



ГЛАВА 1. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НОВЫХ БИЗНЕС МОДЕЛЕЙ ОСНОВАННЫХ НА ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ, И ИХ ВЛИЯНИЕ НА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

*TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF NEW BUSINESS MODELS BASED ON ADVANCED
TECHNOLOGIES, AND THEIR IMPACT ON THE GLOBAL ECONOMY*

*ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НОВИХ БІЗНЕС МОДЕЛЕЙ ЗАСНОВАНИХ НА ПЕРЕДОВИХ
ТЕХНОЛОГІЯХ, І ЇХ ВПЛИВ НА СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ*

DOI: 10.30888/2706-8692.2020-02-023

Введение

С момента своего создания финансовые услуги успешно достигли высокого уровня эффективности, скорости и снижения затрат за счет использования технологий, но текущая эволюция Финтех может привести к результатам, которые значительно перевешивают преимущества, которые мы видели в прошлом. Последние инновации, такие как облачные вычисления, искусственный интеллект и робототехника могут изменить мировой рынок и привести к серьезным изменениям, таким как в структуру рынка и в пост-трейдинговую обработку.

Неудивительно, что это породило быстрый рост финтех-индустрии, которая сейчас привлекает более 1 миллиарда долларов. в месяц. По мере того, как финтех функционально развивается и расширяется географически следует также обратить внимание на потенциальные системные риски, связанные с этими новыми технологиями и на их влияние на финансовую стабильность, как положительное, так и отрицательное.

Индустрия финансовых технологий состоит из множества игроков, но многие из них, как правило, являются стартапами, которые узко сосредоточены на применении определенной технологии для улучшения или преобразования определенного процесса или финансовой услуги.

Примеры включают робо-консультантов, таких как Wealthfront и Betterment, одноранговые кредитные компании, такие как Lending Club, а также провайдеры цифровых кошельков и онлайн-платежных сервисов, такие как Venmo.

Однако другой сегмент индустрии финтех состоит из признанных



технологических компаний, включая Apple, Google, Facebook, IBM и Microsoft, которые используют свои глубокие знания и опыт, чтобы войти в сектор финансовых услуг, чтобы для расширения своей деятельности и / или усиления своего положения на рынке.

В то же время существующие поставщики финансовых инфраструктуры или технологий платежей и транзакций также становятся все более активными в продвижении новых или новые технологии, в то время как все большее число традиционных банков и других финансовых институтов начинают сами внедряют финтех-приложения для трансформации собственных бизнес-процессов. В данной главе рассмотрим основные тенденции современных бизнес моделей, а также ключевые факторы влияющие на рост данных услуг, риски и регуляторы данного рынка.

1.1. Характеристика современных бизнес моделей

В последние 20 лет, выросли ряд новых компаний, такие как Alibaba, Amazon, Facebook, Google и Tencent, быстро росли основанных на технологических основах.

Бизнес-модель этих «больших технологий» основана на обеспечении прямого взаимодействия между большим количеством пользователей. Важным побочным продуктом их бизнеса является большой запас пользовательских данных, которые используются в качестве входных данных для предоставления ряда услуг, которые используют естественные сетевые эффекты, порождающие дальнейшую активность пользователей.

Повышенная активность пользователя завершает круг, поскольку он генерирует еще больше данных. Опираясь на преимущества усиливающей природы цикла деятельности сети передачи данных, некоторые крупные технические специалисты *отважились на финансовые услуги, включая платежи, управление денежными средствами, страхование и кредитование.*



Пока что, финансовые услуги являются лишь небольшой частью их бизнеса во всем мире. Но учитывая их размер и охват клиентов, вхождение крупных технологий в финансы может вызвать быстрые изменения в отрасли.

Он предлагает много потенциальных преимуществ. Бизнес больших технологий с низкой стоимостью можно легко расширить для предоставления базовых финансовых услуг, особенно в тех местах, где большая часть населения остается без банковского обслуживания. Используя большие данные и анализ структуры сети на своих установленных платформах, крупные технические специалисты могут оценить рискованность заемщиков, в обеспечении погашения кредитов.

Вопрос который нас волнует, как крупные технологии призваны повысить эффективность предоставления финансовых услуг, способствовать финансовой доступности и обеспечить связанный с этим, рост экономической активности.

В то же время, приход крупных технических специалистов в финансы, вносит также новые элементы в балансирование риска и выгоды.

В таких бизнес моделях таких как платежная система, крупные технические компании могут очень быстро превратиться в крупную финансово значимую финансовую организацию.

Учитывая важность финансовой системы как важнейшей общественной инфраструктуры, деятельность крупных технических специалистов представляет собой более широкий общественный интерес, выходящий за пределы непосредственного круга их пользователей и заинтересованных сторон.

В то же время, этот новый тип бизнеса, вносит новые и незнакомые проблемы, которые выходят за рамки традиционного финансового регулирования.

Крупные технологии могут стать доминирующими благодаря преимуществам, предоставляемым циклом операций с сетями передачи данных, повышая конкуренцию и повышая проблемы конфиденциальности данных. В



связи с этим государственная политика должна основываться на более комплексном подходе, который опирается на финансовое регулирование, политику конкуренции и регулирование конфиденциальности данных. Поскольку деятельность крупных технических специалистов выходит за пределы регулирующих границ и географических границ, координация между органами власти - национальными и международными - имеет решающее значение.

Основными направлениями деятельности крупных технологий являются информационные технологии и консалтинг (например, облачные вычисления и анализ данных), на которые приходится около 46% их доходов.

1.2. Тенденции развития финансовых услуг

За последние несколько лет инвестиции в финтех резко выросли почти во всех регионах мира. При этом общие глобальные инвестиции достигли 25 млрд долларов США

В 2016 году по сравнению с 9 млрд долларов США в 2010 году сумма все еще скромна по сравнению с оценкой 480 млрд долларов США, потраченных на ИТ компаниями финансовых услуг в 2016 г. во всем мире, темпы роста этих инвестиционных потоков впечатляют. По оценкам, более 10 000 финтех-стартапы активны по всему миру, при этом количество компаний стабильно достигает 1 миллиарда долларов США рост.

Рост финтеха обусловлен сочетанием факторов, таких как способность предоставлять финансовые услуги с большим удобством и повышенная скорость по конкурентоспособной цене; технологические достижения, которые снизили барьер для входа стартапов и других нефинансовых фирм; и продолжающееся финансовое давление на банки, которые побудили их найти новые творческие способы экономии.

Финансовые услуги составляют около 11%. В то время как крупные



технологии обслуживают пользователей во всем мире, их операции в основном расположены в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Северной Америке. Их переход на финансовые услуги был наиболее интенсивным в Китае, но они также быстро расширились в других странах с формирующейся рыночной экономикой (ЕМЕ), особенно в Юго-Восточной Азии, Восточной Африке и Латинской Америке.

Предлагая финансовые услуги, крупные технологии конкурируют и в то же время сотрудничают с банками.. До сих пор, они сосредоточены на предоставлении базовых финансовых услуг для своей большой сети клиентов и выступают в качестве канала распределения для сторонних поставщиков. Например, предлагая продукты для управления имуществом или страхования.

Платежи были первыми финансовыми услугами, которые предлагали крупные технологии, главным образом, чтобы помочь преодолеть отсутствие доверия между покупателями и продавцами на платформах электронной коммерции. Покупатели хотят доставить товар, но продавцы хотят его доставить только после того, как получают гарантию об оплате.

Платежные услуги, такие как предоставляемые Alipay (принадлежит Alibaba) или PayPal (принадлежит eBay), обеспечивают гарантированный расчет при доставке и / или возврате покупателями и полностью интегрированы в платформы электронной коммерции. В некоторых регионах с менее развитыми розничными платежными системами новые операторы оплаты появились через операторов мобильной связи (например, M-Pesa в нескольких африканских странах). Со временем платежные сервисы крупных технологий стали более широко использоваться в качестве альтернативы другим электронным платежным средствам, таким как кредитные и дебетовые карты.

Платежные платформы крупных технологий в настоящее время бывают двух разных типов. В первом типе «оверлейной» системы пользователи полагаются на существующие сторонние инфраструктуры, такие как кредитные карты или розничные платежные системы, для обработки и расчета платежей (например, Apple Pay, Google Pay, PayPal).



Во-вторых, пользователи могут осуществлять платежи, которые обрабатываются и рассчитываются в системе, принадлежащей крупной технологии (например, Alipay, M-Pesa, WePay).

Платежные платформы крупных технологий конкурируют с платформой, предоставляемой банками, но в значительной степени они зависят от банков. В первом типе, прямо так; во-вторых, пользователям требуется банковский счет или кредитная / дебетовая карта для направления денег в сеть и из нее. Затем крупные технологии держат деньги, которые они получают, на своих обычных банковских счетах и переводят их на банковские счета пользователей, когда пользователи требуют погашения. Чтобы проводить расчеты между банками, крупные технические специалисты должны снова использовать банки, поскольку они не участвуют в регулярных межбанковских платежных системах для расчетов в деньгах центрального банка.

Оверлейные системы более широко используются в Соединенных Штатах и других странах с развитой экономикой, поскольку к тому времени, когда такие электронные коммерческие компании, как Amazon и eBay, стали популярными, кредитные карты уже были повсеместны. Запатентованные платежные системы более распространены в юрисдикциях, где проникновение других безналичных платежных средств, включая кредитные карты, является низким. Это помогает объяснить большой объем крупных технологических платежных услуг в Китае: 16% ВВП, намного меньше, чем в других странах.

В целом, крупные технологии добились больших успехов, когда предоставление платежей ограничено и уровень проникновения мобильных телефонов высок. Например, поскольку значительная часть населения в странах ЕМЕ остается не охваченной банковскими услугами, высокий уровень владения мобильными телефонами позволил осуществлять цифровую доставку основных финансовых услуг, включая безналичные платежи, ранее небанкованным домохозяйствам и малые и средние предприятия (МСП).

Услуги по переводу денежных средств и более широкие трансграничные розничные платежи - еще одно направление, готовое к вступлению. Текущие



услуги часто являются дорогостоящими и медленными, и отправителям сложно проверить получение средств. Некоторые крупные технологии начали предлагать (почти) переводы в реальном времени по относительно низкой цене. В качестве примера можно привести услугу денежных переводов между Гонконгским ОАР и Филиппинами, предлагаемую Alipay HK (совместное предприятие Ant Financial и СК Hutchison) и GCash (эксплуатируемый Globe Telecom).

Эти трансграничные операции, однако, по-прежнему основаны на корреспондентской банковской сети и требуют сотрудничества с банками. По сообщениям, другие крупные технологии (например, Facebook) рассматривают возможность предоставления платежных услуг своим клиентам по всему миру. FinTech будет управлять новой бизнес-моделью

- Экономика совместного использования будет встроена в каждую часть финансовой системы
- Цифровое становится мейнстримом
- «Клиентский анализ» будет самым важным фактором роста доходов и прибыльности
- Достижения в области робототехники и искусственного интеллекта начнут волну «повторного использования» и локализации
- Публичное облако станет доминирующей моделью инфраструктуры
- Кибербезопасность будет одним из главных рисков, с которыми сталкиваются финансовые учреждения
- Азия станет ключевым центром технологических инноваций
- Регуляторы также перейдут на передовые технологии

1.3. Фонды денежного рынка и страховые продукты

Крупные технологии используют свою широкую сеть клиентов и узнаваемость бренда, чтобы также предлагать средства денежного рынка и



страховые продукты на своих платформах. Универсальные магазины крупных технологий стремятся быть более доступными, быстрыми и более удобными для пользователей, чем те, которые предлагают банки и другие финансовые учреждения.

На крупных технологических платежных платформах клиенты часто поддерживают баланс на своих счетах. Чтобы использовать эти средства, крупные технологии предлагают *средства денежного рынка* (ММФ) в качестве краткосрочных инвестиций. Предлагаемые продукты ММФ управляются компаниями, связанными с крупной технологической фирмой, или третьими лицами. Анализируя схемы инвестирования и вывода средств своих клиентов, крупные технологии могут тесно управлять ликвидностью ММФ. Это позволяет им предлагать пользователям возможность инвестировать (и снимать) свои средства практически мгновенно.

В Китае ММФ, предлагаемые через крупные технологические платформы, значительно выросли с момента их создания. За пять лет фонд денежного рынка Yu'eobao, предложенный пользователям Alipay, превратился в крупнейшую в мире ММФ с активами более 1 трлн юаней (150 млрд долларов США) и около 350 млн клиентов.

Несмотря на их быстрый рост, ММФ, связанные с крупными технологиями в Китае, все еще относительно невелики по сравнению с другими сберегательными инструментами. По состоянию на конец 2018 года общий остаток средств, полученных от крупных финансовых компаний, по крупным технологиям составил 2,4 трлн юаней (360 млрд долларов США), что составляет всего около 1% депозитов клиентов банка или 8% непогашенных продуктов по управлению активами.

Расширение крупных технологических ММФ в Китае и других странах выиграло от благоприятных рыночных условий. Например, запуск Yu'eobao совпал с межбанковскими процентными ставками, превышающими депозитные ставки, что позволило крупным технологиям предлагать более высокие ставки. Поскольку ставки недавно снизились, активы Yu'eobao перестали расти и даже



сократились . Аналогичным образом, PayPal закрыл свою ММФ в 2011 году, после того как процентные ставки в США упали почти до нуля.

Некоторые крупные технологии начали предлагать страховые продукты. Опять же, они используют свои платформы в основном в качестве канала сбыта для сторонних продуктов, в том числе автомобилей, ответственности домашних хозяйств и медицинского страхования. В процессе они собирают данные о клиентах, которые могут объединяться с другими данными, чтобы помочь страховщикам улучшить свои маркетинговые и ценовые стратегии.

Опираясь на свои платформы электронной коммерции, некоторые крупные технические специалисты отважились на кредитование, главным образом для МСП и потребителей. Предлагаемые кредиты обычно представляют собой кредитные линии или небольшие кредиты с коротким сроком погашения (до одного года). (Относительный) размер крупного технического кредита в разных странах сильно различается. В то время как общий кредит на финтех (включая крупные технологии) на душу населения относительно высок в Китае, Корее, Великобритании и Соединенных Штатах, большая часть финтех-кредитов приходится на большинство финтех-кредитов в Аргентине и Корее .

Неравномерное расширение общего объема финансирования в сфере финтех технологий, по-видимому, отражает различия в экономическом росте и структуре финансового рынка.

В частности, чем выше доход на душу населения в стране и чем менее конкурентоспособна ее банковская система, тем больше общая кредитная активность в сфере финансовых технологий. Компонент кредитования в сфере высоких технологий расширился сильнее, чем другие виды финансирования в области финансов в тех юрисдикциях, где более жесткое финансовое регулирование и более высокая концентрация банковского сектора.

Относительно небольшой объем кредитования крупных технологий до сих пор отражал их ограниченную способность финансировать себя через розничные депозиты. Большие технологии имеют несколько вариантов, чтобы преодолеть это ограничение.



Одним из них является создание онлайн-банка. Но в некоторых странах регулирующие органы ограничивают открытие удаленных (онлайн) банковских счетов. Одним из примеров является Китай, где два крупных китайских технологических банка (MYbank и WeBank) в основном полагаются на финансирование, а не на традиционные депозиты. Однако в последнее время эти банки начали выпускать «умные депозиты», которые предлагают значительно более высокие процентные ставки, чем другие срочные депозиты, и возможность досрочного снятия по сниженной ставке.

Второй вариант - это партнерство с банком. Крупные технологии могут предоставить клиентский интерфейс и обеспечить быстрое одобрение кредита с помощью расширенного анализа данных; в случае одобрения банк остается привлекать средства и управлять кредитом. Этот вариант может быть привлекательным для крупных специалистов, так как их платформы легко, масштабируемые по низкой цене, и они взаимодействуют напрямую с клиентом. Это также может быть выгодно для банков, поскольку они могут получить дополнительную прибыль - несмотря на предоставление услуг с более низкой добавленной стоимостью.

Третий вариант - получить средства через синдицирование кредитов или секьюритизацию - это уже распространенная стратегия среди финтех-фирм.

Например, валовая эмиссия биржевых ценных бумаг, обеспеченных активами (ABS) Ant Financial, составила в 2017 году почти треть от общего объема секьюритизации в Китае. Почему крупные технологии расширяются в финансовые услуги?

Крупные технологии, как правило, оказываются в финансовых услугах после того, как они добились устойчивой клиентской базы и узнаваемости бренда. Их доступ к финансам отражает сильную взаимодополняемость между финансовыми услугами и их основной нефинансовой деятельностью, а также связанную с этим экономию от масштаба и масштаба.

Аналитика данных, внешние факторы сети и взаимосвязанные действия («ДНК») составляют ключевые черты бизнес-моделей крупных технологий.



Эти три элемента усиливают друг друга. «Внешние эффекты» платформы большой технологии связаны с тем, что выгода пользователя от участия на одной стороне платформы (например, в качестве продавца на платформе электронной коммерции) увеличивается с увеличением количества пользователей на другой стороне (например, покупатели). Сетевые внешние факторы порождают больше пользователей и большую ценность для пользователей. Они позволяют большой технологии генерировать больше данных - ключевой вклад в аналитику данных. Анализ больших массивов данных улучшает существующие сервисы и привлекает новых пользователей. В свою очередь, все больше пользователей предоставляют критическую массу клиентов, чтобы предлагать более широкий спектр действий, которые дают еще больше данных. Соответственно, внешние эффекты сети сильнее на платформах, которые предлагают более широкий спектр услуг и представляют собой важный элемент в жизненном цикле крупных технологий.

Финансовые услуги как выигрывают, так и подпитывают петлю обратной связи ДНК. Предложение финансовых услуг может дополнять и усиливать коммерческую деятельность крупных технических специалистов. Типичным примером являются платежные сервисы, которые облегчают безопасные транзакции на платформах электронной коммерции или позволяют отправлять деньги другим пользователям на платформах социальных сетей. Платежные транзакции также генерируют данные детализация сети связей между отправителями и получателями средств. Эти данные могут использоваться как для улучшения существующих (например, адресной рекламы), так и других финансовых услуг, таких как кредитный скоринг.

Источник и тип данных, а также связанные с ними синергии ДНК варьируются в зависимости от крупных технических платформ. Те, кто доминирует в электронной коммерции, собирают данные от поставщиков, такие как продажи и прибыль, комбинируя информацию о финансах и привычках потребителей. Крупные технические специалисты, специализирующиеся на социальных сетях, располагают данными о людях и их



предпочтениях, а также об их сети связей. Крупные специалисты с поисковыми системами не наблюдают за соединениями напрямую, но, как правило, имеют широкую базу пользователей и могут определить свои предпочтения из своих онлайн-поисков.

Тип синергизма зависит от характера собранных данных. Данные с платформ электронной коммерции могут быть ценным вкладом в модели кредитного скоринга, особенно для МСП потребительских кредитов. Крупные специалисты с большой базой пользователей в социальных сетях или поиске в Интернете могут использовать информацию о предпочтениях пользователей в отношении маркетинга, распространения и определения цены сторонних финансовых услуг (например, страхования).

1.4. Влияние крупных технологий на финансовые услуги

ДНК крупных технологий может снизить барьеры на пути предоставления финансовых услуг за счет снижения информации и операционных издержек, и тем самым повысить финансовую доступность. Однако эти выгоды различаются в зависимости от финансовых услуг и могут сопровождаться новыми рисками и сбоями на рынке.

Крупные технологии в первую очередь создают ценность как обеспечивая и стимулируя прямое взаимодействие между двумя или более группами пользователей (например, покупателями и продавцами).

Три основных типа онлайн-платформ - это социальные сети, платформы электронной коммерции и поисковые системы.

В отличие от традиционных двусторонних обменов, пользователи на каждой стороне осуществляют транзакции друг с другом через платформу, а не с платформой. Социальные платформы, например, позволяют людям соединяться друг с другом, и каждый участник получает выгоду от большего сообщества.



Веб-сайты онлайн-покупок позволяют своим пользователям покупать и продавать широкий спектр товаров и услуг по всему миру. Большое количество продавцов снижает затраты покупателей на поиск, а большое количество покупателей расширяет продавцов возможности для бизнеса.

Типичной особенностью MSP является наличие сетевых внешних факторов: тот факт, что пользователи участвуют на одной стороне платформы (например, покупатели), увеличивает преимущества пользователей на другой стороне (например, продавцы). Одна из задач состоит в том, чтобы привлечь пользователей с обеих сторон одновременно - проблема курицы и яйца.

Успешные платформы решают эту проблему, используя определенные ценовые структуры, которые, по сути, состоят в том, чтобы взимать более низкую плату с той стороны, которая создает большинство внешних факторов сети, - и позволить стороне, которая получает наибольшую выгоду от сети, субсидировать другую.

К настоящему времени крупные технологии прошли довольно традиционный корпоративный жизненный цикл с тремя фазами: рождение, рост и зрелость). То, что делает их уникальными, - это совпадение нескольких факторов (то есть крупномасштабного сбора личных данных, сетевых эффектов и большого количества действий) и высокая скорость, с которой они достигают зрелости. Действительно, крупные технологии, хотя и молодые, привлекли - часто менее чем за десятилетие - гораздо больше клиентов, чем даже крупнейшие банки.

После того, как MSP привлек достаточную массу пользователей с обеих сторон, акцент делается на дальнейшем увеличении количества пользователей и достижении переломного момента, при котором скорость принятия возрастает, а сетевые эффекты вступают в силу. Средняя стоимость обслуживания пользователя снижается вместе с общим количеством пользователей. И пользователи готовы платить больше за доступ к большей сети. В результате поля платформы улучшаются.

Большая техническая оценка кредита: большие данные и искусственный



интеллект Кредитные решения крупных технологий связаны с обработкой больших объемов информации (больших данных) с использованием передовых аналитических методов, таких как машинное и сетевой анализ (искусственный интеллект). Большие данные, относящиеся к финансовым услугам, полученные непосредственно с крупных технологических платформ, включают:

- (i) транзакции (объемы продаж и средние цены продажи);
- (ii) информация о репутации (соотношение претензий, время обработки, отзывы и жалобы); и
- (iii) отраслевые характеристики (сезонность продаж, динамика спроса и макроэкономическая чувствительность). Это также может быть дополнено использованием нетрадиционных данных, полученных через социальные сети и другие каналы.

Прогнозирующая сила систем скоринга крупных технических специалистов в значительной степени обусловлена эксплуатацией структуры сети. Например, MYbank (Ant Financial group) использует сетевой анализ транзакций, чтобы оценить, отделяет ли предприниматель личные средства от деловых средств, что является одним из основных принципов хорошего делового поведения.

Предварительные данные свидетельствуют о том, что использование все большего количества детализированных данных с машинным обучением может помочь улучшить прогнозирующую силу перспектив предоплаты, особенно для мелких торговцев, которые обычно не обслуживаются банками.

В случае Mercado Libre внутренние рейтинги являются более детализированными (от А до Е), чем у кредитных бюро в Аргентине (с низким уровнем риска и с высоким риском), на которые опираются банки, но дополняют другие характеристики заемщика и достоверную информацию. Однако, поскольку большинство клиентов Mercado Libre не имеют банковских операций, приведенный ниже анализ более конкретен для случаев, когда традиционная мягкая информация, собираемая банками, недоступна. Для данного рейтинга бюро (например, с низким уровнем риска) ожидаемый



уровень потерь строго монотонен с внутренним рейтингом.

И наоборот, для данного внутреннего рейтинга (например, С, D или E) уровень потерь не является строго монотонным с риском кредитного бюро. Например, точка, связанная с внутренним рейтингом D в категории бюро с низким уровнем риска, указывает на более высокий риск, чем внутренний рейтинг D в категории бюро с низким уровнем риска. Кроме того, внутренний рейтинг имеет более широкий диапазон, покрывая убытки от 0,0 до 10,2%; рейтинг бюро колеблется от 0,7 до 2,8%.

Что наиболее важно, используя внутреннюю скоринговую модель, Mercado Libre может предоставить кредит заемщикам, которые бюро оценило как рискованные. В пропорциональной доле, фирм значительное количество клиентов относится к категории кредитных бюро с высокой степенью риска. Поскольку банки используют сочетание информации кредитных бюро, достоверной информации из финансовой отчетности и мягкой информации из кредита.

Большие технологии могут решать эти проблемы по-разному. Например, когда заемщик тесно интегрирован в платформу электронной торговли, крупной технологии может быть относительно легко вычестить (ежемесячные) платежи по кредитной линии из доходов заемщика, которые проходят через его платежный счет. Напротив, банки могут не иметь возможности сделать это, поскольку заемщик может иметь счета в других банках. Учитывая сетевые эффекты и высокие затраты на переключение, крупные технологии могут также обеспечить погашение займов простой угрозой понижения или исключения из их экосистемы. Неподтвержденные данные из Аргентины и Китая свидетельствуют о том, что сочетание огромных объемов данных и сетевых эффектов может позволить крупным техническим специалистам смягчить проблемы с информацией и стимулированием, которые традиционно решаются путем предоставления залога. Это может объяснить, почему, в отличие от банков, предложение корпоративных займов крупными техническими специалистами не тесно связано с ценами на активы.



Общий масштаб финтех-компаний, хотя и скромный по сравнению с традиционными игроками, растет так быстро, что многие аналитики ожидают, что в ближайшее десятилетие ситуация в сфере финансовых услуг кардинально изменится:

- До 35% доли рынка может перейти к небанковским игрокам в течение следующих пяти лет, согласно оценки Accenture.

- При отсутствии каких-либо смягчающих мер со стороны банков к 2025 году под угрозой может оказаться от 10 до 40% доходов по пяти основным направлениям. рознично-банковский бизнес: потребительское кредитование, ипотека, кредитование малых и средних предприятий, розничные платежи и управление капиталом, согласно недавнему отчету McKinsey.

- Робо-консультанты могут иметь под управлением глобальные активы на сумму до 8 триллионов долларов США к 2020 году, исходя из прогноз исследования VI Intelligence.

- Сами участники отрасли, похоже, согласны с этими прогнозами. В глобальном опросе финансовых руководителей служб, 88% респондентов указали, что они обеспокоены тем, что часть их бизнеса риск для отдельных финтех-компаний в ближайшие пять лет.

1.5. Преимущества и риски новых финансовых услуг

Роль крупных технологий в финансовых услугах приносит повышение эффективности и снижает барьеры на пути предоставления финансовых услуг, но те самые функции, которые приносят выгоды, также могут создавать новые риски и издержки, связанные с влиянием на рынке. После того, как будет создана независимая экосистема, потенциальные конкуренты будут иметь мало возможностей для создания конкурирующих платформ. Доминирующие платформы могут укрепить свои позиции, подняв входные барьеры.

Они могут использовать свое влияние на рынке и внешние возможности



сети для увеличения затрат на переключение пользователей или исключения потенциальных конкурентов. Действительно, со временем крупные технологии позиционируют свои платформы как «узкие места» для множества услуг.

Платформы в настоящее время часто служат важнейшей инфраструктурой продаж для поставщиков финансовых услуг, в то же время крупные поставщики конкурируют с этими поставщиками. Крупные технологии могут отдать предпочтение своим собственным продуктам и попытаться получить более высокую прибыль, сделав доступ финансовых учреждений к потенциальным клиентам через их платформы более дорогостоящим. Другие антиконкурентные методы могут включать в себя «пакетирование продуктов» и перекрестное субсидирование. Учитывая их бизнес-модель, эти методы могут достигнуть больших масштабов для крупных технологий.

Другой, более новый тип риска - это антиконкурентное использование данных. Учитывая их масштаб и технологию, крупные технологии имеют возможность собирать огромные объемы данных практически при нулевых затратах. Это порождает «цифровые монополии» или «монополии данных». После того, как их доминирующее положение в данных установлено, крупные технологии могут участвовать в ценовой дискриминации и получать ренту. Они могут использовать свои данные не только для оценки кредитоспособности потенциального заемщика, но и для определения наивысшей ставки, которую заемщик будет готов заплатить за кредит, или наивысшей премии, которую клиент заплатит за страхование. Эффекты, то есть увеличение прибыли крупных технологий за счет клиентов без изменения общих объемов производства и потребления. Это также может иметь неблагоприятные последствия для экономики и благосостояния.

Использование персональных данных может привести к исключению групп высокого риска из социально желательных страховых рынков. Есть также некоторые признаки того, что сложные алгоритмы крупных технических специалистов, используемые для обработки персональных данных, могут развить уклон к меньшинствам. Идея о том, что предпочтения людей являются



податливыми и могут влиять на коммерческую выгоду, не нова. Но возможности таких действий могут быть больше в случае крупных технологий из-за того, что они владеют гораздо более богатой информацией о клиентах и их интеграцией в повседневной жизни клиентов.

Неподтвержденные данные действительно свидетельствуют о том, что крупные технологии могут влиять на настроения пользователей, если сами пользователи не знают об этом.

Государственные политики в отношении крупных технологий в финансах Традиционно финансовое регулирование направлено на обеспечение платежеспособности отдельных финансовых институтов и устойчивости финансовой системы в целом. Он также включает цели защиты потребителей. Инструменты политики, используемые для достижения этих целей, хорошо понятны, начиная от требований к капиталу и ликвидности в случае банков до регулирования поведения по защите прав потребителей. Когда деятельность крупных технологий прямо попадает в рамки традиционного финансового регулирования, к ним должны применяться те же принципы.

Тем не менее, две дополнительные функции усложняют разработку политики реагирования для крупных технических специалистов. Во-первых, деятельность крупных технических специалистов в области финансов может потребовать более комплексного подхода, который охватывает не только финансовое регулирование, но и цели в области конкуренции и конфиденциальности данных. Во-вторых, даже когда цели политики четко сформулированы, должны быть показаны конкретные инструменты политики, способствующие достижению этих целей.

Эта связь между целями и средствами не должна восприниматься как должное. Это связано с тем, что в случае больших технологий сопоставление между инструментами политики и конечными результатами в области благосостояния является более сложным.

В частности, инструменты политики, нацеленные на традиционные цели финансового регулирования, могут также влиять на цели конкуренции и



конфиденциальности данных, и наоборот. Эти взаимодействия вводят потенциально сложные компромиссы, которые не фигурируют в традиционном финансовом регулировании. Каждая из этих проблем рассматривается по очереди.

Хорошо функционирующая финансовая система является важнейшей государственной инфраструктурой, и банки занимают центральное место в этой системе благодаря своей роли в платежной системе и кредитном посредничестве. Надежность банков является предметом более широкого общественного интереса за пределами узкой группы прямых заинтересованных сторон (их владельцев и кредиторов). По этой причине банки подчиняются правилам, регулирующим их деятельность, а выход на рынок - строгим требованиям лицензирования. Аналогичным образом, когда крупные технические специалисты занимаются банковской деятельностью, они по праву подчиняются тем же правилам, которые применяются к банкам. Цель состоит в том, чтобы закрыть регуляторные разрывы между крупными технологиями и регулируемыми финансовыми институтами, чтобы ограничить возможности для регулирующего арбитража посредством теневой банковской деятельности. Соответственно, регуляторы расширили существующие банковские правила для крупных технологий.

В дополнение к существующим правилам, распространяющимся на крупные технологии, новые правила могут быть оправданы в тех случаях, когда крупные технологии претерпели структурные изменения, которые выводят их за рамки существующего финансового регулирования.

Пруденциальные регуляторы обратили свое внимание на конкретные сегменты рынка, особенно в платежной системе, где крупные технологии, возможно, уже стали актуальными системной точки зрения. В тех случаях, когда быстрые структурные изменения опередили существующую букву правил, необходимо будет пересмотреть эти правила. Общее руководство состоит в том, чтобы следовать принципу, основанному на риске, и пропорционально адаптировать инструментарий регулирования. В Китае,



например, крупные компании, занимающиеся крупными технологиями, играют важную роль в межбанковском финансировании.

Быстрые структурные изменения привели к новым связям в финансовой системе. Около половины активов ММФ составляют банковские депозиты и межбанковские кредиты со сроком погашения менее 30 дней. Таким образом, риск заключается в том, что шок выкупа для платформ ММФ крупных технологий быстро передается в банковскую систему через снятие депозитов. Еще одной проблемой является системный характер платежных связей, когда банки зависят от финансирования платежных фирм. Чтобы устранить эти риски, власти Китая ввели новые правила, требующие расчета на единой общедоступной платформе для всех платежных компаний, а также при погашении и использовании остатков на счетах клиентов.

Когда цели политики выходят за рамки целей традиционного финансового регулирования в области конкуренции и конфиденциальности данных, возникают новые проблемы. Даже когда цели ясны и не вызывают сомнений, выбор инструментов политики для обеспечения целей - средств достижения целей - требует учета потенциально сложных взаимодействий.

Последние нормативные изменения в Китае

Крупные ММФ могут представлять системные риски, поскольку они связаны с банковской системой и могут быть подвержены риску инвестора в случае потерь по кредитам, создавая риски пожаров и финансирования для более широкой финансовой системы. Чтобы снизить потенциальные риски, связанные с использованием ММФ, Народный банк Китая (РБС) совместно с Комиссией по регулированию ценных бумаг Китая в июне 2018 года ввел ограничение на мгновенные погашения в размере 10 000 юаней (1 560 долларов США) для всех ММФ. В то же время он запретил крупным техническим специалистам финансировать мгновенные погашения за счет собственных средств, чтобы обеспечить фактическое погашение в тот же день. Только квалифицированные банки стали иметь право предоставлять финансовые услуги для облегчения немедленного погашения. Дополнительные меры



включали увеличение обязательств по раскрытию информации при продвижении ММФ.

КПБ также недавно приняла реформы для небанковских платежных учреждений, действующих в сфере платежей. Во-первых, он наложил обязательные резервы на остатки на счетах крупных технических специалистов («float»).

С января 2019 года крупные технологии должны хранить 100% остатков клиентов на резервном счете в РВС. Таким образом, поплавок отделен и экранирован, как в узком берегу. Это предназначено для строгого ограничения потенциальных рисков, связанных с тем, что крупные технологии вкладывают эти средства в процентные активы в банковской системе или участвуют в теневом банкинге, предоставляя кредиты клиентам на их кредитных платформах.

Во-вторых, с июня 2018 года крупные технические работники обязаны проводить расчеты по вновь созданному государственному клиринговому центру NetsUnion Clearing.

Клиринг также возможен через China Union Pay, государственную клиринговую сеть для платежей по банковским картам. Оформление платежей через общую публичную платформу повышает прозрачность, заменяя сложные и непрозрачные двусторонние отношения между сторонними платежными платформами и банками.

Новый регламент также устраняет неравенство в конкурентных преимуществах между крупными и мелкими сторонними платежными платформами.

В то же время, некоторые из новых правил также ограничивают возможности обмена данными. Правила, ограничивающие использование данных, расположены в западной части компаса. Обоснование ограничения использования данных основывается на нескольких соображениях. С одной стороны, не все типы данных имеют отношение к предоставлению финансовых услуг. Например, для оценки кредитоспособности заемщика кредитору не



обязательно знать свои социальные привычки или планы поездок. Более того, не всем поставщикам услуг должен быть предоставлен доступ к финансовым данным их клиентов.

В любом случае, существуют более фундаментальные соображения относительно конфиденциальности в отношении ограничений на использование личных данных. Соответственно, открытые банковские правила выборочно ограничивают диапазон данных, которые могут быть переданы (например, данные финансовых транзакций), а также тип учреждений, среди которых такие данные могут быть переданы (например, аккредитованные учреждения, принимающие депозиты). Аналогично, GDPR требует активного согласия клиентов, прежде чем фирма сможет использовать их личные данные. Оба типа ограничений можно рассматривать как барьеры для доступа крупных технологий к финансированию. Более радикальные подходы предусматривают прямые ограничения на обработку пользовательских данных. Одним из примеров политической инициативы, направленной на выравнивание конкурентного игрового поля путем ограничения использования данных, является недавнее правило антимонопольного органа Германии, которое запрещает известной социальной сети объединять свои пользовательские данные с теми, которые она собирает со своих дочерних веб-сайтов и приложений. Где провести черту - это проблема, затрагивающая не только экономику, но и предпочтения общества в отношении конфиденциальности

Поэтому изобретен регуляторный компас, который является полезным инструментом для классификации ряда политических инициатив, которые влияют на использование данных и выход на рынок. Однако еще неизвестно, насколько далеко эти политические инициативы приведут к желаемым результатам с точки зрения эффективной конкуренции, эффективности и надежности финансовой системы. Расширение перспектив будет иметь важное значение для принятия взвешенных политических решений в этой области.

В условиях быстрой и глобальной оцифровки экономики, политикам необходимы институциональные механизмы, чтобы быть в курсе событий,



учиться и координировать действия друг с другом.

В некоторых странах созданы посредники по инновациям. Они могут принимать различные формы, включая концентраторы и ускорители, которые обеспечивают форум для обмена знаниями, и могут включать активное сотрудничество или даже финансирование новых игроков. Нормативные песочницы (например, в Гонконге, Сингапуре и Соединенном Королевстве) позволяют новаторам тестировать свою продукцию под надзорным контролем.

Концентраторы, акселераторы и песочницы могут помочь обеспечить динамичный финансовый ландшафт, в котором не обязательно доминируют лишь несколько игроков. В то же время их настройка требует тщательного проектирования и реализации, чтобы избежать регулирующего арбитража и не обеспечить признаки поддержки новых, но все еще спекулятивных проектов.

Координация между органами власти имеет решающее значение как на национальном, так и на международном уровне. Во-первых, необходимо координировать национальную государственную политику. Мандаты и практика трех различных национальных органов - органов по вопросам конкуренции, финансовых регуляторов и надзорных органов - не всегда могут быть совместимыми. Финансовые регуляторы фокусируются на специфике финансового сектора, в то время как законы о конкуренции и конфиденциальности данных часто устанавливают общие стандарты, которые применяются к широкому кругу предприятий. Во-вторых, поскольку цифровая экономика расширяется через границы, возникает необходимость в международной координации правил и стандартов (например, для обмена данными).

Чтобы не допустить, чтобы эти различия привели к противоречивым действиям, политикам не только нужен новый компас, но и необходимо найти правильный баланс инструментов государственной полит



Выводы:

Аналитика данных, внешние факторы сети и взаимосвязанные действия составляют ключевые черты бизнес-моделей крупных технологий. Эти три элемента усиливают друг друга. Быстрое появление финтех-приложений, возможно, является одним из самых многообещающих и захватывающих событий, в сфере финансовых услуг сегодня. Экспоненциальный рост Fintech, широта охвата секторов и рынков, а также его всемирный охват объединяются, чтобы создать мощную силу, которая может стимулировать трансформационные изменения в следующих нескольких лет.

В то же время эти события могут также повлиять на финансовую стабильность как положительным, так и отрицательным образом.

Хотя многие из этих технологий в настоящее время находятся на начальной стадии, нет никаких сомнений в том, что финтех, вероятно, изменить ландшафт рисков в будущем, вызвать непредвиденные последствия и привести к новым типам рисков.

Пока еще слишком рано давать окончательную оценку связанных с ними системных рисков или преимуществ финтеха, но мы уверены, что наиболее подходящий способ лучше понять потенциальное влияние финансовых технологий на финансовую стабильность - это определение наиболее актуальных вопросов, которые следует рассмотреть.

В условиях нынешней пандемии, усилилось рост использования новых технологий, перехода на онлайн метод предоставления услуг. Мир, экономика стран перейдет на новый уровень развития, где первенство одержат передовые технологии.

Мы видим шесть приоритетов успеха на период до 2020 года и далее, основываясь на наших исследованиях и нашем опыте в этой области:

- Обновление операционной модели ИТ, чтобы подготовиться к новым нормам
- Сокращение расходов
- Развивать технологические возможности, чтобы лучше понимать



потребности своих клиентов.

- Подготовить свою архитектуру для подключения к чему угодно и где угодно

- Убедитесь, что у вас есть доступ к таланту и навыкам, необходимым для выполнения любых работ