

Nebankovní poskytovatelé úvěrů vs. bankovní informační systém

Podíváme-li se na trh spotřebitelských půjček a jejich nebankovní poskytovatele, zjistíme, že na přelomu loňského roku zde došlo k poměrně významným změnám, které způsobila především nová legislativní úprava v oblasti spotřebitelských úvěrů.

Konkrétně zákon o spotřebitelském úvěru č. 257/2016 Sb., který nabyl platnosti 1. 12. 2016 a zásadním způsobem zasáhl do prozatím zaběhnuté praxe poskytování spotřebitelských úvěrů nebankovními institucemi. Tento zákon nově definuje dohled České národní banky nad těmito subjekty a stanovuje pravidla pro provozování jejich činnosti, ať už to je navýšením základního kapitálu nebo povinností prokázání odborné způsobilosti všech osob, které se budou na poskytování nebo zprostředkování spotřebitelských úvěrů podílet. Stávající společnosti, které chtěly dál svůj byznys v této oblasti provozovat a rozvíjet, musely do 28. 2. 2017 podat u ČNB žádost o udělení licence, a dostat se tak do přechodného režimu, ve kterém mohou do doby přijetí/zamítnutí jejich žádosti služby dále poskytovat na základě živnostenského oprávnění. Tato regulace měla za následek radikální redukci počtu nebankovních poskytovatelů spotřebitelských úvěrů, což je ovšem laickou i odbornou veřejností vnímáno spíše

pozitivně, a to především z pohledu ochrany samotného spotřebitele.

ICT – výzva pro nebankovní poskytovatele

Nejenom z pohledu laické či odborné veřejnosti, ale i těch, kterých se změny dotkly nejvíce a kteří se jim dokázali přizpůsobit – tedy nebankovní poskytovatelé –, lze situaci vnímat pozitivně. Zatímco portfolio odběratelů služeb v rámci tohoto segmentu trhu zůstává v podstatě neměnné, portfolio poskytovatelů značně prořídlo a pomyslný koláč spotřebitelských půjček se v současnosti dělí mezi méně poskytovatelů. Někteří z nich tak mohou nastalou situaci pojmout jako výzvu pro další růst a posílení své pozice na trhu.

Společnosti, které se rozhodnou využít této situace, jistě pocítí zvýšený tlak na efektivitu svých procesů. Růst je spojen se zvýšenou poptávkou, a tím pádem se zvýšeným počtem poskytnutých produktů, ale zdaleka ne všichni jsou na takovou situaci z pohledu pro-

Stran informačního systému lze u nebankovních institucí vyzorovat trend jeho zakázkového vývoje, a to buď prostřednictvím vlastního IT oddělení, nebo třetí stranou.

cesů dobře připraveni. Tím se dostáváme k již příslovečné Achillově patě a otázce, kterou si jistě někteří poskytovatelé budou klást – není na čase pokrýt procesy robustním ICT řešením? Byla by jistě škoda, aby získaná hodnota v podobě menší konkurence byla utopena v nákladech na řešení procesních chyb, které vznikly v důsledku nedostatečné podpory v oblasti ICT.



Základ může být málo

Stran informačního systému lze u nebankovních institucí vyzorovat trend jeho zákazkového vývoje, a to buď prostřednictvím vlastního IT oddělení, nebo třetí stranou. V obou případech byl však kladen důraz spíše na jednoduchost a přehledný frontend, se kterým přichází do kontaktu jejich potenciální odběratelé služeb. Jistě bychom zaznamenali i případy řízení celého byznysu prostřednictvím MS Excel, ale je otázka, zda v této situaci můžeme ještě hovořit o jednoduchém a přehledném řízení jakékoli instituce. A otázkou také beze sporu zůstává, zda takové řešení obstojí před požadavky na systematický přístup a provozní zabezpečení, které lze předpokládat ze strany ČNB.

Dostupná budou bankovní řešení

Z pohledu dodavatelů ICT řešení lze očekávat, že bude možné použít informační systémy běžně provozované pro jiné klienty v oblasti financí, jako jsou banky nebo družstevní záložny. Společným jmenovatelem v segmentu produktů budou pochopitelně úvěry. Zároveň je ovšem třeba mít na paměti, že z pohledu nebankovních poskytovatelů zde bude pravděpodobně kladen větší důraz na širší škálu tohoto základního produktu – přece jen někteří z nich pracují s klienty individuálně, a nemusí to být jen marketingový slogan.

Systém by měl umět reagovat i na odlišné požadavky jeho uživatelů stran výčtu funkcionalit, který nejde plošně kvantifikovat. Nelze říci, že všichni uživatelé informačního systému budou potřebovat internetové bankovníctví, stejně tak jako nemůžeme tvrdit, že všichni budou v rámci zajištění poskytnutých úvěrů pracovat s nemovitostmi, resp. se zajištěním jako takovým. A samozřejmě případný dodavatel takového systému by měl umět individuální potřeby nebankovních poskytovatelů v roli svých zákazníků promítat i do ceny implementací a následných služeb, protože cena je vždy „až“ na prvním místě.

Takže pokud si to shrneme, budou uživatelé požadovat cenově dostupný systém, který jim zajistí minimálně veškeré procesy spojené s úvěry, obstojí při auditech ČNB a zároveň v něm bude možné řídit širokou škálu produktů, se kterou bude možné pracovat, resp. dále je upravovat i po implementaci systému v běžném provozu.

Na první pohled se může toto zadání jevit jako nespelnitelné, ale při podrobnější rešerši trhu zjistíme, že zde takový systém jistě najdeme. Je jím např. ELBOS.

Závěr

Většina poskytovatelů spotřebitelských úvěrů prochází v současné době nelehkým obdobím. Po navýšení základního kapitálu musí své pracovníky připravit na odbornou zkoušku u akreditované osoby, aby naplnili pod-

mínku odborné způsobilosti. Do toho se jim otevírá trh a je potřeba pružně reagovat a vydobýt si na něm své místo, vedle toho pak lze předpokládat i zvýšení požadavků na provozní informační systém, který by měl naplnit standardy očekávané regulátorem a pokrýt zvýšený objem poskytnutých produktů. Je na čase zvážit, zda se nevyplatí zainvestovat do robustního řešení, které intuitivně pokryje veškerou agendu a celý proces na straně back office urychlí a zefektivní. Jak již bylo uvedeno, požadavky nejsou nespelnitelné a na trhu lze optimální ICT řešení nalézt. Je to jen otázka volby, zpracování analytické studie, následné implementace a nastavení parametrů provozního outsourcingu. Pak už se naplno budete moci věnovat byznysu, pro jehož rozvoj je v současné době velmi dobrá příležitost.

ELBOS v praxi

Informační systém vyvíjený týmem s více než 25 lety zkušeností a provozovaný v několika družstevních záložnách, bankách i nebankovních finančních institucích. Umí velmi dobře plnit roli hlavního provozního systému, ale díky vysokému stupni modularity je možné jej přizpůsobit i menším organizacím, popř. specifickým požadavkům v daném odvětví byznysu. Zmíněná modularita umožňuje výsledný systém poskládat dle individuálních potřeb odběratele a i v rámci jeho provozování lze jednotlivé funkcionality a jejich zpřístupnění řídit pomocí rolí jednotlivých pracovníků back office.

Vedle modularity je ELBOS také široce parametrizovatelný, a pokryje tak téměř veškeré požadavky uživatelů na nastavení produktů. Díky jeho vývoji pro velké finanční instituce disponuje zpracovanými funkcionalitami, jako jsou přístupy do různých registrů nebo evidence dokumentů s řízeným přístupem k nim apod. Samozřejmostí je finanční účetnictví a rozhraní na nejrozšířenější účetní systémy, což při každoroční povinnosti předkládat ČNB výkaz činnosti zahrnující rozvahu, výkaz zisků a ztrát, objem spotřebitelských úvěrů poskytnutých za uplynulý kalendářní rok a objem pohledávek po splatnosti delší než tři měsíce představuje nezanedbatelnou funkcionalitu.

K tomu všemu je jeho dodavatel schopen zajistit i provozní podporu, která uživatele zbaví starostí o nákup, údržbu a provoz vlastní infrastruktury. Bez zmínky jistě nelze pomechat ani fakt, že díky dlouhodobému provozování ELBOS v jiných institucích spadajících pod dohled ČNB je tento vnímán jako známý a několikrát prověřený.

”

Většina poskytovatelů spotřebitelských úvěrů prochází v současné době nelehkým obdobím. Po navýšení základního kapitálu musí své pracovníky připravit na odbornou zkoušku u akreditované osoby.

B Text Petr Blažek, Turboconsult
www.bankovnictvionline.cz