



Viti i XIV-të i Botimit, Nr. 2,
Dhjetor 2022

DIGJITALIZIMI I SEKTORIT BANKAR, NDIKIMI NË PERFORMANCË E MARRËDHËNIET BANKË-KLIENT

Klodia Kola

Departamenti i Shkencave Ekonomike, Albanian Unibersity, Tiranë

Përmbledhje

Turbulencat teknologjike *shpërthyes* të dekadës së fundit kanë sjellë aktorë të rinj në tregun e financave, tradicionalisht të rezervuar ndaj bankave tregtare. Të quajtur “Fintech” dhe “BigTech”, këta aktorë të rinj janë të përqendruar kryesisht në sektorin e pagesave, por jo vetëm. Me ofrimin e shërbimeve të reja më të shpejta, me më pak kosto dhe të lehta në përdorim, po ndryshon edhe sjellja konsumatore ndaj këtyre shërbimeve. Konsumatorët kërkojnë të shpenzojnë më pak kohë në radhë të gjata në banka dhe të maksimizojnë sasinë e veprimeve që mund të kryejnë në largësi. Kjo duket se po ushtron një trysni pozitive tek bankat, të cilat do të duhet të reformojnë qasjen e biznesit të tyre në raport me këto ndryshime.

Përmes vlerësimit të treguesve të performancës së bankave (ROI, ROA, CIR, etj) mund të arrijmë të kuptojmë ndikimin e digjitalizimit dhe përfitueshmërisë së bankave.

Shqyrtimi aktual i literaturës, kryesisht nga vende në zhvillim, tregon një lidhje varësie të pranueshme midis teknologjisë dhe përfitueshmërisë së bankave.

Kuadri rregullator, duhet të shqyrtohet dhe të shihen përparësitë ose pengesat që ofrohen në implementimin e teknologjisë nga sistemi bankar.

Jam ende në kuadër të marrjes së të dhënave që të mund të konfirmojnë se ka më tepër njerëz me telefona celular të zgjuar me lidhje internet se sa kanë llogari bankare. Eksplorimi i kësaj të dhëne duhet parë si mundësi shumë e mirë për të rritur përfshirjen në sistemin e pagesave me efekt të drejtpërdrejtë në uljen e ekonomisë informale.

Fjalë çelës: *digjitizim, digjitalizim, FinTech, BigTech, teknologji, banka, përfitueshmëri*

Abstract

Disruptive technologies of the last decade have introduced new players in the financial system, traditionally reserved to incumbent commercial banks.

Called “FinTech” and “BigTech”, these new players are mainly focused in the payments system, but not limited to. The introduction of new and faster services with user friendly features and at a lower cost of transaction is remodeling customer behavior. Customers want to spend less time queuing up at the banks and maximize the number of transactions through internet/home banking.

Key performance indicators, can typically used to assess a bank’s profitability, such as ROI, ROA, CIR, are used to evaluate if there’s a correlation between level of digitalization and bank profitability.

Literature review, mainly from developed or in the developing world, confirms a moderate correlation between investments in technology and bank profitability.

Current Albanian regulatory framework is reviewed to gauge whether National Bank of Albania and other regulatory body are backing or hindering the bank's digitization and digitalization process.

Preliminary data shows that there are more smart phones with internet access, than there are active bank accounts. International data from countries in the developing world show that this trend should be exploited, as a downward trend in informal economy is to be observed.

Key words: *digitization, digitalization, fintech, BigTech, technology, bank, profitability*

Ndryshimet teknologjike të viteve të fundit, depërtimi i internetit në shoqëri, ndryshimet demografike, kanë sjellë dhe do të sjellin natyrshëm edhe ndryshim në sjelljen konsumatore ndaj institucioneve financiare në Shqipëri. Digjitalizimi në fushën e financave ka sjellë prurje të reja, kompani "Fintech", që premtojnë për veprime më të lehta në përdorim, më të shpejta dhe pa nevojë të pranisë fizike nëpër institucione për konsumatorin.

Kjo shpalos horizonte të reja hulumtimi, si nga ana akademike, por edhe nga ana e planeve të modifikuara të biznesit të bankave tregtare, të cilat të ndodhur në një trysni pozitive, do të duhet të reagojnë në investime dhe modele të reja biznesi.

Literatura ndërkombëtare studion në thellësi dukurinë e depërtimit të teknologjisë dhe ekonomisë informale, me këtë të fundit të lidhur në një varësi të zhdrejtë me depërtimin teknologjik. Në këtë kontekst, kjo mund të jetë mundësia e artë për të ulur ekonominë informale në vend.

Këto qasje të reja, mund të sjellin përfitime dhe risqe të dyanshme – si për bankat ashtu edhe për konsumatorin. Kuadri rregullator bëhet shumë i rëndësishëm në shtyrjen përpara në mënyrë të sigurtë të procesit të digjitalizimit të bankave.

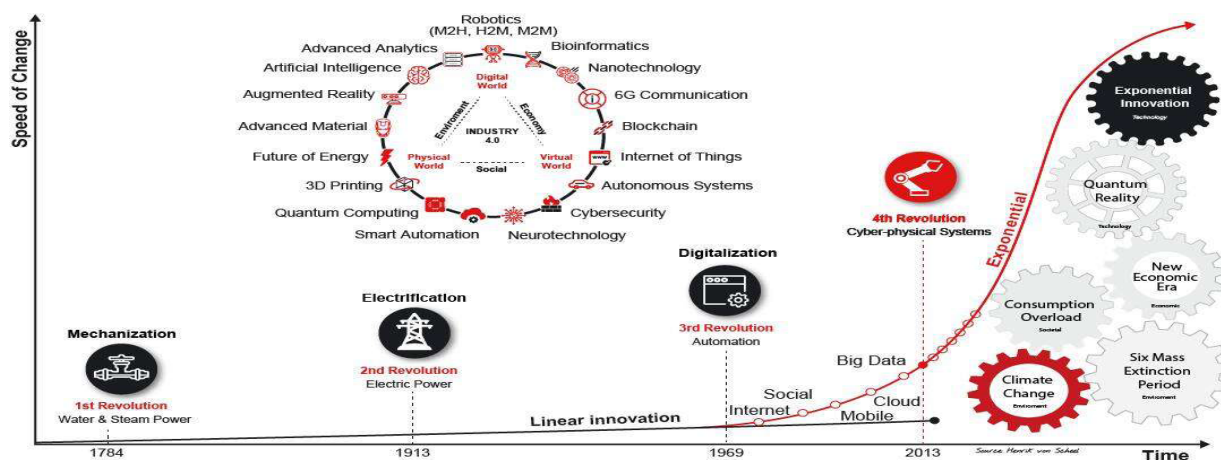
Revolucionet industriale, me sjelljen e teknologjive të reja kanë ndikuar thellësisht, jo vetëm në sasinë, shpejtësinë, apo cilësinë e produkteve, por edhe kanë rimodeluar dhe drejtuar sjelljen e konsumatorëve, sipërmarrjeve, dhe ligjëbërësve ndaj teknologjive të reja.

Revolucioni i parë, ose Industria (1.0) solli mekanizimin e proceseve dhe u zhvillua rreth fund shekulli XVIII – fillim shekulli XIX.

Revolucioni i dytë, ose Industria (2.0) solli teknologji të re në drejtim të prodhimit të elektricitetit, gazit, naftës, rritja e automobilizimit, etj, dhe u zhvillua rreth fund shekullit XIX – fillim shekulli XX.

Revolucioni i tretë, ose Industria (3.0) solli teknologji të reja në drejtim të shfrytëzimit të energjisë bërthamore, të elektronizimit të pajisjeve, telekomunikacionit, kompjuterave e internetit, PLC dhe robotikës, etj, dhe u zhvillua rreth mesit të shekullit XX – fund të vitit 2010.

Revolucioni i katërt, ose Industria (4.0) është një periudhë për të cilën jo të gjithë bien dakord për fillesat e saj, por përgjithësisht konsensusi është që termi "Industri 4.0", ose shkurt I4.0, shfaqet për herë të parë në vitin 2011 në një projekt të qeverisë gjermane në lidhje me strategjinë e teknologjisë së lartë dhe digjitalizimit në prodhim. Gjithsesi, termi u popullarizua nga Klaus Schwabb, themelues i dhe Drejtues i Përgjithshëm i "World Forum" (Schwabb.K, "The Fourth Industrial Revolution" 2016).

Figura 1 Pamje skematike e revolucioneve industriale¹

Me rritjen e depërtimit e telefonisë inteligjente, internetit, shërbimeve “cloud”, inteligjencës artificiale (AI), “internet of things” (IOT) “machine learning” (ML), teknologjisë “blockchain”, “distributed ledger technology” (DLT), bioteknologjisë, pavarësisht së automjeteve, printimit 3D, “quantum computing”, etj, kemi ardhur në një kohë kur ndryshimet duken sikur nuk janë më lineare, por eksponenciale.

Kjo sjell nevojën e një ndryshimi në mënyrën si bizneset konceptohen, në mënyrë që t’i përshtaten dhe të plotësojnë sa më mirë kërkesat e konsumatorëve, me një produkt sa më cilësor, miqësor në përdorim, por edhe shërbime me të shpejta në kohë reale dhe të sigurta, përmes platformave on-line.

Bankat kanë pasur një rol themelor në çuarjen përpara të teknologjive e tyre, si një motor shtytës të sipërmarrjes dhe inovacionit. Ato i mundësojnë investitorëve dhe huamarrësve t’i rizhvendosin fondet në mënyrë më efikase, kryesisht për shkak të garancive dhe transparencës që banka ofron. Kur mjedisi nuk është i favorshëm, ndihet mungesa e depozitave dhe e investimeve.

Për të përshkruar marrëdhënien midis biznesit dhe mjedisit, ekonomisti Filip Kotler thotë: “Mjedisi i biznesit nënkupton një lloj të tillë situatë rrethuese ose fuqie ndikuese që ndikon në aktivitetet, operacionet dhe vendimet e një organizate.” (Kotler.P, 2016 et.al)

Nga përkufizimi i Kotlerit, është e qartë se mjedisi ndikon në të gjitha aktivitetet sociale dhe ekonomike dhe nuk ka asgjë përtej kontrollit të mjedisit. Në këtë mënyrë, sukcesi ose dështimi i një biznesi ndikohet kryesisht nga mjedisi. Banka është një lloj i veçantë i organizimit të biznesit.

Këtë rol ndërmjetës, banka e ka luajtur me anë të modeleve të ndryshme të biznesit (MB), të cilat kanë ndryshuar në raport me kushtet e tregut, zhvillimet teknologjike, demografike, ekonomiko-socio-kulturore dhe nivelit të riskut që ato kanë qenë të gatshme të ndërmarrin.

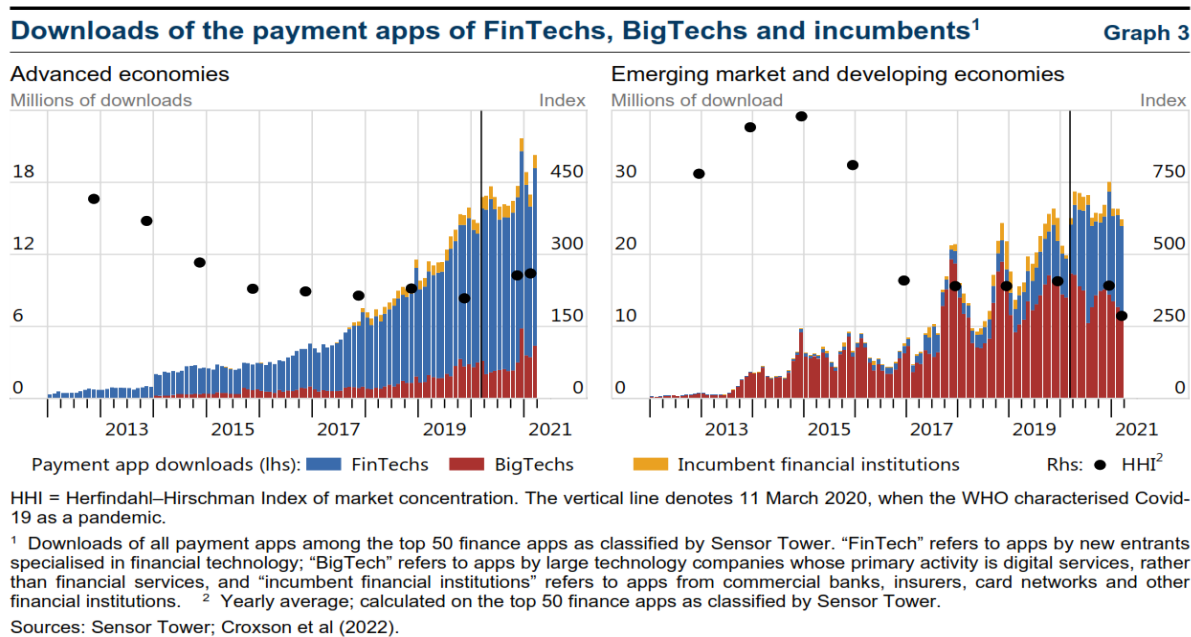
Në kontekstin e Industri 4.0, një theks të veçantë merr demografia, e cila do të luajë një rol shumë të rëndësishëm në mënyrën si bankat do t’i konceptojnë modelet e bizneseve të së ardhmes së afërt. “Brezi Z”, ose ndryshe të lindurit nga viti 1995-2012, janë brezi i parë që kanë lindur në epokën e internetit dhe nuk mund ta konceptojnë një botë pa të. Brezi Z mendohet që do të përbëjë rreth 30% të popullatës botërore deri në vitin 2025. Ata ndryshojnë nga brezat e tjerë, sepse kanë një koncept të ndryshëm mbi pagat, vendin e punës, ndjeshmërinë ndaj mjedisit, fleksibiliteti, karrierës, përqindja e kursimit të të ardhurave, shërbimeve on-line, etj.

¹ <https://influencermarketinghub.com/gen-z-spending-habits-stats/#:~:text=The%20spending%20power%20of%20Gen,wat%20estimated%20three%20years%20ago> -shkarkuar 15 dhjetor, 2022

Bankat sigurisht që do të duhet ta faktorizojnë këtë element në modelet e tyre të biznesit. Bankat që do të ofrojnë shërbimet më të personalizuara me koston më të ulët dhe në kohë reale, me qendër nevojat dhe pritshmëritë e klientit, sigurisht që do të kenë një përparësi konkurruese në një realitet të ri botëror dhe rrjedhimisht, do të gëzojnë një klientelë më të gjerë se sa ato që nuk do të ndjekin këtë trajektore. Transformimi digjital nuk është një stoli, por një domosdoshmëri për bizneset në përgjithësi dhe bankat në veçanti.

Ndryshime drastike teknologjike kanë sjellë pashmanshmërisht edhe aktorë të tjerë në fushën e shërbimeve financiare dhe bankare. Nga ana tjetër, pandemia COVID-19 e viteve 2019-2022, si për shkak të mungesës fizike të klientëve, ashtu edhe të kufizimit të ofrimit fizik të shërbimeve, shërbeu si katalizator dhe përgatiti terrenin për një zhvillim galopant jo vetëm të kompanive “*start-up*” në fushën e “**FinTech**” por edhe theksimin dhe pozicionimin më të mirë të rolit të “**BigTech**” në fushën e financave.

Figura 2 Shkarkimet e app-eve për pagesa – FinTech, Banka tregtare, dhe BigTech 2013-2021



Në vendet të cilët zbatuan masa më shtrënguese ndaj COVID-19, u vu re një numër më i madh shkarkimesh të aplikimeve financiare (Didier et al 2021), si dhe përshpejtoi kalimin në pagesa digjitale (Auer et al 2020a).

FinTech

“FinTech” vjen nga bashkimi i fjalëve “*financial*” (financiar) dhe “*technology*” (teknologji).

Chen, B.; Yang, X.; Ma, Z. et.al 2022 përmendin që “Fintech” si term u përdor për herë të parë në vitin 1993 duke përkur me themelimin e “Financial Services Technology Consortium” nga konsorciumi Citicorp, pararendës i Citigroup.

Termi përdoret për të përshkruar teknologji të re që ka si synim automatizimin dhe përmirësimin e përdorimit të shërbimeve dhe produkteve financiare nga klientët. “Fintech” është tashmë pjesë industrive të

ndryshme të shërbimeve si bankat, fondet e investimeve, shërbimeve financiare për individë, etj.

“FinTech” është pozicionuar në hapësirën midis asaj çka ofron bankingu i zakonshëm dhe asaj çka konsumatori modern pret prej shërbimeve financiare.

Konsumatori modern priret t’i kërkojë shërbimet më miqësore, të shpejta, të lehta, kështu që në këtë këndvështrim “FinTech” plotëson këto kritere. Në këtë aspekt, bankat mund t’i shohin kompanitë FinTech si konkurrentë të drejtpërdrejtë - veçanërisht në transaksionet e pagesave.

Ndryshimet kryesore mes *Bankave* dhe *FinTech*, mund të ndahen në katër kategori kryesore

- Modeli i biznesit
- Niveli rregullator
- Mundësia për rritje
- Faktorët e risk-ut

Modeli i biznesit

Bankat qarkullojnë prej disa shekujsh dhe infrastruktura e ngritur dhe kuadri rregullator aktual, i pengon ato disi që të përfitojnë shpejt nga teknologji të reja. Bankat janë të orientuara në një proces të sigurt dhe efikas. Për këtë arsye ato nuk sjellin dot produkte apo shërbime që plotësojnë nevojat e klientëve në të njëjtën shpejtësi me “FinTech”.

FinTech nga ana tjetër janë novatore duke përdorur sisteme të sofistikuara si “AI” (inteligjenca artificiale), “cloud computing” (të punuarit në një hapësirë virtuale) , “big data” (të dhënat e shumta) për të thjeshtuar dhe personalizuar veprimet financiare, duke u bërë kështu tërheqëse për njerëzit dhe ofruar një përvojë të veçantë.

Nga pikëpamja e kostos, duke qenë se janë kompani që nuk kanë organogramë të ngarkuar, më të sheshtë dhe nuk zënë shumë mjedise me qira, arrinë të ofrojnë shërbime me një kosto disafish më të ulët se bankat.

Bankat, në një pjesë të mirë të rasteve kërkojnë që klienti të jetë fizikisht i pranishëm, për shkak se jo të gjitha e kanë infrastrukturën për të verifikuar identitetin on-line, pavarësisht se këto vitet e fundit gjendja po ndryshon me shpejtësi edhe në sistemin banker - përfshi këtu edhe Shqipërinë.

Niveli rregullator

Aktiviteti bankar rregullohet nga bankat qendrore të vendeve ku ushtrojnë aktivitetin, përmes legjislationit dhe rregulloreve, në mënyrë që të ruajnë integritetin e kursimeve dhe investimeve të klientëve dhe të garantojnë transparencë ne proces.

Në anën tjetër të medaljes, Fintech, aktualisht nuk kanë një rregullim ligjor të veçantë, pavarësisht se në shumë vendje përpjekjet kanë filluar. Kjo ka ndikuar në numrin e lartë të këtyre lloj bizneseve.²

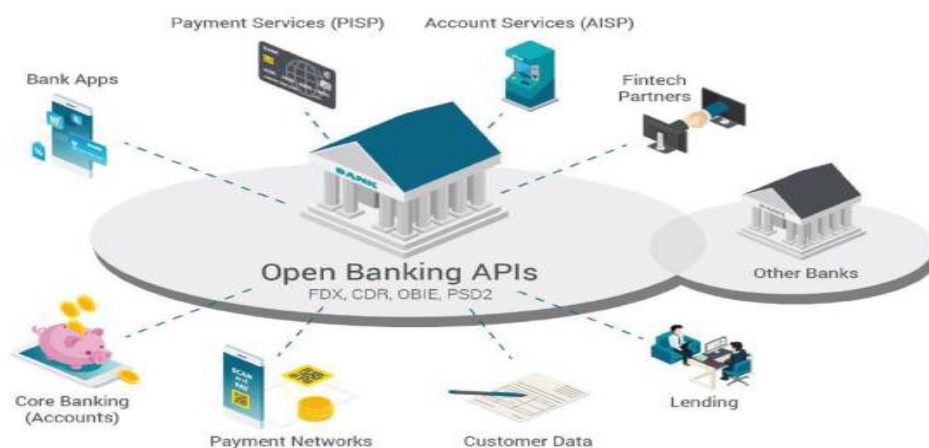
Në këtë këndvështrim, “Fintech” mund të konsiderohet si industri me risk më të lartë se ajo bankare, për arsye të sulmeve kibernetike, kontrollit mbi të dhënat, etj.

2 OECD (2020), Digital Disruption in Banking and its Impact on Competition
<http://www.oecd.org/daf/competition/digital-disruption-in-financial-markets.htm> - shkarkuar më 15 dhjetor 202

Potenciali për rritje

Bankat kanë një strukturë të konsoliduar tregu, ndërkohë që shumë banka kanë filluar të shtojnë në sistemet e tyre shumë elementë nga industria “Fintech”, duke u përshtatur kërkesave të klientëve. Shembuj mund të jenë “siguria digjitale”, pagesat përmes telefonit, huamarrja mes dy apo më shumë klientëve me njeri tjetrin (peer-to-peer lending = P2P), bankingun e hapur (open banking), ndërfaqje e aplikimeve (Application Program Interface = API), etj

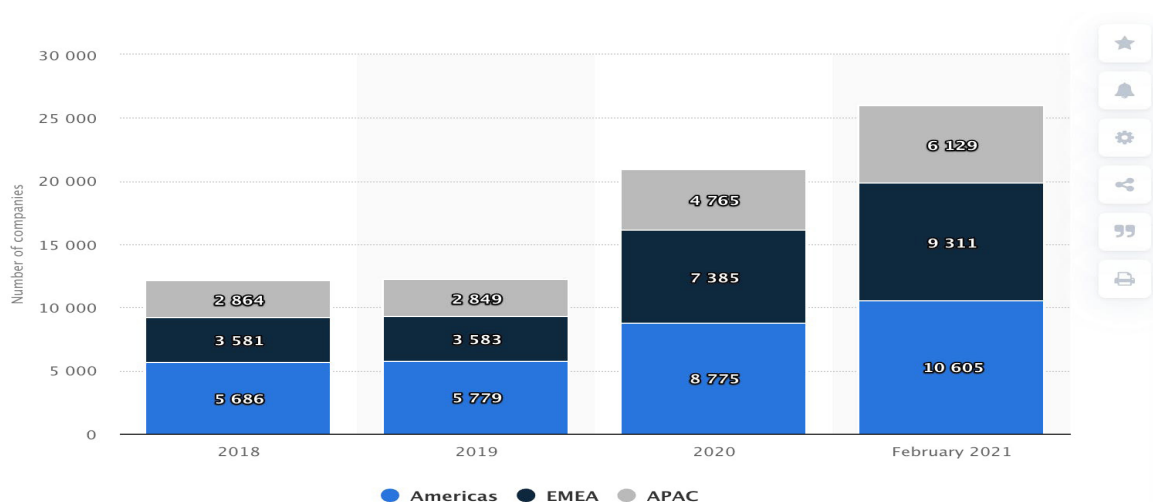
Figura 3 Skemë e thjeshtuar e API³



Fintech

Industria e “Fintech” ka përjetuar një zhvillim të vrullshëm në periudhën 2015 – 2022 dhe projektohet të rritet me rritje vjetore prej 25% gjatë 2022.⁴

Grafik 1 Numri i kompanive Fintech 2018 – 2021 (Burimi: Statista)



© Statista 2021

3 <https://fintechbd.com/the-power-of-api/> - shkakuar më 15 dhjetor 2022

4 <https://monei.com/blog/fintech-vs-traditional-banks/> - shkakuar më 15 dhjetor 2022

Grafik 2 Numri i “njëbrirëshave”⁵ FinTech për periudhën 2010 -2022 (Q1)⁶

Faktorët e riskut

Bankat, si institucion financiar i konsoliduar, në kontekstin e krahasimit me Fintech, mund të konsiderohen me risk të ulët. Gjithsesi, risqet kryesore të sistemit janë: *risku i kreditit* (huamarrësi nuk arrin të paguajë në kohë dhe sasi) ai *likuiditetit* (banka nuk arrin të likuidojë sasinë e fondeve sipas marrëveshjes në kohë). Për shkak të nivelit të rregullimit të industrisë, “FinTech” mbart më shumë risk.

Ndër risqet kryesore mund të përmendim: *humbjen e privatësisë, mundësinë për skema mashtrimi, kompromentim i sigurisës së të dhënave, keqpërdoim i të dhënave personale, qendrueshmëria në kohë, etj*

Por jo gjithçka mund të shihet si bardhë e zi. Hyrja e aktorëve të rinj të fushën e financave, mund të rrisë mundësinë për bashkëpunim midis bankave dhe “FinTech”.

Vives, 2019, prezanton një nga mundësitë e strategjive të mundshme midis bankave dhe “fintech” në një formë të tabelizuar.

Tabela 1 Strategjitë e mundshme e bankave dhe “FinTech”

Table 2. Strategies: incumbents and FinTech firms

Incumbents' strategies (discriminate by segment)	FinTech firms' strategies
Accommodate (fat cat) <ul style="list-style-type: none"> In the presence of high switching costs To gain interchange fees paid to them by new service operators 	Commit to remain small (puppy-dog ploy) <ul style="list-style-type: none"> No banking license (e.g., with person-to-person lending that serves unbanked segments of population) → Form partnership
Fight, prevent entry (top dog) <ul style="list-style-type: none"> Shut down/degrade access to infrastructure 	Entry as a (licensed) digital bank <ul style="list-style-type: none"> Less likely given the high compliance costs involved → Consolidate or sell to incumbents
Launch their own fully online banks	

5 <https://dealroom.co/uploaded/2022/04/Fintech-Q1-2022-report-1.pdf?x75805> – shakua më 15 dhjetor 2022

6 Njëbrirësh ose në anglisht “unicorn”, përkufizohet një kompani teknologjike që përjeton një rritje të shpejtë dhe ka një vlerë tregu prej 1 miliardë, bazuar në fondet e ngritura, çmimit të blerjes, ose pshitjes fillestare të aksioneve në publik (IPO)

BigTech

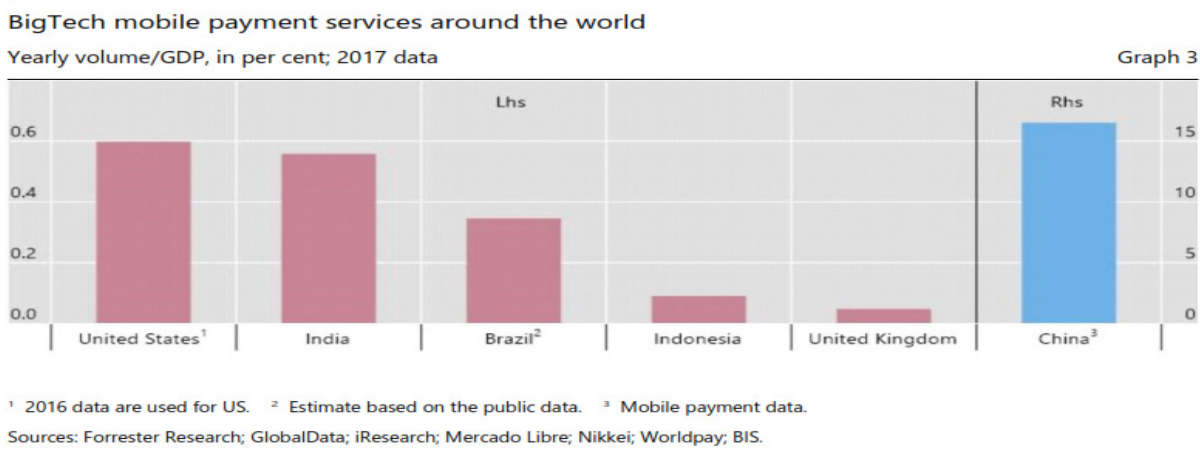
Përgjithësisht “BigTech” konsiderohen si kompanitë teknologjike më fitimprurëse dhe më me ndikim në industrinë e teknologjisë së informacionit (IT) në cilësi dhe në sasi, përmes inovacionit, ekonomive të shkallës që kanë arritur dhe integrimin vertikal.

Në USA quhen shpesh “Big five” dhe përfshijnë Alphabet, Apple, Amazon, Meta dhe Microsoft⁷.

Në Kinë quhen shpesh BATX dhe përfshijnë Baidu, Alibaba, Tencent dhe Xiaomi

Pres disa vitesh BigTech janë futur në fushën shërbimeve financiare. Natyra e këtyre shërbimeve varet nga gjeografia e tyre. Në vendet e zhvilluara, gama e shërbimeve priret të jetë më e ngushtë, dhe përqendrohet kryesisht tek pagesat, për shkak se janë përdorur në platformat e tyre të shitjeve on-line, ndërkohë që në Kinë dhe vendet në zhvillim, Big Tech ofrojnë më tepër shërbime, si psh, huadhënia, sigurimi dhe menaxhimi i aseteve.

Grafik 3 Pagesat përmes telefonisë celulare në botë në raport me PBB



Big Tech kanë forcën teknologjine, asetet financiare, ekonominë e shkallës, bazën e madhe klientelës dhe mund ta përdorin atë që të rimodelojnë dhe ushtrojnë trysni në tregun financiar (BIS 2019; Frost et al 2019).

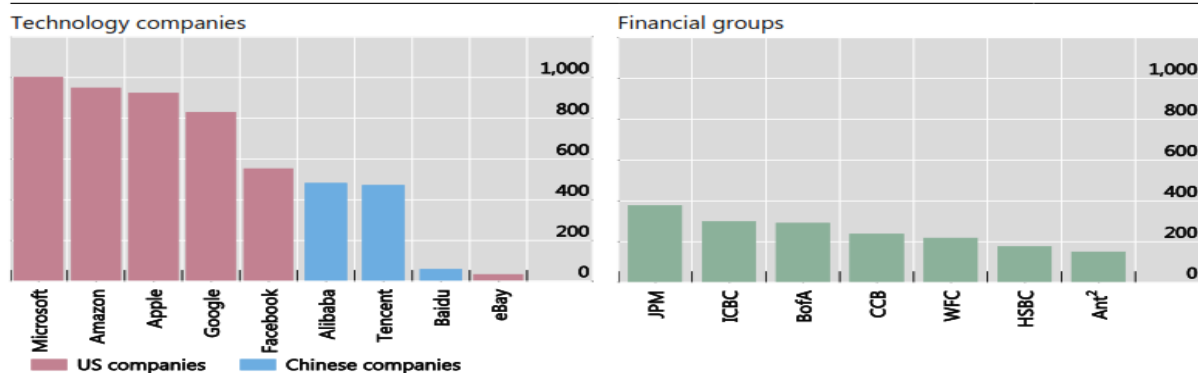
Bazat e mëdha të të dhënave që ato kanë, sistemet e përparuara teknologjike i lejojnë ato t’u krijojnë klientëve një përvojë më të veçantë për modeleve të sjelljes së konsumatorit (FSB 2021)

7 <https://sdialliance.org/dictionary/big-tech/> - lexuar më 14.12.2022

Grafik 4 Kapitalizimi i BigTech dhe grupeve bankare kryesore**Market capitalisation of major financial groups and BigTech firms¹**

In billions of US dollars

Graph 1

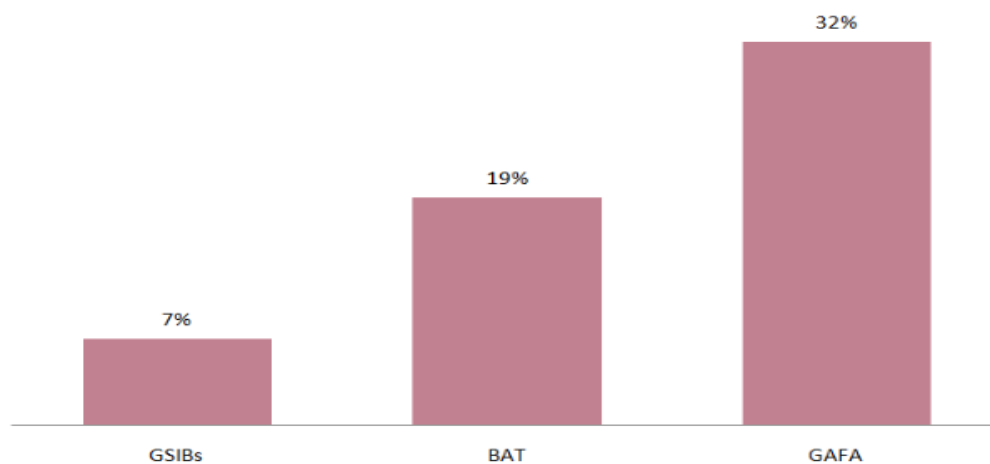


Ant = Ant Financial; BofA = Bank of America; CCB = China Construction Bank; ICBC = Industrial and Commercial Bank of China; JPM = JPMorgan Chase; WF = Wells Fargo.¹ Stock market capitalisation, 30 April 2019. ² The estimated value of Ant Financial was derived from the amount raised in the company's recent funding rounds. Sources: Thomson Reuters Eikon; hurun.net; company reports.

Pavarësisht se sektori financiar ka një kthim mbi asetin (ROE) më të ulët se sa biznesi i tyre themeltar, BigTech përsëri kanë zgjeruar praninë e tyre

Grafik 5 ROE i 4 firmave kryesore BigTech kundrejt sistemit bankar botëror

Per cent



Sources: Bloomberg, Reuters, Gurufocus.

¹ 'GAFA' is an average across Google, Amazon, Facebook and Apple; 'BAT' is Baidu, Alibaba and Tencent.

Disa nga arsyet që duket se i shtyjnë BigTech drejt industrisë financiare mund të jenë:

Diversifikimi i burimit të të ardhurave dhe përforsimi i biznesit kryesor

Meqenëse ato kanë një bazë të madhe klientele, kjo është një arsye për t'u shitur atyre shërbime financiare, dhe për të marrë njëkohësisht të dhëna shtesë mbi modelin e shpenzimeve të klientëve dhe kapacitetet financiare të klientëve të tyre. Kjo, deri më të tani ka qenë ekskluziviteti i bankave.

BigTech mund të ofrojnë shërbime financiare të shpejta ndaj klientëve duke përfshirë elementat e shërbimeve financiare në portofolet e tyre, duke sjellë kështu të ardhura shtesë (cross selling) Një shembull i zakonshëm është përfshirja e një sistemi pagese specifik në pagesat on-line të klientëve.

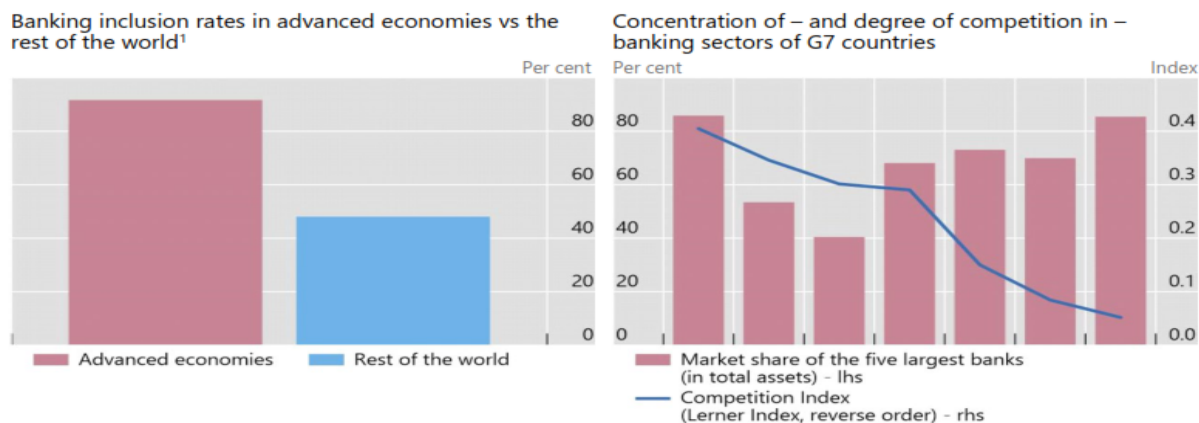
Sikundër edhe në rastin e *FinTech*, ekzistojnë mundësitë e një konkurrence të drejtpërdrejtë me BigTech dhe Bankave, duke krijuar linja biznesi të tipit të bankave on-line me shërbime të ngjashme si ato të bankave, ose të një bashkëpunimi mes *BigTech* dhe *Bankave*, për të sjellë produktë me tipare të përmirësuara financiare. Në këtë rast, BigTech do t'i jepte një hov infrastrukturës teknologjike të bankave duke sjellë një përvojë të re shërbimesh për klientët.

Nga ana tjetër, bankat mund të financojnë dhe ofrojnë infrastrukturën e tyre ndaj shërbimeve të BigTech. Në varësi të tregjeve ku këta zhvillojnë aktivitetet e tyre, mbizotëron konkurrenca ose bashkëpunimi.

Konkurrenca

Në tregjet e vendeve të zhvilluara BigTech zakonisht shoqërojnë aktorët e konsoliduar bankarë, ndërsa në vendet në zhvillim, ato shfaqen më shumë si konkurrentë të bankave. Arsyet për këtë mund të gjenden në strukturat e ndryshme financiare të tregut dhe shtrirjen e shërbimeve financiare. Kjo e fundit është shumë e zhvilluar në ekonomitë e zhvilluara së në ato të vendeve në zhvillim. Në vendet në zhvillim, vetëm 48% e popullsisë ka një llogari bankare, kundrejt mbi 90% në ekonomitë e zhvilluara.⁸ Nga ana tjetër, rreth dy të tretat e këtyre zotërojnë një telefon celular. Në Kinë, rreth 82% e popullatës pa llogari bankare ka në zotërim një telefon inteligjent. Kjo është një munësi e mire e BigTech për t'u ofruar produkte kësaj klase në mënyrë të drejtpërdrejtë. Pavarësisht kostove të larta teknologjike, duket se kostoja marginale e të ofruarit të shërbimit mund të jetë më e ulët se ajo e bankave tradicionale që kanë një rrjet më të vjetëruar dhe që mund të ketë kosto më të larta për t'u mirëmbajtur. Nga ana tjetër kemi të pranishë edhe efekti rrjet, i cili rrit përfitueshmërinë e klientëve në raport me rritjen e numrit të përdoruesve të platformave BigTech, gjë e cila në efekt zixhir, rrit numrin e përdoruesve, e kështu me radhë.

Grafik 6 Faktorët që diktojnë mënyrën e ndërveprimit midis BigTech dhe bankave



The Lerner index measures market competition: the weaker it is, the higher the competition.

¹ Percentage of respondents who report having a bank account (by themselves or jointly with someone else).

Sources: 2017 Global Findex, World Bank

Treguesi “Lerner” që ilustron grafiki në të djathtë, përkufizohet si ndryshesa mes çmimit të shitjes dhe kostove marginale. Çmimet llogariten si të ardhurat e përgjithshme të bankës mbi asetet, ndërkohë kostot marginale përftohen nga translogaritmi i vlerave në një funksion kostoje kundrejt sasisë (output). Vlera më të lartë të treguesit Lerner sinjalizojnë konkurrencë më të ulët për bankat.

8 Tongia, R and E Wilson III (2018), “The Dark Side of Metcalfe’s Law: Multiple and Growing Costs of Network Exclusion” – shkarkua më

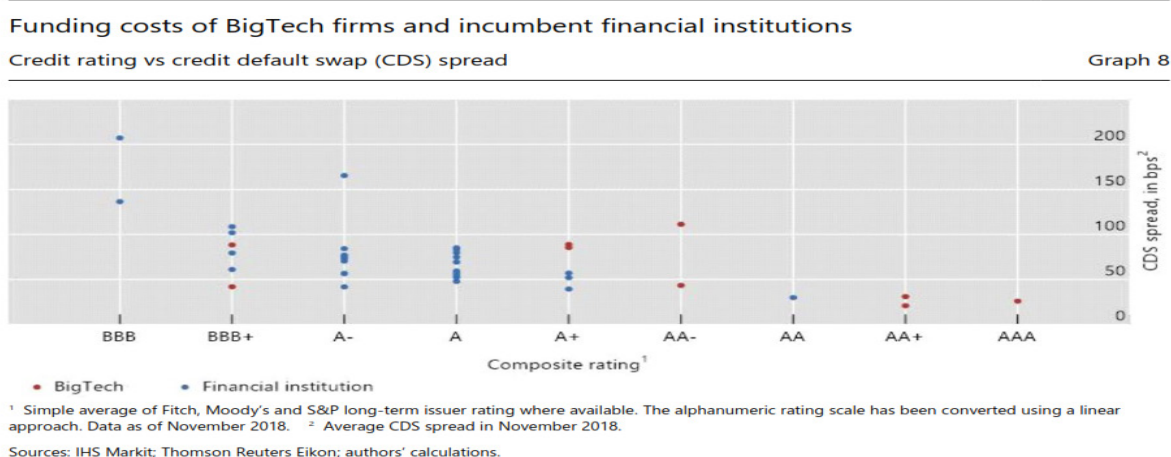
Bashkëpunimi

Një formë bashkëpunimi është ofrimi i shërbimeve (psh. shërbimeve “cloud”) të BigTech ndaj bankave, duke shfrytëzuar infrastrukturën e konsoliduar. Në këtë rast, bankat fitojnë në kosto dhe në shpejtësi shërbimi

Një mënyrë tjetër bashkëpunimi është mundësia e ofruarit të drejtpërdrejtë të shërbimeve të tyre financiare na bashkëpunim me bankat. Disa BigTech kanë zhvilluar partneritet me banka për të marrë e shpërndarë fonde. Në këtë aspekt, ato mund të ofrojnë shërbime financiare pa marrë depozita dhe pa u nënshtuar kornizës rregullore për bankat. Gjithashtu, në bashkëpunim me bankat, BigTech mund të lëshojnë edhe karta krediti.

Në një formë tjetër, disa BigTech (ana e djathtë e grafikut) kanë një vlerësim shumë të mirë financiar nga kompanitë vlerësuese, që u lejon atyre të kenë kosto të ulëta huamarrje krahasuar me disa banka. Kjo hap mundësi për disa Banka që t’i përdorin këto fonde.

Grafik 7 Kostot e financimit dhe vlerësimi financiar i BigTech dhe bankave



Një përmbledhje interesante në formë tabelore jepet në FSB 2019 “*BigTech in finance, Market developments and potential financial stability implications*”

Tabela 2 Krahasim i përparësive midis BigTech, Bankave, Fintech dhe binomi Banka&Fintech

Comparative advantages: Banks, BigTech firms, FinTechs & Banks+FinTechs

	Benefits	Banks	BigTech firms	FinTech firms	Banks + FinTech
Trust	Size	✓	✓	✗	✓
	Brand recognition	✓	✓	✗	✓
	Customer loyalty	✓	-*	-*	✓
Leverage	Investment capacity	✓	✓	✗	✓
	Low-cost funding	✓	✓	✗	✓
	Global Customer Base	✗**	✓	✗	✗**
	Network effects	✗	✓	***	***
Performance	Cutting-edge technologies	✗	✓	✓	✓
	Cross-subsidisation	✓	✓	✗	✓
	Limited regulatory burden	✗	✓	✓	✗

* Many surveys and polls have reported considerable customer loyalty to financial institutions.⁵¹ Habits may be changing with the entry of BigTech firms into finance, though data on this trend are still very nascent.

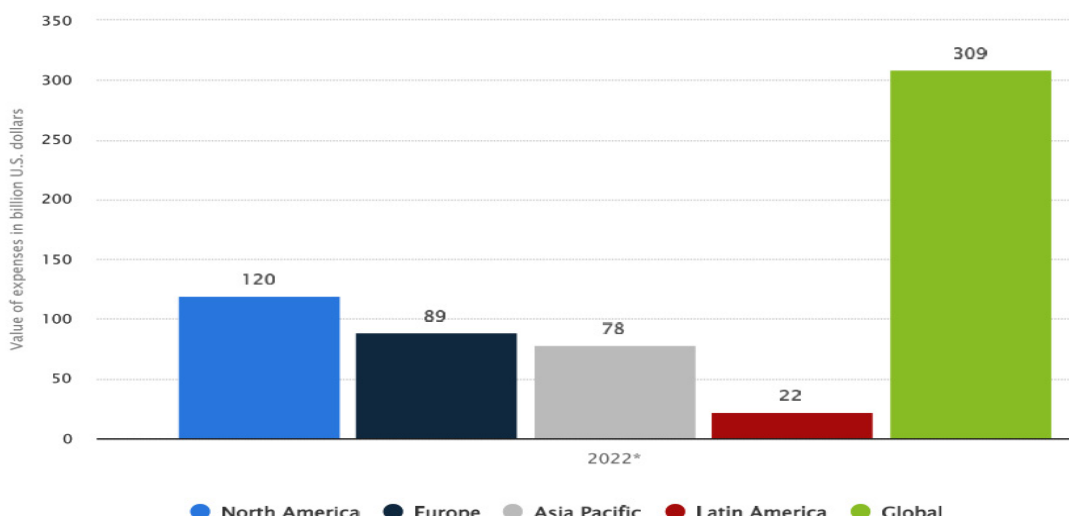
** For the majority of banks, except the largest international banks.

*** FinTech firms' business model may also be based on network effects but their customer base may not

Ngelet për t'u parë në 2-5 vitet e ardhshme nëse :

- a) bankat do të mund të investojnë mjaftueshëm në kapacitete IT në mënyrë që të jenë të konkurueshëm, (duke patur parasysh se shpenzimet për IT aktualisht zënë rreth 9% të të ardhurave dhe janë rreth 2-3 herë më të larta se në industri të tjera)⁹

Grafik 8 Shpenzimet e parashikuara për IT nga bankat në 2022, sipas rajoneve (Burimi: Statista)



- b) Klientët do të qendrojnë me bankat gjatë këtij procesi transformimi digjital, ndërkohë që mund të ketë shkrirje midis grupeve bankare të ndryshme?

Ndaj e vënë në fjalët e Pentti Hakkarainen, Anëtar i Bordit Mbikëqyrës të Bankës Qendore Evropiane

“|Sidoqoftë, pa nivele të qendrueshmë përfitueshmërie, tregu evropian i bankingut do të përballet me konsolidime dhe dajë nga tregu... efekti që po sjell teknologjia digjitale duhet të mirëpritet, sepse do të përmirësojë standardet e shërbimit dhe efikasitetin e aktiviteteve bankare...në këtë kontekst, sistemet e IT që nuk janë pararoja e teknologjisë, me shumë gjasë nuk do të mjaftojnë. Vetëm sisteme teknologjike të fjalës së fundit do të mund të kënaqin klientët e sofistikuar të bankave të sotme”¹⁰

⁹ Citi (2018), “The bank of the future. The ABCs of digital disruption in finance” – shkakuar 15 dhjetor 2022

¹⁰ Speech by Pentti Hakkarainen, Member of the Supervisory Board of the ECB, at the Institute of International Finance Digital Interchange: The Global Dialogue on Digital Finance, Frankfurt am Main, 16 September 2020 – lexuar më 14 dhjetor 2022

Referenca

Auer et al 2020_

Citi (2018), “The bank of the future. The ABCs of digital disruption in finance”

Kotler.P, 2016 et.al

OECD (2020), Digital Disruption in Banking and its Impact on Competition

Schwabb.K, “The Fourth Industrial Revolution” 2016

Tongia, R and E Wilson III (2018), “The Dark Side of Metcalfe’s Law: Multiple and Growing Costs of Network Exclusion”

<https://influencermarketinghub.com/gen-z-spending-habits-stats/>

<https://www.monitor.al/bankat-te-vonuara-apo-promotore-te-digjitalizimit-2/>

<http://www.oecd.org/daf/competition/digital-disruption-in-financial-markets.htm>

<https://rbcn.al/rubicon-becomes-a-principal-member-of-mastercard/>

<https://easypay.al/>

