

Bancile digitale se grabesc sa cucereasca urmatoarea generatie

Chiar daca bancile traditionale ofera de mult timp conturi de economii pentru copii, fintech-urile sustin ca au descoperit o oportunitate pentru a oferi aplicatii mai atractive pentru copii si adolescenti, care în opinia fintech-urilor sunt insuficient deserviti, transmite Reuters.

De exemplu, cardul de debit Kite oferit de banca digitala britanica Starling permite parintilor sa transfere bani catre contul copiilor, sa impuna o limita de cheltuieli si sa primeasca notificari cu privire la achizitiile copiilor. Produse similare sunt oferite de fintech-urile gohenry si Monzo din Marea Britanie în timp ce fintech-urile americane Greenlight, Step si Copper încearca si ele sa cucereasca piata tinerilor. Gigantul bancar JPMorgan Chase & Co a intrat si el recent pe aceasta piata, introducând un cont de economii pentru copii în parteneriat cu Greenlight.

Toate aceste companii sustin ca obiectivul lor este sa ofere copiilor o idee despre libertatea si educatia financiara, si de asemenea sa permita parintilor sa urmareasca si sa blocheze cheltuielile. Speranta lor este ca astfel vor putea profita de un boom asteptat al platilor digitale si al comertului electronic si sa pastreze noii clienti pe masura ce vor deveni adulti.

"Este un atu pentru profitabilitate sa obtii clienti pe viata", spune Kavita Kamdar, care conduce divizia JPMorgan dedicata copiilor, denumita Chase First Banking.

Partenerul JPMorgan, Greenlight, sustine ca, în decurs de un an, a reusit sa creasca de la 500.000, pâna la doua milioane numarul de parinti si copii care sunt clientii sai.

"Cred ca start-up-urile sunt în masura sa preia conturile juniorilor de la bancile traditionale. Însa pentru aceasta trebuie sa gaseasca un echilibru între a fi atragatori pentru copii si a fi atragatori pentru parintii si e greu de spus cum poate fi facut acest lucru", spune Sarah Kocianski, director de cercetare la firma de consultanta 11:FS.

Fintech-ul Greenlight, al carui serviciu costa 4,99 de dolari pe luna, ofera carduri de debit pentru pâna la cinci copii si permite parintilor sa creeze liste de sarcini pentru copii pe baza carora acestia primesc recompense. De asemenea, permite parintilor sa stabileasca si sa plateasca dobânzi pentru economiile copiilor.

"Mai multe trenduri macro au stimulat adoptarea Greenlight. Scaderea gradului de utilizare a numerarului si adoptarea smartphone-urilor, nu doar în rândul adultilor dar si în rândul copiilor", sustine Timothy Sheehan, directorul general de la Greenlight.

Cu toate acestea, unii analisti si investitori se întreaba daca nu cumva piata tinerilor este mult prea aglomerata având în vedere ca tinerii nu au sume mari de bani. "Serviciile bancare pentru adolescenti nu sunt foarte profitabile înca", sustine Ian Kar, fondatorul si directorul general de la firma de consultanta Fintech Today.

De exemplu, fintech-ul britanic gohenry, care a fost înfiintat în urma cu opt ani, ofera conturi de economii pentru copii si percepe de la parinti suma de 2,99 lire sterline pe luna. Alex Zivoder, directorul general de la gohenry spune ca firma este pe cale sa faca profit peste câtiva ani, chiar daca pierderile sale au crescut cu 75% anul trecut pâna la 5,8 milioane de lire sterline, deoarece compania a investit în expansiunea sa inclusiv pe piata din SUA.

Poate ca adolescentii si copii nu au venituri disponibile mari însa start-up-urile pariaza pe cresterea puterii lor de cumparare. Potrivit firmei de consultanta McKinsey, în prezent Generatia Z, cei cu vârsta între 8 si 23 de ani, are o putere de cumparare de aproximativ 150 miliarde de dolari în SUA.

Start-up-ul Step, care spera sa construiasca o banca pentru urmatoarea generatie, intentioneaza ca initial sa faca bani pe baza comisioanelor de interchange pentru carduri si ulterior sa ofere mai multe produse financiare pe masura ce clientii se maturizeaza. "Fiecare brand vrea sa ajunga la aceasta noua generatie. Nu sunt bogati dar cu toate acestea cheltuie miliarde de dolari în fiecare an", spune fondatorul si directorul general de la Step, CJ MacDonald.