

# Цифровая экономика и ФинТех: новая стратегия и культура

---

Роман Забродин

CEO в RnD Soft

# Цифровая экономика — экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях

---

- торговые площадки в Интернете не ограничены;
- компании не нужно быть большой, чтоб успешно конкурировать;
- тотальная цифровизация всех бизнес-процессов;
- персонализация продукта и сервиса.

# АУДИТОРИЯ РУНЕТА

---

- АУДИТОРИЯ РУНЕТА 80,5 МЛН ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ (+9,2% ЗА ГОД)
- 57% = 66,5 (+9,3% ЗА ГОД) МЛН ЧЕЛОВЕК ВЫХОДЯТ В СЕТЬ КАЖДЫЙ ДЕНЬ  
Пользователи проводят в интернете в среднем 148 минут в день  
В мобильном интернете — 110 минут в день
- К 2020 году три четверти россиян станут пользователями интернета

ИСТОЧНИК: ФОНД «ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ», ЗИМА 2015, ВСЯ РОССИЯ, 18+ ИСТОЧНИК: TNS WEB INDEX, ФЕВРАЛЬ 2016, РОССИЯ 700 К+, 12-64 ЛЕТ.

# ОБЪЕМ РЫНКА РУНЕТА

---

- 780 МЛРД. РУБЛЕЙ (2016)
- СРЕДНИЙ ЧЕК ~4050 РУБЛЕЙ
- 54% ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СОВЕРШАЮТ ПОКУПКИ В ИНТЕРНЕТЕ КАЖДЫЙ МЕСЯЦ
- 42% СОВЕРШАЛИ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ПОКУПКИ С МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ, В Т.Ч. 34% — СО СМАРТФОНА

# Цифровая экономика требует – цифровой стратегии

---

- **цифровая стратегия** - это внедрение ИТ технологий для вывода организации и услуг на новый уровень эффективности и клиентоориентированности.
- **цель стратегии:** все услуги должны быть цифровыми по умолчанию, простыми для использования и желательно – персонализированными
- **цифровая организация** – это компания, которая с помощью ИТ выстроила свои внутренние процессы и взаимодействие с клиентом таким образом, чтобы давать клиентам новый, удобный опыт.

# Финансовые технологии ФинТех (FinTech)

---

отрасль, состоящая из компаний, использующих цифровые технологии и инновации, чтобы конкурировать с традиционными финансовыми организациями в лице банков и посредников на рынке финансовых услуг.

# Почему появился FinTech?

---

Банковская индустрия консервативна

Банки зарегулированы

Банки развивались десятилетиями и накопили огромное наследство

В основном банки медленные и осторожные ко внедрению новшеств

Если одни не могут, а другие хотят, то есть повод прийти кому-то третьему...

# Digital меняет сферу за сферой

---

Клиенты становятся более требовательны

Клиенты видят более качественные решения в других отраслях

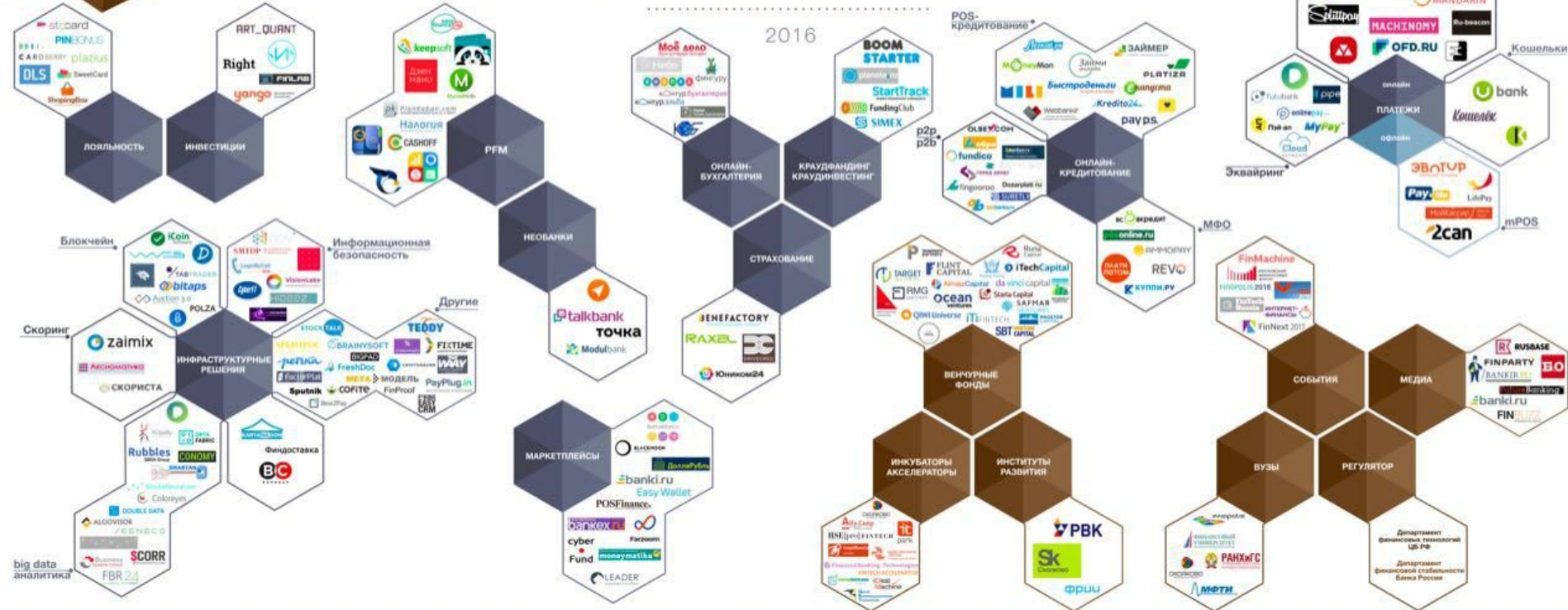
Клиенты становятся менее удовлетворены банками в их текущем состоянии

Пришли молодые компании



# КАРТА FINTECH РЫНКА

2016



# Как банкам выжить?

---

1. Сохранить свои ключевые компетенции, в частности, умение управлять доверием клиентов.
2. Стать быстрее, умнее, гибче – нужно учиться работать как небольшие технологические IT компании.
3. Нужно быть открытыми ко внешней среде и партнерствам, быть готовыми с ними работать.

# Сохранить доверие

---

- управление брендом;
- управление доступностью систем;
- прозрачность перед клиентами (от тарифов до совместной разработки продуктов);
- выстраивание долгосрочных отношений с клиентом.

# Стать быстрее

---

Необходим комплекс мер для изменений:

- внедрение гибких методологий управления (Agile);
- исследования клиентов и проверка продуктовых гипотез;
- трансформация процессов принятия решений;
- применение технологий работы с большими данными;
- внедрение новой культуры в банке.

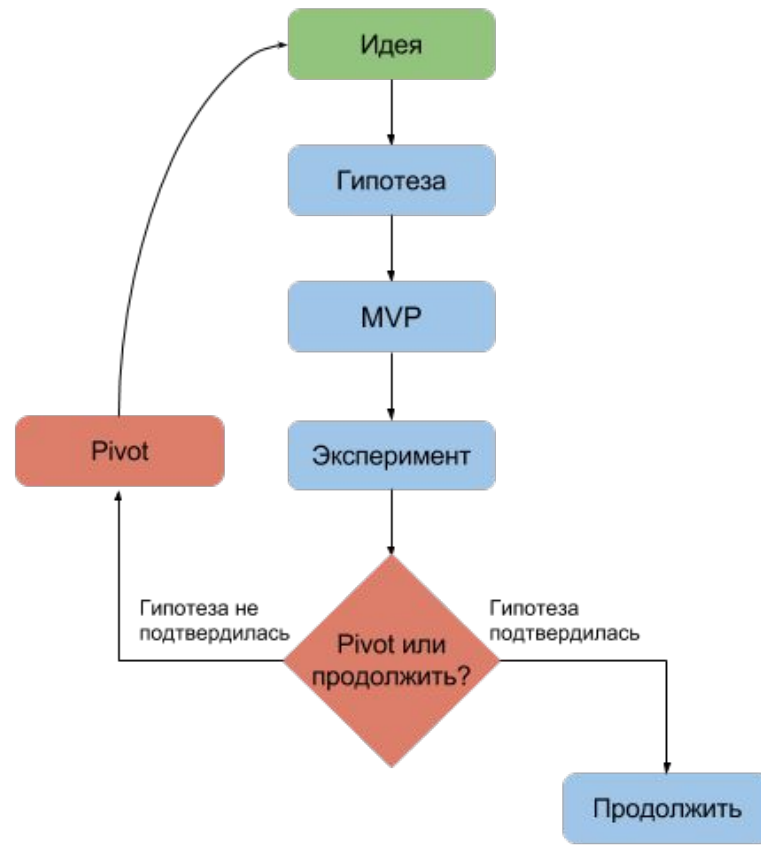
# БЫТЬ ОТКРЫТЫМИ

---

- быть открытыми новым идеям на рынке (банковские акселераторы и лаборатории, хакатоны, конкурсы);
- выстраивание эко-системы работы со стартапами и партнерами;
- проверка гипотез «чужими руками», новые партнеры – это рост;
- наличие открытой банковской платформы;
- предоставление банковских функций по API (OpenAPI).

# Lean canvas model - один из инструментов стратегического управления

---








# Макет бизнес модели

Предназначен для

Разработан

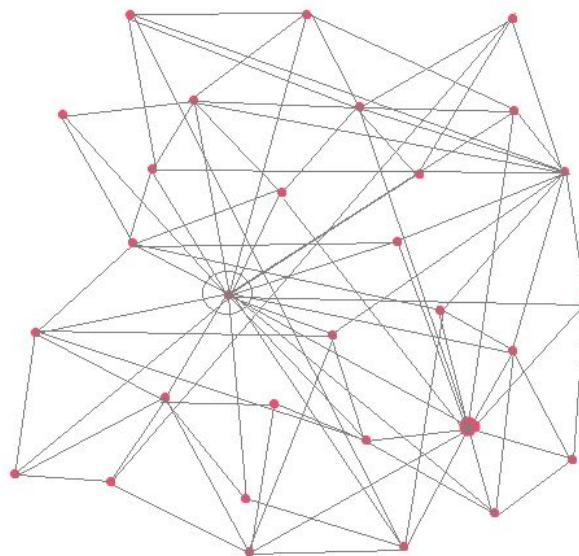
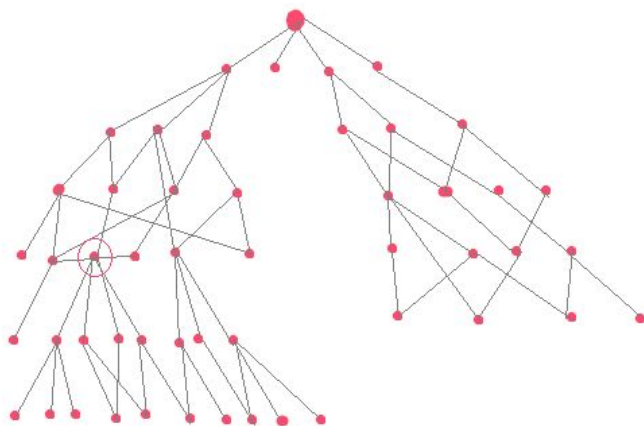
День Месяц Год

Итерация №

<h3>Ключевые партнеры</h3>  <p>Кто наши ключевые партнеры? Кто наши ключевые поставщики? Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров? Какими ключевыми активностями занимаются партнеры?</p> <p><b>мотивация для сотрудничества:</b> <i>Оптимизация и экономия Уменьшение рисков и неопределенностей Получение конкретных ресурсов и активностей</i></p>	<h3>Ключевые активности</h3>  <p>Какие активности нужны для придания значимости продукту? Для каналов поставок? Для построения отношений с заказчиком? Получения прибыли?</p> <p><b>категории</b> <i>Производство Решение проблем Планирование/Установление связей</i></p>	<h3>Достоинства предложения</h3>  <p>В чем ценность продукта для заказчика? Какие проблемы мы помогаем решать? Какие группы продуктов и сервисов мы предоставляем пользовательскому сегменту? Какие нужды заказчика мы удовлетворяем?</p> <p><b>характеристики</b> <i>Новизна Производительность Подстройка под клиента "Работает" Дизайн Статусность/Бренд Цена Уменьшение затрат Уменьшение рисков Доступность Удобство</i></p>	<h3>Отношения с заказчиком</h3>  <p>Какие взаимоотношения с нами ожидает получить каждый представитель прользовательского сегмента? Какие из них уже установлены? Как они интегрируются с основной бизнес-моделью? Насколько они затратны?</p> <p><b>примеры</b> <i>Персональная поддержка Удаленная поддержка Самообслуживание Сообщества Совместная разработка</i></p>	<h3>Пользовательские сегменты</h3>  <p>Для кого мы делаем продукт значимым? Кто наш главный потребитель?</p> <p><i>Массовый рынок Нишевой рынок Сегментированный Разнообразный Многоцелевой</i></p>			
<h3>Структура затрат</h3> <p>Каковы самые значительные затраты в нашей модели? Какие из ключевых ресурсов самые дорогие? Какие из ключевых активностей самые дорогие?</p> <p><b>ваш бизнес больше:</b> <i>зависит от затрат (сложная структура затрат, низкая оценка значимости продукта, максимальная автоматизация) зависит от продукта (нацеленность на создание качественной продукции, продукт на первом месте)</i></p> <p><b>примеры характеристик:</b> <i>Фиксированные затраты (зарплаты, аренда, различные платежи) Непостоянные затраты Экономия на различных уровнях</i></p>	<h3>Ключевые ресурсы</h3>  <p>Какие ресурсы нужны для придания значимости продукту? Для каналов поставок? Построения взаимоотношений с заказчиком? Получения прибыли?</p> <p><b>типы ресурсов</b> <i>Физические Интеллектуальные Человеческие Финансовые</i></p>	<h3>Каналы поставки</h3>  <p>Через какие каналы будет происходить поставка в пользовательский сегмент? Как происходит это сейчас? Насколько эти каналы интегрированы? Какой работает лучше? Какой наиболее экономически эффективен? Как ими пользуется потребитель?</p> <p><b>этапы поставок</b> <i>1. осознание 2. Оценка 3. Закупка 4. Доставка 5. Послепродажный этап</i></p>	<h3>Источники доходов</h3>  <p>За что именно в продукте платят потребители? За что они платят сейчас? Как они оплачивают продукт сейчас? Как бы они хотели оплачивать? Сколько приносит каждый из источников в итоговый доход?</p> <table border="0"> <tr> <td><b>типы</b> <i>Продажа активов Плата за использование Плата за подписку Аренда Лицензирование Реклама</i></td> <td><b>фиксированный расчет цен</b> <i>цена по прейскуранту Зависимость от сегмента Зависимость от версии</i></td> <td><b>динамический расчет цен</b> <i>негоцияция управление доходами Real-time рынок</i></td> </tr> </table>	<b>типы</b> <i>Продажа активов Плата за использование Плата за подписку Аренда Лицензирование Реклама</i>	<b>фиксированный расчет цен</b> <i>цена по прейскуранту Зависимость от сегмента Зависимость от версии</i>	<b>динамический расчет цен</b> <i>негоцияция управление доходами Real-time рынок</i>	
<b>типы</b> <i>Продажа активов Плата за использование Плата за подписку Аренда Лицензирование Реклама</i>	<b>фиксированный расчет цен</b> <i>цена по прейскуранту Зависимость от сегмента Зависимость от версии</i>	<b>динамический расчет цен</b> <i>негоцияция управление доходами Real-time рынок</i>					

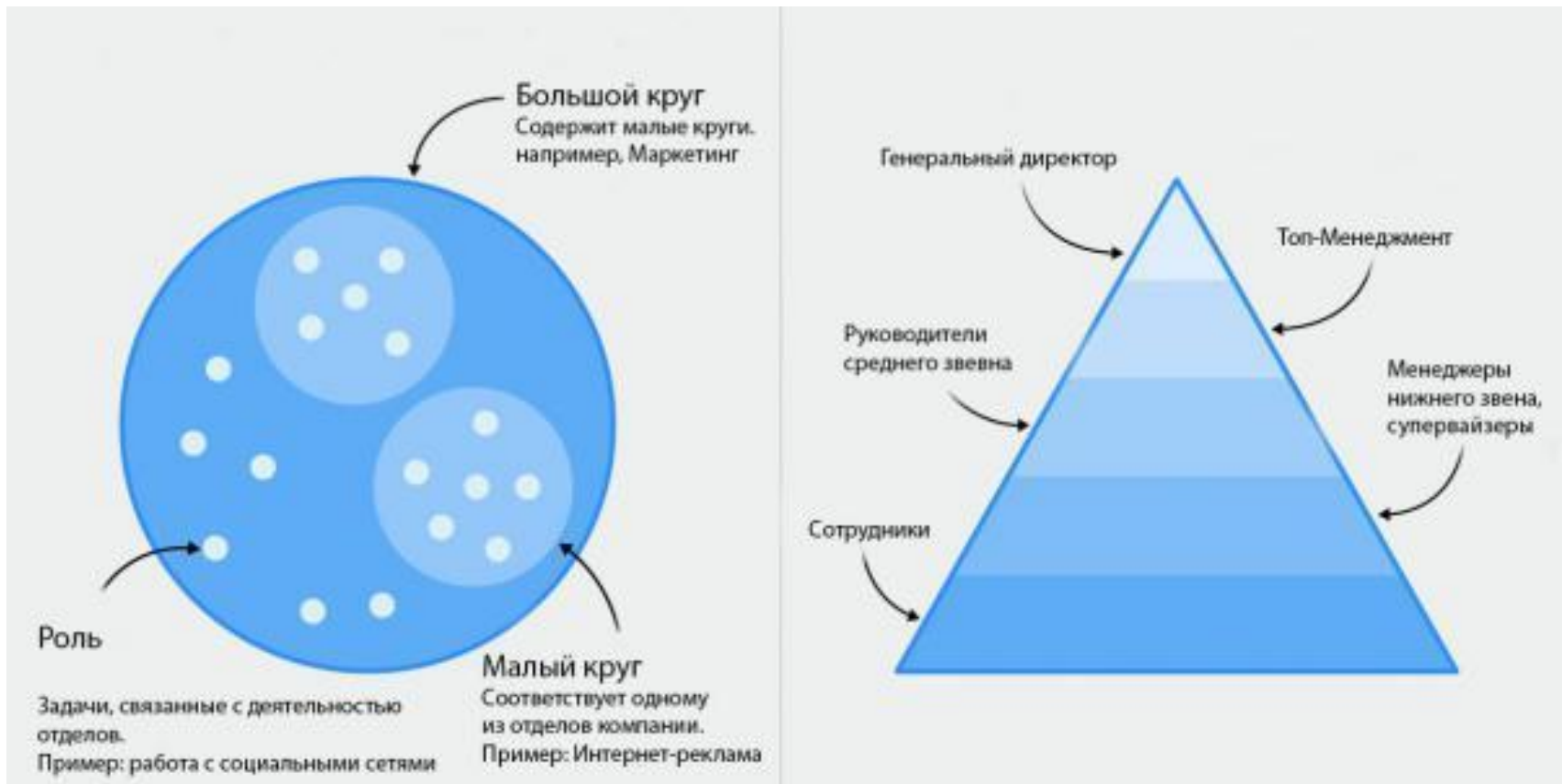
# Цифровая культура

---





# Цифровая культура. Холакратия - новая парадигма управления



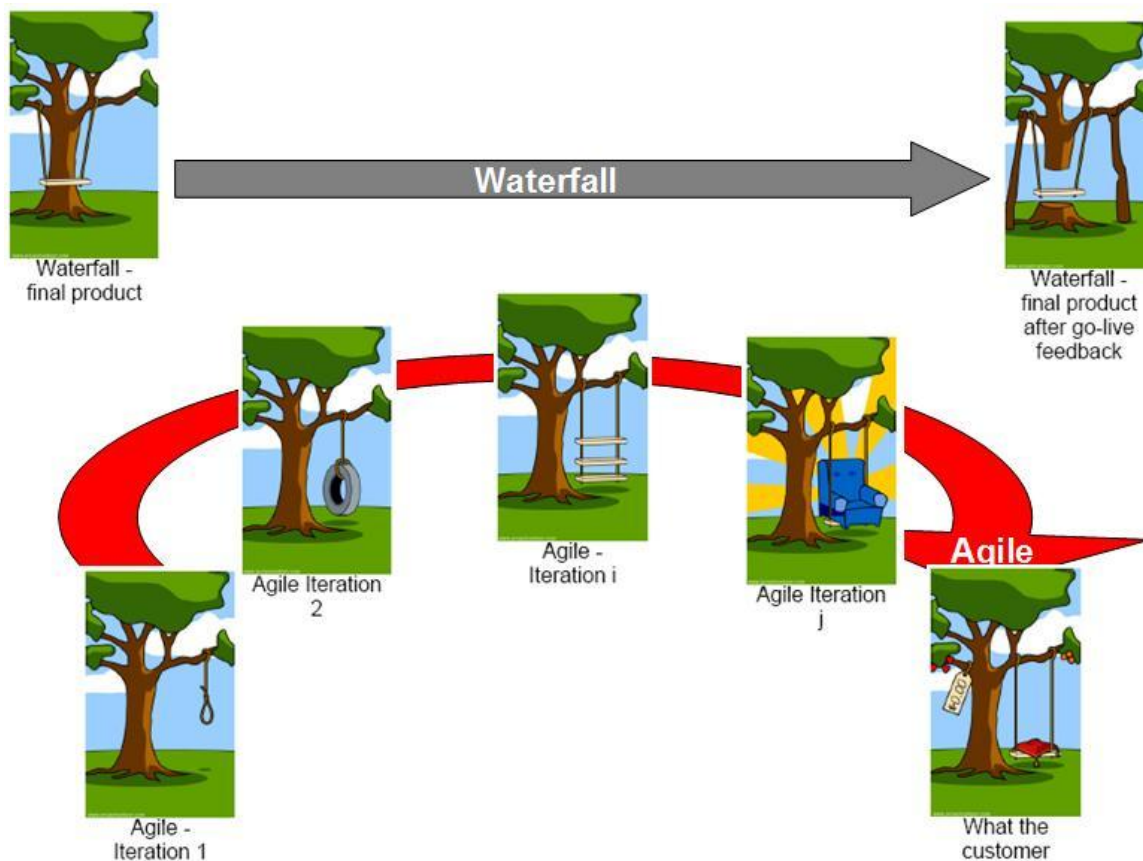
# Agile – методология управления

---

- **люди и взаимодействие** важнее процессов и инструментов;
- **работающий продукт** важнее исчерпывающей документации;
- **сотрудничество с клиентом** важнее согласования условий контракта;
- **готовность к изменениям** важнее следования первоначальному плану.

Не отрицая важности того, что справа, всё-таки больше ценится то, что слева!

# Методология в картинках



# Методология в картинках

---



# Направления ФинТех

---

Платежные сервисы (эквайринг, mPOS, кошельки и др.)

Скоринг

Управление рисками

Антифрод

Кредитование (p2p, p2b, pdl, pos)

Краудфандинг

Cloud computing

Big data

Финансовые агрегаторы

Управление персональными финансами

Удаленная идентификация (+ биометрия)

Инвестиционная аналитика

Инфраструктурные решения, Блокчейн

# Блокчейн

---

Рынок криптовалют в 100 млрд \$, темпы роста 80-100% в месяц

Платформы: Ethereum, Waves...

Криптовалюты: Биткоин, Эфир, Альткоины (~800)...

Смартконтракты + IoT

ICO

Мастерчейн

# Удаленная идентификация

---

В соответствии со 115-ФЗ профессиональные участники рынка ценных бумаг и кредитные организации могут использовать для проведения упрощенной идентификации инфраструктуру электронного правительства (Госуслуги).

Существует 2 способа проведения такой идентификации:

1. Организация входа в личный кабинет компании через Госуслуги (ЕСИА);

2. Подключение к Единому сервису упрощенной идентификации (Единый сервис УПРИД) в СМЭВ.

# РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ

---

23 триллиона рублей на счетах в банках

2-4% доходность по депозитам

Акции, облигации, ПИФ, доверительное управление, доходность до 25% и выше!

26 тыс. брокерских счетов за 4 квартал 2016 года

200 тыс. рублей средняя сумма инвестиции

1-2% вознаграждение за операции





**ВЕНЧУРНЫЕ  
ФОНДЫ**



**ИНСТИТУТЫ  
РАЗВИТИЯ**



**МЕДИА**



**СОБЫТИЯ**

Департамент  
финансовых технологий,  
проектов и организации процессов  
ЦБ РФ  
  
Департамент  
финансовой стабильности  
ЦБ РФ

**ИНКУБАТОРЫ  
АКСЕЛЕРАТОРЫ**



**ВУЗЫ**

**РЕГУЛЯТОР**

WILLIAM EDWARDS DEMING



«Изменяться не  
обязательно.  
Как, в прочем, и выживать.»

Спасибо  
за  
ВНИМАНИЕ

Контакты:



**RnDSoft**  
RESEARCH & DEVELOPMENT

ООО «Рнд Софт»

Тел. +7 863 333-23-49

[www.rnds.pro](http://www.rnds.pro)

[es@rnds.pro](mailto:es@rnds.pro)