

БАНКИ ЗАХОДЯТ НА СМЕЖНЫЕ ТЕРРИТОРИИ

В ДЕКАБРЕ 2017 ГОДА ПРЕЗИДЕНТ СБЕРБАНКА ГЕРМАН ГРЕФ ПРЕДУПРЕЖДАЛ, ЧТО НА ПЯТКИ БАНКАМ НАСТУПАЮТ ФИНТЕХ-КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ДОВОЛЬНО БЫСТРО МОГУТ ОСВОИТЬ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ. СПУСТЯ ПОЛТОРГА ГОДА БАНКИ «СЪЕЛИ» МНОГИЕ СТАРТАПЫ И ВЗЯЛИ НА ВООРУЖЕНИЕ ИХ СЕРВИСЫ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Одной из основных задач, по мнению Германа Грефа, должно стать предвидение того, что клиент захочет на следующем этапе. Нужно совмещать в себе функции банка, финтех-компаний и, возможно, чего-либо еще. «Банки боятся финтехеров, поэтому начинают с гигантской скоростью их покупать. Финтехи в скором будущем составят серьезную конкуренцию банкам, в частности, когда крупные технологические компании запустят свои финансовые платформы», — заявлял Герман Греф.

Спустя почти полтора года нельзя сказать, что банки сдали позиции. Они продолжают приобретать финтех-стартапы, создают венчурные фонды и ассоциации, которые тестируют перспективные технологии, разрабатывают стандарты и могут воздействовать на законодателей, считает аналитик ГК «Финам» Леонид Делицын. «Финтех-игроки стали партнерами, без которых банки не смогут развиваться в будущем. Без банковской инфраструктуры отрасль финтеха была бы не столь эффективна. Банки часто выступают пользователями созданных сервисов и крупными инвесторами финтех-проектов. При этом финтех-компании стимулируют банки развивать свои платежные сервисы и порождают диджитал-конкуренцию на банковском рынке», — отмечает Андрей Барановский, директор департамента розничного и массового бизнеса банка «Александровский».

Многие технологии, которые используют стартапы, оказались довольно сырыми. Зато колоссальным преимуществом финтеха стало отсутствие строгого регулирования, продолжает Леонид Делицын. В итоге 80% активов в платформах кредитования физических лиц стали составлять не средства состоятельных граждан, а капитал традиционных финансовых структур. Скоринговые системы финтех-компаний позволяют кредиторам использовать большие данные, которые приходят из интернета и других источников, избегая проверок регулирующих структур. В этом заключается еще одна причина внимательного отношения традиционных банков к предложениям инновационных финтех-компаний, готовности подписываться на сервисы и даже участвовать в работе совета директоров стартапов.

Сегодня финтех-компании составляют для банков не угрозу, а скорее дают возможность быстро входить в новые ниши бизнеса, предлагать клиентам новые продукты, считает Василий Воронов, управляющий директор департамента внедрения инноваций и изменений Росбанка. В качестве серьезных конкурентов теперь логично рассматривать крупные технологические компании, считает он. Яркий пример — выход Apple на рынок платежей с кредитной картой совместно с Goldman Sachs. «Банки и финтех-компании в России учатся находить во взаимодействии друг с другом решения,



СЕГОДНЯ ФИНТЕХ-КОМПАНИИ СОСТАВЛЯЮТ ДЛЯ БАНКОВ НЕ УГРОЗУ, А СКОРЕЕ ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРО ВХОДИТЬ В НОВЫЕ НИШИ БИЗНЕСА

выигрышные для обеих сторон, и это происходит более естественно, чем, например, в ЕС с введением платежной директивы PSD2», — продолжает банкир. В России построение цифровой инфраструктуры в финансовом секторе — это конкурентная история, формирующаяся при помощи регулятора, в то время как в Европе оно в большей степени строго продиктовано им, добавляет он.

РЕГУЛЯТОР В ПОМОЩЬ Действительно, в последнее время Банк России начал предпринимать шаги по диджитализации банковских услуг. Он создает собственную финтех-платформу, которая подразумевает систему быстрых платежей (переводы между клиентами разных банков по номеру телефона в течение 15 секунд), маркетплейс и биометрию. Удаленная идентификация по биометрическим данным позволит клиентам банков оформлять банковские продукты и услуги, которые ранее были доступны только в отделениях банков, дистанционно. Эти проекты смогут изменить конкурентный ландшафт на российском рынке, считает господин Воронов.

«Банк России обладает достаточным ресурсом, чтобы подключить к сервису как можно больше банков и платформ. Финтех-компании, в свою очередь, не об-

ладают такими возможностями, чтобы тягаться с регулятором, и делают все не так масштабно», — обращает внимание Александр Казанский, директор дивизиона «Центр» Уральского банка реконструкции и развития. По его мнению, действия ЦБ приводят к провалу экспансии финтех-компаний. Конкуренцию выигрывает банки, которые хорошо знают своих клиентов. Клиенты же пока не готовы к дерзким предложениям финтеха.

Традиционные претензии к банкам — медлительность и зарегулированность, тогда как финтех предлагает очень быстрые решения. Впрочем, скорость работы достигается иногда не за счет каких-либо революционных технологий, а за счет пренебрежения управлением рисками. «Базой для стремительного подъема наиболее известных компаний финтеха служили массы клиентов, которым традиционные банки отказывали, что и позволяло новичкам, щедро выдавая кредиты, быстро наращивать клиентскую базу», — добавляет господин Делицын.

НОМО ECONOMICUS Диджитализация банковских услуг и маркетплейс дают возможность даже небольшим банкам занять свою нишу. Если раньше в небольшом городе отдаленного региона России были

представлены только один-два банка и диктовали потребителю свои условия, то теперь достаточно получить карту по почте, зайти на специализированные сайты и подобрать удобные продукты онлайн. «Благодаря интернет-технологиям мы повсеместно наблюдаем Номо economicus — обычного представителя среднего класса, который ищет карту с более выгодным процентом на остаток, кешбэком и программами лояльности, а также функциональным интернет-банком», — отмечает Иван Уклеин, младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА».

Сегодня наиболее востребованными у клиентов являются онлайн-заявки на кредитные продукты с рассмотрением в течение 10–15 минут. Также клиенты обращают внимание на функциональность мобильных приложений, их интеграцию с удобными и в то же время безопасными платежами, в том числе за рубежом, отмечает господин Уклеин. Платежные кольца и браслеты, NFC-платежи привязываются к виртуальным картам с возможностью быстрой смены валюты расчетов. В целом есть значительный спрос на интеграцию мобильных приложений банков с другими сферами повседневной жизни, добавляет эксперт. → 90