

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ



Θέμα διπλωματικής εργασίας:
ΨΗΦΙΑΚΟΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΤΟΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ
ΚΛΑΔΟ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ PEER-TO-PEER (P2P)

ΣΥΜΙΑΝΑΚΗ ΜΑΡΙΑ-ΣΤΑΜΑΤΙΑ (ΜΟΕΣ1851)

Επιβλέπων Καθηγητής: Πολλάλης Ιωάννης

Νοέμβριος 2020

Η ολοκλήρωση της διπλωματικής εργασίας χρηματοδοτήθηκε από το ΙΚΥ στο πλαίσιο του «προγράμματος χορήγησης υποτροφιών για μεταπτυχιακές σπουδές πρώτου κύκλου (Master) στην Ελλάδα με ένταξη στην αγορά εργασίας, στο πλαίσιο συνεργασίας του Ιδρύματος Κρατικών Υποτροφιών (ΙΚΥ) και της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (ΕΤΕ), ακαδημαϊκού έτους 2018-2019».

Ευχαριστίες

Στο πλαίσιο διεξαγωγής της παρούσας διπλωματικής εργασίας θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τους καθηγητές μου στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς, οι οποίοι συνέβαλαν -άλλοι άμεσα κι άλλοι έμμεσα- με την πολύτιμη βοήθειά τους στην ολοκλήρωση των μεταπτυχιακών μου σπουδών στο πρόγραμμα της Οικονομικής κι Επιχειρησιακής Στρατηγικής.

Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω ιδιαιτέρως τον επιβλέποντα καθηγητή μου, κ. Ιωάννη Πολλάλη, για τη βοήθεια του και την καθοδήγησή του κατά τη διάρκεια εκπόνησης της παρούσας διπλωματικής εργασίας.

Στη συνέχεια, θα ήθελα να ευχαριστήσω από καρδιάς την οικογένειά μου για τη στήριξή της και την προσφορά της στα χρόνια των σπουδών μου.

Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον Κωνσταντίνο για την πολύτιμη στήριξη και βοήθειά του, καθώς και τους φίλους μου για την υποστήριξη και την ενθάρρυνση που μου προσέφεραν αυτά τα χρόνια.

Περίληψη

Η παρούσα διπλωματική εργασία έχει στόχο να αποσαφηνίσει έννοιες που σχετίζονται με τον ψηφιακό μετασχηματισμό, τον τραπεζικό κλάδο αλλά και τις πλατφόρμες δανεισμού Peer-to-Peer (P2P), καθώς και το συσχετισμό μεταξύ τους. Στο πρώτο κεφάλαιο αναλύονται οι όροι της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας (FinTech) και του ψηφιακού μετασχηματισμού (digital transformation), τα κύρια στοιχεία του ψηφιακού μετασχηματισμού, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του ψηφιακού μετασχηματισμού, οι τύποι των αλλαγών που μπορούν να πραγματοποιηθούν μέσω αυτού, καθώς και η ασφάλεια που μπορεί να προσφέρει ο ψηφιακός μετασχηματισμός στον τραπεζικό κλάδο. Επίσης, θα αναλυθούν και τα στοιχεία του FinTech στις τραπεζικές συναλλαγές.

Στο δεύτερο κεφάλαιο αναλύονται οι συνέπειες και τα αποτελέσματα, που επέφερε η εξέλιξη του FinTech στον τραπεζικό κλάδο, καθώς και το πώς εξελίχθηκε η επιχειρηματικότητα και η αποδοτικότητα του κλάδου με τη χρήση των Big Data. Επίσης, γίνεται αναφορά στα αποτελέσματα του FinTech στη δομή της τραπεζικής αγοράς, στις στρατηγικές των παικτών, στους κανονισμούς λειτουργίας τους και στο πώς επιτυγχάνεται η οικονομική σταθερότητα μέσα σε αυτό το πλαίσιο. Στο τρίτο κεφάλαιο αναλύεται ο τραπεζικός κλάδος ως προς τη λειτουργία του και τον ρόλο των τραπεζών. Παράλληλα, γίνεται μια ιστορική αναδρομή του διεθνούς τραπεζικού συστήματος, παρουσιάζεται η εξέλιξη του τραπεζικού κλάδου μέσω της εξέλιξης της τεχνολογίας, ενώ, τέλος, γίνεται μια Swot Analysis για τις τράπεζες εν γένει. Στο τέταρτο κεφάλαιο αναλύονται οι πλατφόρμες δανεισμού Peer-to-Peer, ως προς το ρόλο και τη λειτουργία τους, η ασφάλεια δανεισμού μέσω αυτών των εταιρειών και γίνεται μια Swot Analysis για τον κλάδο. Στο πέμπτο κεφάλαιο συγκρίνονται οι τράπεζες με τις εταιρείες δανεισμού P2P, οι στρατηγικές που ακολουθεί ο κάθε κλάδος, καθώς και τα business models του εκάστοτε κλάδου.

Τέλος, στο τελευταίο κεφάλαιο με τη βοήθεια των δεδομένων από την πλατφόρμα δανεισμού Lending Club αναλύονται τα δάνεια που χορηγήθηκαν από τη συγκεκριμένη πλατφόρμα, τα επιτόκια δανεισμού, τα ετήσια εισοδήματα των αιτούντων δάνειο και οι βαθμοί των δανείων για την περίοδο 2007-2018 στην Αμερική.

Λέξεις-Κλειδιά: ψηφιακός μετασχηματισμός, FinTech, τραπεζικός κλάδος, τράπεζες, Peer-to-Peer Lending Platforms.

Abstract

This Diploma Thesis focuses on clarify meanings of digital transformation, banking and Peer-to-Peer (P2P) lending platforms. In the first chapter, are analyzed the meanings of Financial Technologies (FinTech), digital transformation, the key pillars, advantages and disadvantages of digital transformation, the different types that could be effected through digital transformation, as well the security, which the digital transformation could be effected in the banking section. Moreover, in such chapter there is a detailed analysis on the characteristics of FinTech in daily banking transactions.

In the second chapter, are analyzed the impacts and results of FinTech in banking section as well as the entrepreneurship and efficiency of Fintech in banking section because of the use of Big Data. Also, it is important to illustrate the results of FinTech on structure of banking section, strategies of players, regulations and economic stability in this range.

In third chapter, there is an analysis on functions of banks followed by a brief historical overview of the global banking section and growth within the technology development. In the end, there is a Swot analysis for banks.

The fourth chapter states the role and functions of Peer-to-Peer Lending Platforms, the security of transactions across lending and the Swot Analysis of P2P. In fifth chapter comes a comparison between banks and P2P Lending Platforms, strategies and business models of each sector. Finally, by using of data of P2P Platform “Lending Club” I examined the loans of Lending Club, Interest rates, Annually Incomes of borrowers and loan Grades during the period of 2007-2018 in US.

Keywords: Digital Transformation, Financial Technologies, Banking, Banks, Peer-to-Peer Lending Platforms.

Περιεχόμενα

Περίληψη.....	6
Abstract	7
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1.....	10
1.1 Η έννοια της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας Fintech.	10
1.2 Financial Technologies and Digital Transformation.....	11
1.3 Ψηφιακός μετασχηματισμός: πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα	15
1.4 Ψηφιακός μετασχηματισμός και τραπεζική ασφάλεια.....	18
1.5 Διαφορές ψηφιοποιημένων τραπεζών και μη ψηφιοποιημένων τραπεζών.	19
1.6 FinTech for Banking	19
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2.....	26
2.1 Ο αντίκτυπος του FinTech στον τραπεζικό κλάδο.	26
2.2 Η επιχειρηματικότητα του FinTech και η αποδοτικότητά της.....	27
2.3 Τα αποτελέσματα του FinTech στη δομή της τραπεζικής αγοράς.....	30
2.4 Οι στρατηγικές των παικτών.....	32
2.5 Κανονισμοί και οικονομική σταθερότητα	35
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3.....	41
3.1 Η λειτουργία και ο ρόλος των τραπεζών.	41
3.2 Το Τραπεζικό Δίκαιο	43
3.3 Ιστορική αναδρομή του διεθνούς τραπεζικού συστήματος	44
3.4 Η εξέλιξη των τραπεζών μέσω της τεχνολογίας.....	48
3.5 SWOT Analysis στον τραπεζικό κλάδο.	55
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4.....	59
4.1 Τι είναι ο Peer-to-Peer δανεισμός.	61
4.2 Λειτουργία δανεισμού Peer-to-Peer εταιρειών.	61
Best Peer-to-Peer Lenders–October 2020	63
Loan amounts, APR, and repayment period may vary by loan purpose or type.	63
4.3 Ασφάλεια δανεισμού μέσω των Peer-to-Peer εταιρειών.....	63
4.4 SWOT Analysis για Peer-to-Peer Lending Platforms.....	70
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.....	74
Τράπεζες VS Peer-to-Peer Lending Platforms (P2P)	74
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6.....	82
6.1 Περιγραφή Δεδομένων	82
6.2 Ανάλυση Lending Club	83
Επίλογος	97
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	99

Περιεχόμενα Πινάκων

Πίνακας 1- Τα κύρια στοιχεία του ψηφιακού μετασχηματισμού.....	12
Πίνακας 2- Εφαρμογές του SupTech	39
Πίνακας 3- Best Peer-to-Peer Lenders- October 2020	63

Περιεχόμενα Διαγραμμάτων

Διάγραμμα 4- Lending Club loans from 2007 to 2009.....	83
Διάγραμμα 5- Lending Club loans from 2010 to 2013.....	84
Διάγραμμα 6- Lending Club loans from 2014 to 2015.....	85
Διάγραμμα 7- Lending Club loans from 2016 to 2018.....	86
Διάγραμμα 8- Lending Club Interest rates from 2007 to 2009.....	87
Διάγραμμα 9- Lending Club Interest rates from 2010 to 2013.....	88
Διάγραμμα 10- Lending Club Interest rates from 2014 to 2015.....	88
Διάγραμμα 11- Lending Club Interest rates from 2016 to 2018.....	89
Διάγραμμα 12- Annual salaries of granted loans from 2007 to 2009	90
Διάγραμμα 13- Annual salaries of granted loans from 2010 to 2013	91
Διάγραμμα 14- Annual salaries of granted loans from 2014 to 2015	92
Διάγραμμα 15- Annual salaries of granted loans from 2016 to 2018	92
Διάγραμμα 16- Loan Grades from 2007 to 2009.....	93
Διάγραμμα 17- Loan Grades from 2010 to 2013.....	94
Διάγραμμα 18- Loan Grades from 2014 to 2015.....	95
Διάγραμμα 19- Loan Grades from 2016 to 2019.....	95

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1.

1.1 Η έννοια της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας Fintech.

Στη σημερινή εποχή ο όρος του FinTech (Financial Technologies) χρησιμοποιείται όλο και περισσότερο και υποδηλώνει την εισχώρηση της τεχνολογίας στα οικονομικά συστήματα. Η χρηματοοικονομική τεχνολογία (FinTech) στοχεύει στην αναβάθμιση των τραπεζικών συστημάτων και υπηρεσιών και σε βάθος χρόνου στην πιθανή αντικατάσταση των τραπεζών από smart συσκευές κι εφαρμογές.

Πιο συγκεκριμένα, η έννοια του FinTech αφορά τις εταιρείες που χρησιμοποιούν το Internet, τα κινητά τηλέφωνα, τις «έξυπνες» συσκευές, το cloud και λογισμικά ανοιχτού κώδικα, προκειμένου να παρέχουν τις υπηρεσίες τους στους πελάτες τους με ταχύτητα, ευκολία κι αποτελεσματικότητα. Οι εταιρείες αυτές χωρίζονται σε δύο κατηγορίες. Η πρώτη κατηγορία εταιρειών προσφέρει υπηρεσίες στους πελάτες των τραπεζών, ώστε να δανείζονται, να αποταμιεύουν χρήματα και γενικότερα να διαχειρίζονται τα οικονομικά τους πιο εύκολα και γρήγορα, ενώ η δεύτερη κατηγορία εταιρειών έχει υποστηρικτικό ρόλο και παρέχει στα τραπεζικά συστήματα υπηρεσίες για την καλύτερη λειτουργία και διαχείριση των συστημάτων τους. Ωστόσο, το FinTech ενέχει κινδύνους για τους καταναλωτές, καθώς η ευκολία με την οποία παρέχονται οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες (online δάνεια, ασφάλειες, συνταξιοδοτικά προγράμματα) μπορεί να οδηγήσει τους καταναλωτές στο να μη μπορούν να ανταπεξέλθουν στις υποχρεώσεις τους. Επίσης, όπως παρατηρείται τα τελευταία χρόνια, απόρροια του FinTech είναι το κλείσιμο πολλών τραπεζικών καταστημάτων, με αποτέλεσμα άνθρωποι μεγαλύτερης ηλικίας, που δεν έχουν τεχνολογικά εκσυγχρονιστεί, να δυσκολεύονται να πραγματοποιούν συναλλαγές ή ενημερώσεις (π.χ. ενημέρωση βιβλιαρίου, έλεγχος πιστωτικών καρτών, κτλ).

Αξίζει να σημειωθεί ότι το FinTech αποτελεί πόλο έλξης για τα fund επιχειρηματικών κεφαλαίων (venture capitals), καθώς από το 2012 μέχρι το 2016 έχουν περίπου εξαπλασιαστεί οι επενδύσεις σε εταιρείες FinTech, πράγμα που σημαίνει ότι τα επόμενα χρόνια πολλές τράπεζες είναι πιθανό να εξαγοραστούν από διάφορα fund και να ενσωματώσουν τις τεχνολογίες τους στον τραπεζικό κλάδο. Για τον λόγο αυτό, οι τράπεζες προσπαθούν τα τελευταία χρόνια να ενσωματώσουν τις νέες τεχνολογίες στα

τραπεζικά τους συστήματα επενδύοντας μεγάλα κεφάλαια στο FinTech, προκειμένου να διατηρήσουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά.

1.2 Financial Technologies and Digital Transformation.

Πρέπει, ωστόσο, να αναφερθεί ότι η έννοια του FinTech είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την έννοια του ψηφιακού μετασχηματισμού (digital transformation). Ο ψηφιακός μετασχηματισμός, σύμφωνα με τους Fors & Stoltermen (2004, 687-689) ορίζεται ως *«αλλαγές που η ψηφιακή τεχνολογία προκαλεί ή επηρεάζει όλες τις πτυχές της ανθρώπινης ζωής»* και οδηγεί σε *«έναν κόσμο που βιώνει όλο και περισσότερο την τεχνολογία των πληροφοριών»*.

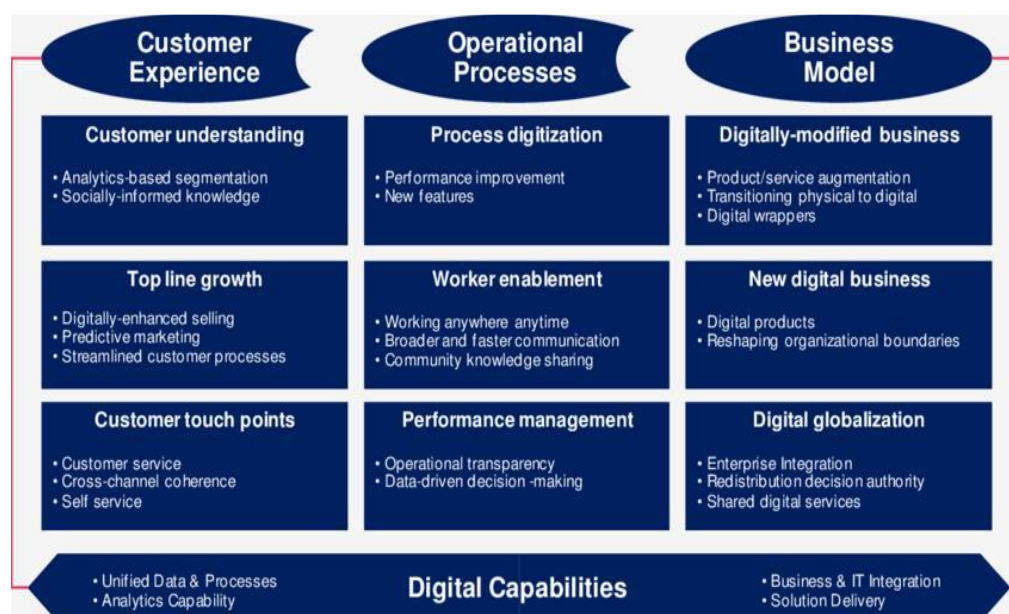
Ο ψηφιακός μετασχηματισμός τα τελευταία χρόνια έχει κερδίσει κι εξακολουθεί να κερδίζει όλο και περισσότερο έδαφος και οι επιχειρήσεις προσπαθούν να τον εντάξουν στη στρατηγική τους ενώ δεν είναι λίγες οι επιχειρήσεις που έχουν εδραιωθεί και λειτουργούν αποκλειστικά στηριζόμενες στον ψηφιακό μετασχηματισμό (π.χ. e-shops). Με άλλα λόγια το διαδίκτυο αποτέλεσε την κινητήρια δύναμη για την αλλαγή των υφιστάμενων επιχειρηματικών μοντέλων και τη χάραξη νέων στρατηγικών στην αγορά. Ωστόσο, ο ρόλος του ψηφιακού μετασχηματισμού δεν περιορίζεται αποκλειστικά στην προώθηση του διαδικτύου αλλά αποτελεί τον αντίκτυπο της εξέλιξης του διαδικτύου και της παγκόσμιας συνδεσιμότητας με τη δημιουργία των ψηφιακών προϊόντων και του ηλεκτρονικού εμπορίου. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός στις μέρες μας έχει επιτευχθεί σε σημαντικό βαθμό χάρη στην ευρεία τεχνολογική ανάπτυξη των κινητών τηλεφώνων και των λοιπών μέσων επικοινωνίας αλλά και στην ανάπτυξη των μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Για να πραγματοποιηθεί με επιτυχία ο ψηφιακός μετασχηματισμός που επιδιώκει μια επιχείρηση, θα πρέπει να ληφθούν υπόψιν οι αξίες των πελατών της επιχείρησης, να επανασχεδιαστεί η εκάστοτε στρατηγική της με βάση τα αποτελέσματα που επιδιώκει και να ενσωματωθούν οι ψηφιακές δυνατότητες της επιχείρησης στις καθημερινές λειτουργίες της, ώστε ο ψηφιακός μετασχηματισμός να αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της επιχείρησης τόσο από την πλευρά των πελατών όσο και των ίδιων των εργαζομένων της επιχείρησης.

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός αποτελεί και ανάγκη της εποχής, καθώς εμφανίζεται ως εκσυγχρονιστικό μέσο για την εξέλιξη των επιχειρήσεων αλλά ταυτόχρονα προκύπτει και ως ανάγκη για την βέλτιστη ικανοποίηση των αναγκών των πελατών. Είναι γεγονός

πως οι επιχειρήσεις που δε μπορούν και δε θα μπορέσουν να ενσωματώσουν στον σχεδιασμό τους και στη χάραξη της στρατηγικής τους τον ψηφιακό μετασχηματισμό, θα σβήσουν, καθώς δε θα μπορούν να ακολουθήσουν την εξέλιξη της τεχνολογίας. Στις μέρες μας ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν αποτελεί καινοτομία ορισμένων κλάδων επιχειρήσεων, που θα αποκτήσουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά, αλλά αποτελεί τον κανόνα της αγοράς και όποια επιχείρηση δε μπορέσει να ανταποκριθεί γρήγορα και έγκαιρα σε αυτή την εξέλιξη είναι βέβαιο πως θα χαθεί. Αυτό σημαίνει πως οι επιχειρήσεις θα πρέπει να χαράξουν νέες στρατηγικές σε κάθε τομέα, όπως είναι το μάρκετινγκ, τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, το λογισμικό τους και η ανάλυση βάσεων δεδομένων (data).

Πίνακας 1

Τα κύρια στοιχεία του ψηφιακού μετασχηματισμού



Πηγή: Capgemini Consulting - MIT Center for Digital Business (2011): *Digital Transformation: A Roadmap for Billion-Dollar Organizations* (https://www.researchgate.net/figure/Building-blocks-of-the-digital-transformation-Source-authors-own-illustration-color_fig1_305488279)

Όπως φαίνεται και στον πίνακα που ακολουθεί, ο ψηφιακός μετασχηματισμός ακολουθείται από μια διαδικασία, που σχετίζεται τόσο με το εξωτερικό περιβάλλον της εταιρείας όσο και με το εσωτερικό της. Σύμφωνα με μια έρευνα που πραγματοποίησε το 2017 η Capgemini Consulting με το Ινστιτούτο Τεχνολογίας MIT, τα τρία κύρια στοιχεία του ψηφιακού μετασχηματισμού σχετίζονται με την εμπειρία του καταναλωτή

(customer experience), τις λειτουργικές επιχειρησιακές διαδικασίες (operational processes) και το επιχειρηματικό μοντέλο της εκάστοτε επιχείρησης (business model).

Η εμπειρία του καταναλωτή

Τη σημερινή εποχή και λόγω της ανάπτυξης της τεχνολογίας το μέλλον των επιχειρήσεων και η δημοτικότητά τους εξαρτάται από την ανταπόκριση, που έχουν από τους καταναλωτές. Για το λόγο αυτό οι επιχειρήσεις εστιάζουν στη συνεχή ενημέρωση των καταναλωτών και των πελατών τους. Πολλές επιχειρήσεις, μάλιστα, που επενδύουν μερίδιο από τα κέρδη τους στη βελτιστοποίηση του customer experience διεξάγουν πειράματα, τα οποία σχετίζονται τόσο με τις καταναλωτικές συνήθειες όσο και με την τιμολόγηση των προϊόντων και υπηρεσιών, με στόχο να επηρεάσουν την καταναλωτική συμπεριφορά. Ακόμη, σύμφωνα με την έρευνα, πολλές εταιρείες αγοράζουν δεδομένα, προκειμένου να τα επεξεργαστούν και να δημιουργήσουν προϊόντα και υπηρεσίες για τις διάφορες κατηγορίες καταναλωτών. Με άλλα λόγια, μέσα από την επεξεργασία των δεδομένων οι εταιρείες μπορούν να προβλέψουν τις μελλοντικές ανάγκες των καταναλωτών και να δημιουργήσουν τις κατάλληλες διαφημιστικές καμπάνιες, ώστε το καταναλωτικό κοινό να οδηγηθεί στην αγορά του εκάστοτε προϊόντος ή υπηρεσίας.

Προκειμένου οι διαφημίσεις να είναι επιτυχημένες και να κεντρίσουν το ενδιαφέρον του δυνητικού πελάτη, οι πωλητές απομακρύνονται από τις προσωπικές αλληλεπιδράσεις κι επικεντρώνονται στις ψηφιακές αλληλεπιδράσεις εκμεταλλευόμενοι τα σύγχρονα τεχνολογικά εργαλεία. Αυτό σημαίνει πως μια επιχείρηση για να κερδίσει πελάτες, απλοποιεί τις διαδικασίες αλληλεπίδρασης μεταξύ εταιρείας και πελατών μέσω ψηφιακών συνδέσεων μια διαδικασία μέσω της οποίας εξοικονομείται χρόνος και χρήμα τόσο για τις εταιρείες όσο και για τους ίδιους τους πελάτες. Οι διευκολύνσεις αυτές σε συνδυασμό με την άμεση επίλυση τυχόν προβλημάτων από την πλευρά των επιχειρήσεων, οδηγούν στη δημιουργία σχέσεων εμπιστοσύνης μεταξύ των εταιρειών και των πελατών. Τέλος, οι επιχειρήσεις θα πρέπει να ελέγχουν και να βελτιώνουν συνεχώς την εξυπηρέτηση των πελατών τους μέσω του πολυκαναλικού συστήματος, προκειμένου να ενισχύεται συνεχώς το σημείο επαφής μεταξύ εταιρείας και πελατών.

Μετασχηματισμός των λειτουργικών επιχειρησιακών διαδικασιών

Οι επιχειρήσεις σήμερα προχωρούν ολοένα και περισσότερο στην αυτοματοποίηση των εσωτερικών τους διαδικασιών, προκειμένου να αυξηθεί στο μέγιστο η αποδοτικότητα των λειτουργιών τους. Η αυτοματοποίηση των διαδικασιών οδηγεί στον επαναπροσδιορισμό των στρατηγικών που εφαρμόζονται για την ανάπτυξη κι εξέλιξη των υπαλλήλων των επιχειρήσεων αλλά και για την προσέλκυση νέων πελατών. Αυτό σημαίνει πως ο μετασχηματισμός των λειτουργικών επιχειρησιακών διαδικασιών έχει διττό ρόλο. Από τη μία, προσπαθεί να βελτιώσει τις εσωτερικές λειτουργίες της επιχείρησης, ώστε όλες οι εργασίες να εκτελούνται γρήγορα και με απλές διαδικασίες, για να εξοικονομούνται χρόνος και πόροι και από την άλλη, προσπαθεί να βελτιώσει τα εξωτερικά χαρακτηριστικά της επιχείρησης μέσω της καινοτομίας και της δημιουργικότητας, ώστε να διατηρεί τους υπάρχοντες πελάτες της και να προσελκύει νέους. Ταυτόχρονα, με τον μετασχηματισμό των λειτουργικών διαδικασιών δημιουργούνται για την επιχείρηση δεδομένα, τα οποία αποτελούν σημαντικό εργαλείο για τη χάραξη κατάλληλων στρατηγικών, προκειμένου να προσελκύσει στο μέλλον και νέους πελάτες με τη δημιουργία νέων προϊόντων και υπηρεσιών. Όλες αυτές οι διαδικασίες μειώνουν τον απαιτούμενο χρόνο εργασίας και βελτιώνουν σε σημαντικό βαθμό την ποιότητα των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών, ενώ, παράλληλα, καθιστούν την επιχείρηση πιο ευέλικτη, καθώς της δίνουν τη δυνατότητα να αλλάζει άμεσα τη στρατηγική της ανάλογα με την ανταπόκριση της αγοράς απέναντί της.

Με τη χρήση των νέων τεχνολογικών δυνατοτήτων από τις επιχειρήσεις, η ενδοεπικοινωνία μεταξύ των εργαζομένων αυξάνεται ανεξάρτητα από το μέρος στο οποίο βρίσκονται οι εργαζόμενοι της επιχείρησης, με αποτέλεσμα να μην απαιτείται η φυσική τους παρουσία και να εδραιώνεται όλο και περισσότερο ο θεσμός της τηλεργασίας ενισχύοντας με αυτόν τον τρόπο τα μέσα δικτύωσης. Είναι γεγονός πως ο ψηφιακός μετασχηματισμός αντικαθιστά σταδιακά την κάθετη επικοινωνία, που εφαρμοζόταν για πολλά χρόνια σε πολλές επιχειρήσεις, με την οριζόντια επικοινωνία, η οποία είναι πιο εποικοδομητική και μπορεί να επιλύσει σημαντικά ζητήματα μειώνοντας ταυτόχρονα τον απαιτούμενο χρόνο και το απαιτούμενο κόστος παραγωγής.

Τέλος, ο ψηφιακός μετασχηματισμός μέσω του οποίου μπορούν να συγκεντρωθούν εύκολα δεδομένα και να συγκριθούν αποτελέσματα εκτός από πηγή καλύτερης

ενημέρωσης, συμβάλλει στη ριζική αλλαγή χάραξης στρατηγικής διαδικασίας, προκειμένου να επιλυθούν οποιουδήποτε είδους ζητήματα.

Ψηφιακός μετασχηματισμός των επιχειρηματικών μοντέλων

Οι επιχειρήσεις που λειτουργούσαν μέχρι σήμερα με τον παραδοσιακό τρόπο, όφειλαν να αλλάξουν τον τρόπο χάραξης στρατηγικής και να αναπροσαρμόσουν τα επιχειρηματικά τους μοντέλα, σύμφωνα με τις εξελίξεις και τις νέες ανάγκες της εποχής, προκειμένου να μπορέσουν να ανταπεξέλθουν στις αλλαγές και τις απαιτήσεις της παγκόσμιας αγοράς και να οδηγηθούν στο καθεστώς των ψηφιακών επιχειρήσεων. Από έρευνες που έχουν γίνει, προκύπτει ότι το ηλεκτρονικό εμπόριο μπορεί να επιφέρει αύξηση των πελατών κατά 20% και να αυξήσει τις αγορές από τους ήδη υπάρχοντες πελάτες κατά 13%. Η μετάβαση από τις παραδοσιακές επιχειρήσεις στις ψηφιακές επιχειρήσεις σηματοδοτεί τη μετάβαση από απλές επιχειρήσεις ή πολυεθνικές σε παγκόσμιους οργανισμούς. Η εξέλιξη αυτή βοηθά τις επιχειρήσεις να επωφελούνται σε θέματα χρηματοδότησης από παγκόσμιες υπηρεσίες, καθιστά τη δράση τους πιο αποτελεσματική κι αποδοτική, ενώ παράλληλα, μειώνεται ο κίνδυνος αποτυχίας τους.

Όσον αφορά την ψηφιοποίηση στον τραπεζικό κλάδο, αυτή εμφανίζεται με την ψηφιακή τραπεζική και τις υπηρεσίες χρηματοοικονομικής τεχνολογίας (FinTech). Οι υπηρεσίες αυτές παίζουν σημαντικό ρόλο για την ενίσχυση της ψηφιοποίησης στον συγκεκριμένο κλάδο, καθώς αποτελούν σημαντικό πυλώνα στον τομέα της καινοτομίας και εταιρίες όπως η Google, που δεν εντάσσονται στον κλάδο της ψηφιακής τραπεζικής, προσπαθούν να δώσουν λύσεις σε θέματα που σχετίζονται με την χρηματοοικονομική τεχνολογία.

1.3 Ψηφιακός μετασχηματισμός: πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα

Η εξέλιξη και η συνεχής πρόοδος της τεχνολογίας προσφέρει στις επιχειρήσεις πρωτίστως οφέλη παρά κινδύνους και δυσκολίες σε οποιονδήποτε κλάδο κι αν ανήκει η επιχείρηση με την προϋπόθεση ότι οι επιχειρήσεις εκμεταλλεύονται την τεχνολογία για την περαιτέρω ανάπτυξή τους.

Πλεονεκτήματα

Η ανάπτυξη της τεχνολογίας και πιο συγκεκριμένα ο ψηφιακός μετασχηματισμός συμβάλλει στην καλύτερη λειτουργία των επιχειρήσεων, καθώς τα κέρδη τους μπορούν

να αυξηθούν λόγω της συμμετοχής των επιχειρήσεων στην παγκόσμια πλέον αγορά. Επίσης, η ανάπτυξη της τεχνολογίας και περαιτέρω ο ψηφιακός μετασχηματισμός βελτιώνουν την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, την αποτελεσματικότητα των επιχειρησιακών λειτουργιών και διαδικασιών, ενώ παράλληλα, ενισχύουν τον ανταγωνισμό και οδηγούν στην εξοικονόμηση χρόνου τόσο για τις επιχειρήσεις όσο και για τους πελάτες. Ακόμη, είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι ο ψηφιακός μετασχηματισμός με τις νέες διευκολύνσεις που παρέχει καλύπτει όλο και περισσότερο τις σύγχρονες ανάγκες των πελατών, μειώνει σε σημαντικό βαθμό τα έξοδα και τα κόστη λειτουργίας της επιχείρησης, ενώ διευρύνεται ταυτόχρονα και ο τρόπος εξυπηρέτησης των πελατών.

Μειονεκτήματα

Από την άλλη, τα μειονεκτήματα συνδέονται κυρίως με την αφομοίωση της τεχνολογικής προόδου, καθώς δεν υπάρχει εξειδικευμένο προσωπικό στις επιχειρήσεις, υπάρχει έλλειψη πόρων, τεχνογνωσίας και γνώσεων, ενώ είναι δύσκολο οι επιχειρήσεις να παρακολουθούν συνεχώς τις τεχνολογικές εξελίξεις και να μπορούν να τις αφομοιώνουν άμεσα στα επιχειρηματικά τους μοντέλα. Επίσης, το νομοθετικό πλαίσιο αλλάζει συνεχώς, το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο καθίσταται ανεπαρκές και η ασφάλεια των ηλεκτρονικών αρχείων γίνεται όλο και περισσότερο αμφισβητήσιμη.

Οι τέσσερις τύποι των αλλαγών

Προκειμένου να επιτευχθεί ο ψηφιακός μετασχηματισμός, χρειάζονται να γίνουν αλλαγές, οι οποίες διακρίνονται από διαφορετικές φάσεις κι αποτελέσματα. Οι τύποι αλλαγών που παρουσιάζονται για τον ψηφιακό μετασχηματισμό είναι α) η δημιουργική αλλαγή, β) η αλλαγή διαμεσολάβησης, γ) η προοδευτική αλλαγή και δ) η ριζική αλλαγή¹.

Δημιουργική αλλαγή

Η δημιουργική αλλαγή στις επιχειρήσεις χαρακτηρίζεται από τη σταθερότητα που διέπει τη σχέση της επιχείρησης με τους πελάτες της. Το ενεργητικό, όμως, της

¹ McGahan, A., (2004). How Industries Change, financial management, Harvard Business Review (<https://hbr.org/2004/10/how-industries-change>)

επιχείρησης αλλάζει συνεχώς. Επίσης, η καινοτομία στη δημιουργική αλλαγή επιτυγχάνεται σταδιακά.

Αλλαγή διαμεσολάβησης

Όσον αφορά την αλλαγή διαμεσολάβησης, οι πελάτες και οι επιχειρήσεις έχουν πρόσβαση σε νέα δεδομένα και σε νέες πληροφορίες, με αποτέλεσμα να αυξάνεται η εμπέλεια των επιλογών τους. Οι επιχειρήσεις που ανήκουν σε κλάδο, που αντιμετωπίζει αλλαγή διαμεσολάβησης, οφείλουν να αναδιαρθρώσουν τις κύριες σχέσεις τους διατηρώντας ταυτόχρονα τα κύρια περιουσιακά τους στοιχεία. Οι επιχειρήσεις αυτές μπορούν να διαφοροποιηθούν είτε εισάγοντας μια νέα επιχείρηση στην αγορά είτε κι ολόκληρο κλάδο· διαφορετικά μπορούν να παραχωρήσουν τα περιουσιακά τους στοιχεία ή τις υπηρεσίες τους σε πρώην ανταγωνιστές τους.

Προοδευτική αλλαγή

Η προοδευτική αλλαγή προτάσσει κυρίως τη διατήρηση του status quo, καθώς τόσο ο κλάδος όσο και οι επιχειρήσεις και οι αγοραστές δεν επιθυμούν αλλαγές στην αγορά. Οι κλάδοι στην προοδευτική αλλαγή διέπονται από σταθερότητα συγκριτικά με τους κλάδους που υπόκεινται στη δημιουργική αλλαγή, ενώ τα περιουσιακά τους στοιχεία δεν κινδυνεύουν από υποτίμηση. Επίσης, στις λειτουργίες και τις διαδικασίες των επιχειρήσεων παρατηρείται πρόοδος, ενώ η ενσωμάτωση της τεχνολογίας μπορεί να επιφέρει σημαντικές αλλαγές. Οι επιχειρήσεις που ακολουθούν την προοδευτική αλλαγή μακροπρόθεσμα μπορούν να δημιουργήσουν υψηλές αποδόσεις για τους επενδυτές, ενώ ταυτόχρονα χαρακτηρίζονται από χαμηλό ρίσκο κινδύνου από την οικονομική κοινότητα.

Ριζική αλλαγή

Όσον αφορά τον τύπο της ριζικής αλλαγής, αυτός χαρακτηρίζεται από έντονη απαξίωση των δραστηριοτήτων και των περιουσιακών στοιχείων των επιχειρήσεων. Η ύπαρξη πολλών και διάφορων εναλλακτικών στην αγορά μειώνει τους πόρους και τις δυνατότητες του εκάστοτε κλάδου και των επιχειρήσεων. Η ριζική αλλαγή είναι ασυνήθιστη και κυρίως συμβαίνει μετά την είσοδο κάποιας νέας τεχνολογίας στην αγορά. Αξίζει να σημειωθεί πως οι κλάδοι που ακολουθούν τη ριζική αλλαγή παραμένουν κερδοφόροι τις περισσότερες φορές, με αποτέλεσμα οι δεσμεύσεις των εταιρειών να μειώνονται κι αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οι επιχειρήσεις έχουν

χρόνο, για να αναπτύξουν νέες στρατηγικές, που θα μπορούν να τις χρησιμοποιήσουν μελλοντικά, ώστε να οδηγηθούν στο τελικό επιθυμητό αποτέλεσμα.

1.4 Ψηφιακός μετασχηματισμός και τραπεζική ασφάλεια.

Ένα ακόμη ζήτημα που σχετίζεται με την ψηφιακή τραπεζική και την χρηματοοικονομική τεχνολογία είναι το ζήτημα της ασφάλειας. Τα κακόβουλα τραπεζικά λογισμικά στοχεύουν στην παράνομη προσκόμιση προσωπικών στοιχείων και πληροφοριών των πελατών των τραπεζών, τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν προς όφελος τρίτων. Αυτό δείχνει πως ο τραπεζικός κλάδος χρειάζεται ενίσχυση σε αυτόν τον τομέα και υπάρχουν ακόμη περιθώρια βελτίωσης των ψηφιακών συστημάτων στον τομέα ασφάλειας των τραπεζών και από την πλευρά των συναλλαγών των πελατών αλλά και όσον αφορά τις εσωτερικές υπηρεσίες των τραπεζών.

Αξίζει σε αυτό το σημείο να σημειωθεί ότι παρά το γεγονός ότι η ψηφιοποίηση στον τραπεζικό κλάδο αποτελεί ευκαιρία καινοτομίας, οι τράπεζες δεν ψηφιοποιούν σε μεγάλο βαθμό διαδικασίες και ακόμη λιγότερες τράπεζες δεσμεύονται για την ψηφιακή τραπεζική, ενώ αυτές που ψηφιοποιούν, δαπανούν μικρό μέρος των εσόδων τους για τον σκοπό αυτό. Ωστόσο, η ένταξη της διαδικασίας της ψηφιοποίησης στον τραπεζικό κλάδο θα μπορούσε να συμβάλλει σε σημαντικό ποσοστό στη συνολική μείωση των δαπανών των τραπεζών και στην εξοικονόμηση πόρων και χρόνου.

Ωστόσο, τους τελευταίους μήνες λόγω εμφάνισης της πανδημίας του κορωνοϊού, η ψηφιοποίηση αναδείχθηκε πιο αναγκαία από ποτέ. Τόσο οι εταιρείες όσο και οι τράπεζες αναγκάστηκαν να προσαρμοστούν ταχύτατα στις νέες συνθήκες και να ενσωματώσουν διαφορετικό τρόπο λειτουργίας. Η τηλεργασία όσον αφορά τους υπαλλήλους των επιχειρήσεων και της τράπεζας αλλά και ο τρόπος εξυπηρέτησης πελατών άλλαξαν άρδην. Οι τράπεζες δημιούργησαν νέα συστήματα εξυπηρέτησης πελατών κι επιχειρήσεων που στηρίζονταν κυρίως στις νέες χρηματοοικονομικές τεχνολογίες. Η πρόκληση που είχαν να αντιμετωπίσουν οι τράπεζες ήταν σε σύντομο χρονικό διάστημα να μπορέσουν να δημιουργήσουν ένα σύστημα λειτουργίας εύκολα προσβάσιμο και κατανοητό από όλους τόσο από επιχειρήσεις όσο και από ιδιώτες, που θα στηριζόταν στις νέες τεχνολογίες και οι περισσότερες τράπεζες είναι γεγονός πως

κατάφεραν να ανταποκριθούν στις νέες ανάγκες της εποχής. Πλέον είναι γεγονός πως με την εμφάνιση της πανδημίας μεταφερθήκαμε ταχύτερα στην ψηφιακή εποχή.

1.5 Διαφορές ψηφιοποιημένων τραπεζών και μη ψηφιοποιημένων τραπεζών.

Αξίζει σε αυτό το σημείο να αναφέρουμε τις διαφορές ανάμεσα σε μια τράπεζα που είναι ώριμη ψηφιακά συγκριτικά με μια τράπεζα που δεν έχει εξελιχθεί ψηφιακά. Οι ψηφιακά, λοιπόν, ώριμες τράπεζες διαθέτουν ευελιξία στον τρόπο λειτουργίας τους και λόγω της ψηφιοποίησης των υπηρεσιών δεν απαιτείται φυσική παρουσία προσώπων σε φυσικές εγκαταστάσεις σε αντίθεση με τις μη ώριμες ψηφιακά τράπεζες, που για να ανταπεξέλθουν στις ανάγκες των υπηρεσιών τους, απαιτείται φυσική παρουσία προσώπων σε φυσικές εγκαταστάσεις και μη χρήση ψηφιοποιημένων υπηρεσιών. Λόγω της εξέλιξης της τεχνολογίας, οι απαιτήσεις των πελατών αυξάνονται και προσδοκούν από τις τράπεζες όπως και από όλες τις επιχειρήσεις την άμεση ικανοποίηση των αναγκών τους. Στόχος, λοιπόν, των τραπεζών είναι να προσφέρουν μια μοναδική και ποιοτική εμπειρία στον πελάτη, που θα ξεπερνά τις προσδοκίες του. Η εμπειρία αυτή, λοιπόν, μπορεί να δημιουργηθεί μέσα από την επικοινωνία με τον πελάτη μέσω κινητής τηλεφωνίας ή των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, μέσα από προσωπικούς συμβούλους που θα καθοδηγούν τον πελάτη, ώστε να κάνει την πιο σωστή και συμφέρουσα επιλογή για την ικανοποίηση της ανάγκης του, μέσα από την παροχή των κατάλληλων προϊόντων και την εξασφάλιση της ασφάλειας των συναλλαγών του.

Και οι ώριμες ψηφιακά τράπεζες αλλά και οι μη ώριμες ψηφιακά τράπεζες έχουν στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών αλλά οι ώριμες ψηφιακά τράπεζες ακολουθούν διαφορετική στρατηγική, που τις διαφοροποιεί σημαντικά από τις υπόλοιπες.

1.6 FinTech for Banking

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω η χρηματοοικονομική τεχνολογία (FinTech) παίζει σημαντικό ρόλο για την εξέλιξη του τραπεζικού τομέα και για τον λόγο αυτό μέχρι σήμερα έχουν γίνει σημαντικά βήματα προς αυτή την κατεύθυνση τόσο όσον αφορά τις υπηρεσίες που αφορούν την εξυπηρέτηση πελατών όσο και τις υπηρεσίες στο εσωτερικό των τραπεζών. Η χρηματοοικονομική τεχνολογία χρησιμοποιείται από

εταιρείες startups, οι οποίες χρησιμοποιούν την ψηφιακή τεχνολογία, για να προωθήσουν καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες όπως είναι τα mobile payments, το online banking, τα big data και γενικότερα οτιδήποτε καινοτόμο που χρησιμοποιεί την ψηφιακή τεχνολογία και σχετίζεται με το χρηματοοικονομικό management.

Το FinTech χρησιμοποιήθηκε αρχικά ως τεχνολογία σε συστήματα back-end των τραπεζών και των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Ωστόσο, ο περιορισμός αυτός άλλαξε, καθώς η εφαρμογή του FinTech επεκτάθηκε και σε εφαρμογές που αφορούν καταναλωτές. Το FinTech, όσον αφορά τις τραπεζικές συναλλαγές, άλλαξε τον τρόπο με τον οποίο οι καταναλωτές μπορούν να παρακολουθούν τα οικονομικά τους και να έχουν πρόσβαση σε αυτά, καθώς υπάρχουν εφαρμογές πληρωμών μέσω κινητού τηλεφώνου κι εφαρμογές πρόσβασης σε ασφαλιστικές κι επενδυτικές εταιρίες. Οι νέες δυνατότητες κι ευελιξίες που προκύπτουν μέσω του FinTech για τους καταναλωτές μπορούν να καταστούν απειλή για τις τράπεζες που δεν έχουν ενσωματώσει στα συστήματά τους τις νέες τεχνολογίες.

Με τις νέες δυνατότητες που προσφέρονται σήμερα από τα τραπεζικά και χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, οι καταναλωτές προτιμούν να πραγματοποιούν συναλλαγές γρήγορα και με ασφάλεια μέσω του διαδικτύου παρά να συναλλάσσονται με τα παραπάνω ιδρύματα με φυσική παρουσία. Για το λόγο αυτό οι εταιρίες FinTech κερδίζουν σήμερα όλο και περισσότερο έδαφος. Αυτό αποδεικνύεται και από μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί και που αναφέρουν ότι η απόλυτη πλειοψηφία των Αμερικανών χρησιμοποιούν τις νέες τεχνολογίες προκειμένου να διαχειρίζονται τα οικονομικά τους, ενώ πολλοί χρησιμοποιούν από μία έως τρεις εφαρμογές για τη σωστή διαχείρισή τους με συχνότητα μερικές φορές την εβδομάδα, ενώ ένα σημαντικό ποσοστό κάνει χρήση των εφαρμογών σε καθημερινή βάση².

Σε αυτό το σημείο αξίζει να σημειωθεί ότι με βάση έρευνα που πραγματοποιήθηκε το 2018, παγκοσμίως περίπου 1,7 δισεκατομμύρια άνθρωποι δεν έχουν τραπεζικούς λογαριασμούς. Οι νέες τεχνολογίες δίνουν τη δυνατότητα σε αυτούς τους ανθρώπους να αποκτήσουν πρόσβαση σε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες χωρίς να είναι απαραίτητη η διατήρηση τραπεζικών λογαριασμών. Το FinTech ουσιαστικά προσφέρει

² Prosper Marketplace Financial Wellness Survey. A survey examining the current state and sentiment around personal finance in America (February 2016).

τη δυνατότητα στους ανθρώπους να έχουν πρόσβαση σε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες χωρίς να έχουν άμεσες συναλλαγές με τράπεζες³.

Τεχνολογία Smart Chip

Πιο συγκεκριμένα, ο τραπεζικός και χρηματοοικονομικός κλάδος στο πέρασμα του χρόνου μέχρι σήμερα έχει επηρεαστεί με διάφορους τρόπους από το FinTech. Ένας πυλώνας του FinTech είναι η Τεχνολογία Smart Chip. Οι κάρτες ATM Chip συμβάλλουν στην πραγματοποίηση ασφαλέστερων συναλλαγών, καθώς διαθέτουν ενσωματωμένη τεχνολογία EMV. Η τεχνολογία EMV χρησιμοποιεί κάθε φορά έναν μοναδικό κωδικό για την πραγματοποίηση κάθε συναλλαγής, επομένως, αυξάνεται η ασφάλεια, καθώς ο κωδικός έχει μοναδική χρήση. πράγμα που σημαίνει ότι και να κλαπεί η κάρτα δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί.

Βιομετρικοί αισθητήρες

Ένας άλλος πυλώνας του FinTech είναι οι βιομετρικοί αισθητήρες. Οι βιομετρικοί αισθητήρες σε συνδυασμό με τους σαρωτές IRIS παρακολουθούν τα ATM με στόχο την εξάλειψη της πλαστικής κάρτας. Οι βιομετρικοί αισθητήρες θα κάνουν τα ATM ακόμη πιο ασφαλή, καθώς οι πελάτες θα μπορούν να έχουν πρόσβαση στους λογαριασμούς τους χωρίς τη χρήση κωδικών πρόσβασης αφού τα ATM θα χρησιμοποιούν ως αναγνωριστικά στοιχεία τα δακτυλικά τους αποτυπώματα, την παλάμη τους και χαρακτηριστικά του προσώπου και των ματιών τους, προκειμένου να ενεργοποιείται η πρόσβαση στους λογαριασμούς τους. Ένα επιπλέον θετικό στοιχείο των βιομετρικών αισθητήρων είναι η χρήση μικρών ειδικών αισθητήρων-καλωδίων από τα ATM, προκειμένου να μην υπάρξει κανένα λάθος στην αναγνώριση των πελατών και οι προσβάσεις στους λογαριασμούς να γίνονται με απόλυτη ασφάλεια. Αυτό σημαίνει ότι οι πελάτες θα μπορούν να έχουν πρόσβαση στους λογαριασμούς τους ακόμη κι αν δεν έχουν την κάρτα μαζί τους ή την έχουν χάσει.

³ McCarthy, N., (2018). 1.7 Billion Adults Worldwide do not have access to a bank account (infographic), Forbes (<https://www.forbes.com/sites/niallmccarthy/2018/06/08/1-7-billion-adults-worldwide-do-not-have-access-to-a-bank-account-infographic/?sh=47beaae4b011>)

Διαδικτυακές συναλλαγές

Οι διαδικτυακές συναλλαγές είναι ένας ακόμη πυλώνας του FinTech. Το 1980 ιδρύθηκε ο Νόμος Νομισματικού Ελέγχου (MCA)⁴, που είχε ως στόχο τη δημιουργία ενός συστήματος πληρωμών αποτελεσματικό για όλη τη χώρα, το οποίο θα αύξανε τον ανταγωνισμό στον τομέα παροχής υπηρεσιών στον ιδιωτικό τομέα.

Σύστημα Automated Clearing House (ACH)

Ένα άλλο «κλειδί» του FinTech είναι το Automated Clearing House (ACH), το οποίο επεξεργάζεται αποτελεσματικά όσες ηλεκτρονικές διατραπεζικές πληρωμές πραγματοποιούνται εντός μιας χώρας. Αυτές οι ηλεκτρονικές πληρωμές μπορούν να αφορούν συναλλαγές οποιασδήποτε κατηγορίας όπως μισθός, ασφάλιστρα, πληρωμές λογαριασμών και μερισμάτων, κοινωνική ασφάλιση, κτλ. Αυτό που παρατηρείται στο πέρασμα των χρόνων είναι ότι οι ηλεκτρονικές συναλλαγές συνεχώς αυξάνονται και αυξάνεται και η χρήση πιστωτικής και χρεωστικής κάρτας, καθώς τα τελευταία χρόνια και μετά την κρίση του 2009 οι αγορές και οι τράπεζες έχουν στραφεί στο «πλαστικό χρήμα» δίνοντας κίνητρα οι κυβερνήσεις στους πολίτες της (φορο-ελαφρύνσεις) και οι τράπεζες στους πελάτες της (bonus, προσφορές) να χρησιμοποιούν το «πλαστικό χρήμα»⁵.

Omnichannel banking

Με όσα έχουν αναφερθεί μέχρι αυτό το σημείο είναι επόμενο να σχολιαστεί και το μέλλον των τραπεζών και πιο συγκεκριμένα των υποκαταστημάτων τους. Οι υπηρεσίες που προσφέρει το FinTech και το Digitalization αλλάζουν άρδην ολόκληρο το τραπεζικό σύστημα και τις διαδικασίες του, με αποτέλεσμα να αλλάζει εξολοκλήρου και η λειτουργία των υποκαταστημάτων με την μετατροπή τους σε ψηφιακά υποκαταστήματα, που θα λειτουργούν ως διαμεσολαβητές μεταξύ των πελατών και των νέων ψηφιακών συστημάτων. Τα ψηφιακά υποκαταστήματα μπορούν να μάθουν στους πελάτες των εκάστοτε τραπεζών τον τρόπο λειτουργίας των ψηφιακών καναλιών και των ηλεκτρονικών συστημάτων τους, ώστε να εξοικειωθούν μαζί τους και να υιοθετήσουν πιο εύκολα και πιο ομαλά τις γνώσεις που επιβάλει η σύγχρονη εποχή κι

⁴ Rivlin, A., et al., (1998). The Federal Reserve in the Payments Mechanism, Committee on the Federal Reserve in the Payments Mechanism Federal Reserve System.

⁵ Gundaniya, N., What is Fintech and how it has impacted banking? (<https://www.digipay.guru>)

εξέλιξη. Η ήδη πορεία μας προς την digital εποχή οδηγεί τα τραπεζικά συστήματα και τις υπηρεσίες των τραπεζών από τις διαδικασίες των υποκαταστημάτων και της αποκέντρωσης στη διαδικασία της κεντροποίησης και των ψηφιακών καναλιών, όπως είναι το διαδίκτυο, τα κοινωνικά δίκτυα και τα κινητά τηλέφωνα, μειώνοντας εκτός των άλλων και την εξάρτηση των τραπεζών από τα υποκαταστήματά της. Συμπερασματικά, λοιπόν, οι τράπεζες οδηγούνται σε ένα omnichannel banking μειώνοντας συνεχώς τον αριθμό των υποκαταστημάτων της σε παγκόσμιο επίπεδο.

Chatbots

Τα Chatbots εξυπηρέτησης πελατών αποτελούν έναν άλλον πυλώνα του FinTech, που έχει εξελιχθεί ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια και βρίσκει μεγάλη ανταπόκριση από τους πελάτες όχι μόνο στον κλάδο των τραπεζών αλλά στον ευρύτερο κλάδο των επιχειρήσεων. Τα Chatbots είναι ένα λογισμικό, το οποίο αναγνωρίζει μηχανικά εκφράσεις της φυσικής γλώσσας και μπορεί να αλληλοεπιδρά με τους ανθρώπους και να τους βοηθά στην επίλυση ζητημάτων ή στη διευκόλυνση διεκπεραίωσης των συναλλαγών τους ή στην κατεύθυνση των πελατών στα τμήματα που πρέπει να απευθυνθούν κι έχουν αποδειχθεί πολύ αποτελεσματικά κατά τη λειτουργία τους, καθώς προσφέρουν ταχύτατη εξυπηρέτηση οποιαδήποτε στιγμή με μηδενικό σχεδόν κόστος τόσο για την επιχείρηση αλλά κυρίως για τους πελάτες, που δεν επιθυμούν χρονοβόρες διαδικασίες και συναλλαγές.

Τα Chatbots μπορούν εκτός των όσων αναφέρθηκαν παραπάνω να έχουν κι άλλες δυνατότητες όπως να παρέχουν επενδυτικές συμβουλές στους πελάτες τους, όσον αφορά τον κλάδο των τραπεζών. Παράδειγμα αποτελεί το Chatbot Erica που ανήκει στην Bank of America. Από την άλλη, το Chatbot της τράπεζας UBS έχει τη δυνατότητα να μειώνει δραματικά το χρόνο διεκπεραίωσης μιας εργασίας περίπου κατά 80%, καθώς έχει τη δυνατότητα να σαρώνει τα e-mail των πελατών αυτόνομα, πράγμα που σημαίνει ότι η τράπεζα εξοικονομεί με αυτή τη διαδικασία και χρήμα και χρόνο και ανθρώπινους πόρους που μπορεί να τους διαθέσει σε άλλες εργασίες της. Τα Chatbots έχουν αποδειχθεί ιδιαίτερα χρήσιμα στον τραπεζικό τομέα, καθώς, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, από τη μια συμβάλλουν στην εξοικονόμηση πόρων της τράπεζας κι από την άλλη αυξάνουν την ικανοποίηση του πελάτη (experience), καθώς νιώθει ότι αλληλοεπιδρά με αμεσότητα με την υπηρεσία με την οποία συναλλάσσεται.

Artificial Intelligence (AI)

Η τεχνητή νοημοσύνη (Artificial Intelligence, AI) με το πέρασμα των χρόνων αποτελεί πλέον αναπόσπαστο κομμάτι των τραπεζικών υπηρεσιών του FinTech, καθώς η τεχνητή νοημοσύνη - με τα λογισμικά που διαθέτουν οι τράπεζες - είναι ικανή να εντοπίσει απάτες σε τραπεζικές συναλλαγές και να προστατεύσει τους πελάτες της αλλά και το brand και την αξιοπιστία που φέρουν ως τράπεζες στην αγορά. Αξίζει να σημειωθεί σε αυτό το σημείο ότι οι τράπεζες επενδύουν σημαντικό μέρος των εσόδων τους σε λογισμικά, τα οποία εξασφαλίζουν στους πελάτες τους ασφάλεια συναλλαγών.

Ωστόσο, όσο βελτιώνονται τα λογισμικά ασφαλείας των τραπεζών, βελτιώνεται και γίνεται όλο και λιγότερο ανιχνεύσιμος και πιο δύσκολος ο τρόπος «επιθέσεων» προς τις τράπεζες, καθώς οι διάφοροι hackers ανακαλύπτουν πιο «ύπουλους» τρόπους να εισέρχονται στα αρχεία των τραπεζών, να υποκλέπτουν στοιχεία πελατών και να πραγματοποιούν συναλλαγές. Όλη αυτή η διαδικασία κοστίζει στις τράπεζες και χρόνο και χρήμα, καθώς πρέπει να έχουν στην κατοχή τους τα καλύτερα λογισμικά της αγοράς, προκειμένου να εξασφαλίσουν στους πελάτες τους ασφαλείς συναλλαγές και να μην κινδυνεύουν από απώλεια δεδομένων. Για τον λόγο αυτό, οι τράπεζες τα τελευταία χρόνια υιοθετούν κι επενδύουν όλο και περισσότερο στην AI.

Ηλεκτρονικά πορτοφόλια

Τα ηλεκτρονικά πορτοφόλια είναι ένας άλλος παράγοντας του FinTech- από τους σημαντικότερους τα τελευταία χρόνια. Η μεγάλη ανάπτυξη των ηλεκτρονικών πορτοφολιών αποτελεί δείκτη ανάπτυξης των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών του FinTech. Η Apple Pay, η Android Pay, η PayPal και η Samsung Pay αποτελούν παραδείγματα των μεγαλύτερων εταιρειών ηλεκτρονικών πορτοφολιών στον κόσμο, που χρησιμοποιούνται ως μέσο για την πληρωμή λογαριασμών, λογαριασμών P2P, για κρατήσεις και πληρωμές εισιτηρίων, εμβάσματα, κτλ. Τα ηλεκτρονικά πορτοφόλια βρήκαν μεγάλη απήχηση από το κοινό λόγω των προσφορών, των επιστροφών χρημάτων, των πόντων ανταμοιβής και άλλων πλεονεκτημάτων που παραχωρούσαν στους χρήστες τους. Επειδή τα ηλεκτρονικά πορτοφόλια κέρδισαν εύκολα και γρήγορα χρήστες, οι τράπεζες τα αναγνώρισαν ως μέσο συνεργασίας και για αυτό τα τελευταία χρόνια παρατηρούνται συνεργασίες ορισμένων ηλεκτρονικών πορτοφολιών με τράπεζες. Με αυτόν τον τρόπο οι τράπεζες υιοθετούν τις τεχνολογικές εξελίξεις σταδιακά και πιο ομαλά.

Mobile Banking

Τέλος, το mobile banking αποτελεί ίσως την επιτομή της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας στον τραπεζικό κλάδο. Η ραγδαία τεχνολογική εξέλιξη που έχει γνωρίσει ο κλάδος των κινητών τηλεφώνων και η συνεχώς αυξανόμενη χρήση των smartphones οδήγησαν τις τράπεζες στη δημιουργία τραπεζικών εφαρμογών, που θα είναι εύκολες στη χρήση, φιλικές και κατανοητές από τους χρήστες και θα συμβάλλουν στην εύκολη διεκπεραίωση των απλών τραπεζικών συναλλαγών. Έτσι, οι τράπεζες έχουν δημιουργήσει απλές εφαρμογές για απλές αλλά πλέον και για πιο σύνθετες συναλλαγές, που αφορούν και φυσικά πρόσωπα και επιχειρήσεις και παρέχοντας τη δυνατότητα εισόδου στις τραπεζικές εφαρμογές με τη χρήση δακτυλικού αποτυπώματος χωρίς τη χρήση βιομετρικής εφαρμογής που έχει αναφερθεί παραπάνω. Μια τραπεζική εφαρμογή στα κινητά τηλέφωνα παρέχει γρήγορη κι εύκολη πρόσβαση στο χρήμα, καθώς οι χρήστες μπορούν μέσα από την εφαρμογή να ενημερωθούν για το υπόλοιπο του λογαριασμού τους, να πραγματοποιήσουν πληρωμές ή καταθέσεις, να παρακολουθούν το αφορολόγητό τους, να ανοίγουν λογαριασμούς χωρίς να χρειάζεται η φυσική παρουσία τους σε κατάστημα, να εκδίδουν καταστάσεις, οι επιχειρήσεις να στέλνουν αιτήματα στις αρμόδιες υπηρεσίες των τραπεζών χωρίς την ανάγκη φυσικής παρουσίας και πολλά άλλα⁶.

Οι τραπεζικές εφαρμογές, ειδικά όσον αφορά το mobile banking και το internet banking γενικότερα, αυξάνουν συνεχώς τις παροχές τους κάνοντας ακόμη πιο εύκολη και γρήγορη την εξυπηρέτηση των πελατών και των επιχειρήσεων μειώνοντας ταυτόχρονα το κόστος λειτουργίας των τραπεζών (υποδομές, ανθρώπινο δυναμικό, εργατοώρες).

Η συνεχής και ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας σε συνδυασμό με την αναζήτηση των πελατών για εύκολες, γρήγορες και φιλικές τραπεζικές συναλλαγές οδήγησαν τις τράπεζες στη δημιουργία χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και διαδικασιών στηριζόμενες στο FinTech.

⁶ Gundaniya, N., What is Fintech and how it has impacted banking? (<https://www.digipay.guru>)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2.

2.1 Ο αντίκτυπος του FinTech στον τραπεζικό κλάδο.

Στις παραπάνω υπό-ενότητες έγινε αναφορά στο πώς το FinTech έχει επηρεάσει τον τραπεζικό κλάδο μέχρι σήμερα και ποιες εργασίες της τράπεζας έχουν επηρεαστεί κυρίως από αυτό. Είναι αναμφισβήτητο πάντως το γεγονός ότι το FinTech έχει επηρεάσει όχι μόνο τον τραπεζικό κλάδο αλλά και τον κλάδο της κεφαλαιαγοράς γενικότερα. Στο σημείο αυτό, όμως, πρέπει να εξετάσουμε και τον αντίκτυπο που έχει το FinTech στον τραπεζικό κλάδο. Με άλλα λόγια, πρέπει να εξεταστεί η αποδοτικότητα του FinTech, η δομή της τραπεζικής αγοράς και οι στρατηγικές των τραπεζών με βάση τα νέα τεχνολογικά δεδομένα, καθώς και η επίτευξη οικονομικής σταθερότητας μέσα στο νέο διαμορφωμένο οικονομικό και τεχνολογικό πλαίσιο.

Η έννοια του FinTech γίνεται αντιληπτή ως η καινοτόμα πληροφορία και η αυτόματη τεχνολογία στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Οι νέες ψηφιακές τεχνολογίες συμβάλλουν στην εμφάνιση νέων χρηματοοικονομικών δραστηριοτήτων και μπορούν να συμβάλλουν και στη δημιουργία νέων προϊόντων χαμηλού κόστους σε διάφορους χρηματοοικονομικούς τομείς, όπως είναι ο τομέας του δανεισμού, η διαχείριση κεφαλαίων, τα συστήματα πληρωμών, η παροχή συμβουλών χαρτοφυλακίων, κτλ. Ωστόσο, αξίζει να σημειωθεί ότι ο κλάδος του FinTech είναι μικρός σε σχέση με το μέγεθος των κεφαλαίων των χρηματοοικονομικών διαμεσολαβητών και των κεφαλαιακών αγορών. Κι αυτό, βέβαια, που παρατηρείται είναι ότι η Ευρώπη με εξαίρεση το Ηνωμένο Βασίλειο δεν έχει τόσο αναπτυγμένο FinTech όσο έχει η Αμερική και η Κίνα. Για να γίνει αντιληπτό το μικρό μέγεθος της αγοράς του FinTech φτάνει μόνο να σημειωθεί ότι η μεγαλύτερη αγορά FinTech στην Κίνα είναι οριακού μεγέθους συγκριτικά με το σύνολο της χρηματοοικονομικής διαμεσολάβησης ανά χώρα. Όσον αφορά την Ευρώπη, το FinTech βασίζεται κυρίως στο εγχώριο κομμάτι και οι «διασυνοριακές ροές» είναι πολύ περιορισμένες συγκριτικά με την Αμερική και την Κίνα, όπου νεοσύστατες εταιρείες μπορούν να αναπτύξουν οικονομίες κλίμακας υπηρεσιών μιας μεγάλης αγοράς⁷.

⁸ Vives, X., (2017). The Impact of Fintech on Banking. European Economy

2.2 Η επιχειρηματικότητα του FinTech και η αποδοτικότητά της

Η χρήση των Big Data στο FinTech

Με τη δημιουργία νέων επιχειρηματικών μοντέλων που βασίζονται στη χρήση Big Data, το FinTech διαταράσσει τους ήδη υπάρχοντες χρηματοπιστωτικούς διαμεσολαβητές και ειδικότερα τις τράπεζες. Οι νέες εταιρίες που εμφανίζονται στον κλάδο του FinTech κάνουν χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης (AI), των αλγορίθμων και των Big Data. Η μηχανική μάθηση αποτελεί παραλλαγή της AI κι επιτρέπει στους υπολογιστές να «μαθαίνουν» χωρίς ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα. Με άλλα λόγια, με τη μηχανική μάθηση και με τη χρήση αλγορίθμων, που θα τρέχουν δεδομένα, οι υπολογιστές θα είναι σε θέση να βγάζουν αποτελέσματα. Συνέπεια της εφαρμογής αυτών των νέων τεχνικών είναι το χαμηλότερο κόστος χρηματοοικονομικής διαμεσολάβησης και τα βελτιωμένα προϊόντα για τους καταναλωτές. Για παράδειγμα, οι λειτουργίες και οι δυνατότητες του FinTech με τα μέσα που αναφέρθηκαν παραπάνω μπορούν να συμβάλλουν στην καλύτερη αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των αιτούντων για δάνειο, όταν ένα τραπεζικό ίδρυμα σε αντίστοιχη περίπτωση απλά τους ελέγχει και βελτιώνει τη διεπαφή μεταξύ των πελατών και των παρόχων υπηρεσιών τους. Παράδειγμα αποτελεί η αγορά ενυπόθηκων δανείων στις ΗΠΑ, όπου το μερίδιο αγοράς των shadow banks (μη τραπεζικοί δανειστές) είχε σχεδόν τριπλασιαστεί κατά την περίοδο 2007-2015. Στο τέλος αυτής της περιόδου, οι εταιρίες FinTech αντιπροσώπευαν σχεδόν το ένα τρίτο του δανείου shadow banks. Κατά τον Buchak (2017) εκτιμάται ότι η αυξημένη κανονιστική επιβάρυνση σχετικά με τις παραδοσιακές τράπεζες (αφορά επίσης τις αυξημένες κεφαλαιακές απαιτήσεις και νομική διερεύνηση) εξηγεί περίπου το 55% της αύξησης των shadow banks κατά την προαναφερθείσα περίοδο, αλλά το 35% αυτής της δυναμικής εξηγείται από τη χρήση του FinTech. Διαπιστώνεται ότι η διαδικτυακή τεχνολογία προσφέρει στις εταιρίες FinTech περισσότερες διευκολύνσεις για τους οφειλέτες τους κι ότι οι εταιρίες αυτές προσφέρουν καλύτερο επιτόκιο στους πελάτες τους. Οι εταιρίες FinTech έχουν καλύτερους δυνητικούς δανειολήπτες, καθώς χρησιμοποιούν βελτιωμένα στατιστικά μοντέλα εξετάζοντας Big Data και είναι πιο ικανές να τιμολογούν τον κίνδυνο στεγαστικών δανείων και να διακρίνουν τις τιμές, καθώς μπορούν να συνδυάζουν υπάρχοντα δεδομένα και δεδομένα στα οποία δεν μπορούν να έχουν πρόσβαση οι παραδοσιακές τράπεζες. Υποστηρίζεται μάλιστα ότι τα επιτόκια χρέωσης εξηγούν

περισσότερο τη διακύμανση στα αποτελέσματα προπληρωμών όσον αφορά δανειολήπτες από εταιρείες FinTech απ' ό,τι διαμεσολαβητές εταιρειών, που δεν κάνουν χρήση του FinTech.

Μέχρι σήμερα οι κύριες εξελίξεις που παρατηρούνται στην εφαρμογή της ψηφιακής τεχνολογίας σχετίζονται με το δανεισμό, τα συστήματα πληρωμών, την ασφάλιση και τις χρηματοοικονομικές συμβουλές. Σε αυτά τα τμήματα μιας επιχείρησης η χρήση του FinTech μειώνει το κόστος διαμεσολάβησης και διευρύνει την πρόσβαση στη χρηματοδότηση, καθώς μπορεί να χρησιμοποιηθεί και να συμβάλλει στη βελτίωση της οικονομίας ακόμη και των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών. Ένας από τους λόγους για τους οποίους το FinTech βελτιώνει την αποδοτικότητα έγκειται στη δυνατότητά του να ξεπερνιούνται οι ασυμμετρίες στην πληροφορία, πράγμα που δε μπορεί να συμβεί στις τράπεζες, που δουλεύουν με ένα σταθερό κι όχι τόσο ευέλικτο σύστημα. Λόγω του ότι οι εταιρείες FinTech δεν διαθέτουν τεχνολογίες παλαιού τύπου και δεν έχουν μάθει να λειτουργούν με βάση μια πεπατημένη και με παγιωμένα συστήματα όπως οι τράπεζες, διαθέτουν μεγαλύτερη εφευρετικότητα και ικανότητες καινοτομίας, ώστε να πρωτοπορούν στους κλάδους που αναφέρθηκαν παραπάνω αλλά και να επεκταθούν και σε περισσότερους.

Οι εταιρείες δανεισμού Peer-to-Peer (P2P)

Στον κλάδο του FinTech ανήκουν και οι πλατφόρμες δανεισμού Peer-to-Peer (P2P), οι οποίες παρέχουν πιστώσεις χωρίς τη διαμεσολάβηση τραπεζών, όπου άτομα κι εταιρείες επενδύουν σε μικρές επιχειρήσεις. Αυτές οι πλατφόρμες δανεισμού συνδέουν απευθείας τους δανειστές και τους δανειζόμενους και κάποιες από αυτές δίνουν τη δυνατότητα στους δανειστές να επιλέξουν τους δανειζόμενους. Αυτές οι πλατφόρμες δανεισμού συχνά παρέχουν στις εταιρείες και risk rankings (ταξινόμηση κινδύνου), τα οποία προκύπτουν από αλγόριθμους με τη χρήση big data για τη διαλογή των δανειστών.

Οι πλατφόρμες P2P, όπως έχει αναφερθεί και παραπάνω, παρουσιάζουν μεγάλη ανάπτυξη στην Αμερική, την Κίνα και το Ηνωμένο Βασίλειο αλλά στην Ευρώπη η δράση τους είναι περιορισμένη. Στην Αμερική οι «ηγέτες» των P2P εταιρειών είναι το LendingClub και το Prosper, ενώ στο Ηνωμένο Βασίλειο είναι η εταιρεία Zopa. Στην Ευρώπη οι πλατφόρμες αυτές δεν έχουν αναπτυχθεί σε σημαντικό βαθμό αλλά προς

αυτή την κατεύθυνση δανεισμού (P2P) στρέφονται χώρες όπως η Γερμανία, η Γαλλία και η Φιλανδία.

Crowd Funding

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση ήδη από το 2007 έχουν αυξηθεί σημαντικά οι πλατφόρμες συλλογικής χρηματοδότησης (crowd-funding platforms) με τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Ολλανδία και την Ιταλία να βρίσκονται στην κορυφή. Το Crowd Funding σχετίζεται με τη χρηματοδότηση από το πλήθος, όπου πολλοί άνθρωποι μπορούν να προσφέρουν μικρά ποσά (από 5.000-50.000 €) για την υλοποίηση ενός έργου ή project. Από το σύνολο του ποσού που συγκεντρώνεται επιτυγχάνεται κι ο οικονομικός στόχος του έργου. Στο διαδίκτυο υπάρχουν διάφορες πλατφόρμες Crowd Funding, που προσφέρουν μετοχές σε μικροεπενδυτές, δανεισμό σε start ups, μετοχές σε Venture Capitals, κτλ. Για αυτές τις μορφές Crowd Funding δημιουργείται τώρα ένα κανονιστικό πλαίσιο, προκειμένου να προστατευτούν και οι χρηματοδότες αλλά και οι δανειζόμενοι. Και το Crowd Funding αναπτύχθηκε στο πλαίσιο ανάπτυξης του FinTech.

Όσον αφορά τις τράπεζες, καθώς και τη Visa και τη MasterCard, εξακολουθούν να κυριαρχούν στην αγορά πληρωμών, ωστόσο, έχουν κάνει την εμφάνισή τους -και έχουν βρει σημαντική απήχηση από πελάτες- συστήματα πληρωμών που δεν προέρχονται από τον τραπεζικό κλάδο, όπως είναι το PayPal, η Google, η Apple κι άλλα. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα συστήματα πληρωμών μέσω κινητού τηλεφώνου έχουν μεγάλη απήχηση σε χώρες, όπου ο αριθμός των ατόμων που κατέχουν τραπεζικό λογαριασμό είναι μικρός. Παράδειγμα αποτελούν οι χώρες της Αφρικής, όπου ένα στα τέσσερα άτομα κατέχει τραπεζικό λογαριασμό, ωστόσο, σύμφωνα με το Economist, 54 άτομα περισσότερα έχουν πρόσβαση σε κινητό τηλέφωνο. Για τον λόγο αυτό, οι χώρες αυτές αποτελούν πεδίο έρευνας για νέα συστήματα πληρωμών και για δάνεια για καταναλωτές με χαμηλό πιστωτικό ιστορικό. Εξετάζονται, δηλαδή, νέοι, εύκολοι και γρήγοροι τρόποι δανεισμού για πελάτες που δε διαθέτουν υψηλή πιστοληπτική ικανότητα.

Τεχνολογία blockchain

Με όλες αυτές, λοιπόν, τις εξελίξεις που προσφέρει το FinTech δε θα είναι περίεργο αν στο μέλλον τα παραδοσιακά συστήματα πληρωμών αφανιστούν από τα ψηφιακά νομίσματα, όπως είναι το Bitcoin. Στα νομισματικά συστήματα ή τα κρυπτονομίσματα

υπάρχουν τεχνικές κρυπτογράφησης, που ρυθμίζουν τη δημιουργία νομισματικών μονάδων χρησιμοποιώντας τεχνολογία blockchain⁸. Η τεχνολογία blockchain αποτελείται από μια δημόσια ψηφιακή βάση δεδομένων, στην οποία οι συναλλαγές μπορούν να επαληθευτούν με ένα σύστημα μπλοκ, το οποίο είναι αποκεντρωμένο. Η τεχνολογία blockchain επιτρέπει τη μεταφορά αξίας peer-two-peer χωρίς διαμεσολαβητή, για να αναγνωρίσει και να εγκρίνει τη συναλλαγή, καθώς αυτό επιτυγχάνεται σταδιακά μέσα από αλγόριθμους μέσω των ηλεκτρονικών υπολογιστών. Η τεχνολογία blockchain άρχισε να διαταράσσεται όταν συνδέθηκε με καινοτομίες εξοικονόμησης κόστους. Επίσης, αυτή η τεχνολογία επιτρέπει την ύπαρξη ενός νομίσματος χωρίς την υποστήριξη της κυβέρνησης ή ενός αξιόπιστου διαμεσολαβητή, όπως είναι οι τράπεζες.

Ρομποτικοί σύμβουλοι (Robo-advisors)

Ένα άλλο σημαντικό στοιχείο, που συνδέεται με την απόδοση του FinTech, είναι οι «Robo-advisors» (ρομποτικοί σύμβουλοι)⁹. Οι Robo-advisors είναι προγράμματα υπολογιστών, που δημιουργούν επενδυτικές συμβουλές με τη χρήση εργαλείων μηχανικής μάθησης και σύμφωνα με τις πληροφορίες που έχουν για τους πελάτες και αποτελούν μια οικονομική κι εναλλακτική λύση για τους επενδυτικούς συμβούλους. Οι Robo-advisors κατέχουν ακόμη μικρό μερίδιο στην αγορά σε σχέση το συνολικό μέγεθος της αγοράς παροχής χρηματοοικονομικών συμβούλων ειδικά στην Ευρώπη, όπου τα κεφάλαια υπό διαχείριση ανέρχονται σε ποσοστό μικρότερο της τάξεως του 6% απ' ό,τι στην Αμερική.

2.3 Τα αποτελέσματα του FinTech στη δομή της τραπεζικής αγοράς.

Η εμφάνιση του FinTech στον τραπεζικό κλάδο έχει ως αποτέλεσμα την αλλαγή της παραδοσιακής λειτουργίας των τραπεζών παρά το γεγονός ότι οι τράπεζες προσπαθούν να προσαρμοστούν στον νέο ψηφιακό κόσμο. Οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον τομέα του FinTech μπορούν να χρησιμοποιούν ή και να δημιουργούν κώδικες, ώστε να διαβρώσουν την παραδοσιακή σχέση πελάτη – τράπεζας, και να στρέψουν τους πελάτες προς μια άλλη κατεύθυνση, που θα στηρίζεται στην τεχνολογία και στα ψηφιοποιημένα συστήματα. Οι εταιρείες αυτές μπορούν να πετύχουν την παραπάνω

⁸ Reif, N., (2020). Blockchain Explained. (<https://www.investopedia.com/terms/b/blockchain.asp>)

¹⁰ Vives, X., (2017). The Impact of Fintech on Banking. European Economy.

διάβρωση εξετάζοντας και μελετώντας γνώσεις και πληροφορίες που προκύπτουν από τις σχέσεις τραπεζών και πελατών. Ωστόσο, οι ανταγωνιστές των τραπεζών, προκειμένου να αποφύγουν πρόστιμα/κόστη συμμόρφωσης από τις τράπεζες, προτιμούν να εκδίδουν άδειες τραπεζικής, για να μην θεωρούνται κερδοφόρες επιχειρήσεις εις βάρος των τραπεζών. Ένα ισχυρό πλεονέκτημα των εταιρειών FinTech είναι ότι οι ψηφιακές υπηρεσίες που προσφέρουν είναι εύκολα κατανοητές από τη νέα γενιά, η οποία είναι εξοικειωμένη με την τεχνολογία και τα ψηφιακά συστήματα σε αντίθεση με τις παλαιότερες γενιές πελατών, οι οποίες δεν είναι εξοικειωμένες με τα παραπάνω συστήματα και δυσκολεύονται να κατανοήσουν τον τρόπο λειτουργίας τους και τις δραστηριότητές τους και παρακολουθούν με δυσπιστία τη δράση τους, ενώ εμπιστεύονται αποκλειστικά τις υπηρεσίες και τα συστήματα των παραδοσιακών τραπεζών.

Στρατηγικές των τραπεζών και των FinTech εταιρειών

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι δύο ανταγωνιστές (τράπεζες και εταιρείες FinTech) ακολουθούν διαφορετικές στρατηγικές για την υλοποίηση των στόχων τους. Οι τράπεζες επικεντρώνονται στα προϊόντα τους ενώ οι εταιρείες FinTech στους πελάτες τους. Είναι γεγονός πως οι νέες υπηρεσίες των εταιρειών FinTech ασκούν πίεση στο παραδοσιακό μοντέλο λειτουργίας των τραπεζών και στις υπηρεσίες που προσφέρουν. Παρά το γεγονός ότι οι εταιρείες FinTech προσφέρουν ψηφιακές υπηρεσίες και κερδίζουν τους νέους ηλικιακά πελάτες, οι τράπεζες μέχρι σήμερα κατείχαν δύο ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, που, όμως, οι νέες εταιρείες μπορούν πλέον να τα ανταγωνιστούν. Το πρώτο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα των τραπεζών έγκειται στο γεγονός ότι οι τράπεζες μπορούν να δανείζονται φθηνά, καθώς έχουν πρόσβαση σε φθηνές καταθέσεις και ρητή ή σιωπηρή ασφάλιση από την κυβέρνηση και το δεύτερο πλεονέκτημά τους έγκειται στο γεγονός ότι απολαμβάνουν πρόσβαση σε μια σταθερή βάση πελατών στην οποία μπορούν να πουλήσουν μεγάλη γκάμα προϊόντων. Παρατηρείται, λοιπόν, πως οι τράπεζες δίνουν έμφαση στην πώληση των προϊόντων τους ενώ οι εταιρείες FinTech με το ίδιο πλεονέκτημα στην κατοχή τους επικεντρώνονται στους πελάτες τους, προκειμένου να τους ικανοποιήσουν με τις υπηρεσίες που τους προσφέρουν. Η ασφάλιση καταθέσεων, που αναφέρθηκε και παραπάνω, παρέχει διευκόλυνση στην είσοδο ανταγωνιστών στον τραπεζικό κλάδο, αλλά, όποτε αυτό συμβαίνει, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να πληρώνουν το κόστος της τραπεζικής άδειας και το κόστος συμμόρφωσης. Στην αγορά ενυπόθηκων δανείων

στην Αμερική διαπιστώθηκε ότι οι παραδοσιακές τράπεζες επιβαρύνονται με χαμηλότερο κόστος χρηματοδότησης, το οποίο, όμως, τους παρέχει καλύτερη ποιότητα προϊόντων σε σχέση με τις shadow banks. Εξακολουθούν, όμως, οι τράπεζες αυτές να χάνουν μερίδιο αγοράς λόγω της αυξημένης κανονιστικής επιβάρυνσης. Είναι γεγονός πως οι εταιρείες FinTech επωφελούνται από αυτή την κατάσταση αλλά στηρίζονται κι αυτές τόσο στις ρητές όσο και στις έμμεσες κυβερνητικές εγγυήσεις. Αυτή η κατάσταση δείχνει ότι η είσοδος στην επιχειρηματικότητα διαμεσολάβησης με όπλο τις νέες τεχνολογίες θα εξαρτηθεί σε μεγάλο βαθμό από τον τρόπο εφαρμογής των κανονιστικών και κυβερνητικών εγγυήσεων. Ωστόσο, η κατάσταση αυτή μπορεί να αλλάξει εντελώς με την πλήρη είσοδο στον κλάδο των κορυφαίων εταιρειών του ψηφιακού διαδικτύου. Εταιρείες όπως η Amazon, η Google και η Apple δραστηριοποιούνται στον κλάδο του FinTech κι εντάσσονται στη συγκεκριμένη αγορά με αποφασιστικό τρόπο. Το δυναμικό αυτών των εταιρειών είναι μεγάλο αλλά, επειδή οι εταιρείες αυτές έχουν πρόσβαση σε μεγάλο αριθμό δεδομένων πελατών, μπορούν να ελέγχουν ακόμη και τη διεπαφή με τους πελάτες τους, όταν πρόκειται για χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Οι εταιρείες αυτές αυξάνουν και βελτιώνουν συνεχώς τις υπηρεσίες πληρωμών προσελκύνοντας περίπου εκατό πενήντα εκατομμύρια χρήστες στο πρώτο εξάμηνο του 2017. Για παράδειγμα, η Amazon αυξάνει σταθερά τις πωλήσεις της από το 2011. Ακόμα και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης μπορούν να πωλούν χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και να επωφελούνται από τις πληροφορίες που προσκομίζουν σχετικά με τα χαρακτηριστικά των χρηστών τους¹⁰.

2.4 Οι στρατηγικές των παικτών.

Ένα ερώτημα που προκύπτει από την παραπάνω ανάλυση είναι κατά πόσο η χρήση της τεχνολογίας πληροφοριών, οι ηλεκτρονικές τραπεζικές συναλλαγές (μέσω διαδικτύου και κινητού τηλεφώνου) και η εμφάνιση εταιρειών FinTech καθιστούν τη λιανική τραπεζική πιο ανταγωνιστική. Αυτό που είναι σημαντικό να σημειωθεί είναι ότι οι πάροχοι FinTech δεν λειτουργούν με αυστηρά κανονιστικά πλαίσια και το γεγονός αυτό επηρεάζει σημαντικά τον ανταγωνισμό μεταξύ των τραπεζών και των νεοεισερχόμενων εταιρειών, όπως είναι οι πάροχοι συστημάτων πληρωμών, οι πλατφόρμες χρηματοδότησης πλήθους, κτλ.

¹⁰ Vives, X., (2017). The Impact of Fintech on Banking. European Economy.

Ωστόσο, ο τρόπος συμπεριφοράς των επιχειρήσεων μπορεί να επηρεάσει την πρόσβαση σε νέους συμμετέχοντες σε ό,τι σχετίζεται με τις υποδομές των κατεστημένων τραπεζών. Για παράδειγμα, το τρίτο μέρος των παρόχων πληρωμών, ενδέχεται να αντιμετωπίσει εμπόδια εξαιτίας της έλλειψης προστασίας προσωπικών δεδομένων των πελατών. Ακόμη, οι ηλεκτρονικές τραπεζικές συναλλαγές υπόκεινται σε ενδογενή και εξωγενή κόστη μεταγωγής. Για παράδειγμα, τα τραπεζικά ιδρύματα μπορούν να υπονομεύουν την αποτελεσματικότητα των εγκαταστάσεων αναζήτησης στο Διαδίκτυο συγκαλύπτοντας στρατηγικές που αυξάνουν τις τριβές και αποκαθιστούν τα όρια. Σε γενικές, όμως γραμμές η βελτιωμένη διαφάνεια -όσον αφορά τις τιμές- που έφερε η ψηφιακή τεχνολογία, μπορεί να έχει διαφορούμενα αποτελέσματα στη δυναμική της τιμολόγησης.

Στρατηγικές των νεοεισερχόμενων στον κλάδο εταιρειών

Οι στρατηγικές των νεοεισερχόμενων εταιρειών στον κλάδο και των κατεστημένων τραπεζών εξαρτώνται από το εάν μια επένδυση κάνει την επιχείρηση «σκληρή» ή «ήπια» στον ανταγωνισμό και εάν ο ανταγωνισμός στην αγορά συνεπάγεται στρατηγικά υποκατάστατα ή στρατηγικά συμπληρώματα. Αυτό σημαίνει ότι, αν αυξάνεται η δράση ενός αντιπάλου, προκαλείται αναλόγως αύξηση ή μείωση της δράσης της εταιρείας. Έτσι, ανάλογα με τα υποκείμενα χαρακτηριστικά του κλάδου, ένας κατεστημένος φορέας μπορεί να αποφασίσει, αν θα επιτρέψει ή θα αποτρέψει την είσοδο ενός νεοεισερχόμενου στον κλάδο. Για παράδειγμα, στην παρουσίαση των κοστών μεταγωγής μιας κατεστημένης τράπεζας, που δε μπορεί να διακρίνει μεταξύ παλαιών και νέων πελατών, η τράπεζα θα συμπεριφέρεται με τέτοιο τρόπο, ώστε να προστατεύσει την κερδοφορία της μεγάλης πελατειακής της βάσης. Αυτό, βέβαια, μπορεί να επιτρέψει σε έναν συμμετέχοντα να εισέλθει και να προσελκύσει, για παράδειγμα, πελάτες με γνώσεις στον τομέα της τεχνολογίας ή ακόμη και καταναλωτές που δε διαθέτουν τραπεζικούς λογαριασμούς. Ωστόσο, με βάση μια στρατηγική ο συμμετέχων μπορεί να θέλει να δεσμευτεί να παραμείνει μικρός, ώστε να μην προκαλέσει επιθετική απάντηση από τον κατεστημένο φορέα. Οι πλατφόρμες δανεισμού P2P μπορούν να αποτελούν παράδειγμα εισόδου μικρής κλίμακας, καθώς αυτές καλύπτουν εν μέρει τα μη τραπεζικά τμήματα του πληθυσμού. Αυτές οι πλατφόρμες χρησιμοποιούν διαθέσιμες πληροφορίες στα κοινωνικά δίκτυα, που μπορούν να μετριάσουν τις δυσμενείς επιπτώσεις επιλογών και τα προβλήματα ηθικού κινδύνου. Μια συνηθισμένη στρατηγική για έναν νεοεισερχόμενο είναι να

δημιουργήσει μια εταιρική σχέση με τον κατεστημένο φορέα ή να συμμετέχει η κατεστημένη τράπεζα ως συνεργάτης του νέου ανταγωνιστή. Ένας από τους λόγους για το εταιρικό ενδιαφέρον που μπορεί να δείξει ένας κατεστημένος φορέας προς μια νεοεισερχόμενη εταιρεία είναι το ρυθμιστικό arbitrage λόγω του πιο ευέλικτου κανονισμού, που διαθέτουν οι νεοεισερχόμενοι.

Μια πιο σπάνια περίπτωση είναι η είσοδος νέων (αδειοδοτημένων) τραπεζών, καθώς το κόστος εγκατάστασης και το επαναλαμβανόμενο σταθερό κόστος λειτουργίας, συμπεριλαμβανομένου του κόστους συμμόρφωσης, είναι υψηλό. Σε άλλες περιπτώσεις ο κατεστημένος φορέας ίσως επιθυμεί την αποτροπή ή τον αποκλεισμό εισόδου. Για παράδειγμα, οι νεοεισερχόμενοι ίσως πρέπει να βασίζονται στην πληρωμή υποδομών από την κατεστημένη τράπεζα, προκειμένου να προσφέρει συμπληρωματικές ή διαφοροποιημένες υπηρεσίες. Ο κατεστημένος φορέας ενδέχεται να έχει κίνητρα να αυξήσει το κόστος των νέων εισερχόμενων εταιρειών κι ένας πιθανός τρόπος για να το πετύχει είναι να υποβαθμίσει τη διασύνδεση με τις υποδομές των κατεστημένων τραπεζών. Αυτό είναι παρόμοιο με τα κίνητρα περιορισμού της συμβατότητας από τις μεγάλες τράπεζες σε δίκτυα ATM.

Στρατηγικές των κατεστημένων τραπεζών

Οι τράπεζες μπορούν, επίσης, να χρησιμοποιήσουν στρατηγικές συνδυασμού και δέσμευσης για να γίνουν περισσότερο ανταγωνιστικές. Μια αναπαράσταση θα μπορούσε να έχει έναν υφιστάμενο παρόντα στα τμήματα της παρακείμενης αγοράς - A και B- με τις τράπεζες να έχουν σημαντική ισχύ στην αγορά A (τρεχούμενους λογαριασμούς και υποθήκες) αντιμετωπίζοντας τον ανταγωνισμό στην αγορά B (πιστωτικές κάρτες και ασφάλιση). Η τράπεζα μπορεί είτε να ενσωματώσει αυτές τις δραστηριότητες είτε να προσπαθήσει να αξιοποιήσει την ισχύ της αγοράς στο τμήμα A δεσμεύοντας τα προϊόντα της αγοράς B υπό ορισμένες μόνο προϋποθέσεις. Αυτό δε συμβαίνει όταν τα αγαθά είναι ανεξάρτητα και το τμήμα B παράγει ανταγωνιστικά σε σταθερές επιστροφές στην κλίμακα (κλασική διδασκαλία Σικάγο). Η δέσμευση μπορεί να χρησιμεύσει ως στρατηγική αποτροπής ή ως εξυπηρετική στρατηγική. Ως στρατηγική αποτροπής, η δέσμευση αυξάνει την επιθετικότητα του κατεστημένου φορέα και δυσκολεύει τις κινήσεις των νεοεισερχόμενων εταιρειών, καθώς οι νέες εταιρείες πρέπει να πετύχουν και στις δύο αγορές (A και B). Σκοπός της δέσμευσης είναι να αποκλείει την είσοδο όταν είναι μη αναστρέψιμη και οι αγορές A και B δεν

είναι συμπληρωματικές, καθώς σε αυτή την περίπτωση οι τράπεζες ασκούν πιο επιθετική στρατηγική. Όταν υπάρχουν συνδέσεις κόστους μεταξύ των αγορών ή όταν η είσοδος στην αγορά Β είναι αβέβαιη, αυτό έχει ως αποτέλεσμα η είσοδος των νέων εταιρειών στον κλάδο να είναι πιο δαπανηρή και αβέβαιη, καθώς οι νέες εταιρείες πρέπει να πετύχουν και στις δύο συμπληρωματικές αγορές. Μια πιο ικανοποιητική στρατηγική είναι η διάκριση τιμών μεταξύ ετερογενών πελατών. Γενικώς, η δέσμευση από τις τράπεζες θα μειώσει τα κίνητρα για καινοτομία των νεοεισερχόμενων στον κλάδο εταιρειών αλλά θα αυξήσει τα κίνητρα για δράση των υπαρχουσών εταιρειών. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι καινοτομίες στα συστήματα πληρωμών δημιουργούνται από εταιρείες που δεν ανήκουν στον τραπεζικό κλάδο όπως είναι η PayPal, η Google, η Apple, η Samsung και άλλες. Οι τράπεζες ίσως προτιμούν τον συμβιβασμό εισόδου, επειδή κερδίζουν προμήθειες ανταλλαγής, που τους καταβάλλονται από νέους φορείς εκμετάλλευσης υπηρεσιών κι εξαιτίας της περικοπής στα έσοδα των τραπεζών εξαιτίας της αύξησης των συνολικών συναλλαγών που πραγματοποιούνται από τους πελάτες.

Συνοψίζοντας, οι τράπεζες μπορούν να συνεργαστούν με τις εταιρείες που προτίθενται να εισέλθουν στον κλάδο, να τις εξαγοράσουν εν μέρει ή πλήρως ή να αποφασίσουν να τις πολεμήσουν, ώστε να εμποδίσουν την είσοδό τους. Οι λεπτομέρειες κάθε τμήματος της αγοράς παίζουν σημαντικό ρόλο στην απόφαση όπως, επίσης, και η επέκταση της τεχνολογίας σε κάθε ίδρυμα. Πράγματι, η ανταπόκριση των θεσμικών οργάνων είναι πιθανό να είναι ετερογενής ανάλογα με την ειδικότητά τους. Οι νέες εταιρείες που επιθυμούν να εισέλθουν στον κλάδο μπορούν να αποφασίσουν να ακολουθήσουν τη στρατηγική των κατεστημένων φορέων σε μικρή κλίμακα και να αναπτυχθούν από εκεί και πέρα ή να εκμεταλλευτούν τις δυνατότητες του διαδικτύου και να επιχειρήσουν είσοδο μεγάλης κλίμακας ακολουθώντας τη στρατηγική ελέγχου επικοινωνίας με τους πελάτες¹¹.

2.5 Κανονισμοί και οικονομική σταθερότητα

Regulatory Technology (RegTech)

Σ' αυτό το σημείο πρέπει να σημειωθεί ότι οι ψηφιακές τεχνολογίες μπορούν να εφαρμοστούν εκτός όσων έχουν αναφερθεί μέχρι αυτού του σημείου και για την αποτελεσματικότερη επίλυση των απαιτήσεων του κανονιστικού πλαισίου και

¹¹ Vives, X., (2017). The Impact of Fintech on Banking. European Economy.

συμμόρφωσης. Αυτή η διαδικασία είναι γνωστή και ως RegTech (Regulatory Technology). Ο όρος RegTech (ρυθμιστική τεχνολογία) χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά το 2015 στο Ηνωμένο Βασίλειο από την Αρχή Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς. Σύμφωνα, λοιπόν, με τον ορισμό που δόθηκε τότε, το RegTech αποτελεί υποκατηγορία του FinTech και εξετάζει τεχνολογίες που έχουν τη δυνατότητα αποτελεσματικότερης και αποδοτικότερης παροχής κανονιστικών απαιτήσεων σε σύγκριση με τις ήδη υπάρχουσες δυνατότητες. Το RegTech ουσιαστικά αναφέρεται σε όποια τεχνολογία διασφαλίζει ότι η εκάστοτε εταιρεία συμμορφώνεται με το κανονιστικό της πλαίσιο και τις απαιτήσεις, που αυτό ορίζει. Από την οικονομική κρίση του 2008 κι έπειτα οι εταιρείες έχουν πληρώσει πρόστιμα ύψους 321 δισεκατομμυρίων δολαρίων που οφείλονται σε μη συμμόρφωση λόγω των περίπλοκων ρυθμιστικών κανονισμών. Εξαιτίας, λοιπόν, αυτής της κατάστασης οι εταιρείες αναζητούν λύσεις, προκειμένου να μειωθεί ο κίνδυνος μη συμμόρφωσης¹².

Η λειτουργία της RegTech στηρίζεται στη τεχνητή νοημοσύνη, στην ανάλυση μεγάλων δεδομένων, στο cloud computing και τη μηχανική εκμάθηση, τα οποία διασφαλίζουν την αποτελεσματικότητα των εταιρειών στην πραγματοποίηση κανονιστικής συμμόρφωσης. Αυτοματοποιώντας τις διαδικασίες οι εταιρείες ελαχιστοποιούν τον κίνδυνο ανθρώπινου σφάλματος. Όσον αφορά το μέλλον σχετικά με τις δαπάνες στον κλάδο του RegTech, σύμφωνα με έκθεση της Juniper Research, προβλέπεται αύξηση δαπανών στον συγκεκριμένο κλάδο, που το 2022 μπορεί να φτάνει και τα 76,3 δισεκατομμύρια δολάρια¹³.

Ο ρόλος των shadow banks

Η πρόκληση για το κανονιστικό πλαίσιο είναι πώς να διατηρηθούν ίσοι κανόνες ανταγωνισμού μεταξύ των υφιστάμενων τραπεζών και των νέων εταιρειών που θέλουν να εισέλθουν στον κλάδο, έτσι ώστε να προωθηθεί η καινοτομία και να διατηρείται η οικονομική σταθερότητα. Ωστόσο, πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή, ώστε οι νεοεισερχόμενες FinTech εταιρείες να μη γίνουν οι νέες shadow banks, οι οποίες συνέβαλαν σημαντικά στην οικονομική κρίση του 2007-2009 κρύβοντας τον συστημικό κίνδυνο. Ένα ζήτημα άξιο παρακολούθησης, σύμφωνα με το Συμβούλιο Χρηματοοικονομικής Σταθερότητας (2017), είναι η βελτιωμένη προοπτική για

¹² Homann, M., (2020). What is RegTech? (<https://www.eqs.com>)

¹³ Homann, M., (2020). What is RegTech? (<https://www.eqs.com/compliance-blog/what-is-regtech/>)

συστημικά προβλήματα, που προκύπτουν από τους λειτουργικούς κινδύνους και τους κινδύνους στον κυβερνοχώρο και που σχετίζονται με δραστηριότητες του FinTech. Ωστόσο, οι startups εταιρείες FinTech είναι δυνατόν να μπορούν να λειτουργούν με μικρότερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σχέση με τις παραδοσιακές τράπεζες. Ταυτόχρονα, η αυξημένη δραστηριότητα του shadow banking κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης στις ΗΠΑ σε θέματα υποθηκών, την οποία έχει βοηθήσει σε σημαντικό βαθμό το FinTech, βασίστηκε σε κυβερνητικές εγγυήσεις, αφού οι shadow banks μπορούν να «ξεφορτώνονται» δάνεια που προέρχονται από τον προαναφερόμενο χώρο. Αυτό, λοιπόν, δείχνει την πιθανή εξάρτηση των νέων startup εταιρειών από κυβερνητικές εγγυήσεις.

Αυτό που προκύπτει από τα παραπάνω είναι ότι η διατήρηση ίσων όρων ανταγωνισμού μεταξύ υφιστάμενων τραπεζών και νεοεισερχόμενων εταιρειών δε θα είναι εύκολη αφού ένας πιο ήπιος κανονισμός των εταιρειών FinTech κι όχι τόσο αυστηρός όσο των τραπεζών, θα ενθαρρύνει την είσοδο στον κλάδο. Για την εξισορρόπηση της ενσωματωμένης χρηματοδότησης και των πλεονεκτημάτων των υφιστάμενων τραπεζών, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ο κίνδυνος δημιουργίας μιας νέας τραπεζικής τύπου shadow, η οποία αυξάνει τον συστημικό κίνδυνο.

Η ευρωπαϊκή προσέγγιση για το κανονιστικό πλαίσιο

Η ευρωπαϊκή προσέγγιση για το συγκεκριμένο ζήτημα είναι κάθε εταιρεία -υφιστάμενη και νεοεισαχθείσα- να διέπεται από τους ίδιους κανόνες και την ίδια εποπτεία όσον αφορά την παροχή ίδιων υπηρεσιών ανεξάρτητα από το ποιος τις παρέχει. Ωστόσο, οι τρέχοντες κανονισμοί και η εποπτεία στρέφονται προς τα ιδρύματα κι όχι προς τα προϊόντα και τις υπηρεσίες και ένας από τους λόγους που συμβαίνει αυτό είναι ότι τα ιδρύματα μπορεί να αποτύχουν δημιουργώντας συστημικά προβλήματα. Η παρούσα τάση για θέσπιση κανονισμών προς τις νέες υπηρεσίες που παρέχονται από το FinTech είναι να δημιουργηθεί ένα ρυθμιστικό περιβάλλον δοκιμών, για να πειραματιστούν οι εταιρείες FinTech χωρίς τους αυστηρούς κανονισμούς του τραπεζικού τομέα και για τις ρυθμιστικές αρχές να ανακαλύψουν έναν καλύτερο τρόπο διατήρησης ασφαλών δραστηριοτήτων. Ζητήματα προστασίας των καταναλωτών, ιδίως όσον αφορά την ιδιωτικότητα δεδομένων και την ασφάλεια στον κυβερνοχώρο, τίθενται ως αυστηρή προτεραιότητα κι αυτό αποδείχτηκε και από τη θέσπιση των κανόνων GDPR. Ο σκοπός και ο κύριος στόχος είναι οι πελάτες να κατέχουν τον μεγαλύτερο -αν όχι το πλήρη-

έλεγχο των δεδομένων τους. Αυτό επισημαίνεται και στην οδηγία για τις υπηρεσίες πληρωμών II (PSD II) και στον γενικό Κανονισμό για την προστασία των δεδομένων στην ΕΕ και έχουν ληφθεί πρωτοβουλίες για το συγκεκριμένο ζήτημα όπως είναι το Open Banking στο Ηνωμένο Βασίλειο και τα μοντέλα εμπορικών τραπεζικών στην Αμερική.¹⁴

Ο ρόλος του SupTech

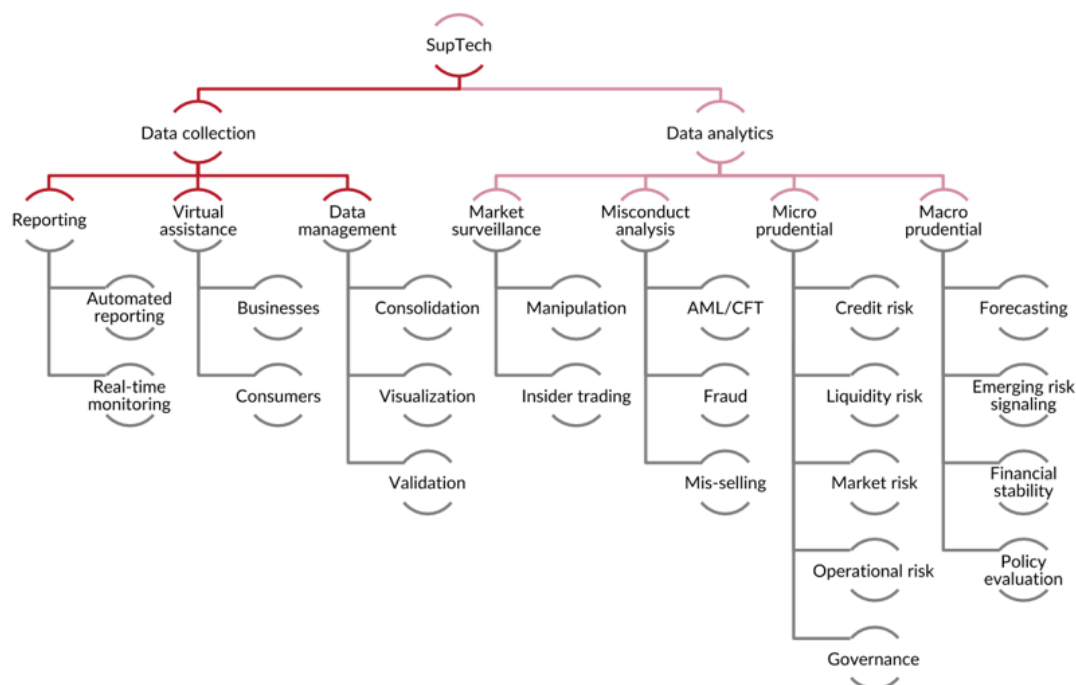
Η Ευρωπαϊκή Ένωση εκτός από τη RegTech θέλει να βελτιστοποιήσει και τον τομέα του SupTech, προκειμένου να ελέγχονται και να αποτρέπονται όσο το δυνατόν συντομότερα ύποπτες συναλλαγές και κανονιστικές αναφορές. Το SupTech σχετίζεται κι αυτό (όπως και η RegTech) με καινοτόμες τεχνολογίες, όπως είναι η τεχνητή νοημοσύνη και η μηχανική μάθηση και χρησιμοποιείται από τους ελεγκτικούς φορείς για την ενίσχυση της εποπτείας βελτιώνοντας την αποτελεσματικότητά της με τη χρήση αυτοματοποιημένων διοικητικών και επιχειρησιακών διαδικασιών και με την ψηφιοποίηση δεδομένων και διαφόρων εργαλείων εργασίας. Σκοπός αυτής της διαδικασίας είναι να μειωθεί το κόστος των επιχειρήσεων από τις επιβαρύνσεις των κοστών συμμόρφωσης και να εφαρμοστεί μια προληπτική παρακολούθηση κι εποπτεία και γενικότερα μια καλύτερη συμμόρφωση από πλευράς ρυθμιστικής αρχής, που θα έχει ως αποτέλεσμα μικρότερο κόστος των επιχειρήσεων στο μέλλον και πιο καλή κατανομή των εποπτικών πόρων. Οι εφαρμογές SupTech βασίζονται στη συλλογή κι ανάλυση δεδομένων, προκειμένου να αντιμετωπίζουν ασυνέπειες και σφάλματα. Κατά την ανάλυση δεδομένων διακρίνονται τέσσερις βασικοί τομείς που είναι: α) η εποπτεία αγοράς, β) η ανάλυση εσφαλμένης συμπεριφοράς, γ) η μικροπροληπτική εποπτεία και δ) η μακροπροληπτική εποπτεία, όπως αποτυπώνεται και στο διάγραμμα που ακολουθεί.¹⁵

¹⁴Digital finance: Towards a common EU approach. 4th Annual Conference on 'FinTech and digital innovation: Delivering for the future'. (<https://eba.europa.eu/file/872930/download?token=oiB42YOE>)

¹⁵ <https://fintechnews.ch/regtech/what-is-suptech-an-overview/31289/>

Πίνακας 2

Εφαρμογές SupTech.



Εικόνα 1 Πηγή: The suptech generations, Bank of International Settlements, October 2019

Σήμερα, σύμφωνα με έρευνα της Τράπεζας Διεθνών Διακανονισμών¹⁶, από τις τριάντα εννέα χρηματοοικονομικές αρχές που εξέτασε σχεδόν οι μισές διέπονται ή αναπτύσσουν στρατηγικές SupTech. Ωστόσο, πρέπει να αναφερθεί ότι μέχρι στιγμής λειτουργούν λιγότερο από το ένα τρίτο όσων αναφέρθηκαν παραπάνω και οι περισσότερες πρωτοβουλίες βρίσκονται σε στάδιο ανάπτυξης ή σε πειραματικό στάδιο.

Παραδείγματα υιοθέτησης πρακτικών SupTech

Για παράδειγμα, η τράπεζα BSP στις Φιλιπίνες συνεργάζεται με το Regtech for Regulators Accelerator κι εξετάζουν δεδομένα, προκειμένου να αναπτύξουν ένα πρότυπο, το οποίο θα εξάγει ρυθμιστικές αναφορές κατευθειάν από τις τράπεζες. Στόχος αυτής της συνεργασίας είναι να αυτοματοποιηθεί η διαδικασία αναφοράς προτύπων από τις τράπεζες των Φιλιπίνων, ώστε να αποφεύγονται ανθρώπινα

¹⁶ Castri et al., (2019). FSI Insights on policy implementation. Financial Stability Institute, Bank for International Settlements.

σφάλματα και κατ' επέκταση να αποφεύγονται οι συνεχόμενες επαναλήψεις επικύρωσης. Επίσης, η κεντρική τράπεζα δημιουργεί ένα chatbot για την επίλυση παραπόνων των πελατών της.

Επίσης, η Αρχή Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς στο Ηνωμένο Βασίλειο συμμετέχει σε ένα project για τη χρήση chatbots, που θα οδηγήσει σε αποτελεσματική και εποικοδομητική αλληλεπίδραση με τις εποπτευόμενες αρχές. Τα chatbots αυτά θα είναι έτσι διαμορφωμένα, ώστε να απαντούν σε καθημερινές ερωτήσεις με απλό τρόπο. Ακόμη, η παραπάνω αρχή εξετάζει τη δυνατότητα εφαρμογής μηχανικών κανονισμών, προκειμένου να επιτευχθεί μεγαλύτερη συνέπεια και καλύτερη συμμόρφωση.

Όσον αφορά την Αυστρία, η κεντρική τράπεζά της (OeNB) συνεργάστηκε με τις συστημικές τράπεζες της χώρας για τη δημιουργία μιας πλατφόρμας αναφοράς, που θα στοχεύει στη γεφύρωση του χάσματος ανάμεσα στα συστήματα πληροφορικής των εποπτικών αρχών και των εποπτευόμενων. Η δημιουργία αυτής της πλατφόρμας επιτρέπει στον τραπεζικό κλάδο την αποστολή σημαντικών πληροφοριών στην κεντρική τράπεζα της Αυστρίας χωρίς προβλήματα.

Αξίζει σε αυτό το σημείο να γίνει αναφορά στην ASIC, την Αυστραλιανή Επιτροπή Κινητών Αξιών κι Επενδύσεων, η οποία υπήρξε πρωτοπόρα όσον αφορά το SupTech. Το 2013 η ASIC εισήγαγε ένα σύστημα εποπτείας της αγοράς, το σύστημα Ανάλυσης της Αγοράς και της Νοημοσύνης. Το σύστημα αυτό δίνει τη δυνατότητα παρακολούθησης των πρωτογενών και δευτερογενών κεφαλαιαγορών σε πραγματικό χρόνο, εντοπίζοντας τρωτά σημεία που μπορεί να υπάρξουν κατά τη διάρκεια εκτέλεσής τους. Και στην Σιγκαπούρη και στις ΗΠΑ υπάρχουν ανάλογες πλατφόρμες, όπως είναι η Νομισματική Αρχή της Σιγκαπούρης, η οποία προσπαθεί μέσα από τη χρήση τεχνολογιών να εντοπίσει ύποπτες συναλλαγές και δίκτυα νομιμοποίησης εσόδων, που προέρχονται από παράνομες συναλλαγές. Στις ΗΠΑ η Ρυθμιστική Αρχή Χρηματοοικονομικής Βιομηχανίας χρησιμοποιεί τεχνολογίες του cloud computing.

Συνοψίζοντας, όπως προκύπτει από την παραπάνω ανάλυση το FinTech συνεχώς εξελίσσεται και βελτιστοποιείται. Ωστόσο, οι κανονισμοί πρέπει να βελτιστοποιηθούν κι αυτοί στο έπακρον, προκειμένου η νέα τεχνολογία να μεταδώσει τα οφέλη της στους καταναλωτές και τις επιχειρήσεις χωρίς να υπάρξει οικονομική αποσταθεροποίηση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3.

3.1 Η λειτουργία και ο ρόλος των τραπεζών.

Ορισμός

Μέχρι αυτού του σημείου έχει αναλυθεί η εξέλιξη του τραπεζικού συστήματος μέσω του FinTech και οι διευκολύνσεις που παρέχονται στους καταναλωτές και τις επιχειρήσεις, αλλά δεν έχει διευκρινιστεί ο ακριβής ρόλος των τραπεζών και το πώς ακριβώς δρουν. Ως τράπεζα ή τραπεζικό ίδρυμα, λοιπόν, ορίζεται μια επιχείρηση, που δραστηριοποιείται στον τομέα των χρηματικών και πιστωτικών συναλλαγών¹⁷. Μια τράπεζα μπορεί να χορηγεί δάνεια, να δέχεται καταθέσεις, να διαχειρίζεται και να φυλάει αξιόγραφα, καθώς και να αναλαμβάνει πληρωμές για λογαριασμό των πελατών της. Το κέρδος των τραπεζικών ιδρυμάτων προκύπτει από τη διαφορά μεταξύ του επιτοκίου δανεισμού και του επιτοκίου καταθέσεων, όπου να σημειωθεί πως το επιτόκιο δανεισμού είναι πάντοτε υψηλότερο από το επιτόκιο καταθέσεων. Ωστόσο, τα έσοδα της τράπεζας δεν προκύπτουν μόνο από την παραπάνω διαφορά αλλά οι τράπεζες έχουν έσοδα από προμήθειες, από επενδύσεις, συμμετοχές, από καταναλωτικά προϊόντα και υπηρεσίες που πωλούν, κ.α., αλλά η κύρια δραστηριότητά τους έγκειται στον δανεισμό.

Διακρίσεις τραπεζών

Όταν γίνεται λόγος για τράπεζες πρέπει να διακρίνουμε μεταξύ Κεντρικών Τραπεζών, εμπορικών τραπεζών, επενδυτικών τραπεζών, τραπεζών Κοινωνικής Ανάπτυξης, ταχυδρομικών ταμειυτηρίων, ιδιωτικών τραπεζών, συνεταιριστικών τραπεζών και Corporate Banking, καθεμία εκ των οποίων είναι αρμόδια για διαφορετικές εργασίες.

Κεντρικές τράπεζες

Οι Κεντρικές Τράπεζες είναι αυτές που καθορίζουν τη νομισματική πολιτική και μπορούν να αποτελέσουν και δανειστή ύστατης λύσης σε περιπτώσεις κρίσης. Οι Κεντρικές Τράπεζες ελέγχουν τη διάθεση του χρήματος στην αγορά και την έκδοση νομίσματος. Παραδείγματα Κεντρικών Τραπεζών αποτελούν η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, που διαμορφώνει τη νομισματική πολιτική της ΕΕ, η Τράπεζα της Ελλάδος

¹⁷ Barone, A., (2020). Bank. (<https://www.investopedia.com/terms/b/bank.asp>)

και η Ομοσπονδιακή Τράπεζα των ΗΠΑ. Ο όρος των εμπορικών τραπεζών χρησιμοποιείται για να διακρίνονται από τις τράπεζες επενδύσεων.

Επενδυτικές τράπεζες

Οι επενδυτικές τράπεζες παρέχουν εγγυητικές επιστολές για πωλήσεις χρεογράφων και μετοχών και παρέχουν συμβουλές για εξαγορές και συγχωνεύσεις εταιριών. Παραδείγματα τέτοιων τραπεζών είναι η J.P. Morgan των ΗΠΑ, οι Goldman Sachs και η Nomura Securities της Ιαπωνίας.

Τράπεζες Κοινοτικής Ανάπτυξης

Οι Τράπεζες Κοινοτικής Ανάπτυξης παρέχουν πίστωση και οικονομικές υπηρεσίες σε μη αναπτυγμένες αγορές και πληθυσμούς.

Ταχυδρομικά Ταμιευτήρια

Τα Ταχυδρομικά Ταμιευτήρια σχετίζονται με τα εθνικά ταχυδρομικά συστήματα και η Γερμανία και η Ιαπωνία είναι από τις χώρες που διαθέτουν πολύ καλά ταχυδρομικά ταμιευτήρια.

Ιδιωτικές τράπεζες

Οι ιδιωτικές τράπεζες έχουν υπό τον έλεγχό τους και διαχειρίζονται λογαριασμούς μεγάλων πελατών με υψηλή οικονομική επιφάνεια.

Συνεταιριστικές τράπεζες

Οι συνεταιριστικές τράπεζες έχουν κυρίως τοπικό χαρακτήρα και στοχεύουν στην ενίσχυση της τοπικής οικονομίας όπως για παράδειγμα των τοπικών παραγωγών και προϊόντων τους.

Corporate Banking

Το Corporate Banking ασχολείται με τα τραπεζικά προϊόντα, που απευθύνονται κυρίως σε επιχειρήσεις.

3.2 Το Τραπεζικό Δίκαιο

Το Τραπεζικό Δίκαιο αποτελεί κλάδο του Εμπορικού Δικαίου και ορίζει ως προαπαιτούμενο κεφάλαιο για τη σύσταση νέας τράπεζας το ποσό των 5.000.000 ευρώ. Το νομικό πρόσωπο της τράπεζας είναι Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.) εκτός από τις περιπτώσεις των συνεταιριστικών τραπεζών. Οι τράπεζες οφείλουν εκ του νόμου να τηρούν ως αποθεματικό ένα ποσοστό των χρημάτων που διαθέτουν από καταθέσεις για λόγους ασφαλείας, προκειμένου να αποφευχθεί έλλειψη ρευστότητας σε περίπτωση υπέρμετρων αναλήψεων από τους πελάτες της.

Οι τράπεζες δεν καθορίζουν αυτοβούλως τα επιτόκιά τους και δεν διαμορφώνουν μόνες τους την πολιτική χορηγήσεων και καταθέσεων αλλά ακολουθούν τις γενικές κατευθύνσεις που ορίζονται σε διάφορες διατάξεις και νόμους. Πιο συγκεκριμένα, στην Ελλάδα προκειμένου να ιδρυθεί και να λειτουργήσει ένα πιστωτικό ίδρυμα, θα πρέπει να ακολουθηθούν οι διατάξεις του νόμου 4261/2014 και της Οδηγίας 2013/36/ΕΕ, που θα εξειδικεύονται με την Πράξη Εκτελεστικής Επιτροπής 142/11.6.2018 και την Απόφαση ΕΤΠΘ 211/1/5.12.2005¹⁸.

Στο ευρύτερο πλαίσιο της ΕΕ, υπάρχει η Ευρωπαϊκή Αρχή Τραπεζών (ΕΑΤ), η οποία έχει ως στόχο τη δημιουργία ενός γενικού ρυθμιστικού κι εποπτικού πλαισίου για ολόκληρο τον τραπεζικό κλάδο της ΕΕ. Η ΕΑΤ δημιουργήθηκε το 2011 και με τη δημιουργία ενός ενιαίου εγχειριδίου κανόνων στοχεύει στη δημιουργία μιας αποτελεσματικής, διαφανούς και σταθερής ενιαίας αγοράς τραπεζικών προϊόντων στην ΕΕ. Η ΕΑΤ ως κεντρικό όργανο της ΕΕ διασφαλίζει μια ελεγχόμενη δημοσιοποίηση δεδομένων για τις ευρωπαϊκές τράπεζες με στόχο τη διαφάνεια και την πειθαρχία της αγοράς και τη δημοσιονομική σταθερότητα στην ΕΕ. Η ΕΑΤ προάγει τη συνεργασία των εθνικών αρχών για τον έλεγχο των τραπεζικών ομίλων, που ασκούν οικονομική δραστηριότητα σε πάνω από μια χώρες και πολλές φορές λειτουργεί ως διαμεσολαβητής σε διαφορές που προκύπτουν μεταξύ χωρών. Τέλος, συμβάλλει στη δημιουργία μιας απλής και δίκαιης αγοράς για τους καταναλωτές των χρηματοπιστωτικών προϊόντων και υπηρεσιών, εξασφαλίζοντας δίκαιη μεταχείριση και προστασία των καταναλωτών στις χώρες της ΕΕ¹⁹.

¹⁸ <https://www.bankofgreece.gr/kiries-leitourgies/epopteia/pistwtika-idrymata/idrysh-kai-leitoyrgia>

¹⁹ <https://europa.eu/european-union/about-eu/agencies/eba>

3.3 Ιστορική αναδρομή του διεθνούς τραπεζικού συστήματος

Η έννοια της τράπεζας εμφανίζεται ήδη από τα αρχαία χρόνια, όταν ο πλούτος είχε τη μορφή πολύτιμων μετάλλων (χρυσός, ασήμι) κι έπρεπε να αποθηκεύεται σε ασφαλές μέρος, διαφορετικά μπορούσε εύκολα να κλαπεί. Έτσι, λοιπόν, από τους πρώιμους πολιτισμούς οι τόποι λατρείας αποτελούσαν ασφαλές καταφύγιο για την αποθήκευση του πλούτου της κοινότητας, καθώς στους ναούς υπήρχε πάντοτε ανθρώπινη παρουσία κι ο ιερός χαρακτήρας τους λειτουργούσε αποτρεπτικά στη δράση των κλεφτών. Τόσο στη Μεσοποταμία όσο και στην Αίγυπτο τα αποθέματα χρυσού φυλάσσονταν σε ναούς, προκειμένου να εξασφαλιστεί η ασφάλειά τους. Ωστόσο, λόγω του ότι η κεντρική διοίκηση και οι πολίτες είχαν ανάγκη τον πλούτο, προκειμένου να προφυλαχτεί ήδη τον 18^ο π.Χ. αιώνα στη Βαβυλώνα του Χαμουραμί οι ιερείς έγιναν οι πρώτοι τραπεζίτες και δάνειζαν τα αποθέματα χρυσού, σύμφωνα με τον Κώδικα του Χαμουραμί, ο οποίος όριζε επακριβώς τους τόκους για τα «ιερά δάνεια».

Η ύπαρξη των τραπεζών συνδέεται με την εποχή που κόπηκαν τα πρώτα νομίσματα, αν και στη βιβλιογραφία αναφέρεται ότι η ύπαρξη των τραπεζών είναι παλιότερη και από το χρήμα ακόμη, καθώς δάνεια σε σιτηρά κι άλλα υλικά αγαθά δίνονταν από τις αρχές του ανθρώπινου πολιτισμού.

Η γέννηση του χρήματος προέκυψε από την ανάγκη επιβολής φόρων, ώστε να υπάρχει ένα κοινό μέσο διαπραγμάτευσης. Όσο οι αυτοκρατορίες μεγάλωναν, η επιβολή φόρων σε αγαθά δεν κάλυπτε τις ανάγκες της κεντρικής διοίκησης. Την ίδια περίοδο το εμπόριο με άλλους πολιτισμούς, καθώς και η ανταλλαγή υπηρεσιών, οδήγησαν στην εφαρμογή ενός πιο εύκολου ανταλλάξιμου αγαθού, που είναι τα νομίσματα διαφόρων μεγεθών προς αντικατάσταση των φυσικών αγαθών, τα οποία φυλάσσονταν όπως αναφέρθηκε και παραπάνω στους ναούς. Και οι Έλληνες και μετέπειτα οι Ρωμαίοι προς μίμηση των λαών της Μεσοποταμίας μετέτρεψαν τους ναούς σε «πιστωτικά ιδρύματα», καθώς δάνεια δίνονταν συνεχώς και από ιερείς αλλά και από κρατικούς λειτουργούς. Λόγω του πλούτου που ήταν συσσωρευμένος στους ναούς, οι ναοί αποτελούσαν τα πρώτα μέρη λεηλασίας σε περιόδους πολέμου. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα νομίσματα εκείνη την περίοδο κινούνταν πιο πολύ και πιο εύκολα για την αγορά ζώων, πράγμα που οδήγησε στη δημιουργία της τάξης των πλούσιων εμπόρων, οι οποίοι δάνειζαν τα περίσσια νομίσματα σε όσους τα είχαν ανάγκη άλλοτε με ευνοϊκούς κι άλλοτε με όχι τόσο ευνοϊκούς τόκους. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα οι ναοί να δανείζουν

μόνο μεγάλα ποσά σε άρχοντες και ηγεμόνες, οι οποίοι με τη σειρά τους δάνειζαν περαιτέρω τα ποσά αυτά με τόκο.

Η ίδρυση της πρώτης τράπεζας συνδέεται με τους Ρωμαίους, οι οποίοι μετέφεραν την τραπεζική δραστηριότητα από τους ναούς σε κτίρια αφιερωμένα αποκλειστικά στον σκοπό αυτό. Οι τοκογλύφοι βέβαια συνέχισαν να υφίστανται αλλά το νόμιμο εμπόριο και οι κρατικές δαπάνες πραγματοποιούνταν από τη θεσμικά κατοχυρωμένη τράπεζα.

Ο Ιούλιος Καίσαρας σε ένα από τα διατάγματά του που άλλαξαν το Ρωμαϊκό Δίκαιο, θεσμοθετεί την τραπεζική κατάσχεση ακίνητης περιουσίας (γη) λόγω αδυναμίας αποπληρωμής δανείου, αλλάζοντας άρδην τις σχέσεις πιστωτή και οφειλέτη. Αξίζει να σημειωθεί πως μέχρι εκείνη τη στιγμή οι ευγενείς δεν πλήττονταν από το χρέος τους, καθώς σε περίπτωση μη δυνατότητας αποπληρωμής του χρέους, αυτό περνούσε στους απογόνους τους έως ότου αφανιστεί είτε η γενιά του δανειστή είτε του δανειζόμενου. Η Ρωμαϊκή Αυτοκρατορία τελικά δεν μπόρεσε να επιβιώσει αλλά το τραπεζικό της σύστημα κατάφερε να επιβιώσει μέσα από τα παπικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, που άκμασαν κατά την περίοδο της Αγίας Ρωμαϊκής Αυτοκρατορίας, των Ναϊτών Ιπποτών την περίοδο των Σταυροφοριών αλλά και των Μεδίκων την περίοδο της Αναγέννησης. Σε ό,τι αφορά τους τοκογλύφους, ζητούσαν πάντοτε μερίδιο από την αγορά δανείων αλλά η Εκκλησία τους αφορίζε με το πρόσχημα της τοκογλυφίας.

Οι ηγεμόνες της Ευρώπης αντιλήφθηκαν σύντομα ότι τα τραπεζικά ιδρύματα ήταν επικερδή, οπότε επιζητούσαν μερίδιο από τα κέρδη τους. Οι τράπεζες λειτουργούσαν υπό την έγκριση των βασιλέων, οπότε οι μονάρχες έπαιρναν δάνεια, για να καλύψουν κρατικές ανάγκες αλλά και για να εξισορροπήσουν τα δικά τους θησαυροφυλάκια σε δύσκολους καιρούς ορίζοντας πολλές φορές τους όρους της δανειακής σύμβασης οι ίδιοι. Ο εύκολος δανεισμός είχε ως αποτέλεσμα οι ηγεμόνες να προχωρούν σε σπατάλες και δαπανηρούς πολέμους οδηγώντας τα βασίλεια και τις αυτοκρατορίες σε κατάρρευση. Η πρώτη πτώχευση στον κόσμο κηρύχτηκε το 1557 από τον Φίλιππο Β' της Ισπανίας, ο οποίος χρέωσε την αυτοκρατορία για αχρειαστούς πολέμους. Ωστόσο, ακολούθησαν μια σειρά κρατικών χρεοκοπιών της Ισπανίας (τέσσερις συνολικά), όπου το 40% του ΑΕΠ της Ισπανίας κάλυπτε τις δανειακές συμβάσεις.

Στη Βρετανία το τραπεζικό σύστημα ήταν ήδη εγκαθιδρυμένο από το 1694 με την ίδρυση της Τράπεζας της Αγγλίας, όταν το 1776 έκανε την εμφάνισή του ο Άνταμ Σμιθ

με τη θεωρία του «Αόρατου Χεριού». Σύμφωνα με τη θεωρία αυτή, οι τράπεζες και τα πιστωτικά ιδρύματα ρυθμίζουν μόνα τους την αγορά, οπότε περιορίζεται σημαντικά ο κρατικός παρεμβατισμός στην τραπεζική, καθώς ανέρχεται ο καπιταλισμός κι εγκαθίσταται πλέον ο υγιής ανταγωνισμός στις χώρες της Δύσης και στο Νέο Κόσμο, καθώς η Αμερική αναδύεται ήδη από εκείνη την εποχή ως ισχυρή παγκόσμια δύναμη.

Οι φιλελεύθερες οικονομικές ιδέες του Σμιθ δεν εφαρμόστηκαν άμεσα στο τραπεζικό σύστημα των χωρών της Δύσης, ενώ την ίδια στιγμή η μέση διάρκεια λειτουργίας μιας αμερικανικής τράπεζας ήταν τα πέντε έτη. Με την παρέλευση αυτών των χρόνων τα τραπεζογραμμάτια που είχαν εκδοθεί από τις τράπεζες που βρίσκονταν σε παρακμή δεν είχαν καμία ισχύ. Ωστόσο, η εύρεση λύσης ήταν επιτακτική, καθώς τα τραπεζογραμμάτια αντιστοιχούσαν σε αποθέματα χρυσού και ασημιού και κάποια ληστεία σε οποιοδήποτε υποκατάστημα, θα έφερνε προ των πυλών μια κρίση μετρητών.

Σε αυτό το πρόβλημα η λύση δόθηκε από τον υπουργό Οικονομικών των ΗΠΑ, Αλεξάντερ Χάμιλτον. Ο Χάμιλτον ίδρυσε την Κεντρική Τράπεζα των ΗΠΑ με κύριο στόχο τη χρηματοδότηση των μελών της σε εποχές που δε θα υπάρχει ρευστότητα και οι τράπεζες θα αντιμετωπίζουν γενικότερα προβλήματα. Η ίδρυση της Κεντρικής Τράπεζας οδήγησε στη δημιουργία ενιαίου νομίσματος κι ενός συστήματος συνεργαζόμενων τραπεζών, που θα ενισχύονταν με την απαραίτητη ρευστότητα. Οι τράπεζες ενίσχυαν τα χαρτονομίσματά τους αγοράζοντας κρατικά ομόλογα κι αρχικά αυτή η πρακτική είχε αποτελέσματα. Όταν, όμως, επιβλήθηκε φορολογία στις κρατικές τράπεζες, οι τελευταίες έμειναν εκτός ανταγωνισμού από τις ιδιωτικές τράπεζες. Αυτά τα σκαμπανεβάσματα στο τραπεζικό σύστημα είχαν ως αποτέλεσμα να κλονιστεί η εμπιστοσύνη των Αμερικανών προς τις τράπεζες, με αποτέλεσμα η Πολιτεία του Τέξας να εκδώσει νόμο με τον οποίο τίθενται εκτός νόμου οι τραπεζίτες. Ο νόμος αυτός είχε ισχύ μέχρι το 1904.

Η κατάρρευση του εθνικού χρηματοπιστωτικού συστήματος είχε ως αποτέλεσμα σταδιακά οι δραστηριότητες των εθνικών τραπεζών να περάσουν στους ιδιώτες τραπεζίτες, με αποτέλεσμα οι τελευταίοι πλέον να ρυθμίζουν τους όρους χρηματοδότησης και τις δανειακές συμβάσεις και των εταιρειών και των φυσικών προσώπων. Η νέα αυτή πραγματικότητα οδήγησε στη δημιουργία εμπορικών

τραπεζών, ενώ η ασταθής αυτή οικονομικά περίοδος διήρκησε μέχρι τη δεκαετία του 1920.

Οι εμπορικές τράπεζες κατάφεραν με τη δράση τους να αποκτήσουν πολιτική επιρροή και δύναμη με τις πιο γνωστές από αυτές να είναι η J.P. Morgan, η Goldman Sachs, η Loeb και η Lehman Brothers. Τα κεφάλαια αυτών των εταιρειών προέρχονταν από προμήθειες, που προκύπταν από τη διαπραγμάτευση ξένων ομολόγων (π.χ. προερχόμενων από την Ευρώπη). Είναι σημαντικό να αναφερθεί σε αυτό το σημείο ότι την περίοδο αυτή οι τράπεζες δεν ήταν υποχρεωμένες νομικά να δημοσιοποιούν τους ισολογισμούς τους και τα ταμειακά τους αποθέματα, πράγμα που τις δυσκόλευε περισσότερο να επιβιώσουν σε αυτό το αβέβαιο οικονομικά περιβάλλον και έδινε ώθηση για περαιτέρω ανάπτυξη στις τράπεζες που είχαν μακρά ιστορία κι αξιοπιστία και που είχαν τη δυνατότητα να χρηματοδοτούν τις επιχειρηματικές ανάγκες που προκύπταν από το νέο βιομηχανικό κλάδο. Καθώς όπως αναφέρθηκε και παραπάνω τα πεπραγμένα των τραπεζών δεν δημοσιεύονταν, όταν παρουσιαζόταν κάποιο πρόβλημα επιβίωσης στις χρηματοδοτούμενες εταιρείες, οι τραπεζικοί πιστωτές αναλάμβαναν αποκλειστικά την διοίκηση των εταιρειών αυτών.

Η ισχυρότερη εμπορική τράπεζα των ΗΠΑ στα τέλη του 19^{ου} αιώνα ήταν η J.P. Morgan, η οποία είχε πολύ καλές διασυνδέσεις με το Λονδίνο, που αποτελούσε την ισχυρότερη οικονομία εκείνη την περίοδο, αλλά και σημαντική πολιτική επιρροή εντός κι εκτός ΗΠΑ. Η J.P. Morgan επεκτάθηκε και στη βιομηχανία του χάλυβα και των τηλεπικοινωνιών αλλά και σε εταιρείες σιδηροδρόμων και μεταφορών έχοντας το μονοπώλιο.

Παρόλο που το εμπορικό τραπεζικό σύστημα εγκαθιδρύθηκε, οι κάτοικοι των ΗΠΑ ακόμη και στις αρχές του 20^{ου} αιώνα αδυνατούσαν να πάρουν δάνειο, καθώς οι τράπεζες δεν έδιναν δάνεια στους πολίτες παρά μόνο στις επιχειρήσεις. Τα καταναλωτικά δάνεια δίνονταν από τράπεζες μη αξιόπιστες, που έκλειναν η μια πίσω από την άλλη, προκαλώντας τραπεζικό πανικό το 1907, όταν κατέρρευσε και το χρηματοπιστωτικό σύστημα των ΗΠΑ.

Η J.P. Morgan ανέλαβε τη διάσωση του τραπεζικού συστήματος ανακατευθύνοντας τις πιστώσεις και τα κεφάλαια με τέτοιο τρόπο, όπως θα δρούσε η Κεντρική Τράπεζα κάθε χώρας. Η επίδειξη της δύναμης και η διάσωση της αμερικανικής οικονομίας

κατέστησε σαφές ότι καμία ιδιωτική τράπεζα δεν είχε την ισχύ της J.P. Morgan και δε μπορούσε να την ανταγωνιστεί. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα το 1913 να ιδρυθεί η Federal Reserve Bank, ώστε να περιοριστεί η ισχύς της J.P. Morgan. Ωστόσο, μετά ξέσπασε ο Α΄ Παγκόσμιος Πόλεμος, ο οποίος μετέτρεψε τις ΗΠΑ σε παγκόσμιο δανειστή παίρνοντας τη θέση που κατείχε άλλοτε η Αγγλία και καθιστώντας τις ΗΠΑ παγκόσμια δύναμη.

Το 1929 γίνεται η κατάρρευση του χρηματιστηρίου («Κραχ») και το τραπεζικό σύστημα ακολουθεί φθίνουσα πορεία. Ωστόσο, οι τράπεζες σώθηκαν με τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο με την ανάπτυξη της βιομηχανίας, την οποία πυροδότησε ο πόλεμος, κι έτσι οι οικονομίες της Δύσης μπόρεσαν να ανακάμψουν έπειτα από τη μεγάλη μεσοπολεμική ύφεση. Ο πόλεμος δημιούργησε την ανάγκη χρηματοδότησης δισεκατομμυρίων δολαρίων δημιουργώντας εταιρείες με μεγάλες πιστωτικές ανάγκες. Τα νέα αυτά δεδομένα οδήγησαν στη συγχώνευση τραπεζών με ισχυρές βιομηχανίες δημιουργώντας διευρυμένους τραπεζικούς ομίλους, που έδωσαν την αναγκαία δανειακή πνοή στις αγορές²⁰.

Παρά τα скаμπανεβάσματα που έχει περάσει ο τραπεζικός τομέας στην ιστορία η βασική λειτουργία των τραπεζών παραμένει σταθερή και δεν αλλάζει. Σκοπός των τραπεζών είναι η παροχή δανείων και η διασφάλιση των καταθέσεων. Ακόμα και αν στο μέλλον οι τράπεζες πάψουν να υπάρχουν ως φυσικά καταστήματα και υποκαταστήματα και μπορούν να εντοπισθούν μόνο on line, ο τραπεζικός κλάδος θα συνεχίσει να υφίσταται. Όπως παρατηρείται από αυτή την ιστορική αναδρομή, το τραπεζικό σύστημα εξελίσσεται μέσα στο χρόνο και αναπροσαρμόζεται στις ανάγκες και τις συνθήκες της εκάστοτε εποχής. Με την είσοδο της τεχνολογίας και το τραπεζικό σύστημα αλλάζει και εξελίσσεται όπως το επιτάσσει η νέα εποχή, ώστε να γίνει πιο αποτελεσματικό κι ευέλικτο.

3.4 Η εξέλιξη των τραπεζών μέσω της τεχνολογίας

Όπως προκύπτει κι από την ιστορική αναδρομή για την εξέλιξη των τραπεζών μέσα στο χρόνο, η αλλαγή των υφιστάμενων καταστάσεων και η αναπροσαρμογή στις συνθήκες που δημιουργεί η εκάστοτε εποχή, οδηγούν μεταξύ άλλων και τον τραπεζικό κλάδο στην ανάπτυξη και τη βελτίωση, σύμφωνα με τις νέες συνθήκες, που

²⁰ <https://www.newsbeast.gr/world/arthro/1858355/h-istoria-tou-trapezikou-sistimatos>

προκύπτουν ανά εποχή. Η συνεχής ανάπτυξη της τεχνολογίας δε μπορεί να αφήσει ανεπηρέαστο τον τραπεζικό κλάδο. Ο τραπεζικός τομέας οφείλει να εκσυγχρονίζεται και να ακολουθεί ό,τι επιτάσσει η νέα εποχή διαφορετικά οι τράπεζες που δεν μπορούν να ακολουθήσουν τη τεχνολογία και τις εξελίξεις της σύγχρονης εποχής δε θα μπορέσουν να επιβιώσουν.

Κάθε είδους αλλαγή που συμβαίνει σε οποιοδήποτε επίπεδο παγκοσμίως έχει αλυσιδωτές αλληλεπιδράσεις κι επηρεάζει το οτιδήποτε γύρω μας. Οι τάσεις ή οποιοσδήποτε ενδείξεις προκύπτουν από έρευνες γίνονται πραγματικότητα σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα και αντικαθίστανται βέβαια σύντομα από νέα γεγονότα. Η μεταβατική περίοδος από τη μια πραγματικότητα στην άλλη πρέπει να γίνεται ομαλά, καθώς η μετάβαση από το παλιό στο καινούργιο κι από το παραδοσιακό στο σύγχρονο αποτελεί καίριο ζήτημα και καθοριστικό ρόλο σε αυτή τη διαδικασία παίζει η τεχνολογία.

Ο χρηματοπιστωτικός χώρος γενικότερα και πιο συγκεκριμένα το τραπεζικό σύστημα αποτελεί ένα σαφές παράδειγμα για το σημαντικό ρόλο της τεχνολογίας και τη μετεξέλιξη των πραγμάτων καθιστώντας σαφές πως τίποτα δε θα είναι όπως πριν. Παρατηρείται πως ανάλογα με τα γεγονότα που διαδραματίζονται παγκοσμίως (πόλεμοι, οικονομικές κρίσεις, πανδημίες) κάθε κλάδος της αγοράς αναπροσαρμόζει τη λειτουργία του σύμφωνα με τα νέα δεδομένα. Το ίδιο συμβαίνει και με τον τραπεζικό κλάδο.

Στο πλαίσιο της παγκοσμιοποίησης και των επιρροών της διεθνοποιείται ο τραπεζικός ανταγωνισμός, το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας των τραπεζών αλλάζει και το τραπεζικό σύστημα περίπου το 1995 στην Ελλάδα απελευθερώνεται (deregulation), με αποτέλεσμα ο ανταγωνισμός στον συγκεκριμένο κλάδο να γίνεται εντονότερος και οι τράπεζες να πρέπει να διαχειρίζονται όγκους και τιμές, που μέχρι τότε δεν ήταν συνηθισμένες. Αυτό, βέβαια, συνέβη σε παγκόσμιο επίπεδο με την απελευθέρωση του συγκεκριμένου κλάδου, το ζήτημα, όμως, είναι το πώς κάθε χώρα και οικονομία μπόρεσε να αναπροσαρμοστεί γρήγορα και με ευκολία στη νέα πραγματικότητα.

Η διεθνοποίηση του τραπεζικού ανταγωνισμού έχει συνέπειες και στο τραπεζικό σύστημα, καθώς τα περιθώρια κέρδους μειώνονται, το λειτουργικό κόστος μειώνεται, διαφοροποιείται η διαχείριση στοιχείων ενεργητικού-παθητικού από τη διαχείριση

κινδύνων, ενώ μεταβάλλεται ο παραδοσιακός τρόπος διανομής προϊόντων κι επιβάλλονται νέες και πιο σύνθετες οργανωτικές σχέσεις. Ωστόσο, οι αλλαγές και η πρόοδος στο τραπεζικό σύστημα οδηγούν σε αλλαγές και στη σύνθεση του ανθρώπινου δυναμικού, καθώς δημιουργούνται νέες ειδικότητες και στο επιχειρησιακό περιβάλλον και στο τεχνικό. Οι αλλαγές, όμως, που συντελούνται στον τραπεζικό κλάδο δεν αφήνουν ανεπηρέαστες τις χρηματοοικονομικές αγορές (financial markets), οι οποίες ενώ τα παλαιότερα χρόνια ήταν σχετικά αυτόνομες και ασυνεχείς με τα νέα δεδομένα αλληλεξαρτώνται πλέον από τα τραπεζικά συστήματα και παρουσιάζουν συνέχεια. Παράδειγμα αποτελούν η αγορά κεφαλαίου και η αγορά χρήματος, που τα παλιότερα χρόνια αποτελούσαν διαφορετικές αγορές, ενώ σήμερα είναι γνωστές ως μία αγορά κεφαλαίου και χρήματος.

Οι αλλαγές που έχουν συντελεστεί στις χρηματοοικονομικές αγορές καθιστούν όλο και πιο δυσδιάκριτα τα όρια ασφαλιστικών εταιρειών και τραπεζών, καθώς οι τράπεζες σήμερα πωλούν κι αυτές ασφαλιστικά προϊόντα στους πελάτες τους. Οι οργανισμοί που δραστηριοποιούνται σε αυτόν τον τομέα αντιδρούν σε αυτές τις εξελίξεις δημιουργώντας θυγατρικές εταιρείες, συμμαχίες και επιδιώκουν συνέργειες, ώστε να αυξήσουν τα μερίδιά τους.

Οι αγορές δε μένουν στάσιμες και οι εξελίξεις είναι ραγδαίες, πράγμα που σημαίνει ότι οι παράγοντες που διαμορφώνουν και θα διαμορφώσουν περαιτέρω το τραπεζικό σύστημα μεταβάλλονται συνεχώς. Επομένως, το τραπεζικό σύστημα και οι άνθρωποί του πρέπει να βρίσκονται συνεχώς σε ετοιμότητα, ώστε να αναπροσαρμόζονται γρήγορα και αποτελεσματικά στις εξελίξεις της εκάστοτε εποχής, οι οποίες θα σχετίζονται πάντοτε με τον σημαντικότερο παράγοντα της τεχνολογίας.

Η τεχνολογία αποτελεί ένα ισχυρό μέσο με το οποίο οι διοικήσεις των τραπεζικών και χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων μπορούν να χρησιμοποιήσουν, για να ανταποκριθούν και να διαχειριστούν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις αλλαγές που προκύπτουν ανά εποχή.

Virtual banks and value networks

Ήδη από τα τέλη της δεκαετίας του 1990 υπήρχαν τα στοιχεία για το πώς θα είναι η τράπεζα του μέλλοντος. Ο κύριος ρόλος της τράπεζας (ο μετασχηματισμός καταθέσεων σε δάνεια) δεν αλλάζει αλλά αλλάζει ο τρόπος με τον οποίο θα επιτευχθεί το

συγκεκριμένο έργο. Τέλος της δεκαετίας του 1990 η Ernst and Young είχε πραγματοποιήσει μια έρευνα για την Ένωση Αμερικανικών Τραπεζών σχετικά με την τράπεζα του μέλλοντος αποδίδοντας τον όρο virtual bank, που δε θα μπορούσε να είναι πιο προσδιοριστικός για τις τράπεζες του 2020. Η έρευνα αυτή παρουσίαζε μια τράπεζα, η οποία προσφέρει τα προϊόντα της στους πελάτες της μέσω πολλαπλών καναλιών διάθεσης, όπως ακριβώς συμβαίνει με τις σημερινές τράπεζες. Το συμπέρασμα της έρευνας ήταν ότι οι πελάτες των τραπεζών επιζητούν την ευκολία και την ταχύτητα στις συναλλαγές, πράγμα που θα οδηγήσει στην αναδιάρθρωση των δικτύων καταστημάτων και στην είσοδο εναλλακτικών μέσων, όπως είναι τα ATMs και το telephone banking μειώνοντας τις συναλλαγές σε καταστήματα κατά 33% περίπου το έτος 1998. Τη δεκαετία του 2000 τα υποκαταστήματα των τραπεζών δε μειώθηκαν δραματικά, ωστόσο, μπήκαν στη ζωή των πελατών και τα εναλλακτικά δίκτυα που αναφέρθηκαν και αποτέλεσαν καινοτομία και «επανάσταση» για τη συγκεκριμένη περίοδο. Εξέλιξη των virtual banks αποτελούν τα value networks, τα οποία λειτουργούν σύμφωνα με τη λογική των επιχειρήσεων. Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που παρέχονται στους πελάτες ικανοποιούν τις επιθυμίες των καταναλωτών αποδίδοντας στα παραγόμενα προϊόντα και υπηρεσίες αξία, ωστόσο, τα καταστήματα τραπεζών εξακολουθούν να παραμένουν το κομβικό σημείο διανομής. Τα value networks λειτουργούν στο πλαίσιο δικτύων, όπου διαφορετικές κατηγορίες ειδικοτήτων διαχειρίζονται διαφορετικά προϊόντα και υπηρεσίες για την επίτευξη καλύτερου αποτελέσματος. Οι διάφορες αυτές ειδικότητες είναι οι υπεύθυνοι πελατών, οι ταμίες, τα τηλεφωνικά κέντρα, ενώ σε αυτό το δίκτυο εντάσσονται και οι συναλλαγές με ATMs, οι τηλεφωνικές συσκευές, οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές, το Internet, κτλ. Αυτό το νέο δίκτυο αποτελεί εξέλιξη της πρώην υφιστάμενης κατάστασης όπου μια τράπεζα διαχειριζόταν τα υποκαταστήματά της και τα τηλεπικοινωνιακά της δίκτυα ως ομάδα καναλιών διανομής ελέγχοντας τη διαθεσιμότητα προϊόντων και υπηρεσιών και η κύρια διαφορά τους έγκειται στο γεγονός ότι στα value networks ο έλεγχος των καναλιών διανομής ανήκει στους πελάτες, ενώ στα κλασικά κανάλια διανομής ο έλεγχος ανήκει κυρίως στις τράπεζες. Η τεχνολογική αυτή εξέλιξη μετατοπίζει το επίκεντρο λειτουργίας των τραπεζών στον πελάτη, ο οποίος εν τέλει και θα αποφασίζει

τον χρόνο, τον τόπο και τον τρόπο με τον οποίο θα αγοράζει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες των τραπεζών²¹.

Ένα ακόμη σημαντικό σημείο των value networks είναι οι βάσεις δεδομένων των πελατών και το σύστημα διαχείρισής τους. Οι βάσεις δεδομένων αποθηκεύουν προσωπικά στοιχεία των πελατών, πληροφορίες σχετικά με το προφίλ τους, τις καταθέσεις τους, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες, που αγοράζουν από τα τραπεζικά ιδρύματα, κτλ. Σε αυτές τις βάσεις δεδομένων καταγράφονται όλες οι συναλλαγές των πελατών και η αποδοτικότητά τους, στοιχεία τα οποία στην πορεία αναλύονται σε στατιστικά προγράμματα της τράπεζας για τη δημιουργία νέων προϊόντων υψηλής αξίας, που θα απευθύνονται είτε μεμονωμένα σε συγκεκριμένους πελάτες είτε σε ομάδες πελατών αναλόγως με τα εκάστοτε χαρακτηριστικά. Οι βάσεις αυτές αποτελούν ισχυρό όπλο για τις τράπεζες, προκειμένου να κερδίσουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά τους.

Επίσης, τα value networks διαθέτουν κεντρικά back office, τα οποία απαρτίζονται από ανθρώπους και υπολογιστικά συστήματα, τα οποία υποστηρίζουν τις σύνθετες παραγωγικές διαδικασίες και «ταξινομούν» τις διασυνδέσεις όσων συμμετέχουν στο δίκτυο γεγονός που καθιστά τα τραπεζικά ιδρύματα πολύπλοκους και πολυσύνθετους οργανισμούς. Απαραίτητη προϋπόθεση για να λειτουργήσει αυτός ο σύνθετος οργανισμός είναι η ενσωμάτωση της τεχνολογίας και η συνεχόμενη εξέλιξή του παράλληλα με την εξέλιξη της τεχνολογίας.

Με την εξέλιξη της τεχνολογίας και την ένταξή της στα τραπεζικά συστήματα παρατηρείται ότι η τεχνολογία σε αυτόν τον τομέα έχει ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα με την έννοια ότι οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές και τα τραπεζικά συστήματα γίνονται όλο και πιο εύκολα στη χρήση τους, αναγνωρίζουν φωνές, πρόσωπα, δακτυλικά αποτυπώματα, κτλ. Από τη στιγμή, λοιπόν, που η τεχνολογία γίνεται πιο ανθρωποκεντρική είναι επόμενο ότι και η ίδια η τράπεζα θα εκμεταλλευτεί αυτές τις νέες δεξιότητες για τον σχεδιασμό νέων προϊόντων που θα επικεντρώνονται σε αυτό το στοιχείο.

²¹ Γ. Μιχαήλ (1998), Ο ρόλος της τεχνολογίας στην τράπεζα του 2000, Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, σελ. 13-16

Ήδη από τη δεκαετία του 2000 έχουν προβλεφθεί τα παγκόσμια δίκτυα απόρροια της κατάργησης των γεωγραφικών και εθνικών συνόρων. Αυτό δίνει τη δυνατότητα σε νεοσύστατες τράπεζες αλλά και σε οποιαδήποτε άλλη τράπεζα να εγκατασταθεί ηλεκτρονικά σε όποιο σημείο επιθυμεί, ενώ έχει ήδη γίνει λόγος από τότε για την τεχνολογία των microchips, η οποία συνδέεται με τη χρήση καρτών από την πλευρά των πελατών και την καλύτερη λειτουργία και χρήση του λογισμικού στα back offices από την πλευρά των τραπεζών.

Η ανάπτυξη έξυπνου λογισμικού αποτελεί ένα ακόμη στοιχείο της εξελισσόμενης τεχνολογίας, το οποίο θα βελτιστοποιήσει τα τραπεζικά συστήματα φιλτράροντας και ιεραρχώντας πληροφορίες, τις οποίες στην πορεία θα αξιοποιήσει κατά βούληση. Ωστόσο, η σημαντικότερη εξέλιξη που είχε προβλεφθεί εκείνη την περίοδο ήταν η περαιτέρω ανάπτυξη και βελτίωση των βάσεων δεδομένων, που θα προσέφεραν στις τράπεζες ακόμη περισσότερες πληροφορίες για τα προφίλ και τις ανάγκες των πελατών τους. Το εργαλείο που θα συνέφερε σε αυτή την εξέλιξη ήταν ο προγραμματισμός με αντικειμενικό κώδικα (object oriented programming), το οποίο θα συνέβαλε στη γρήγορη ανάπτυξη και την είσοδο νέων προϊόντων στην αγορά. Το data mining αποτελεί ένα άλλο εργαλείο, το οποίο επεξεργάζεται κι αναλύει διεξοδικά τα προφίλ των πελατών και τις συναλλαγές τους περιορίζοντας σημαντικά την εμπιστευτικότητα των πληροφοριών και την προστασία της ιδιωτικής ζωής.

Οι συνεργασίες των τραπεζών με εταιρείες τεχνολογίας

Η χρησιμοποίηση αυτών των εργαλείων εκτός του ότι θα επιφέρει αλλαγές στην εσωτερική οργάνωση της τράπεζας και στα λειτουργικά της συστήματα θα αυξήσει και τον ανταγωνισμό στον κλάδο. Ωστόσο, λόγω του ότι η τεχνολογία ήδη από το 2000 εξελίσσεται ραγδαία, η τράπεζα οφείλει να αναζητήσει συνεργασίες με εταιρείες τεχνολογίας, με εταιρείες που παρέχουν υπηρεσίες on line, με εταιρείες υποδομής δικτύων, ώστε να μπορέσει να ανταποκριθεί στις ανάγκες της εποχής και να επιβιώσει στην αγορά. Οι καταναλωτές και πελάτες της τράπεζας εντάσσουν όλο και περισσότερο τις τεχνολογικά προηγμένες συναλλαγές στην καθημερινότητά τους, με αποτέλεσμα να αποφασίζουν οι ίδιοι μέσω ποιων καναλιών θα ολοκληρώνουν τις δουλειές τους. Αυτό σημαίνει πως η τράπεζα θα πρέπει να είναι παρούσα σε αυτά τα κανάλια, για να μπορέσει να διατηρήσει τους πελάτες της αλλιώς σταδιακά θα τους χάνει.

Λόγω των δεδομένων που έχει στην κατοχή της η τράπεζα θα πρέπει να διαχειρίζεται τις υπηρεσίες και τα προϊόντα της ανά ομάδες πελατών κι ανά κανάλι επικοινωνίας ανάλογα με τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα της εκάστοτε ομάδας και να προχωρεί σε ανάλογες τιμολογήσεις.

Τα υποκαταστήματα των τραπεζών στο πέρασμα των χρόνων και όσο η τεχνολογία εξελίσσεται χάνουν την ισχύ τους, με αποτέλεσμα πολλά από αυτά να κλείνουν ή να αλλάζουν σκοπό και να λειτουργούν ως διαμεσολαβητές, που θα γνωρίσουν στους πελάτες τους τα νέα εκσυγχρονισμένα τεχνολογικά συστήματα των τραπεζών. Το κλείσιμο των υποκαταστημάτων των τραπεζών είναι επόμενο πως θα επιφέρει αλλαγές και στη σύσταση και τη διάρθρωση του ανθρώπινου δυναμικού.

Διαμόρφωση πελατοκεντρικών στρατηγικών

Τέλος, με βάση τα νέα δεδομένα, που προκύπτουν για την αγορά των τραπεζών, οι τράπεζες θα ανταγωνίζονται μεταξύ τους με διαφορετική επιχειρηματική στρατηγική και με διαφορετική διάρθρωση κόστους αλλά και κουλτούρας. Οι στρατηγικές των τραπεζών πλέον θα είναι πελατοκεντρικές και θα αποσκοπούν στη δημιουργία προϊόντων για τον πελάτη πριν καν τα ζητήσει ο ίδιος παρέχοντάς του εξειδικευμένες γνώσεις για το προϊόν και δίνοντάς του την αίσθηση ότι το προϊόν αυτό δημιουργήθηκε αποκλειστικά για αυτόν, με αποτέλεσμα να προκαλείται η αίσθηση στον πελάτη ότι είναι μοναδικός για την επιχείρηση. Αυτός άλλωστε είναι και ο στόχος της εκάστοτε επιχείρησης να διατηρεί τους ήδη υπάρχοντες πελάτες της και να κερδίζει νέους με στρατηγικές που έχουν επίκεντρο τον πελάτη και την ικανοποίησή του από την πώληση των κατάλληλων προϊόντων²².

Παρατηρείται, λοιπόν, πως όλα αυτά που αναφέρθηκαν παραπάνω την περίοδο του 2000 φαίνονταν σαν ενδείξεις ότι θα συμβούν στην τράπεζα του μέλλοντος, όμως, στην τράπεζα του 2020 κατέχουν τον κύριο ρόλο για τη λειτουργία των τραπεζών και τη βελτίωση των προϊόντων και υπηρεσιών, που πωλούν τόσο σε ιδιώτες όσο και σε επιχειρήσεις, αυξάνοντας τον ανταγωνισμό στην αγορά. Η τεχνολογία συνεχώς εξελίσσεται και τα προβλήματα που δημιουργούνται ανά εποχή λειτουργούν ως κινητήριο δύναμη για την περαιτέρω ανάπτυξή της. Τόσο οι επιχειρήσεις όσο και οι

²² Γ. Μιχαήλ (1998), Ο ρόλος της τεχνολογίας στην τράπεζα του 2000, Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, σελ. 13-16

τράπεζες πρέπει να ενσωματώνουν γρήγορα και αποτελεσματικά τις νέες τεχνολογίες στα συστήματά τους, προκειμένου να καταφέρουν να επιβιώσουν στην αγορά. Διαφορετικά θα αφανιστούν από startups, που θα εκμεταλλευτούν το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα (τεχνολογική γνώση) και θα εισέλθουν στην αγορά μειώνοντας τους κέρδη- στην καλύτερη περίπτωση- και «αρπάζοντας» τους πελάτες τους, με αποτέλεσμα οι τράπεζες να χάσουν μέρος της παρουσίας τους στην αγορά.

3.5 SWOT Analysis στον τραπεζικό κλάδο.

Η SWOT ανάλυση που ακολουθεί παρουσιάζει με συνοπτικό και απλό τρόπο τα δυνατά σημεία του τραπεζικού κλάδου (Strengths), τα αδύναμα σημεία του (Weaknesses), τις ευκαιρίες βελτίωσής του (Opportunities) και τι μπορεί να απειλήσει την τρέχουσα ισχύ του (Threats).

SWOT Analysis

<u>Strengths</u>	<u>Weaknesses</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης • Υψηλής ποιότητας αυτοματοποιημένα συστήματα • Εμπειρία στη χρήση πληροφορικής και λογισμικού • Εύκολη πρόσβαση σε κεφάλαιο και χρηματοδότηση • Αξιόπιστα χρηματοοικονομικά αποθεματικά • Αποτελεσματική στρατηγική πωλήσεων προϊόντων και υπηρεσιών • Εστίαση στο εσωτερικό μάρκετινγκ • Πνεύμα συνεργασίας • Αποτελεσματικά προγράμματα CRM • Κατανόηση των αναγκών του πελάτη • Ευρεία γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών • Ελκυστικός σχεδιασμός καταστημάτων • Πολλά καταστήματα σε πολλές και βολικές τοποθεσίες • Ισχυρή εταιρική κοινωνική ευθύνη • Εύχρηστες εφαρμογές • Εύκολη προσαρμογή στις απαιτήσεις της εποχής • Υιοθέτηση ψηφιακού μετασχηματισμού και ψηφιακών συστημάτων • Αξιοποίηση μεγάλων βάσεων δεδομένων • Ανάπτυξη πελατοκεντρικής στρατηγικής • Συνεχής αναζήτηση βέλτιστων τρόπων καινοτομίας • Προσέλκυση νέων πελατών μέσω ειδικών προσφορών • Ανάμειξη συμπλέγματος προϊόντων 	<ul style="list-style-type: none"> • Κακή απόδοση κόστους • Προσωπικό μικτής ποιότητας • Μη διαφοροποιημένα προϊόντα • Ανύπαρκτα προϊόντα και υπηρεσίες αποκλειστικά για νέους • Περιορισμένες δεσμεύσεις από ευκαιρίες μάρκετινγκ • Τιμολόγηση κάτω της αγοράς • Περιορισμένη διαδικτυακή διαφημιστική εμπειρία • Περιορισμένη εμφάνιση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης • Ευρύς ανταγωνισμός • Μεγάλη γραφειοκρατική διαδικασία • Επιρρεπής σε υποκλοπές συστημάτων ασφαλείας

<ul style="list-style-type: none"> • Σαφής προσφορά προϊόντων • Διεύρυνση ψηφιακών καταστημάτων • Άσκηση μεγαλύτερης επιρροής προς τους πελάτες. 	
<p style="text-align: center;"><u>Opportunities</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ενίσχυση κι αποσαφήνιση της αξίας ύπαρξης των τραπεζών • Διαφήμιση σε διαδικτυακούς ιστότοπους σύγκρισης • Περαιτέρω τεχνογνωσία ψηφιακού μάρκετινγκ • Δημιουργία ελκυστικού περιεχομένου των μέσων κοινωνικής δικτύωσης • Αναζήτηση καλύτερων συστημάτων ασφαλείας για λογισμικά και συναλλαγές • Ανανέωση ιστοσελίδων με σαφείς οδηγίες για εξοικείωση των μεγαλύτερων ανθρώπων με τις ηλεκτρονικές συναλλαγές • Δημιουργία ψηφιακών καταστημάτων 	<p style="text-align: center;"><u>Threats</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Αύξηση σταθερού κόστους • Μειωμένα διαθέσιμα κεφάλαια • Οι καταναλωτές επηρεάζονται από τις τιμές • Παρόμοιοι παίκτες λόγω συνδυασμού προϊόντων • Αδυναμία ανάπτυξης των πελατών μακροπρόθεσμα • Κακή βαθμολογία σε ιστότοπους κριτικής • Έχει την έννοια ως αργή και ξεπερασμένη • Αύξηση ανταγωνιστικού συνόλου • Επιθετική μείωση τιμών • Εμφάνιση νεοεισερχόμενων • Παραβίαση δεδομένων κι απορρήτου • Υψηλά επίπεδα πληθωρισμού • Ηλεκτρονική απάτη • Αβέβαιες συνθήκες αγοράς

Σύντομη περιγραφή

Ο παραπάνω πίνακας παρουσιάζει τα δυνατά και τα αδύναμα στοιχεία του τραπεζικού κλάδου, καθώς και τις ευκαιρίες, που παρουσιάζονται και μπορεί να αναπτυχθεί περαιτέρω, όπως, επίσης, και τις απειλές που δέχεται ο συγκεκριμένος κλάδος λόγω της εξέλιξης της τεχνολογίας, εμφάνισης νεοεισερχόμενων στον κλάδο, κτλ.

Δυνατά σημεία τραπεζών

Πιο συγκεκριμένα, στα δυνατά σημεία του τραπεζικού κλάδου μεταξύ άλλων συγκαταλέγονται το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης, τα υψηλής ποιότητας λογισμικά, ο εύκολος δανεισμός, οι αποτελεσματικές στρατηγικές πώλησης προϊόντων και υπηρεσιών, τα αποτελεσματικά προγράμματα CRM, ο πελατοκεντρικός χαρακτήρας, που έχουν αναπτύξει τα τελευταία κυρίως χρόνια οι τράπεζες λόγω της εμφάνισης νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, η ευρεία γκάμα και η συνεχής ανανέωση των προϊόντων και των υπηρεσιών προς τους πελάτες, η ύπαρξη πολλών καταστημάτων και ο ελκυστικός τους χαρακτήρας σε διάφορες τοποθεσίες, η ισχυρή κοινωνική εταιρική ευθύνη, η ταχεία αναπροσαρμογή στις ανάγκες της εποχής, ο ψηφιακός μετασχηματισμός λόγω και της ανάπτυξης της τεχνολογίας, οι εύχρηστες εφαρμογές, τα λογισμικά ασφαλείας που ανανεώνονται συνεχώς και η χρήση μεγάλων βάσεων δεδομένων, που κατηγοριοποιούν τους πελάτες και δίνουν τη δυνατότητα στις τράπεζες να δημιουργούν

νέα προϊόντα που θα απευθύνονται σε συγκεκριμένες ομάδες πελατών εξοικονομώντας με αυτόν τον τρόπο χρόνο και χρήμα.

Αδύναμα στοιχεία

Στα αδύναμα στοιχεία του τραπεζικού κλάδου εντάσσονται η κακή απόδοση του κόστους, το προσωπικό μικτής ποιότητας λόγω του ότι οι υπάλληλοι των εταιρειών δεν έχουν την ίδια μόρφωση, ικανότητες και τις ίδιες γνώσεις στον τομέα της τεχνολογίας δυσκολεύοντας την μεταξύ τους συνεργασία. Επίσης, οι τράπεζες λόγω του αυστηρού τους χαρακτήρα δεν έχουν ισχυρό μάρκετινγκ στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης αποκλείοντας ή μετριάζοντας το πελατειακό κοινό, δεν διαθέτουν προϊόντα και υπηρεσίες που να απευθύνονται αποκλειστικά σε νέους, δεν διαθέτουν διαφοροποιημένα προϊόντα, η τιμολόγηση είναι κάτω της αγοράς, υπάρχει μεγάλος ανταγωνισμός και μεγάλη γραφειοκρατία ακόμη και σήμερα για τις διαδικασίες αγοράς προϊόντων και υπηρεσιών και είναι ακόμη επιρρεπείς οι τράπεζες σε υποκλοπές συστημάτων ασφαλείας από hackers.

Ευκαιρίες

Στις ευκαιρίες βελτίωσης και ανάπτυξης παρουσιάζονται ορισμένα μέσα με τα οποία οι τράπεζες μπορούν να αναπτυχθούν περαιτέρω αυξάνοντας τη δράση τους και τα κέρδη τους σε μια εποχή που νέες επιχειρήσεις εισέρχονται στον κλάδο. Τα μέσα αυτά συνδέονται με την προσέλκυση νέων πελατών μέσα από τη δημιουργία ειδικών προσφορών, τα προϊόντα και οι υπηρεσίες τους θα πρέπει να είναι σαφή, ώστε να γίνονται κατανοητά από τους πελάτες τους, η στρατηγική τους θα πρέπει να εφαρμόζεται πιο αποτελεσματικά και άμεσα, ώστε οι πελάτες να επηρεάζονται από τις τακτικές της τράπεζας και να νιώθουν μοναδικοί. Ακόμη, θα πρέπει να αποσαφηνιστεί η αξία της ύπαρξης των τραπεζών, να ενισχυθούν οι διαδικτυακές διαφημίσεις με έξυπνα σποτ, να υπάρξει περαιτέρω τεχνογνωσία του ψηφιακού μάρκετινγκ και να δημιουργηθούν έξυπνα σποτ και να ανανεωθούν οι ιστοσελίδες με σαφείς οδηγίες, που θα εξηγούν στους ανθρώπους μεγαλύτερης ηλικίας τη χρήση των ηλεκτρονικών συναλλαγών, να δημιουργηθούν ψηφιακά καταστήματα που θα λειτουργήσουν ως τόπος εκμάθησης των ψηφιακών συναλλαγών, να χρησιμοποιηθούν ακόμη καλύτερα συστήματα ασφαλείας τόσο για τα λογισμικά όσο και για τις συναλλαγές και να

αναζητούνται συνεχώς βέλτιστοι τρόποι καινοτομίας, που θα διατηρούν τις τράπεζες στην κορυφή της αγοράς.

Απειλές

Τέλος, στις «απειλές» του τραπεζικού κλάδου περιλαμβάνονται η αύξηση του σταθερού κόστους και η μείωση των διαθέσιμων κεφαλαίων, η επιρροή των καταναλωτών από τις τιμές της αγοράς, η αδυναμία συνεχούς ανανέωσης της πελατειακής λίστας μακροπρόθεσμα, οι κακές κριτικές του κοινού σε ιστότοπους άσκησης κριτικής, η σύνδεση της έννοιας της τράπεζας ως αργή και ξεπερασμένη, η παραβίαση της ασφάλειας των δεδομένων και του απορρήτου, οι ηλεκτρονικές απάτες, οι αβέβαιες συνθήκες της αγοράς, καθώς επίσης, και η εμφάνιση νέων επιχειρήσεων στον κλάδο. Η SWOT ανάλυση παρουσίασε εν τάχει τη θέση της τράπεζας και τον ρόλο της στη σημερινή εποχή, όπως, επίσης, και κάποιους τρόπους, ώστε να διατηρήσει την κυριαρχική της θέση στην αγορά και να την βελτιώσει ακόμη περισσότερο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4.

Peer -to- Peer Lending Platforms.

Μέχρι αυτό το σημείο έχει γίνει εκτενής αναφορά στις τράπεζες αλλά δεν έχουν αναλυθεί οι πλατφόρμες δανεισμού Peer to Peer (P2P), οι οποίες άνθισαν τα τελευταία χρόνια λόγω της οικονομικής κρίσης του 2009 ειδικά στο εξωτερικό. Οι πλατφόρμες P2P αποτελούν μια διαδικτυακή μορφή δανεισμού, η οποία συνδέει τους μεμονωμένους επενδυτές απευθείας με τα άτομα ή τις επιχειρήσεις που αναζητούν δάνεια. Οι επενδυτές που δανείζουν μέσω των P2P εταιρειών μπορούν να λάβουν απόδοση της επένδυσής τους, ωστόσο, λαμβάνουν και ρίσκο κινδύνου για τα δάνεια που χορηγούν.

Ο ρόλος και οι λειτουργίες των P2P εταιρειών

Πιο συγκεκριμένα, ο δανεισμός μέσω των P2P εταιρειών αποτελεί μια νέα προσέγγιση της εποχής, η οποία θέτει εκτός παιχνιδιού τα παραδοσιακά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα όπως είναι οι τράπεζες. Σκοπός αυτής της νέας μορφής δανεισμού είναι οι δανειολήπτες να μπορούν να δανείζονται κεφάλαια γρήγορα και χωρίς χρονοβόρες γραφειοκρατικές διαδικασίες και οι επενδυτές να μπορούν να έχουν υγιείς αποδόσεις. Η διαδικασία που ακολουθείται στη νέα αυτή μορφή δανεισμού είναι οι δανειολήπτες να υποβάλλουν αιτήσεις για δάνεια στις πλατφόρμες δανεισμού P2P και οι επενδυτές να επιλέγουν εκείνα τα δάνεια που φαίνεται να φέρουν καλό κίνδυνο. Η μορφή αυτή δανεισμού δίνει τη δυνατότητα στους επενδυτές να μπορούν να επιλέγουν εάν θα χρηματοδοτήσουν μέρος ενός δανείου ή περισσότερα ξεχωριστά δάνεια ενώ οι δανειολήπτες μπορούν να λαμβάνουν κεφάλαια από πολλούς μεμονωμένους επενδυτές²³.

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω οι εταιρείες δανεισμού P2P αποτελούν συνέπεια της οικονομικής κρίσης, καθώς η ανάπτυξή τους παρατηρήθηκε μετά το 2009. Είναι εντυπωσιακό το γεγονός ότι το 2010 οι εταιρείες αυτές αντιπροσώπευαν το 3% της αγοράς, ενώ το 2018 οι εταιρείες αυτές αντιπροσώπευαν το 30% της αγοράς. Η ραγδαία αύξησή τους μέσα σε οχτώ χρόνια υποδηλώνει τη συνεχή ανάπτυξη της τεχνολογίας

²³ Rosenberg, E., (2019). What is Peer-to-Peer lending?. (<https://www.creditkarma.com/personal-loans/i/peer-to-peer-lending>)

και την αναπροσαρμογή των αγορών στις απαιτήσεις της εκάστοτε εποχής, καθώς η οικονομική κρίση που ξέσπασε την περίοδο εκείνη δημιούργησε την ανάγκη πιο οικονομικών, ταχύτερων και με λιγότερες γραφειοκρατικές διαδικασίες μέσω δανεισμού συγκριτικά με τις τράπεζες. Έτσι, λοιπόν, έκαναν την εμφάνισή τους οι εταιρείες δανεισμού Peer-to-Peer, οι οποίες απευθύνονταν και σε καταναλωτές και σε επιχειρήσεις. Οι πρώτες πλατφόρμες δανεισμού P2P εμφανίστηκαν το 2005. Το LendingClub και το Prosper άρχισαν τη λειτουργία τους το 2006 και το 2007 αντίστοιχα κι αποτελούν τους «μεγαλύτερους παίκτες» της αγοράς στον κλάδο του δανεισμού. Εκτιμάται, μάλιστα, ότι το LendingClub θα κατακτήσει στο μέλλον το 45% της συγκεκριμένης αγοράς, ενώ άλλες δύο εταιρείες θα παίξουν σημαντικό ρόλο στην αγορά δανεισμού, η εταιρεία Avant και η εταιρεία SoFi²⁴. Διαπιστώνεται, λοιπόν, πως μια νέα αγορά του διαδικτυακού δανεισμού κάνει την εμφάνισή της στον κλάδο του δανεισμού «πολεμώντας» τον παραδοσιακό τρόπο δανεισμού μέσω των τραπεζών. Οι νέες αυτές πλατφόρμες δανεισμού προσφέρουν ταχύτητα κι ευκολία στον νέο τρόπο δανεισμού εν μέσω οικονομικής ύφεσης ελκύνοντας και το νεότερο καταναλωτικό κοινό αλλά και τις νεοσύστατες επιχειρήσεις εκτοπίζοντας τις τράπεζες, που αποτελούν πιο δαπανηρό, χρονοβόρο και γραφειοκρατικό τρόπο δανεισμού.

Όπως έχει αναφερθεί και σε παραπάνω σημείο της ανάλυσης, οι εταιρείες δανεισμού Peer-to-Peer είναι ευρέως διαδεδομένες στην Αμερική και την Κίνα και λιγότερο στην Ευρώπη. Στην Ευρώπη τα τελευταία χρόνια έχει αρχίσει να διακρίνεται μια δραστηριότητα αυτών των εταιρειών αλλά όχι στο σύνολο των ευρωπαϊκών χωρών και βεβαίως όχι στο βαθμό που εμφανίζεται στις ΗΠΑ και στην Κίνα. Στις ΗΠΑ οι πιο γνωστές εταιρείες Peer-to-Peer είναι το LendingClub και η Prosper, ενώ στο Ηνωμένο Βασίλειο η αγορά των Peer-to-Peer εταιρειών εκπροσωπείται από την εταιρεία Zopa. Στην Ευρώπη οι εταιρείες Peer-to-Peer δεν είναι τόσο διαδεδομένες, επομένως, και η απήγησή τους στους καταναλωτές και τις επιχειρήσεις δεν είναι τόσο μεγάλη όσο στις χώρες που προαναφέρθηκαν. Οι χώρες που δραστηριοποιούνται περισσότερο στον κλάδο των Peer-to-Peer εταιρειών είναι η Γερμανία, η Γαλλία και η Φιλανδία, ωστόσο,

²⁴ Jagtiani, J., and Lemieux, C., (2018). Do fintech lenders penetrate areas that are underserved by traditional banks?, *Journal of Economics and Business*, Elsevier, vol. 100, page 44.

χρειάζεται ακόμη περισσότερη εξοικείωση με τις συγκεκριμένες εταιρείες, ώστε να γίνουν πιο γνωστές στους καταναλωτές και τις επιχειρήσεις στην ευρύτερη Ευρώπη.

4.1 Τι είναι ο Peer-to-Peer δανεισμός.

Ο δανεισμός μέσω των Peer-to-Peer εταιρειών αποτελεί ένα διαδικτυακό σύστημα δανεισμού, στο οποίο μεμονωμένοι επενδυτές χρηματοδοτούν ολόκληρα δάνεια ή τμήματα δανείων σε μεμονωμένους δανειολήπτες (φυσικά πρόσωπα και επιχειρήσεις). Η νέα αυτή μορφή δανεισμού αποτελεί συνεχώς αναπτυσσόμενη εναλλακτική λύση απέναντι στην παραδοσιακή μορφή δανεισμού των τραπεζών. Αξίζει να σημειωθεί ότι από αυτό το σύστημα δανεισμού μπορούν να επωφεληθούν και οι δανειστές και οι δανειολήπτες, καθώς οι δανειολήπτες μπορούν να πάρουν προσωπικό δάνειο, το οποίο μπορεί να είχε απορριφθεί από άλλους δανειστές (π.χ. τράπεζες). Επίσης, οι πλατφόρμες δανεισμού P2P μπορούν να αποτελέσουν εναλλακτική λύση για δάνεια payday²⁵ και πιστωτικές κάρτες για συγκεκριμένα άτομα. Τα επιτόκια διαμορφώνονται ανάλογα με την πιστωτική ισχύ του κάθε δανειολήπτη. Για παράδειγμα, τα άτομα με χαμηλότερη πιστωτική ισχύ θα επιβαρυνθούν με υψηλότερα επιτόκια.

Πρέπει να ξεκαθαριστεί ότι ο δανεισμός των P2P εταιρειών δεν είναι εντελώς ασφαλής για τους επενδυτές κι εξακολουθεί να υπάρχει ο κίνδυνος. Ωστόσο, όπως προκύπτει, οι επενδυτές έχουν μεγαλύτερη απόδοση των χρημάτων τους απ' ό,τι θα είχαν, αν αποταμίευαν τα χρήματα αυτά ή τα επένδυναν σε άλλες επενδύσεις. Είναι σημαντικό να αναφερθεί σε αυτό το σημείο ότι αυτή η μορφή δανεισμού μπορεί να βοηθήσει τους ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων. Σε αναφορά της η αμερικανική διοίκηση μικρών επιχειρήσεων υποστήριξε ότι ο δανεισμός μέσω των εταιρειών P2P μπορεί να αποτελέσει βιώσιμη εναλλακτική λύση για τη χρηματοδότηση των μικρών επιχειρήσεων²⁶.

4.2 Λειτουργία δανεισμού Peer-to-Peer εταιρειών.

Οι πλατφόρμες δανεισμού των Peer-to-Peer εταιρειών χρησιμοποιούν διαδικτυακό λογισμικό, ώστε να μπορεί να συνδέει τους δανειολήπτες με τους πιθανούς δανειστές.

²⁵ Δάνεια payday: είναι βραχυπρόθεσμα δάνεια μικρών ποσών κι έχουν τη δυνατότητα να παρέχουν γρήγορα μετρητά αλλά έχουν υψηλά επιτόκια και τέλη, τα οποία μπορούν να οδηγήσουν σε κύκλους χρέους.

²⁶ Rosenberg, E., (2019). What is Peer-to-Peer lending?, (<https://www.creditkarma.com/personal-loans/i/peer-to-peer-lending>)

Για να πάρει κάποιος δανειζόμενος δάνειο μέσω μιας πλατφόρμας P2P συμπληρώνει μια αίτηση, η οποία είναι πιθανό να συμπεριλαμβάνει και πιστωτικό έλεγχο. Στη συνέχεια, αν η αίτηση εγκριθεί δίνεται το επιτόκιο δανεισμού και τότε ο δανειολήπτης αποφασίζει αν θα προχωρήσει στη λήψη δανείου ή όχι προχωρώντας στο στάδιο της χρηματοδότησης. Σε αυτό το στάδιο οι επενδυτές επανεξετάζουν τη λίστα των δανείων κι αποφασίζουν για τη χρηματοδότησή τους. Αν το δάνειο του δανειολήπτη χρηματοδοτηθεί με επιτυχία, τότε ο δανειολήπτης προχωράει στην αποπληρωμή του. Η αποπληρωμή γίνεται με τακτικές πληρωμές για όλη τη διάρκεια του δανείου και κάθε πληρωμή κατανέμεται μεταξύ των διαφόρων δανειστών που συμμετείχαν στη χρηματοδότηση και καθένας από αυτούς λαμβάνει το ανάλογο μερίδιο των πληρωμών.

Από την άλλη πλευρά, αν κάποιος επενδυτής θέλει να δανείσει χρήματα σε αυτές τις πλατφόρμες δανεισμού, τότε δημιουργεί έναν λογαριασμό σε μια από τις πλατφόρμες δανεισμού της επιλογής του. Σε αυτό το στάδιο ο επενδυτής πρέπει να ελέγξει τις επιλογές των δανείων, ενώ κάποιες πλατφόρμες όπως είναι το LendingClub και το Prosper εκχωρούν έναν βαθμό στα δάνεια, ώστε να μπορεί ο δανειστής να προσδιορίσει τον πιθανό κίνδυνο. Ακόμη, ο δανειστής έχει τη δυνατότητα να ρυθμίσει την αυτόματη επένδυση ενώ μπορεί να παρακολουθεί τα τυχόν κέρδη του από τον on line λογαριασμό του.

Οι P2P πλατφόρμες δανεισμού έχουν τη δυνατότητα να χρεώνουν προμήθειες και στους δανειστές αλλά και στους δανειζόμενους. Για παράδειγμα, το LendingClub χρεώνει στους επενδυτές ένα «τέλος εξυπηρέτησης επενδυτών» που αντιστοιχεί περίπου στο *«1% του συνολικού ποσού των πληρωμών, που λαμβάνονται από την ημερομηνία λήξης της πληρωμής του δανείου ή κατά τη διάρκεια της περιόδου χάριτος, αν υπάρχει»*. Οι δανειολήπτες, από την άλλη είναι πιθανό να επιβαρύνονται με επιπλέον χρεώσεις, όπως είναι τα τέλη προέλευσης²⁷.

Οι πλατφόρμες δανεισμού P2P προσφέρουν και μη εξασφαλισμένα προσωπικά δάνεια²⁸, που σημαίνει ότι ο δανειολήπτης μπορεί να χρησιμοποιήσει τα χρήματα που

²⁷ Τέλη προέλευσης: ορισμένες πλατφόρμες δανεισμού χρεώνουν τέλη μόνο και μόνο για να επεξεργαστούν τις αιτήσεις δανεισμού και να εκταμιεύσουν τα χρήματα.

²⁸ Μη εξασφαλισμένα προσωπικά δάνεια: τα δάνεια αυτά είναι γνωστά στους καταναλωτές, διότι μπορούν να δανειστούν μετρητά για την κάλυψη έκτακτων υποχρεώσεων, ενοποίηση χρέους, κτλ. Όμως, λόγω του ότι τα δάνεια αυτά δεν απαιτούν κάποιου είδους ασφάλεια, τα επιτόκια συνήθως είναι υψηλά και εξαρτώνται από την πιστωτική ισχύ του δανειολήπτη.

δανείζεται με οποιονδήποτε τρόπο ο ίδιος επιθυμεί, ωστόσο, οι περισσότερες εταιρείες P2P ζητούν να δηλωθεί ο επιδιωκόμενος σκοπός του δανείου. Οι κυριότεροι λόγοι δανείων, σύμφωνα με το LendingClub, περιλαμβάνουν σημαντικές αγορές, ενοποιήσεις χρέους, ιατρικά έξοδα και βελτίωση κατοικίας. Όπως προσδιορίζεται και από την πολιτική των εταιρειών P2P, τα κεφάλαια δανείου δε μπορούν να χρησιμοποιηθούν για περαιτέρω επενδύσεις, για τυχερά παιχνίδια και παράνομες δραστηριότητες αλλά ούτε για έξοδα, που αφορούν την τριτοβάθμια εκπαίδευση.

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι εταιρείες Peer-to-Peer που διακρίθηκαν για τον μήνα Οκτώβριο 2020. Στον πίνακα παρουσιάζονται οι διακεκριμένες πλατφόρμες δανεισμού, ο λόγος για τον οποίο διακρίθηκαν, το μέσο ετήσιο επιτόκιο δανεισμού, το ελάχιστο και το μέγιστο ποσό δανεισμού, το χρονικό περιθώριο εξόφλησης των δανείων, καθώς επίσης και τη συνιστάμενη πιστωτική ικανότητα, που πρέπει να έχει ο δανειζόμενος για να αιτηθεί δανείου.

Πίνακας 3

Best Peer-to-Peer Lenders–October 2020

Lender	Best For	APR Range	Min(Loan Amount)	Max(Loan Amount)	Terms	Recommended Credit Score
Peerform	Best Rates	5.99%–29.99%	\$4,000	\$25,000	3 or 5 years	600+
LendingClub	Best for Fair Credit	10.68%–35.89%	\$1,000	\$40,000	36 or 60 months	600+
Upstart	Best for Limited Credit History	7.98%–35.99%	\$1,000	\$50,000	3 or 5 years	620+
Prosper	Best for Established Credit History	7.95%–35.99%	\$2,000	\$40,000	3 or 5 years	640+
Funding Circle	Best for Small Businesses	11.29%–30.12%	\$25,000	\$500,000	6 months–5 years	660+
Payoff	Best for Fair Credit	5.99%–24.99%	\$5,000	\$40,000	24–60 months	640+

Loan amounts, APR, and repayment period may vary by loan purpose or type.

Πηγή: <https://www.investopedia.com/articles/investing/092315/7-best-peertopeer-lendingwebsites.asp>

4.3 Ασφάλεια δανεισμού μέσω των Peer-to-Peer εταιρειών.

Ο δανεισμός μέσω των Peer-to-Peer φαίνεται ως μια ελκυστική επένδυση, καθώς δίνει τη δυνατότητα θετικών αποδόσεων των επενδύσεων χωρίς τη συμμετοχή τράπεζας. Ωστόσο, εμπεριέχει έναν κίνδυνο, καθώς, αν ο οφειλέτης σταματήσει να πληρώνει τις

υποχρεώσεις του, τότε το δάνειο θα τεθεί σε χρεοκοπία και είναι πιθανό να μην πληρωθεί ξανά, καθώς οι επενδύσεις μέσω των Peer-to-Peer δεν είναι ασφαλισμένες από τη Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)²⁹. Η FDIC αποτελεί μια ανεξάρτητη εταιρεία, η οποία δημιουργήθηκε από το Κογκρέσο με σκοπό τη διατήρηση της σταθερότητας και της εμπιστοσύνης των πελατών στο χρηματοπιστωτικό σύστημα της χώρας. Η FDIC έχει ως κύριο στόχο την προστασία των καταναλωτών, για το λόγο αυτό ασφαρίζει καταθέσεις και ασκεί έλεγχο στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα για θέματα που σχετίζονται με την ασφάλεια των συναλλαγών³⁰.

Πιο συγκεκριμένα, πρέπει να γίνει ξεκάθαρο και σαφές ότι καμία επένδυση δεν είναι απολύτως ασφαλής, καθώς η επένδυση και ο κίνδυνος (risk) πάντοτε συμβαδίζουν. Επομένως, από αυτόν τον κανόνα δε θα μπορούσε να εξαιρεθεί η επένδυση σε Peer-to-Peer πλατφόρμες δανεισμού.

Κίνδυνος λόγω μη ύπαρξης ενιαίου κανονιστικού πλαισίου

Ο δανεισμός μέσω των εταιρειών Peer-to-Peer είναι λιγότερο ασφαλής για δύο κυρίως λόγους. Ο πρώτος λόγος σχετίζεται με τους κανονισμούς λειτουργίας της εκάστοτε πλατφόρμας. Είναι γεγονός πως οι περισσότερες πλατφόρμες δανεισμού P2P διέπονται από ρυθμίσεις και κανονισμούς, οι οποίοι παρέχονται από τις τοπικές αρχές. Ωστόσο, σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης δεν υπάρχει κάποιος τυποποιημένος ευρωπαϊκός κανονισμός που να καλύπτει τους επενδυτές εφ' όλης της ύλης, καθώς το ευρωπαϊκό ΣΕΚ δεν προστατεύει τα χρήματα επενδυτών που επενδύονται σε δάνεια. Επίσης, λόγω του ότι οι πλατφόρμες P2P έχουν διασυνοριακή εμβέλεια υπάρχει ο κίνδυνος ο δανειστής να επενδύσει τα χρήματά του σε μια πλατφόρμα, η οποία, όμως, θα ρυθμίζεται από κάποια αρχή διαφορετική της χώρας του. Ο δεύτερος λόγος σχετίζεται με το επίπεδο διαφάνειας, που διέπει την κάθε εταιρεία P2P. Υπάρχουν πλατφόρμες δανεισμού P2P, οι οποίες έχουν υψηλό επίπεδο διαφάνειας και παρέχουν στους επικείμενους επενδυτές χρήσιμα και σημαντικά στοιχεία σχετικά με τα δάνεια αλλά και τις αποδόσεις τους αποδίδοντάς τους ένα από τα ισχυρότερα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα στην αγορά. Ωστόσο, υπάρχουν και πλατφόρμες, οι οποίες δεν

²⁹ Rosenberg, E., (2019). What is Peer-to-Peer lending?, (<https://www.creditkarma.com/personal-loans/i/peer-to-peer-lending>)

³⁰ <https://www.fdic.gov>

λειτουργούν με τόση διαφάνεια, με αποτέλεσμα οι επενδυτές να μη γνωρίζουν σε ποιους δανείζουν χρήματα, για ποιο λόγο τα δανείζουν και με τι ποσοστό συμμετέχουν στο δάνειο. Οι κίνδυνοι που παρουσιάζονται για τους δανειστές είναι αυτοί, κυρίως, ωστόσο, ο κίνδυνος εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από την πλατφόρμα δανεισμού, καθώς υπάρχουν διασφαλίσεις που μπορούν να τον μετριάσουν, όπως είναι οι εγγυήσεις επαναγοράς και τα κεφάλαια παροχής.

Κίνδυνος δανεισμού από ομότιμους

Επίσης, υπάρχουν και οι κίνδυνοι δανεισμού από ομότιμους, που διακρίνονται σε τρεις ομάδες. Αυτοί οι κίνδυνοι είναι: α) ο κίνδυνος αθέτησης δανείων, β) ο κίνδυνος αποτυχίας του δημιουργού του δανείου και γ) ο κίνδυνος πτώχευσης της πλατφόρμας δανεισμού.

Κίνδυνος αθέτησης δανείων

Στην πρώτη ομάδα κινδύνων ανήκει ο κίνδυνος αθέτησης δανείων και οι καθυστερημένες αποπληρωμές. Σε οποιαδήποτε επένδυση το ρίσκο κινδύνου είναι βέβαιο. Όσον αφορά το δανεισμό των P2P εταιρειών, αυτός αποτελεί έναν επενδυτικό τύπο, ο οποίος στηρίζεται στο χρέος, καθώς οι επενδυτές δανείζουν χρήματα σε επιχειρήσεις και ιδιώτες και αποκτούν κέρδος από τις αποδόσεις των επιτοκίων. Ωστόσο, ο μεγαλύτερος κίνδυνος που υπάρχει στο δανεισμό των P2P είναι οι δανειολήπτες να καθυστερούν να αποπληρώσουν το χρέος τους ή να μην το αποπληρώσουν και καθόλου κι έτσι το δάνειο να χρεοκοπήσει πλήρως. Αυτό θέτει την επένδυση σε κίνδυνο, καθώς η απόδοση της επένδυσης εξαρτάται ολοκληρωτικά από τις αποπληρωμές, που πραγματοποιεί ο δανειολήπτης. Πρέπει σε αυτό το σημείο να αναφερθεί ότι ο συγκεκριμένος κίνδυνος σχετίζεται και με την πλατφόρμα της επένδυσης, καθώς κάποιες από τις πλατφόρμες προχωρούν στην εκχώρηση δανείων αφού πρώτα εξασφαλίσουν κάποιες υποκείμενες εξασφαλίσεις για την αποπληρωμή των δανείων με τις οποίες θα επωφεληθούν οι επενδυτές σε περίπτωση που οι αποπληρωμές των δανείων καθυστερήσουν να πραγματοποιηθούν ενώ κάποιες άλλες πλατφόρμες προσφέρουν εγγυήσεις πληρωμής και εξαγοράς. Οι συνέπειες αθέτησης δανείων ή καθυστέρησης αποπληρωμής δεν είναι ίδιες από πλατφόρμα σε πλατφόρμα και σημαντικό ρόλο παίζει και το πόσο υψηλή ή χαμηλή είναι η ανοχή σε κίνδυνο.

Κίνδυνος αποτυχίας του δημιουργού του δανείου

Ένας δεύτερος κίνδυνος είναι ο κίνδυνος αποτυχίας του δημιουργού του δανείου. Υπάρχουν πλατφόρμες δανεισμού που λειτουργούν μόνο ως αθροιστές και χρησιμοποιούν δανειστές αντί να βρουν μέσα από την πλατφόρμα δανειολήπτες και να προσφέρουν τα δάνεια. Αυτό σημαίνει ότι ο επενδυτής δε δανείζει τα χρήματά του απευθείας στην πλατφόρμα αλλά τα δανείζει στον εντολέα του δανείου, ο οποίος με τη σειρά του θα μεταβιβάσει τα χρήματα στον δανειζόμενο. Η αντίστροφη διαδικασία ισχύει για την αποπληρωμή του χρέους, όπου ο δανειολήπτης θα πληρώσει τον εντολέα του δανείου και ο τελευταίος με τη σειρά του θα πληρώσει μέσω της πλατφόρμας τον δανειστή. Η διαδικασία αυτή δείχνει ότι ο δανεισμός πραγματοποιείται εκτός της πλατφόρμας δανεισμού των P2P εταιρειών, καθώς οι δημιουργοί των δανείων πωλούν τα δάνεια στους επενδυτές, οι οποίοι είναι εγγεγραμμένοι στην πλατφόρμα. Ένα από τα θετικά χαρακτηριστικά αυτού του επιχειρηματικού μοντέλου δανεισμού είναι ότι οι πλατφόρμες δανεισμού P2P επικεντρώνονται αποκλειστικά σε διοικητικά καθήκοντα και στην απόκτηση επενδυτών απελευθερώνοντάς τες από τη διαχείριση κάθε μέρους της διαδικασίας. Όμως, η χρήση δανείων για τη δημιουργία νέων δανείων δημιουργεί έναν επιπλέον κίνδυνο, ο οποίος δε θα υπήρχε αν οι πλατφόρμες δανεισμού P2P δεν χρησιμοποιούσαν τους δημιουργούς δανείων.

Και από την πλευρά του δανειστή και από την πλευρά του δανειζόμενου είναι αναγκαία η ύπαρξη εμπιστοσύνης προς την πλατφόρμα δανεισμού P2P για τη μη καθυστέρηση στις πληρωμές διακανονισμού ή την ξαφνική χρεοκοπία. Μια καλή πλατφόρμα δανεισμού P2P θα πρέπει να δαπανήσει κόστος και χρήμα, ώστε να αναβαθμίζει συνεχώς τις νομικές και οικονομικές της διαδικασίες για την έγκριση των δανείων, προκειμένου να ελαχιστοποιήσει τον κίνδυνο έναρξης συνεργασίας με έναν πάροχο δανείου, που θα μπορούσε να βγει εκτός λειτουργίας για παράδειγμα λόγω έλλειψης ρευστότητας. Αυτός ο κίνδυνος μπορεί να μετριαστεί μέσα από πλατφόρμες που εφαρμόζουν συγκεκριμένα ποσοστά για τους δημιουργούς των δανείων περίπου 5% έως 15% δίνοντας κίνητρα στους παρόχους των δανείων να λαμβάνουν υπόψη την έγκριση πίστωσης. Ωστόσο, υπάρχει και το χειρίστο σενάριο, στο οποίο οι επενδυτές μπορούν να χάσουν μέρος ή ολόκληρο το ποσό του δανείου, το οποίο είχαν επενδύσει στον δημιουργό του δανείου. Ένας τρόπος μετρίασης του κινδύνου του δημιουργού του δανείου είναι η διαφοροποίηση των επενδύσεων σε διαφορετικούς δημιουργούς

δανείων. Αυτή η τακτική θα επηρεάσει λιγότερο τις αποδόσεις του δανείου σε μια πιθανή πτώχευση κάποιου από τους δημιουργούς του δανείου.

Κίνδυνος πτώχευσης πλατφόρμας δανεισμού

Τέλος, ο τελευταίος κίνδυνος που μπορεί να υπάρξει και να κοστίσει χρήμα στους επενδυτές είναι ο κίνδυνος πτώχευσης της πλατφόρμας δανεισμού P2P. Οι εταιρείες δανεισμού P2P λειτουργούν όπως και οποιαδήποτε άλλη επιχείρηση. Σκοπός τους είναι το κέρδος τους να είναι μεγαλύτερο από τα έξοδά τους διαφορετικά θα οδηγηθούν στην πτώχευση. Στην περίπτωση που αυτό συμβεί, η πλατφόρμα οφείλει να συλλέξει το υπόλοιπο χρέος από τους δανειολήπτες της και να εξοφλήσει τις εκκρεμείς επενδύσεις: μια διαδικασία που χρειάζεται χρόνο για να ολοκληρωθεί. Τόσο οι δανειστές όσο και οι δανειζόμενοι, για να μετριάσουν τον κίνδυνο χρεοκοπίας της εταιρίας δανεισμού P2P με την οποία θα συναλλαχθούν, οφείλουν να εξετάσουν λεπτομερέστατα τα οικονομικά στοιχεία των εκάστοτε εταιριών, προκειμένου να προβούν στη σωστή και κατάλληλη συνεργασία. Ούτε οι δανειστές αλλά ούτε και οι δανειζόμενοι θα πρέπει να επιλέξουν να συνεργαστούν με εταιρείες δανεισμού, οι οποίες δεν δημοσιεύουν τα οικονομικά τους στοιχεία και τους λογαριασμούς τους.

Πρακτικές μετριασμού των κινδύνων

Προκειμένου να αποφευχθούν ή να μετριαστούν οι κίνδυνοι που έχουν αναφερθεί έως τώρα, θα πρέπει οι δανειστές να μοιράζουν το ρίσκο κινδύνου διαφοροποιώντας τις επενδύσεις σε πολλούς δανειολήπτες, δημιουργούς δανείων και πλατφόρμες. Η τακτική αυτή συμβάλλει στον περιορισμό του κινδύνου της χρεοκοπίας των δανείων είτε πρόκειται για τους δημιουργούς των δανείων είτε για τις πλατφόρμες δανεισμού. Ωστόσο, οι επενδύσεις αποκλειστικά σε εταιρείες δανεισμού P2P δεν συνίστανται. Οι επενδυτές θα πρέπει να επενδύουν μόνο ένα μικρό μέρος του χαρτοφυλακίου τους σε αυτή τη μορφή δανεισμού, καθώς αποτελεί ρίσκο για τις αποδόσεις τους και στο τέλος είναι πιθανό να χάσουν πολλά περισσότερα από τα χρήματα που είχαν επενδύσει αρχικά.

Οι πλατφόρμες P2P που δανείζουν χρήματα σε συγκεκριμένους πελάτες κι όχι σε οποιονδήποτε και οι πολιτικές που ακολουθούν είναι αυστηρές απέναντί τους και αποτελούν αξιόπιστους συνεργάτες μετριάζοντας ή και μηδενίζοντας τον κίνδυνο χρεοκοπίας της εταιρίας. Οι πλατφόρμες δανεισμού για να μπορούν να ανταποκριθούν

αποτελεσματικά και φερέγγυα στο σκοπό τους θα πρέπει να ελέγχουν τις πιστώσεις των υποψήφιων δανειζόμενων, την ταυτότητά τους, πιθανές απάτες που έχουν πραγματοποιήσει στο παρελθόν, προκειμένου να κάνουν αποδεκτούς για δανεισμό μόνο τους δανειζόμενους με ένα ασφαλές για τις συναλλαγές προφίλ. Αυτό, βέβαια, δε σημαίνει ότι ο κίνδυνος εξαλείφεται παρά μόνο ότι μετριάζεται.

Μέτρα εξασφαλίσεων των P2P εταιρειών

Σε αυτό το σημείο πρέπει να εξετάσουμε την αντίδραση των P2P εταιρειών στις περιπτώσεις που οι δανειολήπτες καθυστερούν την αποπληρωμή του δανείου τους. Οι εταιρείες δανεισμού P2P έχουν ως στόχο την επιβίωση των επιχειρήσεών τους και την αύξηση των κερδών τους, επομένως, είναι επόμενο να μην επιτρέψουν την κατάρρευσή τους. Για το λόγο αυτό, αν ένας δανειολήπτης καθυστερήσει την αποπληρωμή του δανείου του, οι εταιρείες P2P που προσβλέπουν στην επιβίωσή τους και την εξέλιξή τους μέσα στο χρόνο, θα λάβουν τα μέτρα που χρειάζονται για την ανάκτηση του χρέους όσο το δυνατόν πιο σύντομα, προκειμένου να μη χρεωκοπήσει ο ίδιος ο δανειολήπτης αλλά και οι επενδυτές να μη χάσουν τα χρήματά τους. Για να καταστεί ο δανεισμός μέσω των P2P εταιρειών ασφαλέστερος, προβλέπονται κάποιες εγγυήσεις για τη μείωση του κινδύνου.

Εγγύηση επαναγοράς

Η πρώτη εγγύηση είναι η εγγύηση επαναγοράς κι αποτελεί μια δεσμευτική συμφωνία μεταξύ του δημιουργού ή της πλατφόρμας του δανείου και του δανειστή. Στη συμφωνία αυτή ορίζεται ότι, αν ο δανειολήπτης καθυστερήσει την αποπληρωμή του δανείου ή δεν την υποβάλει καθόλου μέσα σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, τότε είτε η πλατφόρμα P2P είτε ο εντολέας του δανείου οφείλουν να αγοράσουν είτε ολόκληρο το ποσό του δανείου είτε μέρος του από τον δανειστή. Πολλοί από τους δημιουργούς των δανείων προσφέρουν με διαφορετικούς όρους το δικό τους είδος εγγύησης επαναγοράς. Η εγγύηση επαναγοράς εξαρτάται από το περιθώριο πληρωμής, που δίνει η πλατφόρμα ή ο δημιουργός του δανείου στο δανειζόμενο πριν από την επαναγορά του δανείου. Το χρονικό αυτό διάστημα μπορεί να είναι ένας μήνας, δύο ή τρεις. Επίσης, κάποιες εγγυήσεις επαναγοράς προβλέπουν αποζημίωση των επενδυτών ολόκληρου του οφειλόμενου κεφαλαίου πλέον τόκων και χρεώσεων, ενώ άλλες εγγυήσεις επαναγοράς αποζημιώνουν τους δανειστές μόνο για ένα μέρος του

οφειλόμενου κεφαλαίου. Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι οι εγγυήσεις επαναγοράς καθίστανται άκυρες σε περίπτωση που ο εντολέας του δανείου χρεοκοπήσει.

Κεφάλαια πρόβλεψης ή κεφάλαια έκτακτης ανάγκης

Η δεύτερη εγγύηση είναι τα κεφάλαια πρόβλεψης ή κεφάλαια έκτακτης ανάγκης. Τα κεφάλαια πρόβλεψης αποτελούνται είτε από χρήματα είτε από άλλα είδη υψηλής ρευστότητας, τα οποία, όμως, προστατεύονται από τον κίνδυνο πτώχευσης και δίνονται στους επενδυτές σε περίπτωση αθέτησης υποχρεώσεων ή καθυστέρησης. Σκοπός των κεφαλαίων πρόβλεψης ή ενός ταμείου έκτακτης ανάγκης είναι οι επενδυτές να επηρεάζονται όσο το δυνατόν λιγότερο από τις καθυστερήσεις αποπληρωμών δανείων και από τις αθετήσεις υποχρεώσεων των δανειζόμενων. Όπως και στις εγγυήσεις επαναγοράς, ο βαθμός διασφάλισης των κεφαλαίων παροχής εξαρτάται από την πλατφόρμα δανεισμού ή τον δημιουργό του δανείου. Σε ορισμένες περιπτώσεις οι δανειστές έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν το επιθυμητό για αυτούς κεφάλαιο πρόβλεψης έναντι αμοιβής μεταξύ ενός εύρους τιμών, που κυμαίνεται ανάμεσα στο 0,50% έως το 35%.

Από την παραπάνω ανάλυση προκύπτει ότι οι πλατφόρμες δανεισμού P2P δεν είναι ο πιο ασφαλής τρόπος δανεισμού, ωστόσο, μπορούν να ληφθούν πολλά μέτρα και από τους επενδυτές αλλά και από τις πλατφόρμες δανεισμού, προκειμένου να αυξηθεί η ασφάλειά του. Το ερώτημα, λοιπόν, έγκειται όχι στο αν είναι ο δανεισμός μέσω των P2P εταιρειών ασφαλής αλλά πόσο ασφαλής είναι³¹.

Επειδή οι εταιρείες P2P δε θέλουν να χάσουν τους επενδυτές τους, προσφέρουν στους τελευταίους διάφορους τύπους εγγυήσεων και τίτλων, προκειμένου να τους πείσουν ότι τα χρήματά τους δε θα χαθούν. Οι εγγυήσεις αυτές λειτουργούν για τους επενδυτές ως ασφάλιση, η οποία θα τους καλύψει σε περιπτώσεις αδυναμίας αποπληρωμής δανείων ή και χρεοκοπίας τους, προκειμένου οι επενδυτές να εξασφαλίσουν ότι τα χρήματά τους δε θα χαθούν. Ένας άλλος τρόπος, ο οποίος μετριάξει τους κινδύνους που ενέχει ο δανεισμός μέσω των P2P εταιρειών, είναι η διαφοροποίηση των επενδυτικών χαρτοφυλακίων από την πλευρά των επενδυτών και ο ενδελεχής έλεγχος

³¹ Schmidt, J., (2020). Is P2P Lending Safe? A Risk Assessment (2020). P2PMarketData <https://p2pmarketdata.com/is-p2p-lending-safe-risk-assessment/>

των εταιρειών δανεισμού P2P και των δημιουργών δανείων προτού προβούν στην επένδυση.

4.4 SWOT Analysis για Peer-to-Peer Lending Platforms.

Η SWOT_ανάλυση για τις εταιρείες δανεισμού P2P περιλαμβάνει κι εδώ τα δυνατά σημεία των εταιρειών, τις αδυναμίες τους, τις ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξή τους και τις απειλές για την ύπαρξή τους στην αγορά.

SWOT Analysis

<u>Strengths</u>	<u>Weaknesses</u>
<ul style="list-style-type: none">• Αποφυγή εμπλοκής σε μια νέα και σχετικά μη δοκιμασμένη αγορά• Φθηνός δανεισμός• Εύκολος και γρήγορος δανεισμός• Δεν περιλαμβάνει γραφειοκρατικές διαδικασίες• Καλή ποιότητα αυτοματοποιημένων συστημάτων• Συμβαδίζουν και ακολουθούν τη σύγχρονη εποχή• Πλήρως συγχρονισμένες με τις νέες τεχνολογίες• Διαφοροποίηση προϊόντος• Φερέγγυες συναλλαγές• Εύχρηστες πλατφόρμες• Κατάλληλος δανεισμός για startups• Συλλογική χρηματοδότηση (πολλά κεφάλαια, διαφορετικοί επενδυτές)• Καλής ποιότητας λογισμικά• Χρήση μεγάλων βάσεων δεδομένων	<ul style="list-style-type: none">• Χάνονται ευκαιρίες πρόσβασης σε μια υποσχόμενη αγορά για τα μέλη της πιστωτικής ένωσης• Το κεφάλαιο των επενδυτών δεν είναι πλήρως ασφαλές• Δεν είναι ευρέως διαδεδομένες• Όχι ισχυρή παρουσία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης• Ασθενές μάρκετινγκ• Ανοπαρξία ή μερική ύπαρξη πάγιων εξασφαλίσεων• Επιρρεπείς σε υποκλοπές συστημάτων ασφαλείας• Αδυναμία ανάπτυξης σχέσεων μεταξύ πελατών κι εταιρειών• Δεν υπάρχει ποικιλία προϊόντων και υπηρεσιών• Δεν υπάρχουν φυσικά καταστήματα

<u>Opportunities</u>	<u>Threats</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Αποτελεσματική στρατηγική δανεισμού • Κατανόηση των πελατειακών αναγκών • Ανάπτυξη εύρους προϊόντων • Δημιουργία ψηφιακών καταστημάτων • Διαφήμιση σε διαδικτυακούς ιστότοπους • Προσέλκυση νέων πελατών • Βελτίωση του μάρκετινγκ • Μεγαλύτερη συμμετοχή και δημιουργία ελκυστικού περιεχομένου στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης • Αναζήτηση καλύτερων συστημάτων ασφαλείας για λογισμικά και συναλλαγές • Εξασφάλιση καλύτερων εγγυήσεων για τους επενδυτές • Δημιουργία εξασφαλίσεων για τη συνέπεια αποπληρωμών των δανείων των δανειζόμενων 	<ul style="list-style-type: none"> • Παραβίαση δεδομένων κι απορρήτου • Ηλεκτρονική απάτη • Αβέβαιες συνθήκες αγοράς • Αυξημένος ανταγωνισμός στον κλάδο • Ανάπτυξη ψηφιακών μέσων κι από άλλους φορείς του κλάδου • Εμφάνιση νεοεισερχομένων στην αγορά

Σύντομη περιγραφή

Όπως περιγράφεται και στον πίνακα, η SWOT ανάλυση των Peer-to-Peer Lending Platforms περιλαμβάνει τα ισχυρά στοιχεία αυτών των εταιρειών, τις αδυναμίες τους, τις προοπτικές για περαιτέρω βελτίωση και τα στοιχεία που τις «απειλούν».

Δυνατά σημεία P2P εταιρειών

Στα δυνατά σημεία των εταιρειών συμπεριλαμβάνονται ο φθηνός, εύκολος και γρήγορος δανεισμός, το γεγονός ότι η διαδικασία δανεισμού δεν συμπεριλαμβάνει γραφειοκρατικές διαδικασίες πράγμα που καθιστά τον δανεισμό άμεσο, η καλής ποιότητας αυτοματοποιημένα συστήματα, η χρησιμοποίηση των μέσων της νέας τεχνολογίας, η διαφοροποίηση του προϊόντος από τις άλλες επιχειρήσεις του κλάδου, οι φερέγγυες συναλλαγές και η χρησιμοποίηση εύκολων προγραμμάτων λειτουργίας. Επίσης, αξίζει να αναφερθεί ότι ο δανεισμός μέσω των P2P εταιρειών είναι κατάλληλος για startups επιχειρήσεις, διότι συνήθως τα επιτόκια είναι χαμηλά και η χρηματοδότηση συλλογική (υπάρχουν πολλά κεφάλαια και πολλοί διαφορετικοί δανειστές), τα λογισμικά που χρησιμοποιούνται είναι καλής ποιότητας, ενώ γίνεται χρήση μεγάλων βάσεων δεδομένων, προκειμένου να γίνονται καλύτερα αντιληπτές οι πελατειακές ανάγκες. Οι εταιρείες αυτές λειτουργούν πάνω στην ανάγκη των πελατών για εύκολο και γρήγορο δανεισμό χωρίς τη μεσολάβηση τράπεζας, οπότε οι εταιρείες έχουν αναπτύξει τη στρατηγική τους βασισμένη σε αυτό το κομμάτι.

Αδύναμα στοιχεία

Τα αδύναμα σημεία των εταιρειών αυτών σχετίζονται κυρίως με την ασφάλεια των κεφαλαίων των επενδυτών, καθώς τα κεφάλαιά τους δεν προστατεύονται πλήρως σε περίπτωση που οι δανειζόμενοι δεν αποπληρώνουν τις δόσεις τους. Επίσης, οι εταιρείες αυτές δεν είναι ιδιαίτερα γνωστές στον επιχειρηματικό κλάδο και τα τελευταία χρόνια μετά την οικονομική κρίση άρχισαν να αναπτύσσονται. Ακόμη, μια σημαντική τους αδυναμία είναι το γεγονός ότι δεν έχουν ισχυρή παρουσία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και γενικότερα το μάρκετινγκ τους θα μπορούσε να θεωρηθεί αρκετά ασθενές. Είναι, επίσης, σημαντικό το γεγονός ότι δεν προβλέπονται εξασφαλίσεις για τους δανειζόμενους σε περίπτωση μη αποπληρωμής του χρέους τους, ώστε οι εταιρείες να εγγυηθούν τα χρήματα στους δανειστές και οι ίδιες να μην οδηγηθούν στην πτώχευση. Όπως και ο τραπεζικός κλάδος, έτσι και οι P2P εταιρείες είναι επιρρεπείς στις υποκλοπές των συστημάτων ασφαλείας και στη δράση των hackers. Ακόμη, στις αδυναμίες των P2P εταιρειών πρέπει να συμπεριληφθούν η αδυναμία ανάπτυξης σχέσεων μεταξύ πελατών και εταιρειών, καθώς δεν υπάρχουν φυσικά καταστήματα, που μπορούν να ενισχύσουν αυτές τις σχέσεις και να κάνουν τον πελάτη να νιώθει μοναδικός για την εταιρεία και δεν υπάρχει διάθεση ποικιλίας προϊόντων και υπηρεσιών από τις συγκεκριμένες εταιρείες.

Ευκαιρίες

Όσον αφορά τις ευκαιρίες που μπορούν να αναπτυχθούν περαιτέρω, οι εταιρείες P2P έχουν τη δυνατότητα να αναπτύξουν κυρίως το εύρος των προϊόντων και των υπηρεσιών τους, που μπορούν να διαθέσουν προς τους πελάτες τους με τη δημιουργία ψηφιακών καταστημάτων, που θα επεξηγούν το ρόλο τους και θα τις κάνουν ευρέως γνωστές στο κοινό, με τη βελτίωση του μάρκετινγκ και της διαφήμισης σε διάφορους διαδικτυακούς ιστότοπους, που θα συμβάλλει στην προσέλκυση νέων πελατών και με την ισχυρότερη παρουσία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης με τη δημιουργία ελκυστικού περιεχομένου για το έργο τους και τις υπηρεσίες τους. Επίσης, οι P2P εταιρείες θα πρέπει να αναζητήσουν ή να δημιουργήσουν καλύτερα συστήματα ασφαλείας για τα λογισμικά τους και τις συναλλαγές τους, να εξασφαλίσουν καλύτερες εγγυήσεις για τους επενδυτές, ώστε να επενδύουν περισσότεροι και με μεγαλύτερα κεφάλαια και να δημιουργήσουν απαιτήσεις εξασφαλίσεων για τους δανειζόμενους, ώστε να είναι συνεπείς στις αποπληρωμές των δανείων τους.

Απειλές

Τέλος, στις «απειλές» των εταιρειών P2P περιλαμβάνονται η παραβίαση των δεδομένων και του απορρήτου, οι ηλεκτρονικές απάτες, οι αβέβαιες συνθήκες αγοράς, ο αυξημένος ανταγωνισμός του κλάδου, η ανάπτυξη ψηφιακών μέσων κι από άλλους φορείς του κλάδου, ενώ μπορεί να είναι ανησυχητική και η εμφάνιση νεοεισερχόμενων στον κλάδο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.

Τράπεζες VS Peer-to-Peer Lending Platforms (P2P)

Το δίλημμα που προκύπτει έπειτα από αυτή την ανάλυση είναι, ποιοι από τους δύο φορείς (τράπεζες ή πλατφόρμες δανεισμού P2P) αποτελούν το καλύτερο μέσο δανεισμού για καταναλωτές και επιχειρήσεις. Ωστόσο, πρέπει να εξεταστεί το ερώτημα, αν οι εταιρείες δανεισμού P2P αποτελούν ανεξάρτητο φορέα και δεν σχετίζονται καθόλου με τις τράπεζες. Με άλλα λόγια πρέπει να εξεταστεί αν οι εταιρείες δανεισμού P2P είναι υποκατάστατα των τραπεζών ή λειτουργούν συμπληρωματικά προς τις τράπεζες. Μια έρευνα³², που εξέτασε ακριβώς αυτό το ερώτημα, ανέπτυξε ένα πλαίσιο και πραγματοποίησε δοκιμαστικές προβλέψεις για τη διάκριση των δυο αυτών περιπτώσεων. Η έρευνα χρησιμοποίησε μια ρυθμιστική αλλαγή ως ένα εξωγενές σοκ στην αγορά των τραπεζών και διαπιστώθηκε, από τη μία, ότι ο δανεισμός μέσω των εταιρειών P2P αποτελεί υποκατάστατο του τραπεζικού δανεισμού δεδομένου ότι εξυπηρετεί δανειολήπτες, που δεν έχουν ισχυρή πιστοληπτική ικανότητα. Από την άλλη, όμως, αποδείχτηκε ότι ο δανεισμός μέσω των P2P εταιρειών λειτουργεί συμπληρωματικά στον τραπεζικό δανεισμό όσον αφορά τα μικρά δάνεια. Το σημαντικό, όμως, που προκύπτει από την έρευνα και πρέπει να σημειωθεί είναι ότι η εξάπλωση του δανεισμού μέσω των P2P εταιρειών μπορεί να συμβεί μόνο μεταξύ των δανειστών, που έχουν πρόσβαση στην τραπεζική πίστωση. Άρα, διαπιστώνεται ότι ένα μέρος του δανεισμού μέσω των εταιρειών P2P είναι αλληλένδετο με τον τραπεζικό τομέα.

Τράπεζες κι εταιρείες δανεισμού P2P: συμπληρώματα ή υποκατάστατα

Όπως έχει αναφερθεί και σε άλλα σημεία παραπάνω, οι εταιρείες δανεισμού P2P εμφανίστηκαν μετά την οικονομική κρίση του 2008 δίνοντας τη δυνατότητα σε άτομα και επιχειρήσεις να δανείζονται χωρίς τη διαμεσολάβηση τράπεζας και μέχρι σήμερα αυτό το σύστημα δανεισμού έχει αυξήσει την πιστοληπτική ικανότητα των καταναλωτών, καθώς μπορούν να δανείζονται κεφάλαιο γρήγορα και χωρίς ιδιαίτερες

³² Tang, H., (2019). Peer-to-Peer Lenders Versus Banks: Substitutes or Complements? The Review of Financial Studies, Volume 32, Issue 5, May 2019, Pages 1900–1938, <https://doi.org/10.1093/rfs/hhy137>.

γραφειοκρατικές διαδικασίες. Για παράδειγμα, το 2015 στις ΗΠΑ οι τρεις μεγαλύτερες εταιρείες δανεισμού P2P παρείχαν το 7,3% (17 δις. δολάρια) της συνολικής πίστωσης των καταναλωτών. Αυτό που έχει σημασία να προσδιοριστεί είναι αν οι πλατφόρμες δανεισμού P2P εξυπηρετούν τα δάνεια, που δεν μπορούν να εξυπηρετήσουν οι τράπεζες ή ανταγωνίζονται την ίδια πελατεία των τραπεζών. Το ζήτημα αυτό είναι σημαντικό για την αξιολόγηση των επιπτώσεων λόγω της αύξησης του δανεισμού μέσω των P2P εταιρειών. Αν οι εταιρείες P2P αποτελούν συμπληρώματα των τραπεζών, τότε μπορούν να βελτιώσουν την χρηματοοικονομική τους ένταξη επεκτείνοντας την πρόσβαση στις πιστώσεις στους δανειολήπτες ανεξάρτητα από το αν έχουν πρόσβαση ή όχι σε δάνεια στο τραπεζικό σύστημα. Αν, όμως, οι εταιρείες δανεισμού P2P λειτουργούν ανταγωνιστικά απέναντι στον τραπεζικό κλάδο, τότε η μόνη επέκταση που μπορεί να επέλθει στο πιστωτικό σύστημα είναι οι εταιρείες δανεισμού P2P να δανείζουν μόνο τους δανειολήπτες, που έχουν πιστοληπτική ικανότητα στον τραπεζικό κλάδο.

Ένα στοιχείο το οποίο πρέπει να εξεταστεί είναι, αν οι δανειολήπτες των P2P εταιρειών, οι οποίοι έχουν πρόσβαση και σε παρόμοια τραπεζικά δάνεια δεν επιτηρούνται για την πορεία των δανείων τους. Για παράδειγμα, αυτό που πρέπει να διαπιστωθεί είναι αν οι αιτούντες δάνεια σε εταιρείες P2P, το κάνουν από επιλογή ή οδηγούνται προς αυτή την κατεύθυνση, επειδή τα δάνειά τους έχουν απορριφθεί από τις τράπεζες. Επομένως, εξετάζοντας κάποιος τα χαρακτηριστικά των δανειζόμενων των P2P εταιρειών, δε μπορεί να καταλάβει αν το κύριο πελατολόγιο των P2P εταιρειών προκύπτει από τη θέλησή τους να δανειστούν εξ' αρχής από τις εταιρείες αυτές ή από ανάγκη λόγω απόρριψης των αιτημάτων τους από τις τράπεζες. Είναι γεγονός πως όταν συμβαίνει ένα αρνητικό σοκ στην αγορά των τραπεζών, οι τράπεζες μειώνουν τη ρευστότητα, επομένως, και τη διάθεση των δανείων προς τους δανειολήπτες. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα τα άτομα και οι επιχειρήσεις που δε μπόρεσαν να δανειστούν από τον τραπεζικό κλάδο να απευθυνθούν στις πλατφόρμες δανεισμού P2P, προκειμένου να αποκτήσουν τη ρευστότητα που χρειάζονται. Αυτό δείχνει πως οι πλατφόρμες P2P λειτουργούν μάλλον ως «αποκούμπι» των τραπεζών.

Peer-to-Peer εταιρείες δανεισμού ως υποκατάστατα των τραπεζών

Έχει σημασία να διαπιστώσουμε αν οι πλατφόρμες δανεισμού P2P αποτελούν συμπληρώματα των τραπεζών ή υποκατάστατα. Στην περίπτωση που οι εταιρείες P2P

λειτουργούν ως υποκατάστατα των τραπεζών, πριν από ένα σοκ στην αγορά οι εταιρείες P2P εξυπηρετούν την ίδια πελατεία προσφέροντας την ίδια ποιότητα υπηρεσιών στους πελάτες τους. Μετά από ένα αρνητικό σοκ στην αγορά των τραπεζών οι τράπεζες δεν εξυπηρετούν τους δανειολήπτες με χαμηλή πιστοληπτική ισχύ στρέφοντας τους στο δανεισμό μέσω των P2P εταιρειών. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να μειώνεται η ποιότητα των δανειζόμενων των P2P εταιρειών με την έννοια ότι πριν από το αρνητικό σοκ στην τραπεζική αγορά οι τράπεζες και οι εταιρείες P2P εξυπηρετούσαν την ίδια ποιότητα πελατών ενώ έπειτα από το αρνητικό σοκ η ποιότητα των δανειοληπτών των P2P εταιρειών είναι πιο χαμηλή, καθώς οι εταιρείες P2P θα εξυπηρετούν πιο αδύναμους δανειολήπτες· αυτούς που δε μπορούν να εξυπηρετήσουν οι τράπεζες.

Peer-to-Peer εταιρείες δανεισμού ως συμπληρώματα των τραπεζών

Από την άλλη, οι εταιρείες P2P μπορούν να λειτουργούν συμπληρωματικά προς τις τράπεζες εξυπηρετώντας το πιο αδύναμο τμήμα πελατών, το οποίο δε μπορεί να εξυπηρετηθεί από τις τράπεζες. Στην περίπτωση αυτή το σύνολο των δανειζόμενων των P2P εταιρειών είναι χειρότερο από το πελατολόγιο των τραπεζών. Μετά το σοκ στην τραπεζική πίστωση, η απορρόφηση των μη εξυπηρετούμενων πελατών των τραπεζών από τις εταιρείες P2P έχει ως συνέπεια την βελτίωση της ποιότητας των εταιρειών P2P. Αυτό με τη σειρά του οδηγεί στη βελτίωση της ποιότητας του μέσου δανειολήπτη των P2P εταιρειών.

Η έρευνα αυτή στηρίχτηκε σε μια αλλαγή που συνέβη στις κανονιστικές διατάξεις των τραπεζών με στόχο τον περιορισμό των δανείων. Το 2010 το Συμβούλιο Οικονομικών Λογιστικών Προτύπων εφάρμοσε έναν νέο κανονισμό με τον οποίο απαιτούσε από τις τράπεζες να συγχωνεύσουν κεφάλαια που δεν εντάσσονταν στον οικονομικό τους ισολογισμό με αυτά που εντάσσονταν στον ισολογισμό και να τα συμπεριλάβουν στα σταθμισμένα κεφάλαια ήδη από το πρώτο τρίμηνο του 2011. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα οι τράπεζες να ενοποιήσουν 399,9 δισεκατομμύρια δολάρια κεφάλαια εκ των οποίων το 80% αφορούσε καταναλωτικά δάνεια. Αυτή η αλλαγή είχε σημαντική επίδραση στο δανεισμό των τραπεζών μέσω της επίδρασης του ρυθμιστικού κεφαλαίου. Διαφορετικές τράπεζες επηρεάζονταν διαφορετικά από αυτή την εξέλιξη κι αυτό σχετιζόταν με το πόσα κεφάλαια πληρούσαν τις προϋποθέσεις για την ένταξή τους στον

ισολογισμό. Οι επενδυτικές τράπεζες μείωσαν το δανεισμό των μικρών επιχειρήσεων και αύξησαν την ποιότητα δανείων μέσω πιστωτικής κάρτας.

Αυτό το σοκ στην αγορά των τραπεζών επηρέασε με διαφορετικό τρόπο τις τοπικές αγορές πίστωσης κι αυτό εξαρτιόταν από την έκθεση των τοπικών τραπεζών στο νέο κανονισμό. Χώρες με έστω μια τράπεζα επηρεασμένη από τον νέο κανονισμό θεωρούνταν επηρεασμένες αγορές ενώ άλλες χώρες που δεν είχαν επηρεαστεί από τον κανονισμό αποτελούσαν ομάδα ελέγχου.

Χρηματοοικονομική βιομηχανία και «ψηφιακή επανάσταση»

Η χρηματοοικονομική βιομηχανία είναι μια από τις μεγαλύτερες βιομηχανίες που δεν έχει διαταραχθεί σε επίπεδο εδραίωσης της στην αγορά από την «ψηφιακή επανάσταση». Οι τραπεζίτες πιστεύουν ότι το FinTech δεν θα επηρεάσει τη δική τους περίπτωση, γιατί οι αυστηρές κανονιστικές ρυθμίσεις του κλάδου θα προστατέψουν τις τράπεζες και θα περιορίσουν την εξέλιξη και τις συνέπειες του FinTech στον τραπεζικό κλάδο. Ωστόσο, τουλάχιστον στα πρώτα στάδια εξέλιξης των εταιρειών που στηρίζονται στο FinTech, οι τραπεζίτες δεν είχαν αντιληφθεί τον κίνδυνο από τις νεοεμφανιζόμενες εταιρείες, οι οποίες είναι ευέλικτες και μπορούν να βρουν το δυνατό στοιχείο στις ρυθμιστικές αρχές, που θα το χρησιμοποιήσουν υπέρ τους.

Οι τράπεζες πάντα πίστευαν ότι οι πελάτες τους τις εμπιστεύονται. Ωστόσο, μετά την οικονομική κρίση του 2008 κι εξαιτίας των συνεχόμενων οικονομικών σκανδάλων που έρχονταν στο φως, τόσο τα άτομα όσο και οι επιχειρήσεις φάνηκαν πρόθυμα να στραφούν σε μια εναλλακτική οικονομία και έναν διαφορετικό τρόπο δανεισμού. Οι τράπεζες έπαψαν πλέον να έχουν το ρόλο του συνεργάτη των ατόμων και των επιχειρήσεων κι απέκτησαν το ρόλο των παρόχων, οι οποίοι ενδιαφέρονται μόνο για τα επιτόκια και τα βραχυπρόθεσμα κέρδη τους.

Η στρατηγική των τραπεζών

Οι τράπεζες θα έπρεπε από την πρώτη στιγμή εμφάνισης του Fintech να δημιουργήσουν κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου (venture capitals) και να τα επενδύσουν σε εταιρείες startups, μερικές από αυτές και Fintech, χωρίς αυτό να είναι αρκετό. Οι περισσότερες τράπεζες προτιμούν να χρηματοδοτούν εταιρείες startups που βασίζονται στο Fintech και οι οποίες δημιουργούν προϊόντα, για να προστεθούν στην

κορυφή των προϊόντων των τραπεζών στοχεύοντας στην απόκτηση καλύτερων εμπειριών από τον πελάτη. Το αρνητικό είναι ότι οι τράπεζες δεν επενδύουν σε προϊόντα, που μπορούν να ανταγωνιστούν τα δικά τους λόγω του ότι κινδυνεύουν να χάσουν μέρος των πελατών τους και των κερδών τους. Ωστόσο, αυτή η προσέγγιση είναι λανθασμένη, καθώς από την πρώτη στιγμή εμφάνισης του Fintech εταιρείες στηριζόμενες σε αυτό ανταγωνίζονταν τις τράπεζες σε συγκεκριμένα προϊόντα συμπεριλαμβανομένων των δανείων και των πιστώσεων, των πληρωμών, του συναλλάγματος, των εμβασμάτων και της διαχείρισης περιουσίας.

Η στρατηγική των εταιρειών Fintech

Το Lending Club αποτελεί τη ναυαρχίδα των εταιρειών Fintech. Η επιτυχία του με την είσοδό του στο χρηματιστήριο (IPO/ Initial Public Offering) αποτέλεσε παιχνίδι αλλαγής για ολόκληρο τον κλάδο του Fintech. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα οι τράπεζες να πιεστούν από τους νεοεισερχόμενους στον κλάδο. Οι εταιρείες Fintech εμπνέονται από το παλιό τραπεζικό σύστημα- από τραπεζικές υπηρεσίες και υποδομές, όπως τραπεζικοί λογαριασμοί, πληρωμές, συμμόρφωση, κτλ.- επαναπροσδιορίζοντας με τις νέες ανάγκες της εποχής και τα νέα δεδομένα την εμπειρία του πελάτη/χρήστη, το εργασιακό του περιβάλλον ή το επιχειρηματικό μοντέλο. Οι εταιρείες Fintech βασίστηκαν στις τράπεζες, προκειμένου να αποκτήσουν κεφάλαιο και να δημιουργηθούν, οπότε οι εταιρείες Fintech αποτελούν πελάτες των τραπεζών και δημιουργούν έσοδα για τις τράπεζες. Αυτή η αλληλεπίδραση μεταξύ εταιρειών Fintech και τραπεζών μπορεί να χαρακτηριστεί ως ένα μοντέλο συνεταιριστικού ανταγωνισμού, στο οποίο οι εταιρείες Fintech, από τη μια πλευρά, εξαρτώνται από τις τράπεζες, καθώς δανείζονται από αυτές, από την άλλη, όμως, διαταράσσει την ισορροπία των τραπεζών και την κυριαρχία τους στον κλάδο. Σε κάθε περίπτωση οι τράπεζες εξακολουθούν να κερδίζουν και μέσω των εταιρειών Fintech παρόλο που εκ πρώτης όψεως οι εταιρείες αυτές φαίνονται ανταγωνιστές τους.

Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι πολλές εταιρείες Fintech έχουν εξελιχθεί από καθαρά μοντέλα Peer-to-Peer σε μοντέλα της αγοράς, όπου η ρευστότητά τους μπορεί να προέρχεται είτε από πλατφόρμες δανεισμού P2P είτε από χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. Η ρευστότητα του Lending Club προέρχεται κατά 80% από χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και όχι από το δανεισμό μέσω των Peer-to-Peer εταιρειών. Αυτό αποτελεί παράδειγμα των τραπεζών, οι οποίες θεωρούν ότι είναι πιο

αποτελεσματικό και κερδοφόρο να δανείζουν χρήματα μέσω του Lending Club και γενικότερα των P2P εταιρειών παρά μέσω των καταστημάτων τους. Για τις τράπεζες έχει σημασία να υπάρχει ρευστότητα χωρίς να έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για αυτές από πού προέρχεται η ρευστότητα.

Οι χρηματοοικονομικές αγορές σήμερα

Σήμερα θα μπορούσε κανείς να πει ότι διανύουμε το δεύτερο κύμα εξέλιξης του Fintech που είναι το «marketplace banking» ή το «fintech bank» και το οποίο βασίζεται σε ορισμένα στοιχεία όπως είναι μια βασική τραπεζική πλατφόρμα φτιαγμένη από το μηδέν, ένα ενδιάμεσο λογισμικό, το οποίο επιτρέπει την αλληλεπίδραση μεταξύ δύο εφαρμογών παραδίδοντας το αίτημα του πελάτη στον πάροχό του και επιστρέφοντάς την απάντηση του αιτήματος στο τέλος πίσω στον πελάτη (API/Application Programming Interface)³³, διαδικασίες συμμόρφωσης, τραπεζική άδεια, η οποία πρέπει να είναι ανεξάρτητη από άλλες τράπεζες και να της δίνεται το δικαίωμα κράτησης κεφαλαίων των πελατών χωρίς περιορισμούς και -ίσως το σημαντικότερο- βάσεις δεδομένων των πελατών (CRM), με τις οποίες η τράπεζα μπορεί να ομαδοποιεί τους πελάτες της παρέχοντάς τους τα καλύτερα δυνατά προϊόντα και υπηρεσίες μέσω των ομάδων στήριξης πελατών.

Τα business models των τραπεζών και των Peer-to-Peer εταιρειών

Τα προϊόντα που θα προσφέρονται από τις τράπεζες fintech θα περιορίζονται αυστηρά στη διακράτηση κεφαλαίων και αφορούν τους τραπεζικούς λογαριασμούς πολλαπλών νομισμάτων, τις πιστωτικές και χρεωστικές κάρτες και το e-Wallet. Οι υπόλοιπες υπηρεσίες (επενδύσεις, συναλλαγές, διαχείριση πλούτου, πιστώσεις, δάνεια, υποθήκες, ασφάλιση, crowdfunding, κρυπτονομίσματα, εμβάσματα, πληρωμές, κ.α.) θα παρέχονται από τρίτες εταιρείες μέσω του API, συμπεριλαμβανομένων των εταιρειών P2P, των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και των εταιρειών FinTech.

Ένα παράδειγμα αποτελεί η λήψη δανείου. Ο πελάτης που χρειάζεται το δάνειο δεν τον νοιάζει αν θα το πάρει από μια πλατφόρμα δανεισμού P2P (π.χ. Lending Club) ή από μια τράπεζα. Το μόνο που τον ενδιαφέρει είναι να μπορέσει να πάρει το δάνειο

³³ <https://www.mulesoft.com/resources/api/what-is-an-api>

γρήγορα, εύκολα και με όσο το δυνατόν χαμηλότερο επιτόκιο. Έτσι, μέσω του λογισμικού API η «τράπεζα της αγοράς» (marketplace bank) θα εξετάσει όλες τις περιπτώσεις και θα προσφέρει στον πελάτη το καταλληλότερο για αυτόν δάνειο. Υπάρχει περίπτωση οι συνθήκες δανεισμού μέσω των εταιρειών P2P να μην είναι διαπραγματεύσιμες αλλά, επίσης, υπάρχει περίπτωση να ακολουθηθεί μια ανταγωνιστική διαδικασία, η οποία θα δίνει στον πελάτη την καλύτερη προσφορά ανά πάσα στιγμή.

Ο μεγαλύτερος φόβος των τραπεζών είναι οι εταιρείες τεχνολογίας (GAFA³⁴ και FinTech), οι οποίες κυριαρχούν και θα κυριαρχούν και στο μέλλον στις σχέσεις με τους πελάτες τους. Σε αυτό το σενάριο οι τράπεζες δεν κατέχουν σχέση με τους πελάτες τους και ανταγωνίζονται μόνο στη τιμή δημιουργώντας πίεση στα περιθώριά τους και την αποδοτικότητά τους.

Το επιχειρηματικό μοντέλο που εμφανίζεται παραπάνω είναι ένας συνδυασμός μεταξύ ενός μοντέλου κατανομής εσόδων κι ενός τέλους πρόσβασης στην «τράπεζα αγοράς» με τα τρίτα μέρη να παρέχουν τις πρόσθετες υπηρεσίες. Σε αυτό το σημείο παρουσιάζεται μια διαφορετική προσέγγιση όσον αφορά τις σχέσεις με τις κατεστημένες τράπεζες. Οι τράπεζες του FinTech χάρη στην τραπεζική άδεια δεν θα βασίζονται πλέον σε οποιαδήποτε άλλη τράπεζα, για να μπορούν να παραμένουν στην επιχείρηση κι, επομένως, δε θα βρίσκονται στο έλεος των κατεστημένων τραπεζών. Κι αυτό που έχει ακόμη μεγαλύτερη σημασία είναι ότι μέσω της αγοράς οι κατεστημένες τράπεζες θα γίνουν πελάτες των τραπεζών FinTech με αποτέλεσμα το τραπεζικό σύστημα να αντιστραφεί εντελώς.

Στο μέλλον δε θα είναι απίθανο οι τράπεζες να πληρώνουν προμήθεια στις τράπεζες FinTech για να παρέχουν υπηρεσίες στους πελάτες τους. Το εντυπωσιακό με την τράπεζα της αγοράς (marketplace banking) είναι ότι ανταγωνίζεται άμεσα τις τραπεζικές υπηρεσίες των κατεστημένων τραπεζών χωρίς την ανάγκη δημιουργίας νέων προϊόντων. Ωστόσο, το ερώτημα που προκύπτει είναι τι χρειάζεται πραγματικά, για να δημιουργηθεί η τράπεζα της αγοράς. Η τράπεζα της αγοράς, λοιπόν, απαιτεί την χρήση τεχνολογίας, το λογισμικό API, κανόνες συμμόρφωσης και KYC³⁵. Η

³⁴ GAFA: Google, Apple, Facebook, Amazon (κολοσσοί διαδικτύου)

³⁵ KYC (Know Your Customer): σημαντικό στοιχείο για την καταπολέμηση οικονομικών εγκλημάτων και νομιμοποίησης εσόδων από παράνομες δραστηριότητες. Η αναγνώριση των πελατών αποτελεί το κύριο κλειδί για τη μέγιστη απόδοση στα υπόλοιπα στάδια της διαδικασίας

δημιουργία τεχνολογίας αποτελεί ένα πολύπλοκο σύστημα αλλά πολλοί άνθρωποι είναι ικανοί να ασχοληθούν με αυτή και να δημιουργήσουν νέες δυνατότητες στην αγορά. Επίσης, απαιτείται τραπεζική άδεια. Στην Ευρώπη το μέσο κόστος απόκτησης τραπεζικής άδειας ανέρχεται περίπου στα είκοσι εκατομμύρια ευρώ αλλά μπορεί να είναι μεγαλύτερο ή μικρότερο ανάλογα με την εκάστοτε χώρα. Ωστόσο, η τραπεζική άδεια δεν σχετίζεται μόνο με τα χρήματα αλλά και με την ύπαρξη ενός ισχυρού κι έμπειρου διοικητικού συμβουλίου. Αν αυτό δεν υπάρχει, τότε είναι δύσκολο μια τράπεζα να αποκτήσει άδεια. Για να υπάρξει εξέλιξη του FinTech, θα πρέπει κάποιος να επενδύσουν πολλά χρήματα. Τέλος, χρειάζεται και μια βάση πελατών (CRM), η οποία αποτελεί και το πιο περίπλοκο μέρος, καθώς πρέπει να προκύψουν πελάτες με βάση μια απλή προσφορά (λογαριασμοί, κάρτες, e-Wallet) μέσω μιας διαδικασίας που θα βασίζεται σε τρίτους για πρόσθετες υπηρεσίες. Μια νέα επιχείρηση FinTech δε μπορεί να βασίζεται μόνο στο μάρκετινγκ, για να προσελκύσει εκατοντάδες χιλιάδες νέους πελάτες, αν δεν έχει κάτι διαφορετικό και καινούργιο να προσφέρει στην αγορά.

Το 2010 οι τράπεζες του Ηνωμένου Βασιλείου απέκτησαν το χαρακτηριστικό της γενιάς των ψηφιακών τραπεζών, καθώς ήταν διαθέσιμες στους πελάτες τους είκοσι τέσσερις ώρες το εικοσιτετράωρο κι επτά μέρες την εβδομάδα μέσω του διαδικτύου. Ωστόσο, αυτή η νέα στρατηγική δεν ήταν αρκετή, για να προσελκύσει νέους πελάτες³⁶.

Η διαφορά των εταιρειών FinTech με τις τράπεζες είναι ότι διαθέτουν μεγαλύτερη ευελιξία και δεν έχουν τη φήμη των κατεστημένων τραπεζών. Ο εκσυγχρονισμός τους με την τεχνολογία, με τις νέες απαιτήσεις της εποχής και την αναγνώριση των «θέλω» των πελατών, θα τις θέσει μακροπρόθεσμα στην κορυφή του κλάδου και θα επιβάλει μια συνεργασία μεταξύ των FinTech εταιρειών και των τραπεζών, όπου οι τράπεζες θα πληρώνουν προμήθεια στις εταιρείες FinTech, προκειμένου να διατηρήσουν τους πελάτες τους και να εξακολουθούν να πωλούν τα προϊόντα τους.

(<https://www.thalesgroup.com/en/markets/digital-identity-and-security/banking-payment/issuance/id-verification/know-your-customer>)

³⁶ Gells, P., (2016). Why FinTech Banks will rule the world? , The FinTech Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries, Susanne Chishti and Janos Barberis

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6.

6.1 Περιγραφή Δεδομένων

Πηγή δεδομένων

Προκειμένου να εξεταστεί αναλυτικότερα η δράση των Peer to Peer εταιρειών έναντι των τραπεζών, αντλήθηκαν δεδομένα από την ιστοσελίδα Kaggle³⁷, η οποία περιέχει το σύνολο των δεδομένων που είναι διαθέσιμα στο site του Lending Club. Η μία βάση δεδομένων περιλαμβάνει στοιχεία για τα δάνεια που χορήγησε το Lending Club την περίοδο 2007-2018 και η δεύτερη βάση δεδομένων περιλαμβάνει στοιχεία για τα δάνεια που απέρριψε το Lending Club την ίδια περίοδο.

Μεταβλητές δεδομένων

Αναλυτικότερα, οι βάσεις δεδομένων περιλαμβάνουν μεταβλητές που υποδεικνύουν τα αιτούμενα ποσά δανείων, τα ποσά δανείων που τελικά πήραν οι αιτούντες, τη χρονική διάρκεια των δανείων, το επιτόκιο, τις δόσεις αποπληρωμής των δανείων, τις βαθμίδες κατηγοριοποίησης των δανείων και τις υποκατηγορίες τους, τα επαγγέλματα των αιτούντων δάνειο, τη διάρκεια αποπληρωμής των δανείων, το σκοπό λήψης των αιτούμενων δανείων, το ετήσιο εισόδημα των αιτούντων δάνειο, την κατάσταση εξακρίβωσης των στοιχείων, την ημερομηνία έκδοσης των δανείων και την κατάσταση των δανείων (εξοφλημένα/οφειλόμενα), το αν υπάρχει πλάνο αποπληρωμής των δανείων, τη χώρα προέλευσης των αιτούντων δάνειο, την ετήσια λίστα των δανείων, το συνολικό ποσό αποπληρωμής των δανείων, το οφειλόμενο ποσό αποπληρωμής, την ημερομηνία της πιο πρόσφατης καταβολής δόσης και το ποσό της, καθώς και την επόμενη ημερομηνία καταβολής, το είδος αίτησης του δανείου (ατομική αίτηση/περισσότερων αιτούντων), το συνολικό ποσό των δανείων που έχουν επιστραφεί στην πλατφόρμα δανεισμού, πόσα από αυτά τα δάνεια έχουν χρεοκοπήσει, κτλ. Το σύνολο των δεδομένων σε κάθε μια βάση αγγίζουν περίπου τις δύο εκατομμύρια εγγραφές, ωστόσο, στην τρέχουσα ανάλυση θα εξεταστούν συγκεκριμένες μεταβλητές, όπως είναι τα ποσά των δανείων που χορηγήθηκαν από το Lending Club, το επιτόκιο, το ετήσιο εισόδημα των αιτούντων δάνειο και η αξία των

³⁷ All Lending Club loan data 2007 through current Lending Club accepted and rejected loan data (2018). (<https://www.kaggle.com/wordsforthewise/lending-club>)

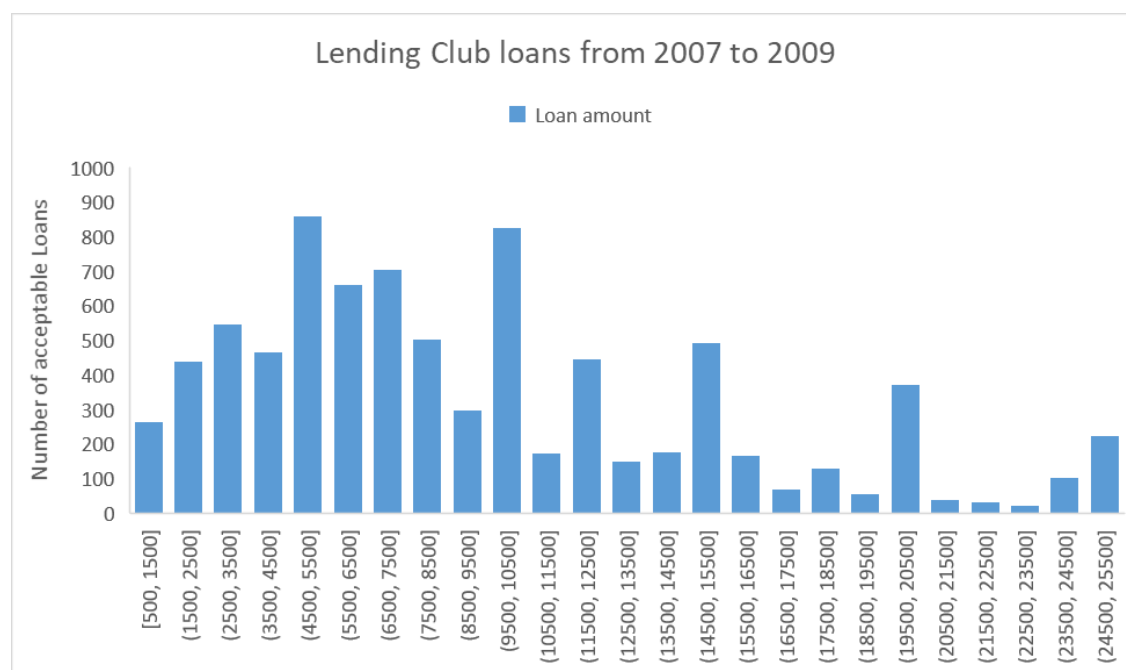
δανείων κατά το ξέσπασμα της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης (2007-2009), τη μεταβατική περίοδο (2010-2013) και τις δύο υποπεριόδους ανάκαμψης (2013-2015) και (2016-2018).

6.2 Ανάλυση Lending Club

Στο διάγραμμα 4 που ακολουθεί παρουσιάζονται τα δάνεια που χορηγήθηκαν από το Lending Club κατά την περίοδο της οικονομικής κρίσης 2007-2009.

Αρχικά παρατηρείται μια σταδιακή αύξηση δανείων για ποσά από 500\$ έως 3.500\$ αγγίζοντας τα 550 χορηγούμενα δάνεια. Το υψηλότερο σημείο αύξησης ζήτησης σημειώθηκε για το διάστημα ποσού 4.501\$ με 5.500\$ με εγκεκριμένα δάνεια περισσότερα από 850. Στην συνέχεια παρατηρείται μία συνεχής πτώση ζήτησης και εγκεκριμένων δανείων από τα 5.501\$ στα 23.500\$ με μόλις 47 εγκεκριμένα δάνεια. Ωστόσο, αυξητικές ήταν οι τάσεις για ζήτηση δανείων στα διαστήματα ποσού από 9.501\$ έως 10.500\$, από 11.501\$ έως 12.501\$, και από 14.501\$ έως 15.500\$. Δεδομένης και της νέας τάξης πραγμάτων, η εμφάνιση ενός νέου τρόπου δανεισμού ως επιπρόσθετη επιλογή εναλλακτικής μορφής δανεισμού, έδωσε ένα ηχηρό μήνυμα στην αγορά για την συνέχεια και την αναγνωσιμότητα που έπεται στον κλάδο των P2P.

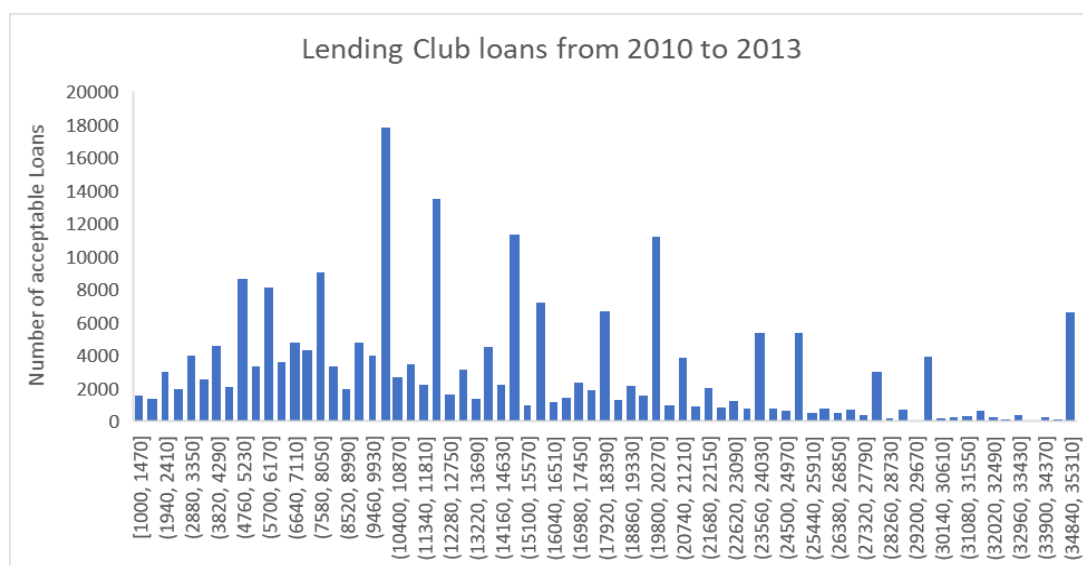
Διάγραμμα 4



Στον διάγραμμα 5 παρουσιάζονται τα δάνεια που χορηγήθηκαν από το Lending Club την μετά περίοδο της οικονομικής ύφεσης, 2010-2013, στην Αμερική. Αρχικά, παρουσιάζονται αυξομειώσεις στη ζήτηση και χορήγηση των δανείων με το υψηλότερο σημείο αύξησης της ζήτησης να σημειώνεται για το διάστημα ποσού από 9.931\$ μέχρι 10.400\$ με εγκεκριμένα δάνεια περισσότερα από 17.500. Αυξημένα ήταν, επίσης, τα δάνεια που δόθηκαν για ποσά δανείων από 4.761\$-5.230\$, από 5.701\$-6.170\$ κι από 7.581\$-8.050\$. Στη συνέχεια, μετά τη σημαντική χορήγηση των δανείων ποσού 9.931\$-10.400\$, παρουσιάζεται μείωση στις χορηγήσεις των δανείων με εξαίρεση τα διαστήματα ποσού από 11.811\$-12.280\$, από 14.631\$-15.100\$, από 15.571\$-16.040\$, από 17.921\$-18.390\$, από 19.801\$-20.270\$, από 23.561\$-24.030\$, από 24.971\$-25.440\$, από 27.791\$-28.261\$, από 29.671\$-30.141\$ κι από 34.841\$-35.310\$, όπου τα δάνεια που χορηγήθηκαν ήταν αρκετά υψηλά.

Συγκριτικά με τα δάνεια που χορηγήθηκαν την περίοδο της οικονομικής κρίσης, παρατηρείται πως κατά τη διάρκεια της οικονομικής ύφεσης τα δάνεια που χορηγήθηκαν ήταν πολλαπλάσια συγκριτικά με τα δάνεια της περιόδου 2007-2009. Αυτό, βέβαια, οφείλεται και στην αναγνώριση και στη θέση των P2P εταιρειών στην αγορά.

Διάγραμμα 5



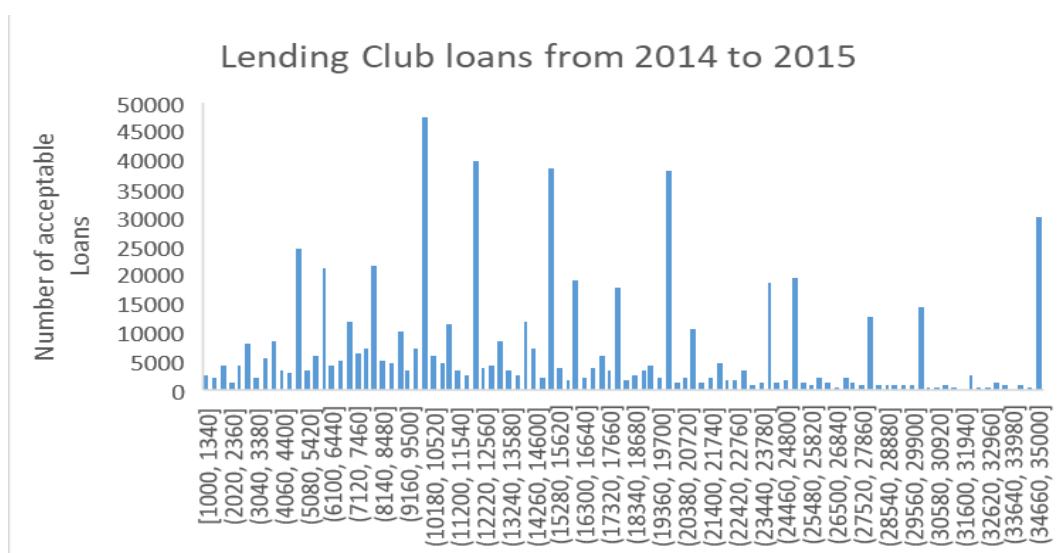
Στο διάγραμμα 6 παρουσιάζονται τα δάνεια που χορηγήθηκαν από το Lending Club την περίοδο της οικονομικής ανάκαμψης 2014-2015 στην Αμερική. Να σημειωθεί ότι

τα δύο γραφήματα που ακολουθούν (διαγράμματα 6 και 7) αναφέρονται στην οικονομική ανάκαμψη αλλά οι περίοδοι έχουν μοιραστεί για την καλύτερη κατανόηση των αποτελεσμάτων.

Παρατηρείται, λοιπόν, ότι για την οικονομική ανάκαμψη περιόδου 2014-2015 παρουσιάζονται σταθερές αυξομειώσεις στη χορήγηση των δανείων μέχρι το ποσό των 19.361\$ και σταθερές μειώσεις από το ποσό των 19.361\$ μέχρι και το ποσό των 35.000\$ με σημαντικές αυξήσεις, ωστόσο, στα ενδιάμεσα ποσά. Το υψηλότερο σημείο αύξησης της ζήτησης σημειώνεται για το διάστημα ποσού από 9.501\$ μέχρι 10.181\$ με εγκεκριμένα δάνεια περισσότερα από 45.500. Ωστόσο, σημαντικές αυξήσεις στη ζήτηση και χορήγηση των δανείων σημειώνονται για τα ποσά από 4.401\$-5.080\$, από 5.421\$-6.100\$, από 7.461\$-8.140\$, από 11.541\$-12.220\$, από 14.601\$-15.280\$, από 19.701\$-20.380\$ κι από 34.661\$-35.000\$.

Από την παραπάνω ανάλυση προκύπτει ότι τα δάνεια που χορηγήθηκαν από το Lending Club την περίοδο 2014-2015 είναι διπλάσια από αυτά που χορηγήθηκαν την προηγούμενη περίοδο 2010-2013 κι αυτό δείχνει την απήχηση και την ανοδική πορεία που χαράσσουν οι εταιρείες P2P στην αγορά στο πέρασμα του χρόνου και την εγκαθίδρυσή τους μέσα σε αυτήν.

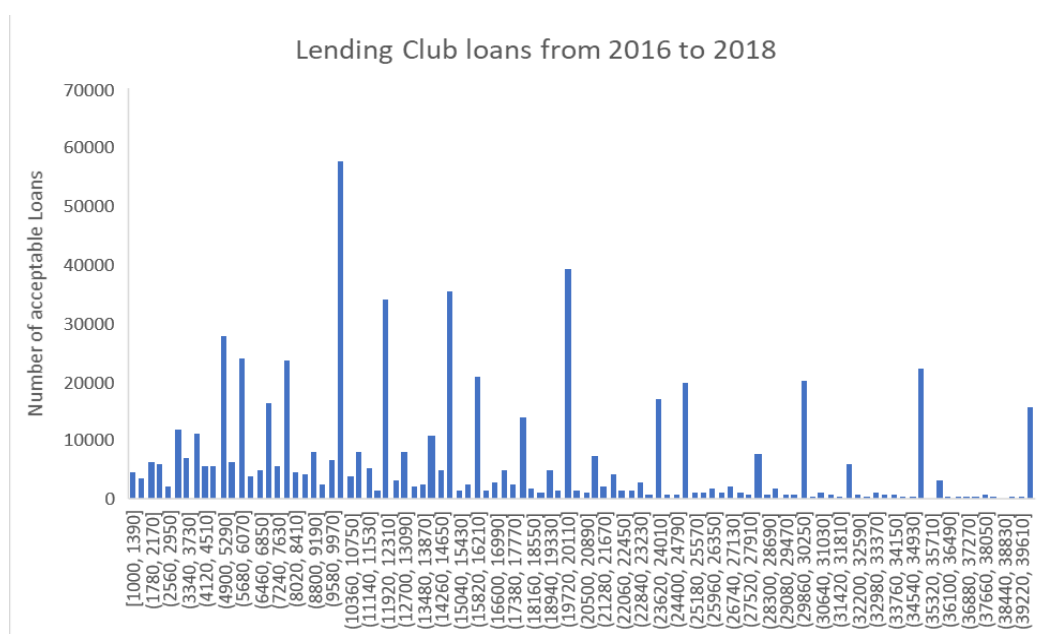
Διάγραμμα 6



Τέλος, η τελευταία περίοδος που εξετάζεται είναι εκείνη του 2016-2018. Η συνολική ζήτηση συνεχίζει και αυτή την περίοδο την συνολική αυξητική πορεία, σημειώνοντας

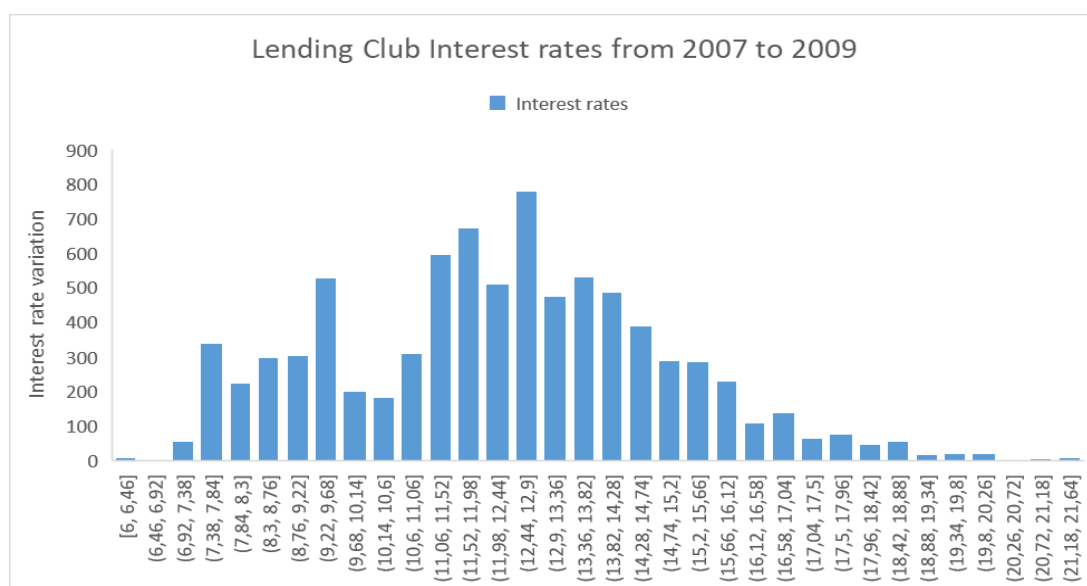
all time high peak σε δάνεια των 10.000\$ με πάνω από 6.000 εγκεκριμένα δάνεια. Το σύνολο των δοθέντων δανείων κάθε έτος ολοένα και αυξάνεται. Η συνολική εικόνα παρουσιάζει ότι η νέα εποχή δανεισμού εδραιώνεται με τρόπο εξω-τραπεζικό, διαμορφώνοντας νέες τάσεις και επιλογές στο ευρύ επενδυτικό κοινό και τους υποψήφιους δανειζόμενους. Οι τράπεζες πλέον δεν αποτελούν την μόνη πηγή άντλησης κεφαλαίου. Η άλλοτε άγνωστη έννοια και ορισμός του crowdfunding αποτελεί την πιο γρήγορη, μη γραφειοκρατική και μοντέρνα πηγή άντλησης κεφαλαίου. Ο νέος ψηφιακός κόσμος και οι εναλλακτικοί τρόποι εκμετάλλευσης των κεφαλαίων έχουν ήδη ξεκινήσει αν αναλογιστεί κανείς ότι μια δεκαπενταετία πριν ούτε κρυπτονομίσματα υπήρχαν ούτε εναλλακτικές μορφές δανεισμού.

Διάγραμμα 7



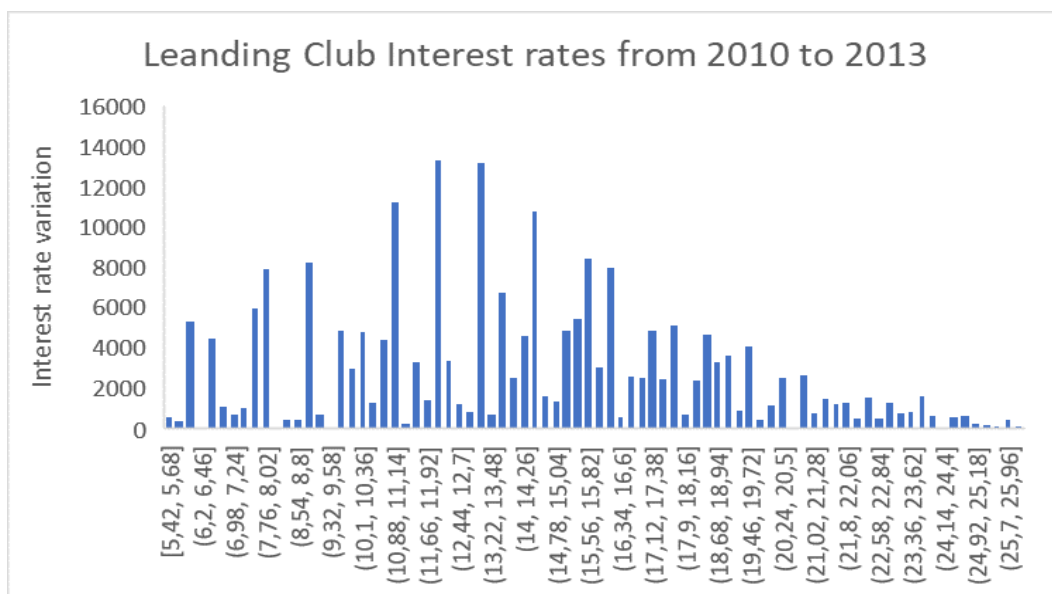
Παρακάτω ακολουθεί η ανάλυση σχετικά με τις διακυμάνσεις των επιτοκίων δανεισμού για τις περιόδους οικονομικής κρίσης, ύφεσης και οικονομικής ανάκαμψης για τα έτη 2007-2018. Στο διάγραμμα 8 αναλύονται τα επιτόκια δανεισμού του Lending Club για την περίοδο της οικονομικής κρίσης 2007-2009. Η γενική εικόνα του γραφήματος δείχνει ότι τη συγκεκριμένη περίοδο τα επιτόκια κυμαίνονταν σε υψηλά επίπεδα με τη μέγιστη ζήτηση δανείων να σημειώνεται στο διάστημα επιτοκίων από 12.44%-12.9%, όπου και χορηγήθηκαν συνολικά πάνω από 750 δάνεια. Μετά από αυτό το σημείο παρατηρείται μια σταδιακή μείωση στη ζήτηση των δανείων, καθώς όσο αυξάνονται τα επιτόκια δανεισμού τόσο μειώνεται η ζήτηση των δανείων.

Διάγραμμα 8



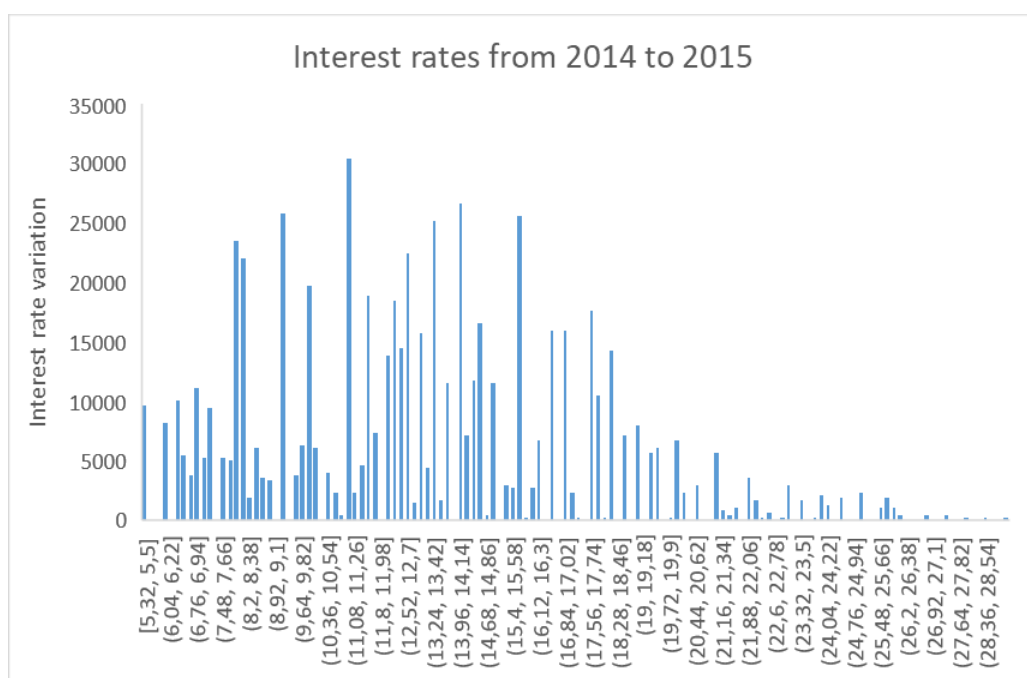
Στο διάγραμμα 9 αναλύονται τα επιτόκια δανεισμού για την περίοδο 2010-2013. Παρατηρείται, λοιπόν, πως συγκριτικά με τα επιτόκια της περιόδου 2007-2009, την περίοδο 2010-2013 η χαμηλότερη τιμή των επιτοκίων είναι το 5.42% και η μέγιστη το 25.96%, τιμές χαμηλότερες και υψηλότερες σε σύγκριση με αυτές της περιόδου 2007-2009, όπου η χαμηλότερη τιμή επιτοκίου είναι το 6% και η μέγιστη το 21.64%. Κατά την περίοδο της ύφεσης τα επιτόκια του Lending Club είναι υψηλά, ωστόσο, χορηγούνται περισσότερα δάνεια συγκριτικά με τα χορηγούμενα δάνεια της περιόδου 2007-2009. Τα περισσότερα δάνεια την περίοδο αυτή χορηγήθηκαν με επιτόκιο δανεισμού από 11.93%-12.44% και αγγίζουν τα 13.500 δάνεια. Επίσης, πολλά δάνεια χορηγήθηκαν και με επιτόκιο δανεισμού από 12.71% έως 13.22% κι έφτασαν τις 13.000. Γενικότερα, παρατηρούνται αυξομειώσεις στις χορηγήσεις των δανείων ανάλογα με τις τιμές των επιτοκίων. Ωστόσο, με ποσοστά επιτοκίων υψηλότερα του 16.34% παρατηρείται μια σταδιακή μείωση στη χορήγηση των δανείων.

Διάγραμμα 9



Στο διάγραμμα 10 αναλύονται τα επιτόκια δανεισμού της περιόδου ανάκαμψης της αμερικανικής οικονομίας 2014-2015. Στο γράφημα παρουσιάζονται υψηλά επιτόκια δανεισμού, ωστόσο, παρουσιάζονται και πολλές χορηγήσεις δανείων με υψηλά επιτόκια. Το Lending Club παρόλο που δάνειζε με υψηλά επιτόκια κατάφερε να τραβήξει την προσοχή και την προτίμηση ενός ευρύ επενδυτικού κοινού. Ενδεικτικό είναι το γεγονός ότι με επιτόκιο δανεισμού από 11.9%-11.26% κατάφερε να χορηγήσει δάνεια που έφτασαν τις 30.000.

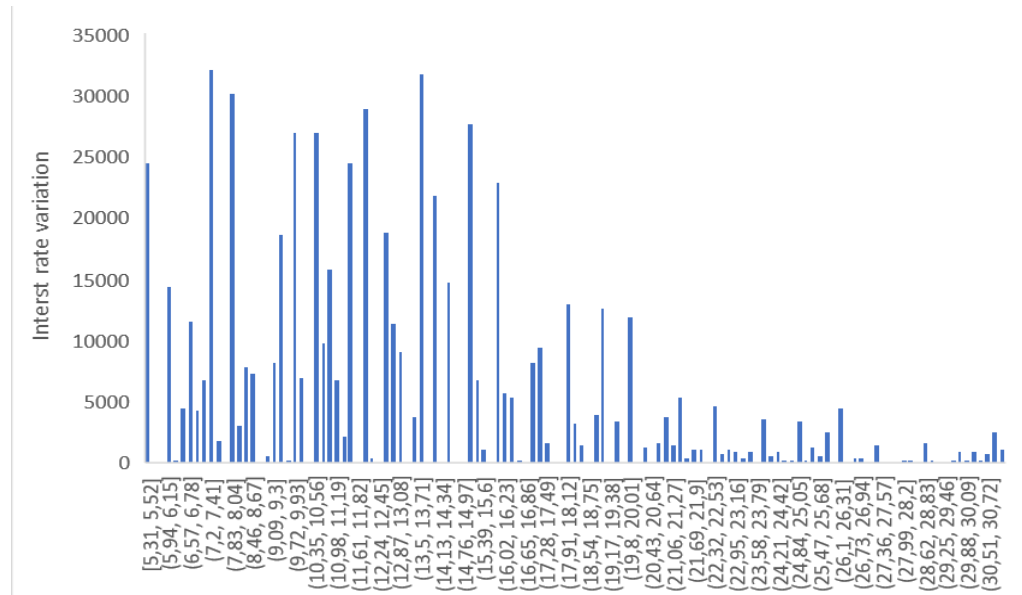
Διάγραμμα 10



Σημαντικό, ακόμη, είναι το γεγονός ότι κατά την περίοδο της ανάκαμψης τα δάνεια που χορήγησε το Lending Club διπλασιάστηκαν χωρίς, ωστόσο, να μειώνονται τα επιτόκια δανεισμού. Τα αποτελέσματα αυτά δείχνουν την ανάγκη ρευστότητας των επιχειρήσεων και των ιδιωτών.

Στο διάγραμμα 11 παρουσιάζονται τα επιτόκια δανεισμού της περιόδου οικονομικής ανάπτυξης 2016-2018. Η εικόνα δε διαφέρει πολύ από το γράφημα της περιόδου 2014-2015, καθώς τα επιτόκια παραμένουν υψηλά αλλά το Lending Club καταφέρνει να χορηγεί πολλά δάνεια. Την περίοδο μάλιστα 2016-2018 με επιτόκιο δανεισμού από 7.21%-7.41% τα δάνεια που χορηγήθηκαν από το Lending Club ξεπέρασαν τις 30.000.

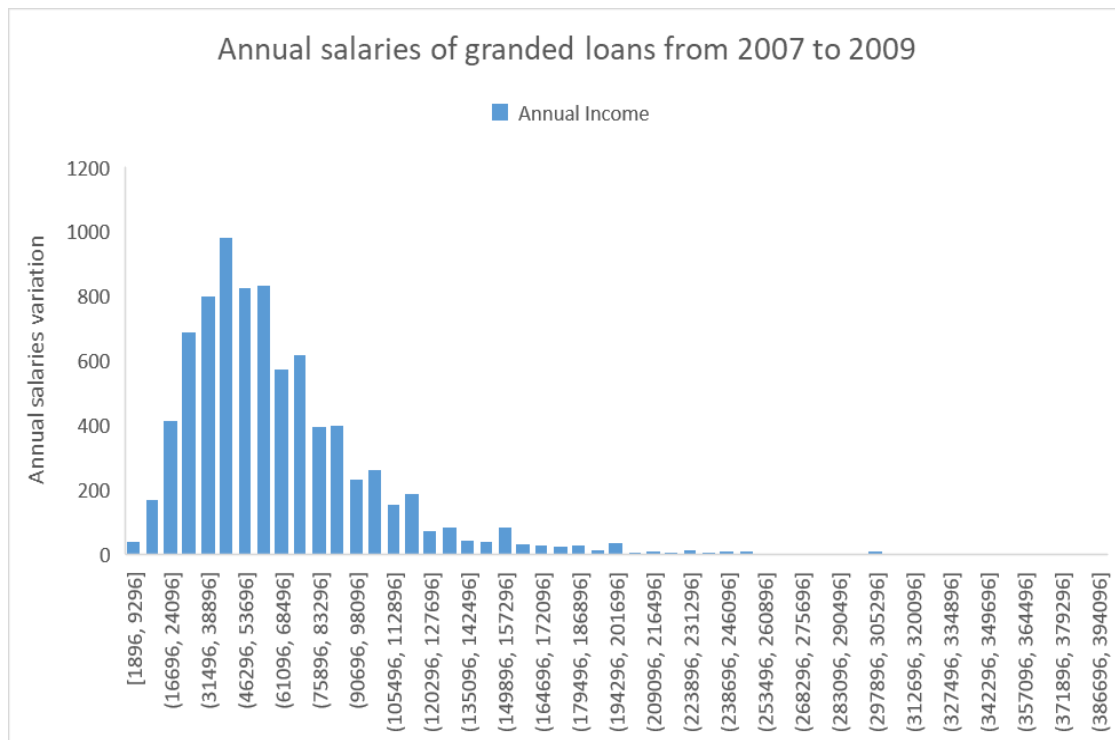
Διάγραμμα 11



Στα διαγράμματα που ακολουθούν θα γίνει ανάλυση των εισοδημάτων των αιτούντων δάνειο από το Lending Club για τις περιόδους 2007-2009, 2010-2013, 2014-2015 και 2016-2018. Αναλυτικότερα, η περίοδος της οικονομικής κρίσης 2007-2009 καθόρισε την πορεία των εταιρειών δανεισμού P2P στην αγορά. Η νέα μορφή δανεισμού δεν έχει ακόμη διαδοθεί με τις εταιρείες P2P να κερδίζουν σταδιακά την εμπιστοσύνη των επιχειρήσεων και των ιδιωτών. Από το γράφημα παρατηρείται μια σταδιακή αύξηση των χορηγήσεων των δανείων όσο αυξάνεται το ετήσιο εισόδημα των αιτούντων δάνειο με τα χορηγούμενα δάνεια να αγγίζουν το υψηλότερο σημείο των 1.000 δανείων για

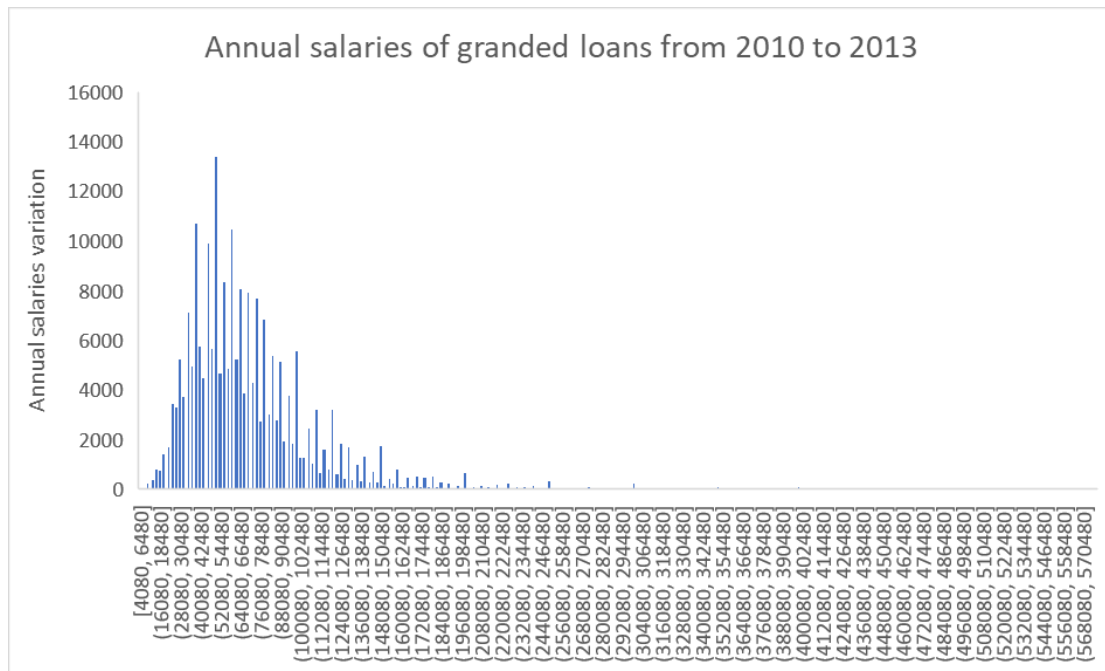
ετήσια εισοδήματα από 38.897\$-46.296\$. Έπειτα από αυτό το σημείο, παρατηρείται μια σταδιακή μείωση των χορηγούμενων δανείων, όταν τα ετήσια εισοδήματα των αιτούντων δάνειο αυξάνονται.

Διάγραμμα 12



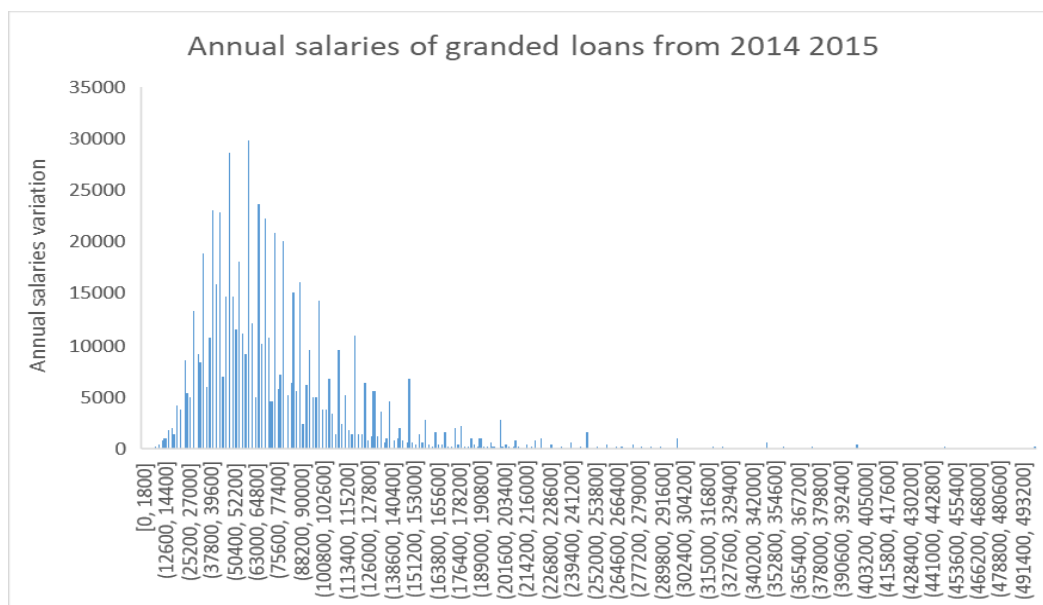
Στο διάγραμμα 13 παρουσιάζονται τα δάνεια που εκχωρήθηκαν ανάλογα με τα εισοδήματα των αιτούντων δάνεια μετά την περίοδο της οικονομικής ύφεσης το 2010-2013. Αρχικά, όσο τα ετήσια εισοδήματα αυξάνονται, σταδιακά αυξάνονται και τα χορηγούμενα δάνεια με το υψηλότερο σημείο να σημειώνεται στα εισοδήματα από 42.481\$- 52.080\$, όπου τα χορηγούμενα δάνεια ξεπέρασαν τις 13.500. Έπειτα από αυτό το σημείο παρουσιάζεται μια σταδιακή μείωση των χορηγούμενων δανείων όσο τα ετήσια εισοδήματα των ενδιαφερόντων για δάνειο αυξάνονται. Ωστόσο, παρατηρείται πως, παρόλο που η οικονομία βρίσκεται σε ύφεση, η νέα μορφή δανεισμού αποκτά ισχυρή παρουσία στην αγορά, καθώς μέσα σε ελάχιστα χρόνια ο αριθμός των χορηγούμενων δανείων πολλαπλασιάστηκε. Επίσης, αξίζει να σημειωθεί ότι επιχειρήσεις ή ιδιώτες με ετήσιο εισόδημα υψηλότερο του μέσου δείχνουν να εμπιστεύονται και να προτιμούν εταιρείες δανεισμού P2P, όπως είναι το Lending Club.

Διάγραμμα 13



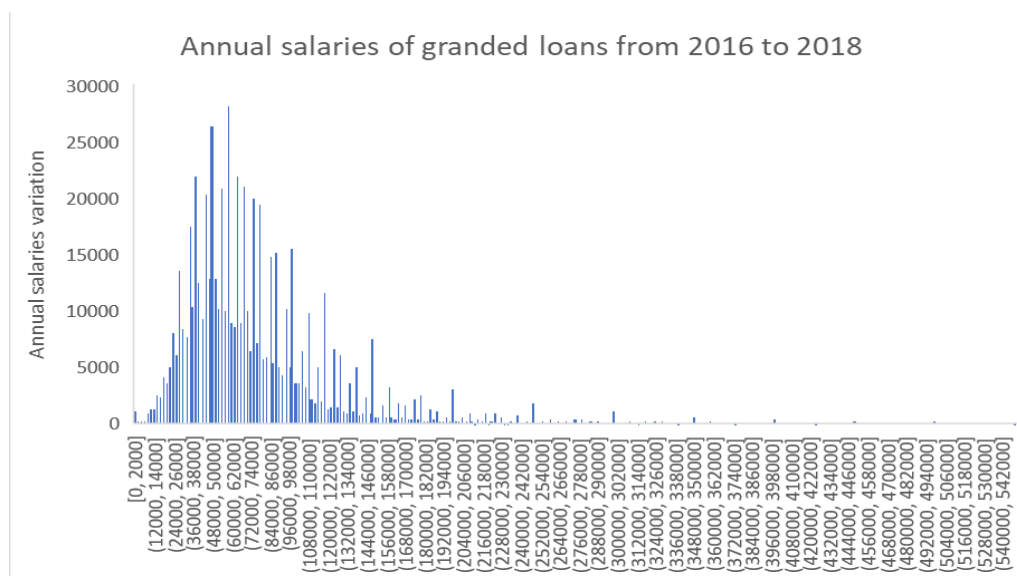
Στο διάγραμμα 14 παρουσιάζονται τα δάνεια που χορηγήθηκαν για την οικονομική περίοδο ανάκαμψης 2014-2015 ανάλογα με το ετήσιο εισόδημα των αιτούντων. Αναλυτικότερα, από το γράφημα προκύπτει ότι τα δάνεια που χορηγήθηκαν την περίοδο 2014-2015 ήταν διπλάσια από αυτά που χορηγήθηκαν την περίοδο 2010-2013. Τα περισσότερα δάνεια που χορηγήθηκαν αυτή την περίοδο ξεπέρασαν τις 30.000 για ετήσιο εισόδημα από 52.201\$-63.000\$, ενώ η τάση παραμένει σταθερή και στις δύο περιόδους. Αυτό σημαίνει ότι σταδιακά αυξάνονται τα χορηγούμενα δάνεια με την αύξηση των ετήσιων εισοδημάτων και μετά τη μέγιστη χορήγηση των 30.000 δανείων, η χορήγηση των δανείων σταδιακά υποχωρεί με την αύξηση των ετήσιων εισοδημάτων. Τα αποτελέσματα αυτά δείχνουν ότι η νέα μορφή δανεισμού έχει εγκαθιδρυθεί στην αγορά κι έχει βρει σημαντική απήχηση από το καταναλωτικό κοινό, το οποίο δείχνει εμπιστοσύνη στη νέα δυνατότητα δανεισμού.

Διάγραμμα 14



Τέλος, στο διάγραμμα 15 παρουσιάζονται τα χορηγούμενα δάνεια για την οικονομική ανάπτυξη περιόδου 2016-2018. Η τάση και σε αυτό το γράφημα παραμένει σταθερή με μια σταδιακή αύξηση των χορηγούμενων δανείων, ένα σημείο κορυφής με τη μέγιστη χορήγηση δανείων να φτάνει τις 25.500 δάνεια για το εύρος ετήσιου εισοδήματος από 50.001\$-60.000\$ και μια σταδιακή πτωτική τάση των χορηγούμενων δανείων όσο αυξάνεται το ετήσιο εισόδημα. Αυτό που παρατηρείται στο τρέχον γράφημα είναι ότι μειώθηκαν κατά μικρό ποσοστό τα χορηγούμενα δάνεια συγκριτικά με την προηγούμενη περίοδο 2014-2015.

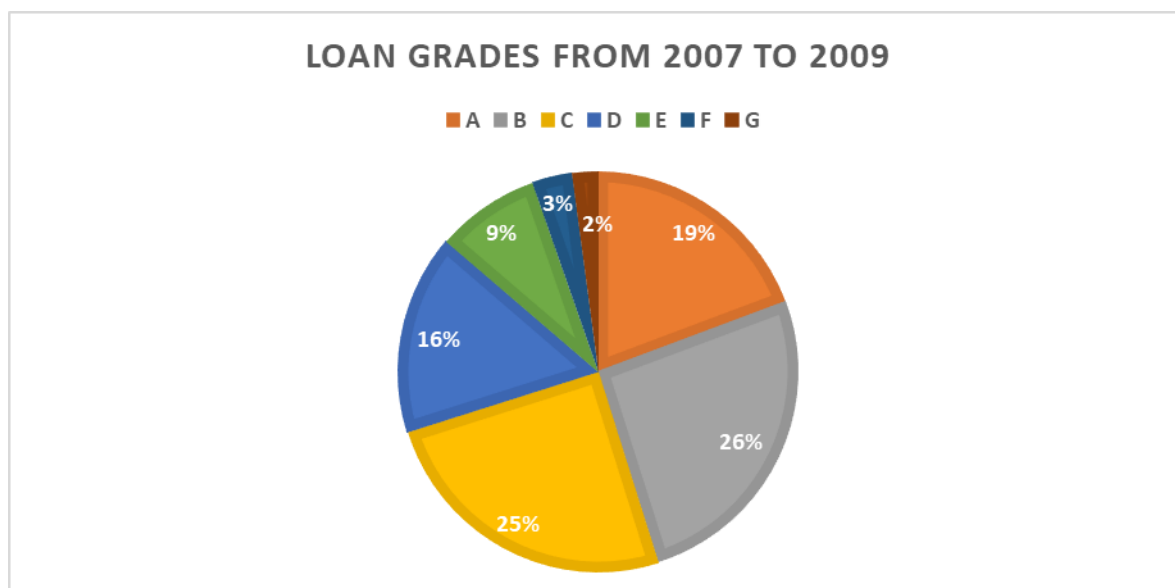
Διάγραμμα 15



Στα διαγράμματα που ακολουθούν παρουσιάζονται οι αξιολογήσεις των δανείων από το Lending Club για τις περιόδους 2007-2009, 2010-2013, 2014-2015 και 2016-2-18. Πιο συγκεκριμένα, στο διάγραμμα 16 παρουσιάζεται η αξιολόγηση των δανείων από το Lending Club σχετικά με το ρίσκο κινδύνου των δανείων που χορηγήθηκαν την περίοδο 2007-2009. Παρατηρείται, λοιπόν, πως το 26% των δανείων που χορηγήθηκαν ανήκαν στην κατηγορία Β, το 25% ανήκαν στην κατηγορία C, το 19% ανήκαν στην κατηγορία Α, το 16% στην κατηγορία D, το 9% στην κατηγορία Ε, το 3% στην κατηγορία F και το 2% στην κατηγορία G.

Η κατηγοριοποίηση των δανείων ανάλογα με το ρίσκο κινδύνου δείχνει την επικινδυνότητα να μην πληρωθούν τα δάνεια στους δανειστές. Από το γράφημα προκύπτει ότι περίπου το 50% των δανείων που χορηγήθηκαν από το Lending Club ανήκαν στις κατηγορίες Α και Β, που σημαίνει ότι τα δάνεια αυτά έχουν αξιολογηθεί ως φερέγγυα. Η βαθμολογία C δείχνει ότι υπάρχει ακόμη φερεγγυότητα για τη χορήγηση των δανείων, ενώ όσο προχωράει η βαθμολογία σε άλλους δείκτες (D, E.F) τόσο πιο αφερέγγυα γίνονται τα δάνεια και για αυτό παρατηρούνται μικρά ποσοστά χορήγησης δανείων σε αυτές τις κατηγορίες.

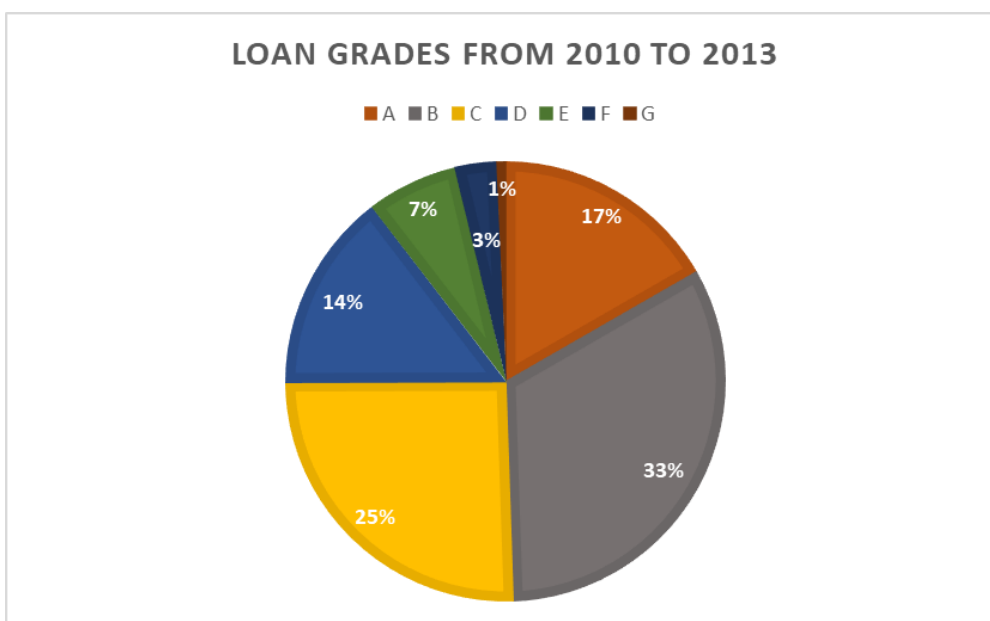
Διάγραμμα 16



Στο διάγραμμα 17 παρουσιάζεται η αξιολόγηση των δανείων από το Lending Club σχετικά με το ρίσκο κινδύνου των δανείων που χορηγήθηκαν την περίοδο 2010-2013. Παρατηρείται, λοιπόν, πως το 33% των δανείων που χορηγήθηκαν ανήκαν στην

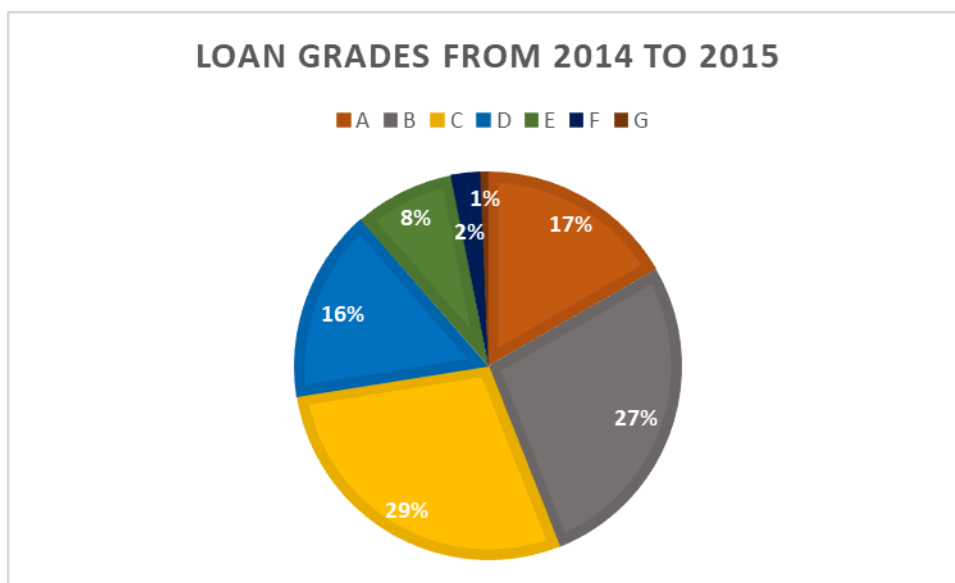
κατηγορία B, το 25% ανήκαν στην κατηγορία C, το 17% ανήκαν στην κατηγορία A ,το 14% στην κατηγορία D, το 7% στην κατηγορία E, το 3% στην κατηγορία F και το 1% στην κατηγορία G. Και σε αυτό το γράφημα παρατηρείται ότι η πλειονότητα των δανείων έχουν εγκριθεί για τη φερεγγυότητά τους, καθώς το 50% των εγκεκριμένων δανείων ανήκουν στις κατηγορίες A και B, ποσοστό σταθερό με αυτό της περιόδου 2007-2009, ενώ και τα ποσοστά με κακούς δείκτες φερεγγυότητας έχουν παραμείνει σταθερά.

Διάγραμμα 17



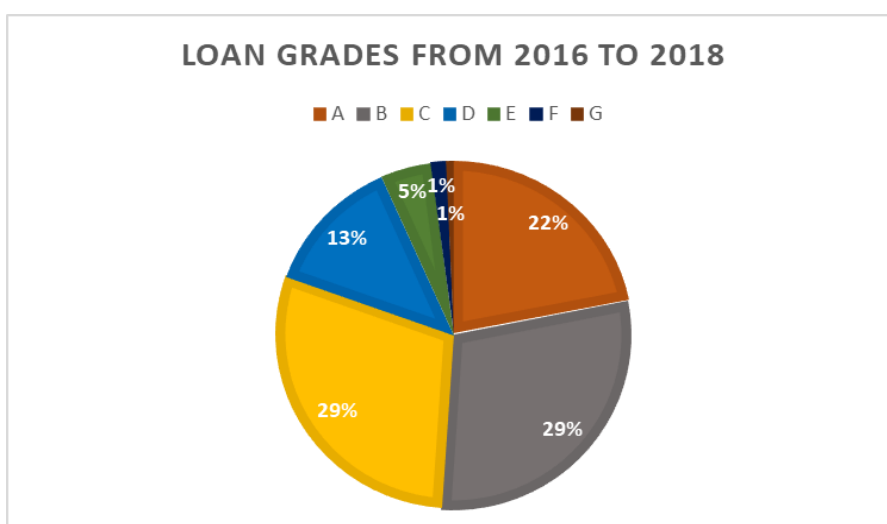
Στο διάγραμμα 18 παρουσιάζεται η αξιολόγηση των δανείων από το Lending Club σχετικά με το ρίσκο κινδύνου των δανείων που χορηγήθηκαν την περίοδο 2014-2015. Παρατηρείται, λοιπόν, πως το 29% των δανείων που χορηγήθηκαν ανήκαν στην κατηγορία C, το 27% ανήκαν στην κατηγορία B, το 17% ανήκαν στην κατηγορία A ,το 16% στην κατηγορία D, το 8% στην κατηγορία E, το 2% στην κατηγορία F και το 1% στην κατηγορία G. Την περίοδο αυτή τα δάνεια που χορηγούνται φαίνεται να χάνουν φερεγγυότητας για τις κατηγορίες A και B, καθώς το συνολικό ποσοστό των δανείων κατηγορίας A και B φτάνει το 44%, ποσοστό χαμηλότερο κατά 6% των χρόνων 2007-2013, ενώ ταυτόχρονα παρατηρείται μια αύξηση χορήγησης δανείων στους πιο χαμηλούς δείκτες αξιολόγησης φερεγγυότητας (C, D, E, κτλ).

Διάγραμμα 18



Στο διάγραμμα 19 παρουσιάζεται η αξιολόγηση των δανείων από το Lending Club σχετικά με το ρίσκο κινδύνου των δανείων που χορηγήθηκαν την περίοδο 2016-2018. Παρατηρείται, λοιπόν, πως το 29% των δανείων που χορηγήθηκαν ανήκαν στην κατηγορία B, άλλο ένα ποσοστό της τάξεως του 29% στην κατηγορία C, το 22% ανήκαν στην κατηγορία A, το 13% στην κατηγορία D, το 5% στην κατηγορία E, το 1% στην κατηγορία F και άλλο 1% στην κατηγορία G.

Διάγραμμα 19



Παρατηρείται, πως την περίοδο 2016-2018 τα εγκεκριμένα δάνεια με υψηλό δείκτη φερεγγυότητας (A και B) επανέρχονται στο ποσοστό της τάξεως του 51% όπως τα έτη 2007-2013, ενώ παρατηρείται αύξηση στα εγκεκριμένα δάνεια με δείκτη φερεγγυότητας C σε σύγκριση με τα προηγούμενα χρόνια ενώ για τους χαμηλούς

δείκτες φερεγγυότητες τα ποσοστά αυτή την περίοδο παραμένουν σταθερά με μικρές πτώσεις.

Επίλογος

Η ανάλυση που πραγματοποιήθηκε στην παρούσα διπλωματική εργασία είχε ως στόχο να αποσαφηνίσει βασικές έννοιες που σχετίζονται με τη χρηματοοικονομική τεχνολογία, τον ψηφιακό μετασχηματισμό, τις δυνατότητες και τις εξελίξεις του τραπεζικού κλάδου μέσω της εξέλιξης της τεχνολογίας, καθώς και να αποσαφηνίσει το ρόλο και τις λειτουργίες ενός νεοεισερχόμενου κλάδου στην αγορά, αυτό των εταιρειών δανεισμού Peer-to-Peer (P2P) και τη σχέση μεταξύ των τραπεζών και των P2P εταιρειών. Στο τελευταίο κεφάλαιο της διπλωματικής εργασίας με τη βοήθεια της βάσης δεδομένων από το Lending Club αναλύθηκαν τα δάνεια, τα επιτόκια δανεισμού, τα ετήσια εισοδήματα των αιτούντων δάνειο και οι αξιολογήσεις των δανείων της συγκεκριμένης πλατφόρμας δανεισμού, προκειμένου να διαπιστωθεί η στροφή των δανειζόμενων σε εναλλακτικές μορφές δανεισμού πέραν του τραπεζικού κλάδου.

Οι δυνατότητες, που προσφέρει το FinTech και ο ψηφιακός μετασχηματισμός, διευκολύνουν τον τραπεζικό κλάδο να εξελίξει τις δυνατότητές του, να βελτιώσει την εξυπηρέτηση των πελατών του και τις εσωτερικές του λειτουργίες, ώστε η ανάπτυξη της τεχνολογίας να αποτελέσει σύμμαχο του τραπεζικού κλάδου κι όχι την αιτία να «αφανιστούν» οι τράπεζες από την αγορά. Το FinTech και ο ψηφιακός μετασχηματισμός μπορούν να αποτελέσουν τα εργαλεία με τα οποία οι τράπεζες θα εξελιχθούν και θα καινοτομήσουν δημιουργώντας νέα προϊόντα και υπηρεσίες για τους πελάτες τους αλλά και βελτιωμένα και πιο ασφαλή συστήματα λειτουργίας στο εσωτερικό των τραπεζών. Η χρήση των Big Data διαμορφώνει ουσιαστικά την αγορά και κατευθύνει τις εταιρείες και τις τράπεζες, ώστε να αναπροσαρμόσουν τις στρατηγικές τους και τα προϊόντα τους σύμφωνα με τα νέα δεδομένα. Οι τράπεζες και οι εταιρείες δανεισμού P2P δεν πρέπει να αντιμάχονται, καθώς και τα δύο στοιχεία είναι απαραίτητα στην αγορά και η βιβλιογραφία αποδεικνύει ότι η λειτουργία των P2P είναι αλληλεξαρτώμενη με τη λειτουργία των τραπεζών και το αντίστροφο.

Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης κι έπειτα οι εταιρείες δανεισμού P2P απέκτησαν ισχυρή παρουσία στην αγορά, καθώς οι δανειζόμενοι μπορούσαν να έχουν πρόσβαση σε ρευστότητα γρήγορα, άμεσα και χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες με υψηλό, όμως, κόστος αφού τα επιτόκια κυμαίνονταν σε υψηλά επίπεδα. Οι εταιρείες P2P έχουν εδραιωθεί κι έχουν αποκτήσει ισχυρή παρουσία στην αγορά κερδίζοντας την εμπιστοσύνη των πελατών τους κι επεκτείνονται περαιτέρω με αποτέλεσμα να αποτελούν σημαντική απειλή για τις τράπεζες στον τομέα

του δανεισμού. Οι τράπεζες, προκειμένου να μπορέσουν να είναι ανταγωνιστικές, θα πρέπει να περιορίσουν σε σημαντικό βαθμό τις γραφειοκρατικές διαδικασίες, να μειώσουν σημαντικά το χρόνο χορήγησης των δανείων και να διευρύνουν το πελατολόγιό τους, ώστε να μπορούν να χορηγούν δάνεια και σε ομάδες ατόμων με χαμηλότερο οικονομικό κεφάλαιο.

Τα δεδομένα που χρησιμοποιήθηκαν στην παρούσα διπλωματική εργασία μπορούν να χρησιμοποιηθούν για περαιτέρω έρευνα με την εξέταση περισσότερων μεταβλητών, ώστε να οδηγηθούμε σε περαιτέρω αποτελέσματα και συμπεράσματα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

- Μιχαήλ Γ. (1998), *Ο ρόλος της τεχνολογίας στην τράπεζα του 2000*, Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, σελ. 13-16.

Ξένα

- Castri et al., (2019). *FSI Insights on policy implementation. Financial Stability Institute*, Bank for International Settlements. No.19
- Gells, P. (2016). *Why FinTech Banks will rule the world?* , The FinTech Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries, Susanne Chishti and Janos Barberis
- Jagtiani, J., and Lemieux, C., (2018). *Do fintech lenders penetrate areas that are underserved by traditional banks?*, Journal of Economics and Business, Elsevier, vol. 100, page 44.
- Prosper Marketplace Financial Wellness Survey (2016). *A survey examining the current state and sentiment around personal finance in America.*
- Rivlin, A., et al., (1998). *The Federal Reserve in the Payments Mechanism*, Committee on the Federal Reserve in the Payments Mechanism Federal Reserve System.
- Tang, H., (2019). Peer-to-Peer Lenders Versus Banks: Substitutes or Complements? *The Review of Financial Studies*, Volume 32, Issue 5, May 2019, Pages 1900–1938, <https://doi.org/10.1093/rfs/hhy137>.
- Vives, X., (2017). *The Impact of Fintech on Banking*. European Economy.

Διαδικτυακοί τόποι

- All Lending Club loan data 2007 through current Lending Club accepted and rejected loan data (2018). URL:
<https://www.kaggle.com/wordsforthewise/lending-club>
- Barone, A., (2020). Bank. URL:
<https://www.investopedia.com/terms/b/bank.asp>
- Black, M., (2020). Best Peer-to-Peer Lending. Peer-to-Peer lending lets you be the borrower or the investor. URL:
<https://www.investopedia.com/articles/investing/092315/7-best-peertopeer-lending-websites.asp>
- Capgemini Consulting - MIT Center for Digital Business (2011). Digital Transformation: A Roadmap for Billion-Dollar Organizations. URL:
https://www.researchgate.net/figure/Building-blocks-of-the-digital-transformation-Source-authors-own-illustration-color_fig1_305488279
- Digital finance: Towards a common EU approach. 4th Annual Conference on ‘FinTech and digital innovation: Delivering for the future’. URL:
<https://eba.europa.eu/file/872930/download?token=oiB42YOE>
- Gundaniya. N., What is Fintech and how it has impacted banking?. URL:
<https://www.digipay.guru/blog/the-impact-of-fintech-on-banks-and-financial-services/>
- Homann, M., (2020). What is RegTech?.
URL:<https://www.eqs.com/compliance-blog/what-is-regtech/>
- McCarthy. N., (2018). 1.7 Billion Adults Worldwide do not have access to a bank account (infographic), Forbes. URL:
<https://www.forbes.com/sites/niallmccarthy/2018/06/08/1-7-billion-adults-worldwide-do-not-have-access-to-a-bank-account-infographic/?sh=47beaae4b011>
- McGahan, A., (2004). How Industries Change, financial management, Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org/2004/10/how-industries-change>

- Reif, N., (2020). Blockchain Explained.
URL:<https://www.investopedia.com/terms/b/blockchain.asp>
- Rosenberg, E., (2019). What is Peer-to-Peer lending?,
URL:<https://www.creditkarma.com/personal-loans/i/peer-to-peer-lending>
- Schmidt, J., (2020). Is P2P Lending Safe? A Risk Assessment (2020).
P2PMarketData. URL: <https://p2pmarketdata.com/is-p2p-lending-safe-risk-assessment/>

Ιστότοποι

- <https://www.mulesoft.com/resources/api/what-is-an-api>
- <https://fintechnews.ch/regtech/what-is-suptech-an-overview/31289/>
- <https://www.bankofgreece.gr/kiries-leitourgies/epopteia/pistwtika-idrymata/idrysh-kai-leitoyrgia>
- <https://europa.eu/european-union/about-eu/agencies/eba>
- <https://www.thalesgroup.com/en/markets/digital-identity-and-security/banking-payment/issuance/id-verification/know-your-customer>
- <https://www.newsbeast.gr/world/arthro/1858355/h-istoria-tou-trapezikou-sistimatos>
- <https://www.fdic.gov>