Дизрапторы наших дней

Уменьшение количества посредников, происходящее для упрощения и улучшения клиентского пути в рамках процесса платформизации, вполне может радикально переформатировать финансовый рынок



Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЕЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

В преддверии Форума инновационных финансовых технологий FINOPLIS 2024 эксперты и аналитики возобновили дискуссию о роли финтеха в современных непростых условиях, в которых находится страна. На прошлогоднем Форуме порой звучали слова о том, что у большинства банков нет ни ресурсов, ни морального права на рискованные и дорогие эксперименты ради иллюзорных достижений.

Тем не менее общее мнение заключается в том, что финтех продолжает оставаться раздражителем банковских стратегов. Но особенностью текущего момента стало то, что не только молодые компании старожилами финансового рынка рассматриваются в качестве дизрапторов. Есть и иные тренды, способные изменить расстановку сил, и исходят они вовсе не от молодых команд, а от крупных инфраструктурных организаций и самого регулятора, что снижает риски инноваций. Например, на фондовом рынке благодаря процессам дезинтермедиации, прямому доступу инвесторов на биржу, интернализации, совершению операций с ценными бумагами «внутри брокера» через его баланс могут произойти, по сути, революционные изменения.

Где клиентская ценность?

«Скоро в мобильном приложении цифровой финансовой платформы мы сможем увидеть достаточно широкий спектр инструментов для любого потребителя. Поэтому есть вполне осязаемый риск того, что клиенты перестанут пользоваться традиционными банковскими, страховыми или брокерскими приложениями и будут проводить все свое экранное время на странице финансового маркетплейса», — заявил в ходе сессии «Цифровые дизрапторы: как меняют финансовый рынок платформенные сервисы?» в рамках Финансового конгресса Банка России 2024 **Кирилл Пронин,** директор департамента инфраструктуры финансового рынка ЦБ.

По статистике регулятора, уже более 100 платформенных серви-



сов получили регулируемый статус в Банке России и вошли в соответствующие реестры. Более 2 млн пользователей стали клиентами этих платформ, и с помощью таких платформ привлечено активов и реализовано продуктов на сумму более 550 млрд рублей.

МСП активно использует краудфандинг, на маркетплейсах видно активное присутствие финансовых организаций. Более 70 банков уже вывели кредитные продукты через финансовые платформы, причем это не только региональные банки, не имеющие широкой розничной сети, но и системно значимые кредитные организации.

По мнению Кирилла Пронина, «это является одним из шагов по построению модели открытых финансов на базе Open API. На всех платформах клиент имеет прямой доступ к продукту, увеличивается свобода выбора в отсутствие назойливых продавцов. Этот сегмент начинает формировать новые клиентские ценности, что, очевидно, является сферой применения усилий классических финтехов в коллаборации с банками, платформами и т.д.».

Николай Каторжнов, председатель правления МКБ, добавил: «Платформы помимо всего прочего повышают прозрачность рынка. На них видно все, например наличие дополнительных условий. Конкуренция за клиента заставляет придавать стандартному продукту дополнительную ценность, а платформа сама поможет его продать. В итоге на наших глазах появилась конкуренция по качеству продукта в противовес рынку маркетинговых уловок».

Вопрос амбиций

19 июля 2024 года в телеграм-канале FINOPLIS 2024 были опубликованы ключевые темы этого Форума. В их числе: открытые API и управление согласиями, платформенные решения и экосистемы, ИИ, а также инвестиции и содействие развитию инноваций. Их анализ приводит к выводу, что упомянутая выше секция является, по сути, репетицией предстоящего Форума; следовательно, имеет смысл сформулировать ее основные выводы и затем сравнить с итогами предстоящих дискуссий.

Во-первых, концепция открытых финансов успешно преодолела стадию неприятия. Примером тому является череда пилотных проектов с использованием открытых API, например организация взаимодействия между Сбером и Т-Банком, целью которого является предоставление возможности клиентам обоих банков видеть свои балансы в любом приложении. Сбер не скрывает, что намерен сам стать цифровым маркеплейсом, что уже сделано в области продажи ОСАГО. Как сильно это изменит рынок? Очевидно, все ощутят присутствие на нем нового «финтеха».

Во-вторых, маркетплейсы и ряд других платформ не подпадают под прямое регулирование Банка России, поскольку не имеют кредитных и других специфических рисков, являясь, по сути, агрегатором и витриной. Это значит, что рынок пока открыт для малых игроков. Со временем неизбежна консолидация, и окно возможностей для финтехов закроется.

В-третьих, платформы уже сейчас начали конкурировать с департаментами продаж банков, вытесняя их из последней мили доступа к клиентам. Для финтехов открылись огромные возможности взаимодействия с экосистемами и банками в области придания продуктам дополнительной ценности, например, за счет персонализации, а также возможности выстраивания не менее персонализированного клиентского пути для их продаж на платформах. Здесь огромное поле деятельности по использованию ИИ и промпт-инжиниринга (разработки и оптимизации запросов или инструкций для генеративных искусственных интеллектов).

В-четвертых, по словам **Руслана Вестеровского,** старшего вице-президента, руководителя блока «Управление благосостоянием» СберБанка, стали востребованы новые направления бизнеса. В их числе бурно растущий сегмент Wealth Management. Все эти направления становятся все сложнее, технологичнее и дешевле для клиента (соответственно дороже для банка). При этом здесь по определению не может быть массовых однотипных сервисов. Нужен индивидуальный подход. Понятно, с кем банкирам было бы интересно организовывать коллаборации.

Многое из перечисленного фактически требует от банкиров ликвидации части собственных бизнес-процессов, передачи этих процессов платформам и их партнерам в лице финтехов. Готовы ли банкиры на это? По мнению представителей МКБ, готовы, вопрос лишь в амбициях.

ЦФА и цифровой рубль

Итак, банкиры готовы, платформы созрели, а что происходит в стане венчурных инвесторов? Готовы ли они инвестировать в те стартапы, которые будут специализироваться на описанных выше видах деятельности?

Ответ на этот вопрос зависит от наличия источников альтернативного финансирования, поскольку значения ключевой ставки не очень-то этому способствуют. Кроме того, требуются механизмы выхода инвесторов из стартапов, например, через IPO. А еще, поскольку речь идет о дизрапторах, необходимы более гибкие бизнес-модели получения доходов, например гибридные цифровые права на золото, квадратные метры жилой площади и т.д.

Ответы практически на все эти вопросы были получены в ходе 3-й практической конференции «Цифровые финансовые активы: Инвестиции нового поколения». В частности, **Дмитрий Аксаков,** исполнительный директор бизнес-блока ВЭБ.РФ, в рамках секции «Малый и средний бизнес, стартапы и венчурные инвесторы» отметил: «Мы видим, как перезапустилась секция IPO на бирже, как туда массово заходят инвесторы. А еще начал активно развиваться рынок ЦФА. Последний пока не является альтернативой первому, но он привнес дополнительные ценности. Это прежде всего возможность очень гибко настраивать платежный профиль инвестиционного инструмента, это и возможность стартапа привлечь инвестиции на ранних стадиях, когда в дополнение к доходности у инвестора появляется возможность первым получить права на использование продукта».

Что касается абсолютно новых возможностей, участники сессии указали инвесторам на использование смарт-контрактов, которые должны заработать и у ЦФА, и у цифрового рубля. Это то, что делает инвестиции по-настоящему «умными», а платежи гибкими. Поэтому можно утверждать, что инвесторы тоже готовы! Б.О