

Финансов навигатор

онлайн списание за студентски инициативи

том 7, брой 1, ноември 2022

Съдържание

Изследвания

Ивайло Николов

Монетарната политика и икономически
последствия от Covid-19 2

Василена Салашка

Covid-19 и промяната на банкирането в България 8

Калина Симеонова

Финтех и промените в традиционното
банкиране 14

Мнение

Камелия Борисова

Киберзаплахите и поведението на
банковите клиенти в България 20

Проекти

100 години финансова наука в ИУ-Варна 24

Изяви

Национален конкурс за студентско есе 25

Икономически
университет
Варна



Център за финансови
изследвания и
развитие



Издателски екип

доц. д-р Стоян Киров
главен редактор и
ръководител на ЦФИР

Редакционен съвет

проф. д-р Стефан Вачков
ръководител катедра „Финанси“
на ИУ-Варна
доц. д-р Любомир Георгиев
зам. ръководител катедра „Финанси“
на ИУ-Варна
доц. д-р Светлана Герчева
гл. ас. д-р Александрина Панчева
гл. ас. д-р Пламен Джапаров

Адрес за контакти

Варна 9002
Бул. „Княз Борис I“ 77
Икономически университет - Варна
Център за финансови
изследвания и развитие
<http://www.ue-varna.bg>
fin_navigator@ue-varna.bg

Списание не изплаща хонорари, тъй като
няма комерсиален характер.
Всеки автор носи отговорност за отстоявани-
те идеи, съдържанието и стилово оформ-
ление.

том 7, брой 1, ноември 2022

Ивайло Николов

Монетарната политика и икономически последици от Covid-19

Ивайло Николов е роден в гр. Търговище. Завършил е средното училище за хуманитарни науки и изкуства „Константин Преславски“ в гр. Варна и е бакалавър по „Финанси“ от ИУ-Варна. Авторът завършва с отличен успех своето висше образование и е носител на сребърната значка на катедра „Финанси“ на ИУ-Варна. В момента е първи курс в специалност „Финанси, инвестиции и финтех“ на Стопански факултет на СУ „Св. Климент Охридски“, ОКС „Магистър“. Стипендиант е на фондация „Атанас Буров“ през учебните 2021/2022 г. и 2022/2023 г. Изследователските му интереси са в сферите на паричната политика, макроикономиката и финансовите инвестиции. За контакт с автора: ivaylo_nik@abv.bg.

Въведение

Монетарните власти са ключов орган в управлението и контрола на съвременните икономики. Макар и косвено техните действия формират тенденции и утвърждават посоки. Значимостта им е валидна, както в миналото, така и днес. Изключителното право за контрол на паричната маса ги поставя в една силно отговорна и същевременно рискована позиция, защото върху техните „рамене“ лежи благосъстоянието на едно общество.

Обектът на настоящия текст е паричната политика по време на Covid-19 – пандемията, провеждана от две от ключовите централни банки, а именно Федералният резерв на САЩ и Европейската централна банка. Това са институции, чието значение е особено голямо предвид размера на икономиките, които представят. САЩ е основна сила в света и нестабилност на долара не е добър сигнал за водещата световна валута. Еврозоната от друга страна е валутен съюз, крепящ се на големите икономики на Германия и Франция. Същевременно обаче последиците от Covid-19 не подминават никого и особено интересна в случая е реакцията на ФЕД и ЕЦБ.

Инструментите на паричната политика са онзи набор от правомерни действия, чрез които монетарните власти действат т.нар. трансмисионен механизъм. С негова помощ ефектът от съответните мерки се пренася върху различни аспекти от икономиката. Затова и е от изключително важно естество задълбоченото познаване на възможните пътища, по които могат да се развият събитията. От тази гледна точка предмет на публикацията са конкретните инструменти, които Федералният резерв на САЩ и Европейската централна банка последователно вкарват в действие с цел да ограничат негативните икономически последици от пандемията, да възстановят баланса в икономиките си и да възвърнат предишните темпове на ръст в благосъстоянието на обществото.

Не е еднозначна задача да се говори за ефективността от паричната политика. Този въпрос засяга различни периоди. В краткосрочен план определени действия биха могли да бъдат успешни, както и обратно. Същото се отнася и за по-големите отрязъци от време. Понякога те могат да бъдат разнообразна съвкупност от успехи и провали, но въпреки това съответната централна банка в цялост да се разглежда като стожер в паричната политика. Цел на настоящото изследване е да се оцени ефективността от действията на ФЕД и ЕЦБ към текущия период, предприети през последните няколко години във

вързка с Covid-19. Самата оценка ще бъде резултат от субективно мнение, пречупено през обективните данни за ключови макроикономически показатели.

Основните аспекти, през които ще се премине, са два:

На първо място следва да се насочи обобщено внимание върху приложени парични мерки от страна на Федералния резерв на САЩ и Европейската централна банка, след което да се направи кратък преглед на реакцията на икономиките от съответните действия.

На второ място чрез емпирика ще бъде представена краткосрочната тенденция в изменението на паричното предлагане и ключови пазарни индекси, като впоследствие се констатира наличието и силата на краткосрочното въздействие на първия показател спрямо останалите.

Паричните политики на Федералния резерв на САЩ и Европейската централна банка се характеризират с изключителна експанзионистичност през последното десетилетие и особено по време на пандемията. Това извежда въпроса за опасността от разклащане на икономическата стабилност. Такава тенденция в монетарните действия рано или късно следва да се отрази неблагоприятно върху общественото благосъстояние.

1. Политика на ФЕД и ЕЦБ по отношение на Covid-19 пандемията

Икономическите последици от пандемията дават началото си в края на първото тримесечие на 2020 г., като с тях се поставя точката на най-продължителната експанзия конкретно за САЩ, чието начало е през 2009 г., а през месец февруари е и пикът на месечната икономическа активност.¹ Разбира се, много са показателите, като спад на БВП, измерен спрямо различни бази, безработица, равнище на цените и пр., чрез които обективно се изразяват последиците от пандемията. Погледът върху тенденциите на изменение на различните числови измерители дава по-ясна представа по какъв начин следва да се води паричната политика в случая и нейните фини настройки, съответстващи на текущата обстановка с перспектива за бъдещата.

Първото нещо, което ФЕД предприема, е да сваля лихвения процент по федералните фондове (ЛПФФ). Това се случва на 15 март 2020 г. в сила от следващия ден, като диапазонът дотогава от 1,00% - 1,25% се променя на 0% - 0,25%.² Освен това ФЕД сваля изискванията за минимални задължителни резерви, изискуеми от банките, до нула, в резултат на което те могат да предоставят заеми

том 7, брой 1, ноември 2022

до обема на всичките си депозити, а не както преди в нормална обстановка.³ От друга страна лихвеният процент по изискуемите резерви и свръхрезервите е в размер на 0,1%, свален от 1,1% през март 2020 г.⁴ Целта на тези мерки е от една страна да стимулират банките да кредитират, а не да държат парите си във ФЕД, и от друга косвено да се намалят разходите по заемните средства на междубанковия паричен пазар, което поетапно да повлияе и върху лихвените проценти, по които домакинствата могат да получават финансиране от банките, което в крайна сметка се и случва. Интересно е до какво води това действие на централната банка. Наблюдава се скок на жилищния пазар, въпреки високите нива на безработица. До голяма степен спокойствието тук се усилва и с откритите намерения на ФЕД да държи нивата на лихвения процент по федералните фондове близо до нула до 2023 г. Но все пак това не е крайно решение. Следят се нивата на безработица, както и равнището на инфлацията, като целта е последният индикатор да достигне и дори задмине таргета от 2% за известен период от време. В края на 2021 г. се появяват сигнали за поетапно покачване на лихвения процент през 2022 г. от страна на Федералната комисия за отворен пазар (ФКОП/ФОМС – Federal Open Market Committee), което впоследствие се и потвърждава, тъй като инфлацията стабилно надминава целта от 2%, достигайки дори до 7% към декември 2021 г.⁵, а допреди това се забелязва и тенденциозния годишен ръст като резултат от приложението цялостен паричен инструментариум от страна на централната банка на САЩ.

На свое заседание от 15 март 2020 г. ФЕД решава също да възобнови покупката на дългови ценни книжа. Самият инструмент е известен с обобщеното наименование „количествени облекчения“. Първоначалната цел от такива покупки е да се възстанови дейността на дълговите пазари, тъй като те са източник на заемни средства към икономиката. От друга страна пандемията и ефектите ѝ върху стопанството логично са причина за възникването на определени страхове. В икономика, чиято производителност е твърде занижена, е разбираемо паричният поток от заемни средства да е ограничен заради по-големите рискове. Поради изброените причини на споменатото събрание се взема решение да се закупят най-малко 500 млрд. долара в държавни ценни книжа и 200 млрд. долара в държавно гарантирани ипотечни облигации, като впоследствие покупките се обявяват за безсрочни.⁶ Тоест се оставя една отворена врата за евентуалното им увеличаване при необходимост, тъй като крайната цел е поддържане на функционалността на пазара и това е приоритет на конкретния механизъм. ФЕД определя и месечния размер на покупките, който е следният – 80 млрд. долара в ДЦК и 40 млрд. долара в обезпечени с ипотека облигации,⁷ като в края на 2021 г. постепенно централната банка го намалява на 2 пъти, приемайки, че е постигнат търсеният резултат с този инструмент. Освен всичко ФЕД провежда политика по насърчване на банките да кредитират. Затова през 2020 г. сваля лихвения

процент по дисконтния прозорец от 2,25% на 0,25%, като удължава и срока на заема от 1 на 90 дни. Срещу парите, предоставяни на банките, ФЕД получава обезпечение от различни ценни книжа. Допълнително банките биват облекчавани от гледна точка на капиталовите буфери, наложени след кризата от 2007-2008 г. Ограничава се обратното изкупуване на акции, както и раздаването на дивиденди.⁸

Освен класическите инструменти, свързани определянето на различните лихвени проценти по паричната политика, изискуемите нива на резервите и количествените облекчения, централната банка на САЩ през 2020 г. въвежда и различни целеви механизми, чиито параметри и изисквания са строго заложили. Тяхната основна задача е да осигуряват финансова помощ и подкрепа на попадащите в съответните групи финансови институции и други икономически субекти. Такива механизми за следните: Механизъм за кредитиране на първичните дилъри (МКПД/PDCF – Primary Dealer Credit Facility),⁹ Механизъм за ликвидност на взаимните фондове (МЛВФ/MMLF – Money Market Mutual Fund Liquidity Facility),¹⁰ Механизъм за репо на чуждестранните валутни власти (МРЧВВ/FIMA – Foreign and International Monetary Authorities Repo Facility),¹¹ Primary Market Corporate Credit Facility (PMCCF), Secondary Market Corporate Credit Facility (SMCCF) и други подобни в помощ на бизнеса и общините.

Добре известни са двата ключови мандата на ФЕД, а именно максимално равнище на заетост и ценова стабилност, изразяваща се в тавана от 2% годишна инфлация. Въпреки това след средата на 2022 г. средното равнище на цените, измерено чрез CPI-индекса, е неколкостранно по-високо от дългосрочния таргет. Това в съчетание с по-ниския темп на растеж на реалния БВП подчертава единствено, че на този етап централната банка не съумява да се справи с кризата, като към момента борбата ѝ е по-скоро срещу негативните последици от водената от нея първоначална „гълъбова“ парична политика. В резон с казаното дотук съответства и актуализацията на действията на монетарните власти. В рамките на около 4 месеца до юли 2022 г. ФЕД прави няколко увеличения на ЛПФФ до нивата 2,25-2,50%,¹² като впоследствие следват и още такива. От гледна точка на лихвените проценти по изискуемите резерви и свръх резервите те биват заменени с лихвен процент по резервните салда (ЛПРС), като повишението е с 5 базисни пункта до 0,15% още през юни 2021 г.¹³ Друга мярка е повишението на лихвения процент по дисконтния прозорец на 2,5% към юли т.г.¹⁴ Следват и още увеличения. Последната мярка на ФЕД е намаляването на неговия баланс. Това ще се осъществява посредством извеждането на плащанията по главниците на ДЦК и други ценни книжа до предварително заложили месечни тавани.

Към момента накратко беше представена паричната политика на ФЕД в началото на пандемията и последващите ѝ актуализации, съответстващи на измененията в макроикономическата обстановка в САЩ. Следва да

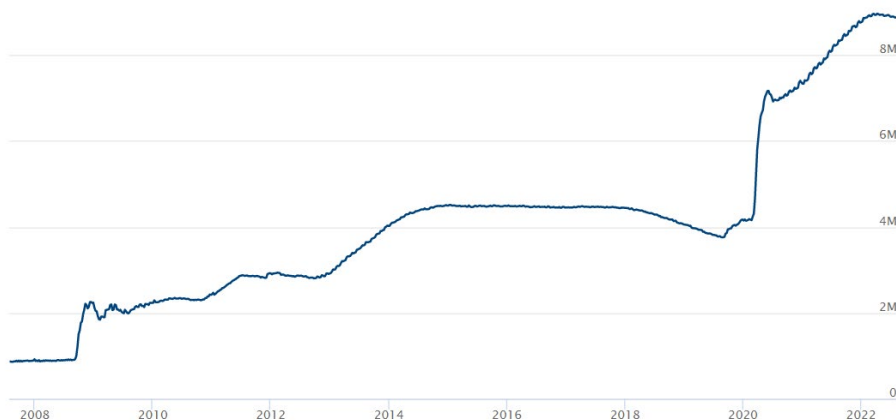
том 7, брой 1, ноември 2022

бъде направен кратък преглед и на действията на ЕЦБ през последните 2-3 години.

През така пределната 2020 г. в еврозоната се наблюдава сериозен спад в реалния БВП с 6,4% спрямо 2019 г., като е отчетено, че това е най-големият такъв за последните 50 години. Това предполага и намесата на ЕЦБ и задействането на определени парични мерки. Един от ключовите вече споменати инструменти е промяната на краткосрочните лихвени проценти. За разлика от ФЕД ЕЦБ не разполага с този лост. Причината е, че лихвеният процент по депозитното улеснение е на отрицателно равнище още от 2014 г.¹⁵ Това е и фактор за задействането на други механизми, част от които не са нововъведения. Те представляват различни програми за закупуване на финансови активи и в частност държавни и общински облигации от различни типове, корпоративни облигации и обезпечени ценни книжа. Такива от споменатите механизми са: програмата за изкупуване на активи (APP – Asset Purchase Program) – широка програма, насочена чрез различни подмеханизми към публичния и частния сектор и PEPP (Pandemic emergency purchase program) – подобен на APP инструмент, нововъведен за спецификите на ситуацията. ЕЦБ задейства също и т. нар. TLTROs (Targeted longer-term refinancing operations) и PELTRO (Pandemic emergency long-term refinancing operations). Това са механизми, чрез които се предоставят заеми на банките с цел по-усилено кредитиране и по този начин вливане на ликвидност в реалната икономика. Важно е да се отбележи, че всяка програма има заложен максимални тавани, срокове на действие и изисквания за участие. Това обаче не е пречка за централната банка на еврозоната да прави промени, съобразени с обстоятелствата. Освен различните подходи по пряко и косвено увеличаване на паричното предлагане ЕЦБ се намесва и регулативно, сваляйки капиталовите буфери за банките, заложен след глобалната финансова криза от 2007-2008 г., с което се освобождават около 1,8 трлн. евро за кредитиране. Освен това се смекчават правилата за класифициране на заеми като „необслужвани“, както и изискванията за определяне на кредитополучател като „качествен“, с което отново се освобождават финансови ресурси, както и се разширява спектърът от възможни заемополучатели. Тези и други мерки предприема монетарната институция за борба с негативните икономически последици от пандемията, като целта е чрез различни способности ликвидност да достигне до реалната икономика и да съживи стоково-паричния оборот. Интересен момент е какви са действителните последици от така во-

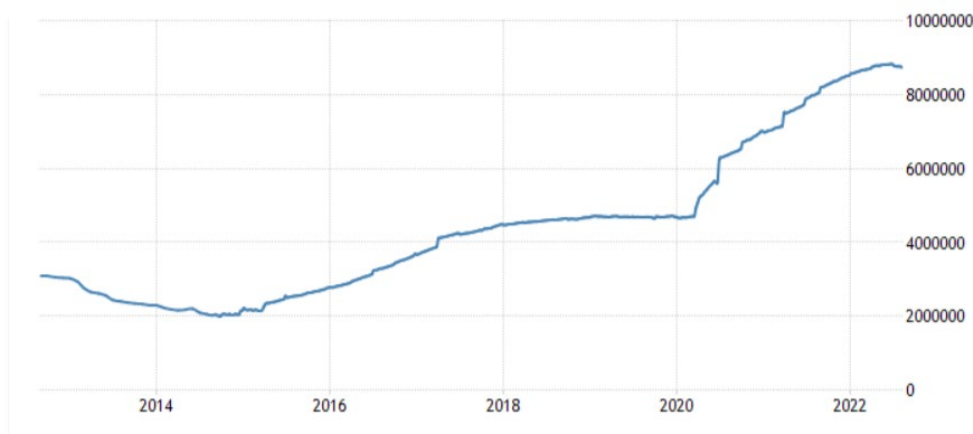
дената парична политика от ЕЦБ. Без да се навлиза в дълбоки съждения, фактите показват, че към юли 2022 г. годишната инфлация в еврозоната, измерена чрез ХИПЦ,¹⁶ е на равнище от 8,9%.¹⁷ Това е няколко пъти над таргета от до, но под 2%. От друга страна реалният БВП към същия момент е 3,9%.¹⁸ Сравнявайки тези два показателя, може да се заключи, че тенденциите към съответния момент не са особено положителни, тъй като средното равнище на цените расте с по-бързи темпове от реалното производство или с други думи – получава се ерозия на дохода и спестяванията, което от своя страна оказва допълнителен ценови натиск. Отчитайки преломен ефект от експанзионистичния характер на политиката си, ЕЦБ взема решение по постепенно затягане. Първоначално то се изразява в поетапно прекратяване на програмите по покупки на ценни книжа чрез намаляване на месечния им абсолютен размер, както и реинвестиране на плащанията по главниците на ценните книжа в баланса на централната банка с цел поддържане на определено ниво на пазарна ликвидност. През юли се взема решение за първоначално повишаване на основните лихвени проценти по паричната политика, а именно – тези по основните операции по рефинансиране, пределното кредитно улеснение и депозитното улеснение – с 50 базисни пункта, което се случва за първи път от 2011 г.¹⁹

Това, което може да се обобщи за монетарната политика на двете централни банки, е, че в своята основа тя се изразява в увеличение пряко или косвено на паричното предлагане чрез съответните инструменти и механизми. На този етап обаче и ФЕД, и ЕЦБ се борят с негативните последици от прекомерно „гълъбовите“ антикризисни мерки чрез затягане на паричната си политика. Ако се направи обаче един по-дългосрочен поглед върху тенденциите в изменението на паричното предлагане, може да се забележи, че централните банки са склонни постепенно да увеличават своите баланси (вж. фиг. 1 и фиг. 2). От гледна точка на последните събития се забелязва как балансът на ФЕД и ЕЦБ рязко се увеличава извън предхождащата тенденция, като това е резултат от светкавичното задействане на отделните механизми. В същия момент на графиките се отразява и постепенното затягане на мерките от 2022 г. В еврозоната ръстът на „широките“ пари не е толкова рязък в сравнение със САЩ, като вероятна причина за това са от една страна липсата на споменатата вече възможност за сваляне на лихвените проценти и от друга – по-малкият набор от механизми за осигуряване на ликвидност.



Фиг. 1. Общо активи на ФЕД.

Източник: FRG <http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst_recenttrends.htm>.



Фиг. 2. Общо активи на ЕЦБ.

Източник: <<http://tradingeconomics.com/euro-area/central-bank-balance-sheet>>.

Тук е мястото да се споменат и няколко думи за обрънатата крива на доходността, тъй като този феномен, който не е обичаен като проявление, всъщност носи със себе си ценна информация за очакванията на икономическите агенти относно макроикономическите перспективи. Накратко самото понятие се отнася до отрицателните разлики между доходностите на дългосрочни държавни ценни книжа спрямо такива с по-кратък матуритет. Такова стечение на обстоятелствата, разбира се, не е нормално, защото, изхождайки от икономическата теория, логиката е облигациите с по-далечен падеж да носят по-висока доходност от тези, чийто матуритет е по-кратък. От края на март т.г. се наблюдава едно тенденциозно свиване на спреда със съответните корекции между доходността по 10- и 2-годишните американски облигации. В началото на юли разликата преминава на отрицателна територия. Същият месец за кратко тя дори стига до -58 базисни пункта. Освен инверсията в доходностите между тези два типа облигации, такава се наблюдава и между повечето от по-краткосрочните, които към август т.г. носят по-висока доходност от 10-годишните ДЦК. Обръщането на кривата на доходността говори за

едно негативно очакване относно перспективите пред икономиката. С други думи общественото мнение, изразено чрез този показател, показва опасения от рецесия, тъй като обръщането на кривата сигнализира за очаквания за спад на лихвените нива, което може да е резултат от едно ново влошаване на макроикономическата конюнктура. Към същия момент в еврозоната не се наблюдава такава динамика в кривата на доходността, като към август 2022 г. няма моменти, в които тя да се обръща. С нарастването на матуритета на първокласните ДЦК се увеличава и тяхната доходност без изключение. Това обаче не се случва с постоянен темп. При удължаване на срока на падеж на облигациите първоначално се наблюдава по-бърз темп на растеж в доходността. С времето този темп видимо се забавя с тенденция да изчезне.

2. Изследване на краткосрочната зависимост между изменението на паричното предлагане и ключови паразни индекси в САЩ и еврозоната

В настоящата точка накратко ще бъде представена тенденцията в изменението на паричното предлагане в САЩ и еврозоната в рамките на периода на възникналата

том 7, брой 1, ноември 2022

криза и няколко години преди това (в полза на пълнотата на изследването), както и на ключовите пазарни индекси S&P 500 за американския пазар и Stoxx Europe 600 за европейския валутен съюз. Целта е да се потвърди наличието или липсата на значима статистическа зависимост между паричното предлагане (променлива фактор) и представянето на пазара, измерено чрез споменатите индекси (резултатна променлива).

Известно е, че за измерването на парите в икономиката се използват установените парични агрегати, най-широкият от които е M3 и съставлящите го M2 и M1. В еврозоната за най-мощен измерител в изследването е използван M3, докато за САЩ е предвиден в случая M2, тъй като M3 не се публикува от 2006 г. предвид факта, че в него се включват най-нисколиквидните активи, и според ФЕД M2 предоставя в цялост най-важната икономическа информация чрез този показател.

Тенденциите, които се наблюдават в еврозоната в рамките на наблюдавания период показват един постоянен ръст на M3. Разглеждайки обаче разбивките на отделните агрегати и ръста на техните абсолютни и относителни стойности, се забелязва, че най-голям ръст в общото парично предлагане има M1 – най-ликвидният агрегат. За сравнение от 2016 г. M3 нараства с 4 514 191 млн. евро, M2 - 4 404 446 млн. евро и M1 – с 4 429 133 млн. евро. Тук става ясно къде се и съсредоточават почти всички „новонапечатани“ пари, което е в основата на инфлацията.

В САЩ също се наблюдава един постепенен ръст в агрегата M2. За разлика от M2 в еврозоната от началото на 2016 г. до края на 2018 г. този ръст е по-бавен, като това вероятно се дължи на увеличението на ЛПФФ, които ФЕД прави в рамките на този период. От гледна точка на M1 през март и април 2020 г. се отчита едно рязко увеличение, докато в същия момент M2 запазва тенденцията си. Това се дължи на нарастване на дела на M1 в „широките“ пари. За сравнение към края на 2016 г. той е около 30%, докато към юни 2022 г. се е повишил до цели 94,02%. Тези факти са резултат именно от активната парична политика на ФЕД.

От гледна точка на пазарните индекси и Stoxx Europe 600, и S&P 500 показват ръст през наблюдавания период. Това, което ги отличава, е, по-голяма цикличност на европейския индекс за разлика от американския, характеризиращ се с повече стабилност през тези няколко години. Интересен момент е до каква степен изменението на паричното предлагане в САЩ и еврозоната е фактор за изменението на стойността на тези два пазарни индекса или до каква степен те са зависими от тази факторна променлива. В хода на изследването се установи, че зависимостта между M3 за еврозоната и Stoxx Europe 600 е умерено-слаба. В определен момент ръст в паричното предлагане води до слаб ръст в стойността на индекса, като зависимостта се обръща и последващо нарастване на широките пари е съпроводено със спад в резултатната променлива. От икономическа гледна точка това може да означава частично първоначално насочване на „ново-

напечатаните“ пари към Stoxx Europe 600, след което последва отлив и алокиране към други финансови активи или към реалната икономика. В числов израз се установи, че 17,71% от изменението на индекса е резултат от изменението на паричното предлагане. По малко по-различен начин изглежда зависимостта между M2 за САЩ и S&P 500. Първата отличителна черта тук е, че цялостното взаимодействие се описва най-добре при 1-месечен лаг, т.е. изменението в темповете на растеж в паричното предлагане оказват влияние върху американския индекс със забавяне във времето. От друга страна тази зависимост се описва със същия математически модел и отново се определя като умерена. Въпреки това анализът показва, че първоначалното нарастване на M2 също води до ръст в стойността на индекса, но впоследствие не е фактор за неговия спад, а единствено за забавяне на растежа, което във всеки случай означава, че линейна зависимост не е налице, тъй като моделът е същия, но за сметка на това се отчита относително права зависимост. В числов израз може да се заключи, че 17,36% от изменението на американския индекс се дължи на изменението на паричното предлагане, а това е доста подобен резултат от взаимовръзката между M3 за еврозоната и Stoxx Europe 600. Тук е важно да се направи уточнението, че това изследване отразява краткосрочна зависимост, която би могла да се прояви по различен начин в дългосрочен план.

Заклучение

След направения анализ могат да се отбележат следните изводи:

На първо място, централните банки в лицето на Федералния резерв на САЩ и Европейската централна банка разполагат с богат инструментариум за водене на паричните си политики, изразяващ се в контрол върху краткосрочния лихвен процент и най-различни механизми, чрез които при определени условия могат да подпомагат пряко финансовата и нефинансовата система.

На второ място, паричните политики на двете централни банки могат да се характеризират като силно експанзионистични в рамките на периода на Covid пандемията.

Трето, в голяма степен предприетите монетарни мерки имат за цел да обърнат посоката на негативните последици от пандемията върху двете икономики. Затова и са толкова мащабни. Такъв резултат е налице, но той преминава границите на търсената стабилност, като превърля действията на централните банки в една нова фаза, а именно справяне с отрицателния ефект от прекомерните монетарни стимули в рамките на наблюдавания период.

На четвърто място, от гледна точка на статистическия анализ може да се твърди, че паричното предлагане не оказва в краткосрочен план действително голямо въздействие върху разгледаните пазарни индекси.²⁰

том 7, брой 1, ноември 2022

- ¹ Kimberly, A., Brock, J., Th., Ernsberger, Em., How COVID-19 Has Affected the U.S. Economy, 2021, <How COVID-19 Has Affected the U.S. Economy (thebalancemoney.com)>.
- ² Policy Tools, Open Market Operations, <<https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/openmarket.htm>>.
- ³ Policy Tools, Reserve Requirements, <<https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/reservereq.htm>>.
- ⁴ Policy Tools, Interest on Reserve Balances, Board's Data Download Program, <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/reserve-balances.htm>>.
- ⁵ Milstein, E., Wessel, D., What did the Fed do in response to the COVID-19 crisis?, 2021, <<https://www.brookings.edu/research/fed-response-to-covid19/>>.
- ⁶ Milstein, E., Wessel, D., What did the Fed do in response to the COVID-19 crisis?, 2021, <<https://www.brookings.edu/research/fed-response-to-covid19/>>.
- ⁷ Minutes of the Federal Open Market Committee June 9–10, 2020, p.6, <<https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/fomcmminutes20200610.pdf>>.
- ⁸ Discount Window Lending, <<https://www.federalreserve.gov/regreform/discount-window.htm>>.
- ⁹ Policy Tools, Primary Dealer Credit Facility, <<https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/pdcf.htm>>.
- ¹⁰ Financial Stability Report – May 2020, <<https://www.federalreserve.gov/publications/2020-may-financial-stability-report-overview.htm>>.
- ¹¹ Financial Stability Report – May 2020, <<https://www.federalreserve.gov/publications/2020-may-financial-stability-report-overview.htm>>.
- ¹² Policy Tools, Open Market Operations, <Federal Reserve Board - Open Market Operations>.
- ¹³ Policy Tools, Interest on Reserve Balances (IORB) Frequently Asked Questions, <Federal Reserve Board - Interest on Reserve Balances (IORB) Frequently Asked Questions>.
- ¹⁴ Historical Discount Rates, <Historical Discount Rates (frbdiscountwindow.org)>
- ¹⁵ Key ECB interest rates, <Key ECB interest rates (europa.eu)>
- ¹⁶ Абревиатура на хармонизирания индекс на потребителските цени, използван като измерител на инфлацията в еврозоната.
- ¹⁷ Measuring inflation – the Harmonised Index of Consumer Prices (HICP), <https://www.ecb.europa.eu/stats/macroeconomic_and_sectoral/hicp/html/index.en.html>.
- ¹⁸ Euro Area GDP Annual Growth Rate, <<https://tradingeconomics.com/euro-area/gdp-growth-annual>>.
- ¹⁹ Key ECB interest rates, <https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/index.en.html>
- ²⁰ Забележка: Данните и анализът в целия текст са към юли/август 2022 г.

том 7, брой 1, ноември 2022

Василена Салашка

Covid-19 и промяната на банкирането в България

Василена Салашка завършва средното си образование в Професионална гимназия по икономика - Шумен, специалност „Банково дело“, след което продължава обучението си в Икономически университет – Варна, специалност „Финанси“. Участва в Пето национално ученическо състезание по „Банкиране, финансиране и бюджетиране“ в Стопанска академия „Димитър А. Ценов“, Свищов и в състезание по статистика в Шуменски университет „Епископ Константин Преславски“, където печели първи места. Член е на клуб „Финанси“ в Икономически университет – Варна. За контакт с автора: vasilenamarinova33@abv.bg.

Въведение

Банковият сектор е основният финансов посредник и двигател на икономическото развитие. С появата на Covid-19 банките предприемат спешни и интензивни действия, за да се справят с тежките последици върху икономиката. Много производства спират своята дейност, а хората остават по домовете си под карантина. Това оказва силно влияние върху начина, по който те правят своите покупки и възприемат технологиите.

Независимо от пандемията, интересът към дигитализация съществува от години в банките. Това се дължи на факта, че технологиите подобряват и разширяват банковите продукти и услуги, с които се удовлетворяват по-пълно клиентските очаквания. Финансовите институции, които досега не са дигитализирали част от своите продукти, в момента трескаво търсят начини за това. Ето защо банките са изправени пред предизвикателството да предлагат повече онлайн услуги от всякога, тъй като клиентите им предпочитат да посетят онлайн веб страниците им, отколкото техните филиали. За да бъдат наистина дигитални, те трябва да се насочат към иновативните пазарни играчи – Fintech компаниите, както и към внедряването на отвореното банкиране, в по-голяма част от тях. Това е възможността пред банките да одитират своите клиентски процеси и да отдадат приоритет на конкретни области, нуждаещи се от по-нататъшни инвестиции и подобрения. Като тук е моментът да си зададем следния въпрос: „Имат ли бъдеще банковите филиали у нас?“.

1. Covid-19 и ролята на банките

Заболяването от Covid-19 се появява в Ухан-Китай през 2019 г. То се възприема като тежък остър респираторен синдром, който циркулира сред животните (най-вече прилепите), но понякога заразява и хората.¹ На този фон логичният въпрос, който възниква, е „Черен лебед“ или „Сив носорог“ е Covid-19? Въпреки огромния научен и медицински напредък, пандемията е доказателство, че се пренебрегват предупрежденията за много вероятни и силно въздействащи рискове, за които въпросът е просто „Кога ще се случат?“. С появата на Covid-19 много държави реагират бавно и се оказва, че са зле подготвени. Като „Черен лебед“ се описва Глобалната финансова криза, независимо от предупрежденията за дериватите и имотния балон.² Черните лебеди са явления, които не могат да се предвидят и да се предприемат мерки срещу тях, те са редки пазарни събития с екстремни последици върху икономиката. Според автори в този ред на мисли,

Covid-19 не се причислява към тях, той е предвидим и ни дава възможност да реагираме, но ние не го правим.³ Поради това Covid-19 се свързва с понятието „Сив носорог“ – предвидими, но пренебрегнати явления. Опасностите от него могат да се представят като „двухтонен сив носорог, чийто рог е насочен към нас и цялата му масивна тежест е надвиснала над нас - те са много видими и въздействието им може да бъде предвидено“.⁴

В потвърждение на тази теза са и думите на Бил Гейтс от 2018 г.: „Има една област, в която светът не постига голям напредък...и това е готовността за пандемия.“ В статия от Harvard Business Review от 2017 г. се констатира, че „Пандемии се случват редовно, ако се върнем в близкото минало ще видим – испанския грип, азиатския грип, ебола, MERS, както и вируса nipa. На същото мнение е и Найл Фъргюсън, който пише в Doom, Политиката на катастрофата: „Имахме безброй предупреждения, че най-явната и настояща опасност за човечеството е нов патоген и глобалната пандемия, която той може да причини. Но някак си тези предупреждения не се превърнаха в бързи и ефективни действия в повечето страни“.⁵

Много от политиците и главните изпълнителни директори обаче оприличават пандемията като „Черен лебед“. В тази връзка Райън А. Борн пише: „Подходящо е както на главните изпълнителни директори, така и на политиците да вярват в това и да ни убедят, че е истина. Ако никой не би могъл да предвиди пандемията, тогава това освобождава политиците и бизнеса от много от техните неуспехи при подготовката или реакцията на евентуалния случай“.⁶ Според други, коронавируса е „Черен лебед“, защото се появява неочаквано и е трудно предвидим в рамките на нормалните условия.⁷ По-важният въпрос в случая обаче е: „Може ли коронавируса да се превърне в „Черен лебед“ за икономиката?“.

Експертите все по-често коментират последиците от епидемията и все по-бързото разпространение на коронавируса като „Черен лебед“, заради изненадващите събития, които поражда и опустошителните последици на финансовите пазари и реалната икономика. Затова той се разглежда като „черен лебед за всеки аспект от човешкия живот с голямо социално-икономическо въздействие“.⁸ В крайна сметка, независимо от това дали е определен като „Черен лебед“ или „Сив носорог“, Covid-19 свива глобалната икономика и влияе върху икономическото и финансовото развитие.

том 7, брой 1, ноември 2022

В съпоставка по отношение на своя произход глобалната финансова криза и Covid-19 не си приличат. Финансовата криза се възприема като явлението „Черен лебед“, тъй като произходът ѝ се свързва с банките и сложните и неразбираеми деривативни инструменти, поражащи ипотечния срив на пазара на жилищата в САЩ. Що се отнася до Covid-19, той е с неясен произход под формата на тежък остър респираторен синдром, който се появява за първи път в Ухан–Китай. Като в повечето случаи се смята за „Сив носорог“, защото пандемии се наблюдават в миналото, ще се наблюдават и в бъдеще.

Икономическият катаклизъм от 2007 г. е породен от фалита на инвестиционната банка „Лемън Брадърс“, където шоковете от финансовия пазар се прехвърлят към реалната икономика. Вирусът Covid-19 е точно обратното на това. Хуманитарните последици от Covid-19 носят със себе си разрушителни икономически последици, които влияят и върху банковия сектор. Пандемичната криза налага императива финансовите институции да действат като стабилизатори на икономиката. Банките са изправени пред ново предизвикателство, а именно улесняването на трансформацията към по-зелено и по-дигитално бъдеще. Те започват да тестват своите възможности с оглед полагане на основите на дългосрочните стратегически последици. Или, както Уинстън Чърчил казва, „Успехът не е окончателен [...] Важна е смелостта да продължиш“.⁹

Пандемията „отключва“ следващата вълна от цифрови услуги, която принуждава банките да приведат своите системи и процеси към съвременните стандарти. Това се дължи на факта, че по време на Covid-19 клиентите драстично променят своите очаквания към начините за обслужване. За да бъдат иновативни, банките започват да предоставят по-голяма част от продуктите и услугите си онлайн. С използването на цифровите канали трезорите предлагат на своите клиенти нови разширени функции в приложенията им, по-добро потребителско изживяване и иновативни възможности за проактивно ангажиране на потребителите. Тази невероятна трансформация кара банките да пренасочат голяма част от взаимоотношенията с клиентите си онлайн. В дългосрочен план, благодарение на дигитализацията, ползи ще извличат не само клиентите, но и самите трезори, които ще могат да повишат своята рентабилност и възвращаемост.

Наложена извънредна ситуация развива по-бързо определени трендове и задълбочава динамиката в иновациите на българските банки. Новата реалност променя очакванията на клиентите към техните банки, както и потребителските им навици. Преди Covid-19 част от банковите продукти и услуги се възприемат много трудно от потребителите, но по време на кризата отношението към тях се променя драстично. В тази връзка, проучване констатира, че дигитализацията улеснява клиентите и се увеличава процентът на самообслужване от тяхна страна.¹⁰

Според анализ България е с най-висок процент граждани, които приемат факта за преминаването към дигитална банка в бъдеще (54%), докато средно за Европа

процент е 39%.¹¹ Вследствие от коронавируса през 2020 г. процентът на българите, които могат да преминат към дигитална банка в следващите 12 месеца, се увеличава двойно повече като достига 26% през 2020 г., при средно 23% за Европа.¹² Можем да стигнем до извода, че като цяло българите имат най-високо положително отношение към новите технологични решения (62%), защото те са безопасни и улесняват финансовите им операции.¹³ Благодарение на удобството, което предлага дигитализацията, клиентите получават бързина в обслужването, която спестява време на потребителите.¹⁴ Безпрецедентните условия, в които сме поставени, заради Covid-19, ускоряват до голяма степен стартиралите в българските банкови институции процеси по дигитализация на услугите. Въпреки това голяма част от банките в България са все още в начален етап на дигитализация и в момента се затвърждава ролята и значението на дигиталната зрялост в банките и удовлетворяването на клиентските нужди.

2. Цифровизацията в две избрани банките у нас

Банковите институции са изправени пред невероятен бум на дигитализацията и технологиите. За да могат да отговорят на желанията и претенциите на своите клиенти, те предприемат иновации на кредитните си продукти (вж. Таблица 1.).

По време на пандемията UniCredit Bulbank и Post Bank започват да предлагат голям брой продукти и услуги онлайн, както и възможности за онлайн общуване. Те запълват своите пропуски в цялостните си процеси по дигиталните продажби и се усъвършенстват в предлагането на водещите си кредитни продукти. И в двете банки се наблюдава сходство във възможностите за кандидатстване, но въпреки това UniCredit Bulbank предлага повече възможности - Булбанк Онлайн и Булбанк Мобайл. От друга страна обаче, по отношение на консултирането Post Bank е по-иновативна. Освен видео и телефонните консултации, които предлагат и двете банки, Post Bank разполага с иновативния чатбот EVA, който улеснява много нейните клиенти.

Независимо от това, Covid-19 рефлектира най-вече върху разплащателните услуги. Това се дължи на факта, че клиентите все по-често извършват повече онлайн финансови операции, без да се налага да посещават филиал на банката. През 2021 г. UniCredit Bulbank отчита ръст на активните потребители на мобилното банкиране с близо 30% спрямо началото на 2020 г., което води и до 50% ръст в броя на преводите през него.¹⁵ В Post Bank също се наблюдава значителен ръст в извършваните дигитално финансови операции спрямо тези във физически клон на банката. В началото на 2021 г. онлайн транзакции са 77% спрямо 23% на тези, извършвани в клон, а в края на година тенденция е 85% при онлайн в съотношение към 15% на транзакциите през банката. Отбелязва се също, че клиентите на банката (физически и юридически лица), извършващи онлайн транзакции се увеличават с 21%, докато извършените преводи през интернет банкирането нарастват с 39% спрямо 2020 г.¹⁶ И в двете банки се забеле-

том 7, брой 1, ноември 2022

лязва значителен ръст на преводите и транзакциите онлайн по време на пандемията. Те се дължат на добре разработеното им и удобно мобилно банкиране, в полза

на техните клиенти. Чрез него банките създават добавена стойност за своите потребители и удовлетворяват техните нужди.

Таблица 1

Дигитални кредитни продукти на UniCredit Bulbank и Post Bank

	UniCredit Bulbank	Post Bank
Потребителски кредити:		
• кандидатстване	Онлайн чрез Булбанк Мобайл, свързване с консултант и през уеб страницата на ТБ	Онлайн чрез уеб страницата на банката в два различни портала
• подписване на документи	Дигитално	Дигитално
Ипотечно кредитиране:		
• кандидатстване	Онлайн	Онлайн чрез уеб страницата на банката
• консултация	Онлайн видео консултации или по телефона	Онлайн видео консултации или чрез мобилната апликация - EVA Postbank
• подписване на документи	Дигитално	Във филиал на банката
Кредитни карти и овърдрафт продукти:		
• кандидатстване	Онлайн чрез Булбанк Мобайл и Булбанк Онлайн, Call Center на банката и през уеб страницата на банката	Онлайн чрез уеб страницата на банката
• подписване на документи	Дигитално	Дигитално
• получаване на кредитни карти	До адрес или във филиал на банката	До адрес или във филиал на банката

Освен иновативните мобилни приложения на банките, UniCredit Bulbank и Post Bank разработват и дигитални портфейли. Чрез тях клиентите им могат да плащат безконтактно на ПОС терминали чрез NFC функционалност. Разликата се състои в това, че дигиталният портфейл и Apple Pay в UniCredit Bulbank са вградени в мобилното им приложение, докато ONE wallet е отделно приложение на Post Bank, което предлага повече функционалности. Портфейлът, който предлага UniCredit Bulbank е защитен чрез ПИН код, шаблон или пръстов отпечатък за устройства с Android, както и чрез Face ID в Apple Pay.¹⁷ От друга страна, ONE wallet изисква потвърждаване на плащанията в определени ситуации чрез ПИН код на телефона или други биометрични данни.¹⁸

И в двете банки клиентите могат да управляват своите финанси чрез информация за историята на плащанията и проследяване на транзакциите. Разликата се състои в това, че в Post Bank информацията се получава от приложението ONE wallet, докато тази в UniCredit Bulbank чрез портфейлите им в зависимост от операционната система, с която разполага телефона им. За разлика от UniCredit Bulbank, Post Bank не спира дотук. Тя превръща смартфона на клиентите си в ПОС терминали. Чрез разработен и интуитивен аналитичен модул се улеснява дейността на търговците, за да могат да разполагат с информация относно статуса за всяка от осъществените транзакции,

данни за техния обем и брой, както и за реализирания оборот през приложението на дневна, месечна и седмична база. Поради това, Post Bank е по-иновативна и клиентски настроена.¹⁹

Тъй като клиентите са отговорни към своето здраве и безопасност, се увеличава и делът на самообслужването им в дигиталните зони на банките. Те са достъпни 24/7, като тези на Post Bank са сравнително нови и предлагат повече функционалности. Благодарение на тях, UniCredit Bulbank отчита ръст на транзакциите в зоните за самообслужване от 60% през 2019 г., което повишава продуктивността на служителите с 16% и продажбите с 20%.²⁰ Също така, 68% клиенти на банката заявяват, че са изключително доволни от обслужването и че 52% от тях ще препоръчат банката заради него.²¹ От друга страна, сравнително новите дигитални зони в Post Bank отчитат ръст от 159% в броя на транзакциите, извършени през тях за 2021 г.²² Счита се, че зоните за самообслужване повишават клиентската удовлетвореност и са в отговор на развитието на иновационните услуги, които променят потребителското търсене и поведение. В същото време те улесняват и служителите, тъй като имат по-голяма възможност за продажби на по-сложни и доходоносни продукти.

Разплащателните услуги предлагани от UniCredit Bulbank и Post Bank си приличат значително. Отново като

том 7, брой 1, ноември 2022

основна разлика между тях е тази, че Post Bank разработва отделни приложения за всяка своя разплащателна услуга, докато UniCredit Bulbank ги вгражда в своето мобилно банкиране. Освен това, Post Bank разполага с много повече възможности по отношение на услугата за комунални плащания. Също така, банката улеснява своите потребители и с новата си иновативна функционалност - Smart POS. Въпреки всичко, UniCredit Bulbank и Post Bank са двете най-цифровизирани и дигитални банки в България, които удовлетворят изцяло нуждите на своите клиенти по време на пандемията.

3. За последиците от Covid-19

Пандемията се оказва едно голямо препятствие както за банковите клиенти, така и за финансовите институции. Covid-19 очертава бъдещето в банкирането, което безспорно е дигитално. Въпреки това, промяната в тромавите системи на трезорите е много скъпа и изпълнена с несигурност. От друга страна обаче, те трябва да променят своето мислене и култура, за да отговорят на насрещното търсене от страна на клиентите. За да се справят с това е нужно да бъдат „пъргави“ в практиките за насърчаване на дигитализацията и промяната.²³ Чрез иновативните технологии, банките могат да отговорят на новите изисквания на потребителите, на техните нужди и очаквания, в един непрекъснато развиващ се пазар. За да удовлетворят нуждите на своите клиенти, обаче банките трябва да запълнят пропуските си в цялостните (end-to-end) процеси на дигитални продажби.²⁴

На този фон демографският фактор е от изключителна важност. Според специалисти той играе съществена роля в технологичното развитие.²⁵ Много от младите потребители, в момента се ориентират по-добре дистанционно и за тях това е единственият канал за достъп до банката. От друга страна, по-възрастното население в страна е малко по-скептично по отношение на дигиталните продукти и услуги, заради сигурността в банките. Въпреки това, независимо от демографския фактор, потребителите използват все по-често кол-центровете в банките, като се очаква тази тенденция да се запази и в бъдеще. Сред основните приоритети на банките остават и насърчаването на по-възрастното население към дигитално банкиране и повишаването на доверието в институциите.²⁶ Специалисти от УниКредит Булбанк са на мнението, че „Хората успяха да осъзнаят, макар и под външен фактор, че това е доста по-сигурният начин на банкиране“.²⁷

Covid-19 ограничава физическите посещения в клоновете у нас. Банковите клиенти отчасти се „принуждават“ да използват дигиталните канали на своите банки, тъй като са отговорни към своето здраве и безопасност. Въпреки това, много от потребителите продължават да го правят дори и след премахването на блокировките, тъй като онлайн продуктите и услугите им предоставят по-голямо удобство и бързина в обслужването. Предвид ситуация в момента, банките все още се усъвършенстват в дигитализирането на своите процеси от Front- до Back-Office. Според проучване 91%, българите са на мнението,

че традиционните банки ще присъстват в страната ни и след десетилетие.²⁸ В момента сме свидетели на затваряне на филиали, но с оглед консолидацията им с други банки. Тя става между равни банки, за да се стимулира българския банков пазар и да се оптимизират ресурсите на банките, за да могат да бъдат конкурентни и ефективни. Всичко това се прави за получаване на по-усъвършенствани и подобрени дигитални продукти и услуги, както и за по-добра сегментация на потребителските нужди, коментират от Банка ДСК.²⁹

Специално внимание в динамично променящата се иновативна пазарна среда заслужават новите пазарни играчи, част от които са Fintech компаниите. Според проучване на PwC 90% от банките у нас имат опасения, че финтех индустрията отнема част от бизнеса им. Други данни на компанията сочат, че 82% от българските банки засилват интереса си към иновативните доставчици като възможност за разширяване на асортимента, който предлагат. Посочва се, че банките проявяват най-голям интерес към финтех компаниите при личните заеми (64%), както и при личното финансиране (50%). Над половината (54%) от банките в България включват в партньорствата си иновативните доставчици, а 40% от тях закупуват услуги от тях.³⁰ Така се затвърждава и тезата, че монополът на банките е към своя край. Финтех компаниите не просто предлагат дигитални компоненти на бизнеса и домакинствата, но и създават стойност за тях.³¹ В момента се наблюдава Р/Еволюция в банкирането. Въпреки регулаторните съображения, които затрудняват банките при внедряването на иновативни продукти и услуги, те все повече виждат „спасителна алтернатива“ в различни по форма партньорства с финтех компаниите.³² Така, от една страна иновативните доставчици се възползват от регулаторната експертиза в банките, процесите, отчетността, репортинга, защитата на данните, мерките срещу изпиране на пари и други, а от друга банките диктуват параметрите на партньорския „регулаторен кодекс“.³³ В крайна сметка, все повече банки създават мост с финтех компаниите по отношение на разплащателните услуги. Това им гарантира съвременни решения за бизнес финансиране, лични финанси и задоволяване на нуждите на нарастващ брой клиенти, които търсят алтернативни начини за достъп до парите си в условията на пандемията от Covid-19.³⁴

Независимо от положителното отношение към дигитализацията, и иновациите като цяло, в Европа и у нас е налице ниско ниво на „запознанство“ с „отвореното“ банкиране. Това се отнася и за България. Статистика посочва, че 40% от европейците и 32% от респондентите в България не са наясно със споделеното банкиране. У нас 69% от хората като цяло знаят за „отворената“ система, 26% от тях се определят като добре запознати с нея, а 43% казват, че не я познават в дълбочина.³⁵ Във връзка с това в следващите години се очаква банките да започнат да развиват и разработват такива продукти у нас. Така клиентите ще получават възможността да добавят на едно място акаунтите си от различните банки (account

том 7, брой 1, ноември 2022

aggregation). По-конкретно, на банките у нас ще се предостави достъп до 5 други банки в страната, в които клиентите имат сметки.

„Отвореното“ банкиране превръща банките от институции в платформи, чрез които те обслужват по-добре своите клиенти. Чрез него те могат да „закачат“ всички сметки от всички банки в един канал както за физическо, така и за юридическо лице.³⁶ Необходимостта от промяна в банките е очевидна. Но трябва да се има предвид и фактът, че отделните банки, приемат в различна степен и с различно темпо изискванията в PSD2. От една страна много от тях възприемат директивата като „поредния регулаторен натиск“, но от друга те са на мнението, че тя е необходимост, тъй като тази иновация свързва много външни потребители и партньори с банките.³⁷

Бавният процес на навлизане на „отворената“ платформа може да се разгледа и от друга гледна точка. Появата на нови играчи във финансовия ни сектор повишава конкуренцията, което пък от своя страна увеличава и риска от загуба на клиенти в банките. „Не е тайна, че повечето млади хора имат доста ниска лоялност, която обслужва плащанията им в момента“.³⁸

Другият проблем е сравнително ниската дигитална грамотност на клиентите, служителите и техните ръководители. Тук демографският фактор е от голямо значение. Необходимо е насочване на вниманието към възрастните хора, които се страхуват от риска с измами и не се чувстват сигурни, когато работят онлайн. Следва да се има предвид, че те се отличават с ниска финансова грамотност и не разбират онлайн продуктите и услугите, които им предлагат банките.³⁹

Партньорството между финтех компаниите и банките, заедно с отвореното банкиране, са „следващото нормално“ в България. Въпреки различните мнения и нагласите на потребителите, банките имат нужда от тях, за да се справят с пандемията. Чрез иновативни решения и удобство за своите клиенти, финансовите институции ще могат да удовлетворят по-пълно техните нужди. От друга страна, приложението на отвореното банкиране в българските банки е все още твърде далеч. Това се дължи отчасти и на българската народопсихология и профила на българските клиенти.

Заклучение

Предвидимото, но пренебрегнато явление „Covid-19“ заварва икономиката неподготвена. В началото на пандемията се нанасят опустошителни последици върху реалната икономика, които от своя страна рефлектират и върху банковия сектор. Днес той играе ключова роля за възстановяването на икономиката, понасяща тежки загуби. От друга страна, независимо от негативите, се забелязва, че пандемията действа и с положителен знак поради нарастващата тенденция към дигитализацията. С ограничаването на мобилността си хората започват да използват и търсят все повече онлайн услуги. В отговор на това банките разширяват своите онлайн възможности. От друга страна, в банковите филиали ще се ангажират с

продажба на по-сложни и доходоносни продукти, както и с предоставянето на професионални консултации и съвети.

Партньорството между финтех компаниите и банките, заедно с отвореното банкиране, са „следващото нормално“ в България. Въпреки различните мнения и нагласите на потребителите, банките имат нужда от тях, за да се справят с пандемията. Те трябва да въведат повече обучителни програми или видео инструкции към своите продукти и услуги, за да могат клиентите им по-лесно да се ориентират и да ги разбират. В същото време - много внимателно да проучат освен ползите от партньорството си с финтех компаниите и използването на отворените платформи и рисковите, които крият.

¹ ECB, Europa. (2021). Questions and answers on COVID-19: Basic facts. <https://www.ecdc.europa.eu/en/covid-19/questions-answers/questions-answers-basic-facts>.

² Укър, М. (2021). Черен лебед? Не: Това беше "сив носопор" - предсказуема криза. https://www.capital.bg/specialni_izdaniia/svetut_prez_2021/2021/03/18/4168533_cheren_lebed_ne/.

³ Shields, G. (2020). Taming the swan: black swan events & risk management post Covid-19. https://www.investec.com/en_zafocus/growth/taming-the-swan.html.

⁴ Укър, цит. Съч.

⁵ Kaul, V. (2021). Covid-19 pandemic is not a black swan event. <https://www.livemint.com/opinion/online-views/covid19-pandemic-is-not-a-black-swan-event-11621182126326.html>.

⁶ Пак там.

⁷ Halliburton, B. (2020). COVID-19 is a Black Swan. <https://www.forbes.com/sites/forbesbooksauthors/2020/03/19/covid-19-is-a-black-swan/?sh=7d8148217b4b>.

⁸ Hyperight. (2020). Is coronavirus (COVID 19) a black swan scenario for the world economy? <https://hyperight.com/is-coronavirus-covid-19-a-black-swan-scenario-for-the-world-economy/>.

⁹ ECB, Europa. (2021). Remarks by Christine Lagarde, President of the ECB, at the ECB Forum on Banking Supervision, 9 November 2021. https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2021/html/ecb.sp211109_1~6cdc943638.en.html.

¹⁰ Митев, М. (2021). Банките след ковид – как се печелят и задържат клиенти. <https://www.bloombergtv.bg/a/9-bulgaria/960-50-finansi-na-fokus-bankite-sled-kovid-kak-se-pechelyat-i-zadarzhat-klienti>.

¹¹ Profit. (2020). Българите с най-голям интерес в Европа към дигитални банкови решения. <https://profit.bg/banki/balgarite-s-nay-golyam-interes-v-evropa-kam-digitalni-bankovi-resheniya/>.

¹² Пак там.

¹³ Пак там.

¹⁴ Mediacer.postbank. (2021). Петя Димитрова: Дигиталното бъдеще е cera. <https://mediacer.postbank.bg>.

¹⁵ Unicreditbulbank. (2021). Цветанка Минчева: За нас е приоритет подкрепата на клиентите в преминаването им към устойчив бизнес. <https://www.unicreditbulbank.bg/bg/za-nas/media/novini/cvetanka-mincheva-na-biznes-zakuska-s-medii-za-uni/>.

¹⁶ Mediacer, Post Bank. (2022). Пощенска банка спечели две международни награди за своите дигитални иновации. <https://mediacer.postbank.bg/12760/>.

¹⁷ UniCredit Bulbank. Дигитален портфейл. <https://www.unicreditbulbank.bg/bg/individualni-klienti/bankirane/plashtaniya/digitalizaciya-na-karti/digitalen-portfejil/>.

¹⁸ Postbank. Мобилен портфейл ONE wallet. <https://www.postbank.bg/Digitalno-bankirane/ONE-wallet-by-Postbank>.

том 7, брой 1, ноември 2022

- ¹⁹ Mediacycenter, Post Bank. (2021). Високотехнологичната услуга Smart POS by Postbank превръща смартфона в ПОС терминал. <<https://mediacycenter.postbank.bg>>.
- ²⁰ Unicredit Bulbank. (2019). Зоните за самообслужване са все по-предпочитани от банковите клиенти. <[https://www.unicredit-bulbank.bg/bg/za-nas/media/novini/zonite-sa-samoobsluzhvane-sa-vse-po-predpochitani/-/](https://www.unicredit-bulbank.bg/bg/za-nas/media/novini/zonite-sa-samoobsluzhvane-sa-vse-po-predpochitani/)>.
- ²¹ Пак там.
- ²² Mediacycenter.postbank, op. cit.
- ²³ Weller, B., Bruno, M. (2021). Digitalisation, COVID-19 and the future of banking. <<https://blogs.lse.ac.uk/businessreview/2021/01/07/digitalisation-covid-19-and-the-future-of-banking/>>.
- ²⁴ Economy. (2020). Проучване: Българските банки са все още в начален етап на дигитализация на услугите. <https://www.eco-pomoy.bg/innovations/view/42113/Prouchvane-Bylgarskite-banki-sa-vse-oshche-v-nachalen-etap-na-digitalizatsiya-na-uslugite>.
- ²⁵ Стоянова, П. (2021). Банките променят онлайн банкирането и комуникацията с клиентите. <<https://www.investor.bg/biudjet-i-finansi/333/a/bankite-promeniat-onlain-bankiraneto-i-komunikatsiata-s-klientite-327654/>>.
- ²⁶ Банкеръ. (2021). Банките залагат на дигиталната трансформация и след пандемията. <<https://www.banker.bg/finansov-dnevnik/read/bankite-zalagat-na-digitalnata-transformatsia-i-sled-pan-demiiata>>.
- ²⁷ Христова, Юл. (2021). Все по-голяма част от обществото осъзнава значението на дигитализацията на финансовия сектор. <<https://www.bgonair.bg/a/2-bulgaria/226494-vse-po-golyama-chast-ot-obshtestvoto-osaznava-znachenieto-na-digitalizatsiyata-na-finanso-viya-sektor>>.
- ²⁸ Profit, op. cit.
- ²⁹ DSK Bank. (2020). Виолина Маринова: Присъединяването ни към ERM II да даде тласък на реформи. <<https://dskbank.bg>>.
- ³⁰ Аврамов, Й. (2021). Финтех индустрията и нейното място у нас. <<https://trud.bg/>>.
- ³¹ Цолов, Ч. (2021). Банкирането изпреварва по важност банките. <<https://www.banker.bg/finansov-dnevnik/read/bankiraneto-izprevarva-po-vajnost-bankite>>.
- ³² Вачков, Ст. (2020). Между конкуренцията и партньорството: Регулиране и стратегически партньорства. //Рафаилов, Д. и др. Финансовата инфраструктура – състояние, проблеми, иновационен потенциал, „Наука и икономика“, 2020.
- ³³ Пак там.
- ³⁴ Actualno. (2021). Финтех и банките: Конкуренция чрез сътрудничество. <https://www.actualno.com/digitalize-this/finteh-i-bankite-konkurencija-chrez-sytrudnichestvo-news_1581041.html>.
- ³⁵ Profit, op. cit.
- ³⁶ Money. (2021). Какво е отворено банкиране и какво е приложението му у нас? <<https://money.bg/video/kakvo-e-otvoreno-bankirane-i-kakvo-e-prilozhenieto-mu-u-nas.html>>.
- ³⁷ Пейчева, Р. (2021). Бъдещето на финансите: моменталните плащания и отвореното банкиране. <<https://www.investor.bg/novini/261/a/bydeshteto-na-finansite-momentalnite-plashtaniia-i-otvorenoto-bankirane--326022/>>.
- ³⁸ Екип на Bloomberg TV Bulgaria. (2020). Владимир Икономов: Отвореното банкиране навлиза с бавни темпове в България. <<https://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/vladimir-ikonov-otvorenoto-bankirane-navliza-s-bavni-tempove-v-bylgariia-298279/>>.
- ³⁹ Zapryanov, Y. (2021). Bulgaria explained: Why is the online banking so unpopular. <https://kinsights.capital.bg/banks_and_finance/2021/10/19/4266759_bulgaria_explained_why_bulgarians_do_not_use_online/>.

том 7, брой 1, ноември 2022

Калина Симеонова

Финтех и промените в традиционното банкиране

Калина Симеонова е завършила средното си образование в Професионална гимназия по икономика със специалност „Банково дело“, гр. Шумен. Към момента е студент в 4 курс на специалност „Финанси“, ОКС „бакалавър“ в Икономически университет – Варна. Изследователските ѝ интереси са в областта на финансовото посредничество и банковото дело. Член на клуб „Финанси“ в ИУ-Варна. За контакт с автора: svilenovakalina@gmail.com.

Въведение

Днес технологичните иновации са основна движеща сила на икономическото развитие. Те имат ключова роля в дигитализацията на финансовия сектор и оказват силно влияние на участниците в него. Всъщност, основните двигатели на иновациите във финансовия сектор са финтех компаниите, известни още с прозвището „младите луди“. Те използват технологии като изкуствен интелект, големи бази данни и облачни изчисления за създаване нови или подобряване на съществуващите финансови услуги. От една страна това се оказва предизвикателство за традиционните финансови посредници, но от друга - иновативните компании дават възможност на банките да се възползват от техните технологични решения чрез създаването на партньорски отношения. Целта на настоящата статия е да се направи опит за формулиране отговори на важни въпроси като - защо стратегията за партньорство доминира взаимоотношенията между банковите институции и Fintech компаниите и какви измерения има тя в България?

1. Финтех предизвикателства пред банковата индустрия

Драйвери и сегменти на финтех сектора

Новите технологии и процесът на дигитализация променят изцяло начина, по който функционира финансовият сектор. Всъщност, точно той е един от най-големите потребители на цифрови технологии и е определящ фактор за дигиталната трансформация на икономиката. Този процес на технологично развитие през последните години се асоциира с иновациите, стоящи зад понятието „FinTech“, което обозначава използването на технология, която се стреми да подобри и автоматизира процесите по предоставянето на финансови продукти и услуги. Fintech секторът е част от алтернативните и дигитални финанси, които се разграничават от традиционните банки и капиталовите пазари, защото осъществяват технологична *дезинтермедияция*, т.е. те използват онлайн платформи, чрез които директно свързват доставчиците с ползвателите на средства.¹

Все по-голямото разпространение и засиленият интерес към финтех се дължат на фактори (драйвери) като:

- Революцията в информационните и комуникационни технологии и бързото им проникване в сделките и транзакциите на финансовите пазари.

- Липсата или слабото регулиране на сектора - повишава конкурентоспособността на Fintech компаниите спрямо банковите институции.

- Развитие на съвременната споделена икономика „подтиква“ финтех компаниите да се насочват към по-ефективното оползотворяване на свободните парични средства, посредством интернет платформи и мобилни приложения.²

- Очакванията и предпочитанията на потребителите - естествено те се ориентират към по-качествени и на по-ниски цени продукти и услуги, предоставяни от финтех.³

- Поради COVID-19 и ограничаването на банкирането във физически клонове, клиентите на банките се ориентират към дигитализирани финансови продукти и услуги, предоставяни от финтех сектора.

Според проучване на консултантската фирма McKinsey & Co. за 2021 г., най-голям процент от новите потребители на финтех компаниите по време на COVID-19, се отнася към поколение „Z“ - 14%, следвано от поколение „Y“ - 8% и поколение „X“ - 7%, а най-малък дял има Бейби Бум поколението - 2% (вж. фиг. 1). Финтех компаниите се ориентират към привличането на по-млади потребители, които не са изградили дългогодишни и лоялни банкови отношения, както и към такива които предвид демографските условия, не се обслужват добре от традиционните банки. Според данни от проведеното проучване, 36% от респондентите обмислят използването на финтех акаунти, като посочват, че основната причина за това е полесното използване на тези сметки спрямо традиционните такива.

В зависимост от финансовите продукти и услуги, които предлага, финтех пазарът може да бъде разделен на няколко основни сегмента, представени в табл. 1.

Според проучване на Базелския комитет за банков надзор, най-голям брой доставчици на Fintech продукти и услуги оперират в сегмента за разплащания, клиринг и сетълмент, а на второ място се нарежда сегментът - кредити, депозити и набиране на капитал.

том 7, брой 1, ноември 2022



Фиг. 1. Проучване на акаунтите във водещи Fintech компании

Източник: Stinson (2021).⁴

Таблица 1

Сегменти на финтех

Кредити, депозити, набиране на капитал	Разплащания, клирингови и сетълмент услуги	Управление на инвестиции
Краудфъндинг	Банкиране на дребно	Банкиране на едро
Кредитни пазари	Мобилни портфейли	B2B
Мобилно банкиране	Peer-to-peer трансфери	Forex търговия
Кредитен скоринг	Дигитални валути	Платформи за цифров обмен
Кредити, депозити, набиране на капитал	Разплащания, клирингови и сетълмент услуги	Управление на инвестиции
Краудфъндинг	Банкиране на дребно	Банкиране на едро
Кредитни пазари	Мобилни портфейли	B2B

Източник: BCBS (2018).

„Младите луди“ срещу „консервативните стари“

Предвид нарастващата значимост на технологиите във финансовия сектор, е важно банките и финтех компаниите да бъдат анализирани като конкуренти, съревноваващи се за своя пазарен дял. В табл. 2 е направено сравне-

ние между тях на база среда за функциониране, структура, бизнес модел, ливъридж, иновационна гъвкавост, специализация и регулиране. От съпоставката се разбира, че дигиталните фирми притежават сериозни предимства.

Таблица 2

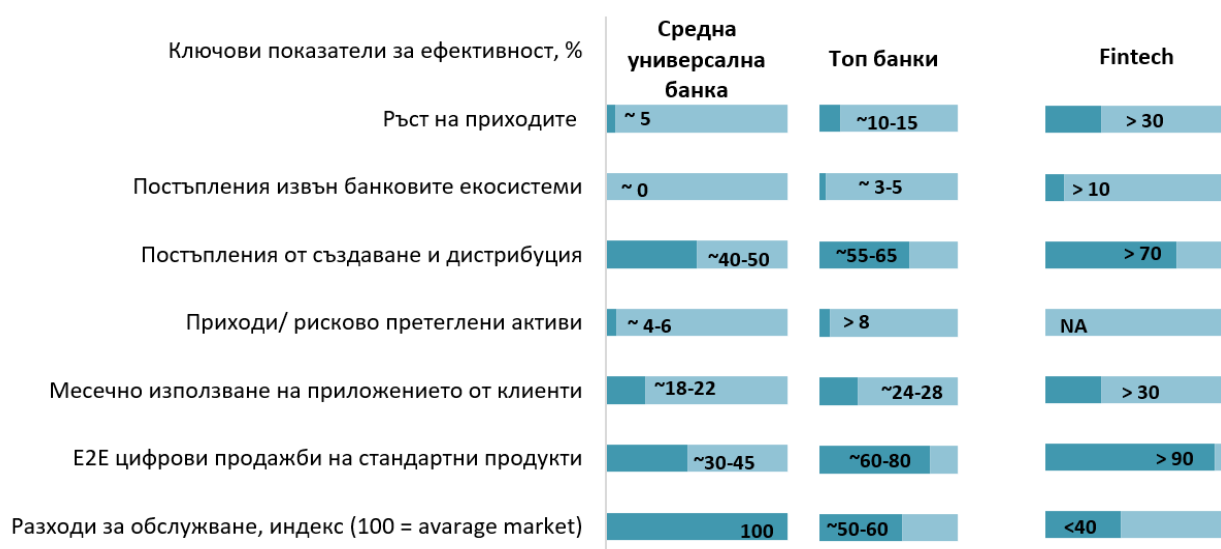
Съпоставка между финтех и банките

Финтех	Банки
„Споделена“ икономика	Пазарна икономика
Децентрализирана мрежова структура	Централизирана йерархична структура
Дигитализиран бизнес модел, водещ до по-ниски оперативни разходи, съответно по-ниски цени за продуктите и услугите	По-високи оперативни разходи, поради необходимостта от поддържане на клонови мрежи, съответно и по-високи цени
По-ниско ниво на ливъридж, оказващо благоприятно влияние по отношение на стабилността във финансовата система.	Функционират при високо ниво на ливъридж, което увеличава риска за системата в случай на спадове в цените на активите
Иновативност и гъвкавост, фокус към по-качественото клиентско изживяване	По-ниска гъвкавост, поради наследена инфраструктура и немотивиран персонал
Fintech компаниите са специализирани в определена област	Предлагащи всичко под един покрив
По-слабо регулирани, без изисквания за минимален капитал и поддържане на ликвидност.	По-строги регулации и изисквания за капиталова адекватност и ликвидност, гарантиране на депозитите.
Финтех	Банки
„Споделена“ икономика	Пазарна икономика
Децентрализирана мрежова структура	Централизирана йерархична структура

том 7, брой 1, ноември 2022

Според проучване на McKinsey & Co. от 2021 г., финтех компаниите имат 60% по-ниски разходи за обслужване спрямо една средна универсална банка и шест пъти по-голям ръст на приходите. При по-подробен анализ се установява, че от 40% до 50% от приходите на универсалните банки се генерират от създаването и разпространението на продукти и услуги, докато при финтех е 70%. За да взаимодействат с клиентите си, финтех фирмите използват дигитални канали от два до три пъти по-често спрямо универсалните банки (вж. фиг. 2).

Иновативните технологии, които използват „младите луди“, допринасят за рационализирането и ускоряването на дейностите по предоставяне на финансови услуги. Пример за това е Kabbage, американска финтех компания, специализирана в кредитиране на малък бизнес, която събира големи количества данни, използвайки изкуствен интелект, за да отпусне заем само за десет минути.⁵



Фиг. 2. Ключови показатели при банките и FinTech (в проценти)

Источник: McKinsey&Company (2021).⁶

2. Тенденцията „от конкуренция към сътрудничество“

Ползите за банките

По принцип банките имат предимства като дългогодишен опит и значително по-голям капитал, но от друга страна финтех компаниите са изключително иновативни и фокусирани към по-голяма персонализация и по-добро клиентско изживяване. Това е причина банките да преосмислят бизнес моделите си и да предприемат стъпки към съвместна работа с иновативните финансови компании. Партньорствата с FinTech могат да допринесат за достигането до нови или разширяването на стари клиентски сегменти. Ползите, които новите клиенти могат да генерират за банките са увеличение на депозитните сметки, диверсификация на кредитните сделки и генериране на допълнителен нелихвен доход.

Финансовите технологии дават възможност на утвърдените финансови институции да създадат дългосрочни

отношения с клиентите и да удовлетворят техните предпочитания. Иновативните компании могат да осигурят на банките големи бази данни, с които да анализират клиентската информация с цел проследяване на тенденциите в клиентското поведение и прилагане на подходящ маркетингов подход.⁷ Използването на технология от страна на банковите институции автоматизира процесите и допринася за по-бързото обслужване и намаляването на вероятността за човешки грешки.⁸

Според проучване на Cornerstone advisors, за последните три години 65% от банките и другите кредитни институции са сключили поне едно финтех партньорство, а 35% са инвестирали във финтех стартъп. Както е видно от фиг. 3, през 2019 г. банките са имали средно 1,3 партньорства, докато през 2020 – 2,2, а през 2021 г. броят нараства до 2,5.

том 7, брой 1, ноември 2022



Фиг. 3. Среден брой на FinTech партньорства по години

Източник: Shevlin (2022).⁹

От гледна на въздействието на показателите, 17% от анкетираните твърдят, че съвместната работа с финтех е довела до увеличение на обема на заемите с повече от 5%. Докато 30% са установили поне 5% ръст в приходите от предоставяне на нови продукти или услуги. Най-голям

ръст в продажните се наблюдава в сегмента на заемите, като 70% от банките отчитат въздействие от сътрудничеството, докато при откриването на депозитни сметки, 60% от кредитните институции регистрират увеличение (вж. фиг. 4).⁹



Фиг. 4. Влияние на партньорствата с FinTech

Източник: Shevlin (2022).⁹

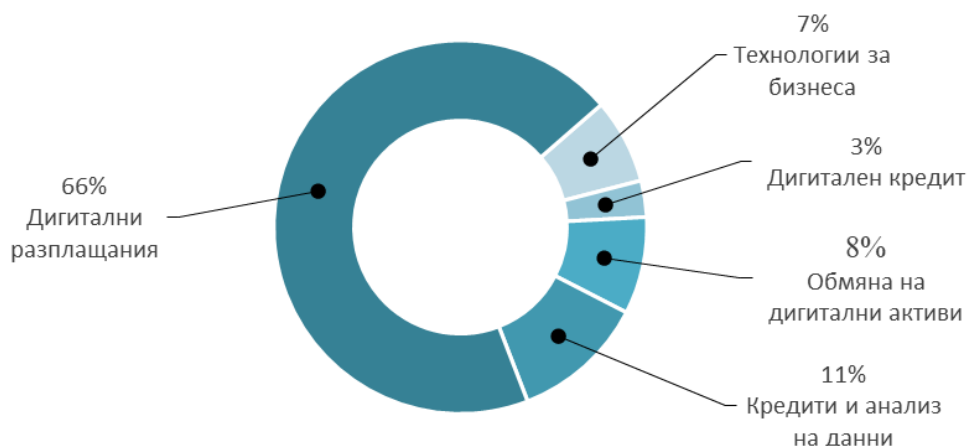
Партньорствата между финтех и банки в България

Към 2021 г. в България функционират 135 финтех компании. На българския пазар се разработват и развиват разнообразни финтех решения - от дигитални портфейли до платформи за разплащане. Според данни на Българската финтех асоциация, една трета от всички технологични компании у нас извършват дейност в сегмента на дигиталните плащания и генерират около 66% от оперативните приходи на финтех индустрията (вж. фиг. 5).

От гледна точка на нарастващото значение на финтех компаниите в страната, те могат да бъдат разгледани като конкуренти на българските банки. Имайки предвид

факта, че едно от основните предимства на иновативните компании са по-ниските цени на продуктите и услугите спрямо тези на банките, може да бъде направена съпоставка, за да се установи до каква степен това е валидно и за българския пазар.

Както е видно от данните в таблица 3, финтех компаниите – Phyre¹⁰ и Paysera¹¹, опериращи в сегмента на дигиталните плащания, не налагат такси за откриване на разплащателни сметки. Докато универсалните банки – Уникредит Булбанк¹², ОББ¹³ и Пощенска банка¹⁴ изискват такса, чиито размер зависи от това дали към сметката ще бъде издадена дебитна карта.



Фиг. 5. Дял на оперативните приходи по сегменти
Източник: Капитал (2021).¹⁵

Таблица 2

Съпоставка между финтех и банките

Услуга/Продукт	Phyre	Paysera	Уникредит Булбанк	ОББ	Пощенска банка
Откриване на сметка					
Разплащателна сметка без дебитна карта	-	-	8 лв.	2 лв.	5 лв.
Разплащателна сметка с дебитна карта	-	-	2 лв.	2 лв.	2.5 лв.
Обслужване на сметка					
Разплащателна сметка без дебитна карта	-	-	4 лв.	4.5 лв.	4 лв.
Разплащателна сметка с дебитна карта	-	1.5 лв.	2.5 лв.	2.5 лв.	2.5 лв.
Издаване на карта	9.90 лв.	6 лв.	-	-	-
Издаване на допълнителна карта	не се предлага	-	-	6 лв.	5 лв.
Внасяне	1.50%	1.50%	Офис: 2 лв. ATM: няма такса	Офис: 0.15% ATM: 0.15 лв.	Офис: 2 лв. ATM: няма такса
Теглене	1.10 лв.	не се предлага	Офис: до/над 2000 лв. - 0.5/0.7% ATM: 0.30 лв.	Офис: до 10 000 лв. - 0.55% ATM: 0.30 лв.	Офис: 3% ATM: 1 лв.
Такси за преводи в BGN и EUR					
Такси за преводи в BGN	1.10 лв.	0.50 лв.	Офис: 6 лв. мобилно/онлайн: 1 лв.	Офис: 4 лв. Мобилно/онлайн: 0.90 лв.	Офис: 5 лв. Мобилно/онлайн: 0.95 лв.
Такси за преводи в EUR	1.10 лв.	-	Офис: 6 лв. Мобилно/онлайн: 4 лв.	Офис: 4 лв. Мобилно и онлайн: 0.90 лв.	Офис: 5 лв. Мобилно/онлайн: 0.95 лв.

За разлика от банките, при месечното обслужване на разплащателните сметки, финтех компанията Phyre не налага такси, а Paysera изисква такса само за обслужването на сметки с дебитни карти. Но за сметка на това, при издаването на карта, единствено при финтех компанията се наблюдава таксуване. При внасянето и тегленето на средства, нещата стоят по различен начин, тъй като

таксите на банките при използването на ATM устройства, са значително по-ниски. Таксите за преводи в лева и евро на универсалните банки се различават в зависимост от това, дали услугата се извършва в офис или чрез мобилно и онлайн банкиране. При използването на интернет каналите за обслужване на банките, цените на услугите

том 7, брой 1, ноември 2022

са значително по-ниски и се доближават до тези на финтех компаниите.

Изводът който може да се направи е, че и двете страни притежават конкурентни предимства по отношение на цените на разглежданите продукти и услуги. Но независимо от това, напредването на технологиите, задвижвано от финтех, принуждава банковите институции да променят начина по който предоставят продукти и услуги и да се усъвършенстват чрез финтех решения. Тази тенденция, съчетана с породените от COVID-19 ограничения, води до предприемането на смели стъпки от страна на банките към дигитализация на услугите. В тази връзка, финтех са както обект на инвестиции и технологичен ресурс от страна на банките, така и възможност за създаване на нови бизнес модели.¹⁶

Като примери за сътрудничество между банковите институции и финтех в България, могат да се посочат:

- Обединена българска банка въвежда 3D статични и динамични кодове за потвърждаване на онлайн плащания. Тя използва портал за електронни услуги, чрез който могат да се плащат битови сметки, данъчни и кредитни задължения от регистрирани и нерегистрирани потребители.¹⁶

- Българо-американска кредитна банка въвежда електронен портфейл, разработен съвместно от финтех компаниите Paynetics и Phyre. Чрез него клиентите на банката могат да използват функции като P2P трансфери, дигитализирани карти за лоялност и персонализирани оферти.¹⁶

- TBI Bank участва в програмата Fast Track. Чрез нея финтех компаниите могат да се възползват възможностите които Visa предоставя, по отношение на сигурността и надеждността на разплащанията.¹⁷

Изброените примери свидетелстват, че за да могат банките да реагират на нарастващото значение на дигитализацията, е нужно да се възползват максимално от възможностите, които финтех предоставят.

Заклучение

Финтех компаниите притежават широк набор от възможности, като технологични иновации, добре изградени дигитални канали и оптимизирана структура, които съчетани с дългогодишния опит и значително по-големият капитал на банковите институции, са водеща причина за изграждането на сътрудничества между тях. Предвид дигитализацията на финансовия сектор и променящите се клиентски предпочитания, стратегическото партньорство заема доминираща роля във взаимоотношенията между банковите институции и финтех компаниите. Представените примери в разработката дават основание да се направи извода, че тази тенденция е валидна не само в глобален мащаб, но и в българската практика. По

този начин банките и финтех прекрояват глобалната екосистема, изграждайки динамично и отличително клиентско изживяване.

¹ Георгиев, Л. (2021). Финтех и диверсификация на финансовото посредничество. Тринадесета научно-приложна конференция с международно участие „Инвестиции в бъдещето 2021“, Варна.

² Хаджиева, В. (2020). Същност и катализатори на споделяната икономика. Годишник на департамент "Администрация и управление", НБУ-София, №1, с. 64.

³ Kirova, S. (2019). Europe and Leadership in Financial Innovations (Fintech). Ikonomiceski i Sotsialni Alternativi, Issue 3, UNWE-Sofia.

⁴ Stinson, R. (2021). Fintech: The Bank Disrupters. Kiplinger, <<https://www.kiplinger.com/personal-finance/banking/603183/fintech-the-bank-disrupters>>.

⁵ Noya, E. (2019). The Fintech Revolution: Who Are The New Competitors In Banking. Forbes. <<https://www.forbes.com/sites/esade/2019/07/30/the-fintech-revolution-who-are-the-new-competitors-in-banking/?sh=3f02159b1161>>.

⁶ McKinsey & Company (2021). Global Banking Annual Review 2021: The great divergence. <<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/global-banking-annual-review#>>.

⁷ Ward, S. (2018). 5 Ways Fintech Firms Help Banks and Credit Unions. The Financial Brand. <<https://thefinancialbrand.com/71289/fintech-banking-partnership-cx-experience-benefit-trends/>>.

⁸ Bank for International Settlements. (2018). Implications of fintech developments for banks and bank supervisors, pp. 9-10. <<https://www.bis.org/bcbs/publ/d431.pdf>>.

⁹ Shevlin, R. (2022). Bank-Fintech Partnerships. Cornerstone advisors, pp. 8-11. <<https://19538404.fs1.hubspotusercontentna1.net/hubfs/19538404/>>.

¹⁰ Phyre (2022). Phyre планове. <<https://www.phyreapp.com/bg/podrobni-uslovia>>.

¹¹ Paysera (2022). Такси за услуги на Paysera. <<https://www.paysera.bg/v2/bg-BG/taksi>>.

¹² Уникредит Булбанк (2022). Такси и комисиони на Уникредит Булбанк АД за физически лица. <https://www.unicreditbulbank.bg/media/filer_public/40/16/401635da-7960-49dc-925f-1cba08dbab4e/tariff-ind-bg-external-05-01-2022-2.pdf>.

¹³ ОББ (2022). Тарифа за таксите и комисионните за физическите лица. <<https://www.ubb.bg/downloads/Document/476/bg/Tariff-Retail-16-05-2022.pdf>>.

¹⁴ Пощенска банка (2022). Тарифа за таксите и комисионните (физически лица). <https://www.postbank.bg/media/Postbank/Files/UAR/Current/Tariff_individualsCurrent_BG.pdf?la=bg-BG&hash=25731C4633A42BC6FC611A5A08115067>.

¹⁵ Капитал (2021). Колко е голям Финтех секторът в България. <https://www.capital.bg/biznes/fintech/2022/03/18/4321386_kolk_o_goliam_e_fintehsektorut_v_bulgarii/>.

¹⁶ Bulgarian Fintech Association (2021). Fintech Annual Report. pp. 99-101. <https://drive.google.com/file/d/1l-PkvYE64kiLTX_hf11uZ3sfm50MTGXT/view>.

¹⁷ TBI Bank (2022). We are the first Bulgarian bank to partner with Visa in the fintech Fast Track program. <<https://tbibank.bg/en/about-tbi-bank/news/we-are-the-first-bulgarian-bank-to-partner-with-visa-in-the-fintech-fast-track-program->>.

том 7, брой 1, ноември 2022

Камелия Борисова

Киберзаплахите и поведението на банковите клиенти в България

Камелия Борисова завършва средното си образование в ПГИУ "Елиас Канети", гр. Русе в направление "Икономика и мениджмънт" с отличен успех. Получава бакалавърска степен по финанси в ИУ-Варна. За отличните си постижения по време на следването е удостоена със сребърна значка от катедра „Финанси“. Понастоящем се обучава в специалност „Финанси и иновации“, ОКС „Магистър“, в същата катедра. Поместената разработка е част от дипломната ѝ работа, с която печели първо място в традиционния конкурс „Най-добра дипломна работа – 2022 г.“, организиран от Териториалната организация на НТС – Варна със съдействието на Община Варна. Научните ѝ интереси са в областта на банковото дело, корпоративните финанси, дигитализацията на бизнес процесите и финансовия анализ. За контакт с автора: kamito22111999@abv.bg.

Банковият сектор е сред водещите мишени на кибератаки в глобален мащаб. В по-голямата си част нарушението на данни са финансово мотивирани, затова не е никак изненадващо, че индустрията е постоянно на радар за кибератаки. Дигиталната трансформация на банковата индустрия и глобалната пандемия от Covid-19 принуждават банковите институции да реструктурират значителна част от дейността си, за да предоставят на своите клиенти възможността да извършват онлайн голяма част от ежедневните си банкови операции. Тази наблюдавана тенденция обаче изкрystalизира киберрискове както за банките, така и за техните клиенти.

На този фон, в контекста на ситуацията в нашата страна, възникват следните въпроси: Достатъчно сигурни ли са банките в България, за да предотвратят потенциални кибератаки? Осведомени ли са българските банкови клиенти за нарастващите киберрискове? Как рефлектират киберзаплахите върху поведението на банковите потребители в България?

За да се оценят ефектите от киберзаплахите върху поведението на българските банкови клиенти, е проведено собствено проучване под формата на анкета. То включва 99 респонденти, разпределени в пет възрастови групи, с различни степени на образование – средно и висше, включително обучаващите се в момента студенти. С най-голям процент е поколението „Z“ или т.нар. „дигитално поколение“ (58,6%), което е напълно потопено в дигиталните технологии. Именно младите хора са най-запознати с технологичната среда и нейните уязвимости. От друга страна, по-голяма част от анкетата е проведена сред повече хора с висше образование или придобиващите го в момента (83,8%), защото се предполага, че те ще могат да разберат въпросите и съответно да отговорят адекватно.

На въпроса „Считате ли, че личните Ви данни са защитени, когато използвате онлайн/мобилно банкиране?“ 47,5% от респондентите отговарят с „Да, онлайн банкирането е безопасно“, въпреки това 39,4% от тях не могат да преценят, а 13,1% считат онлайн банкирането за несигурно. На този фон става ясно, че дигиталното банкиране поражда опасения за поверителността на данните на повече от половината анкетирувани, в същото време, впечатление прави липсата на информираност относно мерките за сигурност, прилагани от банковите институции. Несъмнено, предлагането на цифрови финансови услуги,

изправя банките пред нарастващ натиск да бъдат проактивни в управлението на поверителността на потребителите. Те трябва да използват сложни технологии и техники за наблюдение, сложни защитни стени и други методи за защита на данните на клиентите, като двуфакторно и биометрично удостоверяване, софтуер за криптиране, бисквитки, строги политики за поверителност и обучение на служителите, както и програми, които следят банковите клиентски сметки, с цел откриване на необичайни действия. На тази основа става ясно, че клиентите трябва да се чувстват сигурни в начина, по който банковите институции третират техните лични данни. От една страна, банките трябва да прилагат необходимите процедури за опазване на клиентските данни, но от друга страна клиентите, използващи онлайн банкови услуги, също играят съществена роля в защитата на личните данни и съхраняването на финансова информация. В крайна сметка, използването на електронно банкиране принуждава потребителите да проявят загриженост относно поверителността, хакерството и защитата на лична информация.

За да предотвратят потенциални киберрискове, свързани с изтичане на лични данни, информация за дебитните и кредитните карти, както и източване на банкови сметки, клиентите, използващи онлайн банкови услуги, трябва да са запознати с наличните киберзаплахи. Според проведената анкета 28,3% от респондентите са наясно със същността на зловредния софтуер, 16,2% са запознати с атаката софтуер за изнудване, докато 19,2% потвърждават, че са осведомени за наличието на DDOS атаки. Мнозинството от участниците в проучването са запознати с компютърното хакване (62,6%), фишинг атаките (63,6%) и кражбата на самоличност (69,7%). Впечатление прави, че едва 8,1% са информирани за наличието на спуфинг атаки и заплахата социално инженерство. Също така, важно е да се отбележи, че само 9,1% са запознати с всички киберпрестъпления, споменати в анкетата, което на свой ред показва, че около 80% от потребителите на онлайн банкиране получават ограничена осведоменост за наличните киберзаплахи, а най-обезпокоителното е, че 8,1% не са запознати с нито една възможна кибератака (вж.: фиг. 1). Всъщност, не е изненадващо, че повечето банкови клиенти са запознати с фишинг атаките, кражбата на самоличност и компютърното хакване, тъй като българските банкови институции приоритетно осведомяват именно за тези рискове в своите мероприя-

том 7, брой 1, ноември 2022

тия. Това от своя страна резултира в липса на информираност относно останалите видове киберзаплахи, пред

които са изправени потребителите на онлайн банкиране.



Фиг. 1. Информираност за наличните кибератаки

Несъмнено, потребителите на банкови услуги са едни от основните цели на хакери, използващи измама за нарушаване на сигурността. Най-често банковите клиенти са атакувани чрез имейл или SMS (т.нар. фишинг имейли и SMS фишинг/смишинг). Проведеното собствено проучване показва, че 34,3% от анкетираните са жертва на опит за измама чрез имейл или SMS веднъж месечно, 24,2% са обект на такава измама веднъж седмично, а само 15,2% никога не са били жертва на такъв вид атака.

Неизменното нарастване на използване на онлайн и мобилно банкиране, неминуемо води до увеличаване на действията на криминалния контингент, целящ различни форми на измама спрямо потребителите. Чрез предприемане на необходимите мерки за сигурност, банковите клиенти значително могат да намалят шанса да станат жертва на киберпрестъпници, а техните поверителни транзакции и лична информация ще останат безопасни, защитени и поверителни. На този фон, впечатление прави, че все повече клиенти на банкови услуги, се ориентират към използване на антивирусен софтуер за защита на наличното си устройство (70,7% от респондентите), а 64,6% от тях не инсталират програми с неясен произход и не следват линкове в съмнителни съобщения и имейли. Въпреки това, над половината анкетираните не сканират редовно устройството си за вируси (53,5%), а само 17,2% използват защитна стена, за да се предпазят от хакерски атаки. Впечатление прави липсата на необходими мерки за защита при използване на онлайн банкови услуги, като над половината от респондентите (54,5%) запаметяват в интернет браузъра, телефона и компютъра си своето потребителско име и парола, над 60% използват еднакви пароли за вход в онлайн банковата си сметка и за други онлайн акаунти, само 13,1% сменят паролата си за електронно банкиране поне веднъж в месеца, а 6,1% не

използват никакви средства за киберзащита (вж.: фиг. 2). С оглед на казаното дотук става ясно, че повечето потребители, използващи онлайн банкиране, не полагат необходимите грижи за киберзащита. Пред лицето на все по-нарастващите заплахи от киберпрестъпници, банките трябва да бъдат по-активни в информирането на своите клиенти относно мерките за сигурност в онлайн средата.

На въпроса „Считате ли, че сте достатъчно осведомени от Вашата банка за възможните киберзаплахи?“ 22,2% от респондентите в проучването отговарят, че тяхната обслужваща банка не полага необходимите грижи за пълно осведомяване, като от тях 19,2% посочват, че използват онлайн услугите на по-малка банкова институция. Това на свой ред доказва липсата на ангажираност в по-малките банки относно информирането на своите клиенти за потенциалните киберрискове. Освен това 40,4% отговарят, че не могат да преценят, което в крайна сметка показва, че 62,6% от банковите клиенти получават ограничена или никаква осведоменост от своята банка за наличните киберзаплахи. Въпреки това, следва се отбележи, че 37,4% от анкетираните посочват, че тяхната обслужваща банка се ангажира с цялостно информиране, като от тях 30,3% използват онлайн услугите на голяма банкова институция. Тези констатации не са изненадващи предвид факта, че в мероприятията на банки като Уникредит, ДСК и ОББ се забелязва нужната ангажираност относно пълното информиране относно киберрисковете чрез разработването на специални платформи, интернет страници, блог статии, видеоматериали, киберречници, дигитални наръчници за киберсигурност и др. Също така, използваните нетрадиционни формати от банките, несъмнено привличат вниманието на потребителите на онлайн услуги, което допринася за повишаването на дигиталната култура на банковите клиенти.



Фиг. 2. Използвани средства за киберзащита.

Както знаем, доверието е крайъгълен камък за банковите институции, но само една кибератака е достатъчна, за да предизвика значителни репутационни щети и отлив на клиенти. На този фон, 44,4% от респондентите в проведеното проучване споделят, че ако тяхната банка е жертва на киберпрестъпление и те са пряко засегнати, ще предприемат мерки за смяна на банковата институция, след като се информират за създалата се ситуация, докато други 20,2% веднага ще насочат към смяна на обслужващата ги банка. Тези констатации са особено обезпокоителни, с оглед на това, че само 25,3% от анкетираните посочват, че ще се информират от служител на конкретната банка, в случай на такова събитие, без да се оттеглят от нея.

Всъщност, нападателите проникват сравнително лесно и обикновено могат да останат незабелязани в банковите системи за дълъг период от време. С оглед на това, фокусът трябва да бъде изместен към предприемане на превантивни мерки и използване на най-добрите практики в киберсигурността, които да гарантират безопасността на чувствителните данни, съхранявани в банковите системи, с цел избягване на драстични финансови загуби за банковите клиенти и осигуряване на надеждна репутация сред заинтересованите страни. Така например, над половината от респондентите в проучването (53,5%) споделят, че ако в даден момент решат да сменят своята обслужваща банка с друга, киберсигурността ще бъде водещ критерий при техния избор. Освен това, други 39,4% също посочват, че киберсигурността ще бъде критерий, макар и не от първостепенно значение, в сравнение със само 7,1%, които отбелязват, че киберсигурността няма да рефлектира върху техния избор на банкова институция.

Проведеното проучване доказва, че банковите клиенти са все по-наясно с с уязвимостта на личната си информация, а киберсигурността е един от водещите фактори при избора на банкова институция. На този фон, проведената анкета всъщност показва, че банковите клиенти искат да

знаят как да се защитят по-добре и са готови банката да им покаже това. Две трети от всички 99 респонденти заявяват, че биха участвали в образователна или осведомителна програма за киберсигурност, ако тя бъде предложена от тяхната банкова институция, в сравнение със само 7,1%, които не биха участвали, защото не проявяват интерес.

Безспорно, чрез създаването на такава образователна програма, се предоставя огромна възможност на банките, които търсят по-евтин вариант да увеличат стойността си и да задържат повече клиенти. Освен това, според проучването, потребителите на възраст от 18 до 25 г. са най-склонни (74,1%) да посещават спонорирана от банката образователна програма за киберсигурност. Впечатление прави и високият интерес за участие на респондентите на възраст от 26 до 35 години (68,2%) и от 36 до 50 години (53,9%). Несъмнено подобна програма, ще създаде много ползи както за банковите институции, така и за банковите клиенти.

С оглед на нарастващата заплаха от хакерски атаки, някои български застрахователни компании се насочват към предлагане на киберзастрахователни полици, с цел да защитят клиентите си от последиците от мрежови заплахи, като например нарушения на сигурността на данните. На този фон, на въпроса „Запознати ли сте за наличието на киберзастраховки и бихте ли си направили такива?“ над две трети от респондентите (67,7%) отговарят, че биха си направили, като от тях 57,6% споделят, че не са запознати за наличието на такива застраховки и само 10,1% отбелязват, че са запознати. Въпреки, че киберзастраховането е все още слабо застъпено в България, високият процент на заинтересованост е потенциал за бъдещото развитие на киберзастрахователния пазар у нас. Така например, банковите институции трябва да информират своите клиенти за наличието киберзастрахователни продукти, осигуряващи сигурност и защита на личните данни.

том 7, брой 1, ноември 2022

Направеното през 2022 г. анкетно проучване относно ефектите от киберзаплахите върху поведението на българските банкови клиенти достига до няколко основни извода:

- потребителите, използващи онлайн банкови услуги, са едни от основните цели на хакери, използващи измама за нарушаване на сигурността;

- дигиталното банкиране поражда опасения за поверителността на данните на повечето банкови клиенти;

- ако данните на банкните клиенти са компрометирани в резултат на кибератака срещу тяхната банка, по-голяма част от тях ще се насочат към смяна на обслужващата ги институция;

- киберсигурността е един от водещите фактори при избора на банкова институция за повечето банкови клиенти;

- потребителите на онлайн банкиране не са достатъчно осведомени за наличните киберзаплахи и мерките за сигурност, прилагани от банкните институции;

- поради липсата на информираност, по-голямата част от тях не полагат необходимите грижи за киберзащита;

- банкните клиенти искат да знаят как да се защитят по-добре и са готови да участват в осведомителна програма за киберсигурност, ако тя бъде предложена от тяхната банкова институция.

Несъмнено, българските банки са изправени пред нарастващи заплахи от кибератаки, които могат да приемат различни форми по широк кръг канали. С оглед на това, че киберпрестъпленията са много по-доходоносни от други престъпления, банките трябва да продължават да инвестират много средства в изграждането на защита срещу тях. Кибератаките непрекъснато се променят, а хакерите стават все по-усъвършенствани и агресивни в своите тактики, вярвайки, че са в състояние да летят под радар на банкните, които не успяват да разпознаят техните престъпления.

С оглед на проведеното собствено проучване, базирано на 99 отговора, могат да се изведат следните препоръки към българските банкови институции:

- необходимо е повишаване на нивото на доверие на банкните клиенти чрез разясняване на инструментите и техниките за безопасно използване на онлайн банкиране и мерките за защита;

- информираността за наличните киберрискове трябва да бъде развита сред банкните потребители чрез приемане на положителни инициативи и осъществяване на мероприятия от страна на банкните институции;

- въвеждането на сигурен софтуер е от ключово значение, за да се повишат слоевете на системата за сигурност на онлайн банкирането;

- необходимо е прилагането на проактивен подход за подсибяване на сигурността. Укрепването на слабите места в системите е от съществено значение, тъй като само една уязвимост е достатъчна да предизвика кибератака;

- трябва да се разработят по-усъвършенствани и надеждни системи за наблюдение на дейностите на компютърните измамници и хакери, с цел предотвратяване на неотризиран достъп до финансовата информация на онлайн банкните клиенти;

- необходимо е разработването на стратегически план, който да поддържа непрекъсната устойчивост срещу нововъзникващи киберрискове.

В крайна сметка, банкните институции трябва да вложат средства в системи и хора, постоянно да наблюдават защитата от хакерски атаки и да гарантират, че мерките, които предприемат винаги се подобряват, за да са в крак с все по-сложните киберзаплахи. Освен това, българските банки внедряват все повече нови технологии, включително изкуствен интелект, машинно обучение и големи бази от данни, с цел откриване на подозрителни транзакции, въпреки това изключително сложният характер на кибератаките, изисква от банкните да проследяват и откриват транзакции по-проактивно.

том 7, брой 1, ноември 2022

100 години финансова наука в ИУ-Варна

През 2022 г. Икономически университет – Варна чества 100 години преподаване на финансова наука. Началото е поставено с учебната дисциплина „Финансова наука“, а през 1936 г. е създадена катедра „Финансова наука“. След прекъсване в средата на 20-ти век, през 1989 г. катедрата е възстановена, а през 1990 г. започва приемът на студенти в специалностите „Банково дело“ и „Финанси“. Днес университетът предлага модерно обучение по финанси в две бакалавърски и две магистърски програми, като катедрата активно допринася за развитието на научните изследвания и практическите умения на студентите. По случай юбилея бяха проведени значими събития, сред които студентски форум, кръгла маса и публични лекции, посветени на актуалните предизвикателства във финансовия сектор.

На 14 октомври 2022 г. катедра "Финанси" тържествено отбеляза 100 години от преподаването на финансова наука в Икономически университет – Варна. Като студент имах възможността да присъствам на това важно събитие, което беше значимо както за университета, така и за всички нас, които се обучаваме в сферата на финансите. Събитието събра преподаватели, студенти и гости от финансовия сектор, за да отбележим юбилея заедно.

Церемонията започна с поздравителни адреси и представяне на ключовите моменти от стогодишната история на финансовата наука в ИУ-Варна от проф. д-р Стефан Вачков.

В рамките на честването беше представена премиера на документален филм за вековната история на финансовата наука в първото икономическо висше училище в България. Филмът представи важни аспекти от развитието на финансовото образование и акцентира върху книгата „Финансовата наука в ИУ-Варна - борба с превратностите на времето“, издадена през 2016 година, чиито автори са преподавателите от катедра „Финанси“. Това издание е за всички, които са допринесли за развитието на финансовата наука и висшето финансово образование. В този филм бяха включени и бивши студенти, които са се реализирали успешно и заемат престижни работни позиции. Те споделят, че образованието, получено в Икономическия университет – Варна, им е дало отличен старт в професионалната им кариера и им е осигурило важни знания и умения, които им помагат в тяхната ежедневна работа. Също така, беше спомената и активната дейност на клуб „Финанси“, който организира редица събития, национални конкурси и състезания, карьерни форуми, отворени лекции и обучения с експерти от бизнеса и академичните среди. По този начин се създават възможности за студентите да се свържат с професионалисти в индустрията, да придобият умения, които да помагат за бъдещата им кариера.

Важен акцент в програмата беше връчването на академичната награда „Проф. Станчо Чолаков“ за високи постижения във финансовата наука от Ректора на ИУ-Варна, проф. д-р Евгени Станимиров. Носител на наградата за 2022 година беше проф. д. ик. н. Николай Неновски - член на УС на БНБ, преподавател в УНСС и Université

de Picardie Jules Verne-Amiens. Той изнесе лекция на тема „Long-term perspectives of the Balkan monetary systems“, както и Нилс-Виго Хойетер, директор на отдела за корпоративна история на Swiss Re, изнесе лекция на тема „Risk in Banking and Insurance - A Comparative History“. Техните презентации предизвикаха голям интерес сред присъстващите, като бяха зададени въпроси и последваха дискусии.

Гости на събитието бяха редица от най-видните преподаватели на научната финансова мисъл у нас, ръководители и топ-мениджъри на търговски банки, финтех и софтуерни компании, неправителствени организации и други. Сред тях бяха Илия Лингорски (член на УС на БНБ); Андреа Тониети (изпълнителен директор и член на УС на УниКредит Булбанк); Боян Стефов (изпълнителен директор и член на УС на Банка ДСК); Димитър Шумаров (изпълнителен директор, главен финансов директор и член на УС на Пощенска банка); доц. д-р Маню Моравенов (изпълнителен директор, член на СД на Българска фондова борса и преподавател във ВУЗФ); Николай Василев (управляващ партньор на „Експат Капитал“) и много други уважавани професионалисти. За мен беше изключително мотивиращо да видя на живо толкова уважавани специалисти и да чуя техните мнения по важни финансови въпроси.

Беше проведена и дискусия на тема „Кризисни рефлексии върху финансовия сектор“, където бяха засегнати най-важните въпроси за управлението на публичните финанси в България, развитието на банковия сектор и капиталовия пазар у нас, както и присъединяването на страната към еврозоната и други.

В края на събитието всеки от нас имаше възможност да зададе въпроси и да се запознае с гостите. Този юбилей не беше просто лекция или тържество – той беше истински урок по история, икономика и вдъхновение. За мен това беше ценен момент, който ми донесе нови знания, мотивира ме да продължа да се развивам в сферата на финансите и да търся нови възможности за професионална реализация.

Гизем Кадинова
студенти, 3 курс, спец. Финанси, ИУ-Варна

том 7, брой 1, ноември 2022

Национален конкурс за студентско есе:

Световната задлъжнялост – последици и перспективи

В годината преди пандемията (2018 г.) се проведе последният национален ежегоден конкурс за студентско есе, организирано от клуб „Финанси“ на ИУ-Варна. Тематиката на конкурса „световната задлъжнялост“ продължава да е актуална дори години след награждаването на победителите. В предходен брой споделихме с Вас есето, класирано на първо място, а сега ще Ви предложим текста на победителя с втория приз – Момчил Георгиев Асенов. Авторът е бил трети курс в специалност „Финанси“ на УНСС-София, ОКС „бакалавър“ през 2018 г. Обърнете внимание, колко адекватно звучи есето от гледна точка на съвременните реалности.

Световната задлъжнялост е проблем, достигнал безпрецедентно високи равнища. И въпреки това върху него се акцентира твърде малко. Защо този проблем ни засяга повече отколкото предполагаме? Какви са последиците и перспективите пред разрешаването му и защо Хърбърт Хувър е казал „Блажени са младите, защото те ще наследят нашия дълг.“?

Световната задлъжнялост е достигнала своя исторически връх с размер от над 233 трилиона долара. Най-големите дебитори са нефинансовите институции. След тях се нареждат правителствата, следвани от финансовите институции като банките и кредитните съюзи. На последно място са домакинствата.

Нека споменем, че дългът за един икономически субект е актив за друг. Ако депозираме парични средства в банка ще получаваме лихва по нашия депозит. Но банката ще отдаде нашите средства на друго лице, от което също ще получава лихва. Така нашият финансов актив се превръща в дълг за другото лице. Някой може да помисли: „Щом е така значи има активи в размер на 233 трилиона долара?“ Не точно.

Проблемът идва тогава, когато дългът се използва прекомерно и неразумно и не се правят ефективни планове за неговото погасяване. Тогава изплащането на лихвите и респективно на самия дълг става невъзможно. И къде е проблемът? Ами логичният изход от тази ситуация е длъжникът да изпадне в несъстоятелност, да фалира. Но това ще означава и загуба на средства от страна на кредитора. Никой не печели от ситуацията.

Ще отговоря на въпроса защо прекомерният дълг не е и актив като парафразирам изказването на Джон Пол Гети, създателят на Getty Oil Company, но ще запазя основния смисъл: Ако дължиш на кредитора 100 долара, това е твой проблем. Ако му дължиш 100 милиона долара, това е проблем на кредитора.

Трябва да се спомене, че дългът не винаги е нещо лошо. Когато се използва разумно, дългът може да бъде полезен както за кредитора, така и за длъжника. Затова трябва да се регулира неговото натрупване и да се гарантира разумното му управление. Звучи лесно и логично. Но тогава защо се намираме в това положение и какви са причините и последиците от рекордните нива на задлъжнялост?

Нека първо отговорим на въпроса - какво би накарало домакинствата, компаниите, правителствата да посегнат към заеми? Отговорът - лихвените проценти. Истината е, че в продължение на дълги години банковият сектор

поддържаше ниски нива на лихвите за да стимулира все повече и повече хора да обръщат поглед към заемите. Но рано или късно търсенето отслабва. И когато това стане намалението на лихвените проценти по кредитите не е достатъчно да го върне. Домакинства, компании, правителства имат достатъчно дългове за изплащане и нямат интерес към заемане на още средства. Тогава банките имат проблем. От една страна никой не иска кредити, а от друга за хората вече не е изгодно да държат парите си на депозити при ниски проценти, затова те спират да го правят. Има и още един проблем – банките не могат да намаляват вече лихвените проценти. Разбира се те могат да достигнат отрицателни равнища, както се случи в държави като Дания и Швеция, но това е задълбочаване на същия проблем.

При заемането между отделни държави наблюдаваме същия проблем - видяхме го при кризата в Гърция. Заемат се огромни средства, за да се подсилят икономиката на страната, но тези средства не се връщат, което отслабва икономиката и на кредитора.

И ето някои от последиците - световна задлъжнялост възлизаща на над 300% от глобалния БВП. Това води до загуба на доверие в икономическите регулатори, несигурност във валутните единици и вече споменатото - отслабване на икономики. Имаме също така и надценени активи. Купува се повече заради ниските лихви, което кара цените на активите да се покачват. Но когато реалните цени на активите се върнат хората се оказват в ситуация в която изплащат неоправдано високи кредити. И логично плащанията спират – наблюдавахме това през 2007-2008 г. с ипотечната криза в САЩ. Нека не пренебрегваме и психологическия аспект на проблема. Чрез своята политика банките и кредитните институции стимулират населението да се чувства комфортно с идеята за изплащане на дълг. Много хора в днешно време използват дълг за да финансират своя живот. Приоритет на хората става притежаването на неща, които не могат да заплатят – и тогава приоритет вече не са нещата, а самият дълг. Това става рутина, порочен цикъл и хората свикват да живеят в кредит.

Ниският икономически растеж е в основата на задълбочаването на проблемите свързани със свръхзадлъжнялостта. Особено пряко засегнати тук са публичните дългове. Проблемът нямаше да е толкова голям, ако БВП на страните се развиваше със стабилни и уверени темпове, но това просто не се случва. Отношението държавен дълг/БВП за България е в завидните граници под 25%, но

том 7, брой 1, ноември 2022

страна като Япония и Гърция имат съотношение над границата от 200%.

Нека не забравяме, че задлъжнялостта на държавите също така води до ликвидни проблеми за частния сектор. Забавя се неговото функциониране и респективно неговите печалби, което пък води до забавяне на икономическия растеж. Засяга се корпоративната печалба и се създава опасност от свиване на сектора. Ако компаниите изпаднат в неплатежоспособност и нямат достатъчна ликвидност - това може да доведе до фалит. Фалитът ще се отрази неблагоприятно на техните кредитори – банките, а ако те пострадат, то и публичните предприятия и правителствата ще пострадат, защото няма да има кой да кредитира тях.

Какви са перспективите пред разрешаването на проблемите свързани със задлъжнялостта?

Първата възможност е просто дългът да бъде изплатен. В днешно време обаче, за много икономически агенти, това е математически невъзможно. Например държави, имащи дълг в размер на над 100% от годишния си БВП не могат да имат такива амбиции, не и в близко бъдеще.

Вторият възможен избор е да се откажем от изплащането на дълга. Да обявим фалит. Но вече споменахме, че това не е в полза нито за кредитополучателя, нито за кредитора, нито за икономиката като цяло.

Първите две възможности попадат в двете крайности на спектъра за разрешаване на проблемите свързани със задлъжнялостта. Или правим всичко или не правим нищо. Това не е правилният подход. Аз вярвам, че един проблем, който се е развивал с години, предполага значително време и средства, за неговото разрешаване.

Третият вариант е парична емисия от страна на управляващия емисионен институт в съответната държава. Изненадващо някои биха възприели този вариант като лесно и бързо решение на проблема. Но основите на икономическата теория ни учат, че колкото повече има от едно нещо, толкова по-ниска е неговата стойност. За паричните средства това важи с пълна сила. И когато парите в икономиката започнат просто да се появяват без появата на нови стоки или услуги това логично ще доведе до хиперинфлация. Видяхме това в Германия през 1923 г., в Унгария през 1946 г. и в Зимбабве през 2008 г. Основният проблем? Държавите посягат към печатните преси,

когато имат нужда от парични средства. Историята ни учи, че това е вариант, който се предприема, когато данъците не могат да бъдат увеличени, няма инвеститори, които да вляят свежи пари в икономиката, а кредиторите са изплашени поради водената от страната политика и не искат да поемат ненужен риск. Резултатите – обезценяване на националната парична единица, поскъпване на стоки и услуги, бедност на населението и цялостно задълбочаване на проблема.

Четвъртата алтернатива е да се увеличат данъците. Използван прекомерно този метод може да има тежки последици. Високите данъци влияят на частния сектор, като намаляват неговата печалба и на населението като

намаляват заплатите на работниците. Бизнесът често трябва да повишава цените, а това води до ръст в нивото на инфлация. Също така парите изплащани за данъци могат да бъдат използвани за разрастване на частния сектор, но вместо това компаниите са принудени правят компромиси. Това води до понижаване на качеството и изменения в производствената политика. В резултат на високите данъци някои фирми фалират, а други изнасят производството си в страни с по-благоприятна данъчна среда. Това води до загуба на работни места. Също така високите данъци поставят в лоша позиция хората с ипотeki или заеми, които след данъчните реформи вече срещат трудност в тяхното изплащане. Нивото на бедност, престъпността и корупцията се повишават. Населението е недоволено и се стига до бунтове, смяна на правителства, а в дългосрочен план и до рецесия.

Петата алтернатива е вземането на заеми. Звучи абсурдно да решим проблема със задлъжнялостта, чрез допълнителна задлъжнялост, но много икономически агенти го правят. Разбира се не се цели вземане на заем за да се погаси с него друг заем, а да се подпомогне икономическото състояние на длъжника, за да може той да подобри дейността си и да започне самостоятелно да обслужва своите дългове. Но в случай, че подходът не успее страната е изправена пред още един дълг за изплащане, заедно с лихвите по него. САЩ има кредитори в лицето на Китай, Япония, Ирландия, Швейцария, Великобритания и много други. И към настоящия момент нейният национален дълг е над 21 млрд. долара. Още повече с този подход се създава и една илюзия. Илюзията, че страната, която отдава кредита има по-малко средства, от тази, която го получава. Истинският проблем обаче идва тогава, когато дългът нарасне дотолкова, че стане трудно изплащането само на лихвите по самите кредити.

Шестият вариант е да се намалят разходите. Домакинствата например да намалят разходите си за стоки различни от тези за първа необходимост. Бизнесът да оптимизира административните си разходи, разходите за продукция, за транспорт и други. Основният проблем, както и на цялата икономика, е че живеем в свят на неограничени потребности и ограничени ресурси. Намаляването на разходите е много важна стъпка, която трябва да се предприеме за разрешаването на проблема със задлъжнялостта. Основният минус е, че икономическите агенти ще изпитат недостиг на средства, от което ще се нарани икономиката.

Седмият метод е поддържане на стабилен икономически растеж. Това е най-доброто решение за борба срещу задлъжнялостта. В световен план за анализ на задлъжнялостта на една страна се използва съотношението Дълг/БВП. Нисък коефициент означава, че държавата има стабилна икономика и произведените стоки и услуги успяват да покрият държавните задължения без да акумулират допълнителен дълг. За това трябва силна икономика, развити пазари, работни места, добра управленска политика и стабилен частен сектор. За частния сектор е важно поддържането на стабилни нива на приходите,

том 7, брой 1, ноември 2022

които да покриват фирмените разходи и чуждия капитал. Подобряване на икономическото състояние на домакинства, компании и правителства е най-сигурният метод за справяне с проблемите със задлъжнялостта.

За разрешаване на проблемите свързани със световната задлъжнялост не може да се разчита на едно единствено решение. Нужни са набор от методи и действия за да може промяната да започне. Ако правителствата поддържат благоприятен икономически климат в страната, подпомагат компаниите, водят приемлива данъчна политика – то бизнесът ще просперира. Когато бизнесът просперира, ще има работни места, високи заплати и населението ще бъде доволно и ще подпомага икономическия растеж. Ще се затвърдят съществуващите пазари

и ще се развиват нови такива. Ще се изградят успешни партньорски отношения с други икономики. Цялата държавна икономика ще върви напред, а когато това стане държавната валута ще бъде по-силна. Всеобщото богатство ще нарасне и няма да има крайна необходимост от заемане на средства.

Проблемите няма просто да изчезнат след месец, година, дори десетилетие. Но с малки стъпки всеки ден, можем уверено да вървим към едно по стабилно и сигурно бъдеще. Тогава ще завещаем на идните поколения един свят със силна икономика. Тогава наистина блажени ще са младите, защото те ще наследят нашия пример.