

Майбутнє

При поддержке
TAC life
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ TAC

Будущее финансов

финансы+технологии=финтех

Что сулит
БЛОКЧЕЙН
финансовой отрасли

ИНШУРТЕХ
как инновационная эра
для страховщиков

БУДУЩЕЕ УЖЕ БЛИЗКО!

ИНТЕРАКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Инновационный
подход к подаче
информации
клиенту



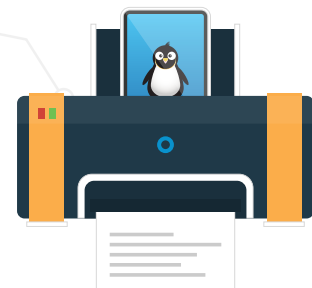
ОФОРМЛЕНИЕ ВСЕХ ФИН. УСЛУГ

Страхование жизни,
пенсия, ОСАГО,
депозит, кредит,
кредитная карта,
инвестиции



КОРПОРАТИВНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

В любом месте, в
любое время, с
любым уровнем



УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ

Развитие,
карьерный рост,
планирование



Содержание



004

Колонка редактора

016

Чем привлекателен финтех
для миллениалс и какие несет
риски?

023

ТОП-10 иншуртех-прогнозов
на 2016 год

006

Колонка эксперта

018

Иншуртех в цифрах

024

Страховые кейсы нового
времени

008

Чем обусловлен динамичный рост
финтеха, и какие возможности это
открывает

020

Что сулит блокчейн страховой
отрасли?

028

Карта иншуртех-стартапов
с развивающимися сегментами

012

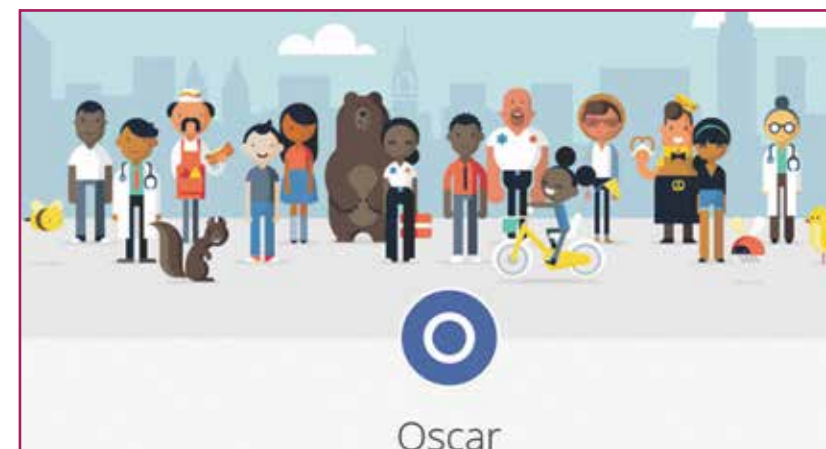
Какие факторы влияют на
фрагментарную революцию в
финтех-секторе

013

Карта финтех-стартапов с
развивающимися сегментами

014

Финтех в цифрах: динамика
развития с 2011-2015 годы



«МАЙБУТНС.
ФИНАНСОВИЙ ДОБРОБУТ»

Учредитель:
ООО «ФЬЮЧЕ КОМЬЮНИКЕЙШНЗ ЛАБ»

Свидетельство о регистрации

Серия KB No21064-10864 P от 24.11.2014 г.

Сайт
maybutnemagazine.wordpress.com

Электронная версия
issuu.com/kateshcheglova

Maybutne magazine

Издатель-главный редактор:
Кейт Щеглова

Отпечатано в типографии
HUSS

Адрес типографии:
г. Киев, ул. Шахтерская, 5

За содержание объявлений ответственность несет рекламодатель.
Исключительное имущественное право на материалы, опубликованные в
журнале «Майбутнс. Финансовий добробут» принадлежит ООО «ФЬЮЧЕ
КОМЬЮНИКЕЙШНЗ ЛАБ». Концепция, содержание и дизайн являются
интеллектуальной собственностью издателя. При перепечатке и использовании
материалов ссылка на журнал «Майбутнс. Финансовий добробут» обязательна.

ДОСТУПНО В
Google Play



ДОСТУПНО ДЛЯ
Windows / Mac OS
(web), Android, iOS

Жолонка редактора



Кейт Щеглова,
главный редактор журнала «Майбутнє» и специального
приложения к журналу «Будущее финансов»

– Привет, это твой банк. Нужен дешевый солнечный крем?..

– Привет, мы заметили, что ты переплачиваешь 75% за пользование водой. Не хочешь поискать утечку?..

– Страхование прошлого – это мусор... Ты же не хочешь переплачивать за страховку как минимум 50%? Найди единомышленников и экономай с нашим пулом...

Это не комедия и не фильм ужасов (кто как расценит подобные месседжи). Это реальность финтехсектора (или т. н. финансово-технологического сектора), который постепенно приходит на смену классической финансовой индустрии и уже более пяти лет динамично развивается в мире. И можно не сомневаться, очень скоро он станет украинской реальностью. Нравится это кому-то или нет. Впрочем, уже ряд работающих проектов и инициатив говорят о том, что процесс становления финтеха начался и в нашей стране.

Так, например, в сегменте краудфандинга в Украине уже работает несколько клонов западных платформ типа Kickstarter. Среди них наиболее популярным стал проект «Велика Ідея» (спільнокошт Biggggidea), который нацелен на поддержку идей в сфере образования, здравоохранения, литературы, музыки, журналистики и научных исследований. По статистике платформы, обнародованной на сайте imena.ua, три самых крупных социальных проекта, которые были открыты или уже закончились, собрали на платформе 250 тыс. грн. А самый крупный из них – Ukraine Exists – привлек 150 тыс. грн. от 120 благотворителей.

Анализируя другие направления развития финтех-индустрии в нашей стране, стоит отметить создание в 2015 году FinTech Cluster, который появился на базе Украинского венчурного хаба. «Это общественная инициатива, цель которой – объединить финансовые стартапы, банки, инвестици-

онные фонды, совместно развивать рынок финтеха и лоббировать его интересы. Стартапы могут свободно присоединяться к кластеру, единственное требование – они должны быть финансовыми или околофинансовыми», – комментировал один из творцов объединения, предприниматель и бизнес-ангел Юрий Чайка, ранее создавший первую в Украине платформу, позволяющую строить систему лояльности для интернет-магазинов, U-solutions. Об активизации деятельности украинского финтех/стартап-сообщества говорит и растущее количество профильных мероприятий (конференция Fintech Ukraine, iForum, Kyiv Startup Week и другие), и статистика. Как было озвучено на iForum-2016, по итогам прошлого года, рынок стартапов в Украине вырос на 20-30%. Безусловно, позитивной для финтехиндустрии является и растущая популярность мобильного интернета.

ЧТО ТАКОЕ P2P ИЛИ PEER-TO-PEER?

Википедия трактует это англоязычное выражение как равноправное кредитование или равноправное инвестирование (социальный заем). Это способ ссуживания денег не связанным между собой лицам или «равноправным сторонам» без привлечения традиционного финансового посредника – банка или другого финансового института. Займы предоставляются онлайн на специальных платформах. Большинство равноправных займов относятся к категории необеспеченных личных займов, то есть чаще всего они берутся на физическое лицо (не на компанию), а сами заемщики не предоставляют залог, для того чтобы подстраховать кредитора на случай дефолта. Некоторые компании предлагают ссуды коммерческим предприятиям.

По информации Google, в конце 2015 года доля глобальных запросов с мобильных устройств впервые превысила долю запросов с десктопа в поисковике. Сегодня в мире люди больше времени проводят в мобильных устройствах, чем смотрят ТВ: 52% и 27% соответственно. В Украине уровень проникновения смартфонов в Google оценивают на уровне 28%, и на эти девайсы уже приходится 37% всего интернет-трафика в стране. Развитие мобильного интернета стимулирует развитие индустрии мобильных приложений, которые являются основой финтехиндустрии. В Google прогнозируют, что в 2017 году в мире мобильные пользователи загрузят 200 млрд. приложений. Львиная доля (до 50%) придется на мобильные игры, однако будет расти и доля финтехприложений. В Украине игровые приложения для мобильных телефонов также занимают до 50% рынка, тогда как на финансовые приложения приходится 1,2%, однако прирост категории финансовых приложений в первом квартале 2016 года относительно первого квартала 2015-го в нашей стране составил 81% (!), тогда как в категории игр – лишь 9%. Бьет рекорд лишь прирост категории шопинга (87%). Что интересно, доля новостийных приложений составляет мизерные 0,6%, при этом она демонстрирует падение загрузки до 40%.

Из классической банковской системы Украины на сегодняшний день ближе всего к идеологии финтеха и мобильного банкинга находится «ПриватБанк». С одной стороны, его приложение интернет-банкинга Privat24 адаптировано под все мобильные платформы и входит в тройку самых популярных по количеству загрузок в день – 6 тыс. (данные с iForum-2016). С другой, в марте этого года банк запустил сервис p2p*-кредитования (или взаимного кредитования по прототипу западных

финтехстартапов), который позволяет пользователям ссужать деньги напрямую заемщикам, которые обращаются в банк за кредитами. Как пишет ain.ua, для самого пользователя это выглядит как обычный банковский вклад, но под более высокие проценты (на 5 п. п. выше учетной ставки НБУ). На первом этапе банк предлагает вкладывать деньги в кредиты физлиц, но затем предполагается запустить и возможность инвестирования в малые предприятия.

Еще одна инновация – от Microsoft, которая в июне 2016-го запустила в Украине первую онлайн-платформу для инвестирования в корпоративные инновации Block-chain.fund. Главной задачей платформы станет обеспечение гарантий сделок между компаниями и авторами идей при помощи т. н. «умных контрактов» (определение «умного контракта» – на стр. 010) без заключения бумажных договоров. Одним словом, финансовая индустрия в Украине намного быстрее трансформируется, нежели это кажется на первый взгляд. И довольно скоро нововведения проникнут в значительной мере в банковский, страховой и инвестиционный сектора. К слову, выход на украинский рынок мобильных банков имел место еще в прошлом году – речь идет о CrystalBank, Moresise Bank и TouchBank. Динамично развиваются и онлайн-сервисы по переводу платежей – такие как Portmone, WebMoney, Pay2You и другие.

Конечно, у финтеха есть свои «за» и «против». С одной стороны, новый финансовый мир – очень инновационный и технологичный. Он несет упрощение процедур и доступа к информации, а также является более friendly по отношению к пользователю. С другой, он очень диджитализирован, предполагает пользование смартфонами и мобильными приложениями и рассчитан больше на онлайн-пользователей, что придется по душе более молодому поколению или продвинутым пользователям более зрелого возраста.

Однако мы понимаем: в каком бы ты ни был возрасте, лучше быть в авангарде происходящего. Мы решили сделать это финтехприложение и рассказать в первую очередь о мировых трендах, глобальном становлении нового сегмента финансово-технологических сервисов, о рисках этого нового мира, подготовить украинских потребителей и специалистов традиционной финансовой индустрии к грядущей эпохе, в которой ключевыми словами будут «финансы» и «технологии», объединенные воедино.

ИНТЕРЕСНЫЕ КЕЙСЫ

Kickstarter

Крупнейшая глобальная краудфандинговая платформа с фокусом на креативные проекты. Миссия компании – помочь развитию креативных проектов (кинематография, музыка, арт, театральное искусство, дизайн, фотография и многое другое). www.kickstarter.com



FinTech Cluster

Общественная инициатива, цель которой – объединить финансовые стартапы, банки, инвестиционные фонды, совместно развивать рынок финтеха и лоббировать его интересы в Украине. www.fintech.org.ua



Block-chain.fund

В рамках проекта любая компания может подать заявку на решение проблемы любого масштаба, с которой она столкнулась – от разработки нового дизайна логотипа до решения сложных технологических задач. А любой желающий (автор идеи) может предложить свой проект, который поможет эту проблему решить. Планируется, что Block-chain.fund будет инвестировать в реализацию коротких инновационных проектов, которые можно внедрить менее чем за год. www.block-chain.fund

Privatbanklp2p

Сервис взаимного кредитования. Предлагает клиентам банка получать более высокий доход от размещения сбережений напрямую в кредиты заемщиков, которые обратились в банк за кредитом (для клиента выглядит как обычный депозит, но под более высокие проценты). Банк декларирует это как партнерский проект с MasterCard с целью развития розничного кредитования и поддержки малого бизнеса. www.privatbank.ua/ru/p2p



uCredit

Украинская площадка микрокредитования, работает по схеме peer-2-peer. Деньги напрямую идут от кредитора к заемщику, минуя банк. Пользователи могут гибко выбирать условия. По словам учредителя проекта Виктора Игнатюка, в долгосрочных планах сделать uCredit универсальной международной площадкой p2p-кредитования, где украинец сможет брать займы у немца или американца и наоборот. www.ucredit.com.ua



Колонка эксперта



Денис Глазков,
руководитель Проекта TAS Financial Adviser

Мы живем в удивительное и динамичное время – время, в котором мы являемся свидетелями кардинальных изменений, особенно в развитии технологий. При этом, зачастую не желая и даже не замечая этого, каждый из нас является активным участником таких изменений. Эти перемены затрагивают абсолютно все сферы нашей жизни. Скорость таких изменений огромнейшая и увеличивается ежедневно. Например, радио потребовалось 72 года, чтоб охватить аудиторию в 1 млрд. чел., телевизору – 67 лет, компьютеру – 32 года, мобильному телефону – 20 лет, смартфонам и планшетам – 5 лет!

Приведу несколько примеров, насколько продвинутыми стали технологии. Сегодня по дорогам уже движутся машины, которыми управляет компьютер. Частная компания уже умеет запускать в космос ракеты, которые не просто возвращаются на землю в заданном районе, а приземляются вертикально на стартовую платформу и могут быть запущены повторно, что значительно удешевляет стоимость полетов в космос. Уже успешно проведены первые испытания транспортного средства будущего – пневматического высокоскоростного поезда «Гиперлуп» (Hyperloop), на котором можно прокатиться из Лос-Анджелеса в Сан-Франциско за полчаса. А это 610 км, между прочим. В Технологическом институте Джорджии полгода студентам помогал робот, который отвечал на форуме на их сообщения. При этом ни один учащийся не заподозрил, что с ним разговаривает робот! А как вам автоматический сервис британского IT-студента Джошуа Броудера (Joshua Browder), который помогает составлять и отправлять апелляции на полученные квитанции о штрафах за неправильную парковку? Такие штрафы выписываются иногда несправедливо, но самостоятельно оспаривать

их обычному человеку сложно, а услуги юриста обойдутся дорожке, чем сам штраф. На этот момент чат-бот помог успешно оспорить уже более 160 тыс. штрафов в Лондоне и Нью-Йорке. При этом «юрист» работает абсолютно бесплатно, демонстрируя пользу, которую могут приносить чат-боты. Создатель называет свой сервис «первым в мире роботом-юристом». Интерфейс здесь довольно простой – фактически здесь довольно простой – фактически работать с ним может и ребенок. Вы можете представить себе нейросеть, которая обучилась озвучивать произвольный видеоряд, генерируя реалистичные звуки и предсказывая свойства объектов? Она уже создана сотрудниками лаборатории информатики и искусственного интеллекта (CSAIL) Массачусетского технологического института и подразделения Google Research! Программа анализирует ви-

део, распознает объекты, их движение и тип соприкосновения – удар, скольжение, трение и т. д. На основании этой информации она генерирует звук, который человек в 40% случаев считает более реалистичным, чем настоящий. Сегодня 3D-принтеры могут напечатать самый настоящий мост. А дополненная реальность вовсе не выглядит мифом или сказкой...

Но давайте поговорим о том, что ближе нам, – об инновациях в финансовом секторе. Нет абсолютно никаких сомнений, что в ближайшее время финансовый сектор всего мира ждут громадные изменения! Они происходили, происходят и будут происходить всегда. Но сегодня скорость этих изменений – просто невероятная! Страховые компании, банки и другие финансовые учреждения должны ежедневно быть в тренде, должны активно трансформироваться, чтобы не просто выжить, а быть успешными и отвечать современным требованиям клиента. А тех, кто этого не захочет, ждет печальная судьба аутсайдеров и лузеров, которые в конечном итоге закроют свой бизнес. Помните супермодный Polaroid? В недалеком прошлом – это лидеры в своей индустрии, но CEO Polaroid Эдвин Лэнд совершил роковую ошибку, приняв решение, что они не будут заниматься электроникой, а будут продолжать выпускать камеры, делающие моментальные фото. А потом было уже слишком поздно, потому что конкуренты ушли намного вперед. В 2001 году Polaroid запустила процедуру банкротства. Этот пример ярко иллюстрирует то, что будет происходить в финансовом секторе в ближайшие несколько лет. Да, это пример ошибки в стратегии компании, но какой яркий! «Я не буду развиваться, внедрять инновации. Мой товар – самый крутой, мои продавцы – самые крутые», – таков был подход Эдвина Лэнда, и так могут думать многие другие. И в какой-то

момент времени они могут быть правы. Но скорость изменений, скорость жизни – неимоверны. А следствием подобных заблуждений может стать банкротство. Это участь ждет всех, кто не смотрит в сторону инноваций. Давайте возьмем сервис такси Uber. Такой сервис должен был придумать владелец такси, а не два чувака из какой-то глубинки. А теперь Uber – конкурент, который на голову выше любого сервиса такси, с капитализацией более \$50 млрд. То же самое можно сказать и про платформу по поиску и аренде жилья по всему миру – Airbnb. Его должны были придумать как минимум Hilton, но они, имея огромный штат умных пацанов, занимались цветочками на газонах. Теперь Airbnb – серьезный конкурент всего отельного бизнеса. То же самое происходит и в финансовом секторе. Большая часть финансовых учреждений занимаются открытием новых отделений, усовершенствованием своего продуктового ряда вместо того, чтобы постараться посмотреть на пару лет вперед, на клиента будущего, на его стиль жизни, на его способы коммуникаций, на его потребности, и уже сейчас начать делать то, что ему необходимо. Такие примеры уже есть. Еще пару лет назад стартапы Lending Club, Prosper (стартапы по предоставлению кредитов) большинство финансовых экспертов считали смешным экспериментом. Сегодня это компании, стоимость которых оценивается в десятки миллиардов долларов, их клиентские базы состоят из данных миллионов клиентов. И эти компании уже начинают забирать прибыль у банков. Итак, у нас есть выбор: ждать, пока мы станем «парнями с цветочками», или уже сейчас начинать трансформироваться. Многие из вас думают, что все это не про Украину... Ошибаетесь! Хочу вам сказать, что эти изменения намного ближе, чем кажутся на самом деле. Финансово-технологический сектор в нашей стране переживает настоящий бум! Согласно докладу Ukraine Digital News и AVentures Capital, рынок инвестиций в украинские стартапы, в том числе в финтех, в 2015 году составил \$132 млн! При этом рост инвестиций в украинские стартапы достиг 240% по сравнению с 2014-м, и это один из наивысших показателей в мире! Всемирно известный финансист

Джордж Сорос в ближайшее время собирается инвестировать \$1 млрд. в украинских программистов. Сегодня можно выделить несколько ключевых векторов, в которых могут развиваться финансовые учреждения:

1. Учитывая развитие финтеха в Европе и США, можно посмотреть на лучшие практики, прийти к IT-департаменту и поставить задачу все скопировать. Но даже если это окажется дешевле и так же качественно, то вы потратите кучу времени. Огромна вероятность того, что, выбрав такой путь, вы скопируете вчерашний день.

ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ – ЭТО ПОСТОЯННОЕ РАЗВИТИЕ, ГИБКОСТЬ, ВОЗМОЖНОСТЬ ИЗМЕНЯТЬСЯ И ПОДСТРАИВАТЬСЯ ПОД ПОТРЕБНОСТИ ОБЩЕСТВА, БИЗНЕСА И КЛИЕНТА. ЧТОБЫ ВСЕ НОВОЕ НЕ СТАЛО ВДРУГ НОВЫМ, МЫ УЖЕ СЕЙЧАС ГОТОВИМСЯ К ПОЯВЛЕНИЮ НОВЫХ УСЛУГ И НОВЫХ СЕРВИСОВ

2. Второй вариант – это инвестировать в свой R&D. Такой вариант имеет право на жизнь, если у вас есть большой бюджет и, что немаловажно, время.

3. Микс первого и второго варианта. Это более гибкий вариант, в котором берутся лучшие практики, делается серьезная локализация, а дальше проект наполняется всеми новыми фишками, которые необходимы локальному бизнесу. Третий вариант был взят за основу при разработке проекта TAS Financial Adviser – TAD. Именно поэтому проект TAD, над которым работает наша команда, – это не просто новый инструмент для ввода информации, это не очередная версия стандартных презентаций или просто красиво оформленных калькуляторов. Философия нашего проекта – создание универсального помощника для финансового консультанта и его клиента. TAD – мощный программный комплекс, который позволяет в одном планшете и/или смартфоне иметь настоящий продуктивный офис, который не только позволяет строить бизнес и управлять им в соответствии с запросами клиента, но и постоянно сопровождать

персонально каждого покупателя, а в перспективе – стать надежным попутчиком во всей финансовой жизни. Мы предлагаем интегрированные инструменты для работы с нужными сегментами клиентов, наращивания продаж, а также улучшения восприятия обслуживания у клиентов. При этом финансовый консультант не сидит в офисе; с помощью TAD, установленного на мобильном устройстве, он сможет в любой момент предложить решения для любых финансовых потребностей клиента. Мы хотим, чтобы финансовые потребности клиента решались оптимальным набором финансовых услуг и в кратчайшие сроки.

Наша ключевая задача сегодня – не создать определенный «застывший» продукт, а сделать постоянно совершенствующуюся систему, которая позволит нам быть актуальными для клиентов и консультантов всегда. Наша ключевая задача – посмотреть на год-два вперед и предугадать, что будет необходимо нашему клиенту и консультанту. Ведь диджитализация – это постоянное развитие, гибкость, возможность изменяться и подстраиваться под потребности общества, бизнеса и клиента. Чтобы все новое не стало ВДРУГ новым, мы уже сейчас готовимся к появлению новых услуг и новых сервисов. Поэтому мы не только творим, но и смотрим в будущее. TAD – наш первый успешный шаг. Несомненно, будут и другие, не менее успешные! Мы в этом уверены! Наш путь сегодня – быть в тренде не на словах, а в реальной жизни, со всеми ее сложностями и проблемами! Вектор такого развития – правильный. И кто не примет его, неизбежно потеряется и отстанет на этой не самой простой дорожке!

Обусловленный рост

Финансовые технологии, более известные как финтех, активно развиваются последние пять лет. Инвестиции в этот сектор растут на 65% ежегодно и в 2015 году достигли на глобальном уровне \$20,3 млрд., согласно данным CB Insights



По мере роста вливаний в новый сегмент финансовая и банковская сферы терпевают инновационные трансформации. Так, появляются модели взаимного (равноправного) финансирования – т. н. peer-to-peer, или p2p, активно развивается краудфандинг и бесконтактные платежи. Эти изменения инициируются неустоявшимися игроками финансовой индустрии (хотя не обошлось и без их участия, о чем подробнее можно прочитать в статье «Обоснованно ли доверие?» на стр. 016), а стартапами, включая таких крупных игроков, как кредитная платформа №1 в Америке LendingClub, краудфандинговая платформа для креативных проектов Kickstarter и платформа взаимного кредитования для финансирования малого и среднего бизнеса Funding Circle.

Учредитель и президент крупной инвестиционной финтехкомпании, которая вкладывает средства в компании финансового сегмента, **Anthemis Group Эми Нойокас (Amy Nauiokas)** отмечает: «Крупные организации сегодня видят, где был рынок и куда он движется, тем самым идентифицируя тренды. Однако стартапы чуть про-

ворнее». До создания Anthemis в 2008-м она работала в таких крупных компаниях, как Bear Sterns, Barclays и Cantor Fitzgerald. По ее словам, потребовалось немало времени, чтобы убедить людей в том, какое будущее грядет. «Иногда ты походил на сумасшедшего, бегавшего с идеей того, что в перспективе бизнесы изменятся и придет время технологий и инноваций. Кто-то послушал, а кто-то нет...» – отмечает она. Ну и кто не послушал, сегодня во все глаза рассматривает новые веяния.

Займы: это было почти невозможно еще 5 лет назад

Пожалуй, самая большая сфера, подвергшаяся изменениям, – это суживание и займы денег. Традиционно банки занимали монопольное положение в этой области. Они брали деньги с депозитов и давали из них кредиты. При этом банки взимали больше процент с заемщика, нежели предоставляли процент по депозитам. Но не так давно ряд стартапов смог уменьшить маржу, сделав лучшее предложение как заемщикам средств, так и тем, кто намерен откладывать сбережения, посредством адаптации онлайн-модели

(в свое время ставшей популярной в музыкальном пиратстве) – т. н. peer-to-peer. Платформы по типу LendingClub (предоставляет персональные займы) в США и Funding Circle (платформа взаимного кредитования для финансирования малого и среднего бизнеса) в Великобритании стали популярными, делая сотни миллионов долларов и фунтов на ссудах и приращивая стоимость своих портфелей. На сегодняшний день LendingClub является кредитным онлайн-рынком №1 в США, а Funding Circle – пионер на рынке онлайн-займов в Великобритании. Peer-to-peer как модель изначально выросла из персональных и бизнес-кредитов, однако такие стартапы, как SoFi, стали применять ее к новым областям, например к рефинансированию студенческих кредитов и ипотек. «Самое важное, что делает p2p-модель, – она упрощает для людей заимствование денег», – отмечает **учредитель глобальной peer-to-peer-конференции LendIt Питер Рентон (Peter Renton)**. Тогда как у банков процесс утверждения кредита занимает недели, p2p-платформы справляются за менее чем 24 часа. Последние автоматизируют процесс андеррайтинга и используют для оценки риска мириады источников информации. «Вот и получается, что займы через p2p проще, быстрее и более user-friendly. При этом такие стартапы имеют не столь глубокий бэкграунд, как традиционные финансовые институты, однако у них нет шаблонных алгоритмов, и они готовы заново изобрести колесо, сделав это более эффективным способом», – комментирует Рентон. К примеру, финтехстартап Kabbage входит в число наиболее инновационных платформ по кредитованию малого бизнеса на планете, выдавая кредит за 7 минут. Они делают это, анализируя все доступные базы данных, и часть информации вы сами предоставляете им. Что может быть дешевле? «Начинали



они с баз данных eBay, из которых могли видеть ваши объемы операций, рейтинги. Теперь они добавили к аналитике еще десятки ресурсов – базы UPS, Amazon, QuickBooks, Yodlee, Yelp, Facebook. Они делают то, что еще 10 лет назад было абсолютно невозможным и казалось почти невозможным 5 лет назад. Это настоящая инновация для этой индустрии – способность работать с банками данных и большими базами информации», – считает Рентон.

Также среди финтехстартапов на рынке представлен ряд компаний, выдающих займы, которые работают не на модели p2p, но также опережают банки в сегменте кредитования просто потому, что используют базы данных более простым способом, тем самым ускоряя и упрощая весь процесс для заемщика. Банки сейчас перенимают такой подход у этих стартапов, а некоторые игроки попросту покупают такие стартапы. Так, SunTrust Bank купил заемную платформу FirstAgain в 2012-м, позже переименовав ее в LightStream. Кристиан Фес (Christian Faes), руководитель британской peer-to-peer-платформы LendInvest, говорит, что многие крупнейшие клиенты его платформы (которая специализируется на p2p-ипотечных кредитах) – банки. По его словам, краткосрочный рынок ипотечных кредитов довольно специфичен. Банки видят в нем хорошую возможность, но не могут создать инфраструктуру, нанять персонал по развитию бизнеса, чтобы генерировать рост сделок, а также нанять грамотных андеррайтеров. Намного проще для них прийти на платформу как LendInvest.

Платежи: блокчейн на подходе

Так же, как и процедура оформления кредитов, меняется способ оплаты. «Мы только начали выходить из периода долгих трех лет, когда нам пытались продать все возможные платежные модели, – говорит Паскаль Бовье (Pascal Bouvier), партнер финтехвенчурного фонда Route66 и финтехблогер. – И у меня уже просто изжога от этого».

Со стороны бизнеса такие компании, как, например, шведская система мобильных платежей iZettle и американский агрегатор финансовых сервисов и мобильных платежей Square, упрощают малому бизнесу прием

SoFi BORROW WEALTH PARTNER COMMUNITY RESOURCES ABOUT US LOG IN

REFINANCE STUDENT LOANS

Make your student debt go away faster.

Fixed rates start at 3.50% APR and variable rates start as low as 2.15% APR (with AutoPay).

FIND MY RATE

Самая крупная инвестиция в финтехстартап – \$1 млрд. Эти средства осенью 2015-го получила онлайн-площадка Social Finance (или SoFi) для рефинансирования студенческих займов, ипотек и других типов займов, таких как родительские и персональные займы. На сегодняшний день комьюнити платформы составляет более 140 тыс. участников, а последняя сделка финтехпроекта с облигациями (секьюритизация) впервые для онлайн-рынка заимствований в мае 2016-го получила высший рейтинг Moody's – AAA

карточных платежей через дешевые терминалы. А такие компании, как шведская платформа Klarna и американская Stripe, упрощают малым предприятиям прием карточных платежей онлайн. Со стороны потребителя такие сервисы, как Apple Pay и биткоин, предлагают новые удобные способы оплаты купленных товаров. Международные денежные трансферы также находятся под давлением перемен. Британские компании TransferWise и WorldRemit привлекли большие инвестиции фондов Силиконовой долины за предложенный подход к международным денежным трансферам. Как и у кредитных стартапов, ключевое преимущество бизнесов по организации международных трансферов в том, что они делают их проще, дешевле и быстрее. TransferWise, к примеру, будучи p2p-моделью, соединяет людей с теми, кто отправляет деньги в обратном направлении, чтобы снизить комиссию. WorldRemit специализируется на денежных трансферах через мобильные кошельки на развивающихся рынках, конкурируя с сетью Western Union.

«Первоначально инвестиции шли на диджитализацию дистрибуционных каналов, в разработку персональных платежных решений и определенных типов дебет-карт, интегрированных с аппликейшном. Сейчас есть знаки более глубоких изменений в платежных системах. Речь идет о совершенствовании платежной инфраструктуры, которая уже более глубоко интегрирована и осуществляет процессинг платежей и между банками», – отмечает Бовье. Более 20 глобальных банков, включая

JPMorgan, Credit Suisse и Barclays, не так давно создали коалицию для разработки стандартов и использования кейсов блокчейна* (т. н. blockchain) в банкинге. Блокчейн – это технология, которая управляет и регулирует криптовалюту биткоин. В своем базовом функционале блокчейн делает все записи о когда-либо совершенных транзакциях с биткоином, используя метод шифрования. Эта технология делает транзакции быстрее, дешевле и проще по сравнению с традиционными системами, которые используют банки. Кроме того, в системе блокчейна невозможен подлог информации, соответственно, надежность ее сохранения намного выше, нежели обычно.

Однако применение технологии блокчейн может быть гораздо шире. Именно поэтому осенью прошлого года более 40 инвестиционных банков, среди которых «большие имена» Wall Street и City (такие как Bank of America, BNY Mellon, Mitsubishi UFJ Financial Group, Citi, Commerzbank, Deutsche Bank, HSBC, Morgan Stanley, National Australia Bank, Royal Bank of Canada, SEB, Societe Generale и другие), создали консорциум, цель которого – адаптация технологии блокчейн к традиционной финансовой сфере. Учредительными партнерами консорциума выступили Goldman Sachs, JPMorgan, Credit Suisse и Barclays, а непосредственно работа «дрим-тим» проходит под эгидой венчурной группы R3, которую возглавляет ветеран Wall Street с более чем 30-летним опытом Дэвид Руттер (David Rutter). Он отмечает, что в то время как будут предприниматься первые шаги в использовании блокчейна



в финансовой индустрии, его задача – исследовать все уголки этой технологии: от создания блоков до их использования в качестве «умных контрактов»**, где сгенерированные коды записи сами по себе будут являться контрактами.

Инвестиции: платформы могут взаимодействовать с тысячами инвесторов

Процесс инвестирования – еще одна сфера, которая уже претерпела изменения благодаря технологиям. И наиболее значимой на протяжении последних лет можно назвать краудфандинг. Модель, впервые опробованная в США платформой Kickstarter, позволила людям финансировать проекты онлайн или посредством ссуживания денег, или посредством покупки доли в проекте/компании. В США платформы типа Kickstarter и других вдохновляют людей вкладывать инвестиции в крутые проекты посредством т. н. краудфандинговых компаний. В Британии, однако, краудфандинг на таких платформах, как Crowdcube и Seedrs, имеет несколько иную форму. Устоявшиеся и растущие бизнесы приходят на краудфандинговые платформы, чтобы привлечь капитал. «Толпа» (от

англ. «crowd», или участники платформы) покупает доли в этих компаниях как традиционные инвесторы, с той лишь разницей относительно покупки акций на открытом рынке, что, купив их, вы не можете ими впоследствии торговать. Но и здесь грядут изменения. Так, в прошлом году крупнейшая в Британии краудфандинговая платформа Crowdcube заявила о планах в партнерстве с биржевым брокером из City of London – Numis – запустить первый в мире краудфандинговый IPO. Как прокомментировал CEO Crowdcube Даррен Вестлейк (Darren Westlake), «IPO являются публичными размещениями, но если вы посмотрите на то, что произошло за последние несколько десятилетий, они становятся все менее доступны для участия обычных людей, тогда как основными участниками становятся институции. Происходит это потому, что компаниям, выходящим на IPO, гораздо легче иметь дело с одной институцией, нежели с тысячами инвесторов. Однако такие платформы, как наша, как раз умеют взаимодействовать с тысячами инвесторов, и в этом наша сила». Впрочем, уже в этом году менеджмент платформы заявил, что пока вынужден отложить реализацию этой идеи. Как прокомментировал маркетинг-директор и соучредитель Crowdcube Люк Ланг (Luke Lang), «мы продолжаем мониторить ситуацию и чем больше изучаем тему, тем более сложной она кажется. Мы знаем, что наши конкуренты пытаются сейчас сыграть против нас, но это и правда сложно сделать. Если вы посмотрите

на то, как развивается ситуация вокруг процедуры IPO, вы увидите, что рынок продвигает диктат, стремясь изолировать розничных инвесторов от участия, а институции стремятся окончательно застопорить такие начинания». Тем не менее попытки на этом не закончатся. Так, другой инвестиционный краудфандинговый игрок SyndicateRoom также анонсировал аналогичные намерения по предложению розничным инвесторам долей в IPO. При этом SyndicateRoom уже присоединился к Лондонской фондовой бирже. Как прокомментировал соучредитель и CEO SyndicateRoom Гонсало де Васконселос (Gonsalo de Vasconcelos), «присоединение SyndicateRoom к Лондонской фондовой бирже – новый шаг в ее эволюции, ведь теперь она будет предоставлять капитал растущему бизнесу при участии более широкого круга индивидуальных инвесторов».



Новая генерация: ищет вдохновение в технологиях

Понимая будущие тренды и наблюдая текущие трансформации на финансовом рынке, уже появляются банки нового

поколения. Так, например, Atom Bank, Mondo и Starling – три банка в Британии, которые не планируют развивать сеть отделений, а намерены вести операционную деятельность лишь через мобильные приложения. Как отметил Марк Мюллер, CEO Atom Bank, «мы черпаем вдохновение не из банковской среды. Пустая трата времени – идти в банки, чтобы больше узнать о технологическом совершенствовании. Мы работаем в тесной связке с технологическими компаниями». Немецкий банк Fidor был одним из пионеров банковской модели, которая работает больше как аппли-кейшн-отделение, нежели традиционный кредитор. Fidor предлагает стандартные сервисы, однако при этом позволяет клиентам использовать сторонние продукты, такие как p2p-займы или торговлю валютой. Банк представляет собой рынок, где клиенты могут делать различные покупки. Матиас Кронер, CEO Fidor, видит роль банка в качестве некоего идентификатора клиента. Примерно как когда вы используете аккаунт «Фейсбука» для авторизации на различных площадках, где производите активности. По его мнению, роль банка в будущем будет состоять в защите идентичности клиента, которая станет самым ценным активом. Однако не все части финансового рынка успели перевернуться с ног на голову. Так, например, страховая индустрия все еще ожидает революции, хотя некоторые подвижки в развитии иншуртеха (по аналогии с финтехом, иншуртех – он англ. insurtech) уже имеют место. Инвесторы и компании также намерены приложить усилия, чтобы страховые стартапы начали активно расти. Так, например, немецкая страховая группа Allianz запустила собственный диджитал акселератор (The Allianz Digital Accelerator), цель которого – консолидация перспективных для страховой индустрии идей в направлениях страхования, управления капиталом и ассистирующего бизнеса и помощи в их реализации. На самом деле страховая индустрия может использовать множество моделей (по типу p2p) и эффективных подходов (как автоматизация процессов), которые в последние несколько лет серьезно видоизменяют финансовую сферу. И как ни крути, но финтех (в т.ч. иншуртех) становится мейнстримом.

По материалам
Business Insider UK

ИНТЕРЕСНЫЕ КЕЙСЫ

Anthemis Group

Лидирующий инвестиционный финансовый сервис и консультационная компания, подразделение по венчурному инвестированию в составе MMI Holdings (MMI). Инвестирует на ранних стадиях развития в компании финансового сектора (к примеру, в розничный и корпоративный банкинг, платежные системы, управление активами, трейдинг, страхование и риск-менеджмент, управление базами данных и инфраструктура).

www.anthemis.com



Lending Club

Кредитный онлайн-рынок №1 в США. Предоставляет личные займы под оптимальный процент и дает возможность инвестирования с целью заработка.

www.lendingclub.com

Funding Circle

Платформа взаимного кредитования для финансирования малого и среднего бизнеса. Общий объем займов обычных людей и британского правительства уже перевалил за £1,3 млрд. Взять займы может каждый под процент, посильный для него.

www.fundingcircle.com



Kabbage

Входит в число наиболее инновационных платформ по кредитованию малого бизнеса на планете. Выдает кредит за 7 минут.

www.kabbage.com



R3CEV (R3)

Венчурная группа с фокусом на криптофинансы (технологии блокчейн) и создание инновационных финансовых сервисов нового поколения. Работает в партнерстве с ведущими глобальными финансовыми институциями, технологами и вендорами. Один из проектов предполагает тестирование технологии блокчейн. Группа возглавляет консорциум в составе 45 финансовых компаний, созданный с целью исследования и развития использования технологии блокчейн в традиционной финансовой системе. Группа была основана в 2014 году Дэвидом Руттером (David Rutter), пионером инноваций в области электронных финансовых рынков, который в течение 30 лет играл лидирующую роль в эволюции рынка – от голосового до электронного трейдинга.

www.r3cev.com

The Allianz Digital Accelerator

Инновационная лаборатория и команда по развитию от Группы Allianz. Считают своей миссией развитие инноваций в сфере страхования, управления капиталом и ассистирующего сервиса. Выявляют перспективные идеи и превращают их в работающие бизнесы. Активно взаимодействуют со средой предпринимателей и экспертов индустрии.

www.digital-accelerator.com/



*БЛОКЧЕЙН

(blockchain) – технология, ставшая предметом обсуждения финансистов в конце 2000-х годов, после появления биткоинов – криптовалюты, функционирование которой она и обеспечивала. В основе технологии лежит принцип peer-to-peer, аналогичный системе файлообмена на торрентах. Преимущество состоит в том, что у нее нет определенного центра – в создании пакетов данных принимают участие все пользователи сети. Чтобы уничтожить такую сеть, нужно отключить одновременно все компьютеры в сети. По этой причине она неуязвима для хакерских атак. Таким образом, популярность системы обеспечена комбинацией трех факторов: открытостью, безопасностью и отсутствием потребности в посредниках. Чтобы обмениваться данными, пользователь не нуждается ни в банках, ни в госорганах, ни в иных институциях. Вообще технология блокчейн не замыкается на криптовалюты – это лишь самый очевидный, но не единственный метод ее использования. Операции peer-to-peer можно проводить, переводя самые обычные платежные средства по цифровым кошелькам

пользователей. Именно эта перспектива заинтересовала коммерческие банки, поскольку система прямых платежей интересна не только обычным пользователям, но и гигантам финансовой индустрии – для них экономия может достигать миллиардов долларов в год. Несмотря на то, что ранее тема биткоина и блокчейна вызывала усмешки у регуляторных органов, в июне этого года состоялась встреча в Вашингтоне сторонников цифровой валюты с представителями центральных банков, организованная ФРС США, Международным валютным фондом и Всемирным банком. На мероприятии, которое открыла председатель ФРС Джанет Йеллен, центральные банки провели дискуссию о цифровой валюте с предпринимателями и юристами. Несколько ранее, также в июне этого года, по данным bitmedia, председатель Международной комиссии по ценным бумагам (International Organisation of Securities Commissions (IOSCO) Грег Медкрафт заявил, что глобальные регуляторы не будут стоять на пути развития технологии блокчейна. Однако, по его мнению, использование блокчейна необходимо будет тщательно регулировать,

оставляя доступ только утвержденным участникам и учреждениям. Отдел исследований и рисков (IOSCO) готовит доклад по регуляторным вопросам для блокчейна, который будет завершен к концу 2016 года. По мнению некоторых мировых банкиров, распространение технологии блокчейн может привести к кардинальному изменению финансового рынка. По сути, блокчейн – это новый интернет.

** «УМНЫЕ КОНТРАКТЫ»

(от англ. smart contracts) представляют собой одно из особенно перспективных направлений для применения технологии блокчейн. По сути, «умные контракты» представляют собой специализированный реестр, который ведет учет сделок и прав собственности по договорам между двумя контрагентами на принципе p2p-технологии (одноранговые сети без посредников). Все затраты по документообороту и нормативные аспекты сделки прошиваются в «умном контракте», и затраты на ведение транзакций сводятся, таким образом, к минимуму.

Фрагментарная революция

Иллюзий больше нет – финансовая индустрия чрезвычайно быстро меняется. Подтверждение тому – «взрывная волна» технологических стартапов, которые заходят в финансовую отрасль, называемые финтехами, или fintechs. В результате финансовая отрасль сегодня состоит из крупнейших мировых финансовых гигантов, которые меряются силами с бизнесами, созданными менее года назад



Огромное количество мировых ивентов посвящены будущему финансовой индустрии, в основе которого – финансово-технологические стартапы, называемые финтехами, или fintechs. В числе крупных ивентов этого года – апрельская конференция Money2020 Europe в Копенгагене, которая лишний раз показала, что индустрия чрезвычайно быстро меняется. На фото – конференция Europe Money2020, которая собрала 3700 участников в Bella Center в Копенгагене, Дания

До сих пор комбинация регуляторных политик и общественной неуверенности позволяла финансовому сектору находиться несколько поодаль от диджитал-революции, которая захватывала другие отрасли. Однако новое европейское регуляторное законодательство открыло финтех-предпринимателям путь к потребителям намного больше, нежели это было ранее. Речь идет о так называемых директивах The Payment Services Directive II (PSD2), которые обязывают банки открывать их программный софт (т. н. APIs, или application programming interface) доверительной третьей стороне, если потребитель дает на то свое разрешение. На практике это означает, что онлайн-платформы в таких случаях смогут использовать персональные банковские данные, создавая новые финансовые продукты и сервисы, которые раньше сложно было себе даже представить. Саймон Редферн (Simon Redfern), учредитель софт-платформы Open Bank Project, которая направлена на вовлечение компаний финансового сектора

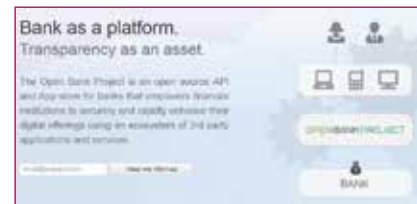
в использование открытых баз и технологий, отмечает: «В 2010-м многие считали, что регуляторы не позволят прибегнуть к услугам софт-платформ (т. н. APIs), однако сегодня мы видим, что это произошло...». Лондон, ставший штаб-квартирой для финтех-ов со всего мира, также представил на Money2020 своих спикеров. В частности, израильского предпринимателя, бизнес-ангела, инвестора и ментора Шечера Байалика (Shachar Bialick), который основал платежный сервис нового поколения под названием Curve. Проект стартовал в феврале и уже получил 12 000 подписок. В его основе лежит использование карты нового поколения от MasterCard, которая контролируется аппликейшеном и позволяет объединить все банковские аккаунты пользователя в один, тем самым позволяя управлять финансами простым, безопасным способом, где бы вы ни находились. На

ИНТЕРЕСНЫЕ КЕЙСЫ

Open Bank Project

Открытая софт-платформа и софт-хранилище для банков, которая позволяет финансовым институциям быстро и безопасно развивать диджитал-сервисы на базе ресурсов и услуг третьей стороны.

www.openbankproject.com



Curve

Новое поколение платежных сервисов. Представляет собой карту MasterCard, которая позволит управлять всеми остальными имеющимися банковскими картами, а также предлагает возможность управления вашими финансами простым, безопасным способом, где бы вы ни находились.

www.imaginecurve.com



практике клиент сервиса должен иметь с собой только одну карту, но выбор способа платежа осуществляется через мобильный кошелек. В то же время, по словам Байалика, это только первые шаги в реализации амбициозных планов. «Сегодня продвинутые сервисы позволяют вам делать все финансовые операции, управлять банковскими картами и расходами на ходу. Но в будущем появятся платформы, которые будут давать доступ к вашим финансам, страховкам, обменным операциям, различным сервисам тогда и там, где

БУДУЩЕЕ – ЗА СИСТЕМОЙ, ГДЕ ВСЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ БУДУТ УПРАВЛЯТЬСЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕМ ИЗ ОДНОГО «ОКНА»

это потребуется», – считает предприниматель, отмечая, что его идеи позволят людям пользоваться продуктами и услугами онлайн, которые пока что не удавалось запустить. Именно поэтому пока что банки «рулят» на финансовом рынке и не охвачены финтехреволюцией. Пока что эта революция фрагментарна, считает израильский предприниматель. Однако будущее – за системой, где все финансовые продукты и услуги будут управляться пользователем из одного «окна».

По материалам The Guardian

Фокус финтех-стартапов

CB Insights составил карту финтех-стартапов, разделив их на профильные подsegmenty, однако лидируют среди них пока что те проекты, которые сфокусированы на выдаче кредитов

КАРТА ФИНТЕХ-СТАРТАПОВ



КРЕДИТНЫЕ ПЛОЩАДКИ

Стартапы, в основном представленные платформами для розничных заемщиков, соединяющими их с кредиторами. Очень часто это p2p-кредитование (или взаимное кредитование), хотя и встречается банковское фондирование.

ПРЯМОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И АНДЕРРАЙТИНГ

Компании, кредитующие напрямую онлайн и/или обеспечивающие кредитную оценку заемщика, часто используют технологии машинного обучения или другие нетрадиционные методы оценки кредитоспособности.

ОНЛАЙН/МОБИЛЬНЫЙ БАНКИНГ

Стартапы, предоставляющие 100% диджитал-решения по размещению депозитов и управлению счетами онлайн или через различные мобильные платформы.

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

Инструменты и советы по управлению личными счетами, расходами, бюджетом и личное финансовое планирование.

ОПЛАТА СЧЕТОВ/ПЕРЕВОД ДЕНЕГ

Сервисы по переводу денег и оплате счетов, часто международные.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Компании, обслуживающие частных лиц в сфере автоматизированных, социальных или новых инвестиционных предложений и консультаций/советов. В том числе предлагают частным инвесторам альтернативные способы доступа к рынкам ценных бумаг. Некоторые, как Personal Capital (новое поколение финансовых консультантов), комбинируют алгоритмически управляемые советы и портфельный менеджмент с советом реального консультанта.

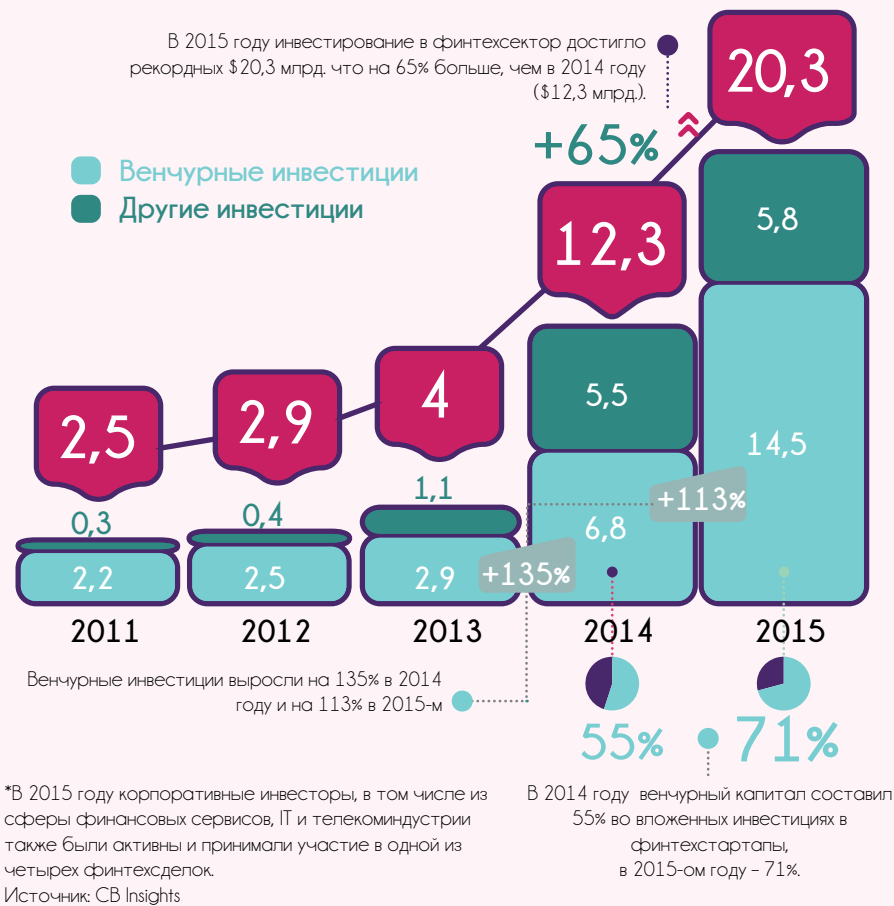
РОБОТИЗИРОВАННЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ

Стартапы по инвестиционному менеджменту, которые фокусируются исключительно на полностью автоматизированных, алгоритмически управляемых инвестициях.

Финтех в цифрах

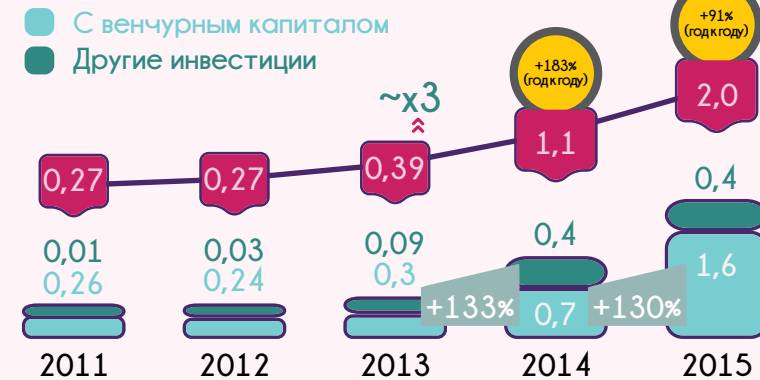
Компания Life.Sreda проанализировала темпы развития глобальной индустрии финтеха в 2011-2015 годах, и показала точки и географию роста. Прирост фондирования финтехиндустрии на 65% за последний год не оставляет сомнений в ее перспективности

ГОДОВОЕ ГЛОБАЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В СЕКТОР ФИНТЕХ, \$ МЛРД.*



ЕЖЕГОДНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ФИНТЕХА, \$ МЛРД.

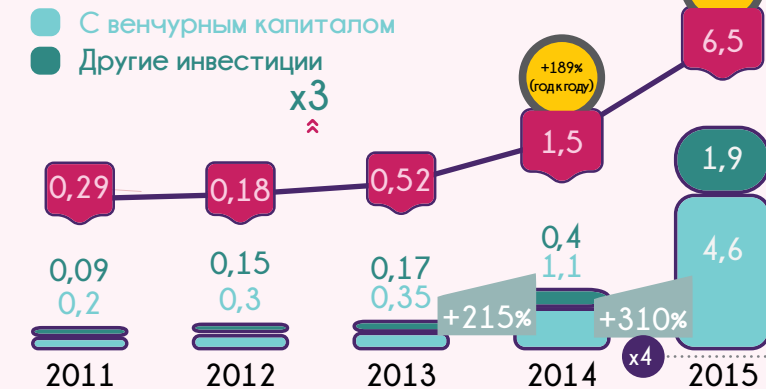
В ЕВРОПЕ



ТОП-города

Город	Сделок	Объем (\$ млн.)
LDN Лондон	50	\$750
BL Берлин	10	\$80
HH Гамбург	5	\$110

В АЗИИ



ТОП-города

Город	Сделок	Объем (\$ млн.)
BJ Пекин	12	\$704
SH Шанхай	5	\$1,6
SZ Шеньжень	2	\$127

ГЛОБАЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ ФИНТЕХА, КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК

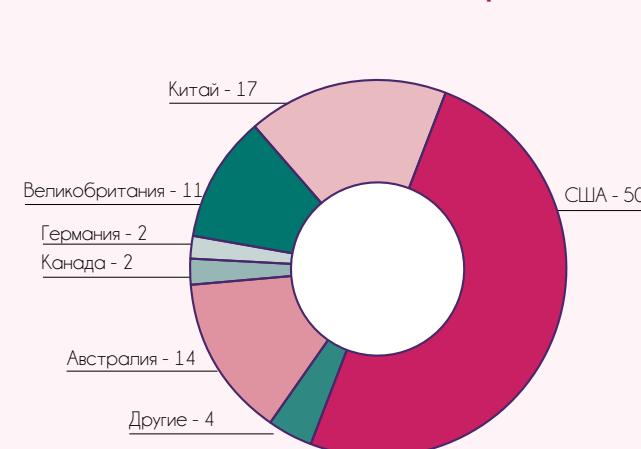


ICE \$5,2 млрд. Interactive Data

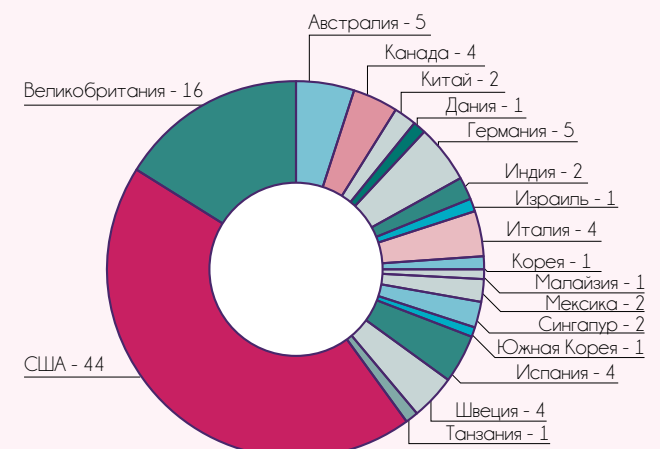
В четвертом квартале 2015 года произошла серия M&A, включая приобретение Interactive компанией Intercontinental Exchange за \$5,2 млрд. и приобретение Veda компанией Equifax за \$1,8 млрд.

EQUIFAX \$1,8 млрд. veda

ДОЛЯ ПРИВЛЕЧЕННОГО КАПИТАЛА В ФИНТЕХ-СТАРТАПЫ ОТ ГЛОБАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, %**



ДОЛЯ ФИНТЕХ-СТАРТАПОВ ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА, %**



** В декабре 2015 года
Источник: презентация Money of the future-2016, Life.SREDA VC

Обоснованно ли доверие?

Молодые люди прибегают к финтеху для того, чтобы получить финансовую помощь, но бойкот больших банков и уход в новые технологии не гарантирует уход от рисков



Официальный факт: большая часть представителей поколения миллениалс предпочла бы пойти к дантисту, чем слушать то, что им намерен предложить банк из своих продуктов и сервисов. Однако миллениалс все же зарабатывают деньги и нуждаются в финансовых сервисах: кто-то должен им предложить путь, как получать кредиты, хранить деньги и инвестировать их. Ведь согласитесь, что хранить сбережения под матрасом несколько старомодно. Если миллениалс полностью разубедился в классической банковской системе после кризиса 2008-го, наблюдая ее коллапс, они все же должны сделать свой выбор, который может быть в мире финансовых технологий. Например, в 2015 году, согласно данным Forbes со ссылкой на исследование Gallup, лишь 28% американцев доверяли национальным банкам. А по результатам исследования Instantly Brand Monitor в сотрудничестве со Statista в том же году, доверие к финансовым учреждениям относительно технологических компаний (таких как Google, PayPal или Amazon) возросло почти вдвое в пользу вторых. Так, например, если уровень доверия

к JP Morgan Chase составлял 40%, то уровень доверия к PayPal – 73%. При этом миллениалс предпочли бы иметь дело с растущим сегментом финансовых технологий (т.н. финтехом), чем с крупными банками. В то же время, обходя стороной большие банки, делая выбор в пользу новых бизнесов, не означает, что вы минимизируете риски. Существует риск того, что какие-то из стартапов могут оказаться «мыльным пузырем», плюс злая шутка с миллениалс может сыграть их неподкованность в финансовых вопросах. В особенности когда речь идет о краудфандинге (к которому прибегают многие стартапы, включая крупные, для старта сбора денег), где полно недоразумений и мошенничества. Как пример – стартап Oculus Rift, компания виртуальной реальности, которой Фейсбук заплатил \$2 млрд. за сделку в 2014 году. Стартап начинал сбор средств с платформы Kickstarter, и когда учредители продали свою долю, более ранние инвесторы, среди которых было много миллениалс, получили сувенирчик в виде раннего прототипа разработки. Конечно же, они не получили возврат на свои инвестиции, хотя изначально не пред-

ставляли, что их инвестиции по сути были пожертвованиями. Вкладывая в стартапы финтеха, нужно помнить, что этот бизнес, также как и банковский, стремится сделать прибыль на своих клиентах. Будь то выход на фондовый рынок через краудфандинговые платформы или открытие онлайн-компаний формата взаимного финансирования. Не удивительно, что инвестиции в такие компании растут, достигнув в 2015 году рекордных \$20,3 млрд. глобально. При этом, по словам Брайана Харга (Brian Hughes), национального ведущего со-партнера KMPG, «поколение миллениалс находится в авангарде многих изменений сегодня. Они выросли на интернете, технологически более подкованы, нежели предыдущие поколения, и предпочитают делать все операции по их запросу со смартфонов. Эти особенности подталкивают изменения во всех отраслях, особенно в финтехе». Впрочем, по своей сути, многие стартапы финтеха имеют более альтруистическую направленность, нежели классический финансовый бизнес, ставя во главу угла лучшее предложение по оптимальной цене для конечного клиента, особенно, когда целевой группой становятся соседи или жители одной местности, либо близкие по духу, профессии люди. Впрочем, зная о потребностях миллениалс (в том числе в онлайн-кредитовании), для этого сегмента потребителей наиболее востребованы такие сервисы, как Affirm или Klarna AB, наряду с PayPal. Предложения этих компаний кажутся «сшитыми» под демографию и привычки миллениалс, многие из которых даже не имеют кредитных карт. Эти приложения делают возможными покупки и кредитование онлайн через т.н. диджитал-платежные карты (digital charge card) и декларируют быстроту, легкость и отсутствие скрытых платежей. На самом деле базовый интерес стартует от 20% и достигает 30% и более, что вдвое превышает процент по средней кредитной карте. Крупные финансовые институ-

ции в то же время не остаются в стороне от развития финтеха, в особенности те, кто потерпел крах в 2008 году. Например, финансовый сервис по «разделенным платежам» Splitit, как и многие финтехстартапы, получил поддержку и был внедрен как часть программы крупного банка – Citibank. Многие банкиры из крупнейших банковских учреждений сегодня финансируют финтехстартапы. К примеру, Викрам Пандит (Vikram Pandit), CEO Citigroup, организовал платформу для взаимного кредитования Orchard, которая предоставляет сервисы для эффективных сделок инвесторам и инициаторам кредитов. Рассматривая ряд финтехстартапов, стоит отметить, что представители банковского сектора не просто инвестируют в них, но и приобретают их, понимая, что молодое поколение все меньше доверяет традиционным банковским брендам. Итак, стремление миллениалс быть в стороне от классической банковской системы вряд ли окажется реализуемым, ведь связка классических банков и финтеков будет все больше расти.

По материалам The Guardian

ИНТЕРЕСНЫЕ КЕЙСЫ

Affirm

Финансовый сервис, ориентированный на конечных покупателей-миллениалс. Позволяет делать покупки в партнерских онлайн-магазинах, которые платформа предлагает своим клиентам. Можно делать покупки через дебет-карты, банковские трансферры или персональные чеки. Система декларирует прозрачность предложений и отсутствие скрытых комиссий и переплат.

www.affirm.com



Splitit

Финансовый B2B-сервис. Является частью программы Citibank. Предлагает продавцам воспользоваться удобной системой «разделенных на части» платежей для их покупателей, используя существующие кредитные карты Visa и MasterCard, без дополнительных платежей для продавца. Сервис предоставляет конечному покупателю возможность комфортных оплат частями за любой товар/услугу, а также упрощает финансовое планирование расходов.

www.splitit.com



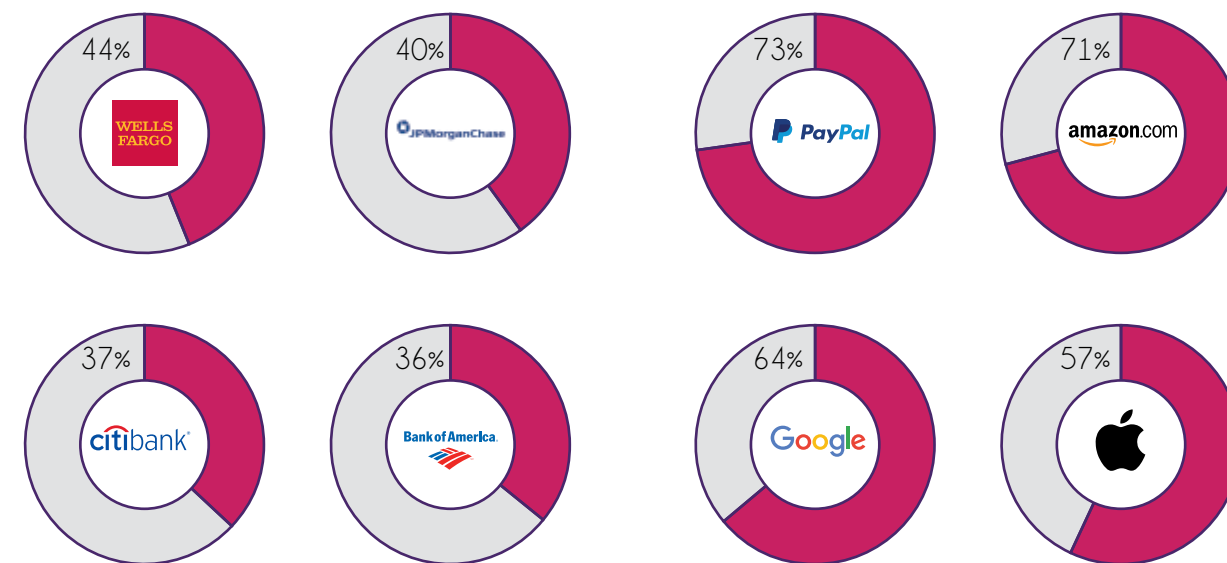
Orchard

Платформа взаимного кредитования. Платформа помогает институциональным инвесторам, инвестиционным менеджерам и инициаторам кредитов (к примеру, банком) взаимодействовать и совершать транзакции с высокой эффективностью. Предоставляет бенчмарк-портфолио, детальную аналитику рыночных и кредитных баз, инсайты и многое другое, тем самым позволяя инициаторам кредитов с одной стороны и инвесторам с другой делать эффективные вложения, диверсифицировать свои капиталы и расти на глобальном финансовом рынке.

www.orchardplatform.com

АМЕРИКАНЦЫ ДОВЕРЯЮТ БОЛЬШЕ ФИПРОДУКТАМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ГИГАНТОВ, ЧЕМ БАНКАМ

% американцев, высказавших позитивное мнение относительно финансовых сервисов компаний*



*Оригинальный вопрос звучал так: «Пожалуйста, выскажите свое мнение – нейтральное, позитивное или негативное – относительно предложенных провайдеров в части предоставляемых ими финансовых сервисов»
Источник: результаты исследования Instantly Brand Monitor в сотрудничестве со Statista, опубликованные Forbes в 2015 году.

Иншуртех – инновационная эра для страховщиков

В эпоху, когда технологии развиваются гигантскими темпами и кардинально меняют ландшафт финансового рынка, интересно проанализировать стратегические подходы страховщиков в условиях нового времени

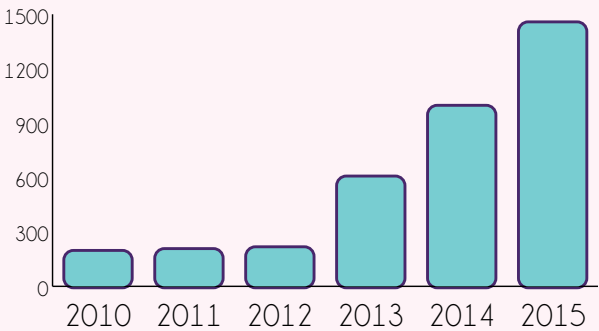
КАК СТРАХОВЩИКИ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ С ФИНТЕХОМ?*



Источник: исследование PwC: «InsurTech: A golden opportunity for insurers to innovate», март 2016 года.

*В ходе исследования были проведены интервью с многочисленными топ-менеджерами страховой индустрии (% опрошенных).

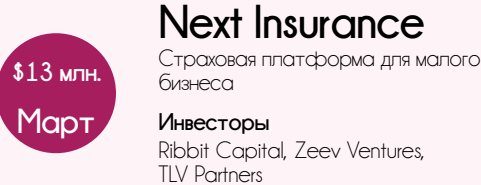
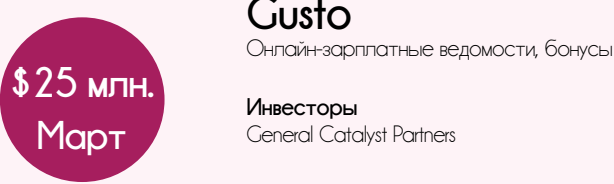
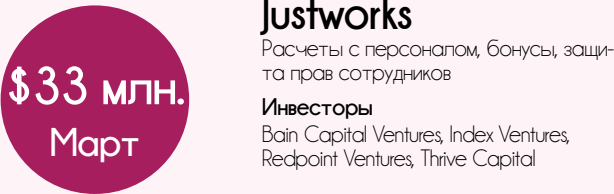
ИНВЕСТИЦИИ В ИНШУРТЕХ-КОМПАНИИ, \$МЛН.



ПАРТНЕРСТВА СТРАХОВЩИКОВ И СТАРТАПОВ ЗА 1-Й КВ. 2016 ГОДА

Стартап	Партнер-страховая компания	Описание
Airware	State Farm	Airware работает в направлении кастомизации дронов, которых использует State Farm и планирует начать деятельность в США.
Student Loan Genius	Prudential	Prudential выступил партнером стартапа Student Loan Genius, что позволит клиентам компании, которые являются сотрудниками корпораций, накапливать пенсионные сбережения через выплату студенческих займов.
Ola	Bajaj Allianz	Партнерство предоставит онлайн авто-страхование для водителей стартапа Ola.
Roostify	Genworth	Genworth – первый страховой провайдер по ипотеке, который станет партнером облачного ипотечного сервиса.
Carma	Assurant	Партнерство предоставит стартапу Carma шеринговое автомобильное страховое покрытие в Сан-Франциско.
Understory	Amica Mutual Insurance	Партнерство страховщика и стартапа по раннему прогнозированию погодных условий позволит усовершенствовать процесс урегулирования убытков.

КРУПНЕЙШИЕ ФИНАНСОВЫЕ СДЕЛКИ ИНШУРТЕХА ЗА 1-Й КВ. 2016 ГОДА



Источник: CB Insights, апрель 2016 года

Что сулит блокчейн страховой отрасли?

Блокчейн, блокчейн, блокчейн. Что это значит для страховой индустрии? Никто пока точно не знает, но от этого блокчейн не станет менее популярной темой для страховщиков



В сентябре 2015-го на World Economic Forum был обнародован отчет «Глубокий сдвиг – технологические точки кипения и их влияние на социум». В исследовании приняли участие 800 топ-менеджеров и экспертов, в котором они оценивали новые технологии и инновации. Целью исследования было обнаружить глубокие сдвиги в обществе, которые происходят в результате развития новых технологий. В перечне оказались такие области, как 3D-печать, самоуправляемые автомобили, «умная одежда» и искусственный интеллект. Пункт шестнадцатый звучал так: «Биткоин и блокчейн». К 2025 году, убеждено 58% экспертов и топов, будет иметь место повсеместное развитие криптовалюты и технологии блокчейн. Как сказано в отчете, «10% глобального внутреннего продукта будет хранить-

ся в системе блокчейн». Чтобы было понятнее, общая оценка стоимости биткоин-валюты в обращении достигает примерно 0,025% в глобальном ВВП, который равняется на сегодняшний день \$80 трлн. Также представляет интерес пункт восемнадцатый в отчете, который звучит как «Правительства и блокчейн». И здесь, по крайней мере, трое из четырех экспертов в исследовательской группе считают, что «правительства будут собирать налоги через систему блокчейн к 2023 году». Похоже, что именно так и случится. И статистика инвестиционного банковского бутика Magister Advisors, который провел интервью с 30 ведущими биткоин- и блокчейн-компаниями по всему миру с общим объемом инвестиций в \$500 млн. (по прогнозам, эта цифра к 2017 году вырастет до \$1 млрд.), тому доказательством.

Еще один факт: сегодня криптовалюту биткоин принимают многомиллиардные корпорации, среди которых Dell, Reddit, Expedia, PayPal и с недавнего времени Microsoft. Перспектива «сейсмического сдвига» вкупе с развитием интернета не оставляют иного сценария. И это объясняет столь высокий интерес, большое количество прогнозов и воодушевление относительно блокчейна. Но если провести параллель с эволюцией интернета (как бенчмарка), развитие блокчейна сегодня для коммерческого использования равнозначно этапу развития интернета, скажем, в середине 90-х. Дебаты на тему «с» или «без» биткоина, частные или публичные блокчейны, использование систем управления базами данных на основе Sybase или Oracle до сих пор ведутся. И перспективы масштабирования блокчейн-системы, созданной под криптовалюту, пока малоубедительны. Сейчас, как если бы мы вернулись в 1995-й (проводя параллель с развитием интернета), технология блокчейна находится на стадии развития эмбриона и ищет свой путь развития, подтверждая жизнеспособность, производственные пути применения, возможности масштабирования. Поэтому сейчас лучше сосредоточиться на работающих кейсах (которые применимы в страховании), нежели на самой технологии.

Контракты «умного страхования»

Сегодня многих захватывает концепция преобразования страхового полиса сразу после подписания в т. н. «умный контракт» (контракт на базе технологии блокчейн между двумя и более

сторонами, который представляет виртуальную программу, самозапускающуюся на осуществление выплаты при наступлении страхового случая, информация о котором поступает в систему блокчейн из публичных записей в интернете). Идея того, что система будет самостоятельно осуществлять выплату срезу после страхового события без оформления заявления страхователем и без администрирования страховщиком, открывает новые горизонты. Во-первых, стоимость урегулирования значительно снижается (хотя она и будет зашита в самом «умном контракте»). Во-вторых, возможности мошенничества сводятся к минимуму (сложно сказать к нулю, несмотря на то, что говорят идеологи блокчейна, поскольку это не доказано). И, в-третьих, степень удовлетворенности клиентов должна возрасти.

Пример, который может проиллюстрировать, как это работает, имел место на Лондонской неделе финтеха в сентябре прошлого года в рамках блокчейн-хакатона*, где команда под названием InsurETH разработала страховой продукт под авиаперелеты на базе блокчейн-аппликейшна Ethereum platform. Суть кейса проста: на протяжении последнего года 550 тыс. пассажиров в Британии не заявляли о страховом случае по имеющемуся у них полису из-за задержки или отмены рейса. По статистике, менее 40% пассажиров требуют выплату возмещения в таких случаях по своим страховкам. Группа девелоперов разработала «умный контракт», где условия страхования записаны в блокчейн. Разработчики использовали систему обработки данных на базе Oracle, чтобы интегрировать запись в систему блокчейн с интернетом, чтобы публично доступная информация (в этом случае о задержке/отмене рейса) использовалась для активации страховой выплаты. В таком случае отмена/задержка рейса является публичной информацией, которая не требует проверки и расследования страховщиком. И если она имеет место, система автоматически осуществляет прямую выплату пострадавшему пассажиру без каких-либо процедур заявления о страховом случае и администрирования со стороны страховщика. Стоит ли говорить, какую реакцию такая система автоматических прямых выплат (когда на счет страхователя просто будет приходить

ИНТЕРЕСНЫЕ КЕЙСЫ

Guevara

Страховая компания нового поколения, построенная на базе модели р2р-страхования.

Специализируется

на автостраховании. Вместо ежегодного сбора премий, предлагает водителю найти группу единомышленников, заплатить в этот пул премию. Собранные пулом премии идут на выплату возмещений, а оставшиеся средства учитываются для снижения премий будущего года. Предлагает прозрачную систему управления премиями и страхования без переплат за администрирование.

www.heyguevara.com



Friendsurance

Иншуртех-компания, которая

работает как независимый брокер, имеющий до 60 локальных страховых

партнеров в Германии. Предлагает

р2р-страхование, при котором разделяет страхователей по группам. По итогам года декларирует возврат бонуса (до 40% от годовой премии) в случае отсутствия страховых событий. Штаб-квартира компании находится в Берлине.

www.friendsurance.com



Dynamis

Стартап, построенный по принципу

«умного контракта» с целью р2р-страхования. Находится на этапе

становления и отладки процессов

работы. По сути, является прототипом ДАО (децентрализованной автономной организации без участия людей). Первый сервис, который предполагается внедрить – дополнительное страхование сотрудников малого бизнеса от безработицы. В качестве базы данных для анализа профиля страхователя, а также для осуществления выплат, предполагается использовать социальную сеть LinkedIn.

www.dynamisapp.com



SmartContract

Платформа, которая позволяет

создать свой «умный контракт»

и интегрировать его

с соответствующими базами данных.

www.smartcontract.com



страховая выплата) вызовет у клиентов страховых компаний. Такой же «умный контракт» можно разработать и в моторном страховании. «Спусковым крючком» в этом случае может быть аппликейшн в смартфоне, соединенный с датчиками автомобиля, которые, зафиксировав аварию, сразу передадут информацию об инциденте через интернет в систему блокчейна. Таким образом, информация о страховом случае также мгновенно будет получена, и запущится процедура осуществления возмещения и ремонта. Страховщики всегда напряженно воспринимают, когда страхователи обращаются к более дорогим услугам ремонта. «Умный контракт» сможет закодировать в правилах страхования нужную информацию о третьей стороне, которая будет осуществлять ремонт автомобиля. Выплата программой («умным контрактом») будет осуществлена страхователю только при условии, если он выполнит предписанное в правилах страхования. Аналогичный кейс можно привести и в страховании жизни. К примеру, речь идет о страховом случае «смерть страхователя». «Умный контракт» сможет получить информацию о смерти застрахованного из реестра, где будут значиться дата, время и причина смерти, и по факту произошедшего запустить автоматическую выплату возмещения.

Слишком хорошо, чтобы быть правдой

Как бы ни развивалась технология блокчейн, она несет один большой плюс – доверие. Записи в системе блокчейн, которые не смогут быть изменены и которым можно будет доверять, однозначно дадут держателям страховых полисов преимущества того, что в принятии решения о выплате им не нужно будет полагаться на человеческий фактор и решение страховщика. Запись, которая будет иметь место в системе, либо будет предполагать выплату (согласно условиям страхового контракта), либо нет. И здесь невыполнение обязательств страховщиком уже окажется невозможным. Конечно, сейчас говорить о регуляторных требованиях надзорного органа к страховым компаниям и технологиям будущего слишком рано, мировые регуляторы только начинают искать взаимодействия с развивающимся сектором и только задумываются о создании директив. Однако, по мнению

*ЧТО ТАКОЕ ХАКАТОН

(от англ. hackathon, от hack (хакер) и marathon — марафон) — форум разработчиков, во время которого специалисты из разных областей создания программного обеспечения (программисты, дизайнеры, менеджеры) сообща работают над решением какой-либо технической задачи.

идеологов блокчейна, к тому времени, как использование технологии блокчейн получит повсеместный охват, регуляторно и системно рынки будут устроены так, что страховщик будет узнавать о факте выплаты уже после ее совершения. Не исключено, что всеобщая система прозрачности сделок и сведение к минимуму мошенничеств сделает невозможной ситуации отсутствия средств для выплаты у страховой компании. И еще, отмечают эксперты, в будущем для страховой отрасли наиболее достоверными источниками информации станут социальные сети, из которых можно будет черпать самую надежную информацию и давать заключение, что является правдой, а что нет.

А что если соединить технологию блокчейн с р2р-страхованием?

Если объединить модель р2р с технологией блокчейн, получится практически автономная саморегулируемая страховая бизнес-модель управления страховыми полисами и выплатами. В прошлом году автор Джошуа Дэвис написал интересный материал о р2р-страховании на базе блокчейна, где рассмотрел создание Децентрализованных Автономных Организаций (ДАО) – бизнес-единиц без участия людей. Согласно его описанию, они могут создаваться под потребности определенных групп страхователей (как это делают сейчас такие иншуртех-проекты, построенные на принципе взаимного страхования, как Guevara и Friendsurance). Контроль за такими автономными единицами могут осуществлять сами

страхователи-участники системы в рамках каждой группы или подгруппы (например, группой может быть категория «Страхование домашних животных», а подгруппой – категория «Владельцы лабрадоров»). Все уплаченные участниками премии будут формировать пул для выплат возмещений. А неиспользованные средства по итогам года могут автоматически перераспределяться между участниками. Учитывая, что у системы не будет никакого человеческого управления и, соответственно, расходов, кроме выплат, впрямую говорить о том, что ДАО будут неприбыльными организациями. Большой вопрос для такой модели – регулирование, однако, судя по всему, пока нет человека или институции, которая бы смогла ответить на этот вопрос. Блокчейн предоставляет потенциал для создания новых продуктов и услуг, которые ранее никогда не существовали, даже в ныне развивающейся индустрии р2р-страхования. Это, безусловно, откроет новые рынки и возможности. А пока можно посмотреть становление работы иншуртех-стартапов (страховых компаний нового поколения без участия сотрудников), как Dynamis, которые занимаются отладкой процессов работы на базе «умных контрактов» с использованием блокчейна и, по сути, являются прототипами тех ДАО, о которых шла речь ранее. Эта компания планирует в качестве базы данных для анализа профиля страхователя и возможности осуществления выплат использовать социальную сеть LinkedIn. Первый сервис, который предполагается внедрить – дополнительное страхование сотрудников малого бизнеса от безработицы.

Инновации придут от новых игроков

Судя по всему, как и в финтехе, в иншуртехе новые технологии (в том числе р2р во взаимодействии с блокчейном) будут стимулироваться не существующими лидерами отрасли, а новыми игроками, стартаперами, такими как Dynamis, SmartContract, Rootstock, Everledger, Tradle, Ethereum Frontier, Codius (Ripple Labs). Эти пионеры не испуганы (т. е. не испорчены) в корпоративных процессах и бюрократии, они организационно-устойчивы и гибки, что лишь усиливает их конкурентные преимущества.

По материалам *dailyfintech.com* и *banking&insurance by sia partners*

ТОП-10 иншуртех-прогнозов на 2016 год

2015-й был годом, когда иншуртех вышел из тени финтеха. Daily Fintech предлагает ТОП-10 иншуртех-трендов-2016, которые стали итогом 40 исследовательских заметок, включая 28 интервью с CEO и учредителями иншуртех-стартапов с широкой географией от США до Китая, от Южной Африки до Эстонии

Прогноз №1

Страховщики будут создавать лайф-стайл-аппликейшны, которые будут полезны пользователям в повседневной жизни. Будет продолжаться замещение цены как ключевого фактора покупки другими ценностями. Все большую ценность будет приобретать само страхование с сильной лояльностью к бренду.

Прогноз №2

Бизнес-модель р2р-страхования столкнется с проблемой достижения охвата в ее нынешней форме. Это побудит учредителей р2р-стартапов искать новые пути для замены традиционной модели принципиально новой бизнес-моделью. И эта новая бизнес-модель будет масштабироваться.

Прогноз №3

Значительно более высокий уровень персонализации для каждого онлайн-потребителя станет все более распространенным, используя новые источники данных (носимая электроника, интернет вещей, приложения для смартфонов). Это приведет к появлению разнообразных премий в страховании с учетом лучшего поведения страхователя (хотя страховщики в 2016 году не будут использовать наказания для тех, кто не соответствовал улучшенным критериям).

Прогноз №4

Покрытие «все в одном полисе» (т. н. страховка от всех рисков) будет получать все большее распространение

для защиты страхователя. Держатели полисов смогут страховать свой образ жизни (дом, авто, собаку, отпуск, iPhone, развлечения, поездки) в разрезе одного полиса, который будет основан на базе персонального расчета рисков через диджитал-платформы.

Прогноз №5

Платформы «все в одном полисе» (т. н. консердж-сервис) заменят традиционных посредников на диджитал-брокеров. Такие сервисы будут предлагать самые разнообразные полисы, будут интегрированными с инструментами финансового планирования и будут предоставлять роботизированные советы в случае дублирования или пробела в сервисах.

Прогноз №6

Новые игроки будут входить на рынок с очень сложными подходами к моделированию и управлению базами данных, а также прогноз-но-аналитическими решениями. Они будут использовать современные технологии и оборудование для высокоэффективного трейдинга.

Прогноз №7

Удобство и возможность заключать и закрывать полис онлайн войдет в число ключевых критериев страхования. Также получат развитие микрострахование, шеринговое страхование и плата за мили. Премии будут выше, но это будет обусловлено платой за удобство.

Прогноз №8

Самые бедные слои населения в мире более всего нуждаются в страховании. В 2016 году страховая индустрия начнет больше охватывать такие категории страхователей в развивающихся странах. Это будет стимулироваться миксом факторов – от открывающихся рыночных возможностей в большом охвате до разрешения социально-политических вопросов на повестке дня.

Прогноз №9

Будет иметь место широкое освоение традиционными страховщиками новых диджитал-решений для снижения убытков и затрат на урегулирование. Новые диджитал-решения дадут больше источников данных, снизят риски и позволят усовершенствовать процесс урегулирования.

Прогноз №10

2017-й станет годом блокчейна и страхования. В 2016 году должно проявиться многое в перспективах работы блокчейна в том, как он может использоваться в страховании в полной мере и главное, почему страхованию стоит развиваться в связке с блокчейном, а не с доступными сейчас технологиями. Мы продолжим наблюдать высокую активность в блокчейн-страховании, но реальных прорывных результатов ожидать в этом году не стоит.

По материалам *Daily Fintech*, автор Рик Хакстен (*Rick Huckstep*)

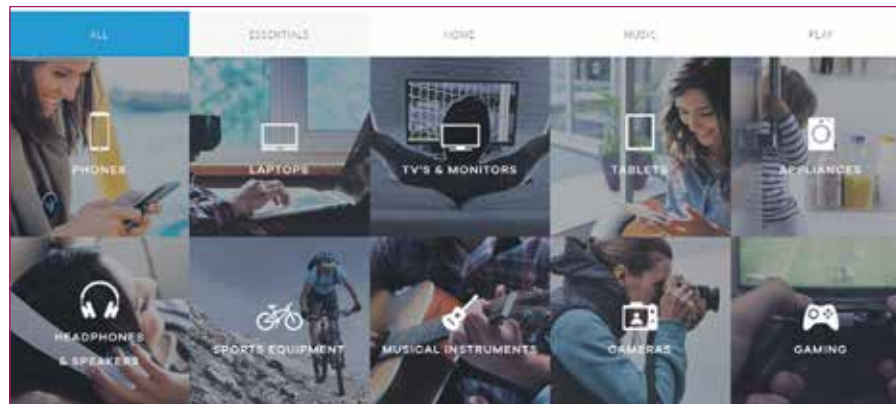
Жейсы для жизни

TROV – персонализированное страхование вещей, которые ценны для вас

Пользуетесь самыми современными гаджетами? Играете на скрипке? Увлекаетесь профессиональной фотографией? А может, велосипедным спортом? Вы когда-нибудь задумывались, какая общая стоимость ваших любимых гаджетов, спортивного оборудования или музыкальных инструментов, которые вы берете с собой в отпуск, возите в машине, носите на работу или храните у себя дома? Попробуйте посчитать общую стоимость вашего «умного» телевизора, мобильного телефона, ноутбука, планшета, фотокамеры, велосипеда и гитары. Если сумма, которая получилась, для вас хоть что-нибудь значит, тогда вас точно заинтересует TROV!

О ПРОЕКТЕ

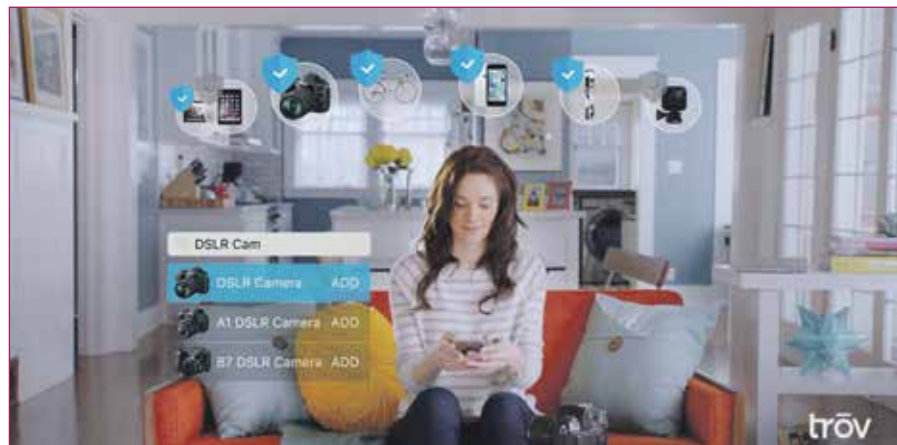
TROV – это страховой технологический стартап, предлагающий персонализированное страхование (on demand insurance) ценных личных вещей, таких как мобильные телефоны, компьютеры, телевизоры и мониторы, планшеты, бытовая техника, наушники и микрофоны, спортивное оборудование, музыкальные инструменты, фото- и видеокамеры, игровые приставки. Все коммуникации с клиентами осуществляются исключительно с помощью одноименного мобильного приложения и интернет-платформы. Приложение помогает организовать в структурированный список все ваши



вещи, включая счета на их покупки, отслеживать их стоимость и защищать с помощью страхования. Человек сам может выбрать, какие именно личные вещи он хочет застраховать и на какой срок. Приложение уже сейчас доступно для скачивания в Австралии, Британии и США, для платформ iOS и Android, только без функции страхования. Несмотря на это, по состоянию на 19 апреля 2016 года, общая стоимость всех вещей, которые были добавлены в мобильное приложение TROV, составила \$8,6 млрд., а их количество почти достигло 1 млн. шт. В мае проект заканчивал финальные настройки для промышленного запуска. Первая страна, где начнет работать такой сервис – Австралия, также до конца этого года TROV должен выйти на рынок Британии. Выход на рынки США и других стран запланирован на 2017 год. «Персонализированное страхование, или страхование по требованию (on demand insurance) – это ожидание современного поколения. От покупки и оформления договора до ценообра-

зования и урегулирования страховых событий, мы полностью перестроили страхование. Теперь, после завершения последнего раунда финансирования и союза с инновационными партнерами, мы готовы развиваться еще быстрее и делать глобальную экспансию. TROV – это абсолютно новая парадигма страхования, которая позволяет людям защищать именно те вещи, которые важны для них, на самостоятельно выбранный срок, без привлечения страхового агента или заключения длинного договора страхования. Это только начало того, что будет возможно с помощью TROV – платформы прямого персонализированного страхования», – рассказывает **Скотт Вальчек (Scott Walchek), основатель и CEO TROV.** Майкл Кэмерон (Michael Cameron), CEO Suncorp Group, которая выступает инвестором проекта, считает, что «клиенты, особенно т. н. поколение

миллениумов (те, кто родились в 80-х и начале 90-х), все больше и больше требуют новых подходов для получения финансовых услуг более гибким и интересным способом». По его мнению, TROV – отличный пример нового и инновационного подхода для защиты ценных вещей. «Вы считаете, что страхование – это очень нудно? – спрашивает Мартин Брайант (Martin Bryant) из компании The Next Web. TROV – это сервис, который может заставить вас изменить ваше отношение к страхованию. Он сделает процесс защиты ценных для вас вещей простым и гибким, может быть, даже веселым».



ФОНДИРОВАНИЕ И ИНВЕСТОРЫ

Общий объем инвестиций в проект составил \$39 млн. Среди инвесторов – ведущий австралийский страховщик Suncorp Group, американская технологическая компания по разработке ПО для рискового страхования Guidewire, и венчурный фонд, специализирующийся на инвестировании в технологические стартапы, со штаб-квартирами в Лондоне и Нью-Йорке, Anthemis Group. В Австралии TROV будет работать в партнерстве с местным лидером Р&С страхования – Suncorp Group, в Британии – с AXA.

www.trov.com

Oscar Health Insurance – интуитивно-понятное и человеческое медицинское страхование

Живете в Штатах и покупаете медицинское страхование на бирже Обамасаре? Можете в красках и без подбора правильных слов описать все, что вы думаете о страховой медицине? Не понимаете, что входит в ваше страховое покрытие и почему, чтобы попасть к врачу по страховке – это звонки, согласования, бумаги и ожидание? Молодая и инновационная компания Oscar пытается переписать с нуля медицинское страхование в Соединенных Штатах. И ей это понемногу удается.

О ПРОЕКТЕ

Oscar Health Insurance – молодой технологический стартап со штаб-квартирой в Нью-Йорке. Это страховая компания, специализирующаяся на медицинском страховании, которая решила полностью изменить этот сектор, и с помощью технологий сделать этот вид услуг простым, интуитивно понятным и человеческим. Oscar называют компанией-хипстером среди ее традиционных и консервативных коллег-конкурентов на рынке медицинского страхования. С ее ироничным брендингом и акцентами на простоту, Oscar пытается сделать так, чтобы медицинское страхова-



ние «не было таким нудным и омерзительным». Oscar Health Insurance – единственная страховая компания, основанная с нуля за последние 15-20 лет в таких штатах, как Нью-Йорк и Калифорния. **Джosh Кушнер (Josh Kushner), венчурный инвестор в Thrive Capital** и по совместительству CEO этой компании, основал Oscar Health Insurance вместе с Кевином Наземи (Kevin Nazemi) и Марио Шлоссером (Mario Schlosser) в июле 2013 года. Страховая компания изначально предоставляла страховые услуги для физических лиц только в Нью-Йорке, но позже добавила в свою сервисную линию 9 округов штата Нью-Джерси. Сегодня компания ведет переговоры с властями штатов Техас и Калифорния о работе на их территориях. Также компания планирует в ближайшее время начать предоставлять медицинские планы корпоративным клиентам. Oscar продает свои медицинские планы в основном через интернет и медицинские биржи, появившиеся после медицинской реформы в США. Компания ориентируется на миллениалс и задраивает планку для конкурен-

тов, предлагая уникальные страховые медицинские планы. Клиенты компании имеют неограниченный круглосуточный доступ к телемедицине, что позволяет им общаться по телефону с врачами, лицензированными в их штате. Все клиенты старше 18 лет получают бесплатно фитнес-трекеры, а большинство медицинских планов Oscar включают в себя бесплатные посещения врача, лекарства-дженерики и денежные бонусы, мотивирующие людей выходить быстрее, как можно быстрее. Компания предлагала своим клиентам \$1 за каждый день выполнения целей по количеству пройденных шагов (в программе приняли участие более 2/3 всех клиентов компании, которые преодолели больше 2,5 млрд. шагов). Средний клиент платит компании в год около \$5 тыс. Oscar входит в число самых крупных стартапов в индустрии медицинского страхования. Ей удалось практически утроить количество своих клиентов в 2015 году по сравнению с 2014-м (40 тыс. против 17 тыс. соответственно). А уже в феврале 2016 года услугами компании пользовалось более 125 тыс. американцев.

Несмотря на то, что компания только делает первые шаги, она уже занимает от 12% до 15% рынка индивидуального медицинского страхования в Нью-Йорке с количеством персонала более 200 человек. Основатели Oscar изначально сделали ставку на интуитивно-понятный дизайн с акцентом на положительные эмоции клиентов в индустрии,

которая печально известна своей сложностью и запутанностью. Для того чтобы получить ценовое предложение от Oscar, вам необходимо указать только пять пунктов информации о себе на чистой веб-странице, которая автоматически переводит вас на следующее поле для заполнения, делается так, что пользователь не сталкивается более чем с одной задачей в одну единицу времени и ему не надо постоянно «кликать», чтобы двигаться дальше. В ответах на часто задаваемые вопросы на веб-сайте компании написано «Страхование – это сложно. Oscar делает его простым». А реклама в метро обещает «медицинское страхование, которое не взорвет вашу голову», добавляя маленьким шрифтом «если все-таки взорвет, мы признаем это страховым случаем». Эспен-



тричное имя страховщика, нахальный мультяшный брендинг и обещание сделать медицинское страхование простым ориентированы в первую очередь на молодых современных людей. Как и все стартапы, Oscar переживал болезненные периоды. Прошлым летом в прессе всплыло много жалоб клиентов на дорогие счета от страховщика за медицинские услуги, которые должны были быть покрыты. Такие жалобы не являются чем-то необычным для страхового сектора, но вся маркетинговая кампания Oscar строилась на простом, положительном опыте, который обещали клиентам. После достаточно большого объема критики Марио Шлоссер признал, что Oscar не справился с доступным объяснением о правилах применения франшиз и условиях медицинских планов, проданных клиентам.

ФОНДИРОВАНИЕ И ИНВЕСТОРЫ

В клуб единокровов (технологических стартапов стоимостью более \$1 млрд.) Oscar вступил в начале 2015 года, после того как в апреле компанией был привлечен очередной крупный капитал в размере \$145 млн., что сразу повысило стоимость компании до \$1,5 млрд. В будущее Oscar поверили такие инвесторы, как Horizon Ventures, Wellington Management Company и Goldman Sachs. Лидером фондирования выступал венчурный фонд Founders Fund под управлением Питера Тиля (Peter Thiel). Предыдущий раунд финансирования составил \$150 млн. В феврале 2016 года оценка Oscar достигла \$2,7 млрд. после очередного гигантского раунда привлечения капитала в размере \$400 млн., лидером в котором выступил крупный американский страховщик Fidelity наряду с такими участниками, как Google Capital, Khosla Ventures, Thrive Capital, Lakestar. Общий объем фондирования за 5 раундов составил \$753 млн. Несмотря



на то, что оценка компании в \$2,7 млрд. – это карманная мелочь по сравнению со стоимостью таких гигантов американского медицинского страхования, как UnitedHealth Group's (стоимость \$114 млрд.) или Aetna's (стоимость \$37,75 млрд.), быстрый успех новой страховой компании за короткий промежуток времени сулит инвесторам хорошие заработки в ближайшем будущем.

www.hioscar.com

Lemonade – первый провайдер р2р-страхования в мире создает страхование заново

Когда большие боссы страхового рынка остаются без внимания посторонних глаз и ушей, они нехотя сознаются, что объединение людей в наделенные смыслом группы вместо бессмысленных масс – лучше для конечных потребителей. Они признают силу и способность однородных групп уменьшить мошенничество, бюрократию и цену страхования. Но тайно готовы сознаться, что заключили сделку

с дьяволом: пожертвовали однородностью (а, значит, и лучшими условиями для клиента) ради роста. В традиционной модели страхования у вас будут или однородные группы, или рост. Иметь и то, и то одновременно – невозможно. Рост уничтожает однородность, разнородность поощряет мошенничество, а деспотичные специалисты по урегулированию страховых событий разрушают доверие. К счастью, новая экономика не требует жертвовать однородностью ради роста. «Фейсбук» объединяет 1,6 млрд. чел., но он не жертвовал схожестью своих клиентов ради экспоненциального роста. Пользование ФБ – очень личное дело, и вы – часть сообщества ваших друзей или знакомых.

Создать новую страховую компанию – это громадная задача. Она никогда не будет работать только для вас и ваших друзей. Вместо этого вы будете объединены в пул с миллионом незнакомцев. Но в программном обеспечении стоимость добавления еще одной группы равняется нулю, благодаря чему ФБ был способен наращивать число пользователей без ущерба для единства ФБ-сообщества. В цифровой экономике схожесть или однородность групп не тормозит рост, а наоборот способствует ему. Перенос ДНК с «Фейсбука» в страхование может выглядеть немного по-другому. Страхование, построенное на парадигме социальных сетей, будет объединять настоящую однородность и универсальные механизмы присоединения. Это дает надежду на построение страхования, менее конфликтного, затратного и бюрократического.

Плохая новость в том, что такой подход требует построить страховую отрасль заново: новые бизнес-правила, новые актуарные модели и радикально новые технологические каркасы. Хорошая новость в том, что это уже началось. Lemonade – первый провайдер р2р-страхования в мире.

О ПРОЕКТЕ

«Мы создали страхование заново – сделав его честным, мгновенным и захватывающим», – именно так написано на титульной странице будущего сайта одного из самых амбициозных и ожидаемых стартапов в страховой индустрии Соединенных Штатов. Lemonade – это P&C страховщик, который планирует работать исключительно по модели взаимного страхования, объединяя людей в однородные пулы и продвигая свои услуги исключительно через прямые каналы продаж. Lemonade – не просто реер-2-реер-платформа, это будет лицензированный страховщик,

который сможет работать под своим брендом и предлагать полисы от своего имени. Заявка на получение лицензии для работы в Нью-Йорке уже подана и ожидает своего рассмотрения.



Компания прославилась еще в первом раунде финансирования, получив от Sequoia Capital Israel, Aleph.vc и Expansion Venture Capital рекордные \$13 млн.

Соучредитель компании – **израильский предприниматель, проживающий в Нью-Йорке, Дэниэл Шрайбер (Daniel Schreiber)**, считает, что большинство американцев рассматривают страхование как необходимое зло, а не как социальное благо. «Мы бросаем сегодняшним укладам в страховой индустрии вызов с помощью р2р-модели, поддерживаемой технологиями самообслуживания», – говорит предприниматель.

ФОНДИРОВАНИЕ И ИНВЕСТОРЫ

В типичной р2р-модели страхования небольшие однородные группы держателей полисов платят взносы в общий фонд, который предназначен для будущих страховых выплат. Если по окончании действия полисов деньги в фонде остаются, все участники пула получают свою долю обратно. Тем не менее, даже для такой, на первый взгляд, простой модели на старте необходим дополнительный капитал. «Это очень необычно для компании получить \$13 млн. на первом раунде финансирования, – говорит партнер Sequoia Capital Хэйм Саджер (Haim Sadger). – Но еще реже можно встретить таких целеустремленных и выдающихся основателей, которые вступают в бой с огромной индустрией с таким необычным решением. Мы уверены, что Lemonade несомненно изменит ландшафт страховой индустрии. На это стоит посмотреть». Проект продолжает собирать очень сильную и профессиональную команду, к которой недавно присоединился известный **ученый-бихевиорист Дэн Ариэли (Dan Ariely)**, который будет отвечать в компании

за то, чтобы все системы, процессы и продукты обеспечивали совпадение интересов клиентов и страховщика. «Это и есть основная идея финансового института – работать без конфликта интересов. Это исключительно важно для людей с низким уровнем дохода, – говорит Ариэли. – Если вы богаты настолько, что в случае разрушения вашего дома после наводнения сможете позволить себе купить новый дом, вам все это неважно. Но если такой шаг потребует от вас взять кредит под 15% годовых и следующие 10 лет вы проведете, обслуживая этот долг, это будет просто ужасно». Ариэли убежден, что страхование – ключевая составляющая финансового и социального благополучия людей. Приоткрывая некоторые секреты, как Lemonade собирается изменить страховую индустрию, Ариэли упомянул несколько направлений, в которых страховщик будет отличаться



от всего, что есть сегодня на рынке. «Мы хотим поработать в направлении смягчения и уменьшения риска, – говорит Ариэли. – Одна из сфер, на которую страховщики тратят очень много денег и которая является потенциальной причиной их отвратительного отношения к клиентам, – это высокий уровень мошенничества при заявлении страховых событий. Люди находят для себя оправдания в том, что они пытаются обмануть страховую компанию». Lemonade (с помощью Ариэли) постарается интегрировать честность в процесс заявления о страховых событиях, частично используя наработки



самого Ариэли. «Мы постараемся использовать весь опыт, который мы получили по итогам исследования нечестного поведения, чтобы мотивировать людей быть честными», – говорит он. Например, профессор

Университета Duke обнаружил, что когда люди подписывают заявления сверху, это мотивирует их быть честными в самом заявлении – поэтому Lemonade планирует использовать такую небольшую деталь в своей работе. И из таких маленьких идей может получиться революционная идея в страховании. С момента своего запуска и привлечения \$13 млн. капитала в конце прошлого года Lemonade смог одержать серию впечатляющих побед. Компания заключила партнерские договоры с ведущими перестраховочными компаниями мира, такими как Berkshire Hathaway's National Indemnity, Lloyd's of London, National Indemnity, Everest, Hiscox, Munich, Transatlantic и XL Catlin. Суммарно эти перестраховщики обладают емкостью в \$100 млрд. для покрытия возможных убытков по крупным договорам страхования.

Кроме этого, компания смогла привлечь к сотрудничеству впечатляющий список топ-менеджеров для поддержки своей миссии. Новые назначения включают бывшего президента по продуктовому развитию и руководителя подразделения по финансовому планированию и анализу страхового гиганта AIG; бывшего главного андеррайтера и бывшего старшего вице-президента по урегулированию убытков ACE. Их имена очень хорошо известны в страховой индустрии США. Сейчас коллектив компании насчитывает всего 20 человек, но расширяться дальше пока не планирует. Итак, пока ежедневная работа Lemonade по развитию р2р-модели остается скрытой от посторонних глаз, привлеченная команда, капитал и страховщики, которые поддерживают проект, указывают на то, что ожидается что-то крупное. Поживем – увидим.

www.lemonade.com

Фокус иншуртех-стартапов

CB Insights составил карту иншуртех-стартапов, разделив их на профильные подсегменты. Наиболее развиты – медицинские стартапы, сфокусированные на предоставлении услуг нового качества

КАРТА ИНШУРТЕХ-СТАРТАПОВ



ЖИЗНЬ / АННУИТЕТЫ

Частные стартапы, направленные на дистрибуцию продуктов страхования жизни, включая страхование на срок и аннуитеты.

АВТОСТРАХОВАНИЕ (ДИСТРИБУЦИЯ, ТЕЛЕМАТИКА, УРЕГУЛИРОВАНИЕ)

Стартапы от агрегаторов, приложений для урегулирования претензий до онлайн-страховых агентов, предлагающих страхование для водителей, которые мало ездят (оплата за мили пробега).

P2P-СТРАХОВАНИЕ (ВЗАИМНОЕ)

Частные компании и платформы взаимного страхования (авто, имущество, убытки в пределах франшизы).

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ / АНАЛИТИКА / ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ СЕРВИСЫ

Специализированное программное обеспечение для страхового сектора – от аналитики и хранения данных до определения страхового мошенничества и перестрахования, оценки и расследования убытков.

УПРАВЛЕНИЕ СТРАХОВАНИЕМ С ПОМОЩЬЮ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ

Стартапы, позволяющие покупать и управлять своими страховками через мобильные приложения.

СТРАХОВАНИЕ ТОВАРОВ

Страхование значимых для страхователя товаров и гаджетов.

ДОМОВЛАДЕЛЬЦЫ / АРЕНДАТОРЫ

Продажа страховок для домовладельцев и арендаторов.

ШЕРИНГОВАЯ ЭКОНОМИКА

Предложение страховых продуктов для краткосрочной аренды авто и жилья.

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ, МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА

Стартапы, предлагающие новый уровень страхования для частных лиц и работодателей.

СТРАХОВАНИЕ ЖИВОТНЫХ

Страхование домашних животных.

Ще більше переваг від співпраці з СК «ТАС»!

Програма ко-бренду від СК «ТАС» та «ТАСКОМБАНК»



Прибутково

Економно

Статусно

Телефонуйте своєму фінансовому консультанту або за номером:

0 800 500 117

www.taslife.com.ua [f /taslifeofficial](https://www.facebook.com/taslifeofficial)

Ліцензія Держфінпослуг України АВ № 499974 від 11.01.2010 року

