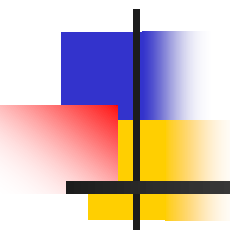
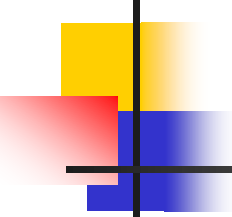


Bankowość internetowa



- wg. książki Jakuba Grzechnika
- czytelnia Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu ul.Ratajczaka 5/7 II ptr.



Zmiana

Zamknięty świat banków z wysokimi barierami wejścia

Banki w siedzibach przypominających świątynie dla podziwu i odstraszania

Wzmocnienie bariery przez rozbudowane sieci oddziałów i monumentalne wydatki na systemy informatyczne

Ale teraz bariery zaczynają pękać i to z każdej strony
Znane bankom zasady gry zostały unieważnione



Nowi konkurenci 1

- USA 1980 r. 70% w bankach oligopolach a w 2000 r. 20%, bo konkurenci niebankowi
- Merrill Lynch w 1997 r. 500mld USD aktyw.
- 71mldUSD funduszy emerytalnych – więcej niż 100 największych banków US razem
- największy sprzedawca kart kredytowych w US to nie bank lecz Dean Witter(Discovery)



Nowi konkurenci 2

- General Motors i Ford olbrzymi udział w rynku kredytów ratałnych
- wartość funduszy inwestyc. Fidelity Group z 4(1972) do 400(1994)mld USD
- podobny choć mniej intensywny trend w Europie Zachodniej (karty,kredyty)
- przewaga w innowacyjności i indywidualizacji



Nowi konkurenci 3

- 1200 marek kart kredytowych w UK i ogromna liczba firm sprzedających kredyty hipoteczne
- Banki pod presją konkurencji zmniejszającej marżę zysku i zabierającej klientów
- fala fuzji bankowych w USA 14400(1980) do 10000(1994)



Cele konsolidacji banków

- uzyskanie korzyści skali i zakresu
- opinia o olbrzymich nakładach na najnowsze technologie
- obniżenie kosztów dzięki synergii
- przeświadczenie o przewadze dużych banków nad małymi
- wszechstronne konglomeraty finansowe
- spółki-córki np. bankowość detaliczna



Nowe technologie

- rozpowszechn. niedrogich PC i Internet
- co doprowadziło do powstania rynku elektronicznego (marketspace)
- produkty finansowe są predystynowane
- Internet wyprzedzają SWIFT czy EDIFACT ma jednak większe znaczenie dla detalu



Cechy Internetu 1

- Przezroczystość
- Niskie koszty transakcyjne
 - znika satisficing – kosztowe ograniczanie szukania
 - niepotrzebna trwała współpraca co zapobiega hold-up, moral hazard i agency problem
 - redukcja ryzyka oportunistycznych zachowań przedstawiciela
 - zmniejszenie kosztów koordynacji



Cechy Internetu 2

- zmiana modelu intermediacji – nowe korzyści pośrednictwa
 - utrzymywanie zapasów
 - redukowanie asymetrii informacyjnej
 - zbieranie, organizowanie i ocenianie informacji rozproszonej
- redefinicja pojęcia czasu i przestrzeni
 - nowe rynki – brokerage effect
 - zmienia tradycyjne ograniczenia dystrybucji
 - nowe możliwości sieci kooperujących partnerów



Konsekwencje zmian strategicznych w bankowości

- zmiany ilościowe stają się jakościowymi
- np. e-mail jest tak znacząco szybszy....
- Internet dla banków jest tylko jeszcze jednym kanałem dystrybucji ale tak różnym od dotychczasowych, że powoduje głębokie zmiany jakościowe



Dekonstrukcja łańcucha wartości dodanej 1

- w USA klient 1 usługi tylko 8 miesięcy
- posiadanie kont i umów z więcej niż 1
- banki starają się związać klienta
 - poprawiona jakość obsługi
 - serwis BI na wysokim poziomie
 - zwiększanie liczby produktów klienta
- jednak cross-selling b.trudny – b.oso.k.
- od e-maili z rekl. lepsze sprofilowane www



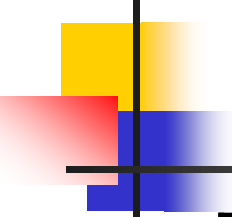
Dekonstrukcja łańcucha wartości dodanej 2

- oferta konkurencji o 1 kliknięcie myszką
- prowadzi to do „wyjadania wiśni” (cherry picking)- najlepsze z od r.dost.
- podważa to subsydiowanie filii
- zmienia zasadność tworzenia Allfinanz
- konglomeraty mniej elastyczne niż mali
- tradycyjnie korzyści skali ale sieć to zm.



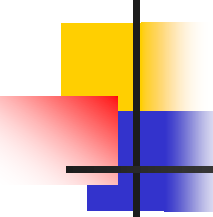
Walka o internetowy rynek

- utrata przez banki statusu bezkonkuren.
- ani korzyść skali, ani oddziały, ani kapit.
- nowe obsz. konkur. – banki bez dośw.
- banki obcne jako konkurenci tylko w 3 z 5-ciu wymienionych dziedzin
- kluczowa kontrola nad front-end



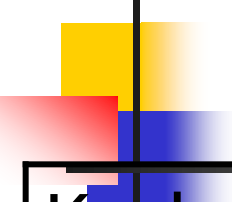
Front-end

Konkurenci	Producenci oprogramowania, banki i fundusze inwest., dostawcy Internetu
Obszar	Konsumenci, małe firmy, pośrednicy na rynku korporacyjnym
Problemy	Standardy dostępu, lepsza jakość połączeń, użycie technologii push



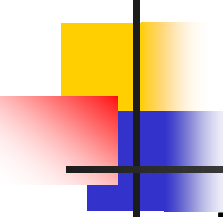
Systemy płatności i transakcji

Konkurenci	Producenci oprogramowania i technologii, banki i sprzedawcy kart kredytowych
Obszar	Karty kredytowe i chipowe, elektroniczne przelewy i e-cash
Problemy	Przyjęcie i wdrożenie wspólnych standardów, integracja z funkcjami uwierzytelniania



Zintegrowane wyszukiwanie i obróbka informacji

Konkurenci	Nowe firmy internetowe, brokerzy i dostawcy usług finansowych
Obszar	Sprofilowana informacja o kliencie; dane o transakcjach bankowych i inwestycyjnych; zarządzanie, planowanie, doradztwo, prognozowanie; procesy księgowe, rozliczenie, audyt
Problemy	Wymaga integracji z systemami back-end i dostępu w czasie rzeczywistym do poufnych informacji osobistych oraz publicznych informacji o produktach



Uwierzytelnianie i zapewnianie bezpieczeństwa

Konkurenci	Banki, brokerzy, dostawcy Internetu i usług telekomunikacyjnych
Obszar	Bezpieczny dostęp; poufność i bezpieczeństwo transakcji; funkcje rozliczeniowe
Problemy	Problemy techniczne i prawne; odpowiedzialność za stworzenie infrastruktury uwierzytelniania

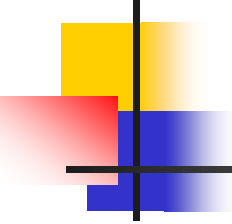
Zarządzanie danymi i analiza informacji

Konkurenci	Dostawcy Internetu i usług rozliczeniowych
Obszar	Śledzenie danych na poziomie mikro i makro; wyszukiwanie trendów
Problemy	Restrykcje dotyczące prywatności i obróbki danych za granicą; tworzenie nowych modeli biznesu



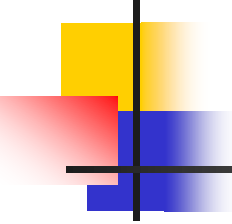
Kluczowa kontrola nad front-end – przeciwko stają do walki

- inne tradycyjne banki, starające się wykorzystać niską lojalność klienta
- nowe banki internetowe
- instytucje finansowe, nie zajmujące się dotąd bankowością
- firmy niezwiązane z sektorem finansowym, mające jednak zasoby
- nowopowstałe firmy internetowe, wprowadzające w życie nowy model biznesu



Konkurencja ze strony banków internetowych 1

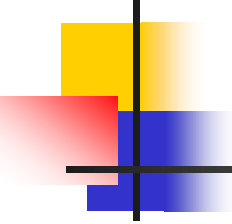
- wyrównanie szans wielkich i małych graczy
- dzięki znikomym kosztom i skupieniu się na zyskowych mogą być lepsze od...
- znacznie bardziej elastyczne
- unikają powiązania starych systemów komputerowych z nowymi



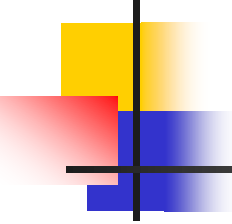
Konkurencja ze strony małych banków lokalnych i niszowych

- banki lokalne, spółdzielcze, domy bankowe dla bogatszych klientów
- wykorzystanie Internetu poprawia pozycję konkurencyjną
- obie grupy mogą korzystać z dobrodziejstw outsourcingu
- oferować usługi przez wyspecjalizowanych dostawców (np.. e-płatności, u.maklerskie)

Niebankowe instytucje finansowe

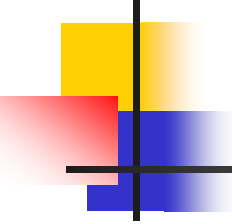


- Prudential(najw.UK ubezpiecz.) serwis bankowości internetowej Egg, po 6 mc 500tys.kl.5mld funtów depoz.
- w USA wiele internetowych funduszy inwestycyjnych daje czeki i bankomaty
- zagrożenie ze strony „innych” tym większe, że dużo klientów i kapitału



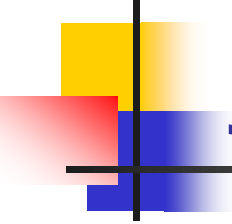
Instytucje pozafinansowe

- najw.zagroż.: duże kapitały, znana marka, wyrobiona renoma, umiej.sprzed.
- wielkie sieci domów towarowych, firmy przemysłu rozrywkowego, producenci oprogramowania, firmy e-commerce
- izolowane dotąd banki nie potrafią sprzedać ani tworzyć silnych rozp. marek
- na 100 marek 3 inst.finans. bez banków



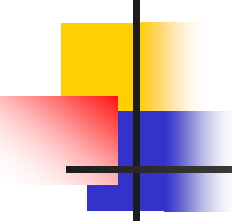
Instytucje pozafinansowe

- banki oferowały produkty nie rozwiązania problemów
- banki pytają: Chcesz płacić Internetem?
a potrzeby:
 - Chcę mieć więcej wol.czasu,
 - Chcę zapewnić sobie meryturę,
 - Chcę kupić mieszkanie



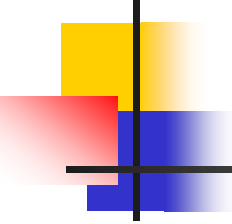
Instytucje pozafinansowe – jak konkurują

- współpraca z wirtualnym bankiem – ENBA
 - nowy serwis nie wymaga licencji bankowej
 - niewielkie nakłady i swoboda kształtowania oferty
 - intensywna promocja istniejącymi kanałami marketingowymi właścicieli – bank dla ludzi
- rola cyberpośrednika
 - własny serwis WWW tylko pośredniczy



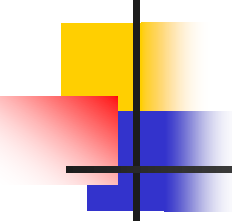
Cyberpośrednicy- Intuit

- firma programistyczna Intuit producent pop.progr.finans. Quicken i TurboTax
- na Quicken.com można zarządzać rach. bankowym, dokon.transakcji, wykupić.ubezp., handl. na giełdzie, znaleźć najl. kredyt hipoteczny
- rodzaj supermarketu z produktami innych o niewielkich kosztach
- program Quicken automatycznie kieruje na portal
- duże zagrożenie dla banków, bo tracą kontakt z klientem



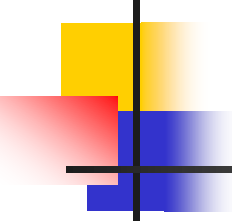
Nowe modele biznesu

- już nie proste przeniesienie
- dopiero dost. do natury Inter. da efekty
- Priceline.com
 - klienci proponują ceny hotelu, przelotu
 - zagregowane Priceline wykorzyst. jako atut
 - sprzedawcy zbywają nadwyżkę
 - kartel nabywców
 - P. pośredniczy w kredytach hipotecznych



Nowe modele biznesu - aukcje

- nie wykluczone w przyszłości produkty finansowe
- First Interstate Bank(Alaska) oferuje usługę Ubid – aukcja wolnych środków banku
 - publ. min.stóp proc. i maks.sum poż. w 5 k
 - osoba oferująca najw. w kat. wygrywa
 - licytowane równ. depozyty najn.st. wygr.



Możliwości reakcji banków

- banki znikną (B.Gates)
- ucieczka o przodu – własne spółki-córki bankowości internetowej
 - np. korzystają z sieci bankomatów
 - „kanibalizacja” zabezp.przed utr. na 3 problem jednocześnie korzyści
- obrona przed marginalizacją
 - ryzyko rynku commodities (surowce,spoż.)
 - nienaganny WWW z wart.dodaną, osob.relacja
 - muszą dorównać w sprzed.rozw.problemów
 - atutem w walce z nowymi marka
 - dostępność różnych kanałów dystryb. jest ceniona
 - odróżnić przelotne związki od długotrwałych klientów