УДК 336.71:339.137.22
DOI: 10.21209/2227-9245-2019-25-6-111-121

БАНКИ И ФИНТЕХ-КОМПАНИИ: КОНКУРЕНТЫ ИЛИ ПАРТНЕРЫ

BANKS AND FINTECH COMPANIES: COMPETITORS OR PARTNERS

Л. В. Кох,
Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, г. Санкт-Петербург
lkokh@mail.ru

L. Kokh,
St. Petersburg State Marine Technical University, St. Petersburg

Ю. В. Кох,
Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, г. Санкт-Петербург
y_kokh@mail.ru

Yu. Kokh,
St. Petersburg State Marine Technical University, St. Petersburg

Проанализированы взаимоотношения финтех-компаний как новых игроков финансового рынка с банками на современном этапе развития мировой и российской экономики. Выделены отличительные черты финтех-компаний, позволяющие им стать основными конкурентами традиционным банкам в сфере финансовых услуг.

Признавая факт появления новых конкурентов, способных потеснить банки на финансовом рынке, банки в своей деятельности активно начали применять высокие технологии. Исследованы три возможных варианта внедрения современных инфокоммуникационных технологий в банковский бизнес. Первый вариант заключается в создании нового банка (необанка), чья бизнес-модель будет изначально основана на использовании онлайн-технологий и разработок финтех-компаний. Второй вариант – это создание цифрового банка как отдельного подразделения традиционного банка, но внутри автоматизированной банковской системы. Третий вариант заключается в кооперации с финтех-сервисами или в их покупке и встраивании в существующий банковский бизнес. Выделены отличительные особенности бизнес-моделей функционирующих российских необанков. Доказана несостоятельность гипотезы, согласно которой банки как самостоятельные финансовые институты прекратят свое существование. Представлена авторская точка зрения относительно причин популярности услуг финтех-компаний за рубежом (на примере Ирландии) по сравнению с Россией

Ключевые слова: *высокотехнологичные компании; финтех; финтех-компании; банк; необанк; конкуренция; кооперация; инвестиции в финтех; бизнес-модель банка; цифровой банкинг; банковские инновации*

The article analyzes the relationship of Fintech companies as new players in the financial market with banks at the present stage of development of the world and Russian economy. The distinctive features of Fintech companies, which allow them to become the main competitors to traditional banks in the sphere of financial services, are highlighted.

Recognizing the fact of the emergence of new competitors able to press banks on the financial market, banks actively began to use high technologies in their activities. The authors have explored three possible options for the introduction of modern information and communication technologies in the banking business. The first option is to create a new bank (neobank), whose business model will be initially based on the use of online technologies and the development of Fintech companies. The second option is to create a digital bank as a separate subdivision of a traditional bank, but within an automated banking system. The third option is to cooperate with fintech services or to purchase and integrate them into an existing banking business. The distinctive features of business models of functioning Russian neobanks are highlighted. After analyzing a fairly popular hypothesis that banks will cease to exist as independent financial institutions, and Fintech companies will take their business, the article proved the inconsistency of this hypothesis. The article presents the authors' point of view on the reasons for the popularity of services of fintech companies abroad (using the example of Ireland) in comparison with Russia

Key words: *high-tech companies; fintech; fintech companies; bank; neobank; competition; cooperation; investments in fintech; business model of a bank; digital banking; banking innovations*

© Л. В. Кох, Ю. В. Кох, 2019

Введение. Председатель правления Сбербанка Г. Греф на «Дне инвестора Сбербанка» произнес следующие слова: «Банки плачут по поводу того, что в Силиконовой долине едят их завтрак каждый день. Мы не хотим присоединяться к плачущим по этому поводу, мы хотим есть завтрак тех, кто ест завтрак у других банков. Это наша ключевая амбиция» [5].

Под Силиконовой долиной Г. Греф имел в виду высокотехнологичные компании, предоставляющие финансовые (финтех-компании) и другие виды услуг.

Под высокотехнологичными компаниями подразумевают компании, которые используют в построении своей бизнес-модели последние достижения в области IT-технологий и на ее основе предлагают широкий спектр услуг через интернет [3; 7; 11].

Среди них выделяют группу финтех-компаний (*Fintech – Financial technology*), к которым относят компании, использующие информационно-коммуникационные технологии при предоставлении финансовых услуг, что позволяет им снизить стоимость услуг. Если первоначально термином финтех (*Fintech*) обычно называли стартапы, которые используют новейшие технологии в сфере финансов, то теперь к финтех-компаниям относят крупнейших игроков финансового рынка, таких как Кредитный Клуб (*Lending Club), Apple, Google, Samsung* и др.

Fintech – это мейнстрим на рынке финансовых услуг, быстро набирающий обороты. Высокая скорость прохождения платежей (P2P-платежи), удобство управления личными финансами, доступность в получении кредитов (краудфандинг) отличает деятельность финтех-компаний, которые разрабатывают узкоспециализированные приложения финансовых услуг. Использование последних ощутимо снижает затраты пользователей. *FinTech* привлекают клиентов в большем количестве.

По сведениям аналитической компании *CB Insights* [14], финансирование *FinTech-стартапов* в 2016 г. составило 30 млрд долл, а 2018 г., по их оценке, стал «звездным» годом для финтех-компаний, более чем 1700 сделками на сумму почти 40 млрд долл. По-прежнему мировым лидером по количеству инвестиций в сферу *Fintech* остаются США (в 2018 г. 659 сделок на сумму 11,89 млрд долл.). Помимо США, ведущими игроками являются Великобритания и КНР, доля сделок за пределами рынков этих стран составила 39 %, что является новым годовым максимумом (2018).

Методы исследования. В процессе исследования применялись такие научные методы, как анализ, сравнение, обобщение, методы группировки, классификации.

Результаты исследования и область их применения. Анализ успешно функционирующих высокотехнологичных компаний в сфере *Fintech* показал, что они стали активно конкурировать с банками. «Наши конкуренты сейчас – не топ-5 российских банков, а крупнейшие мировые ИТ-компании», – утверждает В. Яковлев, исполнительный директор по *digital* и *digital-маркетингу* банка «Открытие» [12]. «Наш маяк – это высокотехнологичные компании. И они – наши главные конкуренты. Мы должны найти в себе мужество мерить свои показатели, скорость своего движения с ними», – считает Г. Греф [5].

«Конкуренция между банками уходит в цифровую плоскость», – так назвал свое интервью газете «Деловой Петербург» в сентябре 2018 г. председатель правления Росбанка И. Поляков. Он утверждает, что «совершенство *digital-сервисов* и уровень клиентского обслуживания будут иметь решающее значение в конкурентной борьбе» [9].

Поэтому банки начинают искать способы внедрения высоких технологий.

Возможны три варианта внедрения современных технологий в банковский бизнес:

1) создать новый банк. В этом случае бизнес-модель банка изначально ориентирована на использование онлайн-технологий и наработок финтех-компаний. Банковский бизнес уходит в цифровую среду, доступ к услугам осуществляется через сайты и мобильные приложения, офисы для клиентов отсутствуют, что значительно сокращает затраты банка. Таких участников финансового рынка называют необанками, реже – онлайн-банками, или директ-банками, а в Британии их относят к *challenger banks.* К числу необанков относят британские банки *Atom Bank, Starling Bank, Monzo Bank, Tandem Bank,* американские банки *Moven* и *Simple*, два китайских банка *WeBank* и *Mybank* и два немецких банка *N26 Number26 (N26)* и *Fidor Bank.* По мнению *Fintechnews Switzerland,* именно эти необанки стали мировыми лидерами финансовых технологий в банковском бизнесе [15].

Названные необанки строят бизнес-модель на принципах онлайн, т. е. предоставление услуг клиентам полностью осуществляется через мобильные приложения в системе онлайн-обслуживания через смартфоны, планшеты и другие устройства с доступом в интернет. Когда речь идет о создании банка с нуля, подразумевается техническая и технологическая сторона вопроса. Необанки могут получить банковскую лицензию и работать как самостоятельная кредитная организация, однако им следует решать сопутствующие проблемы, и одна из них – размер капитала банка. Необанки часто работают в кооперации с традиционным банком.

Американский *Moven* пользуется партнёрским соглашением с банком *CBW Bank* (США). Услуги *Moven* доступны во многих странах мира, особенно востребованы в США, Канаде и Новой Зеландии. *Moven* постоянно совершенствует технологии, расширяет продуктовый ряд, расширяет каналы доставки банковских услуг: внедрена технология идентификации пользователя и доступ к счету по отпечатку пальца; в 42 тыс. банкоматов мира денежные средства снимают без комиссии; не взимаются деньги и за обслуживание счета, не требуется наличие минимального остатка на счете; переводы средств P2P для физических лиц осуществляются через электронную почту и смс-сообщения, причем иметь счёт в *Moven* для получения денег необязательно, их можно получить в своём банке.

Примером необанка с банковской лицензией может служить британский *Atom*, пользующийся популярностью в Великобритании. Этот банк не имеет отделений. Его деятельность основана на работе мобильного приложения для *iPhone* или *Android.* Для идентификации клиента используется распознавание лица и голоса (планируется добавить приложение для идентификации по отпечатку пальца). Как самостоятельный банк *Atom* имеет свою продуктовую линейку, а именно: ипотека на сумму до 2 млн фунтов стерлингов на срок до 35 лет, различные программы для малого и среднего бизнеса, кредиты для бизнеса, вклады под фиксированную ставку.

В 2015 г. основан необанк *Monzo Bank Ltd*. Уставный капитал банка в размере 1 млн фунта стерлингов собран на британской платформе краудфандинга *Crowdcube* за 96 с, через две недели получена ограниченная банковская лицензия. В апреле 2017 г. ограничения сняты. Банк в своем арсенале имеет достаточно много традиционных банковских услуг, однако технологии их предоставления значительно отличаются от имеющихся. О платежах, сделанных с помощью карт *Monzo,* будут поступать *push-уведомления* в режиме реального времени на телефоны с приложениями, там же клиент сможет просмотреть историю своих операций. Необанк активно работает с карточными продуктами, осуществляет платежные операции, переводы денежных средств и другие услуги. Все они доступны *исключительно* через мобильные приложения для телефонов.

Позиционируя себя как высокотехнологичную компанию, *Monzo* поставил целью исключить устаревшие банковские традиции.

Необанк *Starling* со штаб-квартирой в Лондоне имеет банковскую лицензию. *Starling* ограничивает деятельность расчетным обслуживаем клиентов.

Tandem Bank известен как второй онлайн-банк, получивший банковскую лицензию в Великобритании. Банк предлагает цифровые услуги, включая текущие счета, кредитные карты и кредиты через мобильное приложение и веб-сайт.

Необанк *Simple*, первоначально известный как *BankSimple*, основан в США, работал под банковской лицензией *Compass Bank* и *The Bancorp Bank*. *Simple* является частью сети *STAR* для бесплатного доступа к 55 тысячам банкоматов, предоставляет депозитные услуги физическим лицам. *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA),* один из крупнейших банков Испании, для расширения цифрового банкинга прибрел Simple за 117 млн долл.

WeBank – филиал китайского интернет-гиганта *Tencent Holdings Ltd.* – является первым в Китае онлайн-банком. *MYbank* стал вторым в стране цифровым игроком, получившим банковскую лицензию. *MYbank* предоставляет банковские услуги исключительно в цифровой среде.

Немецкий банк *Number26* поставил целью произвести революцию в традиционной банковской индустрии: N26 получил банковскую лицензию и одновременно объявил о расширении финансовой платформы, а также о появлении первого инвестиционного онлайн-продукта. Банк *Fidor*, созданный в Мюнхене, специализируется на цифровых

технологиях, имеет банковскую лицензию. *Fidor* стал одним из первых банков, использовавших интернет-протокол платежей *Ripple.* Банк приобретен второй по величине французской группой по банковским и финансовым операциям *Groupe BPCE*. Сумма сделки не раскрывается;

2) построение цифрового банка с нуля классическим банком. Преимущество для традиционного банка – уникальность проекта и оптимальная стыковка с работающей АБС банка. Нет необходимости догонять конкурентов, которые раньше внедрили финтех-платформы, не возникнет непреодолимых препятствий для синхронизации процессов из АБС и мобильных приложений;

3) кооперация с финтех-сервисами или их покупка и встраивание в существующий банковский бизнес, т. е. стыковка с АБС банка.

Можно назвать еще один вариант развития финтеха в банках: это объединение второго и третьего вариантов, т. е. банк создает свою высокотехнологичную платформу, но в дальнейшем может приобрести готовые разработки или, что встречается в бизнесе чаще, купить финтех-компании.

На российском рынке реализуются три варианта развития высоких технологий.

Первым российским необанком является «Тинькофф Банк», основанный в 2006 г. под названием «Тинькофф Кредитные Системы», 100 % цифровой банк, не имеющий офисов по обслуживанию клиентов и ни одного банкомата, с собственной банковской лицензией, включен в систему страхования вкладов, с размером собственного капитала в 56,4 млрд р. на 1 октября 2018 [10].

Модель Тинькофф Банка отличается от традиционных банков отсутствием офисов, относительно небольшим штатом сотрудников, что, в свою очередь, позволяет сократить издержки на ведение бизнеса.

Первоначально банк был ориентирован на работу с физическими лицами в области кредитования, затем, поэтапно, развиваются депозитные услуги для физических лиц, открытие собственной страховой компании, работающей как на рынке B2B, так и B2C, и последним в активное развитие подключается сектор обслуживания юридических лиц. Индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам банк предлагает расчетно-кассовое обслуживание, корпоративные карты, зарплатный проект, торговый и интернет-эквайринг, банковские гарантии и кредиты, онлайн-кассы, бесплатный сервис по ведению бухгалтерии и конструкторы сайтов и документов [13].

Необанк «Модульбанк» позиционирует себя как единственный банк в России, который работает только с малым бизнесом. В банке разработан простой интерфейс для управления своими средствами, можно проанализировать динамику движения средств, получать выписки, банк обеспечивает бухгалтерскую и юридическую поддержку, производит перевод зарплаты сотрудников на карточки любых банков, предлагает услуги личного помощника. Модульбанк, как и Тинькофф Банк, имеет банковскую лицензию и входит в систему страхования вкладов.

ЦБ РФ зарегистрировал новый банк: ООО «Банк 131» (г. Казань), уставной капитал составляет 340 млн р. После оплаты уставного капитала банк получит базовую лицензию, которая позволяет работать с иностранной и национальной валютой, но его клиентами могут быть только юридические лица. Для физических лиц будут доступны только операции по переводу денежных средств без открытия банковского счета и операции по купле-продаже иностранной валюты. Банк планирует получать прибыль в основном за счет проведения транзакций.

Компания *QIWI* выкупила у банка «Открытие» права на бренд и программное обеспечение банковских сервисов «Рокетбанк» и «Точка». Первый необанк сконцентрирован на обслуживании физических лиц, второй – на обслуживании юридических лиц. В отличие от Тинькофф Банка и Модульбанка Рокетбанк и Точка не имели банковской лицензии, они предоставляют услуги лицензированных банков. Оба банка работают под лицензией КИВИ Банка, вошли в состав крупной «классической» банковской группы с сохранением некоторой автономии.

Банк Сфера позиционирует себя как «умный банк для бизнеса», входит в финансовую группу БКС – одного из ведущих операторов фондового рынка России. Сфера, называющая себя на сайте банком, не имеет банковской лицензии.

Согласно ст. 7 ФЗ «О банках и банковской деятельности» (№ 395-1), организация, у которой отсутствует банковская лицензия, не имеет право называться банком и использовать это слово в названии. Однако большое

количество финтех-компаний, предоставляющих услуги, которые на основании ст. 5 того же Закона отнесены к банковским, явно нарушают законодательство и вводят клиентов в заблуждение. Кроме этого, как показал анализ сайтов перечисленных банков, ни на одном из них нет сведений о наличиях банковских лицензий и их типов, нет информации о собственниках или основных акционеров этих банков, краткого описания бизнес-модели банка, а самое главное – нет финансовой информации о деятельности этого банка. И если по необанкам, имеющим лицензию на осуществление банковской деятельности, информацию (формы 101, 102, 123,134, 135 и т. д.) можно найти на сайте Банка России, то по так называемым банкам, работающим без лицензии, ни о каком раскрытии информации речи не идет. Таким образом, прежде чем уходить из традиционной банковской системы в высокотехнологичные финансовые компании, клиентам следует оценить не только предлагаемые технологии, но и надежность этих компаний, и риски, которые они на себя принимают.

Большинство экспертов склоняется к тому, что гармоничное сочетание классического и цифрового банкинга будет ключом к успеху на финансовом рынке. И деятельность многих российских банков подтверждает эту гипотезу, в первую очередь крупнейших банков Сбербанка (Сбертех), Группы ВТБ (банк «Открытие» и его digital-департамент), Альфа-Банка (Альфа-лаб), Уральского банка реконструкции и развития (г. Екатеринбург). Они обладают значительными внутренними ресурсами для развития собственных IT-подразделений, способных производить инновационные сервисы и выдерживать конкуренцию с независимыми финтех-компаниями. Не стали отставать от крупнейших национальных банков и региональные банки. Так, уральский Банк содействия коммерции и бизнесу (СКБ-банк), расположенный в г. Екатеринбург, в конце 2016 г. начал создавать собственную финтех-лабораторию – *SKB_Lab,* а уже в 2017 г. запустили СКБ Онлайн (веб-банк) и СКБ Мобайл, в начале 2018 г. начал функционировать онлайн-банк для бизнеса «ДелоБанк».

Самый перспективный вариант внедрения современных финансовых технологий в банковский бизнес – это коллаборация банка и финтех-компании. Здесь можно выделить четыре главных направления:

1) улучшение клиентского интерфейса;
2) цифровизация процессов;
3) углубленная аналитика;
4) расширение продуктового предложения.

Ю. Н. Гойденко, Ю. В. Рожков в монографии «Ценообразование в коммерческих банках: ориентация на выживание» (2005) высказали гипотезу о реальности угрозы полного исчезновения такого рыночного института, как коммерческий банк [4]. На возможность реализации такого негативного сценария развития для банковского бизнеса указывал и А. А. Козлов, который отмечал: «существует риск, что банковская система прекратит своё существование через 5…6 лет» [8].

По результатам исследования, проведенного компанией *PriceWaterHouseCooper* в 2016 г., сделано следующее заключение: «Новые игроки (*финтех-компании*) понимают, что продукты нужно проектировать не по шаблонам, а исходя из необходимости удовлетворения многообразных потребностей клиентов в разные моменты взаимодействия с ними» [2].

Однако, если рассматривать банковские инновации, то следует признать, что из триады «услуги – продукты – технологии» финтех-компании работают только с технологиями. Ни одного инновационного банковского продукта, ни одной новой инновационной услуги финтех-компании не предложили. Они работают исключительно в сфере технологий, расширяя каналы доставки банковских продуктов до клиентов. Единственное, что предлагают финтех-компании в плане удовлетворения депозитных услуг – это быстрота открытия вклада и отсутствие необходимости идти в офис банка, и редко – доход по вкладам чуть выше, чем в некоторых банках. Но ни одного вклада с дополнительными опциями, вклада как инновационного банковского продукта никто из финтех-компаний не предложил.

То же самое можно сказать и о кредитных продуктах. Не согласимся с экспертами, которые утверждают, что растущее быстрыми темпами P2P-кредитование вытеснит традиционные технологии [1]. Технология кредитования P2P наиболее эффективна, когда речь идет о венчурном кредитовании, которое не является полем деятельности банков, или о единственно возможном способе занять деньги в случае получения от банка отрица-

тельного заключения по кредитной заявке. Ряд банков успешно использует технологию P2P для выдачи экспресс-кредитов. В том случае, если инвестор (кредитор) самостоятельно принимает решение о размещении своих средств через технологии P2P и краудфандинг, то в этом случае он полностью берет на себя и все возможные риски. При кредитовании через банк все риски принимает на себя банк.

Банки прочно удерживают позиции на фондовом рынке, где за ними сохранился рынок долговых обязательств. На первичном рынке банки выступают промежуточным звеном между эмитентами и инвесторами. Не обойтись без банков и на вторичном рынке долговых обязательств, который крайне неоднороден и сложен в отличие от рынка акций. События, связанные с последним мировым финансовым кризисом, доказали, что рано говорить об отмирании банков [6]. После кризиса пришло понимание того, что далеко не все банковские функции могут, а главное, хотят взять на себя другие участники финансового рынка. В первую очередь это касается рисков финансовых операций, которые традиционно берут на себя банки. Неадекватная оценка кредитоспособности ипотечных заёмщиков привела к краху в этом сегменте кредитования. Однако, рекламируя свои кредитные продукты, ни одна финтех-компания не упоминает о том, что кредиты могут получать только надежные заемщики, на сайтах этих компаний заявляется об общедоступности кредитного продукта для всех. Пока финтех-компании выдают кредиты для финансирования бизнес-проектов, в том числе и стартапов. Но настанет время, когда финтех-компании столкнутся с невозвратами по кредитам и невозможностью выполнить свои обязательства по вкладам, начнутся обвинения в адрес государственного регулятора, т. е. Банка России. И последним будет решение за счет налоговых поступлений из федерального бюджета или за счет средств системы страхования вкладов вернуть вкладчикам деньги.

Таким образом, единственная сфера банковской деятельности, где у банков есть серьезные конкуренты в лице высокотехнологичных компаний – это банковские технологии. Клиенты должны быть уверены в надежности своего банка, а банк обязан развивать свой бизнес, помня об удобстве и скорости предоставления банковских услуг своим клиентам.

Существует еще одна глобальная проблема и банковского бизнеса, и бизнеса финтех-компаний. Это – кибербезопасность. И эту проблему банкам и высокотехнологичным компаниям придется решать совместно.

По экспертным оценкам, 82 % из числа респондентов ожидают рост партнерства финансовых институтов и финтех-компаний в ближайшие 3...5 лет. Причем по уровню предполагаемых инвестиций 74 % респондентов отдали предпочтение технологии анализу данных, 51 % – мобильным технологиям; 34, 32 и 30 % – искусственному интеллекту, кибербезопасности и роботизации соответственно. Банки делают инвестиции в сферу финтеха не столько потому, что среднее значение показателя *ROI* достигает 20 %, сколько исходя из необходимости удержать своих клиентов и привлечь новых за счет повышения качества обслуживания. Для этого банкам необходимо создать простой и интуитивно понятный дизайн для проведения платежей и получения банковских услуг, обеспечить доступность в режиме 24/7 и увеличить скорость проведения банковских операций. Именно эти позиции выделили респонденты, отвечая на вопрос: «На что стоит обратить внимание, чтобы удержать или привлечь новых клиентов?» [16]. Такой показатель, как «стоимость услуг», имеет значение только при управлении активами, что вполне логично, другой показатель – скорость работы – фигурирует при предоставлении услуг через интернет-банкинг и при проведении платежных операций, причем он стоит на третьей и второй позициях соответственно (табл. 1).

Итак, скорость и минимальная стоимость не являются для банковских клиентов основополагающим фактором при получении услуг, поэтому говорить о тотальном переходе банковских клиентов в финтех-компании не стоит.

Если говорить о конкуренции между российскими банками и финтех-компаниями, то, скорей всего, в России последнее слово останется за банками. Тот факт, что банковская система России очень молода, насчитывает всего 30 лет (первый кооперативный банк зарегистрирован в СССР 24 августа 1988 г., в августе 1990 г. количество коммерческих банков составило 358), в слу-

чае с внедрением инноваций в банковском бизнесе это ее большой плюс. Крупнейшие российские банки являются бесспорными лидерами в сфере финансовых технологий. Практически все российские банки из топ-100 в своем активе имеют интернет-банкинг, многие развивают системы мобильного банкинга. Это происходит на фоне расширения продуктовой линейки.

Таблица 1 / Table 1

Распределение показателей по клиентской приоритетности / Distribution of indicators by customer priority

Показатели / Indicators	**I**	**II**	**III**
Платежи / Payments	Простота и интуитивность дизайна/ Simplicity and intuitive design	Скорость работы / Work speed	24/7
Банкинг / Banking	Простота и интуитивность дизайна/ Simplicity and intuitive design	24/7	Скорость работы / Work speed
Страхование / Insurance	Простота и интуитивность дизайна/ Simplicity and intuitive design	Уровень сервиса / Work speed	24/7
Управление активами / Asset Management	Простота и интуитивность дизайна/ Simplicity and intuitive design	Стоимость услуги / Service cost	24/7

Тарифы, устанавливаемые российскими банками, гибкие и минимальные, огромное количество транзакций клиенты осуществляют бесплатно (речь идет в первую очередь о частных лицах). Наиболее часто проводимые транзакции, такие как перевод средств с карты на карту внутри банка, оплата покупок картой банка, осуществляются мгновенно и без взимания комиссии. Если необходимо перевести крупную сумму денег на счет в другой банк, то, как правило, у российских банков есть ограничение на максимально возможную комиссию, например, в Сбербанке установлен 1 % от суммы перевода, но не более 1 тыс. р. по системе сбербанк-online и 2 % от суммы перевода, но не более 1500 р. через отделения Сбербанка. Именно вследствие проводимой российскими банками тарифной политики вклад доходов за расчетно-кассовое обслуживание у них значительно меньше, чем в иностранных банках.

В банках развитых стран доходы за расчетно-кассовое обслуживание значительно выше, а с учетом комиссионных доходов удельный вес часто составляет более 50 %. Именно по этой причине в развитых странах финтех-компании составили явную конкуренцию банкам. Сравним тарифные планы национальных банков и финтех-компаний в одной из стран ЕС и зоны евро – Ирландии. В Ирландии наибольшее количество клиентов имеют два цифровых провайдера – это банк *N26* и *Revolut.*

Банк *N26* – немецкий необанк, предоставляющий свои услуги на территории Ирландии с декабря 2015 г. Клиентами этого необанка являются более 2,5 млн человек, живущих в разных европейских государствах, а средние остатки по счетам клиентам достигли 1 млрд евро. С 2016 г. банк имеет полную европейскую банковскую лицензию, все средства клиентов до 100 тыс. евро застрахованы, помимо этого, банк имеет лицензию Европейского центрального банка и регулируется Центральным банком Ирландии. Таким образом, клиенты банка *N26* открывают счет, как и в любом традиционном банке. На него зачисляется зарплата, с этого счета они оплачивают покупки, проводят платежи и совершают иные требуемые транзакции. *N26* поддерживает *Apple Pay* и *Google Pay*, но, будучи внеофисным, не работает с наличными деньгами или чеками. С июля 2018 г., обновив свое веб-приложение, банк предоставил возможность выполнять большинство операций на планшетах, ноутбуках и ПК, а не только на мобильных устройствах. Владельцам банковских счетов выдается дебетовая карта *Mastercard.*

Конкурентом необанка *N26* в Ирландии является финтех-компания Revolut. Компания *Revolut* 12 декабря 2018 г. получила банковскую лицензию Литвы, имеет по ее данным

более 3 млн пользователей по всей Европе и 75 тыс. в Ирландии. Возникает вопрос по защите вкладов граждан. По утверждению *Revolut*, все средства клиентов защищены в соответствии с «Европейской схемой страхования вкладов» (*EDIS*), однако схема *EDIS* в настоящее время не реализована. Поэтому, пока *Revolut* не получит полную лицензию, ЕС компания будет регулироваться в соответствии с финансовым законодательством Великобритании. Руководство финтех-компании *Revolut* подтвердило, что в случае выхода Великобритании из ЕС у клиентов из стран-членов ЕС возникнут некоторые проблемы. *Revolut* не поддерживает *Apple Pay*, но можно использовать *Google Pay.* Клиентам *Revolut,* как и клиентам традиционных банков и необанка N26, открывается счет, на который зачисляется заработная плата и с которого совершаются необходимые транзакции. Используя предоплаченную дебетовую карту *Revolut*, можно совершать всевозможные транзакции на сумму до 5000 евро в месяц, при превышении установленного лимита взимается комиссия в размере 0,5 % от суммы транзакции. На бесплатное снятие наличных также установлен лимит, а именно: ежемесячно до 200 евро, далее взимается комиссия в размере 2 %. Карта *Revolut* мультивалютная, поэтому можно получать переводы на свой счет *Revolut* в нескольких валютах, в том числе долларах США, фунтах стерлингов, евро, австралийских долларах, новозеландских долларах, иенах и т. д. В отличие от *N26* сервис *Revolut* работает пока только на смартфоне.

Основное преимущество необанков в Ирландии по сравнению с традиционными банками заключается в пониженных тарифах, особенно это заметно по наиболее часто совершаемым операциям физическими лицами (табл. 2).

Таблица 2 / Table 2

Тарифы по банковским операциям традиционных и необанков Ирландии / Charges for banking operations of traditional and neo-banks of Ireland

Наименование банка / Name of the bank	**Тарифы банка / Bank charges**	**Тарифы за операцию, эквивалентную 100 евро / Transaction charges if a purchase made in a Non Euro currency equivalent to 100 euro**
Оплата дебетовой картой за покупку / Paying by Debit Card		
Ulster Bank	1 % от суммы транзакции (минимум 0,25 евро, максимум 6 евро) плюс 1 % комиссии за конвертацию валюты (минимум 0,25 евро, максимум 6 евро)	2,00
Bank of Ireland (BOI)	2 % (максимум 11,43 евро)	2,00
Allied Irish Banks (AIB)	1,75 % (минимум 0,45 евро, максимум 11,00 евро)	1,75
Permanent TSB (PTSB)	1,75 % (минимум 0,46 евро, максимум 11,43 евро)	1,75
KBC Bank	1,75 % (минимум 0,46 евро, максимум 11,43 евро	1,75
N26	бесплатно	0,00
Revolut	до 5 тыс. евро в месяц – 0 %, свыше – 0,5 %	0,00 или 50 с
Снятие наличных в банкоматах / Getting cash from an ATM		
Ulster Bank	4,50 %	4,50
Bank of Ireland (BOI)	3,50 %	3,50
Allied Irish Banks (AIB)	2,50 %	2,50
Permanent TSB (PTSB)	3,50 %	3,50
KBC Bank	3,50 %	3,50
N26	1,70 %	1,70
Revolut	до 200 евро в месяц – 0 %, свыше – 2,0 %	0,00 или 2,50

Заключение. Таким образом, операции по банковским картам и перевод средств со счета на счет физическими лицами имеют ряд ценовых преимуществ в финтех-компаниях в развитых странах, где сложно изменять бизнес-модели традиционных банков. Финтех-компании не заменят банки в сфере обслуживания юридических лиц, однако они составляют конкуренцию при работе с частными лицами. Помимо этого, развернулась борьба за клиента между финтех-компаниями, что наглядно показал анализ ситуации в Ирландии. Банки России – безусловные лидеры в обслуживании не только юридических, но и физических лиц. Крупные национальные и региональные банки активно внедряют высокотехнологичный сервис в банковскую деятельность, предлагая клиентам быстрый и недорогой доступ к банковским продуктам.

Чтобы конкуренция осуществлялась в правовом поле, необходимо разработать нормативную базу регулирования деятельности финтех-компаний с целью снижения рисков их деятельности. При этом государственное регулирование не должно быть направлено на ликвидацию высокотехнологичных компаний, работающих в финансовой сфере.

Таким образом, с нашей точки зрения, будущий тренд в банковском бизнесе – это сотрудничество и различные формы кооперации финтех-компаний и банков.

Список литературы

1. Агапитов Д. Финтех-сервисы и банки – партнеры или конкуренты? [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.forbes.ru/tehnologii/340535-finteh-servisy-i-banki-partnery-ili-konkurenty (дата обращения: 12.04.2019).

2. В центре внимания – клиенты. Как ФинТех-сегмент меняет банковский рынок [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/fintech-changes.pdf (дата обращения: 22.04.2019).

3. Востриков В. С. Высокотехнологичные компании как фактор стратегического развития отечественной экономики // Креативная экономика. 2015. Т. 9, № 4. С. 473–484.

4. Гойденко Ю. Н., Рожков Ю. В. Ценообразование в коммерческих банках: ориентация на выживание. Иркутск: БГУЭП, 2005. 432 с.

5. Греф: главные конкуренты Сбербанка – технологические компании [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10168211 (дата обращения: 01.02.2019).

6. Ершов А. П. Кризис ликвидности: если ружьё висит на стене… // Банковское дело. 2007. № 12. С. 31–33.

7. Зайцев А. В. Особенности функционирования высокотехнологичного предприятия в инновационной экономике // Вопросы инновационной экономики. 2014. Т. 4, № 1. С. 21–35.

8. Козлов А. А. Модернизация банковского сектора: задачи совершенствования банковского надзора // Деньги и кредит. 2003. № 1. С. 3–8.

9. Конкуренция между банками уходит в цифровую плоскость [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.dp.ru/a/2018/09/17/Konkurencija_uhodit_v_cifr (дата обращения: 19.03.2019).

10. Консолидированный балансовый отчет на 1 октября 2018 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/credit/main/coinfo/f802/?regnum=2673&dt=201809 (дата обращения: 25.02.2019).

11. Лаптев А. А. Понятие «высокотехнологичной компании» в современной микроэкономической теории // Инновации. 2007. № 7. С. 35–37.

12. Теперь наши конкуренты – не банки, а передовые ИТ-компании [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://vc.ru/promo/20963-open-digital (дата обращения: 11.03.2019).

13. Тинькофф Банк [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.tinkoff.ru/ (дата обращения: 25.01.2019).

14. Machine Intelligence Platform [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbinsights.com/ (дата обращения: 11.02.2019).

15. The World's Top 10 Neo- and Challenger Banks in 2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fintechnews.ch/fintech/the-worlds-top-10-neo-and-challenger-banks-in-2016/6345/ (дата обращения: 15.02.2019).

16. YouTube [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=wjDzyawvVIc (дата обращения: 19.03.2019).

References

1. Agapitov D. *Fintekh-servisy i banki – partnery ili konkurenty?* (Fintech-services and banks – partners or competitors?). Available at: https://www.forbes.ru/tehnologii/340535-finteh-servisy-i-banki-partnery-ili-konkurenty (Date of access: 12.04.2019).

2. *V tsentre vnimaniya – klienty. Kak FinTekh-segment menyaet bankovskiy rynok* (The focus is on customers. How the FinTech segment changes the banking market). Available at: https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/fintech-changes.pdf (Date of access: 22.04.2019).

3. Vostrikov V. S. *Kreativnaya ekonomika* (Creative Economy), 2015, vol. 9, no. 4, pp. 473–484.

4. Goydenko Yu. N., Rozhkov Yu. V. *Tsenoobrazovanie v kommercheskih bankah: orientatsiya na vyzhivanie* (Pricing in Commercial Banks: Focus on Survival). Irkutsk: BSUEP, 2005. 432 p.

5. *Gref: glavnye konkurenty Sberbanka – tekhnologicheskie kompanii (*Gref: Sberbank's main competitors are technology companies). Available at: https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10168211 (Date of access: 01.02.2019).

6. Ershov A. P. *Bankovskoe delo* (Banking), 2007, no. 12, pp. 31–33.

7. Zaitsev A. V. *Voprosy innovatsionnoy ekonomiki* (Issues of the innovation economy), 2014, vol. 4, no. 1, pp. 21–35.

8. Kozlov A. A. *Dengi i kredit* (Money and Credit), 2003, no. 1, pp. 3–8.

9. *Konkurentsiya mezhdu bankami uhodit v tsifrovuyu ploskost* (The competition between banks goes into the digital plane). Available at: https://www.dp.ru/a/2018/09/17/Konkurencija_uhodit_v_cifr (Date of access: 19.03.2019).

10. *Konsolidirovanny balansovy otchet na 1 oktyabrya 2018 g* (Consolidated balance sheet dated by October 1, 2018). Available at: http://www.cbr.ru/credit/main/coinfo/f802/?regnum=2673&dt=201809 (Date of access: 25.02.2019).

11. Laptev A. A. *Innovatsii* (Innovations), 2007, no. 7, pp. 35–37.

12. *Teper nashi konkurenty – ne banki, a peredovye IT-kompani*i (Now our competitors are not banks, but advanced IT companies). Available at: https://vc.ru/promo/20963-open-digital (Date of access: 11.03.2019).

13. *Tinkoff Ban*k (Tinkoff Bank). Available at: https://www.tinkoff.ru/ (Date of access: 25.01.2019).

14. *Machine Intelligence Platform* (Machine Intelligence Platform). Available at: https://www.cbinsights.com/ (Date of access: 11.02.2019).

15. *The World's Top 10 Neo- and Challenger Banks in 2016* (The World's Top 10 Neo- and Challenger Banks in 2016). Available at: http://www.fintechnews.ch/fintech/the-worlds-top-10-neo-and-challenger-banks-in-2016/6345/ (Date of access: 15.02.2019).

16. *YouTube* (YouTube). Available at: https://www.youtube.com/watch?v=wjDzyawvVIc (Date of access: 19.03.2019).

Коротко об авторах

Кох Лариса Вячеславовна, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры международных экономических отношений, Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, г. Санкт-Петербург, Россия. Область научных интересов: банковский бизнес, рынок финансовых услуг, инновационные технологии
lkokh@mail.ru

Кох Юрий Валентинович, канд. техн. наук, доцент, доцент кафедры инновационной экономики, Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, г. Санкт-Петербург, Россия. Область научных интересов: банковский бизнес, финансовые посредники, инновационные технологии
y_kokh@mail.ru

Briefly about the authors

Larisa Kokh, doctor of economic sciences, professor, professor, International Economic Relations department, Saint-Petersburg State Marine Technical University, Saint-Petersburg, Russia. Sphere of scientific interests: banking industry, financial services market, innovative technologies

Yuri Kokh, candidate of technical sciences, associate professor, Innovation Economics department, Saint-Petersburg State Marine Technical University, Saint-Petersburg, Russia. Sphere of scientific interests: banking industry, financial intermediaries, innovative technologies

Образец цитирования

Кох Л. В., Кох Ю. В. Банки и финтех-компании: конкуренты или партнеры // Вестник Забайкальского государственного университета. 2019. Т. 25. № 6. С. 111–121. DOI: 10.21209/2227-9245-2019-25-6-111-121.

Koch L., Koch Yu. Banks and fintech companies: competitors or partners // Transbaikal State University Journal, 2019, vol. 25, no. 6, pp. 111–121. DOI: 10.21209/2227-9245-2019-25-6-111-121.

Статья поступила в редакцию: 03.06.2019 г.
Статья принята к публикации: 11.06.2019 г.