

ИННОВАЦИИ В РОЗНИЧНОМ БАНКИНГЕ: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В БЕЛАРУСИ

О. В. Машевская¹⁾, В. Е. Малюгина²⁾

¹⁾ кандидат экономических наук, доцент, кафедра банковской экономики, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь, e-mail: omachevskay@gmail.com

²⁾ студентка I курса, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь, e-mail: vmalugina6@gmail.com

В статье рассматриваются особенности цифровой трансформации в сфере развития розничного банкинга, уделяется внимание деятельности финтеха и его интеграции с банками. В качестве инноваций в розничном банкинге предлагается внедрение платформы BaaS.

Ключевые слова: бандинг; розничный бандинг; инновации; финансовые продукты; Open banking; платформа BaaS.

INNOVATIONS IN RETAIL BANKING: POSSIBILITIES OF APPLICATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS

O. V. Mashevskaya¹⁾, V. E. Malyugina²⁾

¹⁾ PhD in Economics, Associate Professor, Department of Banking Economics, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus, e-mail: omachevskay@gmail.com

²⁾ 1-year Student, Faculty of Economics, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus, e-mail: vmalugina6@gmail.com

The article discusses the features of digital transformation in the development of retail banking, pays attention to the activities of fintech and their integration with banks. As an innovation in retail banking, the introduction of the BaaS platform is proposed

Keywords: banking; retail banking; innovation; financial products; open banking; BaaS platform.

Сегодня конкурентная борьба на рынке розничных финансовых продуктов приобретает новые черты с точки зрения применяемых инструментов конкуренции. Все больше внимание со стороны традиционных финансовых посредников уделяется цифровым технологиям как действенному механизму эффективной конкурентной борьбы в современных условиях. В свою очередь, современные технологические решения также имеют свои особенности, их главный акцент – это построение долговременных взаимоотношений с клиентами и повышение уровня их удовлетворения оказанными услугами и дея-

тельности банка в целом, в том числе повышение качества защиты их финансовых интересов. Поэтому, современный ритейл, это, прежде всего, совокупность механизмов и технологий. Эффективность функционирования банка и конкурентоспособность на рынке существенно зависят от уровня внедрения инновационных банковских продуктов и технологий, которые способны стать толчком в развитии банковского сектора Республики Беларусь.

Опрос группы мировых лидеров финансовых услуг с Азии, Африки, Америки, Европы, Ближнего Востока и Австралии дало возможность сформировать мнения относительно тенденций и прогнозов розничного банкинга. На основе тенденций ведущих специалистов, отраслевых исследований и анализа прогресса цифровой трансформации был представлен отчет «Инновации в розничном банкинге». Ниже приведены десять самых распространенных тенденций розничного банковского сектора в 2020 г. (рисунок 1).



Рисунок 1 – ТОП-10 трендов банков в сфере развития розничного банкинга в течение 2020 г.

Примечание – Источник: [1].

Исследование показало, что в 2020 г. более 80 % банков по всему миру инвестировали в открытый банкинг, кроме того, 77 % респондентов заявили, что они в той или иной мере участвовали в проектах по открытому банкингу в прошлом, или планируют участвовать в текущем периоде [2].

Внедрение открытого банкинга в банковскую систему – это переход от банкинга XX века к банкингу XXI века. Это не просто введение нового цифрового поля, это изменение, которое влияет на подход к ведению дел, меняет бизнес-архитектуру и ставит в центр системы цифровые технологии.

Open banking – новая стратегия развития банковской сферы на ближайшее десятилетие, которое позволяет взаимовыгодно сотрудничать традиционным банкам и fintech-стартапам. Ведь у банков есть лояльность среди клиен-

тов, многолетняя история и репутация, но при этом банки не всегда успевают с имплементацией новейших технологий. С другой стороны, часто в fintech – проектов есть полезный сервис и хороший продукт, но пользователи не слишком доверяют новичкам в консервативной финансовой сфере [1].

Относительно банковского рынка Республики Беларусь, можно сказать, что он находится на этапе становления и определения возможностей стандарта открытого банкинга.

Традиционные игроки сектора глобальных финансовых услуг четко наблюдают смену парадигмы. Согласно с исследованием Ropes & Gray 2020 Fintech M&A, около 88 % мировых поставщиков финансовых услуг считают, что их доля на рынке под давлением финтех-инноваторов [3].

Большинство банков, а это примерно 56 % опрошенных респондентов закладывают цифровую трансформацию в свою основную стратегию. Более 82 % из них планируют расширить партнерства с финтех-сервисами. Кроме того, 85 % банков и других поставщиков финансовых услуг отмечают, что M&A в финтех сфере является очень важным для их основной стратегии бизнеса. Согласно этому же исследованию, 73 % игроков рынка указывают, что потребность в улучшении опыта работы с клиентами и расширении определяет их планы о приобретении финтех решений. Примерно такое же количество респондентов отмечает о планах приобрести, по меньшей мере, одну финтех компанию в ближайшие два года. Почти 70 % ожидают, что активность M&A в финтех сфере значительно вырастет в течение следующих 12 месяцев [3].

Все это стимулирует появление новых финтех-проектов во всем мире. Как настоящая угроза для классических игроков (банков) на финансовом рынке, финтех-компании сегодня находятся в центре внимания потенциальных инвесторов и клиентов, а это, в свою очередь, стимулирует технологический прогресс и переосмысление целей роста банков.

В какой-то момент возникла логичная идея объединения усилий с теми, у кого есть клиенты, но нет заявленного продукта, т. е. с банками, которые использовали свои преимущества, а именно, высокий уровень доверия клиентов и жесткие нормы законодательного регулирования. Банки при этом тоже получают дополнительную выгоду от таких инноваций. К примеру, SQUARE (американская технологическая компания, разрабатывающая решения для приема и обработки электронных платежей) значительно упрощает прием пластиковых карт для МСБ-сегмента, обеспечивая банку рост оборотов по торговым операциям клиента. В целом компания SQUARE получает доходы от транзакций, подписки и услуг, аппаратного обеспечения и Bitcoin [4, с. 207].

В контексте проводимого исследования предлагается с целью увеличения прибыли и стимулирования инноваций предлагаем внедрить в анализируемом банке платформу BaaS (BANKING-AS-A-SERVICE) (рисунок 2).

BaaS как результат большей конвергенции финансового и нефинансовых секторов – это модель, которая позволяет не только финансовым компаниям, но и нефинансовым организациям добавлять банковские услуги в

собственные приложения и цифровые продукты. Розничный продавец имеет право выпустить фирменную дисконтную карту с ограниченной банковской функциональностью.

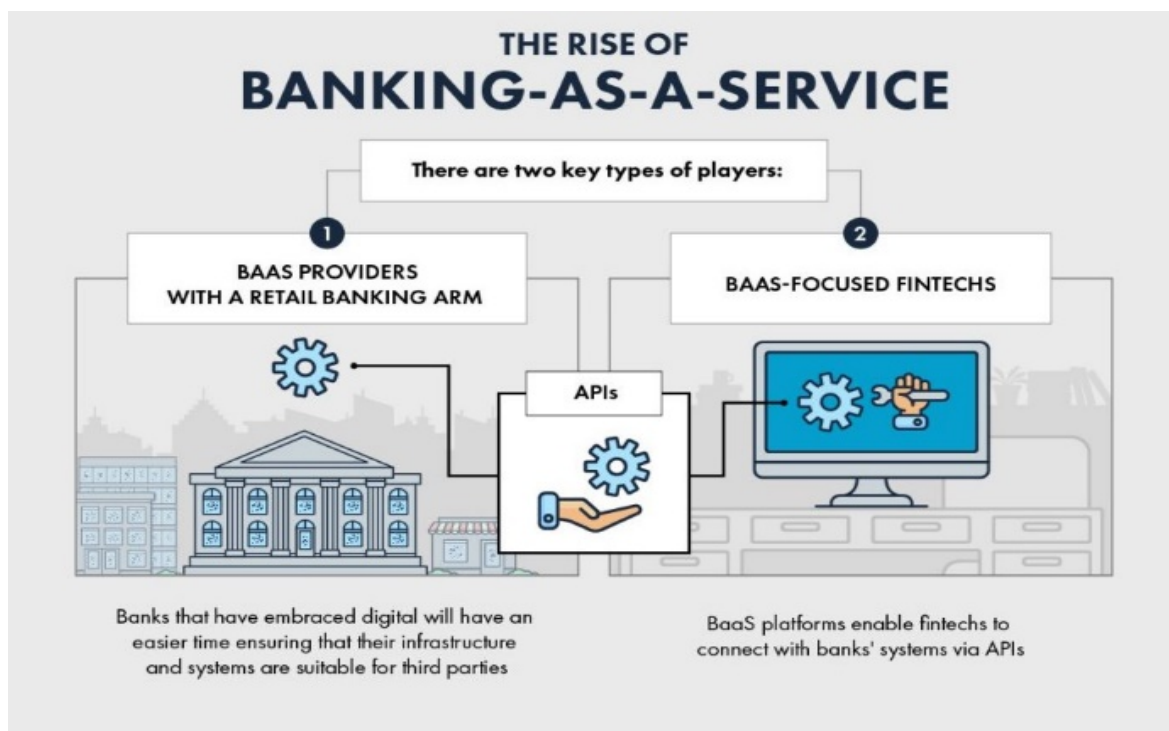


Рисунок 2 – Платформа BaaS

Потребители не подписывают никаких традиционных банковских бумаг для открытия счета, но могут в полной мере использовать конкретные встроенные услуги. Банк со своей стороны получает выгоду от данных о расходах, которые предоставляет розничный продавец.

В контексте разработки и реализации данного проекта потребуется налаживание тесного взаимодействия не только с разработчиками продукта, но и с регулятором рынка (национальным банком Республики Беларусь), а также правительством Республики Беларусь в контексте совершенствования нормативного правового обеспечения.

Реформирование нормативно-правовой базы является критически необходимым по многим направлениями:

1. *Гармонизация.* В частности, концепция открытого банкинга возможна лишь с помощью юридического принуждения банков открывать свои API и, соответственно, клиентские данные сторонним поставщикам услуг. PSD2 также будет способствовать внедрению удаленной идентификации клиента. Это может помочь преодолеть трудности, связанные с юридическими и физическими лицами, которых не обслуживают банки в поселках и малых городах Республики Беларусь. Например, через оказание финансовых услуг этим категориям граждан, что позволит увеличить их мобильность за меньшую стоимость для банка и привлечь их к финансовому рынку.

2. *Доступ к капиталу.* Развитие финтех сектора остро нуждается во внешние источники финансирования. Однако, кроме «слабого внутреннего рынка», инвесторы воспринимают белорусские проекты как очень рискованные, даже для венчурного капитала.

В основном это вызвано несовершенной защитой прав интеллектуальной собственности и рисками судебной системы. Если этот вопрос не решать уже сейчас, лучшие проекты и дальше будут переезжать за пределы Республики Беларусь, снижая конкуренцию и качество местных финтех предложений.

3. *Рынок крипто – и альтернативных валют.* Хотя этот вопрос все еще является вызовом даже для развитых рынков, законодательная база необходима для того, чтобы вывести многочисленные проекты крипто-инфраструктуры в легальное поле, а также дать им возможность взаимодействовать с традиционными поставщиками финансовых услуг.

Не менее важной является и непрерывная работа всех заинтересованных сторон для поиска общего языка и обмена знаниями. Банкам нужно активно продвигать тренды реальности цифровой эпохи и строить долгосрочные стратегии, ориентированные на технологии, даже если это означает уменьшение маржи в краткосрочной перспективе. Финтех-компании должны прекратить переоценивать себя и начать обмениваться опытом с субъектами финансового рынка, что может принести обоюдную пользу для все участников. Сейчас рост рынка банковских услуг в меньшей степени зависит от конкуренции и больше – от повышения уровня осведомленности с проблемами и технологиями, которые могут эти проблемы решить.

С улучшением доступа к заемному капиталу, актуализацией законодательной базы и ростом количества игроков, предоставляющих банковские услуги и применяющие новые цифровые технологии, мы, вероятнее всего, в ближайшее время ощутим быстрый рост банковского сектора, который уже сейчас превосходит любую другую технологичную отрасль на рынке Республики Беларусь.

Библиографические ссылки

1. Investor Words. Financial Glossary : сайт. URL: <http://www.https://www.aaii.com/journal/article/investorwordscom> (date of access: 15.04.2022).

2. Digital Banking Report Research December // The Financial Brand. 2020 : сайт. URL: <https://thefinancialbrand.com> (date of access: 16.04.2022).

3. Ropes & Gray 2020 Fintech M&A : сайт. URL: https://www.capgemini.com/es-es/wp-content/uploads/sites/16/2020/06/World-FinTech-Report-WFTR-2020_Web.pdf (date of access: 17.04.2022).

4. Машевская О. В. Цифровая трансформация в банковской сфере // Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем: сборник материалов IX Международной научно-практической конференции, г. Белгород, 15 сентября 2021 года / под науч. ред. О. В. Вагановой. – Белгород: ИД «БелГУ» НИУ «БелГУ», 2021. 344 с.