

КРЕДИТ НА ПОЛКЕ

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ СУПЕРМАРКЕТОВ СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ФИНТЕХА В РОССИИ. ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ И УХОДА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ И МНОГИХ ЗАРУБЕЖНЫХ IT-КОМПАНИЙ СПРОС НА РОССИЙСКИЕ РАЗРАБОТКИ ВЫРОС, КАК И В ЦЕЛОМ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК ФИНТЕХ-УСЛУГ.

ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Банкам маркетплейс помогает привлекать новых пользователей, а пользователи могут видеть условия по финансовым продуктам сразу нескольких банков и выбирать наиболее подходящие для себя. Так что роль финансовых маркетплейсов и агрегаторов, позволяющих сравнивать и приобретать финансовые продукты, быстро растет, говорит аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов.

Директор цифровых продуктов финтех-сервиса CarMoney Анзор Таов тоже отмечает тенденцию к росту числа цифровых платформ, предлагающих различные продукты и обеспечивающих высокий уровень обслуживания клиентов. Организации, которые уже внедрили готовые цифровые платформы, активно устанавливают партнерства с поставщиками дополнительных услуг, расширяя свой функционал. Свои продукты на финансовых платформах теперь продают не только банки, но и страховые, инвестиционные компании, МФО.

БОТЫ В РАБОТЕ Михаил Попов, основатель и генеральный директор финтех-платформы TalkBank, утверждает, что только 20% финтех-проектов направлено на предоставление новых финансовых услуг. В первую очередь финтех помогает менять сами подходы в кредитовании и страховании, искать новые возможности монетизации финансовых продуктов. «„Умный“ скоринг с применением модели машинного обучения, новые модели страхования, использование искусственного интеллекта. Здесь есть большой потенциал, во всем мире этот рынок активно развивается», — говорит господин Попов.

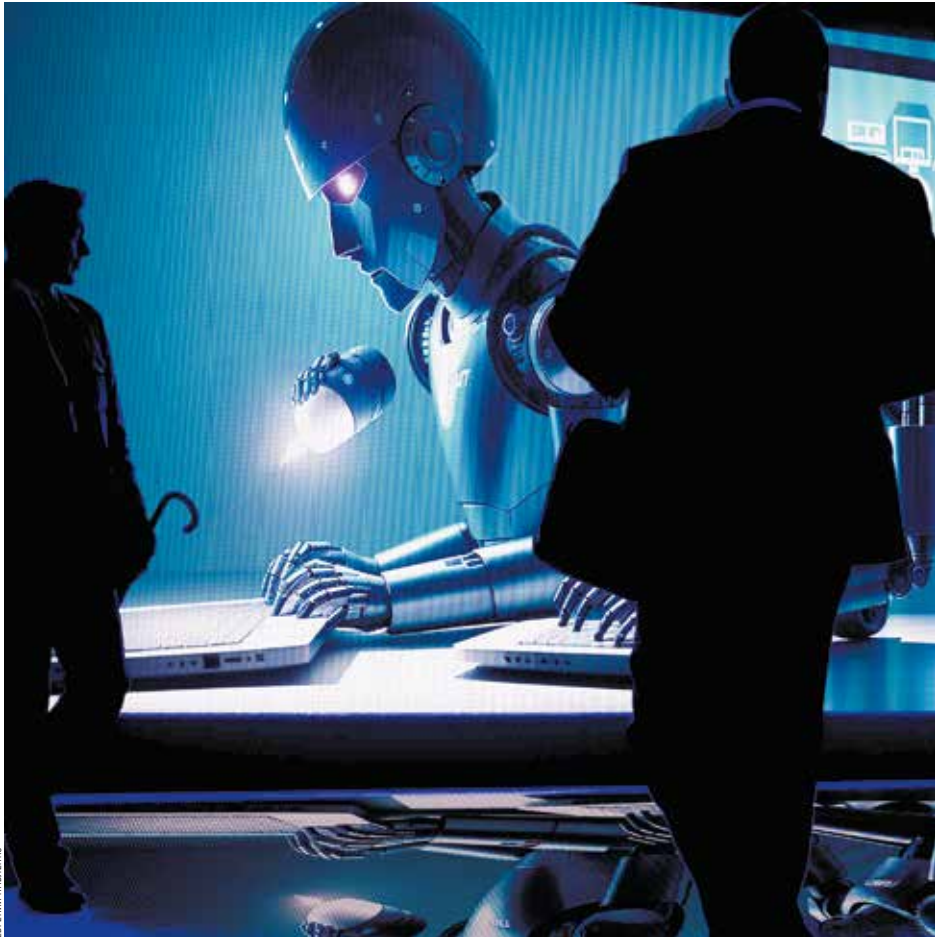
Господин Таов добавляет, что события последних двух-трех лет стали своего рода драйвером развития онлайн-услуг, в том числе и в сфере финансов. Крупные участники рынка успешно внедряют роботизацию в свои бизнес-процессы, стремясь повысить эффективность деятельности. Эти инновации позволяют компаниям оптимизировать процессы, снижать издержки и обеспечивать более быстрый отклик на запросы клиентов.

TalkBank, в частности, разрабатывает решения для автоматизации бизнес-процессов для банков и страховых компаний за счет внедрения чат-ботов в мессенджерах. Боты работают на собственной Baas-платформе, в которую через API интегрирован ряд банков. Это позволяет партнерам быстро подключить платежные инструменты и другие сервисы для решения бизнес-задач. Наиболее перспективное направление в финтехе сейчас в целом связано с развитием платежных средств, облегчающих коммуникацию между финансовой организацией и клиентом, согласен директор финансовой онлайн-платформы Webbankir Андрей Пономарев.

Бот работает на основе искусственного интеллекта (ИИ) и может самостоятельно обрабатывает до 90% вопросов, запоминает команды и новые нестандартные кейсы. По словам господина Попова, также решение помогает проводить онбординг и обслуживание клиента независимо от политик маркетплейсов, которые подвержены санкционным ограничениям, объясняет эксперт.

В 2016 году, когда TalkBank только запустился, выручка компании за три месяца составила 50 тыс. рублей, а за весь 2022 год превысила 240 млн рублей. Также число пользователей уже составляет более миллиона человек, а объем транзакций превышает 40 млрд рублей.

КАНАЛ ПРИВЛЕЧЕНИЯ Маркетплейсы и технологии встроенных финансов (embedded finance) выступают эффективным механизмом по продаже бан-



В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ФИНТЕХ ПОМОГАЕТ МЕНЯТЬ САМИ ПОДХОДЫ В КРЕДИТОВАНИИ И СТРАХОВАНИИ, ИСКАТЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ МОНЕТИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ

ковских, страховых и других финансовых продуктов. «Клиентам удобно использовать один сервис, где можно выбрать наиболее выгодные банковские продукты или товары, соответствующие их потребностям. Рост популярности финансовых супермаркетов приведет к развитию новых маркетплейсов и продолжительному привлечению клиентов через этот канал», — считает Сергей Комаров, лидер трайба в «Цифра банке».

Такой цифровой канал также помогает решать проблему географии, добавляет генеральный директор платформы «Сравни» Сергей Леонидов. В 2021 году компания «Сравни» первой в России получила лицензию финансового маркетплейса от Банка России, а в 2022 году запустила возможность оформления онлайн-кредитов без посещения банков на сайте. Здесь можно сравнить и купить понравившейся финансовый продукт. Помимо финансовых компаний, сервис сотрудничает с образовательными проектами.

По словам господина Леонидова, в развитии супермаркетов помогают технологии встроенных финансов, такие как кредитование, рассрочка и BNPL-сервисы (Buy now, pay later, или «Покупай сейчас, плати потом»), позволяющие разделять стоимость покупки на части без переплат. По прогнозам Juniper Research, 2027 году число пользователей таких сервисов в мире вырастет в 2,5 раза — до 900 млн человек.

Цифровые платформы также выступают востребованным инструментом для управления финансами у предпринимателей, говорит Семен Теняев, основатель крупнейшего финансового маркетплейса ВБЦ и соци-

альной сети для бизнеса TenChat. В своем бизнес компания соединила финансовую и деловую активность. В 2016 году появился первый финансовый маркетплейс продуктов для b2b и b2g «Всероссийский банковский центр» (ВБЦ). Сначала он работал больше как агрегатор предложений о госзакупках, а затем перерос в крупнейший маркетплейс для участников госзаказа, где можно оформить электронную банковскую гарантию, не обращаясь напрямую в банк. Сегодня через платформу проходит на конкурс более 60% участников госторгов.

По словам господина Теняева, маркетплейс ежедневно обеспечивает 2,5 млрд рублей банковских гарантий для участников тендерного рынка. Сейчас платформа собирается выходить на зарубежные рынки, чтобы обслуживать импортно-экспортные операции в режиме «незаметно» для малого и среднего бизнеса, а также намерена расширить финансовые услуги за счет инвестиций и страхования.

Затем уже во время пандемии компания запустила бизнес-мессенджер TenChat, который очень быстро перерос в деловую соцсеть, продолжает господин Теняев. Сегодня она объединяет 2,5 млн пользователей из разных стран. Большая часть — 45% — это самозанятые граждане, 25% — представители бизнеса и госслужащие, еще 25% — топ-руководители и наемные сотрудники. В прошлом году Минцифры включило TenChat в перечень рекомендованных российских решений для замены иностранного ПО и IT-сервисов, и несколько регионов выбрали площадку для привлечения инвестиций.

БАНКАМ НА ПЯТКИ И все-таки пока финансовые супермаркеты занимают мизерную долю рынка, считает Алексей Толстик, основатель и генеральный директор финтех-платформы Mandarin. «Сегодня это не более чем модный тренд. Для банков финансовые супермаркеты стали одним из многих и пока не очень масштабных каналов генерации клиентов», — говорит он.

Тем не менее число финтех-стартапов, разрабатывающих решения для автоматизации банковских бизнес-процессов, за последнее время существенно выросло. Так, в течение первого полугодия 2023 года участниками Skolkovo Fintech Hub стали шесть компаний из этой категории, а всего 16 стартапов финансового сектора получили статус участника за этот период, рассказывает директор хаба Павел Новиков. Среди лидеров по темпам роста за 2022 год — banki.ru, «Выберу.ру» и «Сравни». Средний темп роста выручки этих компаний составляет 148% год к году, что доказывает востребованность данных сервисов и их актуальность для банков, страховых компаний и обычных граждан, указывает господин Новиков.

Лицензии финансового супермаркета в Центробанке получает все больше площадок, констатирует Михаил Попов. Помимо уже перечисленных возможностей таких сервисов в виде широкого ассортимента продуктов и услуг и возможности привлекать клиентов в цифровом формате, он отмечает еще один тренд. Накопленные базы клиентов, их предпочтений, а также число проданных кредитных и страховых продуктов формируют у таких маркетплейсов сильное конкурентное преимущество, которое позволит им, как и обычным супермаркетам в ритейле, вводить в свой ассортимент уже Private Label.

«Это услуги, которые идут под брендом самого супермаркета, но при этом имеют большую маржинальность для самого супермаркета, чем продукты и услуги сторонних финансовых организаций. Поэтому вполне можно ожидать, что через год-другой эти финансовые площадки начнут анонсировать собственные финансовые продукты, которые будут активно замещать банки второй и третьей категории. Для клиентов таких площадок в первую очередь будут важны финансовые условия, и при их сопоставимости бренд супермаркета будет более сильным, нежели чем банки, второго и третьего эшелона», — прогнозирует господин Попов.

В 2023 году в российском финтехе продолжается тенденция на импортозамещение утраченных финансовых сервисов, полагает господин Додонов. В частности, он видит перспективным дальнейшее развитие различных сервисов трансграничных платежей, направленных на преодоление ограничений. Определенные возможности здесь в перспективе могут быть связаны с внедрением Центробанком цифровым рублем, тестирование которого началось в августе.

Перспективы развития финтех-рынка продиктованы Банком России в рамках «Основных направлений развития финансовых технологий», опубликованных на сайте национального финансового регулятора. Показательные примеры этих направлений — система быстрых платежей, цифровой рубль, развитие технологий открытого банкинга (Open API) и другие, перечисляет генеральный директор eKassir Алексей Зотов. По его мнению, подобная вовлеченность регулятора оказывает положительное влияние на рынок в целом, благодаря чему в банках иницируются проекты пилотирования, развития или эффективного использования этих технологий. ■