

ИНВЕСТИРУЙ, ЕСЛИ УСПЕЕШЬ

ФИНТЕХ-СТАРТАПЫ РАСХВАТЫВАЮТ КАК ГОРЯЧИЕ ПИРОЖКИ. ОЧЕРЕДНОЙ БОЛЬШОЙ ГОД ДЛЯ ФИНТЕХ-ИНДУСТРИИ — ТАК НАЗЫВАЮТ АНАЛИТИКИ 2018-Й. ОШЕЛОМИТЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В ЭТОЙ СФЕРЕ И ДИНАМИКУ РОСТА ДЕМОНСТРИРУЕТ КИТАЙСКИЙ ФИНТЕХ. В США «ВЫСТРЕЛИВАЕТ» СТАРТАП, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЙ УСЛУГИ МОБИЛЬНОГО ЭКВАЙРИНГА STRIPE. В РОССИИ ОТКРЫВАЕТСЯ ЛАБОРАТОРИЯ РОБОТОТЕХНИКИ В СБЕРБАНКЕ. АЛЬФА-БАНК ПОКУПАЕТ ДОЛЮ В АНАЛОГЕ STRIPE — PAY-ME. И ПОХОЖЕ, ЧТО ЭТО НЕ КОНЕЦ: ДО НОВОГО ГОДА ЕЩЕ ДВА МЕСЯЦА.

СВЕТЛАНА РАГИМОВА

В мировой финтех-индустрии третий квартал этого года знаменуется новыми рекордами. В сентябре компания Ant Financial (в прошлом Alipay) объявила о создании нового игрока в этой сфере — Ant Financial Technology. Компания будет фокусироваться на технологиях крупномасштабных финансовых транзакций, финансовой безопасности, интеллектуальных технологиях, способах взаимодействия следующего поколения и приложениях на блокчейне. Материнская компания оценивается в \$150 млрд, специализируется на микро-транзакциях и мобильных платежах, обслуживает 600 млн китайцев и планирует IPO. Финансовый гигант в июне этого года поднял инвестиции в размере \$14 млрд, за счет чего были побиты рекорды прошлого года.

Другое заметное событие произошло на Лондонской фондовой бирже. На IPO в сентябре вышел крупнейший игрок рынка peer-to-peer-кредитования в Великобритании — Funding Circle. Компания получила оценку в \$2,4 млрд. В то же время американский финтех-стартап Stripe в очередном раунде инвестиций привлек \$245 млн, что означает оценку в \$20 млрд. Это сделало Stripe одной из наиболее дорогих частных компаний мира. Ее специализация — платежная платформа для малого бизнеса, с помощью которой можно быстро организовать прием оплаты на сайте или на блошином рынке.

ПРЯМО ПО КУРСУ По мнению аналитиков консалтинговой компании KPMG, в 2018 году рынок финтеха продолжает становиться более зрелым. Это происходит за счет движения в сторону открытого банкинга, более ясного регулирования, выхода на следующую ступень зрелости технологий искусственного интеллекта и блокчейна. Главными трендами, формирующими повестку на этом рынке, KPMG называет развитие технологий искусственного интеллекта и активное применение их на практике; увеличение объемов инвестиций в регтех (regtech — технологии, которые помогают обеспечивать более легкое соответствие регуляторным правилам) во всем мире; укрепление взаимодействия и партнерства между крупномасштабными провайдерами услуг; становление следующего поколения продуктов кредитования — онлайн-ипотека, различные платформы; первые успешные практики применения продуктов на блокчейне; открытый банкинг — разработчики получают доступ к открытым API, таким образом, появляется шанс у новых игроков; новые конкуренты — провайдеры финансовых услуг открывают собственные цифровые банки; инновации в insurtech (технологии в страховании) получают все больше инвестиций, строятся

международные хабы в этой области; зрелые финансовые компании значительно расширяют область деятельности и запускают все больше цифровых услуг; все больше партнерских соглашений заключается между финтехом и технологическими гигантами.

Россия движется в соответствии с трендами — за одним исключением. В McKinsey в своем отчете о финтехе, выпущенном в 2015 году, отмечали, что банковская индустрия — одна из самых устойчивых к технологической трансформации. В нашей стране ситуация обратная: банки стали одними из самых активных потребителей IT и цифровых инноваций.

Как говорит Алексей Волостнов, директор Frost & Sullivan в России, рынок финтеха в России так же, как и во всем мире, находится на стадии активного формирования. «Не все ниши рынка в достаточной мере отрегулированы. Это касается, например, криптовалют и решений на основе распределенных реестров — блокчейна. В других нишах пока отсутствует значительное количество сформированных use-cases — практических примеров того, как та или иная технология может быть встроена в работающую бизнес-модель и монетизирована. То есть технологий и технологических решений сейчас значительно больше, чем реально работающих бизнесов с понятной и окупаемой моделью», — говорит он. По его словам, именно традиционные финансовые институты являются активными инвесторами в сфере финтеха в России. Они же, как правило, ведут и собственные разработки: Сбербанк, Тинькофф-банк, Альфа-банк.

Павел Никонов, инвестиционный менеджер Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ), говорит, что банки в большей степени предпочитают инвестировать во внутренние проекты, чем покупать стартапы или вкладываться в них.

«Поглощения и сделки по приобретению в стартапа происходят, но их можно по пальцам пересчитать», — говорит он. — Мне кажется, наибольшие усилия банков сейчас направлены на то, чтобы перестроить бизнес. Перейти от предоставления исключительно финансовых услуг, где уровень конкуренции не позволяет наращивать прибыль по традиционным направлениям, к экосистеме. В такой модели ключевая ценность — доступ к клиенту и большое количество информации о нем, которой владеет финансовая компания. Банки активно развивают допсервисы и маркетплейсы, пытаясь дополнительно монетизировать своих клиентов и удерживать их».

Алексей Волостнов из Frost & Sullivan в числе наиболее востребованных технологий, а также сфер, где конкуренция финтех-компаний с традиционными банками

является наиболее острой, называет небанковские денежные переводы, в частности мобильные; автострахование и весь комплекс услуг, связанный с телематикой и ее применением; комплекс услуг, связанный с сопровождением бизнеса (онлайн-бухгалтерия, финансовое планирование, бюджетирование). Другое направление — системы управления личными финансами. На первый взгляд, оно пересекается с предыдущим пунктом, но господин Волостнов уточняет, что зачастую это разные проекты. Еще одна сфера — маркетплейсы и сайты-агрегаторы, которые помогают сравнить услуги страховых компаний, размеры страховых премий, детально изучить условия кредитования. И последнее: алгоритмы онлайн-кредитования и более широко — системы автоматизации различных процессов (таких как скоринг, кредитование).

ИСТОЧНИК ВДОХНОВЕНИЯ Несмотря на то, что российские банки предпочитают выращивать инновации внутри, все они используют самые разные инструменты поиска готовых цифровых решений вовне. Это акселерационные программы поддержки команд, развивающих финтех-продукты, участие в тематических венчурных фондах, поглощения. Если говорить о развитии собственных ресурсов, то здесь также используются различные подходы. Банки открывают центры компетенций по самым горячим направлениям, стимулируют внутреннее предпринимательство, запускают фабрики идей, уже довольно давно каждый из лидеров поддерживает собственную инновационную лабораторию, а также проводит масштабную стратегию цифровой трансформации. Эта активность, в свою очередь, порождает новые бизнес-модели и инновационные продукты.

«Форматов работы банков с инновационной отраслью множество», — говорит Павел Никонов. — Если, например, взять крупнейший банк Сбербанк, то у него есть все эти форматы. Объем финансирования зависит от формата. Акселерация внутренних или внешних проектов обычно не предполагает крупных вложений — это не более нескольких миллионов рублей на команду. При прямых инвестициях речь обычно идет о суммах от нескольких миллионов до десятков миллионов долларов. Такой порядок цифр комфортен для банков, так как вкладывать меньше они обычно не умеют (иначе затраты на осуществление такой сделки могут оказаться больше, чем размер самой сделки), а для вложений более крупного размера на рынке просто нет объектов. Стартапов в России, которые бы стоили сотни миллионов долларов, почти нет».

Несмотря на это, финтех как направление предпринимательства также развива-

ется. Представитель ФРИИ добавляет, что наиболее перспективная область, где стартапы могут конкурировать с банками, — это финансирование малого и среднего бизнеса. По его словам, это очень большой рынок, где существенный клиентский сегмент является недообслуженным ввиду высоких рисков и требований регулятора. «Во ФРИИ есть две портфельные компании, которые помогают малым и средним компаниям привлекать финансирование, — StartTrack и PimPay. Эти компании реализуют разные бизнес-модели и действуют в разных нишах, но обе позволяют малому и среднему бизнесу получать столь необходимое финансирование», — говорит он.

Несмотря на то, что такого рода проекты могут «отъесть кусок пирога» у крупных финансовых компаний, конкуренция между этими разнокалиберными игроками не такая уж острая. Павел Никонов объясняет, что часто стартапы и банки вступают в партнерство, совместно решают какую-то проблему. Например, стартап дает клиентам банка более качественную конечную услугу, чем делает сам банк, за счет того, что специализируется именно на этом продукте или сфокусирован на определенной целевой группе. Таким образом, он может дополнять продуктовую линейку банка. Представитель ФРИИ приводит в пример виртуальные банки, которые, по сути, работают на системах партнеров — традиционных финансовых компаний. Например, Talkbank предоставляет сервисы по подготовке отчетности по НДС, которые помогают клиентам банков и брокеров получать налоговые вычеты. Другой пример — сервисы вроде Pay-me, который работает в сфере мобильного эквайринга, позволяет принимать к оплате карты Visa, MasterCard и «Мир» с помощью mPOS-терминала и мобильного приложения для iOS, Android и Windows. Это фактически аналог того самого финтех-гиганта Stripe. Компания открылась шесть лет назад, а в 2018 году совладельцем Pay-me стал ее давний партнер — Альфа-банк, который приобрел, если верить инсайдерам, чуть меньше контрольного пакета компании. Стороны не раскрыли детали сделки. По оценке аналитика ГК «Финам» Леонида Делицына, Pay-me целиком могли оценить в 400–600 млн рублей.

Представитель ФРИИ в числе лидеров российской финтех-индустрии называет следующие компании: Тинькофф-банк, Qiwi, Модульбанк, Сбербанк. «В силу размера любая инновация, внедренная Сбербанком, окажет наиболее сильное влияние на рынок», — добавляет он. Означает ли это, что вскоре вся индустрия начнет роботизироваться вслед за лидером, который в этом году открыл лабораторию робототехники? Время покажет. ■