Adoptarea Embedded Finance în băncile din România

Autori:

- ***Cristian Cârstoiu, Partener, EY Romania Digital Enablement and Chief Innovation Officer***
- ***Andrei Raţiu, Partener, Consultanţă, EY România***

Conceptul *Embedded Finance* revoluționează sectorul financiar la nivel mondial, oferind o abordare inovatoare pentru integrarea serviciilor financiare în procese și soluții care facilitează schimbul de bunuri și servicii. Pe măsură ce băncile românești continuă să îmbunătățească experiența clienților și să digitalizeze produsele și procesele aferente, există un domeniu adițional, pe care băncile încă nu îl valorifică pe deplin. *Embedded Finance* este un nou flux de venituri pentru bănci şi deține un potențial de transformare pentru sectorul bancar care, în opinia noastră, nu poate fi ignorat.

Ce este *Embedded Finance*?

Embedded Finance permite integrarea serviciilor financiare direct în platforme sau servicii nefinanciare. Această integrare, de succes cel puţin din perspectiva clienților acestor servicii şi platforme, schimbă paradigma bancară tradițională, în care fiecare platformă software sau sistem digital doreşte să ofere acum servicii financiare. Potrivit unui studiu realizat de Lightyear Capital, se așteaptă ca *Embedded Finance* să genereze venituri de 230 de miliarde USD la nivel global până în 2025 (Lightyear Capital, 2021).

Potenţiale modalităţi de utilizare pentru bănci

1. **Parteneriate cu sectorul Retail:** băncile pot colabora cu companiile de retail pentru a oferi împrumuturi sau

asigurări la punctul de vânzare, similar cu ceea ce Klarna și Affirm au făcut cu succes pe alte piețe, ceea ce duce la creșterea conversiei şi a satisfacției clienților. La nivel local, un exemplu demn de menționat este Emag, care a încheiat parteneriate cu furnizorul de soluții de plată PayU, cu instituții financiare nebancare, precum Provident, și bănci, cum ar fi Banca Transilvania sau TBI Bank. Aceste parteneriate au permis Emag să ofere clienților opțiuni de plată flexibile, precum „cumpără acum, plătește mai târziu” (Buy Now Pay Later – BNPL) și finanțare pe loc, îmbunătățind semnificativ experiența de cumpărare.

2. **Consolidarea parteneriatelor cu alte sectoare:** – imobiliare, turism, sănătate sau auto – extinderea amprentei în alte industrii și oferirea de produse financiare. *Embedded Finance* poate fi implementată în fiecare etapă a unei interacțiuni în care bunurile/serviciile/produsele fac obiectul unui schimb, iar finanțările sau asigurările ar putea contribui la un astfel de transfer.
3. **Depozitele digitale:** integrarea serviciilor bancare în depozite digitale, asemănătoare cu Alipay și WeChat Pay din China, poate simplifica tranzacțiile și îmbunătăți confortul utilizatorilor, stimulând utilizarea plăților digitale. Companiile din sectorul comerțului electronic sunt poziționate cel mai bine pentru a oferi astfel de opţiuni și pentru a-și extinde serviciile în alte sectoare (de exemplu, plăți pentru utilități, amenzi etc.).
4. **Instrumente pentru IMM-uri:** oferirea de servicii bancare prin intermediul platformelor pe care IMM-urile le utilizează deja, cum ar fi programele de contabilitate sau de salarizare, poate extinde serviciile bancare la o bază de clienți mai largă. Integrarea Quickbooks cu mai multe bănci este un exemplu potrivit în acest sens.
5. **Ecosisteme:** contribuţia activă la crearea unui ecosistem și susţinerea participanților în gestionarea și

dezvoltarea afacerii lor (de exemplu, sprijin în corelarea cererii cu oferta).

Beneficii financiare și nefinanciare

- Creșterea fluxurilor de venit: *Embedded Finance* deschide noi canale prin care se pot genera venituri, prin monetizarea serviciilor în moduri creative, urmând să contribuie cu până la 20% din veniturile băncilor până în 2025.
- Achiziționarea și păstrarea clienților: oferirea de servicii financiare pe platforme populare poate spori gradul de acces și de implicare a clienților, reducând costurile de achiziție cu până la 50%.
- Diferențierea competitivă: *Embedded Finance* poate ajuta băncile să se diferențieze, o nevoie critică pe o piață în care 84% dintre clienți consideră că serviciile fără probleme sau întreruperi reprezintă un factor critic pentru a rămâne fideli.
- Îmbunătățirea experienței clienților: prin furnizarea de servicii acolo unde clienții își petrec deja timpul, băncile pot oferi o experiență de calitate, lipsită de complicaţii.

Condiţii necesare pentru succes

- Infrastructură tehnologică: o infrastructură tehnologică robustă și adaptabilă este esențială, implicând capacitatea de a lansa rapid produse noi sau ajustate și parcursurile aferente din front și back-office, investiții în API-uri, cloud computing și analiză de date.
- Conformitate cu reglementările: respectarea reglementărilor financiare și menținerea securității și a confidențialității sunt esențiale. Reglementarea Open Banking din UE, care încurajează schimbul de date prin intermediul API-urilor, este un facilitator principal.
- Parteneriate: *Embedded Finance* de succes necesită

parteneriate strategice, nu numai cu furnizorii de tehnologie, ci și cu platformele în care vor fi încorporate serviciile. De asemenea, parteneriatul trebuie să fie susținut de un model operațional agil (adică de capacitatea de a lansa rapid canale, produse, călătorii și metodologii aferente)

- Înțelegerea clienților: înțelegerea cu exactitate a nevoilor și comportamentelor clienților este vitală pentru a oferi opțiuni de finanțare integrate relevante și atractive.

Într-un mediu aflat în schimbare rapidă, adoptarea *Embedded Finance* poate oferi băncilor din România un avantaj strategic. Procesul poate prezenta provocări, dar rezultatele potențiale – de la creșterea veniturilor, la îmbunătățirea satisfacției clienților – sunt substanțiale. Viitorul sistemului bancar devine din ce în ce mai integrat, iar băncile din România se află în faţa unei oportunităţi unice de a se poziționa inovator în această direcție.