

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ СВІТОВОЇ ПРАКТИКИ FINTECH-ПРОДУКТІВ

WORLD IMPLEMENTATION PRACTICE OF THE FINTECH-PRODUCT

УДК 35.071

Лукашевська У.Т.аспірант кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національний університет
«Львівська політехніка»**Данилович-Кропивницька М.Л.**к. екон. наук,
доцент кафедри теоретичної
та прикладної економіки
Національний університет
«Львівська політехніка»

У статті проаналізовано поняття «FinTech-продукти», їхні конкурентні переваги. Описано сфери їх застосування. Узагальнено нові вимоги до FinTech-продуктів. Окреслено проблеми FinTech-продуктів порівняно із традиційними банківськими. Виділено клієнтську аудиторію FinTech-продуктів, зазначено проблеми співпраці з нею. Ключові слова: імплементація, FinTech-продукти, стартап, бізнес-екосистема, бізнес-модель.

В статье проанализированы понятие «FinTech-продукты», их конкурентные преимущества. Описаны сферы их применения. Обобщены новые требования к FinTech-продуктам. Определены проблемы FinTech-продуктов по сравнению с традиционными

банковскими. Выделена клиентская аудитория FinTech-продуктов, указаны проблемы сотрудничества с ней.

Ключевые слова: *имплементація, FinTech-продукти, стартап, бізнес-екосистема, бізнес-модель.*

The article analyzes the concept of «FinTech-products», their competitive advantages. Areas of their application are described. New requirements for FinTech-products are summarized. The problems of FinTech-products are outlined in comparison with traditional banking. Allocated FinTech-products and its collaboration with the client.

Key words: *implementation, FinTech-products, startup, business-ecosystem, business-model.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Від якості FinTech-продуктів значною мірою залежить подальше просування даної продукції на європейських ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання щодо FinTech-продукції на світовому ринку останніми роками перебувають у сфері інтересів таких дослідників, як: О. Лаврушина, К. Манжур, В. Лебедіва, В. Провалів та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях вищезазначених дослідників недостатньо розкриті технології ефективного управління якістю FinTech-продукції в різних європейських країнах.

Мета статті – зробити аналіз практичних проблем щодо забезпечення якості FinTech-продуктів в умовах інтегрування до європейського економічного простору, визначити оптимальні підходи до їх вирішення в контексті впровадження систем управління якістю FinTech-продуктів.

Виклад основного матеріалу. FinTech (Financial technology) – це використання технологій, що дозволяють робити фінансові сервіси більш ефективними. Словом «FinTech» зазвичай називають стартапи, які використовують новітні технології у сфері банків та фінансів. FinTech – явище не зовсім нове, адже кілька років тому це були скромні стартапи, які пропонували обмежені послуги із кредитування через Інтернет або послуги з переказу грошей.

На даний час все змінилося, зараз FinTech швидко набирає обертів у таких областях, як онлайн-кредитування, грошові перекази та кредитні рейтинги. Деякі FinTech-компанії, наприклад, розробляють роботів-консультантів, які здатні запропонувати кращі рішення за вкладками на основі цілей клієнтів, ураховуючи всі можливі ризики [1].

FinTech вже не є стартапами, деякі з них, наприклад, Кредитний клуб (Lending Club), стали загальновідомими; інші стали частиною таких компаній, як «Apple», «Google» і «Samsung».

Кожна FinTech-компанія є постачальником вузькоспеціалізованих програм фінансових послуг, які відзначаються більшою ефективністю та меншими витратами, ніж послуги традиційних компаній. До конкурентних переваг таких компаній віднесемо також ширші можливості щодо залучення клієнтів, отже, більшу їх кількість.

Більшість діючих фінансових установ відрегулювали на FinTech-виклик одним із трьох способів, які не можна вважати ефективними для успіху в майбутньому [2].

Перша група компаній обрали вичікувальну тактику: вони прагнуть зберегти свої ресурси до того моменту, поки не з'являться лідери технологій. Але такі компанії ризикують, адже їхній бізнес, можливо, стане неконкурентоспроможним порівняно з новими продуктами.

Друга група придбала FinTech-фірми, щоб отримати доступ до нових технологій, але вони часто стикаються із проблемою інтеграції старих і нових технологій.

Третя група компаній інвестує значний час і гроші для створення власної ІТ-системи, яка зазвичай має переривчастий характер і ускладнюється природними системами, які важко підтримувати, оновлювати і покращувати. Багато із цих компаній сподіваються повторити підхід FinTech щодо швидкого створення інноваційних, гнучких груп для розроблення нових пропозицій, з акцентом на цифрових функціях і аналізі даних. Але ці внутрішні команди обтяжені розмитістю інфраструктурою, регульованою стійкими інтересами підрозділів, яка створювалася десятиліттями [3].

Найкраща стратегія для компанії – це самій стати динамічним центром FinTech, створивши нову бізнес-екосистему. У межах цього підходу ефективніше налагоджувати партнерські відносини зі сторонніми постачальниками технологій, ніж витратити ресурси на розроблення власного продукту. Вибираючи програмне забезпечення і додатки, які відповідають бізнес-критеріям конкретної фінансової установи, налагодження результативних взаємодій із постачальниками послуги швидко дозволить запропонувати свої рішення в межах узгодженого інтегрованого продукту.

У багатьох традиційних фінансових інститутах ця стратегія потребуватиме фундаментальних змін у структурі та підходах до операційних процесів. Компанія повинна стати більш гнучкою, навчитися швидко реагувати на запити клієнтів і бути здатною впроваджувати нові технології так швидко, як тільки вони з'являються [4].

Деякі авторитетні компанії просуваються в цьому напрямі. Фінансові компанії та міжнародні банки модернізують управлінські структури, корпоративну культуру, вкладаючи значні інвестиції в навчальні програми для співробітників та топ-менеджменту.

Зміна будь-якої бізнес-моделі – складний процес, перетворення в FinTech-орієнтовану організацію є навіть потенційно небезпечним. Зруйнувати довіру до бренда і призвести до втрати клієнтів може необдумане і швидке інтегрування різних технологій і нових продуктів [5].

З огляду на те, як швидко змінюються фінансові технології та смаки споживачів, діючі фінансові інститути не можуть дозволити собі нехтувати FinTech. Бути успішною фірмою допоможе вміння планувати, бути уважним до потреб клієнтів і продуктивні відносини із зовнішніми новаторами. Ніхто не знає, як буде виглядати фінансовий сектор у майбутньому, але дотримання цих принципів дозволить компанії добиватися лідерства незалежно від майбутніх інновацій та сегментації клієнтів.

Найбільш цікавими споживачами послуг FinTech є мілленіали – люди, народжені після 1980 р., або покоління Y, які для всіх банків і фінансових компаній є особливою групою клієнтів, бо їм властива велика цікавість до цифрових технологій [6].

Саме з метою завоювання прихильності молодій аудиторії банки задаються питаннями: як стати більш привабливими для мілленіалів? Чи правда, що молоде покоління не хоче користуватися послугами банків і шукає альтернативу їм? Насправді, у цьому питанні все неоднозначно.

Всесвітньо відомий експерт в цифровому банкінгу Кріс Скіннер упевнений, що такі питання насамперед з'являються в людей старшого покоління, які ще не усвідомили, що мілленіали вже є їхніми фінансовими директорами, операційними директорами, іноді генеральними директорами [7].

Якщо говорити про FinTech -стартапи, то більшість із них створені і перебувають під керівництвом саме представників покоління Y.

У мілленіалів немає великого досвіду роботи, але вони хочуть змінити світ за допомогою сучасних технологій. Вони вже не уявляють життя без глобального зв'язку і вважають, що все рухається в онлайн. У цьому і полягає, на думку К. Скіннера, один із ключових викликів для керівників банків. Серед останніх переважають чоловіки, представники покоління бебі-бумерів або «іксів», у них є досвід, знання ринку, але немає бачення цифрового перетворення. Можливо, саме тому банки дуже часто не можуть залучити й утримати мілленіалів.

З іншого боку, під час здійснення банківських операцій мілленіали найбільше довіряють банківським програмам. Тобто молоді користувачі покладаються на традиційний банкінг, вважають за краще зручність мобільних додатків. Згідно з дослідженням, 48% респондентів мають рахунок у традиційному банку. І більшість із них хочуть взаємодіяти зі своєю фінансовою установою через мобільні або онлайн-платформи. FinTech-компанія мілленіали поки не довіряють.

Багато молодих клієнтів, як і раніше, вважають обов'язковими періодичні відвідування банку. На думку представника компанії "Raisin", яка дозволяє відкривати депозити в банках по всій Європі через одну платформу, ключовим чинником тут є довіра. Клієнти знають банк і готові довірити йому свої гроші, але не мають такої ж довіри до FinTech-компаній.

Що мілленіали знають про FinTech? Найбільше вони обізнані про додатки для здійснення платежів і грошових переказів. 6 із 10 опитаних під час дослідження заявили, що «колись чули про FinTech». Банківські програми популярні серед мілленіалів, їх використовують як основний додаток для управління фінансами, а от рішення від FinTech-компаній використовують тільки 10% користувачів фінансових додатків.

Експерти вважають, що FinTech-гравцям необхідно пояснювати принципи своєї роботи мілленіалам. Завдяки цьому вони зможуть тестувати новітні фінансові технології, що дадуть імпульс розвитку нової фінансової системи. Адже користувачі, особливо молоді, зацікавлені в банківських сервісах. Саме тому традиційні продукти

в даний час проходять процес трансформації, підлаштовуються під потреби клієнтів [8].

Банки повинні надавати сервіси, які будуть більш гнучкими і зможуть налаштуватися залежно від потреб користувача в конкретній ситуації. Що стосується FinTech-компаній, то вони керуються саме принципом кастомізації під час створення власних сервісів. Однак для завоювання прихильності мілленіалів їм ще треба здобути довіру цієї аудиторії, перекопати в тому, що цифрові сервіси не менш безпечні, ніж традиційний банкінг.

На жаль, багато молодих користувачів, всупереч загальній думці, як і раніше, вважають за краще користуватися готівкою. Так, згідно з недавнім дослідженням компаній "Accel" і "Qualtrics", 80% опитаних користуються готівкою, а 64% постійно носять паперові гроші із собою. Водночас саме це покоління вважається двигуном в поступовому переході до cashless-економіки.

FinTech – це сфера, яка кардинально змінює наше життя. До FinTech найчастіше відносять нові підприємства в IT (стартапи), які кардинально змінюють такі галузі, як мобільні платежі, грошові перерахування, кредити, збір коштів, навіть управління активами. Стартапи застосовують технології, щоби за вигідною ціною пропонувати вже наявні фінансові послуги, а також засновані на інноваціях рішення.

Розвиток FinTech забезпечує нові можливості як для споживачів, так і для підприємців. Підприємства можуть пропонувати більш дешеві послуги, а також в разі зростають можливості вибору споживчих фінансових послуг.

Термін "FinTech" поширюється і на технологічні підприємства, традиційних постачальників послуг і багатьох інших учасників ринку. На глобальному рівні – це великі, відомі фінансові установи та великі технологічні підприємства ("Google", "Yahoo", "Amazon" та ін.), які працюють у сфері фінансових послуг. Ці компанії розробляють технології, що дозволяють здійснювати фінансові операції набагато швидше і простіше.

Технологічний прогрес дав поштовх розвитку багатьох сфер FinTech, як-от: взаємне кредитування, небанківські кредити, вклади, бухгалтерія, особисті фінанси, індивідуальні інвестиції, краудфандінг, платежі, дослідження, фінансові консультації, нові валюти (наприклад, Bitcoin). Усе більший попит мають і платформи взаємного кредитування, які об'єднують багатьох кредиторів і дебіторів. До сьогодні можливості здійснювати такі операції були обмеженими, оскільки посередником виступав банк. Краудфандінг дозволяє швидко і легко отримати фінансування на реалізацію видатної ідеї з будь-якої точки світу і від людей, з якими одер-

жувач ніколи не зустрічався. Перекази грошей за кордон, які в минулому завдавали клопоту підприємцям, – ще одна сфера, цілком змінена інноваторами. Послуга TransferWise вирішила проблему пересилання грошей: ця традиційна банківська операція тепер доступна невеликим підприємствам і приватним особам за набагато менші гроші. Небанківські кредити – ще одна така сфера, наприклад, у Латвії вони досить поширені, отримати їх можна в короткий час, а процедура проста, але потребує відповідальності [9].

FinTech став новою нормою, у світі майже дві третини клієнтів користується продуктами або послугами FinTech. Дослідження показали, що до переваг FinTech належить гнучкість (здатність негайно реагувати на зміни в ринковому попиті), інновації та можливість залучати клієнтів, які знаються на сучасних технологіях. Послугами FinTech користуються ті, для кого важлива швидкість, зручність, простота в користуванні послугою.

Однак значна частина споживачів віддана традиційним банкам і їхнім послугам, для яких важлива пряма комунікація із клієнтами. У довгостроковій перспективі фінансові установи повинні будуть внести фундаментальні зміни у свою роботу, а саме набуті здатності швидше пристосовуватися до сучасних вимог і змінювати звичні принципи роботи. Більшість установ все ще намагається шукати і впроваджувати новаторські ідеї. Вони могли б повчитися в «порушників спокою» фінансового світу. Зараз банки бачать у них конкурентів, хоча співпраця була б взаємовигідною.

Двадцять років тому, під час відкриття будь-якого бізнесу істотний розвиток менш ніж через 10 років був неможливим завданням. За 8 років своєї діяльності 4finance перетворилося зі стартапу на глобальне підприємство з більш ніж 2 000 працівників у 15 країнах, на 3 континентах, які обслуговують мільйони клієнтів. У розробленні IT-систем, на яких базується вся галузь FinTech, 4finance щорічно вкладає мільйон євро, і це не марна трата, а інвестиції, які сприяють розвитку [10].

З початком кризи багато фахівців прогнозували втрату цікавості до ринку технологій, але ці припущення не справдилися. Сучасні тенденції показують, що все більше і більше молодих компаній користуються попитом в інвесторів, готових збільшити їхню капіталізацію не тільки до мільйонів, але і до мільярдів доларів.

FinTech – технологічні проекти в області фінансових сервісів, які вважаються одними з найперспективніших напрямів для стартапів, незважаючи на складності державного регулювання, з якими доводиться стикатися.

Існує два основних види продуктів на базі FinTech. Перший, давно представлений на ринку, забезпечує софт і послуги фінансових сервісів, тобто використовує модель B2B. Другий, який активно розвивається останнім часом, орієнтований на кінцевого споживача, тобто охоплює ринок B2C, і прагне виконати вкрай амбітне завдання – скласти конкуренцію традиційним постачальникам фінансових послуг у боротьбі за масового клієнта.

Тенденція зростання популярності FinTech-проектів спостерігається в усьому світі. Одна з найзнаменитіших у фінансовій індустрії програма Startupbootcamp FinTech Accelerator надає проектам фінансування, менторську підтримку й офіс в центрі Лондона. Командам також допомагають зв'язатися з інвесторами з усього світу. Представники Startupbootcamp готові поспілкуватися з вами, навіть якщо ви просто високо мотивована людина, яка хоче досягти успіхів у FinTech-сфері. Оскільки Лондон завжди був відомий як всесвітній центр бізнесу і фінансів, він став чудовим майданчиком для розвитку FinTech з успішними стартап-хабами й іншими заходами [11].

Висновки. Отже, можна констатувати, що проблема якості FinTech-продуктів має комплексний характер, потребує врахування галузевих особливостей формування якості на всіх етапах.

З метою підвищення якості та безпечності FinTech-продуктів необхідне подальше вдосконалення нормативно-правової бази, яка регулює питання параметрів їхньої якості, гармонізація міжнародних стандартів, особливо методів контролю показників якості FinTech-

продукції. Важливою умовою гарантування належної якості є активізація впровадження систем управління якістю та їх сертифікація в банкінгу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. FinTech-стартапи Великобританії. ПЛАС: інформ.-аналіт. фін. журнал. 2016. № 4 (227).10 с.
2. Що таке FinTech? Finstorm: електрон. фін. Журнал. 2015. URL: <http://finstorm.ru/articles//2016/01/08/chto-takoe-finteh> (дата звернення: 09.11.17).
3. Лаврушина О. та ін. Банківська система в сучасній економіці: навч. посібн. 2 вид., стер. М., 2016. 360 с.
4. Тонусен Г. Актуальні проблеми банківського і суміжного законодавства. Вип. 1. М.: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2011. 304 с.
5. Провалів В. Інформаційні технології управління: навч. посібн. М., 2008.
6. Манжур К. Хто вкладає в FinTech-стартапи? Rusbase: електрон. журнал про технології і бізнес. 2014. URL: <http://ru.spose.com/howto/fintech-investors> (дата звернення: 09.11.17).
7. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=12504076, 2014.
8. Лебедіва В. Інвестиції фінансових стартапів. М, 2016. URL: http://arb.ru/b2b/trends/investirovanie_finansovykh_startapov-9998662 (дата звернення: 09.11.17).
9. Рейтинг інтернет-банів. 2016 / Marksw Webb: аналітичне агентство. 2015. URL: <http://makswebb.rule-finance/internet-banking-rank-2015> (дата звернення: 09.11.17).
10. Бочкарьова Е. Великобританія придумала альтернативу великим банкам. Відомості. 2016. № 4057. 9 с.
11. Дементьєва К. Європа без мережі. Комерсант. 2015. № 129. 10 с.