

# Banku un FinTech uzņēmumu/valūtu tirdzniecības sabiedrību sadarbība

Aptaujas rezultāti 2023

Santa Sauliņa  
Finanšu tehnoloģiju uzraudzības pārvaldes  
uzraudzības eksperte

2023. gada 14. jūnijs

# Prezentācijas saturs

1. Informācija par aptauju
2. Darbības attīstības plāns
3. Banku un FinTech uzņēmumu konkurence
4. BigTech uzņēmumu ietekme
5. Banku un FinTech uzņēmumu sadarbība
6. Banku pakalpojumu pieejamība
7. FinTech vides attīstība
8. Valūtu tirdzniecības sabiedrības



# Informācija par aptauju



Mērķis – noskaidrot finanšu tirgus dalībnieku savstarpējo sadarbību, iespējamos šķēršļus un izaicinājumus.



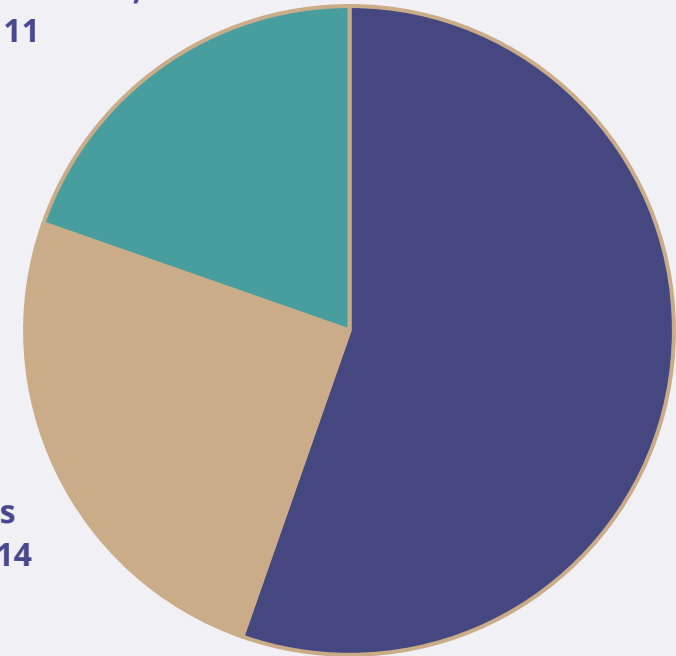
Aptaujas veikšanas laiks:  
30.12.2022. – 20.03.2023.

## Respondenti, skaits

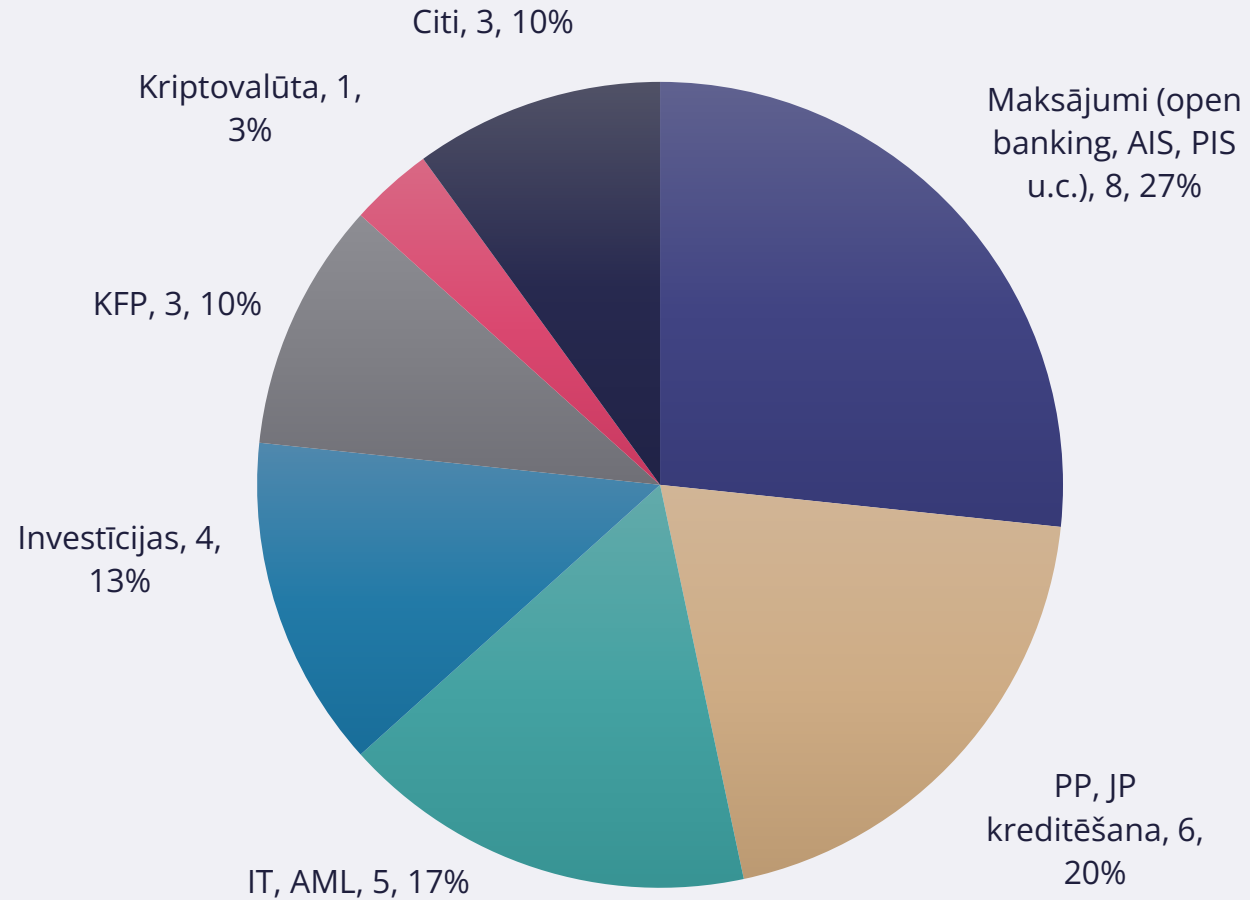
Kredītiestādes,  
11

Valūtu  
tirdzniecības  
sabiedrības, 14

FinTech  
uzņēmumi, 31

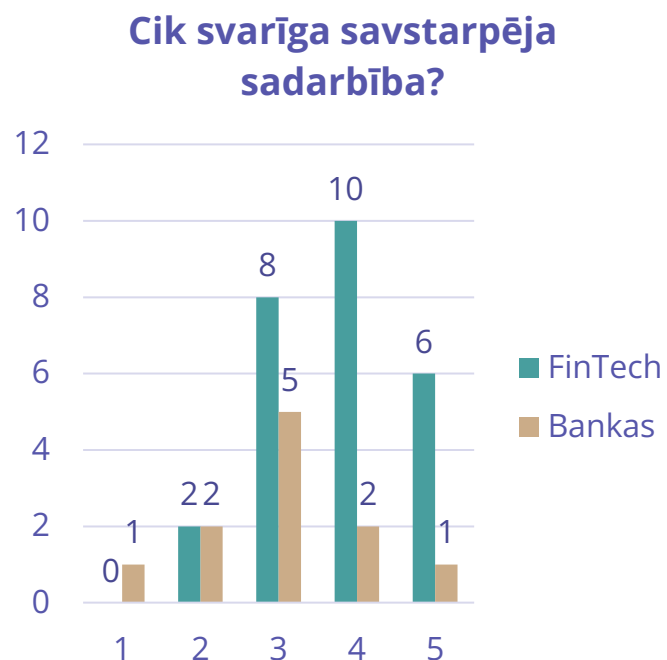
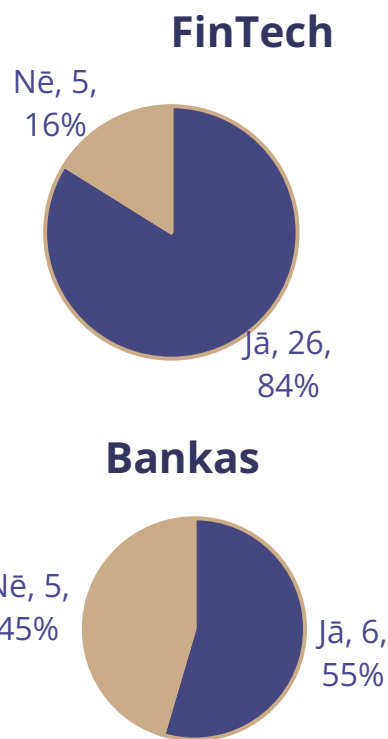


# FinTech uzņēmumu darbības jomas



# Darbības attīstības plāns

Vai darbības plānā ir definēta attīstība ar FinTech/Bankām kā sad.partneris un/kā klients?



## 10 FinTech uzņēmumiem ir risinājumi Bankām:

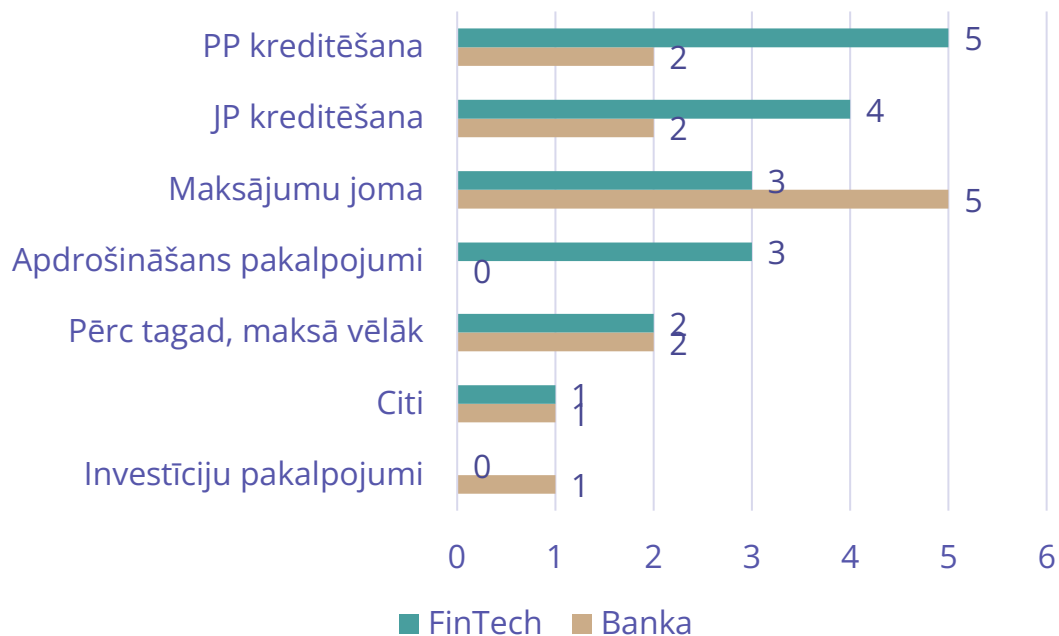
- Klientu piesaiste, izmantojot "Banking as a Service" sadarbības tehnoloģiju, kredītēšanas platformām;
- AML risinājumi, transakciju analīze, reputācijas pārbaude;
- *Open banking*, KIP sniegšana uzņēmumiem, t.sk. bankām;
- Programmnodrošinājuma produkti finanšu iestādēm – (web IB, Mobilās aplikācijas), CRM&BPM, ekspertu konsultācijas;

## Bankas stratēģiju virzieni ar FinTech:

- Jaunu produktu izstrādē banka piesaista FinTech – "Buy now, pay later", investīciju sadaļas izstrāde u.c.;
- Paplašināt bankas pakalpojumu izplatīšanu iebūvējot to trešo pušu digitālajos risinājumos;
- Banka piesaista ES MI/ENI ka klientus;
- AI kredītriska skoringa modelis, *online onboarding*.

# Banku un FinTech uzņēmumu konkurence

## Jomas, kurās izjūt konkurenci ar banku/FinTech



**35,5% jeb 11 FinTech pēdējo 3 gadu laikā izjūt konkurenci ar bankām:**

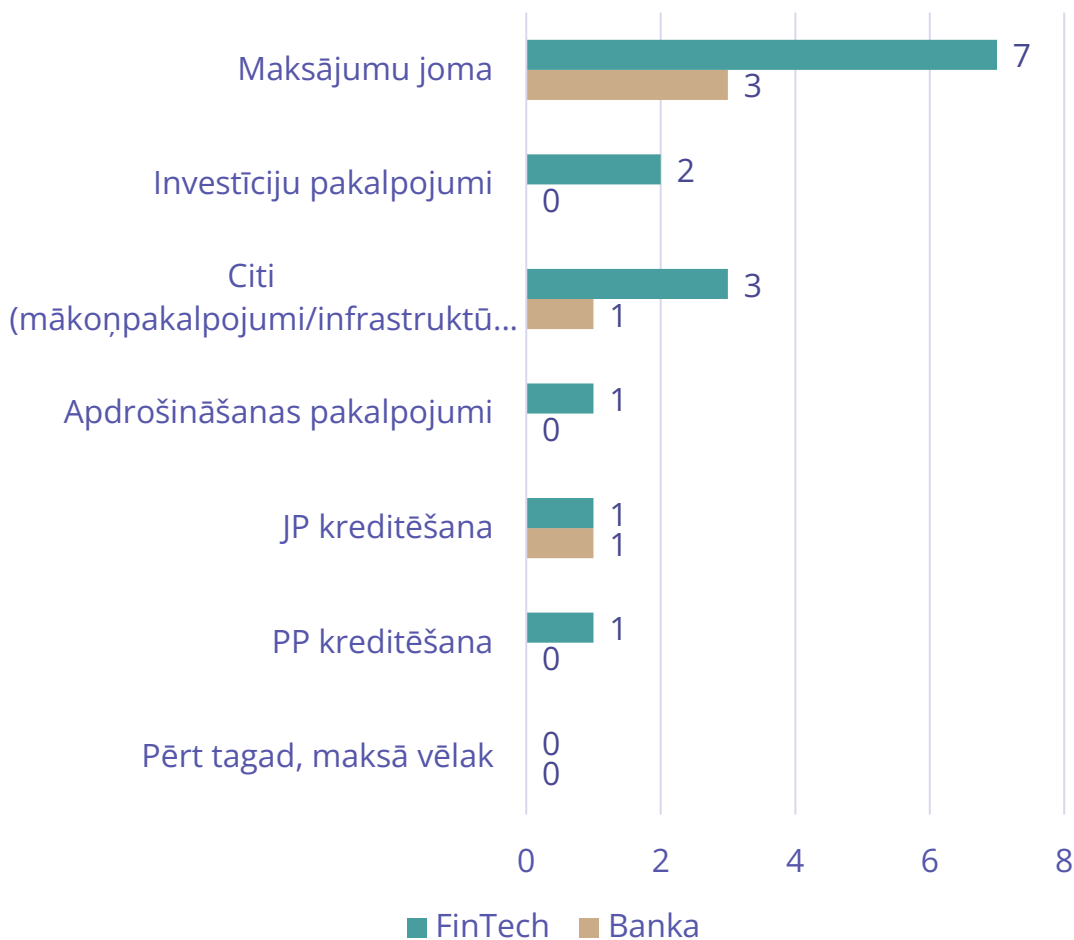
- Apdrošināšanas brokeru nozarei nav iespējams saņemt valsts atbalstu pakalpojumu digitalizācijas jomā;
- Ir jūtama banku vēlme darboties FinTech sniegto pakalpojumu jomā. Bankas vēlas veidot sadarbību, bet līdz noteiktai robežai.
- Lielās bankas nesadarbojas ar aizdevumu salīdzināšanas platformu, līdz ar to klientam "lielās" bankas nākas skatīties atsevišķi. Tas ir tāpat kā *booking.com* platformā nebūtu pieejams *Radisson* vai *FourSeasons*.
- Ir asa konkurence *retail* segmentā par karšu produktiem, maksājumu pakalpojumiem.
- Bankai ir grūti kļūt par lielisku IT uzņēmumu līdz ar to var veidoties sadarbība infrastruktūras nodrošināšanā ar FinTech.

**45% jeb 5 bankas pēdējo 3 gadu laikā izjūt konkurenci ar FinTech:**

- Ja ir dažādi uzraudzības režīmi vienā tirgū, uzņēmumi ar konservatīvāko pieeju zaudē;
- Konkurence ir augsta segmentā, kas apkalpo *retail* klientus, *merchant service*, *small value credit*, maksājumu joma (lielās bankas);
- FinTech spēj nodrošināt labāku UX (lietotāju pieredzi), vairāk izmantot automatizētus risinājumus, bet koncentrējas uz 1 produkta/pakalpojuma nodrošināšanu.

# BigTech ietekme finanšu pakalpojumu sniegšanā

## Jomas, kurās ir jūtama BigTech ietekme



## 29% jeb 9 FinTech izjūt finanšu pakalpojumu sniegšanā BigTech ietekmi:

- Ja bankas nesadarbosies ar FinTech, tad BigTech atņems kādu daļu klientu bankām.
- Būtiska ietekme uz pakalpojumu cenām un ātrumu.
- Šobrīd dēļ mazā tirgus Baltijā bāzētie FinTech nejūt, tomēr tas var mainīties, kad BigTech būs iekaroši ASV, Rietumeiropu. BigTech iekļaujot savus pakalpojumus ekosistēmā (google, apple) veido labāku klientu pieredzi un draudus FinTech&Bankām. BigTech ietekme var paplašināties caur FinTech iegādi.
- Apple Pay, appstore, google pay store noteikumi būtiski ietekmē FinTech darbību (kādas Apps var/nevar publicēt).

## 27% jeb 3 bankas izjūt finanšu pakalpojumu sniegšanā BigTech ietekmi:

- Apple Pay/Google Pay kļūst par *must have* pakalpojumu. Apple Pay ir drauds nākotnē, kad/ja viņi paplašinās maka funkcionalitāti.
- Būtiska ietekme iespējams pastāv privātpersonu un mazo uzņēmumu segmentos.
- BigTech ar vien vairāk izmantos savu lielo klientu loku, piedāvājot tiem standarta maksājumu un kreditēšanas pakalpojumus, kas izdevīgāki nekā bankām.

**BigTech ir liels konkurents bankām, bet mazākā mērā FinTech**

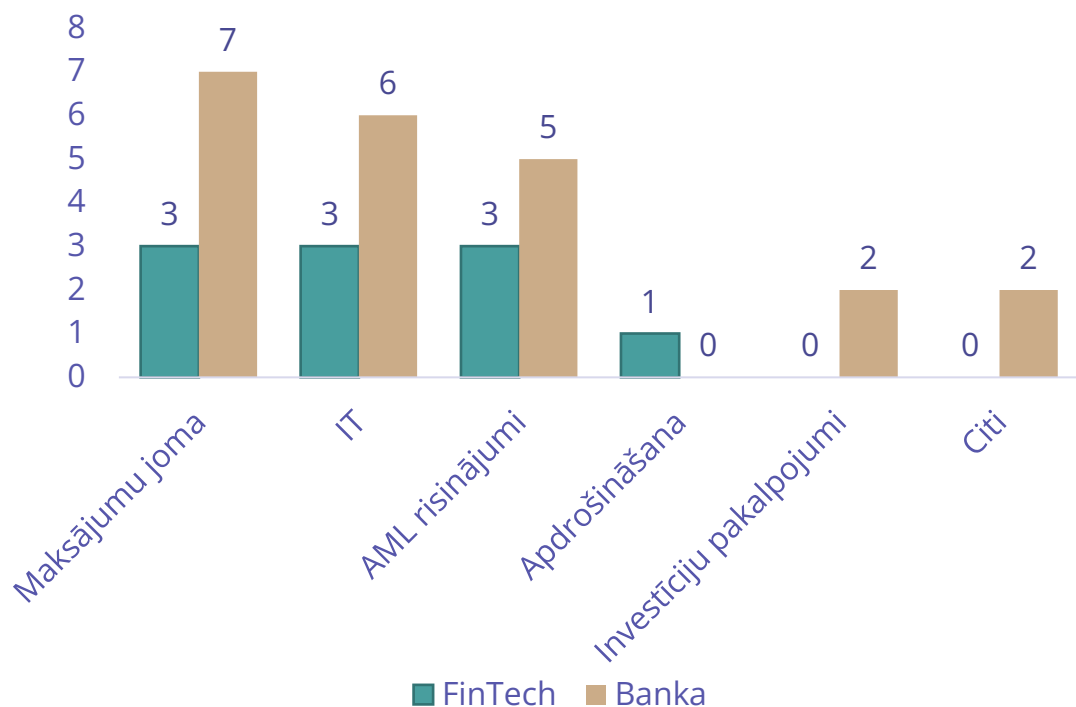
# Banku un FinTech uzņēmumu sadarbība





# Banku un FinTech uzņēmumu sadarbība

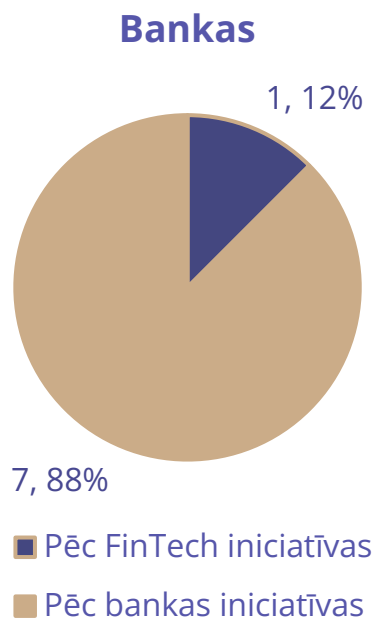
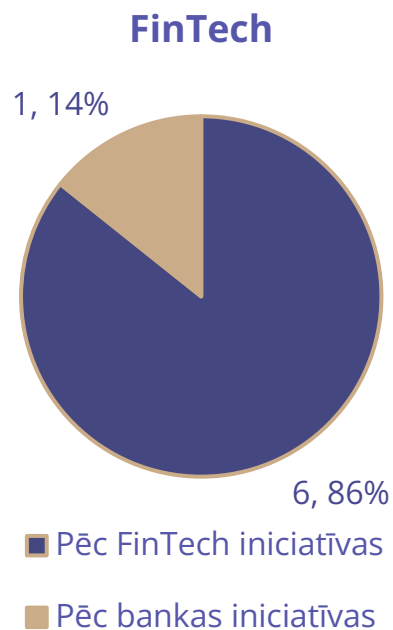
## Jomas, kurās FinTech sniedz vietējai bankai pakalpojumu un banka saņem pakalpojumu



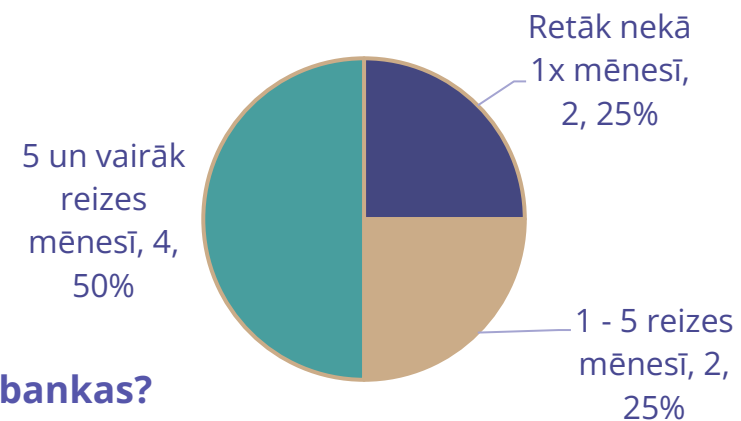
- **7 FinTech uzņēmumi** šobrīd sniedz pakalpojumus/nodrošina risinājumus vietējai bankai – Akciju sabiedrība "Reģionālā investīciju banka", Akciju sabiedrība "Citadele banka", BluOr Bank AS, Signet Bank AS, Luminor banka AS Latvijas filiāle, AS "Industra Bank", "Swedbank" AS.
- **Bankas** sadarbojas ar FinTech savas darbības nodrošināšanai/pakalpojumu sniegšanai.

# Banku un FinTech uzņēmumu sadarbība

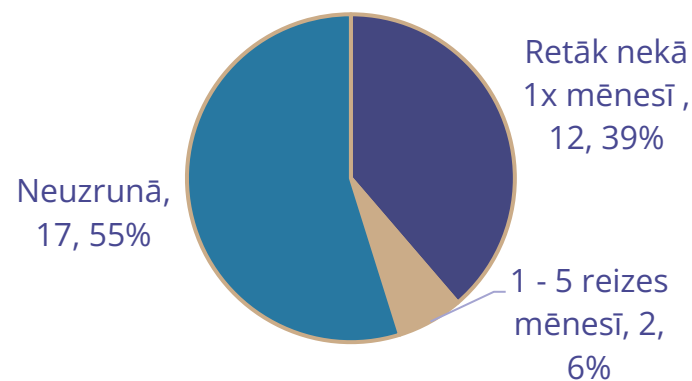
## Kādā veidā tika uzsākta sadarbība?



## Cik bieži Banka saņem FinTech piedāvājumus?



## Cik bieži FinTech uzrunā bankas?

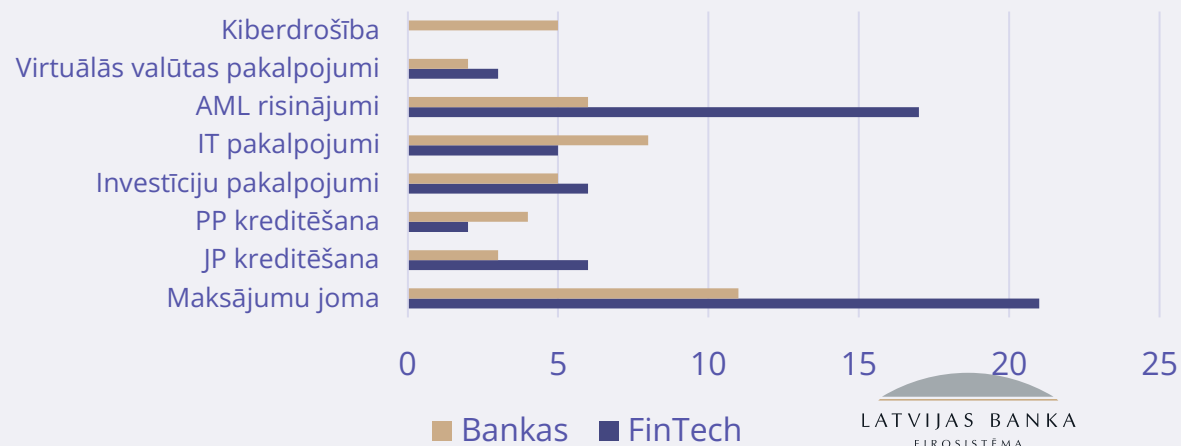


# Banku un FinTech uzņēmumu sadarbība

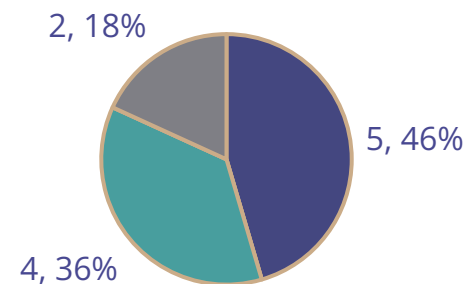
## Banku nākotnes sad. plāni ar FinTech:

- Produktu groza paplašināšana un digitalizācija – IT platformu izmantošana;
- Jauna pakalpojumu ieviešana (Apple pay, Google pay);
- Klientu pieredzes uzlabošana;
- Izplatīšanas kanālu paplašināšana;
- Paātrināt automatizācijas/digitalizācijas kredītprocesus un/vai izmantot gatavus risinājumus standartizētās (konvencionālās) kredītprocesa daļās.

## Jomas ar augstāko sadarbības potenciālu

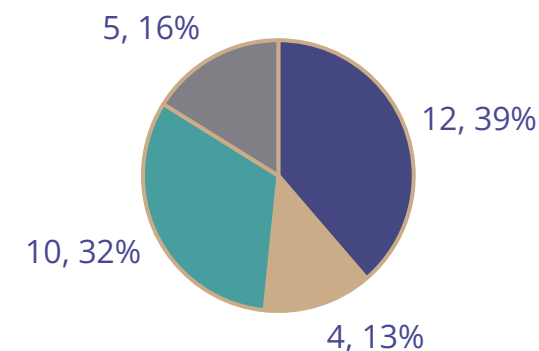


## Vai banka plāno uzsākt/turpināt sadarbību ar FinTech tuvāko 3 gadu laikā?



- Jā, plāno uzsākt sadarbību
- Jā, plāno paplašināt sad.apmēru
- Nē, neplāno

## Vai FinTech plāno uzsākt/turpināt sadarbību ar banku tuvāko 3 gadu laikā?

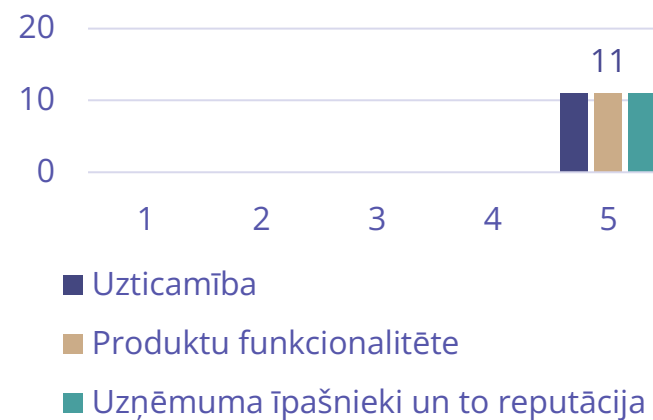
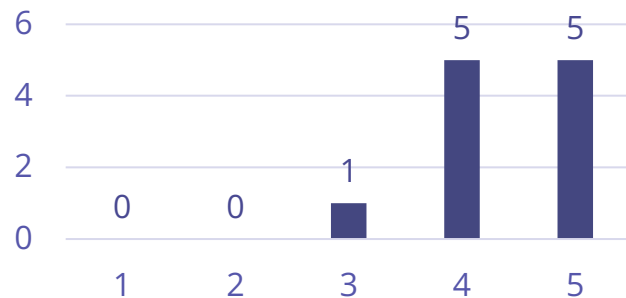


- Jā, plāno uzsākts sadarbību
- Jā, plāno turpināt, nemainot sad.apmēru
- Jā, plāno paplašināt esošos sad.apmērus
- Nē, neplāno

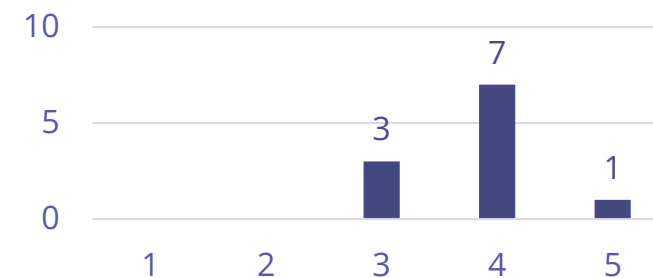
# Banku un FinTech uzņēmumu sadarbība

Novērtējiet skalā no 1 (mazsvarīgs) līdz 5 (ļoti svarīgs) katra radītāja svarīgumu bankas sadarbībai ar FinTech uzņēmumu

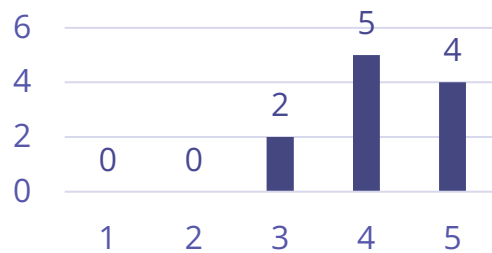
### Cena



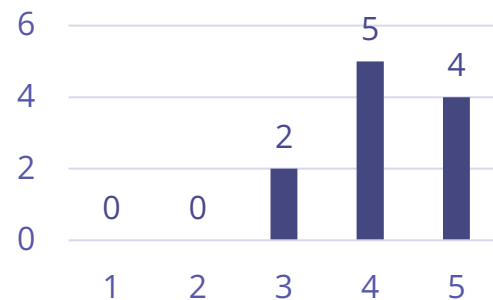
### Produktu sertifikācijas, godalgas



### FinTech izcelsmes un mītnes valsts



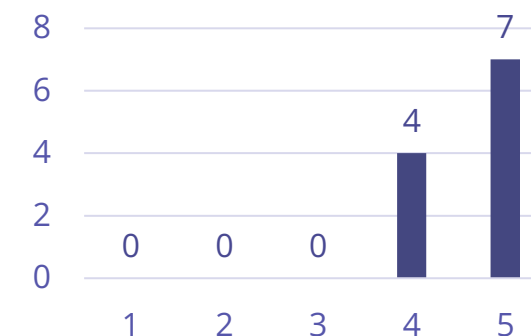
### FinTech pieredze



### Konkurentu izmantotie pakalpojumi



### Ilgspēja

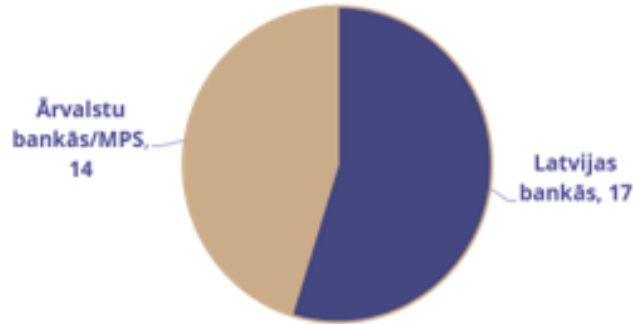


# Banku pakalpojumu pieejamība FinTech uzņēmumiem

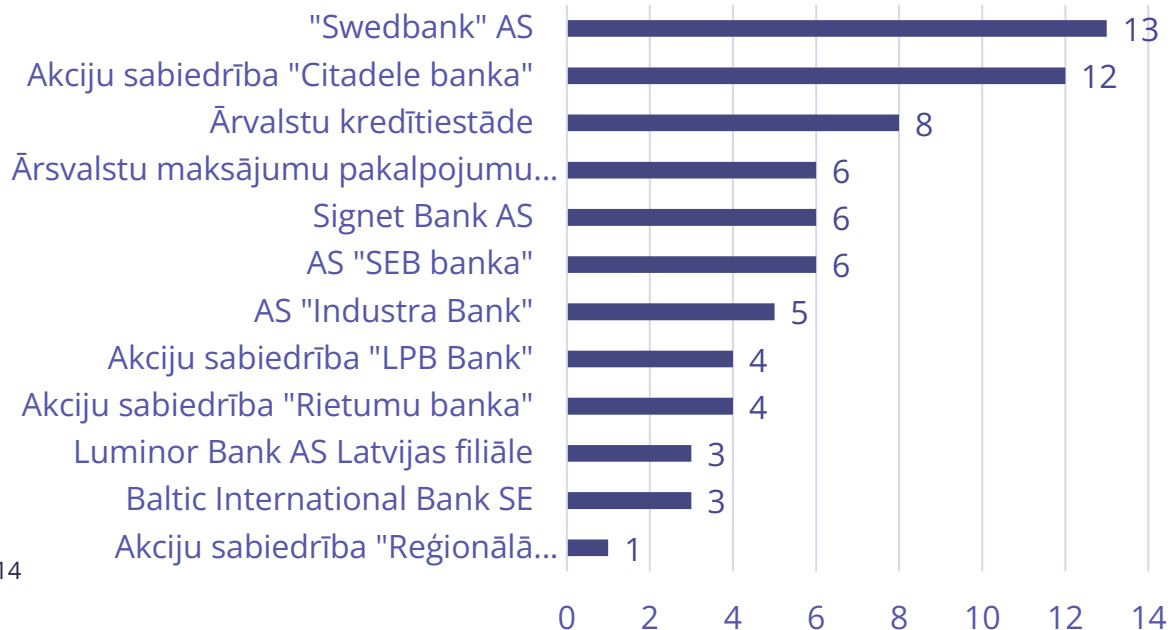


# Banku pakalpojumu pieejamība FinTech uzņēmumiem

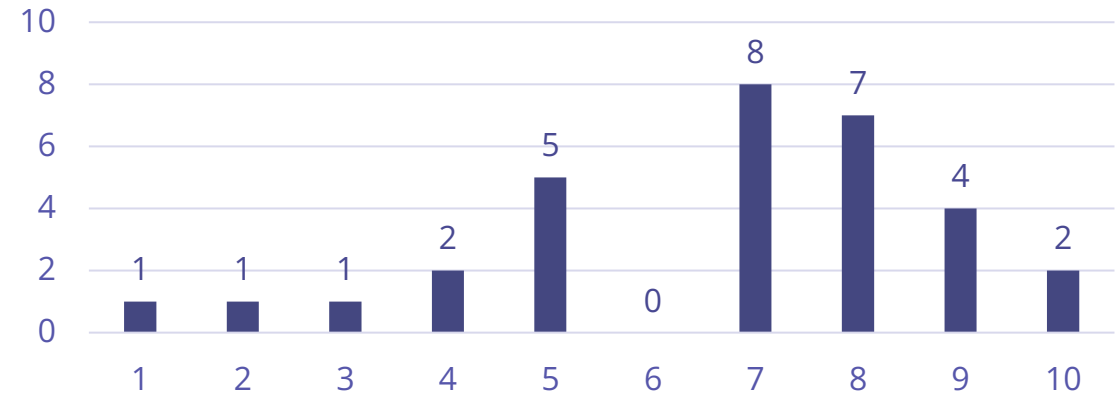
### FinTech konti bankās



### FinTech konti banku sadalījumā



### FinTech vērtējums par sadarbību ar bankām, kurā ir atvērti konti



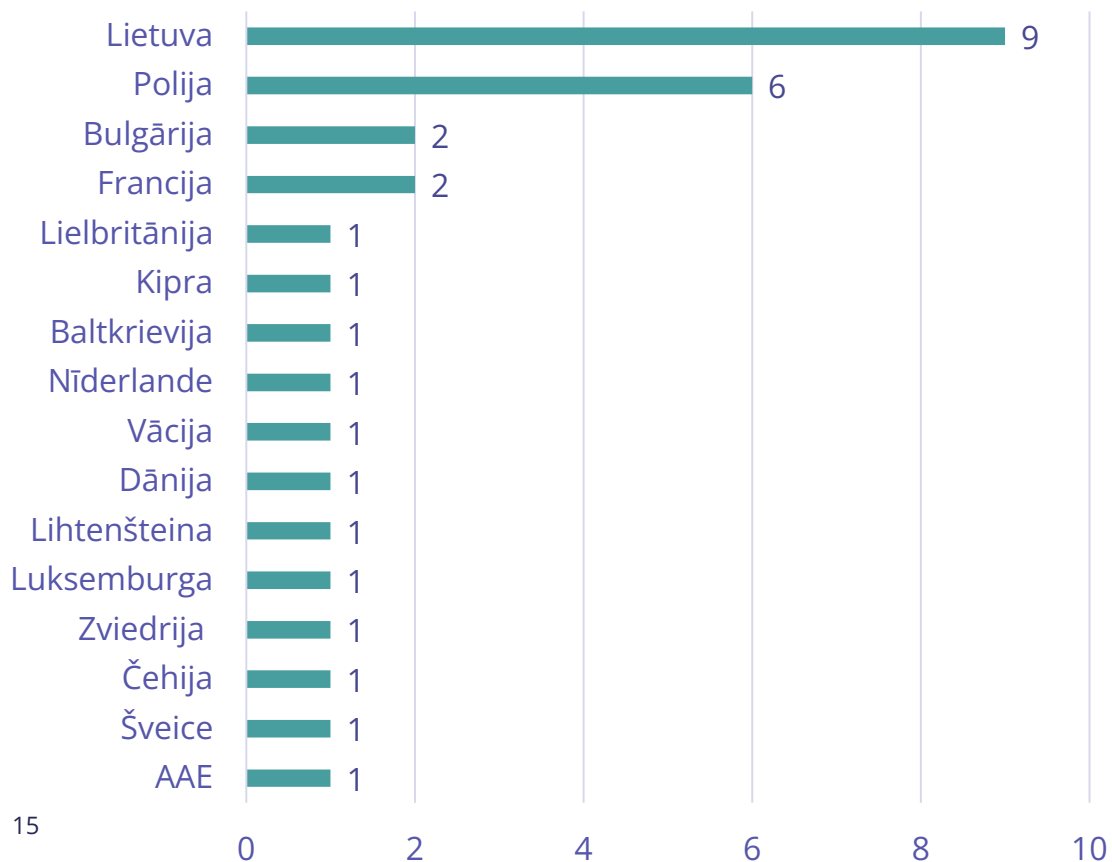
- **Grūtības atvērt norēķinu kontus bankās** - banku kompetences trūkums Fintech biznesa modeļos, nevēlēšanās iedziļināties, uzņemties papildus riskus – to atzīmēja **48,39% jeb 15 FinTech** uzņēmumi.
- **Viss apmierina** – to atzīmēja **45,16% jeb 14 FinTech** uzņēmumi. Laba I-banka, elastīgi, pārzina biznesa modeli, atvērti;
- Konts ārvalstīs – jo LV augstas komisijas maksas par izskatīšanu, ja īpašnieks ir ārvalstu rezidents; ilgs izskatīšanas laiks;
- Jo lielāka banka, jo mazāk atvērta;
- Sarežģītas/stingras AML prasības.

# FinTech pieredze atvērt norēķinu kontu/s ārvalstīs

## FinTech

45,16% jeb 14 FinTech ir pieredze atvērt norēķinu kontu ārvalstīs

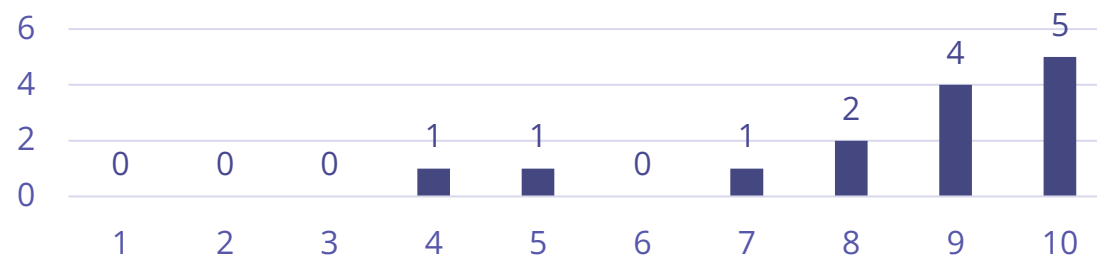
### Valsts, kurā FinTech ir pieredze atvērt kontu



### Novērtējiet, cik viegli uzņēmumam bija atvērt kontu ārvalstīs salīdzinājumā ar Latviju

1 – sarežģītāk nekā Latvijā

10 – vieglāk nekā Latvijā



### Galvenās atšķirības salīdzinājumā ar Latviju

- Ātrums.
- Banka izprot biznesa modeli. Pieprasītais dokumentu klāsts bija pieņemams. Pēc sākotnējās izpētes pabeigšanas ir iespējams normāli strādāt, mums netiek prasīti dokumenti par katru darījumu.
- Ārvalstu bankas izmanto datubāzes, nebija nepieciešams sniegt visus datus un tulkot tos ar apostilli.
- Visu varējām izdarīt tiešsaistē.
- Šķiet, ka ārvalstīs ir ievērojami augstāks zināšanu līmenis starp darbiniekiem, kas pieņem lēmumu. Tāpat sadarbība ir daudz konstruktīvāka, vērsta uz mērķa sasniegšanu - konta atvēršanu. Uzdotie jautājumi neatkārtojas, bet var iet dziļumā tēmā, rodas priekšstats, ka komunicē ar nozares profesionāli.

# Banku pakalpojumu pieejamība FinTech uzņēmumiem

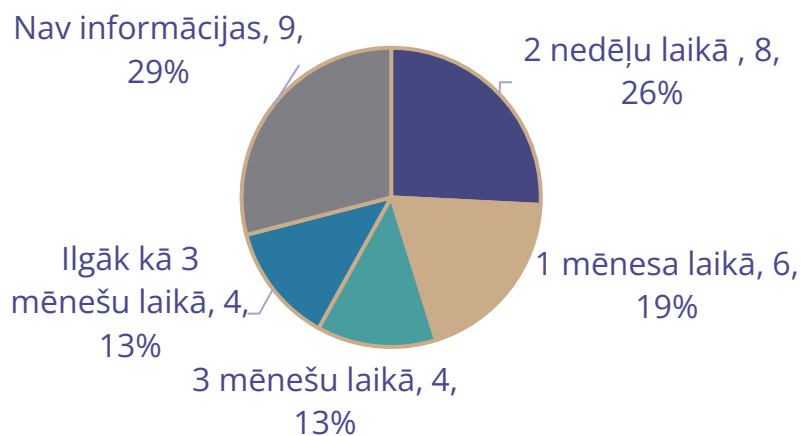
## FinTech

### Novērtējiet skalā no 1 līdz 5 sadarbību ar bankām

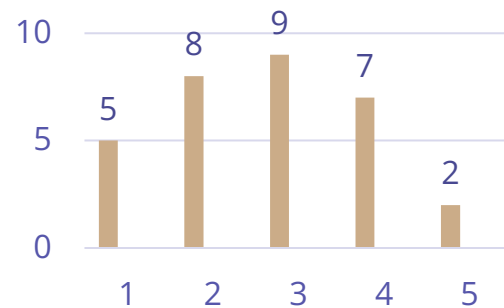
1 – neapmierina

5 - apmierina

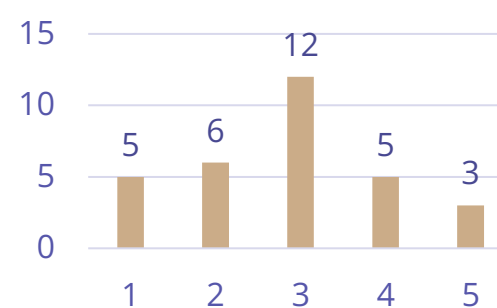
Norādiet, cik ātrā laikā uzņēmumam tika atvērts konts?



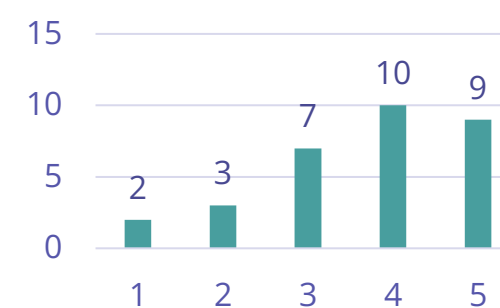
#### Atvērtība



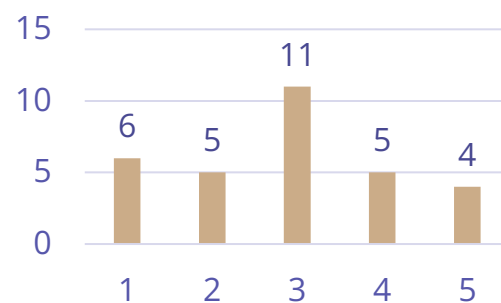
#### Izmaksas



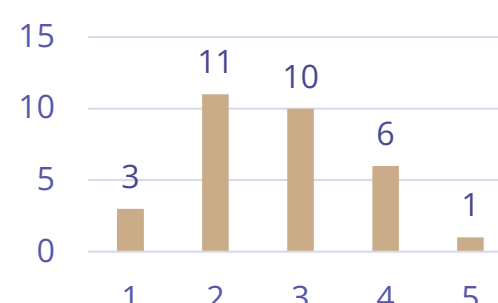
#### Ikdienas apkalpošana



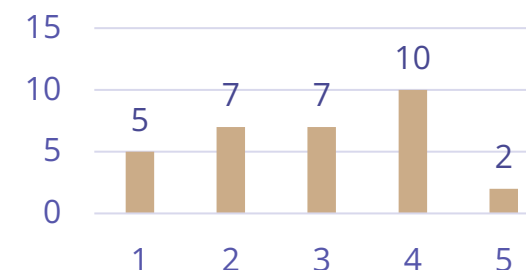
#### Konta atvēršana



#### NILLTPF aktivitātes



#### Darbinieku izpratne par uzņēmuma darbību

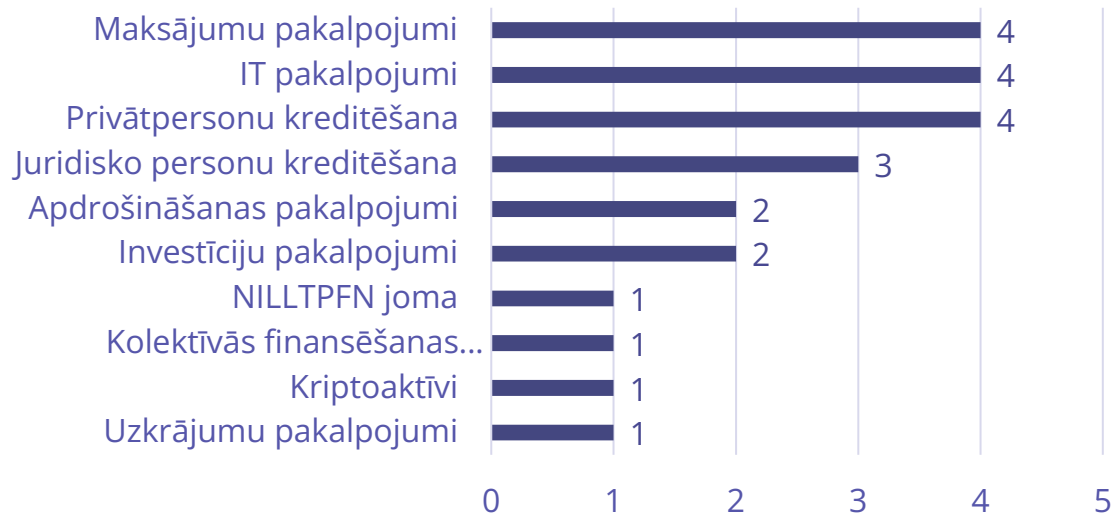




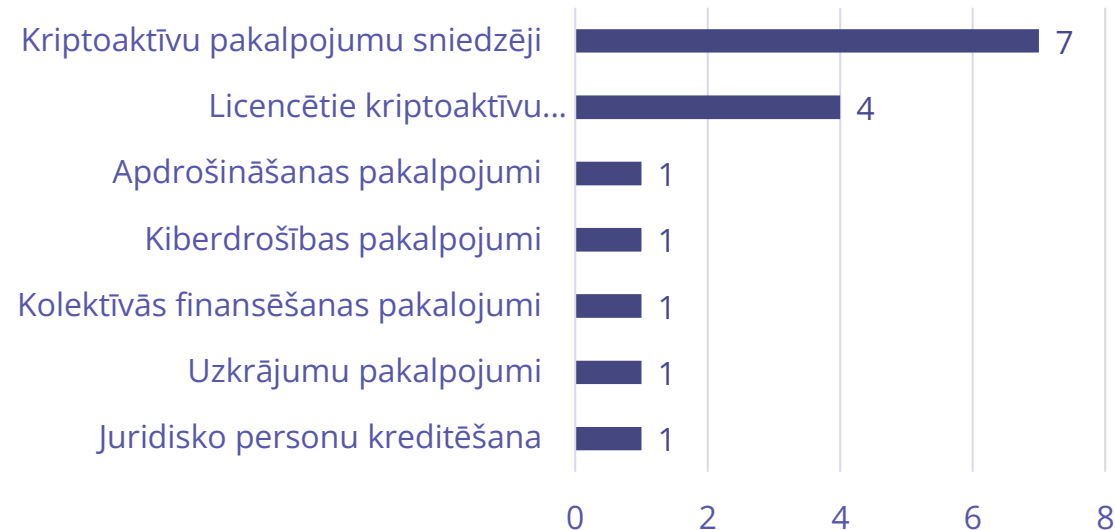
# Banku pakalpojumu pieejamība FinTech uzņēmumiem

## Banka

### Kādu jomu FinTech uzņēmumus bankas apkalpo?



### FinTech darbības jomas, ar kurām banka neplāno uzsākt sadarbību



### FinTech uzņēmumi kā bankas klienti:

- 27% jeb 3 bankas neveic atsevišķu FinTech uzņēmumu uzskaiti;
- 18% jeb 2 bankās FinTech uzņēmumu skaits ir līdz 10;
- 18% jeb 2 bankām Fintech uzņēmumu skaits ir no **20 līdz 50**;
- 1 bankai FinTech uzņēmumu skaits ir **91**.

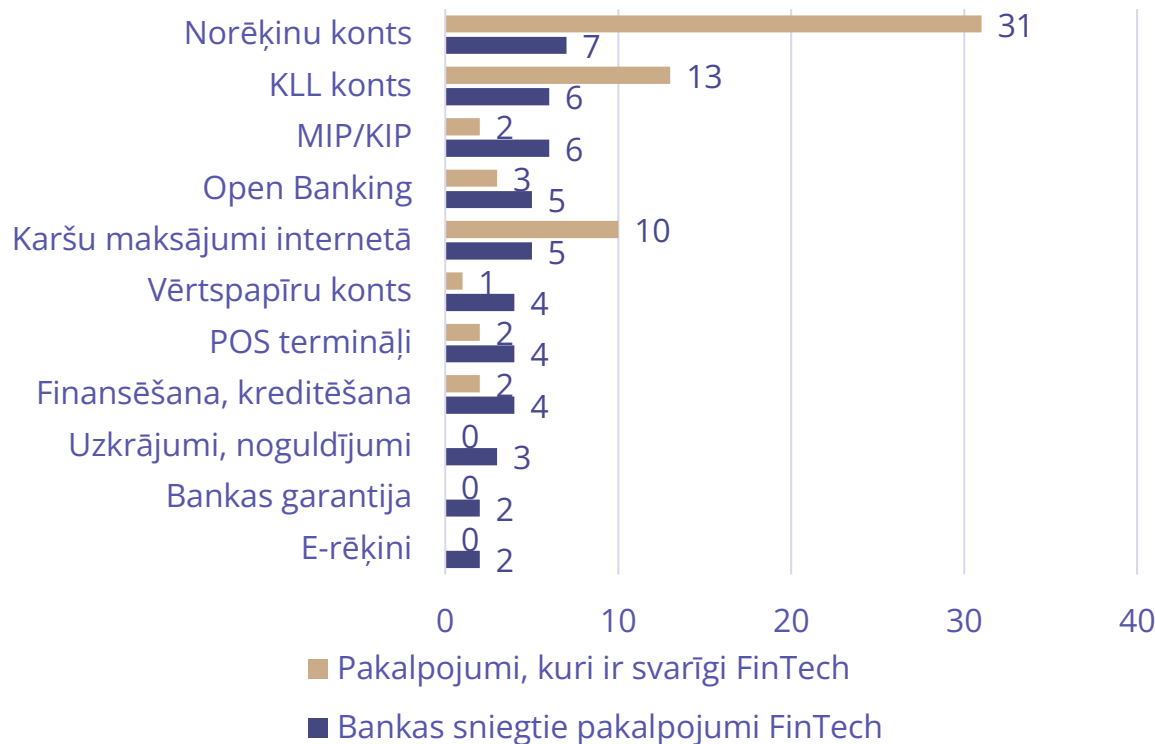
### 7 bankas no 8 norādīja, ka **neatbilst bankas stratēģijai un/vai noteiktai riska apetītei**:

- Tie ir augsta riska klienti, nav pārredzama regulējuma, sarežģītība līdzekļu izcelsmes noteikšanā;
- Apkalpos tikai licencētus kriptoaktīvu pakalpojumu sniedzējus.

# Banku pakalpojumu pieejamība FinTec uzņēmumiem

## Banka

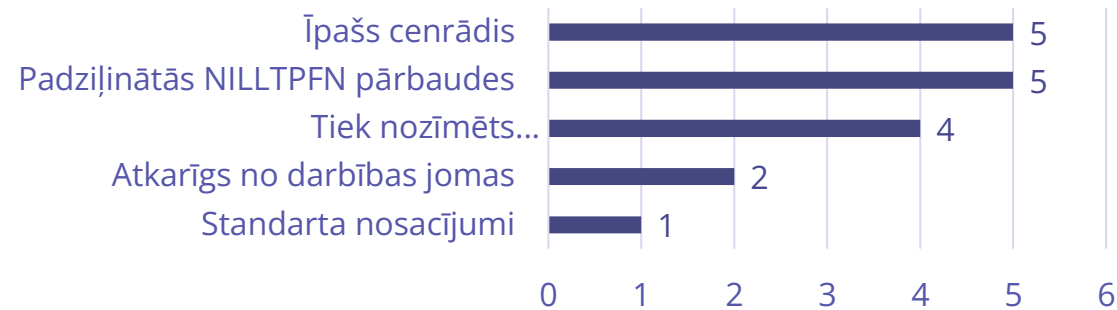
### Kādus pakalpojumus banka sniedz FinTech un pakalpojumi, kas FinTech ir svarīgi?



### 9,7% jeb 3 FinTech uzņēmumiem nav nodrošināti minētie pakalpojumi:

- Konta atvēršana procesā, gaida Bankas lēmumu;
- Klientu līdzekļu konts;
- Norēķinu konts.

### Vai bankā FinTech tiek piemēroti īpaši nosacījumi?



### 36% jeb 4 bankas ir pārskatījušas komisijas maksas FinTech uzņēmumiem:

- 3 bankas norādīja, ka iemesls ir nepieciešamais resurss padziļināto izpēšu AML jomā. 1 banka norādīja – sarežģītība un jaunu produktu izveide.

### 45% jeb 14 FinTech atzīmēja, ka banku komisijas maksu sadārdzinājums būtiski neietekmē vai nav liela izmaksu pozīcija.

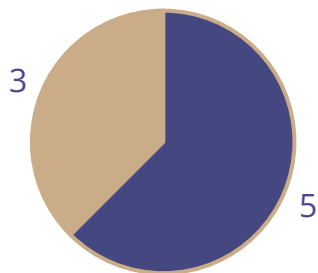
### 35% jeb 11 FinTech norāda, ka būtiski ietekmē/sadārdzina pakalpojumu klientiem:

- karšu darījumu apstrādes izmaksas ir otras lielākās izmaksas pēc algām.

# Banku pakalpojumu pieejamība FinTech uzņēmumiem

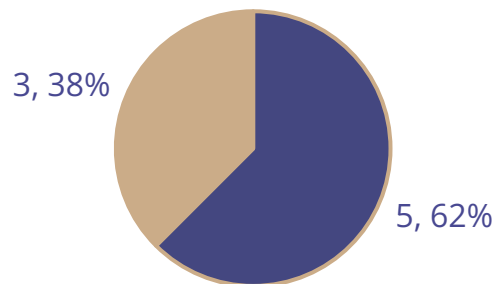
## Banka

Cik bieži FinTech piesakās atvērt bankā kontu?



■ Retāk nekā 1 reizi mēnesī ■ 1 - 5 reizes mēnesī

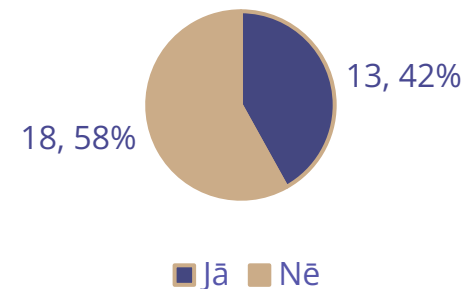
Pēc kuras iniciatīvas tiek pārtraukta sadarbības ar Fintech?



■ Pēc bankas iniciatīvas ■ Pēc FinTech iniciatīvas

## FinTech

Vai FinTech ir slēgts esošs konts bankā/s?



33,87% jeb 12 FinTech uzņēmumiem ir atteikta konta atvēršana, kādā no vietējām bankām.

66,7% jeb 8 FinTech uzņēmumiem no 12 netika paskaidrots konta atteikuma iemesls:

- banka nepaskaidroja pat pēc sazināšanās ar valdi un CEO.

4 FinTech uzņēmumiem tika paskaidrots konta atteikuma iemesls:

- Negribēja atvērt kontu, jo esam ieguldījumu brokeru sabiedrība;
- Starptautiski strādājoši uzņēmumi nav bankas mērķauditorija;
- Maksājumu iestādes riski;
- Maksājumu iestāžu neapkalpošana.

# Banku pakalpojumu pieejamība FinTech uzņēmumiem

## Banka

### Kādi ir visbiežākie sadarbības pārtraukšanas iemesli?

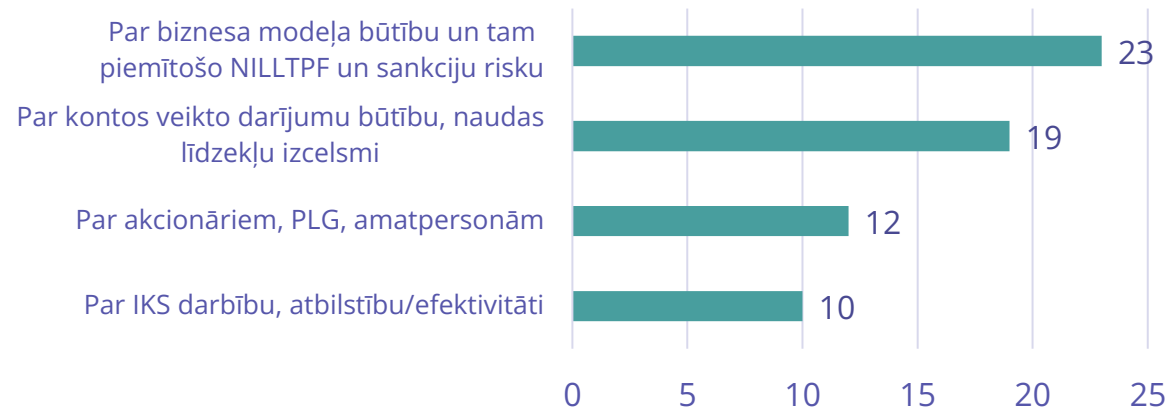


### Kādi ir galvenie izaicinājumi NILLTPFN jomā, ar kuriem banka saskaras, apkalpojot FinTech?

- Grūtības pārliecināties par FinTech uzņēmuma ieviesto kontroļu pietiekamību un atbilstību bankas definētajai riska apetītei (6 bankas)
- Sarežģīti pārliecināties par FinTech uzņēmuma kontos veikto darījumu būtību, līdzekļu izcelsmi (7 bankas)
- Grūtības definēt un efektīvi piemērot sadarbībai ar FinTech piemītošā NILLTPF un sankciju riska pārvaldībai nepieciešamos kontroles pasākumus (5 bankas)
- Grūtības izprast biznesa modelim piemītošo NILLTPF un sankciju risku (5 bankas)

## FinTech

### Kādi ir izaicinošākie jautājumi, kas uzņēmumam jāskaidro bankām NILLTPFN jomā un sankciju risku pārvaldības ietvaros?

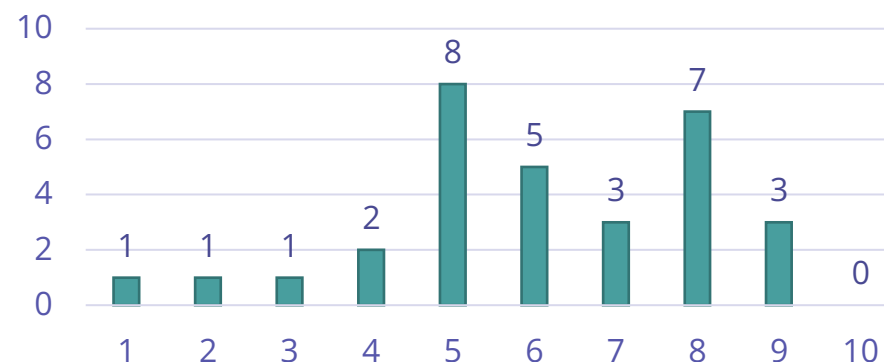


# Banku pakalpojumu pieejamība FinTech uzņēmumiem

## FinTech, kuru vērtējums 1 – 6, (58%; 18):

- Saprot pašu produktu, bet nesaprot FinTech tehnoloģisko pusi, kā arī nepieciešamību vienam vai otram tehnoloģiskam risinājuma (piemēram, faktoringa gadījumā), ļoti konservatīvi;
- AML speciālisti neizprot FinTech darbību;
- Stereotipizēta izpratne par FinTech nozari, kuras vadmotīvs savas pozīcijas pamatošana un dominēšanas nodrošināšana, mazāk kā abpusējs dialogs;
- TOP4 bankas saprot savas procedūras, bet 0 kompetence saskatīt iespējas "ārpus kastes";
- Banku darbinieki, lai pieņemtu lēmumu parasti to procesē caur 5 nodaļām;
- Banku darbinieki nav informēti par jaunākajām iespējām datu analītikā, risku menedžmentā. Bankas pārsvarā domā par regulāciju un riskiem;
- Nav izpratnes par produktiem, kas ir ārpus "plain vanilla" un bankas standarta pakalpojumiem;
- Pieredzes un stratēģijas trūkums.

## FinTech vērtējums par bankas darbinieku kompetenci FinTech jomā sarunās par iespējamo sadarbību



1 – zema kompetence  
10 – augsta kompetence

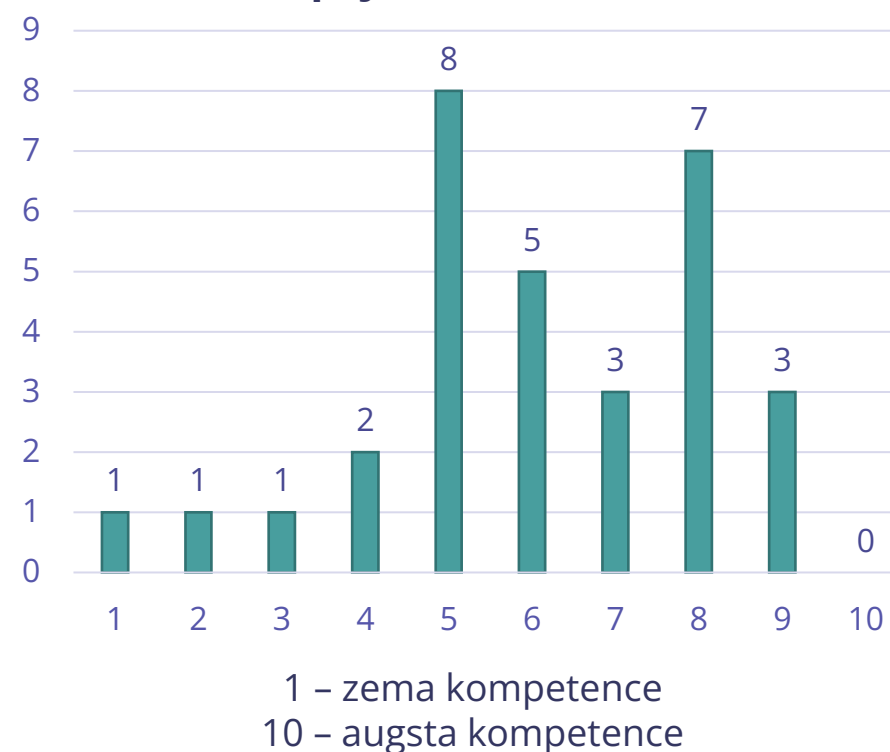
- Visus maksājumus, kas nāk no *Huawei* platformas, tos identificē kā aizdomīgus darījumus un katru reizi liek skaidrot un rakstīt identisku skaidrojumu. Tāpat ir ar *Google* reklāmām, maksājām *Google* par reklāmām un saņēmām naudu no *Google* par veiktajiem pirkumiem – kvalificē kā aizdomīgus.

# Banku pakalpojumu pieejamība FinTech uzņēmumiem

## FinTech, kuru vērtējums 7 – 9 (42%; 13):

- LPB šo jomu pārvalda, citas bankas nesaprot (kolektīvā finansēšana);
- Ļoti piesardzīga attieksme uz ārpakalpojumu un sadarbību, kas saistīta ar datu apstrādi;
- Kompetence ir, taču iztrūkst vēlēšanās vai ir milzīga birokrātija, lai tās ieviestu. Bažas vai jaunuzņēmums spēs ilgtermiņā nodrošināt pakalpojumu;
- Parasti banku darbiniekiem ir pietiekama kompetence gan AML jautājumos, gan ar tiem saistītos tehniskos jautājumos;
- Latvijas komercbanku sektorā strādā pārsvarā augsti kvalificēti speciālisti;
- AML speciālisti ne vienmēr ir saskārušies ar sarežģītām struktūrām un izprot juridiskās shēmas;
- Sarežģītākas pārvaldības dēļ atšķiras izpratne par veicamajām darbībām, bet kopumā, tā kā tiek komunicēts ar speciālistiem, banku darbinieki ir informēti;
- Pirms komunikācijas uzsākšanas ar banku, mēs veicām izpēti par darbiniekiem un to lomām, lai maksimizētu iespējamību, ka veicam saziņu ar ekspertiem.

## FinTech vērtējums par bankas darbinieku kompetenci FinTech jomā sarunās par iespējamo sadarbību

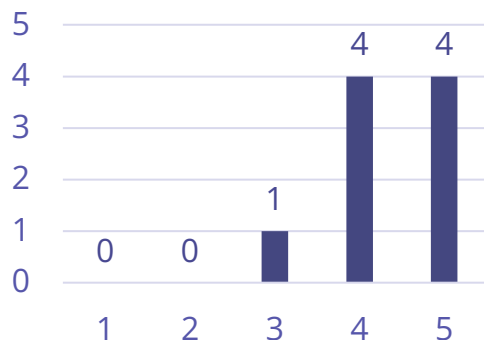


# Banku pakalpojumu pieejamība FinTech uzņēmumiem

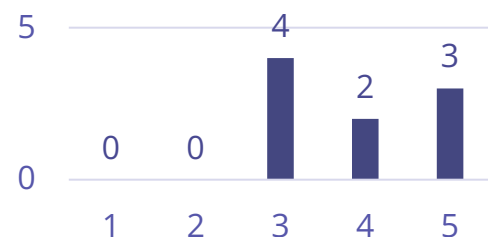
Banka

Novērtējiet skalā no 1 līdz 5 katras amata kategorijas informētību par FinTech sektoru, biznesa modeļiem un riskiem (1 – nav informēti, 5 – ļoti labi informēti)

NILLTPFN darbinieki



Klientu apkalpošanā un pārdošanā iesaistītie darbinieki



Produktu izstrādē iesaistītie darbinieki



Vadība un lēmumu pieņemšanā iesaistītie darbinieki



- **2 bankas** atzīmēja, ka nav labi informēti darbinieki (mazās bankas) – lielākai daļai darbinieku **nav saskares ar FinTech sektoru**;
- **TOP4 bankas** novērtēja **klientu apkalpošanā un pārdošanā** iesaistīto darbinieku **informētību** par FinTech sektoru uz **3**;
- **TOP4 bankas** novērtēja **NILLTPFN** iesaistīto darbinieku **informētību** par FinTech sektoru uz **4**;

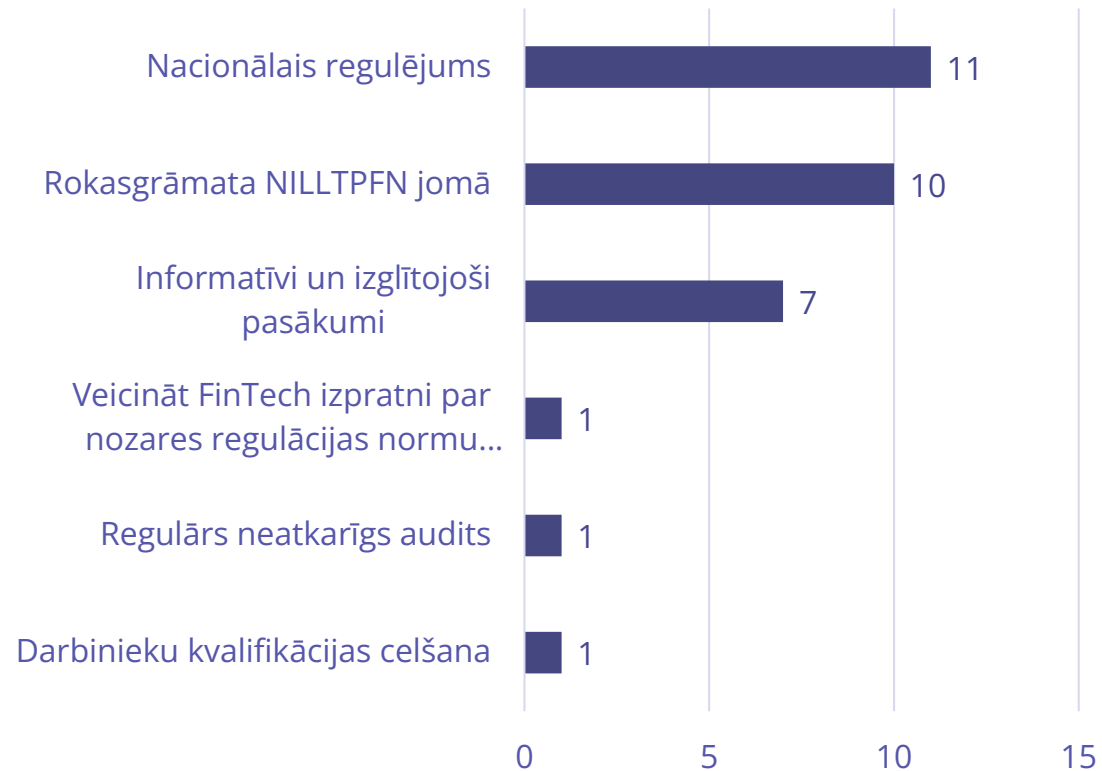
**Kā banka iegūst informāciju par aktuālajiem FinTech risinājumiem tirgū?**

- Forumi, semināri, konferences;
- Piedāvājumi no FinTech uzņēmumiem (x3);
- Finanšu nozares asociācija;
- Bankas iekšējais kompetenču centrs, kas nodrošina visas organizācijas informētību;
- Internets, e-pasts, LinkedIn;
- Periodiskas tirgus un FinTech piedāvājumu aplūkošana

# FinTech vides attīstība

## Banka

### Veicinoši faktori, lai banka piedāvātu savus pakalpojumus dažādiem FinTech



### Jautājumi/tēmas, kas jāiekļauj rokasgrāmatā:

- Dažādu FinTech pakalpojumu detalizēti apraksti, tostarp riski ar kuriem tie var būt/ ir saistīti;
- Riska indikatoru/faktoru apraksti dažādiem FinTech pakalpojumiem atsevišķi un risku mazinošu pasākumu piemēri;
- Prasības un principi uz FinTech uzņēmumu klientu izpēti un darījumu uzraudzību;
- Regulējums darījumiem ar kriptovalūtu. Praktiski piemēri un padomi līdzekļu avota noteikšanai, sankciju risku identificēšanā, darījumu uzraudzībā;
- Praktiski piemēri.

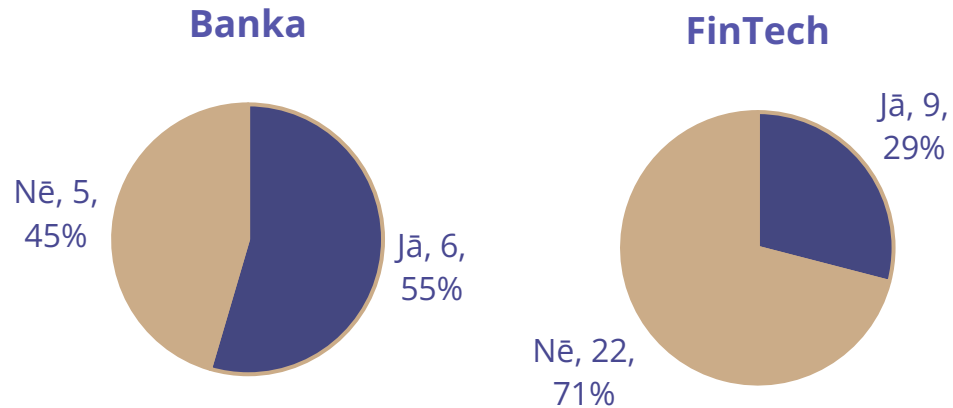


# FinTech vides attīstība

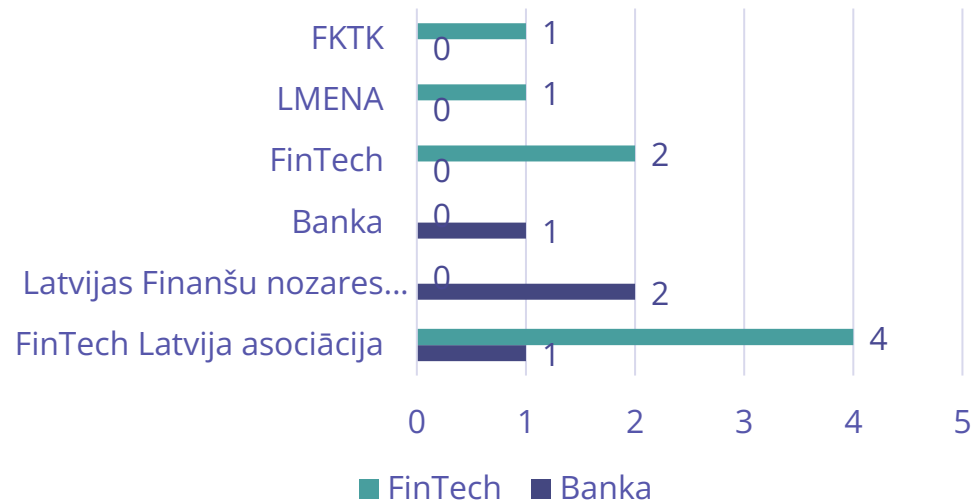


# FinTech vides attīstība

## Vai starp bankām un FinTech, izmantojot nozaru asociāciju iespējas, notiek dialogi?



## Kurš ir šo dialogu iniciators?



## Banka

### 4 bankas uzskata, ka vajag rīkot šādus dialogus un risināt:

- Sadarbības ietvaru;
- Centralizētu uzraudzību, FinTech licencēšanu;
- Nacionālo un starptautisko regulējumu, sankciju ievērošanu, IKS, piedāvāto pakalpojumu paplašināšanu.

## FinTech

### 95,5 % jeb 21 FinTech uzskata, ka vajag rīkot šādus dialogus un risināt:

- Sadarbības nosacījumi un kritēriji;
- AML joma, skaidras prasības, uzraudzība;
- Risku vadības jautājumi, lai banku prasības un FinTech uzņēmumu risku apetīte būtu vienā līmenī;
- Datu apmaiņas standartizācija un procesu vienkāršošana;
- Cenu politika;
- FinTech tendences pasaulē un banku interese par šiem pakalpojumiem;
- Norēķinu kontu atvēršanas problēmjautājumi;
- Banku pakalpojumu pieejamība nelicencētiem FinTech uzņēmumiem.

# FinTech vides attīstība

## Valsts loma



### Atzīt FinTech nozari par attīstības prioritāti

Ekonomikas/Finanšu ministrija – uzdot pakļautajām iestādēm nozares attīstību



### Nodrošināt atbalsta programmu pieejamību finanšu nozarei

LIAA – šobrīd finanšu industrija 99% gadījumā ir izslēgta no atbalsta programmām. Nodrošināt grantu/atbalsta konkursus bankām svarīgu tehnoloģisku jautājumu risināšanai (prototipu izstrādei)



### Darbaspēka pieejamība un kvalifikācija

Darba spēka nodokļu konkurētspēja Ziemeļeiropas līmenī. Veicināt talantu un darba spēka importu, atvieglojot birokrātisko sistēmu.



### MiCA regula

Ja Latvija spēs sevi pozicionēt kā kripto uzņēmumiem draudzīga valsts, tad ir iespējams piesaistīt uzņēmumus un investīcijas.

### Valsts iestāžu sadarbība, darbinieku kompetence

VID darbinieku kompetences celšana. UR – ja ir ārvalstu akcionāri, tad apkalpošana ~2 mēneši. Valsts iestāžu speciālistu dalība FinTech inkubatoros mentora lomā

# FinTech vides attīstība

## FinTech

### Latvijas Bankas loma

- Veicināt banku sadarbību un nodrošināt **samērīgu izmaksu un pieejamības pakalpojumus** FinTech nozares spēlētājiem;
- Veidot dialogus ar nozares pārstāvjiem un **būt klātesošai arī galvenajos startup pasākumos** - Techchill u.c.;
- **Vadlīnijas FinTech risku izvērtēšanai;**
- **Uzstādīt Open Banking** izmantošanu un attīstību kā vienu **no valsts prioritātēm finanšu sektorā** – veicinās izaugsmi, uzlabos valsts sniegto pakalpojumu kvalitāti un samazinās izmaksas, veicinās sadarbību starp FinTech un bankām;
- AML prasību implementācija (atšķirīga no ES prakses) – **dot skaidru signālu bankām, ka business ir jāatbalsta;** vērsties pie kaimiņvalstīm pēc piemēra, **kā implementēt prasības biznesam draudzīgākā manierē; izlaist vadlīnijas** bankām kā implementēt prasības;
- **Uzticības veidošana** – izsniegtā licence nebija arguments LV kredītiestādei, ka darbība ir caurspīdīga;
- Iespēja MI/ENI **pieslēgties** Latvijas Bankas **maksājumu sistēmai;**
- **Veikt FinTech uzņēmumu pārbaudi/auditu,** lai bankām būtu **pieejami tās rezultāti** un bankas varētu vairāk uzticēties;
- **Uztvert bankas un FinTech nozari kā vienu veselumu,** veidot vienotu platformu, kur abas nozares tiek attīstītas ar vienādām iespējām, informāciju un pieejamību;
- **FinTech smilškašte/inkubators** – noteikti kritēriji un prasības, kas tiek izpildītas un regulators piešķir "verified FinTech" zīmogu/statusu, kas kalpotu kā kvalitātes standarts un dotu signālu trešajām pusēm (piemēram, bankām), ka konkrētais uzņēmums ir legītīms un ar to var droši sadarboties.
- **Ātrāks licencēšanas process.**

# FinTech vides attīstība

## Banka

### Latvijas Bankas loma

- Definējot sadarbības ietvaru;
- FinTech licencēšana un uzraudzība;
- Precīza likumdošanas bāzes un vadlīniju izstrāde šādu klientu izpētei un uzraudzībai;
- Regulāra rokasgrāmatas aktualizēšana;
- Skaidrot FinTech likumdošanu un nozares regulējumu;
- Apmācību, semināru, dialogu rīkošana;
- Organizēt pasākumus bankām un FinTech.

# Latvijas Bankas rīcības plāns



## Diskusiju organizēšana

16.05.2023. – diskusija ar FinTech & VTS sadarbībā ar LFA

14.06.2023. – diskusija ar bankām sadarbībā ar FNA



## Dalība vietējos un starptautiskos pasākumos

Veidot dialogus ar nozares pārstāvjiem. Sniegt konsultācijas.



## Latvia FinTech forum 2023

10.10.2023. Stimulēt FinTech vides attīstību Latvijā, uzsvērt Latvijas attīstības potenciālu. Mērķauditorija: esošie un potenciālie FinTech.



## Rokasgrāmata NILLTPFN jomā

Q3-Q4: Vadlīnijas FinTech risku izvērtēšanai. Praktiski piemēri, biznesa modeļi.

## Atbalsta nodrošināšana LBAA kryptoaktīvu jomā

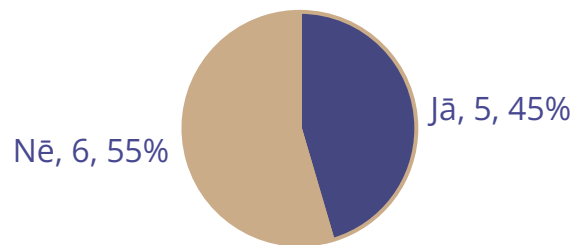
# Valūtu tirdzniecības sabiedrības



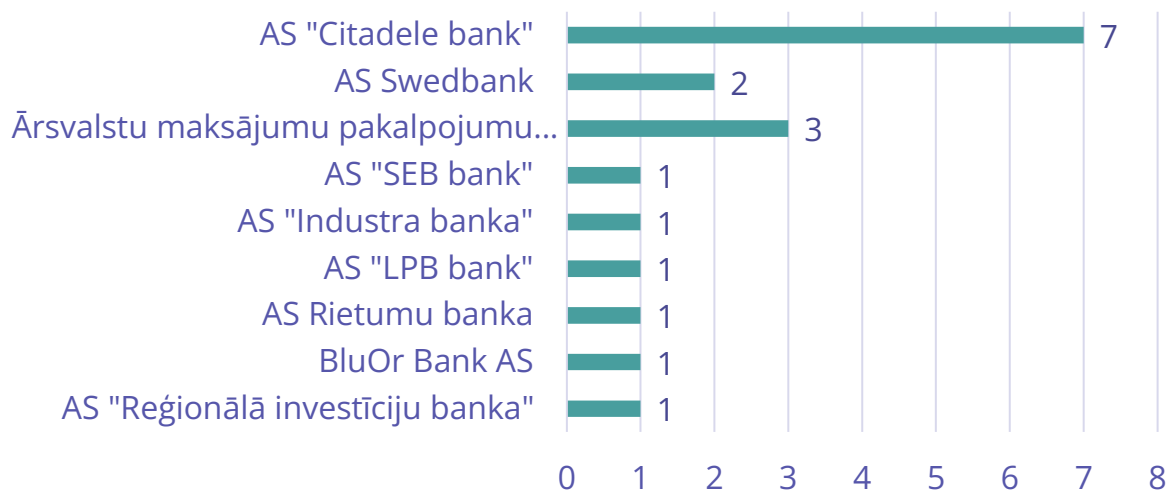
# Banku pakalpojumu pieejamība valūtu tirdzniecības sabiedrībām

VTS

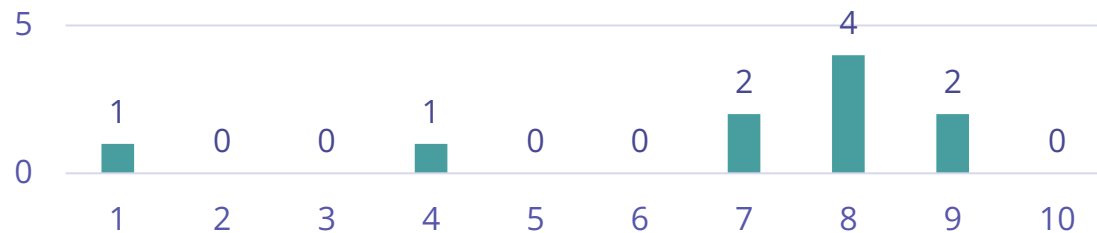
## Vai banka sniedz pakalpojumus VTS?



## VTS konti banku sadalījumā



## VTS vērtējums par sadarbību ar bankām, kurā ir atvērti konti



- **Bankas nestrādā ar skaidru naudu** – to atzīmēja **28,57% jeb 4 VTS**.
- **Nepamatoti augstas komisijas maksas (21,43% jeb 3 VTS)** – paaugstināts maksājumu konta tarifs + atsevišķa komisija par padziļināto izpēti (piemēram, 200 EUR/h)
- **Ilgstošs dokumentu izskatīšanas process (21,43% jeb 3 VTS)**.

**21,4% jeb 3 VTS ir pieredze atvērt norēķinu kontu ārvalstīs – Lietuvā:**

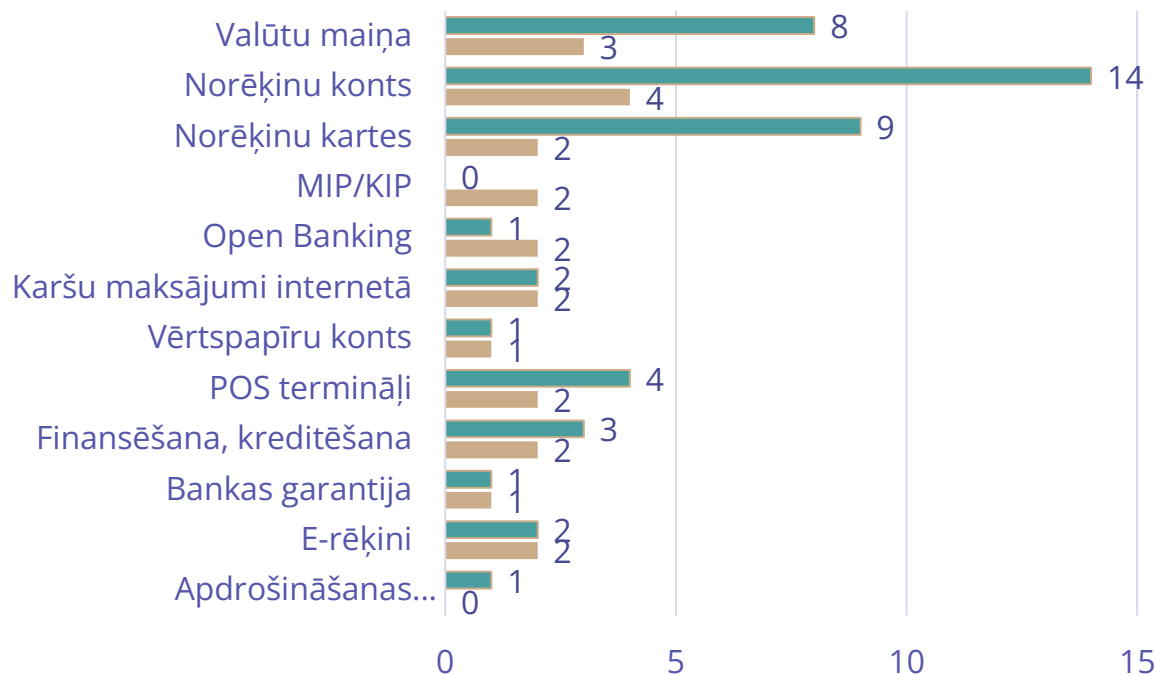
- Prasības ir vienādas, toties vēlme un spēja iedziļināties niansēs bija lielāka. Process gludāks, padziļinātas izpētes process bez papildus pārliktām izmaksām uz klientu.



# Banku pakalpojumu pieejamība valūtu tirdzniecības sabiedrībām

## Banka

### Kādus pakalpojumus banka sniedz VTS un pakalpojumi, kas VTS ir svarīgi?



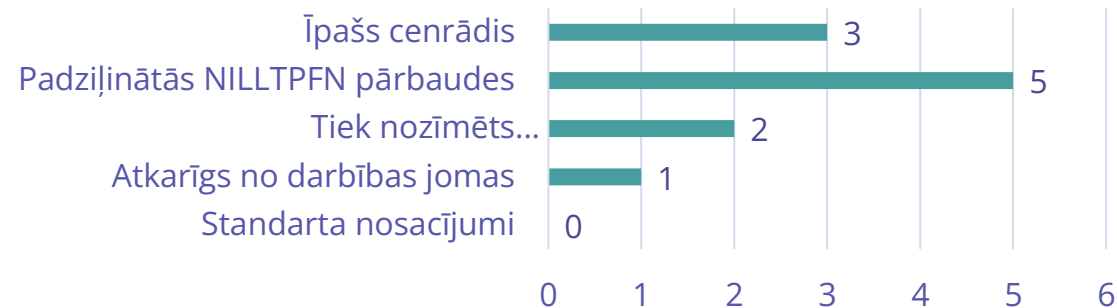
■ Pakalpojumi, kuri ir svarīgi VTS ■ Bankas sniegtie pakalpojumi VTS

**21,4 % jeb 3 VTS nav nodrošināti minētie pakalpojumi:**

- Valūtas maiņa;
- Inkasācijas pakalpojumi;
- Kreditēšana.

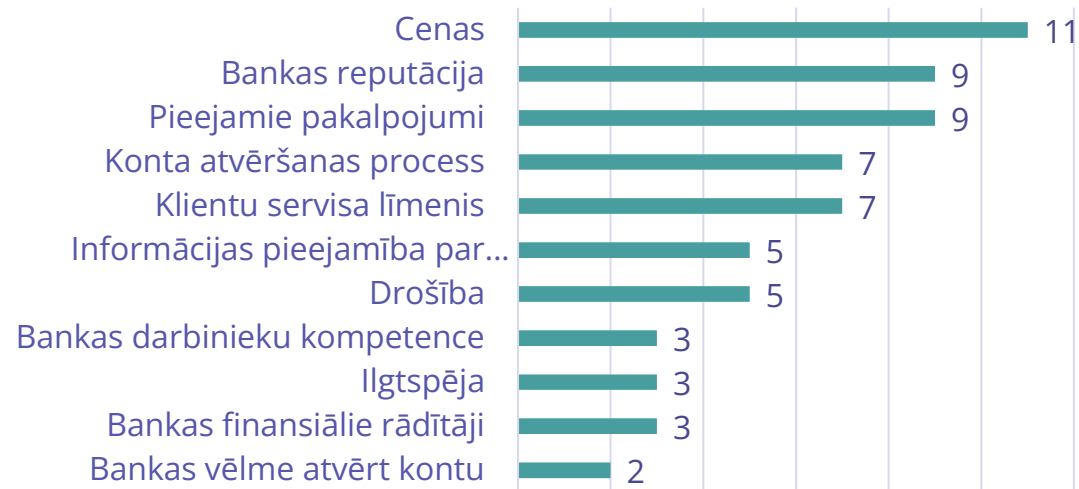
## VTS

### Vai bankā VTS tiek piemēroti īpaši nosacījumi? (6 bankas)



**2 bankas ir pārskatījušas komisijas maksas VTS pēdējo 3 gadu laikā** - apkalpošanā un padziļinātās izpētes veikšanā iesaistīto resursu, laika un izmaksu pieaugums.

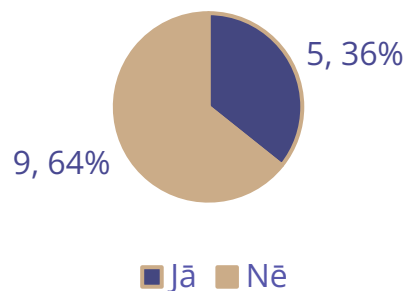
### Svarīgākie aspekti, izvēloties banku



# Banku pakalpojumu pieejamība valūtu tirdzniecības sabiedrībām

## VTS

### Vai VTS ir slēgts esošs konts bankā/s?



### Konta slēgšanas iemesls (5 VTS):

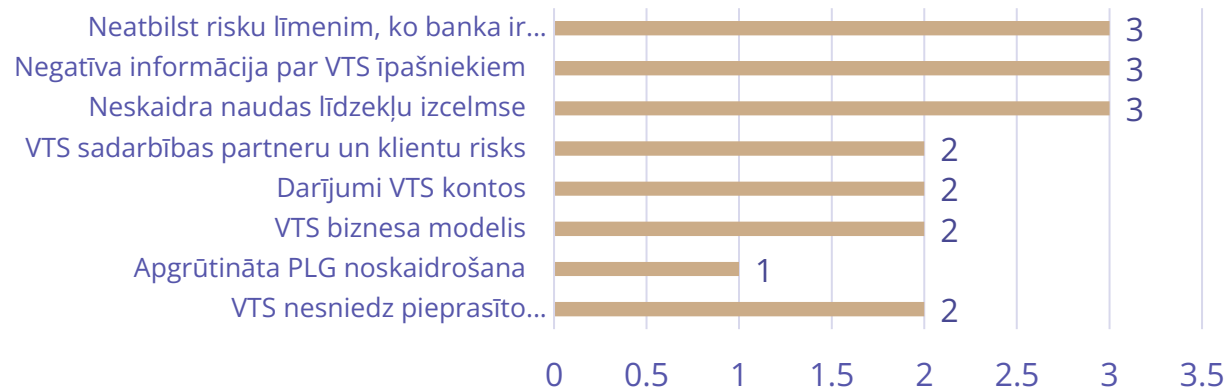
- Nav iesniegti precizējošie dokumenti;
- Bankas iekšējā politika;
- Neatbilst bankas riska apetītei;
- Nav zināms iemesls (2 VTS).

50 % jeb 7 VTS ir atteikta konta atvēršana, kādā no vietējām bankām

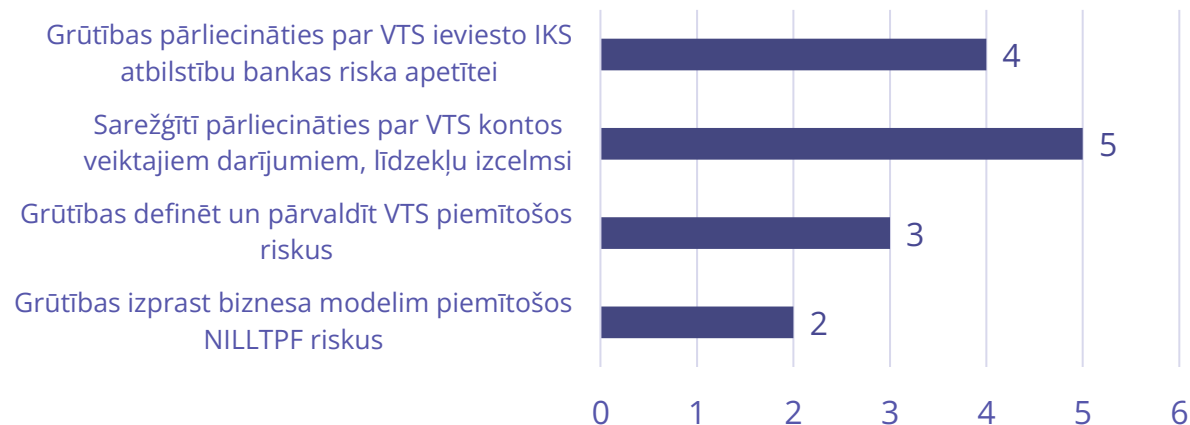
85,7% jeb 6 VTS no 7 netika paskaidrots konta atteikuma iemesls.

## Banka

### Kāpēc banka pārtrauc esošu sadarbību ar VTS? (6 bankas)



### Galvenie izaicinājumu NILLTPFN jomā, apkalpojot VTS



# Kas varētu veicināt sadarbības uzlabošanu starp bankām un VTS?

## VTS

- Latvijas Bankas rīcība, jo bankas baidās šobrīd sadarboties ar VTS;
- Latvijas Bankas spiediena samazināšana, lai de-risking nav bankas izvēle;
- Latvijas Bankas skaidrojošs darbs – pienākumu kredītiestādēm nodrošināt maksājumu kontu VTS;
- Latvijas Banka varētu dalīties ar kredītiestādēm ar informāciju par sektorālo riska novērtējumu VTS;
- Latvijas Bankai vajag atspoguļot arī VTS kā svarīgu dalībnieku Latvijas finanšu sektorā – šobrīd kopējais naratīvs publiskajā telpā ir negatīvs, šo var mainīt tikai Latvijas Banka. Esošā informācijas plūsma par VTS ir graužoša nozares reputācijai un ietekmē arī labas prakses VTS;
- Latvijas Banka varētu organizēt tikšanos ar bankām un VTS, lai pārrunātu, kas ir valūtu maiņas tirgus, kādi ir riski.

## Banka (x6)

- Darbības ar skaidru naudu neietilpst bankas stratēģijā;
- Bankas stratēģija neparedz apkalpot valūtu tirdzniecības sabiedrības (x2)
- Nav viedokļa (x3)

# Latvijas Bankas rīcības plāns



## Diskusiju organizēšana

16.05.2023. – diskusija ar FinTech & VTS sadarbībā ar LFA

14.06.2023. – diskusija ar bankām sadarbībā ar FNA



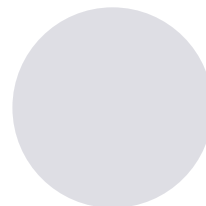
## Individuālās tikšanās ar VTS

Līdz šim brīdim jau notikušas tikšanās ar 3 valūtu tirdzniecības sabiedrībām.



## Sektorālās risku analīzes metodoloģijas izveide

Q3





Paldies par uzmanību!

