

FINANCES AND BANKS

Magomaeva L.R.

DEVELOPMENT OF FINTECH COMPANIES IN CONDITIONS OF COMPETITION WITH FINANCIAL MEDIATORS FOR INFORMATION RESOURCES

Magomaeva Leyla Rumanovna, Russia, Associate Professor,
Candidate of Economic Sciences, Head of the Department "Information
Systems in Economics" of the Grozny State Oil Technical University
named after M.D. Millionshchikov

Abstract

The publication examines the options for cooperation and interaction of traditional financial intermediaries and FinTech companies competing for the use of information resources, the prerequisites for creating new forms of partnerships in the conditions of the development of innovative tools, the forms of support and development of FinTech companies by the regulator in domestic and foreign practice are disclosed.

Keywords: financial intermediaries, FinTech companies, information resources.

Возникновение нового типа финансового посредничества на рынке финансовых услуг сегодня связано не только с развитием новых технологий, но и с появлением новых возможностей для анализа и обработки информации. По сути, информация выступает важнейшим активом для всех компаний глобальной финансовой индустрии, что определяет появление новых типов организаций и компаний в данной отрасли.

Неоклассическая теория совершенного рынка объясняет феномен развития финансового посредничества как нового типа компании в

условиях воспроизводства товаров и услуг на основе информации полученной от потребителей. Рациональное развитие любого типа финансового посредничества невозможно без анализа информационной среды, что предопределяет постоянный обмен между потребителями товаров и услуг и поставщиком [1].

В финансовых посредниках заинтересованы как кредиторы, так и заемщики, так как они получают определенные преимущества и выгоды. С позиции кредиторов:

- финансовые посредники осуществляют диверсификацию риска путем распределения вложений по видам финансовых инструментов между кредиторами при выдаче совместных кредитов во времени и иным образом, что ведет к снижению уровня кредитного риска;

- финансовый посредник разрабатывает систему проверки платежеспособности заемщиков и организует систему распространения своих услуг, что также снижает кредитный риск и издержки по кредитованию;

- финансовые институты позволяют обеспечить постоянный уровень ликвидности для своих клиентов, т.е. возможность получения наличных денег.

С позиции заемщиков:

- финансовые посредники упрощают проблему поиска кредиторов, готовых предоставить займы на приемлемых условиях;

- при наличии финансового посредника ставка за кредит для заемщика при нормальных экономических условиях оказывается чаще всего ниже, чем при его отсутствии;

- финансовые посредники осуществляют трансформацию сроков, восполняя разрыв между предпочтением долгосрочных ссуд заемщика и предпочтением ликвидности кредитора;

- финансовые институты удовлетворяют спрос заемщиков на крупные кредиты за счет агрегирования больших сумм от множества клиентов.

Финансовый посредник является связующим звеном между рынком и конечными потребителями финансовой индустрии, его качественные характеристики дополняются и развиваются по мере совершенствования товаров и услуг. Еще в конце 60-х американскими экономистами была сформулирована теория совершенного финансового рынка, в рамках которой был проведен детальный анализ функций, выполняемых финансовыми посредниками. Впервые был озвучен вывод о том, что ключевой функцией финансовых посредников является преобразование информации в финансовые активы. Позднее, в середине 80-х годов, были сформулированы первые теоретические положения, объясняющие технологию достижения финансового результата посредством выбора оптимальной комбинации товаров и услуг в рамках

существующей информационной среды. И только в начале 90-х была впервые обоснована характеристика финансового посредничества как нового рыночного механизма для преобразования информации о потребительском поведении в конкретные виды финансовых продуктов и услуг. Полученный вывод в дальнейшем позволил объяснить и типологию развития различных типов финансовых посредников.

Одним из распространенных типов финансового посредничества, аккумулирующего большое количество структурированной и неструктурированной информации, являются финансовые супермаркеты. В международной практике различают несколько типов финансовых супермаркетов, объединенных в рамках единой информационной платформы при осуществлении и реализации специализированных и неспециализированных продуктов и услуг. Первый тип – объединение под единым брендом банковской и небанковской организации для цели продажи товаров и услуг. Второй тип, являясь наиболее распространенным, предусматривает создание мультифинансового посредничества на основе предложения монопродукта или услуги от разных посредников с последующим распределением прибыли среди различных участников.

Создание финансового супермаркета, предлагающего потребителю новые продукты и услуги, позволяет не только удовлетворить растущие потребности клиентов, но и обеспечить комплексную поддержку информационной системы с учетом дополнения ее структурных и функциональных компонентов с учетом локализации приложений и разграничения доступа к ним со стороны пользователей. Конфигурация существующих приложений финансового супермаркета позволяет использовать различные уровни подключения к глобальным информационным ресурсам.

Исследование эволюционного развития финансовых супермаркетов в западной практике показывает, что их возникновение в конце 90-х – начале 2000-х было обусловлено необходимостью оказания услуг некредитного характера, но одновременно связанных с финансовой деятельностью. Например, страхование недвижимости, депозитарная, брокерско-дилерская деятельность и пр. Подобные кредитно-финансовые организации впервые получили свое развитие в британской практике, предлагая своим клиентам осуществление расчетных операций через телефонные каналы, впоследствии изменив их на интернет каналы. Первым из таких банков выступил банк – First Direct, апробировав возможности дистанционной формы обмена информацией между клиентами.

В российской практике можно выделить несколько глобальных финансовых супермаркетов, реализующих свою деятельность как моноофис, исключительно на дистанционной основе и с использованием

смешанного подхода – моно и мультиофис, силами создаваемых территориальных структурных подразделений. Примером моноофисной организации выступают такие банки как Тинькофф банк, Точка банк, Банк Связной, не имеющие собственных внутренних структурных подразделений на территории России, но предлагающие различные продукты и услуги через расчетно-филиальную сеть других банков. Разделяя позицию некоторых авторов, считаем [3], что кредитные организации подобного типа являются социально-ориентированными организациями, поскольку сочетают в себе функции финансового посредника и возможности по предоставлению кредитно-расчетных услуг на всей территории страны, включая труднодоступные территории.

В условиях радикального изменения технологических решений и платежных инструментов для осуществления офлайн и онлайн обслуживания клиентов на глобальном финансовом рынке возник новый сегмент компаний, аккумулирующих и внедряющих новейшие достижения в информационных системах, – Fin Tech компании. В основе используемой ими бизнес модели лежит принципиально новое решение по использованию инновационных (прорывных) технологий финансовых сервисов и услуг, ориентированных на конечного потребителя – клиента.

Например, сегодня одним из примеров использования технологий целевого внедрения финансовых технологий Fin Tech компаний в деятельности кредитных организаций является создание системы мгновенных денежных переводов. Все расчеты и операции выполняются в режиме реального времени на основе единой информационной онлайн платформы⁸. Аналогичные финансовые технологии сегодня применяются для управления инвестициями на основе краудинвестовых платформ, в основе которых заложен принцип долевого финансирования для предприятий малого бизнеса и старт-ап проектов. Не менее впечатляющими выглядят и используемые банками технологии Fin Tech компаний в кредитном анализе на основе интеллектуальных скоринговых систем. Например, к числу таких Fin Tech компаний можно отнести Kreditech, которая осуществляет анализ деятельности заемщиков на территории рынка развивающихся стран, включая Россию. Оценка проводится с использованием технологий искусственного бизнес интеллекта на основе данных социальных сетей, а также данных базы кредитных историй и изучения профиля контрагентов. И сегодня некоторые крупнейшие отечественные кредитные организации уже заявили о готовности адаптации подобных технологических решений для цели увеличения собственного кредитного портфеля. К их числу

⁸ Прим. автора. Например, существующая система онлайн переводов TransferWise позволяет совершать в режиме реального времени валютно-обменные операции и расчетные операции клиентов.

принадлежит Сбербанк, который уже использует искусственный интеллект не только для принятия решения о выдаче кредита заемщику на основе данных из социальных сетей, но и для формализации возможностей изучения клиентов на основе уже проведенных транзакций и платежей.

На сегодняшний день можно констатировать, что жесткая конкуренция за информационные ресурсы между FinTech компаниями и традиционными финансовыми посредниками фактически завершена ввиду необходимости дальнейшего изучения потребительского поведения и совершенствования финансового инструментария. Став полноценными участниками финансовых рынков, многие молодые и агрессивные FinTech компании стараются найти новую нишу для развития собственного бизнеса на основе сотрудничества с крупными банками и финансовыми супермаркетами. С.С. Галазова [4] считает, что развитие конкурентной среды на рынке капитала является необходимым условием для ускоренного движения ресурсной экономики.

Неоспоримым преимуществом FinTech компаний остается высокая мобильность персонала и используемой IT-инфраструктуры, что определяет устойчивый спрос инвесторов на вложения в данный отраслевой сегмент. Во всем мире регуляторы активно поддерживают растущий рынок FinTech компаний, что обусловлено созданием новых систем обмена информацией о клиентах и их потребительском поведении. Например, европейский регулятор через созданную им Директиву PSD2 [5] (Payment Service Directive) открыл для FinTech компаний доступ к информации об остатках на счетах клиентов в различных кредитных организациях для получения возможности проведения платежей и переводов сторонними компаниями.

Аналогичная практика была использована в английских открытых стандартах API для банковского обслуживания банков Великобритании. Изданный регулятором OBS (Open Banking Standard) [6], помимо информации о платежах клиентов, предоставляют FinTech компаниям полный доступ к финансовой информации о банковской клиентуре (при наличии согласия со стороны клиентов).

Еще одним направлением поддержки развития FinTech компаний является создание регуляторных «песочниц», т.е. небольших свободных зон для апробации и тестирования инновационных финансовых продуктов и услуг в условиях, свободных от нормативного регулирования. Такие свободные зоны необходимы не только для более активного развития подобных технологий, но и поиска новых форм обмена информацией между финансовыми посредниками и клиентами. Сегодня подобные проекты только запланированы к реализации в отечественной практике [7], что определяет развитие новых механизмов взаимодействия – как между банками и FinTech компаниями, так и между финансовыми

посредниками и регулятором в лице Банка России.

Почему же именно FinTech компании сегодня задают новый вектор в развитии продуктового предложения на рынке и существует ли реальная конкуренция между финансовыми посредниками за открытые информационные ресурсы? Ответы на эти вопросы лежат в плоскости всеобщей диджитализации финансовой отрасли, поскольку фокус большинства FinTech компаний сегодня смещается в сторону предоставления клиентам наиболее удобных и универсальных информационных предложений в сегменте B2B – создания бизнес решений для расширения собственного бизнеса. В отличие от традиционного банкинга большинство FinTech компаний, помимо расширенного продуктового предложения, используют новейшие технологии по защите информации от внешнего вмешательства, что в условиях глобальных киберрисков является важнейшим конкурентным преимуществом на глобальном финансовом рынке. Однако использование клиентоориентированного подхода традиционных банков позволяет им конкурировать с FinTech компаниями прежде всего в секторе корпоративного обслуживания клиентов. Именно поэтому усилия банковского сектора сегодня сосредоточены на расширении новых технологий анализа поведения клиентов с целью создания индивидуальных продуктов или предложений, ориентированных на их конкретные потребности.

Новая модель развития глобального финансового рынка строится прежде всего на создании совместных партнерств традиционных финансовых посредников и FinTech компаний, обеспечивая тем самым качество продуктового инструментария и защиту от кибермошенничества. Рассмотрим четыре основных направления их развития:

- Улучшение клиентского интерфейса. Клиентский интерфейс представляет собой виртуальную торговую площадку для выбора наиболее удобных продуктов или услуг, что предопределяет необходимость повышения его качественных характеристик для потенциальных потребителей. Например, Canadian Imperial Bank of Commerce в результате сотрудничества с FinTech компанией Borgowell предоставил возможность клиентам получать моментальный кредит. Подобное технологическое решение протестировал и Scotiabank совместно с FinTech компанией Kabbage.

- Цифровизация бизнес процессов. Защита персональных данных клиентов сегодня приобретает ключевое значение при выборе финансового посредника. Утечка или взлом персональной информации о клиенте оказывает влияние на различные бизнес процессы банка и определяет возможности для их совершенствования. Облачные технологии хранения данных и биометрические методы идентификации клиентов, используемые FinTech компаниями, позволяют банкам

сократить операционные издержки и снизить риски возможных кибератак [8].

В качестве примера можно привести проект, реализованный банком HSBC посредством использования облачных хранилищ информационных данных в кооперации с FinTech компанией Tradeshift, специализирующихся на облачных технологиях. Аналогичные проекты уже реализованы в партнерстве FinTech компаний и таких банков как Bank of America и UBS.

- Углубленная информационная аналитика. Развитие скоринговых технологий сегодня невозможно без участия новых технологических решений. Большинство крупных банков и финансовых супермаркетов для обогащения скоринговых программ используют данных о коммунальных платежах, налоговых и таможенных сборов и пр. Так называемая расширенная и углубленная аналитика позволяет провести всесторонний анализ клиента на предмет его финансового положения. Например, крупнейшая банковская группа BBVA наладила сотрудничество одновременно с несколькими FinTech компаниями для анализа данных по оплате коммунальных услуг для кредитного скоринга.

- Расширение продуктового предложения. Развитие нового кредитного и финансового инструментария сегодня смещается в пользу наиболее выгодных предложений для клиентов на открытом финансовом рынке. Использование новых сервисов и технологий позволяет в режиме реального времени сравнить и выбрать необходимый продукт или услугу, но и получить информацию о наиболее выгодном предложении. По информации, представленной в отчете крупнейшей аудиторско-консалтинговой группы PWC [2], используемая в практике модель однорангового кредитования (P2P) приобретает все большую популярность у заемщиков во всем мире по причине гибкой ценовой политики, использования упрощенного процесса подачи заявок и принятия оперативного решения о кредитовании, включая обеспеченные и необеспеченные ссуды. Традиционно технология P2P была создана FinTech компаниями для взаимного кредитования компаний без участия финансовых посредников и институциональных инвесторов. Однако позднее подобную технологию адаптировали в банковской сфере, где кредиторами выступают непосредственные вкладчики банка – физические лица, а заемщиками – крупные компании клиенты банка.

Активное развитие приобретают и краудфандинговые технологии, основанные на коллективном типе финансирования. Несмотря на смещение потребительского спроса от традиционного финансирования к краудфандинговому финансированию, развитие подобных проектов позволяет банкам скорректировать собственную ценовую политику под потребности конкретных клиентов. В качестве примера можно привести деятельность FinTech компании Lending Club, ориентированной на P2P

кредитования и заключившей партнерское соглашение с Citigroup для обмена информации о клиентах.

Развитие новых финансовых технологий предоставляет не только новые возможности для развития FinTech компаний, но и ресурсы для новых форм сотрудничества с финансовыми посредниками. Информация является важнейшим фактором для развития конкуренции между и формирования нового типа финансовых и банковских услуг. В этой связи полагаем, что формирование глобальной финансовой экосистемы сегодня невозможно без создание совместных проектов и партнерств между традиционными банками и FinTech компаниями в условиях постоянного взаимодействия и плодотворного сотрудничества по обмену клиентским опытом и технологическими решениями.

Создание «регуляторных песочниц» для развития FinTech компаний в нашей стране создает устойчивые предпосылки для развития финансовой и банковской отрасли, а также тестирования инновационных технологий в условиях растущего спроса. Поддержка регулятора важна и для увеличения инвестиций в данную отрасль, особенно в условиях существующей кризисной ситуации в российской экономике.

References:

- [1] Freixas X., Rochet J. C. Microeconomics of banking. MIT press. 2008.
- [2] Peer pressure: How peer-to-peer lending platforms are transforming the consumer lending industry [<https://www.pwc.com/us/en/consumer-finance/publications/peer-to-peer-lending.html>]
- [3] Biganova MA Socially-oriented economy as realization of the tendency of globalization of national economy // Vestnik of the North Ossetian State University named after Kostan Levanovich Khetagurov. 2011. № 4. - P. 291-295.
- [4] Galazova SS, Tavbulatova Z.K. Clustering of the capital market in the mechanism of the accelerated development of the modern resource economy // Vestnik of the North Ossetian State University. K.L. Khetagurov Social Sciences 2012, No. 4. - P.251-253
- [5] Directive (EC) 2015/2366 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on payment services in the domestic market, amending Directives 2002/65 / EC, 2009/110 / EC and 2013/36 / EC and the Regulation (EC) No. 1093/2010 [<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32015L2366>]
- [6] Open banking standards in the UK [<https://www.openbanking.org.uk/>]
- [7] The Central Bank can test fintech in the "regulatory sandbox" [<http://bankir.ru/novosti/20171003>]
- [8] Usoskin VM Shadow Banking: Place and Role in the Financial Intermediation System // Money and Credit. 2016. № 4. P. 20-27.