

nikdy takové kritické masy, aby byla ekonomicky rentabilní, zajímavá a pro fintechy prospěšná. Když jsme zakládali Fintech Hub na Slovensku, tak už od začátku byl koncipovaný tak, že má ambici sdružovat fintechy napříč minimálně střední a východní Evropou. A když se podívám dnes na jeho účastníky, tak máme hráče z Čech, Maďarska, Rumunska, Ukrajiny a dalších zemí. Je tedy vidět, že koncept fintechů nezná hranice, a je kontraproduktivní je vytvářet. Zejména proto, že hlavní prioritou fintechu je rychlé škálování. Otázkou v tomto směru ale je, ve kterých zemích jsme aktivní my jako Mastercard. Tady jsme začali na Slovensku, protože tamní „fintechové podhoubí“ na to bylo velmi dobře připravené a byl tam i zájem ze strany regulátora o velmi pragmatickou spolupráci. V hledáčku je dnes ale určitě i Česká republika, kde probíhají debaty s potenciálními partnery.

Mám pocit, že aktivita fintechů se točí hodně kolem placení. Velkým tématem jsou na Slovensku dnes instantní platby, které jsou celoevropské. Z jakého pohledu je pro Mastercard tato technologie zajímavá? Nejsou instantní platby přece jen konkurentem karet? A jak vnímáš instantní platby v Česku, které už tady několik let běží, ale přece jen se jedná o lokální řešení?

Instantní platby vnímám jako zajímavou příležitost, a nikoli riziko. A to hned z několika důvodů. Instantní platby kultivují zájem o digitální platby vůbec a pomáhají snižování objemu plateb v hotovosti. Zároveň si nemyslím, že QR kód je budoucnost plateb v retailu, a to jak v Česku, tak i v Evropě. V tom zásadní riziko nevidím. Naopak je to zajímavá příležitost, protože instantní platby jsou platby jako jakékoli jiné a musí být bezpečné, jednoduché a celkově musí mít dobrou uživatelskou zkušenost. To je něco, co umíme v Mastercard velmi dobře. V tuto chvíli se vidíme jako multi-rail company, což znamená, že už nemáme koleje jen platebních karet, ale díky našim akvizicím, jako je třeba Vocalink, jsme dnes schopni hrát první ligu i v oblasti instantních plateb.

V kontextu České republiky si pak musíme být jisti, že systém instantních plateb má dostatečnou kapacitu a je opatřen dostatečným systémem pravidel, který z něho udělá něco, co je škálovatelné. Zároveň je třeba uvědomit si, že v momentě, kdy máme infrastrukturu, musíme promyslet, jaké služby na ní budeme stavět. Já osobně nevnímám přidanou hodnotu instantních plateb v tom, že ti mohu poslat na účet peníze o něco rychleji. To jsou jen perfektní koleje, na kterých se dají stavět další zajímavé služby pro klienty. Ať už se bude jednat o P2P platby na telefonní číslo, platby mezi podniky, jež jsou zjednodušené a šetří čas účetním atd.

Zmínil jsi „multi-rail company“, to je něco, co je u vás oficiálně používané sloví?



Určitě. Jak už jsem zmiňoval na začátku, už se nevidíme jen jako kartová společnost, ale těch kolejí je celá řada. Zmínili jsme tematiku blockchainu a kryptoměn. To by se dalo chápat jako jedna kolej. Dále pak otevřené bankovníctví, což je další, která nám otevírá různé možnosti infrastruktury, na kterých stavíme zajímavou přidanou hodnotu. Ať už se jedná o bezpečnost, digitalizaci, jako jsou například připravované digitální účtenky v Čechách, lepší uživatelskou zkušenost, udržitelnost atd.

Když zmiňuješ tu udržitelnost, co toto téma pro vás znamená?

Téma udržitelnosti má u nás několik podob. Tou první je samozřejmě snížení zátěže na životní prostředí tím, že karta je recyklovatelná, nebo že vůbec neexistuje. Nicméně naše filozofie v oblasti udržitelnosti směřuje dále – na koncové spotřebitele. Dnes je téma udržitelnosti spotřebitelům v Čechách hodně vzdálené. Drtivá většina obyvatel u nás říká, že buď tématu udržitelnosti rozumí a nějaké informace mají, ale chybí jim způsob, jak jej vztáhnout na sebe a něco udělat, anebo informace nemají a chtěli by je získat. Chybí tedy hlavně edukace a nástroje na to, jak se může každý za sebe na změně podílet. A právě tomu se věnujeme i u nás, skrze projekty, které děláme ve spolupráci s partnery, jako je například Doconomy, kde jsme představili kalkulačku uhlíkové stopy, která ji počítá na základě transakčního chování uživatele.

Udržitelnost je součástí tématu ESG. Další dvě pak jsou social a government. Jaké aktivity v této oblasti Mastercard podniká? A nejsou tato dvě témata v rámci ESG dnes upozadována oproti výše zmiňované udržitelnosti?

Co se týče oblastí social a government, zde chceme budovat velmi silnou social responsibility. I když ve své podstatě se nejedná o úplně nové téma. Například již v minulosti jsme v Čechách a na Slovensku spouštěli celou řadu projektů, které šly tímto směrem. Například Kartu dobré vůle, program Dobrý anděl, True Name kartu atd. Do budoucna to nebude jen otázka jednotlivých programů, ale bude to něco, co bude zasahovat bankovní sektor více plošně.

Výhledová otázka na závěr. Jaké trendy budou podle tebe během příštích pěti let v oblasti financí na vzestupu?

V první řadě platby musí být pořád jednodušší a jednodušší, a to až do té míry, kdy se stanou prakticky neviditelnými. Toto je trend, ke kterému směřují všechny aktivity, jako je Click to Pay, tokenizace karet do nositelných zařízení, nebo když platba v obchodě proběhne na pozadí a já odcházím bez zastávek na placení. Tento trend se dostává i do Česka, přičemž nedávno jsem s potěšením kvitoval, že jeden z českých obchodníků spřádá plány na první automatizovanou prodejnu.

Druhým tématem je, co jsme schopni pro klienty udělat nad rámec platby. Tam je to o podpoře využívání dat, kyberbezpečnosti atd. Budoucnost vidím v tom, že klienti budou mít vše jednoduše k dispozici ve své mobilní bance a je jedno, zda to budou technologické nástroje nebo výhody, které jim Mastercard přináší v oblasti zážitků. Bude to o přidané hodnotě, kterou je třeba začít budovat už dnes.