

ZAŠTO SRBIJA TREBA BRŽE DA RAZVIJA FINTECH INDUSTRIJU

Glačanje medalje

Svaki peti dolar koji je ove godine uloženo u Venture Capital (VC) fond ušao je u fintech, procentualno, to je čak 20%. Trenutna svetska vrednost fintech industrije procenjena je na oko hiljadu milijardi dolara. Ova industrija godinama beleži konstantan rast investicija. Samo u prvoj polovini ove godine, fintech kompanije su prikupile skoro 100 milijardi dolara, dok su u celoj prošloj, prikupile 120 milijardi dolara, a u 2019. godini, koja je realnija za poređenje, kompanije su prikupile oko 200 milijardi dolara. Na osnovu toga, nije teško zaključiti da je oporavak ove industrije veoma brz.

Koji su glavni razlozi atraktivnosti ove grane koji su, posledično, i doveli do njenog brzog oporavka? Fintech je oblast koja spaja tehnologiju i finansije, čineći da se svakodnevne aktivnosti obavljaju dosta efikasnije. Efikasnost je, dakle, osnovna vrednost ove industrije, jer svojim korisnicima štedi dva vrlo važna resursa – vreme i novac. Neka od najpoznatijih fintech rešenja podrazumevaju: digitalno plaćanje, beskontaktno plaćanje, platforme za e-trgovinu, finansijska rešenja “kupi sada, plati kasnije”, kao i nastanak koncepta tzv. “challenger banks” koji podrazumeva da se bankarske aktivnosti poput: upravljanje računima, štednja, plaćanje, prenos sredstava itd. vrši digitalno, bez postojanja banaka u fizičkom smislu.

Neophodno je raditi na izmeni postojećeg Zakona o bankama, kao i masovnije uvođenje tehnologije, poput blockchain-a i veštačke inteligencije, ali i rad na jačanju cyber security-ja. Sve je to zajednički rad države i kompanija

Fintech je evropska No1 investiciona destinacija i evropske fintech kompanije su snažnije od svakog drugog tehnološkog sektora u Evropi. Iza fintech sektora, po vrednosti, slede kompanije koje se bave izradom softverskih rešenja za kompanije i gejmig sektor. Činjenice, dakle, pokazuju da je fintech trenutno najaktivnija oblast u Evropi.

A zašto slična situacija nije i kod nas, kada smo i mi deo Evrope, zar ne? Na to pitanje nije lako dati odgovor. Jer, reč je o dve strane medalje, od kojih svaka ima svoj sjaj ili rđu, zavisi iz kog ugla se posmatra.

Za razvoj fintech-a dominantnu ulogu imaju bankarstvo, tj. bankarske usluge. S tim je povezana “prva strana medalje”, kada je o Srbiji reč. Naime, Zakon o bankama u Srbiji ne dozvoljava da se bankarske usluge odvijaju van tradicionalnih banaka. Ako je tako, nema priče, reklo bi se. Međutim, ni druga strana medalje nije dovoljno sjajna. Naime, fintech sektor kreira rešenja koja



Foto: bbva.com

su prvenstveno iz kategorije SaaS rešenja (Software as a service). To znači da je za pravilnu i masovnu upotrebu ovih rešenja neophodna veća digitalna pismenost. U Srbiji, trenutna bankarska rešenja za m-banking koristi

oko dva miliona stanovnika, što nije ni 30% stanovništva. Ukoliko analiziramo strukturu stanovništva, slika digitalne pismenosti nam postaje još jasnija. Građana Srbije u rasponu 0-20 godina ima oko 1,5 miliona, dok građana od 51 godine starosti pa naviše, ima oko 2,7 miliona. Međutim, ne možemo reći za sve građane 51-60 godina starosti da su di-



Piše: Stevan Masal, biznis analitičar u konsultantskoj kući Egzakta Advisory

gitalno nepismeni. U prilog tome govori i poslednje istraživanje Eurostata, koje kaže da je u Srbiji digitalno pismeno oko 46% stanovnika. Tako, ipak, dolazimo do cifre od oko 3,3 miliona stanovnika koji trenutno nisu u mogućnosti da kvalitetno koriste fintech rešenja.

Ali, takvo stanje se može popraviti. Evo i kako. Pre svega, ukoliko je cilj Srbije rast investicija i broja startapa i kompanija na polju fintech-a, što znači – veća efikasnost, manje troškova i rast BDP-a, neophodno je raditi na izmeni postojećeg Zakona o bankama. Zatim, neophodno je masovnije uvođenje tehnologije, poput blockchain-a, veštačke inteligencije, ali i rad na jačanju cyber security-ja, što sve predstavlja zajednički rad države i kompanija, dakle saradnja na nivou PPP (Private Public Partnership). Rad na polju cyber security-ja bitan je iz najmanje dva razloga – jačanja kvaliteta na strani ponude, ali i rasta poverenja na strani tražnje, naročito u vezi sigurnosti imovine. S druge strane, pitanje je kako povećati tražnju za ovakvim i sličnim uslugama. Možda je rešenje YouTube koji je drugi najposećeniji sajt u Srbiji. Koriste ga i lica starija od 51 godine, najviše kroz povezivanje preko deljenog linka putem Viber aplikacije. Navikli su na njegovo okruženje, način pretrage i slično. Zato je, možda, upravo YouTube idealan kanal za edukovanje građana na polju upotrebe SaaS rešenja. No, pošto smo od skoro krenuli da primenjujemo fintech, samo da ne preteramo sa glaćanjem medalje!