



Efektywny model bankowości

- budując synergię z innymi sektorami

Andrzej Gibas

Financial Services Industry Sales Manager



Wyzwania stojące przed sektorem usług finansowych



W poszukiwaniu synergii Z sektorem telekomunikacyjnym



11 grudnia 2013 alians strategiczny Alior Bank i T-Mobile

Dostęp do 16 - milionowej bazy klientów

Zaoferowanie obsługi bankowej klientom T-Mobile Polska

Obniżenie kosztów budowania sieci

Nowe produkty, up sell, utrzymanie klienta

Dostęp do ok. tysiąca punktów sprzedaży T-Mobile

Usługi bankowe pod marką kojarzoną z T-Mobile

W poszukiwaniu synergii Z sektorem telekomunikacyjnym

The screenshot shows the T-Mobile website interface. At the top, there's the T-Mobile logo and navigation links: HOW IT WORKS, GET A CARD, ACTIVATE CARD, NEED HELP?, and a LOGIN button. The main headline reads "Checking account fees keep going up*, we're knocking them down". Below this, it lists benefits for T-Mobile wireless customers: \$0 Retail Purchase fee, \$0 Reload Fee in T-Mobile stores, \$0 Monthly Maintenance Fee, and \$0 Withdrawal Fees at in-network ATMs. A prominent "GET A CARD" button is visible. To the right, there's a "T-Mobile Visa Prepaid Card" image and a "T-Mobile Customers" section. Further right, there's a "Quick links" section with options like "Get a Card", "Activate Your Card", "Add Money", "Set PIN", "FAQs", and "Set Up Online Access". At the bottom, there are three more sections: "Mobile Money" (Download the App), "T-Mobile Customers" (See all the additional benefits for T-Mobile wireless customers), and "Payday at 4G speeds" (Get paid up to 2 days earlier with Mobile Money Direct Deposit**).

T - Mobile Money Services



Products and
Services



Podstawowy rachunek bankowy
Przedpłacona karta Visa
Dostęp do sieci darmowych bankomatów
Brak opłat miesięcznych
Brak wymogów dotyczących minimalnego salda
Brak overdraftu (i związanych z nim opłat)

*Usługi finansowe w ofercie telekomu mają za zadanie przede wszystkim **wzmocnić lojalność klientów, nie muszą być w krótkim okresie dochodowe***
Andrew Sherrard, T-Mobile Marketing, USA

Efektywny model bankowości - budując synergię z innymi sektorami, Leszno, 27 marca 2014 r.

W poszukiwaniu synergii Z pocztą – szansa czy zagrożenie?

BancoPosta

Bank
Pocztowy

Bank Pocztowy

Usługi bankowe
Ubezpieczenia

Dostęp do szerokiej bazy klientów, w tym „nieubankowionych”
Sieć sprzedaży obejmująca 10 tys. punktów

 **Postbank**

LA BANQUE



POSTALE

BancoPosta

Poste Italiane :

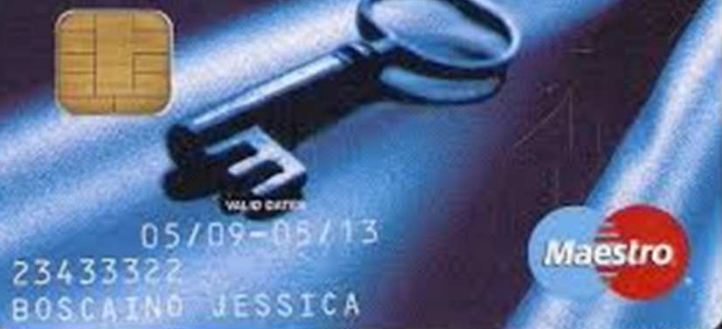
Przychody: **21,6 mld euro** - **78%** ze sprzedaży kont, kart, kredytów i ubezpieczeń
Usługi finansowe - jedyna dochodowa działalność włoskiej poczty

1,4 mld euro zysku operacyjnego

Działalność pocztowa **200 mln euro** straty

BancoPosta

POSTAMAT
Posteitaliane



Francja

Własny bank pocztowy w grupie

Udział przychodów z działalności bankowej - 24%

Wielka Brytania, Belgia

Dostęp zewnętrznych partnerów do pocztowej sieci placówek
- tylko 6-8%.

Efektywny model bankowości - budując synergię z innymi sektorami, Leszno, 27 marca 2014 r.

W poszukiwaniu synergii Z sektorem energetycznym

 BARCLAYS



Enjoy the convenience of buying prepaid electricity using Internet Banking and Smart Phone Banking

 BotswanaPost
We deliver, whatever wherever

Poszerzenie oferty produktowej

Dostęp do milionowej bazy klientów

Wzbogacenie platformy internetowej o nowe usługi

W przyszłości:
Dostęp do danych o konsumentach – smart metering

Dostęp do klientów banku

Wykorzystanie nowoczesnej platformy internetowej

Sprzedaż energii elektrycznej w modelu pre-paid

 BARCLAYS

 BotswanaPost 

We deliver, whatever wherever



BOTSWANA POWER CORPORATION

W poszukiwaniu synergii

Z sektorem paliwowym

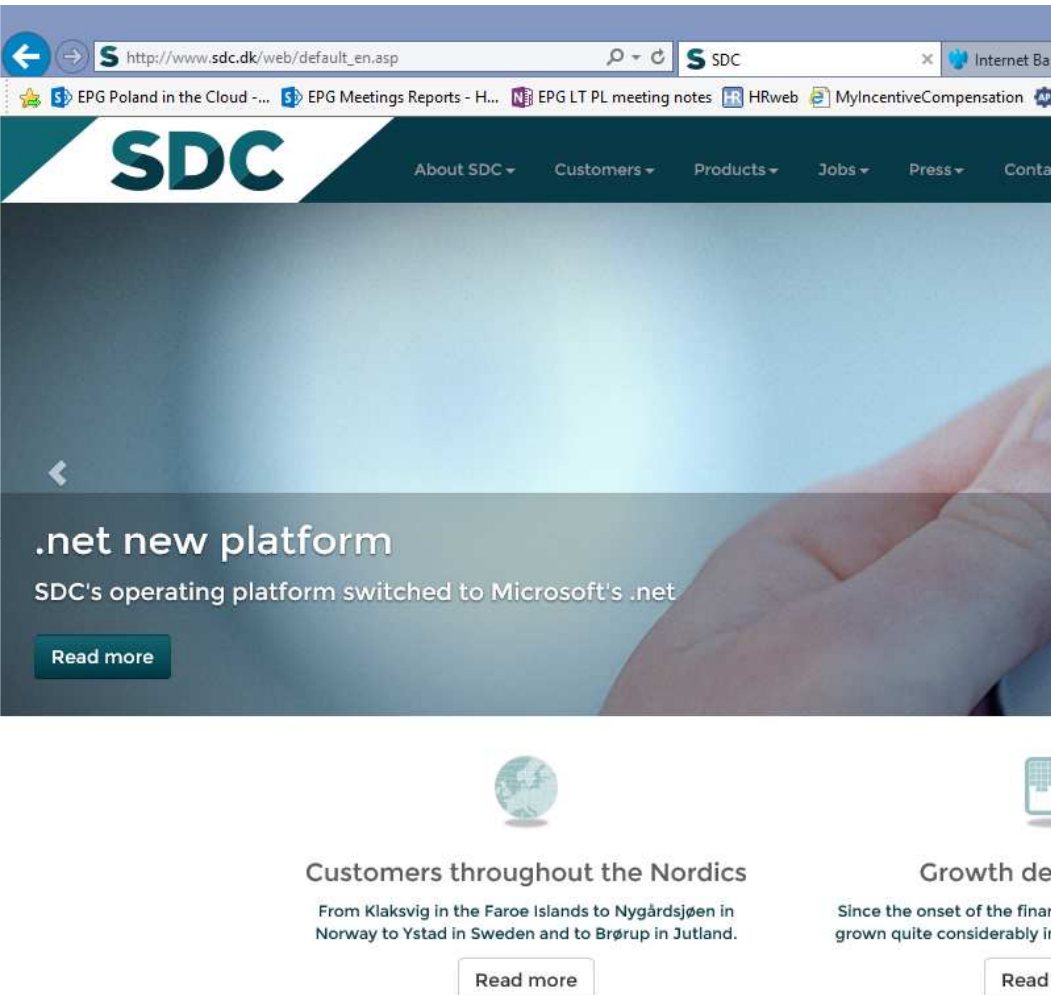


Usługi bankowe
na 170 stacjach paliw OMV ze sklepem VIVA

Bankomat

Proste produkty bankowe np.:
karty oszczędnościowej ze szczególnie
atrakcyjnym oprocentowaniem dostępny
wyłącznie na stacjach OMV

W poszukiwaniu synergii Wewnątrz sektora bankowego



Skandinavisk Data Center

125 instytucji finansowych w 4 krajach

Wspólne działania operacyjne

Udostępnianie centralnego systemu bankowego

Fundusze i depozyty

Karty i płatności

Zarządzanie ryzykiem i płynnością

Fundusze emerytalne

Księgowość i sprawozdawczość

Wydruki i wysyłka informacji

Zarządzanie zasobami ludzkimi

Bankowość elektroniczna

Rozliczenia zagraniczne

Doradztwo operacyjne i technologiczne

Efektywny model bankowości - budując synergii z innymi sektorami, Leszno, 27 marca 2014 r.

Warto dyskutować

Czy istnieją synergie w zakresie współpracy banków z przedsiębiorstwami reprezentującymi inne sektory?

Jeśli tak, to współpraca, z jakimi branżami będzie najefektywniejsza?

Czy ewentualna współpraca może być źródłem korzyści dla dwóch stron?

Czy wręcz przeciwnie – zainteresowanie innych sektorów usługami finansowymi może być źródłem zagrożenia dla banków?

Czy konsument, dla którego Internet jest podstawowym medium komunikacji, potrzebuje bankowości, ale nie koniecznie banków?

Czy być może warto skupić się na poszukiwaniu synergii wewnątrz sektora finansowego, niż poszukiwać aliansów na zewnątrz?

