

POŻYCZKI GOTÓWKOWE



Perspektywy dla rynku pożyczek gotówkowych – co jest potrzebne, żeby rynek odżył?

Rynek pożyczek gotówkowych, w związku z sytuacją wywołaną pandemią COVID-19, przeżywa trudne chwile. Spadek sprzedaży, w porównaniu z rokiem 2019, wynosi – biorąc pod uwagę sprzedaż od stycznia do października bieżącego roku – ponad 30 proc. Wyzwaniem jest zarówno skłonność klientów do zaciągania nowych zobowiązań kredytowych, jak i wpływ zasad utrzymania dystansu społecznego i nowych regulacji przeciwdziałających rozprzestrzenianiu się pandemii na możliwości skutecznego dotarcia do klienta z odpowiednią ofertą produktową.



Waldemar Jarek

kierujący wydziałem kredytów konsumpcyjnych, Bank Millennium

Dane opublikowane przez Biuro Informacji Kredytowej pokazują wyraźnie skalę problemu: w ujęciu wartościowym, od początku 2020 r. (okres styczeń–październik 2020), na rynku udzielono prawie 43 mld zł kredytów gotówkowych i stanowi to spadek o 31,5 proc. w stosunku do tego samego okresu w roku po-

przednim (w ujęciu ilościowym to odpowiednio: 2,3 mln kredytów gotówkowych i spadek o 30,7 proc.). Wprawdzie można zauważyć częściową odbudowę poziomu sprzedaży w stosunku do kwietnia, najgorszego pod tym względem miesiąca bieżącego roku (spadek sprzedaży w kwietniu 2020 r. w porównaniu do kwietnia 2019 r. to ponad 60 proc.), ale na powrót do poziomów sprzedaży porównywalnych do okresu sprzed pandemii będziemy musieli jeszcze poczekać.

Nastroje konsumentów

Wielu klientów zrewidowało swoje plany dotyczące realizacji większych zakupów z uwagi na niepewność wywołaną obawami dotyczącymi rozwoju sytuacji epidemiologicznej

i jej wpływu na ich sytuację ekonomiczną. Opublikowane w listopadzie przez Główny Urząd Statystyczny dane, dotyczące oceny koniunktury konsumenckiej, wskazują na utrzymanie trendu pogorszenia się nastrojów konsumentów na przestrzeni ostatnich miesięcy. Spadki zanotowano dla wszystkich składowych bieżącego wskaźnika ufności konsumenckiej, w szczególności dla składowych dotyczących oceny możliwości obecnego dokonywania ważnych zakupów oraz oceny obecnej i przyszłej sytuacji finansowej gospodarstw domowych. Spadki odnotowano również dla wyprzedzającego wskaźnika ufności konsumenckiej, w tym największy spadek miał miejsce w odniesieniu do oceny przyszłego poziomu bezrobocia. Dane te jednoznacznie wskazują, że klienci obawiają się zarówno bezpośrednio o swoje zdrowie, jak i o to, że ich sytuacja ekonomiczna w najbliższej przyszłości może ulec pogorszeniu. Wspomniane wyniki nie uwzględniają jeszcze pozytywnej zmiany w dynamice zakażeń, którą możemy obserwować w ostatnich dniach, nie znamy też jeszcze wpływu decyzji o otwarciu galerii handlowych. Oba te fakty mogą pozytywnie wpłynąć na nastroje konsumenckie w grudniu, co z kolei, jeśli nastąpi,

pozytywnie wpłynie na odbudowę poziomów sprzedaży na rynku pożyczek gotówkowych. To pozwoliłoby na kolejną (po obserwowanej w miesiącach wakacyjnych) stabilizację nastrojów zachwianą wzrostem zakażeń i ponownym wprowadzeniem obostrzeń wprowadzonych w wybranych gałęziach gospodarki, czego doświadczyliśmy jesienią.

Przyspieszenie trendów

Dodatkowo, z uwagi na ograniczenia mające na celu przeciwdziałanie rozprzestrzenianiu się COVID-19, banki stanęły przed wyzwaniem dotarcia do klientów, którzy, podążając za zaleceniami utrzymania dystansu społecznego, mniej chętnie odwiedzają oddziały banków. Sytuacja ta była impulsem do przyspieszenia trendów, które można było zaobserwować już przed pandemią: przyspieszenie realizacji projektów mających na celu zwiększenie stopnia omnikanalowości obsługi i dalsza integracja procesów kredytowych pomiędzy kanałami banku, dopasowanie zdalnych procesów do wymagań tych klientów, którzy do tej pory używali tradycyjnych kanałów bankowych, tak aby ułatwić im korzystanie z bankowości internetowej i mobilnej, uproszczenie procesów przedsta-

wiania oferty kredytowej, weryfikacji dochodów klienta i przyznawania pożyczki w procesach zdalnych, bez potrzeby wizyty w oddziale.

Stabilizacja rynku

W opisanej powyżej sytuacji trudno jest ocenić precyzyjnie, kiedy rynek kredytowy znowu wejdzie na stabilną ścieżkę rozwoju. Kluczowym czynnikiem będzie na pewno sytuacja epidemiologiczna i liczba zakażeń w najbliższych dniach i tygodniach, a także szybkość i skuteczność wykorzystania szczepień przeciwko COVID-19. Tylko wtedy będziemy mogli liczyć na stopniowe i stałe znoszenie obostrzeń, poprawienie się perspektyw utrzymania dochodów klientów, co z kolei będzie miało wpływ na trwałą, pozytywną zmianę nastrojów konsumentów. Nie mniej jednak, w mojej ocenie, wnioskując z pierwszych sygnałów ożywienia na rynku w ostatnich tygodniach listopada, od początku stycznia możemy spodziewać się stopniowej odbudowy sprzedaży pożyczek gotówkowych ze wzmocnieniem tego trendu w kolejnych miesiącach pierwszego kwartału. To, co na pewno nastąpi, to dalsze przyspieszenie w przenoszeniu działań w relacji klienta z bankiem do kanałów cyfrowych.

POŻYCZKI GOTÓWKOWE

W bankach trwa odmrażanie procedur na kredyty gotówkowe

Do października banki udzielały kredytów gotówkowych na zaostrzonych zasadach. W ostatnim kwartale br. widać większą skłonność do negocjacji i przyspieszenie procesu.



Grzegorz Pacuk

zespół wsparcia – produkty gotówkowe, Grupa ANG

cywilnoprawnych, prowadzenia działalności gospodarczej mogli mieć trudność w pozyskaniu środków. Dochody uzyskiwane za granicami naszego kraju w większości banków wcześniej nie były akceptowane, ale w wybranych bankach już są. Zdarzało się, że wnioski były odrzucane także w przypadku osób, które posiadały umowę na czas określony i reprezentowały branże zagrożone. O jakich branżach mowa? Chodzi o takie segmenty rynku jak turystyka i hotelarstwo, kultura i rozrywka, gastronomia, ale także transport, produkcja autoczęści, elektronika, odzież i tekstylia.

Rosnący popyt

Ponadto, analizując wpływ pandemii na rynek pożyczek gotówkowych, nie można pominąć faktu, że w wielu przypadkach banki wycofały oferty promocyjne ani tego, że zmniejszone zostały progi udzielanych kredytów. W praktyce oznaczało to, że w wielu przypadkach klienci mogli pożyczyć niższą kwotę niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Powyższe czynniki znajdują odzwierciedlenie w danych rynkowych. Jak wynika z danych Biura Informacji Kredytowej, łącznie od stycznia do października 2020 banki i SKOK-i udzieliły 2,294 mln kredytów go-

tówkowych, czyli o ponad 30 proc. mniej na kwotę 42,951 mld zł, co daje ponad 31 proc. mniej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Jak wygląda sytuacja dziś? Z naszych analiz wynika, że w ostatnim kwartale bieżącego roku popyt na kredyty gotówkowe rośnie. Obserwujemy też, że banki sukcesywnie odmrażają procedury i wdrażają rozwiązania, których celem jest to, aby wniosek kredytowy o kredyt gotówkowy można było złożyć bez konieczności wizyty w placówce banku, czego dowodem jest na przykład kredyt gotówkowy w Ikano Bank Oddział w Polsce. Dotychczas bank oferował

kredyt ratalny, kredyt na fotowoltaikę i kartę kredytową w polskich sklepach IKEA. W 2020 r. wprowadził na rynek nowy produkt – prosty i bezpieczny kredyt gotówkowy na dowolny cel. Proces kredytowy jest w pełni zdalny, a umowa podpisywana cyfrowo. Do tego akceptowany jest szeroki wachlarz rodzajów uzyskiwanego dochodu, w tym dochody z działalności gospodarczych niezależnie od branży, w której pracuje przyszły kredytobiorca. Dostrzegamy także większą skłonność do negocjacji ze strony innych banków, co powinno pozytywnie wpłynąć na ofertę dla konsumentów.

Izolacja społeczna spowodowana pandemią w znaczący sposób wpłynęła na organizację pracy banków i w konsekwencji rynek kredytów gotówkowych. Uzyskanie kredytu do października, szczególnie pomiędzy kwietniem a czerwcem, było znacznie utrudnione. Banki nie tylko stanęły przed wyzwaniem wypracowania i wdrożenia nowych procedur i procesów, które umożliwiłyby konsumentowi pozyskanie finansowania minimalizując konieczność kontaktów twarzą w twarz, ale także wprowadziły dodatkowe obostrzenia. W dużej mierze dotyczyły one takich obszarów jak tytuł uzyskania dochodów oraz branża, w której jest on uzyskiwany. Tym samym klienci, którzy uzyskiwali wynagrodzenie z tytułu umów



Rozsądne Boże Narodzenie w czasie pandemii

Święta Bożego Narodzenia to dla Polaków czas większych wydatków i to nie tylko na prezenty. Domowy budżet nadwyrężyć mogą także zakupy spożywcze oraz koszty związane ze świątecznymi dekoracjami czy podróżami. Choć epidemia koronawirusa wymusiła na nas oszczędniejsze gospodarowanie pieniędzmi, to i tak w tym roku planujemy wydać na Gwiazdkę ponad 700 zł.



Karolina Łuczak

kierownik biura prasowego i komunikacji wewnętrznej, rzeczniczka prasowa, Provident Polska

pokrycie kosztów przygotowania wigilijnej kolacji i późniejszego, dwudniowego świętowania. Dodatkowo często to trzydziesto- i czterdziestolatki mają najliczniejsze grono bliskich, których chcą obdarować. Nie dziwi więc, że ich tegoroczne wydatki mogą przekroczyć 800 zł.

Z rozsądkiem

Choć najmłodszy i najstarszy respondenci planują oszczędniejsze święta, to ich grudniowe budżety także mogą być napięte. Powinniśmy pamiętać, że wspomniane grupy dorosłych, do których należą chociażby studenci i emeryci, często mają także najniższe dochody, tak więc nawet niższe

koszty świąt mogą być sporym wyzwaniem dla ich portfeli.

Do planowania wydatków na Boże Narodzenie podchodzimy rozsądnie. Aż 62 proc. badanych Polaków zadeklarowało, że gwiazdkowe zakupy planuje sfinansować z bieżących dochodów, takich jak pensja, alimenty czy emerytura. Oznacza to, że Polacy nie planują świąt „ponad stan”. Jednak porównując z badaniami z poprzednich lat można zauważyć, że w tym roku respondenci mieli większy problem z po-

zyskaniem środków na organizację świąt. Przygotowując zeszłoroczną Gwiazdkę, ponad 80 proc. badanych mogło sięgnąć do swoich bieżących zarobków, a w 2018 r. zadeklarowało tak 70 proc. ankietowanych.

Zweryfikowane oczekiwania wobec prezentów

Niestety u co trzeciego z badanych święta w czasie pandemii będą wiązać się z naruszeniem środków gromadzonych na czarną godzinę. Choć Polacy będą korzy-

stać z oszczędności częściej niż rok temu, kiedy deklarował tak co piąty badany, to nie widać powrotu do tendencji z 2018 i 2017 r. Wtedy święta z zaskórniaków finansowało ok. 40 proc. respondentów.

Tegoroczny świąteczny pesymizm widać także w przypadku oczekiwań wobec prezentów. W tym roku zaledwie 62 proc. spodziewa się znaleźć podarek pod choinką, z czego 22 proc. jest o tym przekonanych. W poprzednich latach odsetek osób czekających na Mikołaja oscylował w okolicy 80 proc. Ten wynik pokazuje, że nie tylko sami planujemy w tym roku oszczędniej podejść do świąt, ale także zdajemy sobie sprawę, że i nasi bliscy będą musieli zacisnąć pasa.

Nie dziwi więc, że w trakcie pandemii docenimy mniej kreatywne, ale na pewno bardziej praktyczne prezenty, takie jak pieniądze i bony na zakupy. Popularne w poprzednich latach kosmetyki czy elektronika zdecydowanie spadły w hierarchii wymarzonych podarków.

Do planowania wydatków na Boże Narodzenie podchodzimy rozsądnie. Aż 62 proc. badanych Polaków zadeklarowało, że gwiazdkowe zakupy planuje sfinansować z bieżących dochodów, takich jak pensja, alimenty czy emerytura. Oznacza to, że Polacy nie planują świąt „ponad stan”.

POŻYCZKI GOTÓWKOWE

Koronawirus studzi plany kredytowe Polaków

Pandemia COVID-19 wpływa na finanse wielu gospodarstw domowych, ale w znacznie mniejszym stopniu, niż obawiano się wiosną. Prawie 2/3 Polaków nie odczuwa negatywnych zmian. Choć do tej pory nie nastąpiło tąpnięcie w dochodach gospodarstw domowych, konsumenci zachowują się ostrożnie – raczej oszczędzają, niż wydają. Widmo kryzysu studzi także ich plany kredytowe. Polacy nie chcą się zadłużać w obawie o późniejszą spłatę zobowiązania.



Agnieszka Wachnicka

prezes Fundacji Rozwoju Rynku Finansowego

Wraz z nadejściem epidemii i ogłoszeniem lockdownu wiosną br. wszyscy obawiali się, jak czasowe zamrożenie gospodarki odbije się na polskim PKB oraz kondycji finansowej wielu polskich rodzin. Na podstawie wyników badania, jakie we wrześniu przeprowadziła Fundacja Rozwoju Rynku Finansowego wspólnie z Federacją Konsumentów wiemy, że pod względem ekonomicznym tzw. pierwsza fala koronawirusa była względnie łagodna dla polskich gospodarstw domowych.

Polacy odporni na kryzys?

Zdecydowana większość Polaków po upływie sześciu miesięcy od ogłoszenia stanu epidemii przyznała, że nie odczuwa poważniejszych problemów finansowych, a swoją sytuację materialną określa jako stabilną. Ankietowani zapytani, czy w związku z aktualną sytuacją epidemiczną i gospodarczą stan ich finansów się zmienił, w 61 proc. przyznali, że nie odczuwają negatywnych skutków pandemii. Prawdopodobnie jest to w dużej mierze zasługa programów

pomocowych uruchomionych przez rząd, które pozwoliły zamortyzować skutki zawieszenia działalności wielu branż wiosną. COVID-19 nie spowodował również trudności w spłacie stałych miesięcznych zobowiązań, takich jak np. czynsz za mieszkanie czy rata kredytu. Tylko 1 na 10 osób wskazuje na taki problem. Kondycja finansowa Polaków w dobie koronawirusa ma jednak charakter zróżnicowany, nie można bowiem pominąć faktu, że 39 proc. respondentów przyznało, że ich sytuacja finansowa w ostatnich miesiącach się pogorszyła. W grupie tej dominują osoby młode, w wieku 18-24 lata oraz 25-34 lat, co możemy uznać za dość oczywiste, jeśli weźmiemy pod uwagę, że to właśnie młodzi ludzie pracują często w branżach najbardziej dotkniętych skutkami epidemii, jak np. gastronomia czy handel, a dominującą formą zatrudnienia wśród tych osób są umowy cywilnoprawne.

Koronawirus zagląda do naszych portfeli, ale nie chcemy się zadłużać

Pesymistycznym prognozą gospodarczym z początku epidemii towarzyszyła także obawa o zwiększenie zapotrzebowania w kolejnych miesiącach na kredyt lub pożyczkę wśród konsumentów. Obawa ta jednak okazuje się bezzasadna, gdyż jak wynika z badania FRRF i Federacji Konsumentów, Polacy nie chcą zaciągać zobowiązań w czasie, gdy gospodarka hamuje, a przyszłość jest niepewna. Aż 90 proc. respondentów zaprze-

czyło, by aktualna sytuacja gospodarcza zmusiła ich do zaciągnięcia kredytu lub pożyczki. Co więcej, ponad połowa ankietowanych (55 proc.) odrzuca taką możliwość w kolejnych miesiącach.

W czasie pandemii konsumenci racjonalnie gospodarują budżetem domowym oraz ograniczają konsumpcję i zakup dóbr innych niż te pierwszej potrzeby, a to z kolei przekłada się na popyt na kredyt. Jak wynika bowiem z badania, konsumenci sięgają po kredyty i pożyczki niekoniecznie po to, by utrzymać płynność finansową swojego gospodarstwa domowego i niwelować nimi ewentualne luki w budżecie, ale przede wszystkim po to, by sfinansować nimi większe wydatki, których nie są w stanie pokryć z bieżących dochodów. Co więcej, respondenci zapytani o powód korzystania z kredytów częściej wskazują, że korzystają z nich, gdy pojawia się atrakcyjna oferta na zakup jakiegoś towaru lub usługi i nie chcą czekać z zakupem niż w przypadku pojawienia się problemów finansowych. Z kolei gdy mierzymy się z tymczasowym niedoborem finansowym to chętnie sięgamy po produkty, którymi już dysponujemy, np. po kartę kredytową czy debet na koncie. Dopiero w trzeciej kolejności rozważymy zaciągnięcie pożyczki.

Pożyczamy odpowiedzialnie

Głównym powodem, dla którego konsumenci unikają zaciągania zobowiązań, jest przede wszystkim obawa o nagłą utratę możliwości spłaty długu. Takie podejście jest ostrożnościowe, ale też odpowiedzialne. Racjonalność zachowań konsumentów potwierdza także rozkład odpowiedzi w pytaniu o skłonność do poszczególnych działań w razie znalezienia się w trudnej sytuacji ekonomicznej. Badani wskazali w pierwszej kolejności na rezygnację z wydatków na telefon, Internet czy dostęp do popularnych

serwisów muzycznych i filmowych. Drugim w kolejności rozwiązaniem jest sprzedaż swojego majątku, np. biżuterii czy samochodu. Dopiero na trzecim miejscu znalazła się możliwość zaciągnięcia kredytu lub pożyczki – taką opcję rozważyłoby 30 proc. ankietowanych. Zastawienie swojego majątku w lombardzie lub innym miejscu dopuszcza co 5. badany. Natomiast jako ostateczność wskazano zaprzestanie spłacania stałych zobowiązań – aż 72 proc. osób wprost odrzuca ten wariant zachowania, nawet w razie kłopotów finansowych.

Klienci dostrzegają obniżoną dostępność kredytów i pożyczek

Mimo że pandemia dotychczas nie wywołała wśród Polaków nagłej potrzeby zadłużania się, to jednak zauważają oni zmiany, jakie nastąpiły na rynku kredytowym w ciągu ostatnich miesięcy. W szczególności dostrzegają coraz większe utrudnienia w dostępie do finansowania – już 41 proc. osób jest zdania, że aktualnie trudniej uzyskać kredyt z banku lub firmy pożyczkowej niż przed pandemią. Na marginesie warto zauważyć, że we wcześniejszym badaniu FRRF



W czasie pandemii konsumenci racjonalnie gospodarują budżetem domowym oraz ograniczają konsumpcję i zakup dóbr innych niż te „pierwszej potrzeby”, a to z kolei przekłada się na popyt na kredyt.

w lipcu br. podobnego zdania było 20 proc. ankietowanych, co oznacza, że na przestrzeni trzech miesięcy dwukrotnie wzrósł odsetek osób dostrzegających zaostrzenie kryteriów kredytowych przez instytucje finansowe i wyraźne skurczenie się rynku pożyczek pozabankowych. Poniżej może to wynikać z faktu, że obniżona dostępność kredytów i pożyczek dotyczyła coraz więcej osób – niemal co 5. badany przyznał, że ktoś z jego otoczenia miał problem z uzyskaniem kredytu lub pożyczki w okresie marzec-sierpień.

Zachowania konsumentów i ich obserwacje dotyczące rynku kredytowego są zbliżone z tym, z czym faktycznie mamy do czynienia w sektorze bankowym i pozabankowym w ostatnich miesiącach. Dane BIK wskazują na wyraźny spadek sprzedaży kredytów gotówkowych oraz pożyczek pozabankowych w porównaniu do poziomów ubiegłorocznych. W październiku firmy pożyczkowe udzieliły o 28 proc. pożyczek mniej na kwotę o 33 proc. niższą niż w zeszłym roku, z kolei w przypadku kredytów gotówkowych spadek sprzedaży w bankach wynosił 32 proc. w ujęciu liczbowym i 28 proc. w ujęciu wartościowym. Perspektywa kolejnych miesięcy również nie napawa optymizmem. Pamiętajmy, że rynek kredytowy jest wrażliwy na wszelkie wahania koniunktury gospodarczej, tymczasem wzrost zachorowań na COVID-19, nowe obostrzenia i wzrost niepewności gospodarczej przekłada się na mniejszą skłonność do inwestycji i konsumpcji wśród konsumentów, a oprócz problemów popytowych, branża mierzy się z wyzwaniem od strony podaży – przychody firm pożyczkowych są mocno ograniczone w związku z obowiązującym limitem, rośnie ryzyko kredytowe, a dodatkowo firmy mają problem z pozyskaniem finansowania.

Wojna o przyszłość branży finansowej trwa

Ewolucja rynku bankowego to aktualnie jeden z najciekawszych procesów, jakie zachodzą w światowej gospodarce.



Bartosz Tomczyk

przewodniczący Rady Nadzorczej, Provema

Światowy sektor bankowy tak naprawdę nigdy nie podniósł się po ciosie, jaki otrzymał w czasie kryzysu gospodarczego z roku 2008. Na przykład akcje bankowego giganta Bank Of America dziś są warte o połowę

mniej niż w 2006 r. Tylko w tym roku inwestorzy stracili na nich 17 proc. Dużo gorzej jest z akcjami Citigroup, które w 2007 r. były warte ponad 544 dolary za sztukę, ich obecna cena to nieco ponad 56 dolarów. Jeszcze większe straty ponieśli inwestorzy niemieckiego giganta Deutsche Bank. Wartość jego akcji spadła ze 120 dolarów w styczniu 2007 r. do nieco ponad 11 dolarów obecnie.

Pod znakiem braku zaufania

Polskie banki również nie rozpieszczą inwestorów, choć dla nich rok 2008 nie był aż tak tragiczny. Za to niezbyt dobrze przeżyły aktualny kryzys. Akcje PKO BP w lutym i marcu 2020 r. zanurkowały z 36,50 do 21 zł. Podobnie zachowały się walory banku PKO SA, które na początku tego roku straciły ponad połowę swojej wartości.

Nie ma wątpliwości, że mamy tu do czynienia z bardzo poważnym problemem. Najważniejsze instytucje finansowe świata, odpowiedzialne za finansowanie rozwoju kluczowych przedsiębiorstw, straciły zaufanie inwestorów. Jakie w takim razie są perspektywy światowego sektora finansowego?

Lista „Fortune”

Aby odpowiedzieć na to pytanie, należy przeanalizować opublikowaną w październiku 2020 r. listę najdynamiczniej rozwijających się przedsiębiorstw amerykańskiego dwutygodnika „Fortune”. Od kilku lat na liście dominowały przedsiębiorstwa z sektora nowoczesnych technologii. W zeszłym roku znalazło się ich tam aż 32, najbardziej znane z nich to Amazon, Netflix czy Etsy. W tym roku jednak stało się

coś dziwnego. Na liście „Fortune” jest tylko 20 firm technologicznych, 21 firm przemysłowych, natomiast najbardziej dynamiczną okazała się branża finansowa reprezentowana przez aż 24 firmy. Większość z nich nie jest jeszcze szerzej znana, jednak wszystko wskazuje na to, że to właśnie one będą kształtować przyszłość świata finansów.

Na siódmym miejscu znalazła się ubezpieczeniowa firma Kinsale Capital, która rozwija innowacyjne metody wyceny ryzyka ubezpieczeniowego. Paylocity i Paycom Software to firmy zajmujące się rozwojem internetowych systemów HR, z kolei The Bancorp to innowacyjna spółka z sektora bankowości prywatnej. Znajdujący się na 33. miejscu Virtu Financial to dostawca systemów służących do rozliczania transakcji na rynkach finansowych.

Przełamując schematy

Żadne z dynamicznie rosnących przedsiębiorstw finansowych z listy „Fortune” nie działa według tradycyjnego, znanego w branży bankowej od kilkuset lat modelu, polegającego na przyjmowaniu depozytów i udzielaniu kredytów. Obiektem zainteresowania start-upów z branży technologii finansowych jest głównie usprawnianie procesów biznesowych, takich jak płatności i rozliczenia czy wypłacanie wynagrodzeń.

Co więc powinni zrobić inwestorzy? Pozbyć się akcji tradycyjnych banków i zainwestować wszystko w fin-techy? Niekoniecznie. Tradycyjna branża bankowa cały czas dysponuje ogromnym kapitałem, którego brakuje internetowym start-upom. Pole do współpracy między bankami i fin-techami jest ogromne.