
A N N A L E S
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA

VOL. LI, 6

SECTIO H

2017

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. Wydział Finansów i Ubezpieczeń

JANINA HARASIM, MONIKA KLIMONTOWICZ

jharasim@ue.katowice.pl, mklimontowicz@ue.katowice.pl

*Alternatywni dostawcy usług płatniczych na europejskim rynku
płatności detalicznych*

Alternative Payment Providers on the European Retail Payment Market

Słowa kluczowe: rynek płatności detalicznych; niebankowi dostawcy usług płatniczych; instytucja płatnicza; instytucja pieniądza elektronicznego; TPP

Keywords: retail payment market; non-bank payment service providers; payment institution; electronic money institution; third party provider

Kod JEL: G21; G23; E42

Wstęp

Do niedawna obsługą rozliczeń zajmowały się niemal wyłącznie banki. W ostatnich kilkunastu latach na rynku płatności (zwłaszcza detalicznych) pojawiło się jednak coraz więcej podmiotów pozabankowych, które oferują konsumentom innowacyjne formy płatności lepiej odpowiadające ich potrzebom i oczekiwaniom, szczególnie pod względem wygody i szybkości rozliczenia. Ich coraz bardziej widoczna obecność na tym rynku rodzi m.in. pytania o ich pozycję rynkową względem banków [Cooper, 2011] oraz potrzebę uregulowania ich działalności i objęcia jej nadzorem [Rosati, Weiner, 2007; Cirasino, 2014]. Niniejsze opracowanie stanowi próbę odpowiedzi na pierwsze z nich.

Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja przesłanek ekspansji alternatywnych w stosunku do banków dostawców usług płatniczych oraz ustalenie ich pozycji na europejskim rynku płatności.

1. Tradycyjni i alternatywni dostawcy usług płatniczych

Obsługa płatności była przez wiele lat tradycyjnym i jednym z kluczowych obszarów aktywności banków. Zajmowały się one kompleksowo obsługą rozliczeń obejmującą wszystkie fazy tego procesu: od przedtransakcyjnej (np. rozwój oferty usług płatniczych, marketing, sprzedaż), przez fazy związane bezpośrednio z realizacją płatności (inicjacja, rozliczenie i rozrachunek), aż po fazę potransakcyjną (wyciągi z rachunku, zestawienia transakcji dokonanych przy użyciu kart płatniczych itp.). Dominującą, jeśli nie wyłączną, rolę w niemal wszystkich fazach łańcucha wartości związanego z obsługą płatności pełniły banki komercyjne, z wyjątkiem rozrachunku, który w większości krajów był i nadal pozostaje domeną banków centralnych.

Dla banków obsługa płatności przez wiele lat była źródłem sporych dochodów pozaodsetkowych¹, obciążonych relatywnie niewielkim ryzykiem w porównaniu z usługami kredytowymi czy oferowaniem produktów inwestycyjnych. W ciągu ostatnich 30 lat zaszło jednak wiele zmian w systemach płatniczych, które spowodowały, że obsługa płatności stała się bardzo złożona i coraz bardziej kosztowna dla banków. Powstanie SEPA, szybki rozwój płatności bezgotówkowych (w tym płatności transgranicznych), pojawienie się innowacji itp. stanowiło ogromne wyzwanie nie tylko z punktu widzenia bankowych modeli biznesowych związanych z obsługą płatności, ale także – a może nawet przede wszystkim – z punktu widzenia posiadanych przez nie zasobów informatycznych. Tworzone w różnych dekadach systemy, oprogramowanie i platformy okazały się być trudne do zintegrowania, mało kompatybilne, cechowały się ograniczoną adaptacyjnością i skalowalnością. W dużych bankach sytuację dodatkowo komplikowały procesy konsolidacyjne i globalizacyjne. Połączone instytucje borykały się z systemami przystosowanymi do odrębnych reżimów prawnych, standardów technicznych i uwarunkowań kulturowych. W rezultacie systemy informatyczne banków obsługujące płatności są bardzo kosztowne w utrzymaniu, przeładowane danymi i trudno adaptuje się je do nowych uwarunkowań regulacyjnych czy technologicznych [ACI Payment Systems, 2011, s. 3–5]. Szacuje się, że utrzymanie dotychczasowych systemów i zarządzanie nimi pochłania do 90% budżetu IT amerykańskich i europejskich banków, co oznacza, że tylko około 10% pozostaje na innowacje i inwestycje [Celent, 2011, s. 18].

Bankom coraz trudniej jest więc utrzymać dominującą pozycję w obsłudze płatności, a ich potencjał innowacyjny w tym obszarze jest relatywnie niski. Lukę tę do-

¹ Według różnych źródeł obsługa płatności przynosi bankom około 25–30% przychodów i około 15% zysków [Kerr, 2014; Accenture, 2013].

strzegły i zapełniają podmioty niebankowe, oferujące nowe – konkurencyjne wobec bankowych – formy płatności, takie jak np. płatności mobilne czy online. Podmioty te można zaliczyć do grupy alternatywnych dostawców usług płatniczych, która jest bardzo zróżnicowana i obejmuje podmioty współpracujące z bankami oraz konkurujące z nimi, które w zróżnicowanym stopniu angażują się w poszczególne fazy procesu płatności.

Bank Rozrachunków Międzynarodowych podzielił je na cztery grupy [Bank for International Settlements, 2014, s. 9]:

- *front-end providers* – bezpośrednio obsługują użytkowników płatności, biorą udział w fazie przedtransakcyjnej, inicjacji płatności (konkurują z bankami w zakresie interfejsów) i potransakcyjnej; zwykle nie uczestniczą bezpośrednio w fazie rozliczenia i rozrachunku (współpracują w tym zakresie z bankami). Są to m.in. instytucje płatnicze oraz instytucje pieniądza elektronicznego w UE, agenci rozliczeniowi (*acquirers*), mobilne portfele, serwisy płatności wirtualnych,
- *back-end providers* – współpracują z bankami, dostarczając im wyspecjalizowane usługi związane z przetwarzaniem płatności (często na zasadach *outsourcingu*). Są to m.in. dostawcy usług IT, firmy zajmujące się zarządzaniem danymi, ich bezpieczeństwem itp.,
- operatorzy infrastruktury płatności – zajmują się rozliczeniem i rozrachunkiem płatności (zwłaszcza dokonywanych przy użyciu kart płatniczych). Współpracują z bankami, często są z nimi powiązane kapitałowo (np. Visa czy Mastercard),
- *end-to-end providers* – obsługują wszystkie fazy procesu płatności, konkurują i/lub współpracują z bankami, oferują usługi oparte na usługach płatniczych banków lub zastępujące je. Są to np. PayPal, Alipay czy podmioty obsługujące przekazy pieniężne.

Nie wszystkie wskazane podmioty stanowią zagrożenie dla banków i są dla nich bezpośrednimi konkurentami. Za takie można uznać przede wszystkim podmioty z grupy *front-end providers* oraz – w nieco mniejszym stopniu – *end-to-end providers*. W UE podmioty te mogą mieć status instytucji płatniczej bądź instytucji pieniądza elektronicznego.

2. Przesłanki ekspansji alternatywnych dostawców usług płatniczych na rynku płatności

Mimo stosunkowo długiej obecności alternatywnych dostawców usług płatniczych (tj. alternatywnych PSPs)² na rynku płatności dopiero w ostatnich kilku latach można mówić o ich prawdziwej ekspansji.

² PSP (*Payment Service Provider*), czyli dostawca usług płatniczych. Tego typu podmioty istnieją na rynku już długo, jednak do tej pory ich obecność była widoczna głównie w fazie rozliczenia transakcji (np. izby rozliczeniowe czy agenci rozliczeniowi w transakcjach przy użyciu kart płatniczych).

Badania determinant rozwoju rynku płatności prowadzą do wniosku, że głównymi przesłankami pojawienia się nowych, alternatywnych w stosunku do banków, dostawców usług płatniczych były: ekspansja nowoczesnych technologii, digitalizacja życia skutkująca zmianą oczekiwań konsumentów (m.in. dotyczących preferowanych form płatności), rozwój handlu elektronicznego oraz innowacji płatniczych, a także nowe regulacje odnoszące się do sfery płatności [Harasim, 2013, s. 88, 91–92] (rys. 1). Komitet ds. Płatności i Infrastruktury Rynku Banku Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei dodaje do nich jeszcze zlecenie przez banki usług płatniczych niewidocznych dla końcowego użytkownika (*back-end payment functions*) podmiotom niebankowym na zasadzie *outsourcingu* [Bank for International Settlements, 2014, s. 15].



Rys. 1. Przesłanki wzrostu znaczenia alternatywnych dostawców usług płatniczych

Źródło: opracowanie własne.

Pierwsze cztery czynniki są ze sobą wzajemnie powiązane. Rozwój nowoczesnych technologii silnie wpływa na stronę popytową (zmiana oczekiwań konsumentów) i podaźową rynku płatności (pojawianie się innowacji płatniczych), przy czym największe znaczenie dla rozwoju tego rynku miało najpierw upowszechnianie się Internetu, a obecnie – technologii mobilnych.

Szybkie upowszechnianie się nowoczesnych technologii (w tym zwłaszcza technologii mobilnych) skutkuje postępującą wirtualizacją i digitalizacją życia współczesnych konsumentów, zwłaszcza tych, którzy należą do najmłodszych generacji, czyli generacji Y oraz Z³. Młodzi konsumenci korzystają dziś na ogół z usług online w czasie

³ Generację Y (nazywaną też Milenialsami) tworzą osoby urodzone między 1980 i 1994 r. Są bardzo pewne siebie, dobrze wykształcone, posiadają znajomość języków obcych oraz są świetnie zorientowane

rzeczywistym i takie też są ich oczekiwania dotyczące sposobu dostępu do usług finansowych. Badacze zwracają jednak uwagę na to, że współczesny konsument oczekuje możliwości równoległego korzystania z wielu kanałów dostępu do dóbr i usług, które powinny być ze sobą zintegrowane, a przejścia pomiędzy nimi muszą być płynne, przy czym wybór konkretnego kanału zależy przede wszystkim od kontekstu danej transakcji oraz miejsca i czasu jej zawierania [Deloitte, 2013, s. 11]. Podstawowymi wartościami, cenionymi przez młodych konsumentów, są wygoda i szybkość (co odnosi się także do zawierania transakcji i realizacji płatności) [Harasim, 2016, s. 52], zaś mniejszą wagę przywiązują do bezpieczeństwa płatności oraz jej kosztu.

Zmiana stylu życia i preferencji konsumentów znajduje odzwierciedlenie m.in. w szybkim rozwoju handlu elektronicznego. Rozwój transakcji zdalnych wywołał potrzebę wykreowania nowych form płatności odpowiadających specyfice zawieranych transakcji. Tradycyjne instrumenty płatnicze oferowane przez banki okazały się nieprzystosowane zwłaszcza do obsługi płatności zdalnych z uwagi na oddzielenie fazy dokonywania płatności od fazy zawierania transakcji. Współcześnie płatność za towary i usługi (szczególnie kupowane online) nie powinna mieć charakteru odrębnej usługi finansowej. Podkreśla się, że płatność będąca tylko końcowym elementem transakcji powinna być dostosowana do charakteru i sposobu transakcji „podstawowej” – wtedy jej wartość i użyteczność dla sprzedającego i kupującego są maksymalne. Najszybciej zrozumieli to alternatywni PSPs, którzy potrafili zaoferować innowacyjne formy płatności (płatności mobilne, online), „wszycie” w proces zakupu, które w większym stopniu zaspokajają potrzeby klientów odnośnie do prostoty, szybkości i kosztu rozliczenia. Podmioty te są przy tym w stanie zapewnić szybsze i prostsze procedury dotyczące zwrotów czy reklamacji oraz relatywnie wysoki poziom ochrony przed nadużyciami [Harasim, 2013, s. 98], choć podkreśla się także, że ich działalność jest związana z większym ryzykiem [Rosati, Weiner, 2007; Chande, 2008].

Banki posiadające niewątpliwie ogromne doświadczenie w obsłudze płatności (a właściwie realizacji rozliczeń) tracą uprzywilejowaną pozycję na rynku płatności również wskutek zmian regulacyjnych. W Europie najważniejszymi regulacjami, które wpływają na zmiany struktury podmiotowej rynku płatności, są dyrektywy PSD I i PSD II oraz – w mniejszym stopniu – dyrektywy EMD I i EMD II. Dyrektywa PSD I stworzyła ramy prawne funkcjonowania nowej kategorii dostawców usług płatniczych, którą jest instytucja płatnicza, zaś dyrektywa EMD I – instytucji

w nowych technologiach. Badania pokazują, że lepiej radzą sobie z wykonywaniem kilku zadań naraz oraz łatwiej odnajdują się w pracy w grupie niż poprzednie generacje. Cechują się większą otwartością wobec innych, tolerancją, chęcią działania i szerszym myśleniem globalnym. Równocześnie pokolenie Y jest uważane za rozpieszczone, nieodpowiedzialne i zbyt zadufane w sobie. Natomiast generacja Z to osoby urodzone po 1994 r. (według innych źródeł – po 1990 r.), „urodzone w technologii”, obeznane od najmłodszych lat z Internetem i nowoczesnymi technologiami. Doskonale orientują się w różnego typu innowacjach technicznych, a ich światem jest świat wirtualny. Ta generacja bywa też charakteryzowana jako egoistyczna – są to często jedynacy zagubieni w realnym świecie, o niskim poziomie empatii oraz motywacji do pracy, z trudnością nawiązywania trwałych więzi [szerzej zob. np. Kubacka-Jasiecka, Passowicz, 2014, s. 175].

pieniądza elektronicznego. W przypadku każdego z tych podmiotów określono zakres przedmiotowy jego funkcjonowania oraz wymogi kapitałowe, które muszą zostać spełnione w procesie ubiegania się o licencję na prowadzenie działalności [Górka, 2016, s. 186–188]. Zarówno instytucje płatnicze, jak i instytucje pieniądza elektronicznego mogą – na jej podstawie – prowadzić działalność na terenie całej Unii Europejskiej. Z możliwości stworzonej w dyrektywie PSD I skorzystało wiele podmiotów, jednak – jak się przypuszcza – głębsze przeobrażenia w strukturze podmiotowej rynku nastąpią dopiero pod wpływem zmian wprowadzonych na mocy dyrektywy PSD II.

Kluczowe z punktu widzenia struktury podmiotowej rynku płatności zmiany wprowadzone dyrektywą PSD II to wejście na rynek płatności nowej kategorii podmiotów – dostawców usług płatniczych, będących osobami trzecimi (*third party provider* – TPP)⁴, które będą zajmować się przede wszystkim świadczeniem dwóch nowych usług płatniczych: inicjowania płatności (*payment initiation services* – PIS) polegającej na udzieleniu dostępu do rachunku płatniczego online w celu sprawdzenia dostępności środków i wykonania płatności oraz tzw. informacji o rachunku (*account information services* – AIS) polegającej na zapewnieniu użytkownikowi zagregowanych informacji online o jego rachunkach płatniczych posiadanych u różnych dostawców usług płatniczych. TPP będzie działać na podobnych zasadach, jak instytucja płatnicza (włącznie z zasadą jednolitej licencji), jednak wymogi kapitałowe względem tego typu podmiotu są niższe.

Warto zauważyć, że dzięki zmianom wprowadzonym dyrektywą PSD II zmieni się nie tylko struktura podmiotowa rynku, ale możliwe będzie też stworzenie konkurencyjnego, w stosunku do dotychczasowych, modelu płatności, w którym podmioty pośredniczące (TPPs) będą mogły realizować płatności z wykorzystaniem infrastruktury banków w oparciu o informacje, które te ostatnie będą zobowiązane im udostępnić [PwC, 2016, s. 13].

3. Pozycja alternatywnych dostawców usług płatniczych na europejskim rynku płatności

Zmiany dokonujące się na rynku płatności mogą spowodować osłabienie pozycji rynkowej banków. By ocenić, na ile zagrożenie to jest realne, należałoby ustalić pozycję alternatywnych PSPs na rynku płatności w UE. Ocenę tę utrudnia brak

⁴ W. Szpringer zauważa, że podmioty działające jako TPP istniały na długo przed przyjęciem PSD II, świadcząc następujące usługi: inicjacji płatności (np. Ideal, Sofort, Trusty), wydawania instrumentów płatniczych (np. PayPal, i-Tunes, Amazon Payment, Amex) czy dostępu do informacji z rachunku (np. Star Money) [szerzej: Szpringer, Szpringer, 2014, s. 76]. W tym kontekście dyrektywę PSD II można uznać za próbę uregulowania zjawisk, które już istniały, lecz do tej pory nie podlegały regulacji. Warto przy okazji zauważyć, że dyrektywa odnosi się tylko do transakcji, w przypadku których jedna ze stron płatności ma siedzibę/miejsce zamieszkania w UE.

kompleksowych danych dotyczących liczby tego typu podmiotów i skali prowadzonych przez nie operacji. Rejestry instytucji płatniczych i instytucji pieniądza elektronicznego są prowadzone przez krajowe instytucje nadzorcze, zaś jedyne syntetyczne dane pozwalające na ustalenie pozycji alternatywnych PSPs na rynku płatności w UE gromadzi Europejski Bank Centralny (EBC).

Europejski Bank Centralny dzieli dostawców usług płatniczych istotnych z punktu widzenia prowadzonych statystyk dotyczących rynku płatności (tzw. *payment statistics relevant institutions* – PSRIs) na dwie grupy: dostawców usług płatniczych (tzw. *payment services providers* – PSPs) oraz podmioty prowadzące system płatności, zwane też operatorami systemu płatności (tzw. *payment system operators* – PSOs). Konkurencją dla banków mogą być przede wszystkim podmioty wchodzące w skład pierwszej z tych grup. Grupa dostawców usług płatniczych obejmuje następujące podmioty [*Lists of financial institutions*]:

- instytucje kredytowe (banki), rozumiane jako podmioty uprawnione do przyjmowania depozytów i innych funduszy podlegających zwrotowi oraz udzielające pożyczek i kredytów,
- instytucje pieniądza elektronicznego, rozumiane jako podmioty prawne uprawnione do wydawania pieniądza elektronicznego, w tym przechowywania w sposób elektroniczny (lub magnetyczny) zdeponowanych wcześniej wartości pieniężnych, które mogą zostać użyte do dokonania płatności,
- instytucje świadczące żyro pocztowe, które zgodnie z regulacjami krajowymi są uprawnione do świadczenia usług płatniczych,
- Europejski Bank Centralny i banki centralne krajów członkowskich, gdy nie występują jako organy władzy monetarnej lub władzy publicznej,
- państwa członkowskie i ich organy władzy regionalnej i lokalnej, gdy nie występują jako organy władzy publicznej,
- instytucje płatnicze, rozumiane jako pozostałe podmioty dostarczające usługi płatnicze i dokonujące płatności na terenie Unii Europejskiej.

Największym zagrożeniem dla banków spośród wymienionych podmiotów mogą być instytucje płatnicze oraz instytucje pieniądza elektronicznego niebędące bankami. Z uwagi na niewielkie znaczenie pieniądza elektronicznego w płatnościach realizowanych w UE za najważniejszych alternatywnych PSPs na europejskim rynku płatności można uznać instytucje płatnicze (niebędące bankami).

W 2015 r. w strefie euro liczba alternatywnych PSPs wyniosła 597, co stanowiło 10,4% wszystkich dostawców usług płatniczych. W pozostałych krajach Unii Europejskiej były 322 takie podmioty, a odsetek alternatywnych PSPs był ponad dwukrotnie większy (22,6%). W stosunku do 2014 r. udział alternatywnych PSPs w strefie euro wzrósł o 0,6 p.p. (26 podmiotów), natomiast w pozostałych krajach – o 2,5 p.p. (35 podmiotów). W tym samym czasie liczba banków i instytucji kredytowych zmniejszyła się o 155 (116 w strefie euro i 39 w pozostałych krajach) (tab. 1).

Tab. 1. Liczba dostawców usług płatniczych w strefie euro oraz pozostałych krajach europejskich

Kraje	2015				2014			
	Ogólna liczba PSPs	PSPs będące bankami	PSPs niebędące bankami	4/2 (w %)	Ogólna liczba PSPs	PSPs będące bankami	PSPs niebędące bankami	8/6 (w %)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Litwa	82	27	55	67,1	75	27	48	64,0
Malta	57	28	29	50,9	50	26	24	48,0
Estonia	30	19	11	36,7	27	17	10	37,0
Łotwa	136	89	47	34,6	129	89	40	31,0
Słowacja	40	27	13	32,5	39	28	11	28,2
Grecja	49	36	13	26,5	50	37	13	26,0
Portugalia	196	146	50	25,5	198	150	48	24,2
Słowenia	24	18	6	25,0	24	19	5	20,8
Hiszpania	284	216	68	23,9	299	225	74	24,7
Cypr	69	55	14	20,3	71	57	14	19,7
Belgia	123	99	24	19,5	125	102	23	18,4
Holandia	238	201	37	15,5	246	210	36	14,6
Francja	332	285	47	14,2	337	291	46	13,6
Luksemburg	161	143	18	11,2	161	143	18	11,2
Włochy	715	642	73	10,2	730	658	72	9,9
Finlandia	291	277	14	4,8	300	290	10	3,3
Irlandia	428	414	14	3,3	445	431	14	3,1
Niemcy	1824	1793	51	2,8	1862	1809	53	2,8
Austria	689	676	13	1,9	710	698	12	1,7
Strefa euro	5768	5191	597	10,4	5878	5307	571	9,7
Czechy	202	57	145	71,8	179	56	123	68,7
Szwecja	240	154	86	35,8	237	153	84	35,4
Rumunia	52	36	16	30,8	53	39	14	26,4
Bułgaria	40	28	12	30,0	39	28	11	28,2
Chorwacja	35	28	7	20,0	35	28	7	20,0
Węgry	146	130	16	11,0	177	162	15	8,5
Polska	708	668	40	5,6	707	674	33	4,7
Kraje spoza strefy euro	1423	1101	322	22,6	1427	1140	287	20,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC: [www.ecb.europa.eu/stats/pdf/money/psri/psrispercountryty-peoefeconomicactivity.pdf?4c93ad15574121f4a3a8088d1e22dde8].

Struktura podmiotowa PSPs w poszczególnych krajach europejskich była jednak bardzo zróżnicowana. W strefie euro najwięcej dostawców usług płatniczych było w Niemczech, gdzie w 2015 r. działały 1824 instytucje płatnicze, co stanowiło 31,62% całkowitej liczby PSPs w krajach tego obszaru. Łącznie PSPs działających w Niemczech, na terenie Włoch (715 instytucji) i Austrii (689 instytucji) stanowiło prawie 56% ogólnej liczby instytucji płatniczych działających w strefie euro. W przypadku pozostałych krajów Unii Europejskiej niekwestionowanym liderem pod względem liczby dostawców usług płatniczych okazała się Polska, na terenie której działało 707 instytucji płatniczych, co stanowiło prawie połowę całkowitej liczby dostawców usług płatniczych działających we wszystkich krajach zaliczanych do tej

grupy. Tak duża liczba dostawców usług płatniczych w wymienionych wyżej krajach jest pochodną stosunkowo dużej liczby instytucji kredytowych (banków) mających licencję instytucji płatniczej. Równocześnie odsetek dostawców usług płatniczych niebędących bankami w tych krajach jest relatywnie niski (np. w Austrii – 1,9%, Niemczech – 2,8%, Polsce – 5,6%, we Włoszech – 10,2%). Alternatywni PSPs mają dużo silniejszą pozycję rynkową w mniejszych krajach europejskich. Największy udział tego typu instytucji w całkowitej liczbie dostawców usług płatniczych działających na terenie danego kraju występuje w Czechach (71,8%), zaś w strefie euro – w republikach nadbałtyckich i na Malcie. W 2015 r. wyniósł on kolejno: 67,1% na Litwie, 50,9% na Malcie, 36,7% w Estonii i 34,6% na Łotwie.

Z analizy powyższych danych można wyciągnąć wniosek, że pozycja rynkowa instytucji płatniczych niebędących bankami w dużych krajach europejskich o najbardziej rozwiniętych systemach bankowych jest relatywnie słaba. Obszarem ich ekspansji są przede wszystkim mniejsze kraje europejskie, gdzie szansa zajęcia silnej pozycji rynkowej, a co za tym idzie osiągnięcia satysfakcjonującej rentowności, jest większa. Jednak według ekspertów Deloitte alternatywni PSPs dysponują ogromnym potencjałem rozwojowym na rynku płatności, który dodatkowo zostanie wzmocniony przez dyrektywę PSD II oraz zainteresowanie sektora publicznego tego typu usługami [Deloitte, 2016, s. 151]. Warto także zauważyć, że udział alternatywnych PSPs w rynku płatności mierzony liczbą instytucji płatniczych niebędących bankami jest miarą statyczną *ex post*, zaś dynamika zmian zachodzących na rynku jest bardzo duża. Ponadto regulacje prawne sankcjonujące istnienie alternatywnych PSPs na rynku płatności mają krótką historię, a ich wpływ na strukturę podmiotową rynku jest coraz większy (PSD II). Wreszcie trzeba pamiętać, że największe zagrożenie dla banków mogą stanowić podmioty, które obecnie nie świadczą usług płatniczych, lecz w sytuacji, kiedy zdecydują się to zrobić, mogą stać się ich poważnymi konkurentami (np. operatorzy telefonii komórkowej, duzi sprzedawcy internetowi czy duże sieci handlowe). Alternatywni PSPs nie są zatem jeszcze w stanie zagrozić bankom, jednak ich ekspansja jest dla banków wyzwaniem, któremu muszą sprostać, jeśli nie chcą zostać zepchnięte do roli podmiotu prowadzącego rachunek, którego rola w realizacji płatności stanie się służebna.

Podsumowanie

Struktura podmiotowa rynku płatności w ostatnich latach zaczyna się zmieniać pod wpływem różnych czynników, będących po części pochodną rozwoju nowoczesnych technologii. Postępująca digitalizacja silnie wpływa na stronę popytową (zmiana zachowań nabywczych konsumentów i ich oczekiwania dotyczące sposobu dokonywania płatności) i podażową rynku (rozwój *e-commerce* i *m-commerce* oraz innowacji płatniczych). Procesy te, wraz z wprowadzeniem nowych regulacji prawnych wyrównujących warunki konkurencji na rynku (dyrektywy PSD i EMD), sprzyjają

pojawianiu się nowych – alternatywnych w stosunku do banków – dostawców usług płatniczych. Podmioty te zaczynają z powodzeniem konkurować z bankami, które jak dotąd były niemal monopolistą w tej sferze. Na ich korzyść przemawia lepsza umiejętność i szybkość adaptacji do zmieniających się uwarunkowań technologicznych i rynkowych oraz większa innowacyjność i elastyczność. Dodatkowo podmioty te nie muszą ponosić kosztów utrzymania i modyfikacji starych systemów informatycznych oraz wypełniać tak restrykcyjnych wymogów regulacyjnych, jak banki.

Dynamicznie rosnąca z roku na rok liczba alternatywnych dostawców usług płatniczych pozwala twierdzić, że w niedalekiej przyszłości mogą stać się one dla banków realną konkurencją. Precyzyjną ocenę zajmowanej przez nie pozycji rynkowej utrudnia fakt, że informacje na ich temat są niekompletne i rozproszone. Prezentowane przez EBC dane świadczą o tym, że w większości krajów Unii Europejskiej na rynku usług płatniczych wciąż dominują banki. Analiza przesłanek rozwoju alternatywnych dostawców usług płatniczych, ich charakterystyki i zachowań rynkowych świadczy jednak o tym, że utrzymanie pozycji rynkowej przez banki będzie wymagało podjęcia przez nie intensywnych działań umożliwiających lepsze zaspokojenie potrzeb i oczekiwań klientów w zakresie szybkości, kosztu i prostoty realizacji procesu płatności.

Bibliografia

- Accenture, *Payments for Growth: Fixing the Core*, 2013.
- ACI Payment Systems, *Replacing legacy payment systems*, 2011.
- Bank for International Settlements, *Non-banks in retail payments*, Committee on Payments and Market Infrastructures, September 2014.
- Celent, *IT Spending in Financial Services: A Global Perspective*, January 2011.
- Chande N., *A Survey and Risk Analysis of Selected Non-Bank Retail Payments Systems*, "Bank of Canada Discussion Paper" 2008, No. 17.
- Cirasino M., *Regulating and overseeing non-bank payment service providers*, The World Bank 2014.
- Cooper J., *Are non-bank specialists challengers or partners to banks?*, "The Banker" 2011, 1st September.
- Deloitte, *FINTECH IN CEE. Charting the course for innovation in financial sector technology*, Department for International Trade, December 2016.
- Deloitte, *The digital transformation of customer services. Our point of view*, 2013.
- Górka J., *IBANs or IPANs? Creating a Level Playing Field between Bank and Non-Bank Payment Service Providers*, [w:] J. Górka (ed.), *Transforming Payment Systems in Europe*, Palgrave Macmillan, London 2016.
- Harasim J., *Europe: The Shift from Cash to Non-Cash Transactions*, [w:] J. Górka (ed.), *Transforming Payment Systems in Europe*, Palgrave Macmillan, London 2016.
- Harasim J., *Współczesny rynek płatności detalicznych – specyfika, regulacje, innowacje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013.
- Kerr D., *How will SEPA impact banks \$108 billion revenues?*, www.euromoney.com/Article/3294994/How-will-Sepa-impact-banks-108-billion-payments-revenues.html [dostęp: 03.02.2017].
- Kubacka-Jasiecka, Passowicz P., *Dorastanie we współczesności. Postawy, wartości i doświadczenie czasu a kryzysy rozwoju pokolenia po transformacji*, „Czasopismo Psychologiczne – Psychological Journal” 2014, nr 20(2).

Lists of financial institutions, www.ecb.europa.eu/stats/financial_corporations/list_of_financial_institutions/html/index.en.html [dostęp: 03.02.2017].

PwC Polska, *Sektor finansowy coraz bardziej #fintech*, grudzień 2016.

Rosati S., Weiner S.E., *Non-Banks and Risk in Retail Payments*, ECB Bank of England Conference on Payments and Monetary and Financial Stability, Frankfurt, 13 November 2007.

Szpringer W., Szpringer M., *Nowe zjawiska w regulacji rynku usług płatniczych (wybrane problemy na tle projektu noweli do dyrektywy PSD)*, „e-Mentor” 2014, nr 4(56).

www.ecb.europa.eu/stats/pdf/money/psri/psrispercountrytypeofeconomicactivity.pdf?4c93ad15574121f4a-3a8088d1e22dde8 [dostęp: 03.04.2017].

Alternative Payment Providers on the European Retail Payment Market

The purpose of the paper is to identify prerequisites of the development of alternative PSPs and assess their position on the European payment market. Due to all changes which have emerged on payment market, the payment services have become expensive and complicated. So far, banks have been traditionally supplying such services and had the almost monopolistic position in this field. Unfortunately, banks' IT systems are costly to maintain, overloaded and less able to adapt to new technological and environmental conditions. Alternative payment providers have proved to be more innovative and flexible than banks. Taking into account speed, cost and simplicity they have been offering products matched to customers' needs and expectations. The prerequisites for their development on retail payment market include the development of new technology, innovations, e-commerce and m-commerce as far as new regulations. Among them are payment institutions and electronic money institutions. The EBC statistics show that their market position is still quite weak but diversified in different European countries.

Alternatywni dostawcy usług płatniczych na europejskim rynku płatności detalicznych

Celem artykułu jest identyfikacja przesłanek ekspansji alternatywnych w stosunku do banków dostawców usług płatniczych oraz ustalenie ich pozycji na europejskim rynku płatności. Zmiany, które zaszły w ostatnich latach na rynku płatności, sprawiły, że ich obsługa stała się kosztowna i skomplikowana. Tymczasem systemy informatyczne banków, które były niemal monopolistą w tej sferze i zajmowały się tradycyjnie obsługą płatności, są bardzo kosztowne w utrzymaniu, przeładowane danymi i trudno adaptują się do nowych uwarunkowań technologicznych i regulacyjnych. Alternatywni dostawcy usług płatniczych okazali się bardziej innowacyjni i elastyczni niż banki i potrafili zaoferować im produkty w większym stopniu zaspokajające potrzeby klientów dotyczące szybkości, kosztu i prostoty rozliczenia. Przesłankami ich pojawienia się na rynku płatności detalicznych były: rozwój nowoczesnych technologii, zmiana oczekiwań konsumentów spowodowana digitalizacją życia oraz rozwojem *e-commerce* i *m-commerce*, rozwój innowacji oraz nowe regulacje odnoszące się do sfery płatności. Do grupy alternatywnych PSPs w Europie można zaliczyć przede wszystkim instytucje płatnicze i instytucje pieniądza elektronicznego. Statystyki prowadzone przez EBC pokazują, że ich pozycja na europejskim rynku płatności jest jeszcze dość słaba, choć sytuacja w tym zakresie jest zróżnicowana w poszczególnych krajach.