



Cristina Ciorobolu
Business Analyst BIS

EBADay

Radiografia unui eveniment reușit

In urmă cu vreo doi ani, discutând cu un vicepreședinte al unui furnizor important de soluții pentru piața financiară europeană despre SEPA și conferințele europene importante legate de acest subiect, acesta ne-a recomandat EBADay, spunându-ne: „*Noi nu mergem la multe, mergem doar la cele care contează*”. I-am urmat sfatul pragmatic și, anul trecut, BIS a participat pentru prima dată ca expozant la EBADay, în Viena. În acel moment, interesul general era de departe îndreptat spre directiva serviciilor de plăți, restul subiectelor fiind eclipsate de preocuparea și îngrijorarea tuturor față de efectele crizei.

Anul acesta conferința a fost organizată în Luxemburg și, spre surprinderea mea, totul a fost vizibil mai reușit (în general, criza te conduce la scăderea așteptărilor), de la organizare, la atmosfera relaxată, de la interesul trezit de subiectele dezbătute, la nivelul de interacțiune între participanți. Am apreciat în mod deosebit inspirația organizatorilor de a instala televizoare imense în spațiul expozițional, care au permis celor rămași în standuri să poată urmări în direct dezbaterile din principala sală de conferințe.

Plenara inaugurală a fost animată de Alistair Newton, VP Research Gartner, care a pornit de la întrebarea „investesc băncile în inovarea plăților?” și a prezentat în ritm alert care sunt îngrijorările băncilor, ce-și doresc consumatorii, ce-și doresc corporațiile. Mai mult, a atras atenția asupra amenințării sistemului bancar de către concurența indusă de rețelele sociale și a metodelor de plată asociate lor și, de aici, necesitatea ca băncile să construiască, pe baza plăților, servicii cu valoare adăugată. A concluzionat interesant, în tentă americană, despre cum să ai succes în inovarea plăților și vă redau aici doar două dintre secretele

lui: diferențiere sau particularizare, respectiv concentrare pe costul de procesare.

Mă hotărâsem să audiez sesiunea dedicată facturării electronice dar, printr-un complex de împrejurări, m-am decis în ultimul moment pentru cea care se desfășura în paralel, pe tema nevoilor și provocărilor corporațiilor în context SEPA. Se pare că m-am sincronizat cu marea majoritate a participanților, organizatorii fiind chiar luați prin surprindere de numărul mare al celor interesați de acest subiect, ca atare scaunele au fost insuficiente, jumătate din audiență urmărind întreaga dezbateră stând în picioare. Punctul culminant a fost prezentarea unui studiu de caz de adoptare a standardelor SEPA de către o administrație publică: serviciul german de pensii. Stephan Scheigen, director Cash Management, a precizat că sistemul lor este deja complet compatibil SEPA, că la sfârșitul lunii aprilie acesta a procesat 1,5 milioane de plăți, iar până la sfârșitul anului urmează ca toate plățile să fie migrate și procesate SEPA. Iar când volumul de plăți lunar anunțat a fost de 24 de milioane, atmosfera a devenit încărcată. Care sunt cele mai importante provocări ale lor? Siguranța migrării conturilor actuale la IBAN și eliminarea eventualelor motive de returnare a plăților, care astăzi ajung prin vechiul sistem la beneficiar. Cu toate acestea, statisticile Băncii Centrale Europene nu vor fi afectate direct, întrucât ele însumează volumul plăților procesate prin infrastructuri de piață, iar Deutsche Post Renten Service folosește modelul de compensare bilateral.

Am fost surprinsă să constat interesul declarat al bancherilor față de corporații: de la menționarea acestuia în diverse sesiuni, până la discuții în jurul unei cafele, când își exprimau frustrarea că acestea nu sunt prezente în număr mai mare și că nu sunt mai active (în contextul în

care, față de conferința anterioară, numărul participanților a crescut cu peste 100). Mai mult, în panelul dedicat inovării, Lee Fulmer, IBM, Global Payment Executive, recomandă bancherilor să își viziteze clienții și să petreacă împreună cu aceștia o săptămână pentru a cunoaște nevoile lor (Lee își făcuse o intrare senzațională, comentând acid pe Tweeter evenimentele primei zile și concluzionând că principala frustrare a fost generată de discuțiile fără final pe teme de facturare electronică sau plăți mobile). Am profitat de prânzul din ultima zi, când, stând la masă cu reprezentanți ai unor bănci din țări diferite, le-am pus această întrebare: „De ce această preocupare intensă a bancherilor față de clienții lor corporatiști și de nevoile lor?”. Corporațiile nu reprezintă, totuși, un segment nou de piață pentru insituțiile bancare. Răspunsul are două fațete: pe de o parte, diversitatea corporațiilor face identificarea și clasificarea nevoilor lor mai dificilă, pe de altă parte, așa cum spunea Werner Setinmuller, membru al Group Executive Committee - Deutsche Bank, băncile trebuie să identifice clar nevoile clienților, pentru că profitul din cash management este mic și trebuie să se asigure că soluțiile satisfac nevoile clienților lor, în contextul în care nerecuperarea investițiilor nu este o opțiune (investiția în SEPA a Deutsche Bank a fost de 14 milioane de euro).

Nivelul unei conferințe se poate determina ușor, prin însumarea răspunsurilor pe care le primești la întrebarea: „Ce ți s-a părut cel mai interesant?”. Anul acesta, conferința a reușit să satisfacă cele mai diverse preocupări: finlandezii au fost foarte interesați de sesiunea dedicată externalizării serviciilor, pentru că se afla exact în momentul în care își pun întrebarea dacă vor sau nu să facă acest pas; belgienii și olandezii erau îngrijorați de posibilitatea fragmentării pieței SEPA prin servicii adiționale, opționale, și despre cum vor reuși să stârnească interesul corporațiilor lor pentru SEPA; britanicii erau preocupați de lichiditate și de noile cerințe ale FSA referitoare la poziția intra-day și, în plus, toată lumea așteaptă cu interes anunțarea unei date finale certe pentru migrarea la standardele SEPA. În acest context, mi-am exprimat mirarea că nu a fost invitat un reprezentant al Comisiei Europene pentru a dezbate pe această temă (anul trecut a fost prezent Javier Palmero Zurdo, care a prezentat punctele de vedere ale Comisiei asupra celor mai dezbătute articole ale DSP). Hans Jorg Nymphus, Chairman EBA, a explicat că asociația își dorește ca evenimentul să fie un loc de exprimare a unor viziuni

strategice, care să creioneze tendințele viitoare și, prin urmare, au evitat o ancorare totală în SEPA. În acest moment, și nu numai (toți furnizorii erau vizitați de compatrioții lor), am regretat că România nu a avut reprezentanți ai comunității bancare la această conferință.

Plenara de închidere a conferinței a avut un format nou. Practic, au fost invitați o parte din moderatorii sesiunilor desfășurate pentru a face un rezumat al acestora. Și o să închei cu istorioara spusă de Gilbert Lichter, CEO EBA Clearing, care se pare că este inspirată din realitate: spre finalul războiului rece, echipa guvernului britanic, condusă de John Major se află în vizită în Rusia lui Gorbaciov, cu care are o întâlnire pe teme economice. John Major îl roagă pe Gorbaciov să descrie foarte pe scurt starea economiei. Acesta se gândește și spune: „**Good**”. John Major revine diplomatic și îl roagă dacă poate să dezvolte puțin, pentru că indicatorii economici sunt îngrijorători. Gorbaciov se gândește și spune: „**Not Good!**” În hohotul general stârnit, Gilbert Lichter a făcut rezumatul sesiunii dedicate inovației, concluzionând că gluma reflectă practic relația, nu prea bună, dintre inovație și reducerea costurilor.

Pentru moment, în disputa inovare vs. execuție, adepții execuției par să se fi detașat. Dacă sistemele construite de aceștia din urmă sunt puternice, abordate iterativ, capabile să se adapteze și să reacționeze la schimbările de piață, în final, pot să și câștige meciul. Care e poziția cea mai proastă în acest context? Să nu joci! ■

