

Дмитрий Гришин (банк «Уралсиб»): Межбанковский акселератор АРБ — цифровой супермаркет инноваций

Директор по инновациям банка «Уралсиб», председатель комитета АРБ по инновациям в банковской отрасли Дмитрий Гришин рассказал о том, как изменилась работа со стартапами в финансовой сфере за последние полтора года, о влиянии государства, задачах и целях первого общероссийского межбанковского финтех-акселератора

— Дмитрий, как возникла идея создать акселератор?

— В банке «Уралсиб» создана очень мощная система работы со стартапами, в рамках которой представители рынка смогут предложить свой продукт банкам. Мы стабильно входим в топ-10 цифровых банков, по версии «Сколково», стали банком № 1 по работе со стартапами, по версии АНО «Финтехстарт».

Создав Комитет по инновациям, мы начали встречаться с представителями банков и формировать программу акселератора. В ней есть три этапа: 1) этап раскатки рынка, когда мы говорим о пользе программы; 2) этап, когда мы выбираем проекты, которые уже имеют потенциал для изменения внутри себя и полезность идентификации которых для банка очевидна; 3) этап — это сама акселерация. Здесь важно помочь авторам проекта сформулировать ценностное предложение применительно к банку. Такая программа позволяет сократить затраты и для создателей проекта, и для банков.

В основу акселератора легла наша собственная методология фаст-трека внедрения инноваций.

— Как отреагировали банки на такое предложение?

— В десятках банков сказали, что им это интересно. Первые четыре, помимо нашего, согласились участвовать в работе акселератора. Мы стартовали 9 августа 2023 года и к концу набора предложений получили почти 300 заявок. Из-за ухода таких крупных игроков и инициатив, как акселератор Visa, не осталось площадки для развития финтех-проектов и не все банки готовы финансировать большой акселератор.

— Какие у банков есть предубеждения против работы с проектами?

— Все болевые точки присутствуют, меняется только порядок. Первое — проект должен решать конкрет-



ную задачу. Если у менеджера стоит задача по автокредитованию, не надо показывать проекты в области ипотеки. Второе — это должно совпадать по временным периодам. Если эффект от этого будет через девять месяцев, то он, скорее всего, не попадет в «горящие» задачи. Третье — у нас у всех есть ресурсные ограничения. Любая инновация будет вступать в конкуренцию с этими ресурсами за команду разработки, за продакт-менеджера, за финансы.

— Как бизнесу работать со стартапами, если у банка нет отдела инноваций?

— Во-первых, должен быть реальный заказчик на уровне топ-менеджера. Во-вторых, ничего не получится, если у вас «на борту» нет человека, который любит и умеет заниматься инновациями. Третье — надо выделить определенный запас ресурсов, времени, финансов, бизнес-процессов, в которых будут проводиться эксперименты, чтобы нащупать правильный путь появления инноваций в определенной организации.

— Какие сейчас могут быть формы работы с проектами?

— Инхаус-разработка и коллаборация с серьезным вендором куда не денутся. Банк не пишет все, начиная с драйверов и операционной системы. Почему обычно берут внешний полуфабрикат или готовый продукт? Потому что это сокращает time to market. Мы можем здесь и сейчас проверить, нужен ли сервис нашему клиенту или поможет ли это оптимизировать офисные процессы. Чем ниже наши косты, тем более гибки мы в принятии решения по ценообразованию. Это прямо влияет на спрос на банковский продукт. Чем наши процессы эффективнее, тем лучше это сказывается на NPS.

Б.О