

ЗАКОПАТЬ ТОПОР ВОЙНЫ

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО СТАРТАПЫ ТАК И НЕ СТАЛИ ИГРАТЬ ПЕРВУЮ СКРИПКУ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ, ИМ УДАЛОСЬ ЗАПУСТИТЬ ЧЕРЕДУ ИЗМЕНЕНИЙ НА РЫНКЕ. ПОД ИХ ВЛИЯНИЕМ КЛАССИЧЕСКИЕ БАНКИ НАЧАЛИ ПЕРЕСТРАИВАТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ПОВЫШАТЬ КАЧЕСТВО СЕРВИСА. СЛЕДУЮЩИМ ЭТАПОМ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЗАКЛЯТЫМИ КОНКУРЕНТАМИ СТАНЕТ КООПЕРАЦИЯ, В ХОДЕ КОТОРОЙ БАНКИ БУДУТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ФИНТЕХ-ПРОЕКТАМ ДОСТУП К СВОИМ РЕСУРСАМ, ПОЛУЧАЯ ВЗАМЕН ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ.

КОНСТАНТИН КУРКИН

Долгое время финтех-стартапы воспринимались как угроза существованию банков. Однако, как показывает практика, кредитные организации по-прежнему продолжают доминировать в финансовой сфере. Как констатируют в своем докладе эксперты Всемирного экономического форума (ВЭФ), готовность клиентов перейти от традиционных банковских услуг к финтех-сервисам оказалась переоцененной. Во многом это связано с предпочтениями аудитории, у которой банки вызывают гораздо больше доверия, чем различные альтернативные сервисы. Клиенты воспринимают банки как надежный и понятный на бытовательском уровне механизм для получения разного рода финансовых услуг, указывает заместитель управляющего Фор-банка в Санкт-Петербурге Алина Бажулина.

Еще одним фактором сохранения банками лидирующих позиций стала их адаптация к меняющейся ситуации на рынке. «Банки идут в ногу со временем и активно внедряют современные технологии в бизнес-процессы, что позволяет успешно конкурировать с финтех-компаниями и сохранять доминирование на рынке», — отмечает главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. Быстрыми темпами идет развитие интернет-банкинга, применение искусственного интеллекта в риск-менеджменте, взаимодействии с клиентами, перечисляет он.

Способствует сохранению статус-кво и регулятивная среда. Единственным барьером, который стоит на пути внедрения качественно новых финансовых сервисов, являются законодательные ограничения, сетует основатель проекта Kviki Вениамин Липский. Медленные изменения в нормативно-правовом регулировании играют на руку банковскому сектору, считает он.

НИШЕВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В результате финтех-проектам удастся выдерживать конкуренцию с банками только в отдельных рыночных сегментах. Финансовые стартапы работают в узкоспециализированных областях и «заточены» под решение какой-то конкретной проблемы, объясняет основателя проекта DeHedge Дмитрий Анисимов. «Здесь финтех-стартапы пользуются конкурентными преимуществами скорости и гибкости, близости к клиенту», — объясняет он. — Кроме того, существуют маргинальные ниши, в которые банки просто не хотят заходить, например микрокредитование».

Схожей позиции придерживаются и другие участники рынка. Стартапы в основном оказывают услуги платежных сервисов, электронных кошельков, мобильного эквайринга, микрокредитования,



ЕДИНСТВЕННЫМ БАРЬЕРОМ, КОТОРЫЙ СТОИТ НА ПУТИ ВНЕДРЕНИЯ КАЧЕСТВЕННО НОВЫХ ФИНАНСОВЫХ СЕРВИСОВ, ЯВЛЯЮТСЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

замечает директор по развитию платежного сервиса SimplePay Дмитрий Агапитов. При этом в сферах инвестирования, трейдинга и финансового консалтинга из-за более высокого уровня доверия лидируют банки и консалтинговые компании, комментирует он. В повседневных финансовых операциях на небольшие суммы финтех более удобен и востребован населением, однако немногие готовы доверить таким проектам сохранность больших средств, говорит господин Липский. На рынках сложных долгосрочных услуг (управление капиталами и депозиты) главную роль играют банки, продолжает он.

Согласно исследованию ЕУ, в долгосрочной перспективе наибольшее распространение финтех-продукты получат в сфере платежей и переводов. Объем транзакций с применением финтех-сервисов в этом сегменте в среднем будет расти на 31% в год и к 2020 году достигнет \$14,8 трлн, ожидают аналитики ЕУ. Также в компании видят перспективы для внедрения финансовых технологий в сфере онлайн-финансирования, страхования и управления капиталом.

ПЛОХОЙ МИР ЛУЧШЕ ХОРОШЕЙ ВРАЖДЫ

Впрочем, отношения между стартапами и банками постепенно переходят от конкуренции к сотрудничеству. Кредитные организации все чаще начинают выстраивать с финтех-проектами партнерские отношения. Так, Сбербанк совместно с Фондом развития интернет-инициатив (ФРИИ) создал специальную акселерационную программу для стартапов, с помощью которой кредитная организация ищет новые технологические

решения. Другой пример — стартап-акселератор «Финтех Лаб», в создании которого приняли участие группа ВТБ, банки «Санкт-Петербург», «Хоум Кредит» и «Ак Барс», а также платежная система MasterCard.

Кроме того, кредитные организации превратились в ключевого инвестора в финтех. По подсчетам CB Insights, в период с 2011 по 2016 год крупнейшие российские банки обеспечили 90% инвестиций в финтех-сектор. Венчурные фонды для вложений в перспективные проекты, в частности, имеют Сбербанк, Газпромбанк, банк «Санкт-Петербург». «Те финтех-стартапы, которые показывали хоть какую-то удачную модель, были поглощены банками и, в лучшем случае, релоцированы с сохранением бренда и внутренней моделью управления», — констатирует заместитель директора департамента IT по инновациям Росевробанка Александр Васильев.

Как отмечают эксперты, решение зарыть топор войны сулит выгоды как одной, так и другой стороне. «Финтех может предложить гибкость в подходах к решению поставленных задач, высокую скорость реализации и „человеческое лицо“ конечного продукта. Банки же могут обеспечить необходимую экспертизу, финансовый ресурс и доступ к широкой клиентской базе», — говорит заместитель генерального директора по развитию ИК «Велес Капитал» Анатолий Лукашов. «Грамотное партнерство с финтех-проектами дает возможность увеличить свою прибыль за счет роста доходов от применения инновационных бизнес-моделей, цифровых продаж, новых продуктов, а также снизить операционные расходы за счет автома-

тизации бизнес-процессов», — добавляет госпожа Бажулина.

По мнению генерального директора процессинговой компании Uniteller Алексея Богаткина, самым эффективным способом взаимодействия с финтехом для банков является поглощение успешных стартапов. Этот вариант делает банки более маневренными, чем при создании дочерних подразделений для инноваций и разработок, уверен эксперт. «На данные подразделения все равно оказывает влияние структурированность банков, и они превращаются скорее в аутсорсинговые компании для банков, нежели в инновационные стартапы», — поясняет свою мысль господин Богаткин.

По мере обострения конкуренции в данном сегменте банки будут больше внимания уделять собственным финтех-стартапам, что рано или поздно приведет к слиянию данных сфер, прогнозирует старший аналитик QBF Роман Кузнецов.

ВЗАИМОВЫГОДНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Более серьезные опасения, чем финтех-стартапы, у банков вызывают крупные IT-корпорации, которые обладают не только технологической базой, но и внушительными ресурсами. «Преимуществами Facebook, Google, „Яндекса“ является большая лояльная пользовательская база, а также наличие информации о пользователях. Использование этих факторов позволяет эффективно развивать финансовые сервисы», — замечает господин Монастыршин. Крупные технологические компании обладают значительной клиентской базой, предоставляют клиентам огромный перечень услуг в различных сферах и умеют монетизировать накопленные данные, чего пока нельзя сказать о банках, полагает заместитель генерального директора SAP CIS Андрей Горайнов.

Впрочем, участники рынка не исключают, что и здесь конкуренция в перспективе может перерасти в кооперацию. «Сегодня банки ищут новые ниши для роста, а технологические компании заинтересованы в монетизации своего главного ресурса — аудитории. Поэтому здесь возможно совместное использование конкурентных преимуществ обеих сторон, особенно в области Big Data», — считает господин Анисимов.

Банки получают выгоду от партнерства с IT-гигантами, даже если их роль будет сведена сугубо к технической, убежден господин Богаткин. «Если, например, Facebook решит создать свое платежное решение и даже выпускать собственные платежные карты, где роль банка будет сведена только к технической, банкам будет выгодно такое сотрудничество, потому что банков много, а Facebook один», — резюмирует он. ■