

Αθήνα, 22 Αυγούστου 2017

Δελτίο Τύπου

«Η ΕΣΕΕ ενημερώνει για τη διαβούλευση στην ΕΕ αναφορικά με την είσοδο του νέου όρου χρηματοδότησης των επιχειρήσεων "FinTech"».

Η ΕΣΕΕ ενημερώνει για το πρόσφατο έγγραφο διαβούλευσης της ΕΕ για έναν πιο ανταγωνιστικό και καινοτόμο ευρωπαϊκό χρηματοπιστωτικό τομέα και τι πραγματικά είναι ο νέος όρος "FinTech". Επίσης, αναλύει γιατί είναι σημαντικό για όλους τους επιχειρηματίες ακόμα και στην Ελλάδα των capital controls, να γνωρίζουν και να κατανοούν τη χρήση της συγκεκριμένης νέας τεχνολογίας. Η FinTech αντιπροσωπεύει τις χρηματοπιστωτικές τεχνολογίες και με τον ευρύτερο ορισμό της είναι ακριβώς οι τεχνολογίες που χρησιμοποιούνται και εφαρμόζονται στον τομέα των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, οι οποίες χρησιμοποιούνται κυρίως από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα στο πίσω μέρος των δραστηριοτήτων τους. Όμως, όλο και περισσότερο, η FinTech έρχεται να αντιπροσωπεύει τεχνολογίες που διακόπτουν τις παραδοσιακές χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες, συμπεριλαμβανομένων των κινητών πληρωμών, της μεταφοράς χρημάτων, των δανείων, της συγκέντρωσης κεφαλαίων και της διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων. Επιπλέον, για να μην θεωρήσει κάποιος ότι η FinTech είναι απλά μία ακόμα ιδέα, πρόσφατα δημοσιεύτηκε έγκυρη έκθεση σύμφωνα με την οποία οι επενδύσεις μέσω FinTech σε όλο τον κόσμο έχουν αυξηθεί εντυπωσιακά από 930 εκ. δολάρια το 2008 σε πάνω από 12 δισεκατομμύρια δολάρια στις αρχές του 2015. Και αυτή η αύξηση πιθανότατα να συνεχιστεί, καθώς η FinTech δεν αγγίζει μόνο τον τομέα των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, αλλά κάθε επιχείρηση που ασχολείται με τον τομέα των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, δηλαδή, όλες. Οι νεοσύστατες εταιρείες της FinTech είναι μικρές και ευέλικτες, ικανές να λειτουργούν ως παραδοσιακοί χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί και να καινοτομούν γρήγορα, ώστε η κάθε επιχείρηση να μπορεί να τη χρησιμοποιήσει προς όφελός της.

• Πώς η FinTech αλλάζει την επιχείρηση

Όταν θελήσει κάποιος να ξεκινήσει μια επιχείρηση, υπό κανονικές συνθήκες, συνήθως πάει στην τοπική τράπεζα για να ζητήσει ένα δάνειο ή να αναζητήσει έναν παραδοσιακό επενδυτή. Εάν μια εταιρεία ήθελε να δεχτεί πιστωτικές κάρτες, θα χρειαζόταν έναν λογαριασμό με έναν μεγάλο πάροχο πιστώσεων - για να μην αναφέρουμε μια χερσαία γραμμή και ογκώδη εξοπλισμό. Αλλά αυτό δεν συμβαίνει πλέον, αφού με τη FinTech, όπως στο crowdfunding, οι πληρωμές μέσω κινητών τηλεφώνων και οι υπηρεσίες μεταφοράς χρημάτων, επαναφέρουν τον τρόπο με τον οποίο οι μικρές επιχειρήσεις ξεκινούν, δέχονται πληρωμές και πηγαίνουν παγκοσμίως και καθιστούν ευκολότερη και πιο εύκολη την εκκίνηση και τη λειτουργία μιας επιχείρησης. Πλέον σε πολλές χώρες εάν κάποιος δεν μπορεί να βρει έναν επενδυτή για την επιχειρηματική του ιδέα, δεν έχει την εγγύηση ή την πίστωση για να λάβει έγκριση για ένα παραδοσιακό δάνειο, τότε στρέφεται στο crowdfunding. Το Crowdfunding σημαίνει τώρα ότι μπορεί κάποιος να κερδίζει χρήματα γρήγορα και φθηνά από ανθρώπους σε όλο τον κόσμο που δεν έχει γνωρίσει ποτέ. Έχει εκδημοκρατίσει τη διαδικασία εύρεσης κεφαλαίων εκκίνησης και έχει συντομεύσει το χρονοδιάγραμμα από ίσως μήνες συνεδριάσεων σε μόλις λίγες εβδομάδες. Επίσης, είναι πλέον πιο εύκολο από ποτέ οι μικρές επιχειρήσεις να δέχονται πληρωμές. Ακόμα και τα αγροκτήματα που στέκονται στη μέση του πουθενά μπορούν να δεχτούν πιστωτικές και χρεωστικές κάρτες με εργαλεία όπως το **Square** και το **PayPal**. Και ενώ υπάρχουν χρεώσεις, ο επιχειρηματίας δεν χρειάζεται να κάνει έναν συγκεκριμένο όγκο πωλήσεων για να δικαιούται

λογαριασμό. Οποιοσδήποτε, οπουδήποτε μπορεί με ασφάλεια και ευκολία να δέχεται πληρωμές με πιστωτικές κάρτες, καθιστώντας ευκολότερη την επιχειρηματική δραστηριότητα. Αλλά τι γίνεται παγκοσμίως; Οι διεθνείς μεταφορές χρημάτων, οι οποίες εδώ και πολύ καιρό είναι ένα ακανθώδες ζήτημα για τους επιχειρηματίες γίνονται, επίσης, ευκολότερες, με εξαίρεση, όμως, την Ελλάδα. Για μικρότερες συναλλαγές, υπηρεσίες όπως το **PayPal** μετατρέπουν αυτόματα τα νομίσματα, οπότε είναι εύκολο για έναν πελάτη στην Αμερική να αγοράζει αγαθά από έναν κατασκευαστή στο Ηνωμένο Βασίλειο ή οπουδήποτε αλλού στον κόσμο. Επιπλέον, μια υπηρεσία που ονομάζεται **TransferWise** απλοποιεί τις διεθνείς μεταφορές χρημάτων, διακόπτοντας τον τομέα αυτόν και προσφέροντας έκπτωση 90% στις παραδοσιακές τραπεζικές μεταφορές.

- **Πώς η FinTech αλλάζει τον πελάτη**

Η FinTech μεταβάλλει, επίσης, τη συμπεριφορά και τις προσδοκίες των πελατών με γρήγορο ρυθμό. Οι καταναλωτές είναι πλέον τόσο εξοικειωμένοι με την πρόσβαση σε δεδομένα και πληροφορίες οπουδήποτε, που φαίνεται φυσικό να θέλουν να είναι σε θέση να προσαρμόσουν το χαρτοφυλάκιο επενδύσεών τους ή να καταθέσουν μια επιταγή ενώ περιμένουν το λεωφορείο. Οι πελάτες από την μεριά τους, όσο δίκαιο ή άδικο είναι αυτό, αναμένουν το ίδιο επίπεδο εξυπηρέτησης και πρόσβασης από μια μικρή επιχείρηση έως μια μεγάλη επιχείρηση. Αναμένουν μια απρόσκοπτη εμπειρία κινητής τηλεφωνίας είτε πραγματοποιούν τραπεζικές συναλλαγές σε παγκόσμιο είτε σε τοπικό επίπεδο. Αναμένουν επίσης να πληρώσουν με χρεωστική ή πιστωτική κάρτα είτε βρίσκονται σε ένα πολυκατάστημα είτε στο συνοικιακό κατάστημα. Σύντομα, οι άνθρωποι θα περιμένουν να είναι σε θέση να πληρώσουν με τα τηλέφωνα τους οπουδήποτε κι αν πάνε. Μπορεί να είναι ένας μεγάλος εκδημοκρατισμός των υπηρεσιών, αλλά και μια προειδοποίηση προς όλες τις επιχειρήσεις, ότι δεν υπάρχει δικαιολογία στις μέρες μας να μην αγκαλιάζουν και να χρησιμοποιούν τις τελευταίες τεχνολογίες, αφού όσοι αρνούνται κινδυνεύουν να χάσουν τις δραστηριότητές τους.

Αναλυτική παρουσίαση της νέας αυτής ιδέας χρηματοδότησης (FinTech) πρόκειται να πραγματοποιηθεί στην Ετήσια Έκθεση Ελληνικού Εμπορίου της ΕΣΕΕ, η οποία φέτος προγραμματίζεται για τις 4 Δεκεμβρίου 2017.

Ο πρόεδρος της ΕΣΕΕ κ. Βασίλης Κορκίδης επισημαίνει:

«Για την ακρίβεια, η FinTech βρίσκεται στα αρχικά στάδιά της στην Ευρώπη. Η επιχειρηματικότητα, όμως, αλλάζει με ταχείς ρυθμούς και όλοι οι μικρομεσαίοι επιχειρηματίες πρέπει να είμαστε συνεχώς ενημερωμένοι για τις εξελίξεις ως ζωτικό μέρος του επιχειρηματικού μας σχεδίου. Με αυτόν τον τρόπο οι επιχειρήσεις θα είναι σε θέση να προσφέρουν περισσότερες υπηρεσίες και προϊόντα με χαμηλότερο κόστος από ποτέ. Προϋπόθεση, βεβαίως, είναι να έχουμε εγκαίρως τη γνώση τού τι είναι διαθέσιμο και δυνατό. Οι μικρομεσαίοι που θα το πράξουν θα παραμείνουν στην πρώτη γραμμή τού κλάδου τους και δεν θα χάσουν ευκαιρίες, πελάτες και μερίδιο αγοράς».