
Банки та фінтех-компанії: сила - в єдності

Сучасні тенденції розвитку ринку фінансових послуг

Ні для кого не є відкриттям, що для збереження конкурентоспроможності будь-якого бізнесу, необхідно постійно розвиватися. Напряму це стосується і сектора фінансових послуг, споживачі яких рік від року пред'являють все більш високі вимоги до фінансових установ щодо надійності та прозорості їх діяльності, а також простоти отримання послуг. Люди нового покоління (що народилися після 1981 року, або, так звані, "милленіали") характеризуються високим ступенем залученості до цифрових технологій. Вони звикли користуватися різними онлайн-сервісами, тому для них першорядним є не тільки наявність фінансових онлайн-додатків, але і зручність їх використання. Так, за прогнозами експертів, до 2030 року на милленіалів буде припадати 75% працюючого населення, тому компанії, які не враховують їх вимоги до якості фінансових послуг, ризикують втратити більшу частину клієнтської бази. На даний момент з компаній, що спеціалізуються на створенні нових технологічних рішень для класичних фінансових послуг, вже сформована ціла галузь, що називається "фінансові технології" (скорочено "фінтех" або "FinTech"). Та за деякими напрямками компанії «фінтех» вже починають конкурувати з класичними фінансовими установами.

Сучасний банк також неможливо уявити без автоматизованих систем управління. Але до активного розвитку "фінтеха" банки розвивали ІТ-напрямок, переважно, для підвищення безпеки проведення операцій та мінімізації операційних витрат. А «фінтех» орієнтований, в першу чергу, на зручність клієнтів. Сьогодні фінтехкомпанії активно розробляють програми для здійснення фінансових операцій за допомогою мобільних телефонів, створюють платіжні агрегатори та платформи для транзакцій з альтернативними валютами, а також для залучення фінансування без участі банків, та багато чого іншого.

Вклади в розвиток цього напряму ростуть досить високими темпами. С 2011 по 2015 рр. вони збільшилися в 10 разів (с \$ 2 млрд. до \$ 20 млрд.) Прогнозується, що до кінця 2020 р. обсяг вкладень перевищить \$ 150 млрд. Основні центри інвестицій у фінансові технології знаходяться в Північній Америці (на неї припадає більше 40% вкладень), Азії (близько 25% всіх інвестицій) та Європи (опановується близько 8% коштів). В Європі інноваційною активністю виділяється, в першу чергу, Великобританія. Також активно розвиваються інноваційні технології у Німеччині та Франції.

Якщо проаналізувати напрями, в яких спостерігається впровадження найбільш великої кількості інновацій, можна виділити кілька основних видів фінансових послуг:

1. Платежі та грошові перекази (54% інвестицій)
2. Кредитування (25% інвестицій)
3. Управління капіталом та операціями на фінансових ринках (7% інвестицій)
4. Страхування (2% інвестицій).

Розглянемо більш детально кожний вид послуг, в якому активно застосовуються інноваційні технології.

Аналіз основних напрямків інновацій у фінансовій сфері

Платежі та грошові перекази

Все більшою популярністю серед населення користуються інтернет-платежі, в тому числі, з використанням мобільних телефонів. Розвиваються також безконтактні платежі та біткоїн-платежі. При цьому в багатьох розробках для мінімізації витрат і підвищення надійності використовуються технології блокчейн (Blockchain).

Платежі можна проводити навіть через служби деяких соціальних мереж. Наприклад, власний платіжний сервіс має Facebook. З його допомогою можна здійснити покупки та переслати гроші друзям. Є й інші системи миттєвих мобільних грошових переказів. Серед них: «Venmo» (мобільний платіжний додаток, що належить PayPal і поєднує в собі функції платіжної системи та соціальної мережі), сервіс «Square», що дозволяє здійснювати перекази через електронну пошту або чат «Snapchat», система «Zelle».

Громадяни України теж все частіше використовують нові технології. За даними дослідження MasterCard, проведеного в 2016 році, за допомогою мобільного банку готові розрахуватись товари та послуги 72% опитаних жителів України. «ПриватБанк» першим з українських банків запустив в Facebook платіжний бот «Мої платежі», який допомагає оплачувати комунальні послуги прямо в сервісі цієї соціальної мережі.

Ще одним популярним напрямком є створення платіжних агрегаторів, що дозволяють інтернет-магазинам організувати прийом платежів від покупців за допомогою різноманітних електронних платіжних систем, а також через термінали оплати та послуги мобільного зв'язку.

Кредитування

В додаток до класичного банківського кредитування, розвивається P2P (від особи до особи) кредитування фізичних осіб та P2B (від людини до бізнесу) кредитування бізнесу. У цьому випадку кошти позичальнику надходять не від банку, а безпосередньо від інвестора. В якості посередника виступає спеціальний інтернет-майданчик, що, серед іншого, має автоматизовану систему перевірки кредитоспроможності позичальників. При цьому рішення про видачу кредитів приймають самі інвестори, та існуючі ризики неповернення кредиту також цілком лежать на них. Такі кредити частіше за все є беззаставними. Ставки за кредитами можуть бути як фіксованими, так і такими, що визначаються на основі зворотного аукціону, коли потенційний позичальник встановлює максимальний рівень ставки, за яким він погоджується взяти кредит, а потенційні кредитори торгуються між собою, пропонуючи гроші за меншою ставкою.

Переваги такого вигляду кредитування для позичальників: менше вимог, ніж при отриманні кредиту в банку, і більш низькі ставки в порівнянні з мікрофінансовими організаціями. Переваги для кредиторів: можливість отримання більш високого доходу, ніж від розміщення банківського вкладу. Недоліки для кредиторів: високий ризик неповекнення кредиту, відсутність системи поруки та застави, а також державної гарантії повернення коштів (у відмінності від депозитів, які відшкодовуються Фондом гарантування).

Піонерами цього напрямку є британська площадка Zopa.com, яка працює з 2005 року, а також послуги Prosper і Landing Club, відкриті в 2006-2007 роках в США. Популярними майданчиками також є: SocietyOne, OnDeck, Avant, SoFi, Funding Circle, Trustbuddy, Thincats., Kabbage, Kiva, Wonga, Lendico, ресурс Communitylend.com, Smava.de, а також BTCJam, де можна отримати в кредит криптовалюти.

В Україні P2P-кредитування з'явилося порівняно недавно. Серед платформ, не пов'язаних з банками, можна відзначити, перш за все, «Сервіс взаємного мікрокредитування uCredit». Враховуючи слабкий рівень захисту прав кредиторів в Україні, розробники платформ надають ширший спектр послуг, ніж стандартно пропонують іноземні майданчики. Крім аналізу платоспроможності заборгованості та організації розрахунків, у разі виникнення затримок вони також реалізують процедуру збору заборгованості та судового виробництва.

Крім того, в українських реаліях може мати шанси на успіх і заставне P2P-кредитування, яке пропонує компанія «Advance Finance Alliance».

Ще одним різновидом збору коштів без участі банків є краудфандінг (crowd - «натовп», funding - «фінансування»), коли різні фізичні особи через спеціальний інтернет-майданчик об'єднують свої ресурси для вкладення коштів в певні проекти або кампанії (в тому числі, благодійні). Краудфандінгові технології часто використовуються також для фінансування стартапів, так як дозволяють швидко залучити інвестиції, запропонувавши в якості забезпечення поставки продукції або ж участь у фінансових результатах діяльності проекту. Найбільш відомими краудфандінговими майданчиками є Kickstarter і IndieGoGo, в лідерах зборів на Kickstarter - технічні винаходи, софт, музика та відео. А на IndieGoGo добре йдуть бізнес-проекти, спрямовані на удосконалення побуту і поліпшення екології. Крім того, популярністю користуються майданчики Crowdfunder, RocketHub, Fundable, Crowdcube, Seedrs, Sponsume і інші.

Серед великих українських стартапів, профінансованих за допомогою краудфандінга на іноземних майданчиках, можна назвати: «LaMetric» (зібрано \$ 369 тис.), «Petcube» (\$ 251 тис.), «Вспишка iBlazr» (\$ 156 тис.). На даний момент через Kickstarter збираються кошти на запуск виробництва українського гаджета «Hushme».

Першим в Україні майданчиком колективного фінансування став «Спільнокошт», створений в 2012 р на базі платформи соціальних інновацій «Велика Ідея». У лютому 2013 року була створена друга українська платформа – «Na-Starte».

Цей напрямок активно розвивається і, за прогнозом Світового Банку, до 2025 року щорічні вкладення в краудфандінг зростуть до \$ 93 млрд.

Управління капіталом та операції на фінансових ринках

Інновації на цьому напрямку полягають в автоматизації процесу прийняття рішень. Створюються спеціальні фінансові сервіси: роботи-консультанти (robots-advisors), які в режимі онлайн автоматично генерують інвестиційні рішення, сформовані на основі обробки інформації за певним алгоритмом. Робот-консультант оцінює інформацію про потенційного інвестора для визначення цілей інвестування та його схильності до ризику. Після обробки даних про клієнта і доступної інформації з фондового ринку, робот-консультант пропонує способи формування оптимального інвестиційного портфеля.

Роботи-консультанти розраховані, насамперед, на непрофесійних приватних інвесторів, які роблять вкладення на тривалий термін. Відмінною особливістю є низька вартість їх послуг.

Перші подібні сервіси для роздрібних клієнтів з'явилися в США в 2008 році. Компанія «Betterment Holdings Inc», що надає автоматизовані послуги з управління інвестиціями, одна з перших запропонувала ринку роботів-консультантів. В даний час ця онлайн-інвестиційна фірма управляє активами вартістю понад \$ 8,5 млрд і використовує кілька автоматизованих методів управління приватним капіталом. Також до лідерів ринку відносяться американські компанії: «Wealthfront», «Vanguard Personal Advisor Services» і «Schwab».

Крім ринку США, роботи-радники широко представлені в Європі. У Швейцарії, наприклад, такі послуги пропонує ряд майданчиків. Серед них: «Swissquote», «True Wealth», «Investomat» та інші. Поширені роботи-консультанти також в Канаді та Індії.

У 2016 році обсяг коштів, якими керують робо-едвайзери, досяг приблизно \$ 200 млрд. За прогнозами Швейцарської компанії MyPrivateBanking Research, цей напрямок буде і далі динамічно розвиватися. Особливою популярністю буде користуватися гібридна форма консультування - коли люди доповнюють рекомендації комп'ютерів. Обсяг активів під управлінням таких інвестиційних стратегій до 2025 року може дійти до \$ 16,3 трильйона (що становить близько 10% від глобального інвестиційного портфеля).

Страховання

Так як банки досить тісно взаємодіють зі страховими компаніями, розглянемо впровадження інновацій і в сфері страхування. Нові технології застосовуються тут у всіх процесах - від аналізу продажів до використання технології Blockchain для оплати послуг страхових компаній. Основна частина інноваційних проектів в сфері страхування реалізується в США.

Прогнозується, що в найближчому майбутньому з'явиться нова галузь - страхові технології, або insurtech. Сучасному користувачеві вже пропонується не тільки сервіс для дистанційного укладання договору через сайт страхової компанії, а й нові види страхування і різні додаткові можливості: наприклад, короткострокове страхування через мобільні пристрої; онлайн-доступ до баз даних для зберігання інформації про застраховане майно тощо.

Крім удосконалення якості сервісу для споживачів, використання нових технологій полегшує також аналіз даних по поведінку клієнтів з метою оцінки ризиків та підбору страхового пакету. Для цього використовуються методи аналізу «великих даних» і технології штучного інтелекту. Крім того, ведуться роботи по автоматизації процесу спілкування з клієнтами в різних системах комунікацій

Одним із прикладів цікавих Фінтех-проектів в сфері страхування можна назвати «Трон», що надає страхування цифрових сховищ. Користувачі мають можливість вводити докладні відомості про об'єкти страхування в мобільний додаток, який зв'язується зі страховими партнерами. Таким чином можна застрахувати різні речі: ноутбук, фотокамеру, ювелірні вироби і так далі. Цифрове сховище реалізоване з використанням технології Blockchain.

Проекти «Lemonade» і «Next Insurance», поставили собі за мету за допомогою технологій штучного інтелекту повністю автоматизувати процеси аналізу даних і обслуговування клієнтів.

Проект «Cuvva» спеціалізується на страхуванні машин. При цьому застрахуватися можна навіть на годину, наприклад, на час поїздки в чужому авто. Страхівку можна придбати через спеціальний додаток.

Проект «Cyense» пропонує страхівку від кіберзлочинів, несанкціонованого доступу до бази клієнтів або до операцій з банківськими картками. Для цього в Cyense розробили систему, яка може моделювати економічні і фінансові ризики, пов'язані з хакерськими атаками.

В рамках проекту «PolicyGenius» передбачено розробку агрегатора послуг медичного страхування, тобто сервісу для порівняння пропозицій від різних компаній в цій сфері.

Хто переможе в конкурентній боротьбі?

Як у банків, так і у фінтех-компаній, є свої сильні та слабкі сторони. Банки мають значні фінансові кошти і напрацьовану клієнтську базу. Але не всі вони готові вкладати в розробку інноваційних продуктів власні часові та кадрові ресурси. Крім того, діяльність банків досить серйозно регламентована з боку регулятора фінансового ринку. Тому вони не завжди можуть швидко перебудуватися під зростаючі потреби клієнтів - для цього повинна бути відповідна нормативна база, а регулятори, як правило, займають консервативну позицію і не поспішають з узаконенням нововведень.

Сильною стороною фінтехкомпаній є високий рівень кваліфікації і інноваційний потенціал співробітників, а також відсутність обмежень з боку регуляторів ринку. При цьому найчастіше вони мають набагато більше інформації про смаки, звички і потреби своїх потенційних клієнтів, відстежуючи їх активність в соцмережах, а також їх місцезнаходження та переміщення за допомогою програм геолокації, прив'язаних до смартфонів. До недоліків можна віднести те, що вони, переважно, спеціалізуються на вузькому спектрі операцій. Крім того, їм не завжди вистачає фінансування для реалізації своїх ідей, а також необхідного часу для завоювання довіри клієнтів. Тому, як для банків, так і для фінтехкомпаній, найбільш розумною стратегією є не конкурентна боротьба, а використання різних взаємовигідних варіантів співпраці. На щастя, обидві сторони вже і самі прийшли до такого висновку. Дослідження, нещодавно проведені Mastercard, показують, що в світі більше 90% банків та 75% Фінтех-компаній хочуть тісніше співпрацювати в майбутньому. За результатами блиц-опитування представників банківського сектора, 45% банкірів підтримують відкриття розробникам неконфіденційних даних. Велика частина (58%) зазначила, що їх банк готовий до впровадження фінтех-інновацій, а 71% банкірів вважають правильним відстежувати і купувати ефективні фінтех-рішення. Схожі висновки містяться і в новому дослідженні PricewaterhouseCoopers, в ході якого було опитано понад 1300 фінансових інститутів, 82% з яких повідомили про те, що планують в найближчі 3-5 років почати тісну співпрацю з фінтех-компаніями.

Можливі варіанти співпраці

Варіанти співпраці між фінансовими установами та Фінтех-компаніями можуть бути самі різні - від простого використання послуг фінтехкомпаній до повноцінного технологічного партнерства, інвестування в реалізацію нових систем або покупки уже реалізованих проектів.

Як приклад співпраці, можна навести розвиток P2P і P2B-кредитування. До початку 2016 року цей напрямок розвивався досить швидкими темпами і, за прогнозами Morgan Stanley, до 2020 року мав потенціал зростання до \$ 300 млрд. Але після звільнення радою директорів CEO Lending Club Рено Лапланша (через виявило махінацій), акції Lending Club та OnDeck істотно впали в ціні, а довіра до цього ринку сильно похитнулася. У підсумку багато майданчики переорієнтували свою стратегію на партнерство з банками. Тепер великі банки намагаються зайняти свою нішу в P2P бізнесі, об'єднуючись з існуючими проектами (JPMorgan і OnDeck), або створюючи свої власні платформи (Goldman Sachs). А участь банків в таких проектах підвищує довіру до них. Для банків такий вид послуг є досить цікавим, тому що відсутній ризик ліквідності і неповернення кредитів і, відповідно, не потрібно формувати резерви. А заробити можна на комісії за проведення операцій. Крім того, завдяки співпраці з фінтех-компаніями, у банків розширюється спектр потенційних клієнтів на класичні банківські послуги.

Цікавляться фінансові установи і розвитком сервісу роботів-консультантів. Власні роботизовані сервіси випустили такі великі фінансові компанії, як «Vanguard» і «Fidelity». Розробкою сервісів робо-едвайзінга зайнявся і банк «Morgan Stanley», і найбільші британські банки: «Barclays», «Royal Bank of Scotland», «Lloyds» і «Santander UK».

Одним із прикладів технологічного партнерства між банками і Фінтех-компаніями також може бути, так званий, «відкритий API». Скорочення «API» означає «Application Program Interface» - інтерфейс прикладного програмування. Маючи доступ до банківського API, розробники з Фінтех-компаній можуть створювати додатки на основі даних банку. Для банку це вигідно з точки зору отримання нових ідей, а також мінімізації часу і трудовитрат співробітників на впровадження інновацій. А фінтех-компанії отримують фінансування на реалізацію своїх проектів.

Україна теж не стоїть осторонь від інновацій. Навесні 2016 року «Приватбанк» запустив сервіс фінансування підприємців «КУБ», реалізований на базі ідеї P2B-кредитування. На даний момент через сервіс вже профінансовано проектів на загальну суму близько 1 млрд.грн.

В кінці вересня 2017 року НБУ, ОТП Банк і некомерційний інкубатор «1991 Open Data Incubator» запустили в Україні інкубаційну програму для фінтех-стартапів «Open banking lab». В рамках програми банки надають стороннім розробникам доступ до відкритих (неконфіденційних) даних і власних API. Створюється тестове середовище, в якому незалежні розробники зможуть протестувати і впровадити свої авторські рішення. Крім того, банк виділяє трудові і фінансові ресурси на підтримку програми та винагороду для переможців. Автори відібраних рішень за результатами проекту отримають грант на розвиток у розмірі \$ 10 тис.

Важливість правильного регулювання

Багато в чому успішність цієї співпраці, та й розвиток фінансових технологій в цілому, залежать від якості регулювання цієї сфери.

Наприклад, у Великій Британії є так звана «пісочниця» - можливість запуску і тестування нових продуктів без їх обов'язкового відповідності поточним нормам законодавства.

Також регулятор спільно з банками може створювати консорціум навколо важливого для багатьох гравців інституту або загального сервісу. Після цього проводиться конкурс на технічну реалізацію проекту, і ідея починає втілюватися в життя.

Національний банк України демонструє зацікавленість у розвитку фінансових технологій та співробітництва банків і фінтех-компаній. Нещодавно був анонсований запуск проекту «Сприяння розвитку FinTech в Україні». В якості пріоритетних напрямків розвитку обрані:

- цифровий банкінг
- електронні платежі
- страхування (автострахування, туристичне страхування)
- Діджитал кредитування (P2P, B2P і кредитування фінансових компаній).

Уже найближчим часом фахівці НБУ займуться оцінкою стану ринку Fintech і розробкою заходів, що підтримують фінтех-ініціативи. Початок покладено. Тепер головне - щоб цей проект успішно реалізувався і втілювався, в тому числі, в затвердженні якісної нормативної бази, що регулює і реально підтримує розвиток даного напрямку. Від цього виграють усі: і банки, і фінтех-компанії, а головне-споживачі фінансових послуг!