

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

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

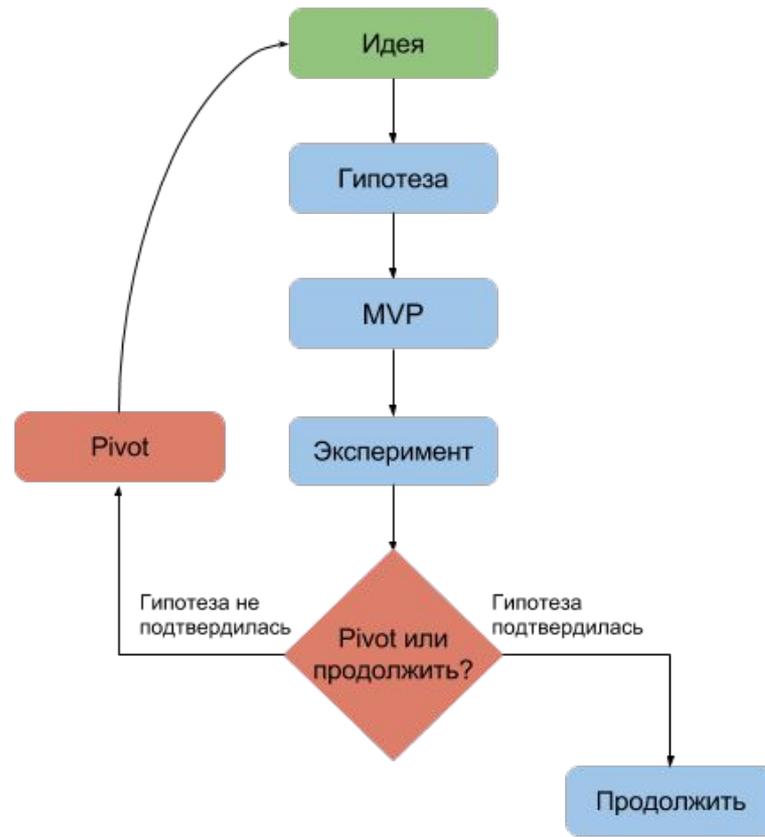
Необходим комплекс мер для изменений:

- 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

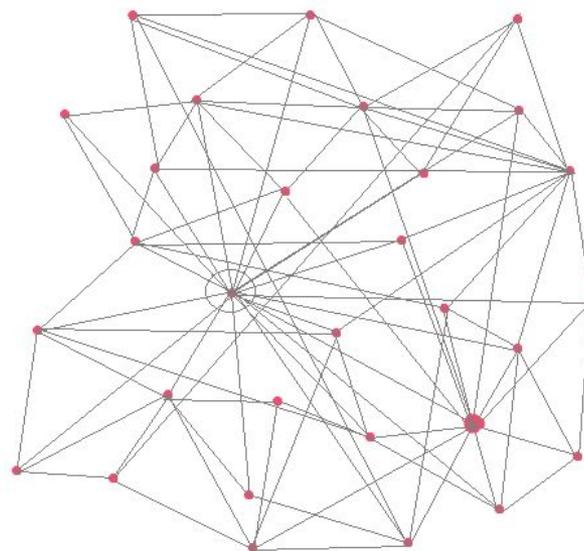
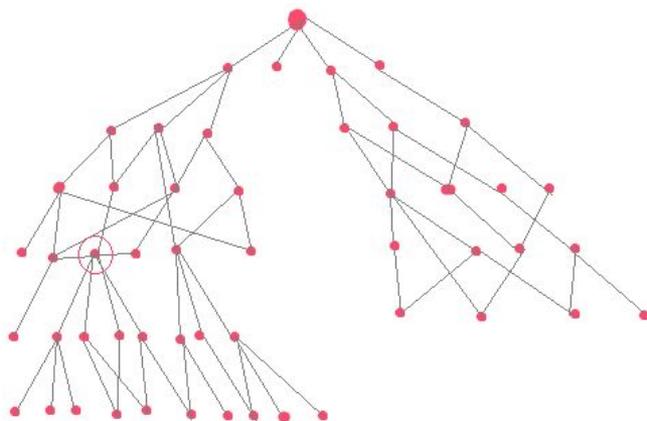
Разработан

День Месяц Год

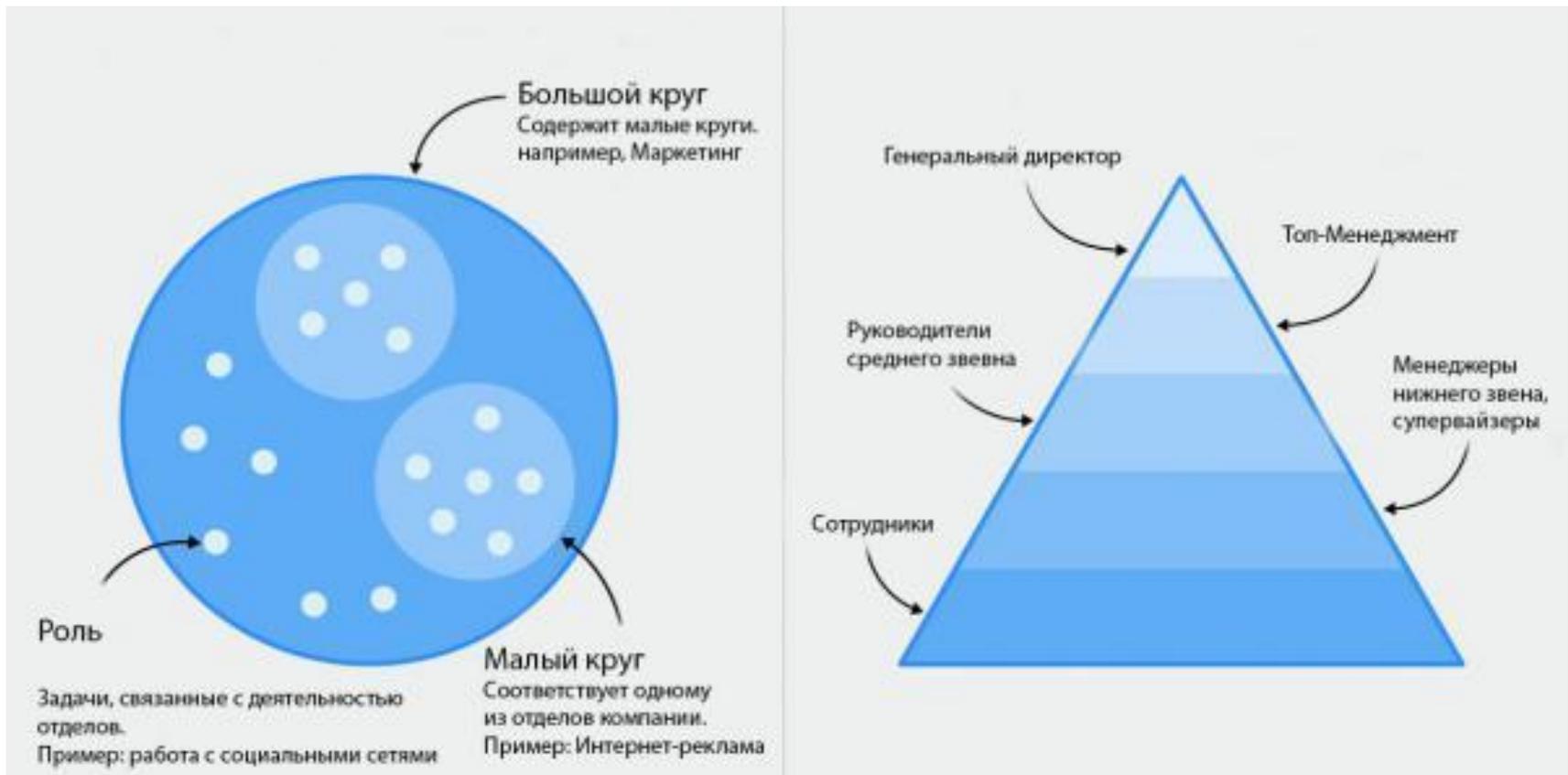
Итерация №

<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>мотивация для сотрудничества: Оптимизация и экономия Уменьшение рисков и неопределенностей Получение конкретных ресурсов и активностей</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>категории Производство Решение проблем Планирование/Установление связей</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>характеристики Новизна Производительность Подстройка под клиента "Работает" Дизайн Статусность/Бренд Цена Уменьшение затрат Уменьшение рисков Доступность Удобство</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>примеры Персональная поддержка Удаленная поддержка Самообслуживание Сообщества Совместная разработка</p>	<h3>Пользовательские сегменты</h3>  <p>Для кого мы делаем продукт значимым? Кто наш главный потребитель?</p> <p>Массовый рынок Нишевой рынок Сегментированный Разнообразный Многоцелевой</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>ваш бизнес больше: зависит от затрат (сложная структура затрат, низкая оценка значимости продукта, максимальная автоматизация) зависит от продукта (нацеленность на создание качественной продукции, продукт на первом месте)</p> <p>примеры характеристик: Фиксированные затраты (зарплаты, аренда, различные платежи) Непостоянные затраты Экономия на различных уровнях</p>	<h3>Ключевые ресурсы</h3>  <p>Какие ресурсы нужны для придания значимости продукту? Для каналов поставок? Построения взаимоотношений с заказчиком? Получения прибыли?</p> <p>типы ресурсов Физические Интеллектуальные Человеческие Финансовые</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>этапы поставок 1. осознание 2. Оценка 3. Закупка 4. Доставка 5. Послепродажный этап</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>типы Продажа активов Плата за использование Плата за подписку Аренда Лицензирование Реклама</td> <td>фиксированный расчет цен цена по прейскуранту Зависимость от сегмента Зависимость от версии</td> <td>динамический расчет цен негоцияция управление доходами Real-time рынок</td> </tr> </table>	типы Продажа активов Плата за использование Плата за подписку Аренда Лицензирование Реклама	фиксированный расчет цен цена по прейскуранту Зависимость от сегмента Зависимость от версии	динамический расчет цен негоцияция управление доходами Real-time рынок
типы Продажа активов Плата за использование Плата за подписку Аренда Лицензирование Реклама	фиксированный расчет цен цена по прейскуранту Зависимость от сегмента Зависимость от версии	динамический расчет цен негоцияция управление доходами Real-time рынок				

Цифровая культура



Цифровая культура. Холакратия - новая парадигма управления

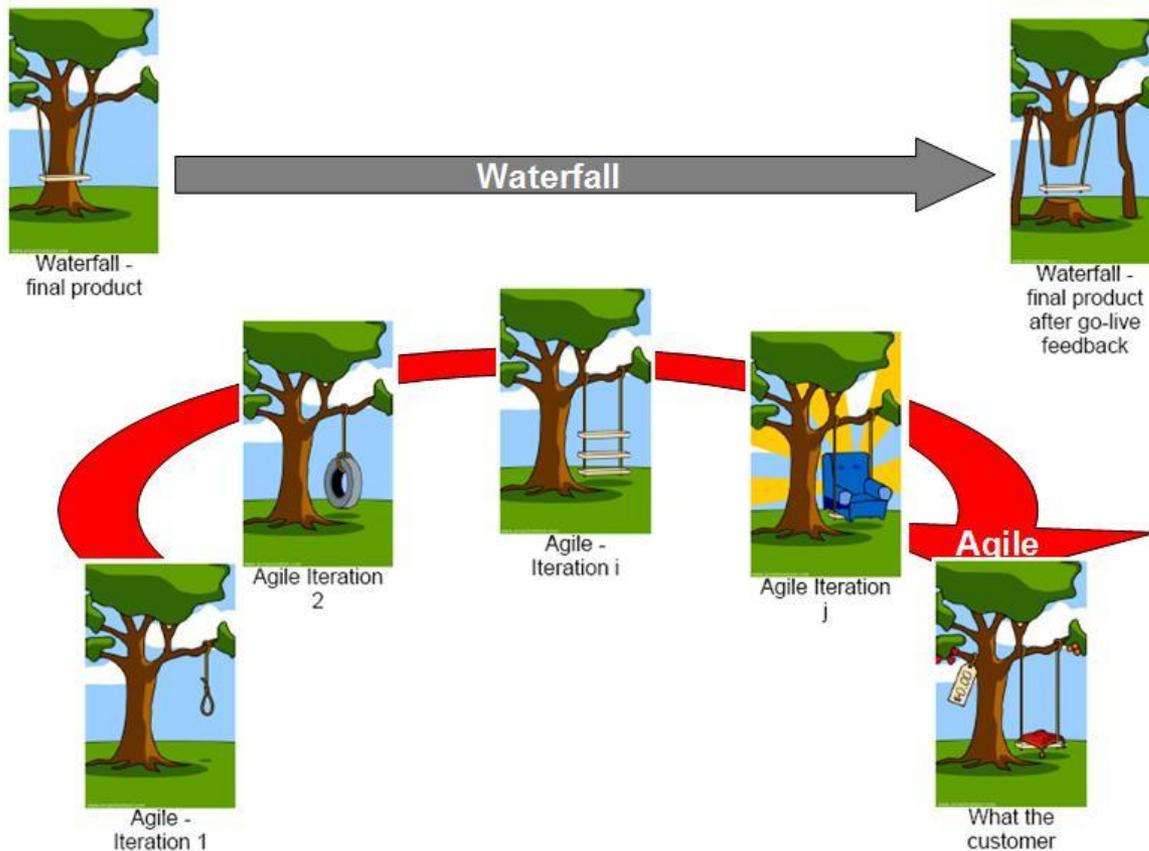


Agile – методология управления

- **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



ВУЗЫ

Департамент
финансовых технологий,
проектов и организации процессов
ЦБ РФ

Департамент
финансовой стабильности
ЦБ РФ



СОБЫТИЯ

**ИНКУБАТОРЫ
АКСЕЛЕРАТОРЫ**



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

es@rnds.pro