospodarczego
- Historycznie niskie stopy procentowe

## REGULACYJNE

- Mniejsze ryzyko zmniejsza rentowność (np. BASEL II)
- Nowe otoczenie konkurencyjne (np. PSD2, PRIIPs )

## DOJRZAŁOŚĆ MODELU BANKOWEGO

- Wzrost znaczenia fintech'ów wymusza innowacyjność na bankach
- Duże różnice w tempie zmian na różnych rynkach



# CO JEŻELI BANKI NIE ZDECYDUJĄ SIĘ NA ZMIANĘ MODELU BIZNESOWEGO?

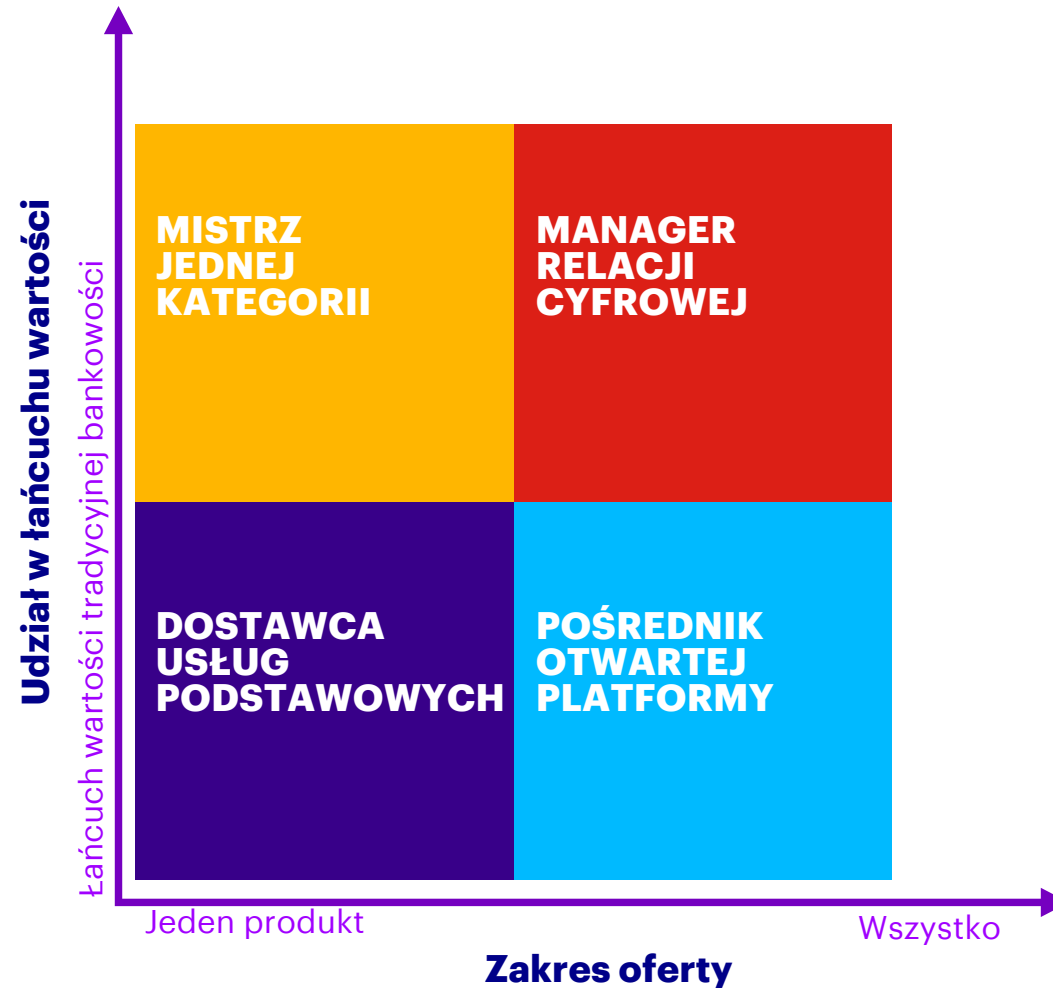
## MOGĄ PODZIELIĆ LOS:

- **AGENCJE TURYSTYCZNYCH, KTÓRYCH LICZBA DRASTYCZNIE SPADŁA NA RZECZ ROZWOJU PODMIOTÓW TYPU EXPEDIA, TRAVELPLANET.PL**
- **WYPOŻYCZALNI KASET VIDEO/DVD: ZAMKNIĘTE SIECI BLOCKBUSTER (US) I BEVERY HILLS VIDEO (PL) KONTRA ROZWIJAJĄCY SIĘ GLOBALNIE NETFLIX**
- **TELEFONÓW KOMÓRKOWYCH, KTÓRE ZOSTAŁY ZASTĄPIONE PRZEZ SMARTFONY (NOKIA/BLACKBERRY VS IPHONE)**

# NASTĘPNA KRZYWA ROZWOJU DLA BANKÓW



# CZTERY ARCHETYPY BANKOWE, KTÓRE MOGĄ OSIĄGNAĆ SUKCES W CYFROWYM ŚWIECIE



A white square clock with a circular face is positioned on the left side of a light-colored desk. The clock's face has black numbers from 1 to 11, with the number 12 highlighted in blue. The hour hand points to 12, and the minute hand points to 3. To the right of the clock, a black pen lies horizontally. Further right, a stack of papers or a notebook is visible, slightly out of focus. The background is dark and blurred.

# **CZAS NA WYBÓR NOWEGO MODELU BIZNESOWEGO**



**MISTRZ  
JEDNEJ  
KATEGORII**



**MANAGER  
RELACJI  
CYFROWEJ**



**DOSTAWCA  
USŁUG  
PODSTAWOWYCH**



**POŚREDNIK  
OTWARTEJ  
PLATFORMY**





# MANAGER RELACJI CYFROWEJ

- **Prawdopodobnie pierwszy wybór dla większości banków**
- **Jedno miejsce dla zakupu usług finansowych, włącznie z ofertą od firm trzecich**
- **Zorientowany na klient, nie na produkt/kanał**



- **Silna relacja z klientem**
- **Głęboka wiedza o kliencie**
- **Wynik odsetkowy pozostaje głównym źródłem dochodu**



- **Wysokie koszty**
- **Potrzebna duża zdolność inwestycyjna**
- **Wymagana biegłość w cyfryzacji oraz sprawny model doradczy**



Bank Polski



# POŚREDNIK OTWARTEJ PLATFORMY

- Przyciągnij nowych użytkowników
- Najlepsze w swojej klasie produkty dzięki otwartej architekturze
- Premiowanie zaangażowania użytkowników



- Pozwala klientowi zbudować „własny bank”
- Agregacja produktów z wielu banków zwiększa poziom zaufania klientów
- Cyfrowa wersja atrakcyjna dla wchodzących graczy
- Fizyczna wersja atrakcyjna dla małych banków

**MOCNE STRONY**

**SŁABE STRONY**

- Konsolidacja rynku do kilku platform
- Wzrost stóp zmniejsza przewagę konkurencyjną



# MISTRZ JEDNEJ KATEGORII

- **Adresuje jedną kwestię, ale bardzo dobrze**
- **Skupiony na rozwiązaniu problemu**
- **Rozpoznawalna marka**
- **Lider technologii**
- **Naturalny wybór dla fintech'ów**



- **Wyprzedza konkurencję**
- **Generuje nowe potrzeby klientów**
- **Globalnie skalowany**

**MOCNE STRONY**

**SŁABE STRONY**

- **Sukces zależny od słabości konkurencji w danym obszarze**
- **Trudny do dywersyfikacji i rozwoju**

**nutmeg** **PayPal** **a** aldermore

**Betterment**

**Quicken Loans**

**Przelewy24**

**blik**

# DOSTAWCA USŁUG PODSTAWOWYCH

- **Udostępnienie produktów bankowych innym podmiotom**
- **Produkt/usługa dostarczana E2E**
- **Niski koszt dzięki korzyściom skali**
- **Zaawansowany technologicznie, łatwy do współpracy partner**



- **Wynik odsetkowy może być szczególnie atrakcyjny przy wzroście stóp procentowych**
- **Stale, stabilne źródło przychodów**

## MOCNE STRONY

## SŁABE STRONY

- **Trudność wyróżnienia się na rynku**
- **Oligopole**
- **Ryzyko wzrostu kosztów dystrybucji**
- **Konieczność przemyślenia modelu kosztów, rozwoju i skalowania**







**JAK  
WYBRAĆ  
DOBRCZE?**

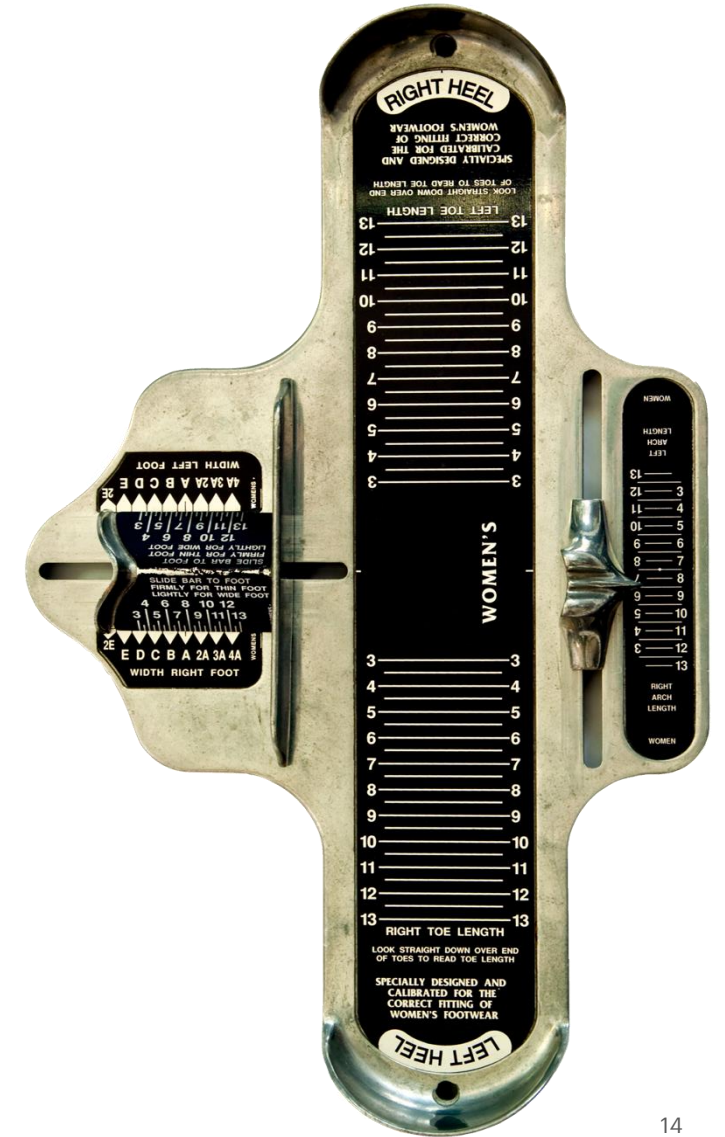
# WYBÓR MODELU ZACZYNA SIĘ OD PRZEPROWADZENIA SAMOOCENY:

**Jaki** jest twój bank?

**Dokąd** chcesz dojść?

**Co** robisz dobrze,  
i lepiej od innych?

**Co** inni robią lepiej?





# PODSTAWOWE ZASADY W BUDOWANIU BANKU, KTÓRY MOŻE WYGRAĆ W TRANSFORMACJI CYFROWEJ:

- 1. Patrz na długoterminowe, strategiczne cele,** zamiast optymalizować istniejący model biznesowy w krótkim okresie.
- 2. Bądź odważny.** Zmieniaj organizacje, aby skoncentrować uwagę na nowym modelu biznesowym.
- 3. Środki na inwestycje zawsze są ograniczone,** więc skup się tworzeniu banku przyszłości, a nie utrzymywaniu banku przeszłości.
- 4. Bądź 'digital-first'** niezależnie od wybranego modelu.
- 5. Zmień monitorowane KPI,** aby skupić się na tym co naprawdę jest istotne.
- 6. Rozwijaj kadry.** Jeżeli ludzie się nie zmieniają, nie zmieni się też organizacja.



**NIEZALEŻNIE OD  
DOKONANEGO  
WYBORU:**



**BANKI MUSZĄ BYĆ  
PRZYGOTOWANE  
DO RYWALIZOWANIA  
W ZUPEŁNIE NOWYM  
I SILNIE  
KONKURENCYJNYM  
OTOCZENIU.**



# DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

**KAROL  
MAZUREK**

**MANAGING  
DIRECTOR  
ACCENTURE**

