





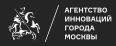


## итоги мероприятия

### Июнь 2020

Составлено на основе онлайн-опроса участников (230+ человек), проведенного до мероприятия, и результатов дискуссии

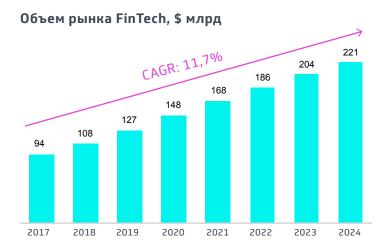
### **МИРОВОЙ РЫНОК FINTECH**



### Динамичное развитие мирового рынка FinTech

По данным Pitchbook, объем мирового рынка FinTech вырос с \$94 млрд в 2017 году до \$127 млрд в 2019 году. По прогнозам, к 2024 году объем рынка вырастет почти в 2 раза и составит \$221 млрд. При этом, по словам участников дискуссии, есть риск сокращения темпов роста рынка в 2020 году под влиянием пандемии.

Наиболее высоким уровнем развития отличается европейский рынок. При этом европейские компании, наряду с азиатскими, уже начинают активную экспансию на международные рынки (в то время как FinTech-компании Америки и Африки пока развиваются в основном на своих локальных рынках).



Презентация Dsight по данным Pitchbook

### Мировые венчурные инвестиции в FinTech также растут

2018 год был рекордным с точки зрения объема инвестиций, но в значительной степени это было обеспечено одной сделкой: финтехподразделение китайского технологического гиганта Alibaba Group, компания Ant Financial, привлекло \$14 млрд.

По словам участников дискуссии, в 2020 году объем инвестиций снизится на 15-20%. Инвесторы в большей степени смотрят на свои портфели и в меньшей степени на новые проекты для инвестиций.



Презентация Dsight по данным CBInsight



«Обычно, когда мы говорим про новейшие технологии и их влияние на мир, то чаще всего мы вспоминаем про американские компании и экспорт продуктов из Америки в Европу и остальной мир. В случае FinTech все наоборот: здесь балом правят европейские компании, которые задают стандарт аналогам из других регионов. Это в свою очередь находит отражение в инвестиционной привлекательности Европы. С 2017 года 30% всех венчурных инвестиций в FinTech были сделаны в Великобритании».

### Алексей Никитюк,

глобальный менеджер по финансовому планированию Revolut

### Новые компании-единороги I квартала 2020



FlyWire www.flywire.com

Оценка: \$1 млрд

Платформа позволяет принимать платежи и выставлять счета, делать сверку, работать с дебиторской задолженностью.



**High Radius**www.highradius.com

**О**ценка: **\$1** млрд

HighRadius является финской компанией SaaS, использует ПО в виде автономных систем на основе искусственного интеллекта.

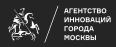


Pine Labs
www.pinelabs.com

Оценка: \$1.5 млрд

Pine Labs предлагает платформу, которая включает в себя технологические и финансовые решения для торговых компаний.

### **РЫНОК FINTECH В РОССИИ**



### Рынок FinTech в России находится в стадии становления

В 2019 году объем рынка составил порядка 60 млрд руб. По словам экспертов, в России насчитывается более 400 FinTech-стартапов, большая часть из которых находится в Москве.

Участники дискуссии отмечают низкий уровень развития венчурного рынка: объем венчурных инвестиций и количество сделок в России примерно в 100 раз меньше, чем в Израиле.

Рынок высокосегментирован. Наиболее перспективными сегментами считаются блокчейн, платежи и переводы, кредитование, финансирование и страхование.

## Количество венчурных FinTech-сделок в России по сегментам 2019 (без экзитов)



### Крупные банки заинтересованы в Fintech-решениях

Крупные российские банки заинтересованы в цифровой трансформации: их бюджеты на цифровизацию составляют примерно 0,4% от суммы их активов, что сопоставимо с ведущими мировыми компаниями.

Для развития цифровой экосистемы банки используют несколько стратегий. С одной стороны, они сами начинают заниматься разработкой новых цифровых продуктов, создавая внутренние инновационные подразделения.

С другой стороны, банки начинают искать перспективные стартапы с готовыми решениями. Представители банков отмечают, что они редко рассматривают инвестиции в стартапы, так как очень часто готовые решения сложно интегрируются в экосистему банка. Наиболее предпочтительная форма взаимодействия – это тестирование технологий стартапов и выстраивание партнерского сотрудничества (в различных форматах). Например, банк «Открытие» недавно запустил инициативу «Фабрика пилотов» по поиску и оценке технологических проектов на российских и зарубежных рынках с их последующим тестированием, внедрением и масштабированием внутри компании в случае успеха.



«На российском финансовом рынке, как и в странах Запада, доминирующую лидирующую роль в развитии финтеха играют банки. Если посмотреть процент ИТ-бюджета к общим активам банка, соотношение для западных и российских кредиторов будет одинаковым – примерно 0,4%. Это говорит о том, что российские банки не меньше иностранных партнеров заинтересованы в цифровой трансформации и финансовых технологиях, и страна в целом поддерживает мировые тренды».

### Никита Ломов,

руководитель аналитического отдела Ассоциации финансовых технологий



«В первую очередь мы смотрим на рынок с целью изучения потребностей бизнеса. Новые технологии, которые появляются, часто помогают понять боль конкретного сегмента бизнеса: наша цель понять боль и решить её, а не забрать технологию. Хотя, конечно, ситуации, когда мы покупаем чужие технологии, особенно в непрофильных областях, достаточно частые. Если разработка относится к соге-функционалу, например, OpenAPI, или мы понимаем, что можем сделать технологию крутой сами, то и разрабатываем сами. К покупке относимся осторожно – внедрить порой стоит дороже чем разработать, у нас есть подобные примеры. В некоторых случаях мы готовы запускать совместные пилоты, смотрим на первые результаты и сразу принимаем решение. У нас достаточно экспертного опыта, чтобы уже на первом этапе оценить разработку».

### Леонид Назаров,

вице-президент по SME Тинькофф

## БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА FINTECH В РОССИИ



По данным опроса, проведенного среди участников до мероприятия, основным барьером для развития рынка FinTech, как и для большинства других технологических рынков, является недостаток и сложность привлечения финансирования. Многие российские инвесторы предпочитают инвестировать в зарубежные, а не российские финтех-проекты.

Участники в ходе дискуссии также отдельно отметили сложности с выходом на рынок небольших технологических компаний и необходимость обеспечения равного доступа к рынку для стартапов. Для этого, с одной стороны, необходимо совершенствовать существующее законодательное регулирование отрасли, а с другой стороны, создавать платформенные решения (возможно, при поддержке государства), которые позволят стартапам ускоренно разрабатывать и выводить на рынок новые продукты (как, например, проект «Маркетплейс» – новый цифровой канал реализации финансовых продуктов, запущенный Банком России совместно с участниками рынка в конце 2017 года).

### Барьеры развития рынка FinTech

% от общего количества опрошенных респондентов; не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа Онлайн-опрос участников мероприятия (230+ человек)





«У многих российских инвесторов горизонт планирования примерно один год. Есть такая расхожая фраза, что проект должен быть рентабелен на этапе предоплаты, и инвесторам нужно, чтобы деньги отбились уже через год. Но когда мы говорим о финтехе, о каких-то действительно наукоемких производствах, то нельзя рассчитывать на то, что можно быстро отбить деньги. Еще одна особенность российских инвесторов, по сравнению с европейскими или американскими, – это желание все контролировать, возможно из-за того, что просто у нас исторически достаточно много неопределенностей. Любой предприниматель, по крайней мере нормальный предприниматель, который верит в свое дело, контроль отдавать не должен».

**Эллиот Гойхман**, основатель ZELF



«Сегодня одна из важных задач – это доступ небольших игроков к инвестициям, платформенным площадкам, возможность взаимодействовать с крупными игроками, а также свободный выход на рынок».

### Никита Ломов,

руководитель аналитического отдела Ассоциации финансовых технологий



## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА РЫНКЕ FINTECH



Большинство участников онлайн-опроса, проведенного до мероприятия, в числе наиболее перспективных технологий на рынке FinTech выделяет анализ больших данных и искусственный интеллект, которые позволяют делать персонализированные предложения и вовремя предсказывать новые потребности клиентов, распознавать содержание текста (например, вести баланс отчетов клиентов для автоматического перерасчета уровня риска или распознавать платежные документы для автоматических платежей в интернет-банкинге) и многое другое.

Также участники дискуссии отметили перспективность блокчейн-технологий, которые начали доказывать свою эффективность и применяться в реальной жизни, повышая скорость оцифровки и уровень безопасности в финтехе (например, аутентификация, подписание соглашений, контрактов). Особенно эксперты отметили перспективность блокчейна в финтех-решениях для торговли.

В условиях пандемии возросла значимость технологий удаленной идентификации, в т.ч. на основе биометрических данных.

## Какие технологии окажут наибольшее влияние на рынок FinTech в ближайшие 3 года?

% от общего количества опрошенных респондентов; не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа Онлайн-опрос участников мероприятия (230+ человек)





«Наиболее интересное для нас направление – это роботизация и ИИ. Нам интересна роботизация бизнес-процессов, в частности, процесса расчетно-кассового обслуживания. Сейчас в банке «Открытие» мы ищем технологии роботов-краулеров, которые собирают информацию и цифровой след клиентов. Это позволяет понять, какие сервисы клиенту можно предложить на основе его интересов и спрогнозировать, интересен ли будет этот сервис, уйдет он из банка или не уйдет. Также в условиях пандемии мы очень интересуемся различными технологиями удаленной идентификации. Сейчас уже многие банки перешли полностью на удаленную идентификацию, открытие счетов в онлайне».

### Валентин Окунев,

управляющий директор по стратегическим партнерствам Блока малый и средний бизнес банка «Открытие»



это самое главное. У рекламщиков есть такое понятие, как «микромомент». Так вот, чтобы найти тот момент, когда можно предложить то, что нужно, необходима Big Data. Кстати, сейчас в области регулирования Big Data грядут изменения. Например, в Великобритании очень много обсуждаются регулирование и демократизация больших данных, то есть регуляторы хотят ограничить злоупотребление (big data power). То есть большие банки или крупные игроки должны будут либо делиться данными, либо платить какой-то

### налог на Big Data». **Арсений Даббах**,

«Биг дата в финтехе –

основатель аналитической платформы Dsight, партнер RB Partners

## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА РЫНКЕ FINTECH



По результатам онлайн-опроса, проведенного среди участников до мероприятия, и в ходе дискуссии в качестве наиболее перспективных ниш на рынке FinTech были выделены:

- Решения для автоматизации внутренних процессов в финансовых организациях.
- Маркетплейсы финансовых продуктов и услуг. Участники дискуссии в качестве значимого тренда отметили рост спроса на суперприложения, в которых пользователи могут управлять всеми аспектами своей финансовой жизни.
- Решения по идентификации клиентов, позволяющие выявлять и предсказывать поведение клиентов, проактивно предлагая новые сервисы.
- Финансовые сервисы для малого и среднего бизнеса.
- Нишевые сервисы, ориентированные на определенные целевые аудитории (например, пожилые люди, студенты, стартаперы, медработники).
- Инфраструктурные решения, которые позволяют запускать новые финтех-продукты (например, open API).

### Hauболее перспективные рыночные ниши FinTech для развития в Москве

% от общего количества опрошенных респондентов; не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа Онлайн-опрос участников мероприятия (230+ человек)





«Многие стартапы ориентируются на очень узкий сегмент, и появился термин «вертикальные финансы», то есть ориентация на какие-то небольшие блоки или сегменты рынка... Интересный факт, который мы увидели, это ориентация на пожилых. Мы видели, что все банки раньше ориентировались на молодое поколение. Но если вспомнить, что мы все будем жить около 100 лет, то понятно, что сегмент более взрослых людей будет превалировать на рынке».

### Арсений Даббах,

основатель аналитической платформы Dsight, партнер RB Partners

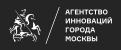


«Один из крупных трендов на рынке финтеха – это переход от монопродуктов к увеличению количества сервисов, то есть к созданию так называемых суперприложений, в рамках которых пользователи смогут управлять всеми аспектами финансовой жизни, не покидая экосистему этих приложений».

#### Алексей Никитюк,

глобальный менеджер по финансовому планированию Revolut

# КЕЙСЫ РОССИЙСКИХ FINTECH-CTAPTAПОВ



В рамках Стартап-кафе состоялся открытый поединок лучших технологических решений для финансовой сферы. В формате pitch-сессии были рассмотрены 13 проектов, 2 из которых были определены победителями.

### Лучший FinTech-проект



### https://viewapp.ru

Приложение для выполнения осмотров недвижимости, автомобилей и спецтехники с защитой от мошенничества. Пользователь имеет возможность сфотографировать тот или иной объект и передать результаты осмотра на сервер. Приложение фиксирует дату, время и геолокацию, в которой была осуществлена фото- или видеосъемка.

### Специальный приз от Агентства инноваций Москвы



### https://saleschain.ru

Платформа для работы с банками и лизинговыми компаниями. 15+ лизинговых компаний партнеров, более 500 реализованных сделок, 300+ активных пользователей.

### Другие участники pitch-сессии



### https://viewapp.ru

Профессиональная облачная система для работы с документами.



### https://fisgroup.ru

FIS Platform – конструктор банковских приложений.



### https://doc.basis.center

Сервис по распознаванию, верификации и типизации клиентской документации.



### https://agredator.ru

Платформа, обеспечивающая сбор и поставку данных из внешних источников для использования в существующих процессах и создания новых клиентских сервисов.



### https://creditapi.ru

IT-инфраструктура для организации сервисов кредитования.



### https://doczilla.ru

Конструктор документов и договоров с доступной базой гарантированно качественных документов.



### https://apibank.club

Платформа Open Banking объединяет корпорации, малый бизнес, разработчиков и конечных потребителей сквозными банковскими технологиями.



### https://beorg.ru

Система распознавания документов и оцифровки изображений в корпоративных бизнес-процессах.



### https://nabix.ru

Готовое фронт-офисное решение для удаленного оформления продаж инвестиционных продуктов.



#### https://dasha.ai/ru

Голосовой помощник для автоматизации call-центров при помощи разговорного ИИ.



### https://datafuel.me

Персонализация маркетинга и коммуникации с клиентом на основе психографики и BigData.

### СОВЕТЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ



В ходе дискуссии участники высказали ряд предложений, которые стоит учитывать стартапам, работающим или планирующим выходить на рынок FinTech:

- **1. Регулярно анализировать рынок и потребности клиентов**, гибко реагируя на происходящие изменения, внося корректировки в продукт и добавляя новые сервисы. Это особенно важно в условиях повышения неопределенности под влиянием пандемии.
- 2. Четко определиться с целевыми рынками уже на раннем этапе развития продукта как с точки зрения стран (Россия или другие зарубежные страны), так и с точки зрения целевой аудитории (студенты, пожилые люди и т.п.). Например, по словам участников дискуссии, с точки зрения развития необанков привлекательными регионами являются Латинская Америка и Африка: там мало сильных игроков и низкое качество предоставляемых услуг.
- 3. Проработать юнит-экономику уже на этапе идеи: на чем и как компания будет зарабатывать.
- **4. Продумать, можно ли использовать существующую инфраструктуру для минимизации издержек** (например, открытый API крупных финансовых организаций или платформы-конструкторы, которые позволяют быстрее запускать свой продукт).
- **5. Заниматься «самопиаром»:** участвовать в публичных конкурсах и акселераторах, ходить на профильные мероприятия.
- **6. Сделать совместный пилот с банком.** Банки готовы рассматривать новые интересные решения, которые можно интегрировать в их экосистему. Появление подтвержденного успешного кейса с корпорацией повышает привлекательность финтех-стартапа и вероятность привлечения новых крупных контрактов или инвестиций.



«Если у вас нет складывающейся юнит-экономики или хотя бы четкого понимания, за счёт чего она станет положительной в обозримом будущем, деньги в текущих реалиях стало поднять гораздо сложнее. Последние годы показали, что целый ряд бизнес-моделей имеют проблемы с монетизацией. Второй совет – не надо пытаться все разработать своими руками. В финтехе (в России, может быть, поменьше, чем в Европе) очень много разных сервисов, платформ-конструкторов, которые могут позволить получить доступ к финансовой инфраструктуре, быстрее запускать продукты, выпускать карты, открывать счета и т. д. Этим нужно пользоваться, это позволит вам сильнее сэкономить на издержках, быстрее запускать продукт, сосредоточиться на монетизации, на работе с клиентами - том, в чем вы сильны. И третий совет – это определиться с рынком (принципиальный вопрос – Россия или зарубежные рынки). На нашей практике немногим проектам удалось сначала стать успешными в России, а потом с таким же успехом переехать за рубеж. Как правило, фокус команды при успехе на «домашнем» рынке сбивается и переехать становится сложнее, а продукт не так универсален, как казалось раньше».

### Денис Иванов,

главный инвестиционный директор группы Digital Horizon



«Мы готовы тестировать технологии стартапов, если эти технологии подходят нашим клиентам. В итоге стартап получает успешный кейс, который в будущем можно предъявить инвесторам».

### Валентин Окунев,

управляющий директор по стратегическим партнерствам Блока малый и средний бизнес банка «Открытие»