

# Fintech Trends

2025

Исследование адаптации финтех-рынка  
демографическим сдвигам, технологическим  
инновациям и новым потребительским запросам

Евгений Ефанов Ксения Туркина Мария Средина  
Анаит Бадалян Юлия Турецкая Андрей Абрамов

aic.

# Содержание

Вступление	2
Live Now, Pay Later	3
Диверсификация отраслей	4
Выход в онлайн	7
Поворот в B2B	8
BNPL-карты	12
Миграция модели	14
SNPL (Save Now, Pay Later)	14
SNPL (Send Now, Pay Later) и DNPL (Donate Now, Pay Later)	15
Халяльные финансовые продукты	18
Money Talks, Media Sells	26
Поколенческий банкинг	32
Детский банкинг	33
Банкинг для старшего поколения	40
Финансовая грамотность	45
Кооперативные / Коллективные финансы	47
Стейблкоины и Цифровые Валюты	51
Стейблкоины	52
Цифровые валюты	58
AI-агенты на пути к автономному банкингу	62
Заключение	70

# Вступление

Финансовые технологии стремительно меняют привычный мир и становятся одним из важнейших драйверов развития экономики.

При этом финтех-сектор чутко реагирует на изменения в глобальной повестке: от старения населения и появления нового запроса на Silver Age Banking до возрастания количества мусульманского населения в мире. Поэтому для компаний в условиях нестабильной глобальной конъюнктуры гибкость и технологическое лидерство – залог конкурентоспособности.

Постоянный мониторинг ключевых тенденций в индустрии, культуре, потребительском поведении и технологиях позволяет оперативно реагировать на изменения рынка, внедрять инновации и выходить на новые ниши. Вот почему так важно консолидировать тренды и исследовать их комплексно, как мы сделали в этом отчёте.

Каждый тренд в отчёте рассматривается с точки зрения его значимости для российского рынка. Наша цель – показать, что динамика финтекса в 2025 году будет во многом определяться глобальными процессами, и следить за ними крайне важно, чтобы не упустить конкурентное преимущество и не остаться в стороне от ключевых инноваций.

Методология нашего исследования при его подготовке основывалась на систематическом сборе сигналов и трендов, которые отражают динамику в мировой и российской финтех-индустрии.

В течение года мы анализировали публикации в профильных СМИ, появление новых игроков рынка, государственные инициативы, отчёты аналитических агентств и мнения экспертов, отслеживая ключевые тенденции и события, способные повлиять на развитие рынка.

Такой подход позволил сформировать целостную картину перемен в финтехе и выделить тренды, которые, по нашему мнению, станут определяющими для российского рынка в 2025 году.

1



# Live Now, Pay Later

Ускорение глобальной инфляции и высокая степень неопределённости экономической ситуации побуждает потребителей сегодня искать гибкие финансовые инструменты, с которыми можно эффективно управлять денежными потоками и при этом критически не снижать привычный уровень потребления, а также не возлагать на себя дополнительную кредитную нагрузку.

В этих условиях модель BNPL (Buy Now, Pay Later) становится всё более привлекательной. BNPL – это финансовая услуга, с которой покупатели могут приобретать товары или услуги сейчас, а оплачивать их стоимость в рассрочку или через отложенный платёж, обычно без начисления процентов или комиссий, если условия выплаты соблюдаются.

Таким образом BNPL даёт пользователем закрыть свою потребность. А снижение психологических барьеров перед покупкой и увеличение среднего чека мотивирует всё больше продавцов интегрировать этот платёжный инструмент на свои платформы.

## Основные факторы привлекательности BNPL-сервиса:

**32%**

возможность позволить себе  
больше качественных  
товаров

**32%**

психологический комфорт  
от постепенной оплаты  
покупки

На основе опроса клиентов  
«Долями», совершивших хотя бы  
одну покупку с помощью сервиса  
за 2024 г.

**82% клиентов**

пользовались сервисом,  
имея всю сумму для покупки

**из них 46%**

использовали в этом случае  
BNPL-сервис для  
планирования бюджета или  
чтобы позволить себе более  
качественные товары  
и услуги.

Объём российского рынка BNPL-сервисов в 2024 г. вырос в 1,6 раза по сравнению с 2023 г. – со 180 млрд до 300 млрд рублей по данным сервиса «Долями» от «Т-Банка».

На основе опроса клиентов  
сервиса «Долями», совершивших  
хотя бы одну покупку с помощью  
сервиса за 2024 г.

## Диверсификация отраслей

С учётом растущего интереса потребителей и продавцов, BNPL всё чаще выходит за границы классического e-commerce в новые отрасли и категории. Например, в те, что могли стать менее доступны для единоразовой покупки для некоторых слоёв населения. Постепенно BNPL-платежи интегрируются в сферы образования, туризма, HoReCa и бьюти-услуг. На западном, более зрелом рынке, игроки также выходят на менее очевидные ниши.

# Примеры BNPL:

The screenshot shows the homepage of dolyame.ru. At the top, there are navigation links for 'III долями' (Three Parts), 'Покупателю' (For Buyers), 'Бизнесу' (For Business), and a download link for the app. Below this is a breadcrumb trail: Главная / Магазины / Путешествия. The main heading is 'Путешествия'. On the left, there's a sidebar with categories like 'Спорт', 'Российские бренды', 'Для детей', etc., with 'Путешествия' selected. A search bar says 'Поиск в категории «Путешествия»'. Below it, it says 'Найдено 11 магазинов'. Three merchants are listed: 'S7 Airlines' (4.8 rating), 'Авиабилеты в Т-Банке' (4.9 rating), and 'Клуб путешествий In Russia Today' (4.9 rating). There's also a 'Сортировать' button.

◆ Долями

dolyame.ru

The screenshot shows the homepage of platichastyami.ru. At the top, there are links for 'Плати частями' (Pay in installments), 'Покупателям' (Buyers), 'Продавцам' (Sellers), 'Магазины' (Stores), and 'Отвечаю на вопросы' (Answering questions). Below this is a grid of merchant logos: 'мега маркет', 'SBER DEVICES', 'купер', 'ЕАПТЕКА', 'Novator Space', 'косметическая компания MIRRA', 'FITROOM', and 'ДушаГрязь'.

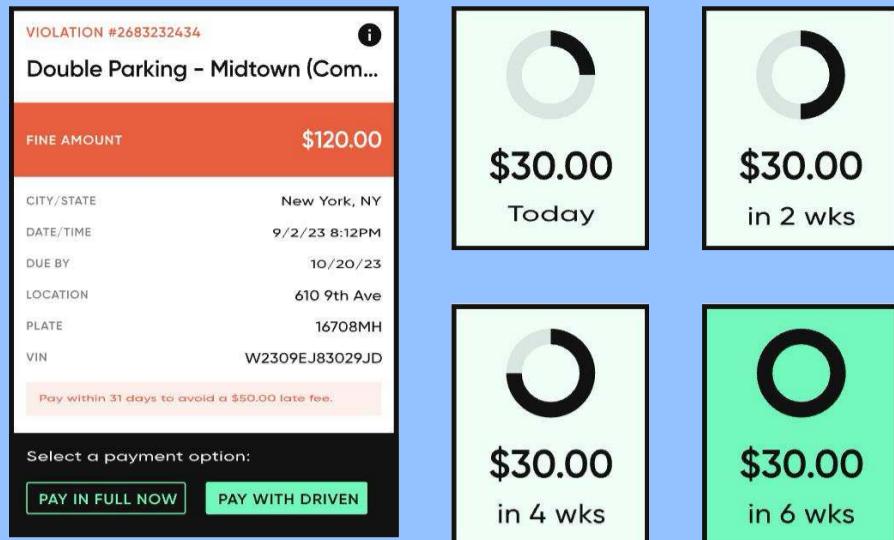
◆ Плати Частями

platichastyami.ru

The screenshot shows the homepage of podeli.ru. At the top, there are links for 'ПОДЕЛИ' (Подели), 'Каталог' (Catalog), 'Бизнес' (Business), and 'О нас' (About us). There are also 'Войти' (Log in) and 'Зарегистрироваться' (Register) buttons. Below this is a sidebar with categories: 'Супермаркеты', 'Медицина и здоровье', 'Авто', 'Цветы и подарки' (selected), 'Развлечения', 'Еда', 'Другое', 'Путешествия и отдых', 'Дом и сад', 'Страхование'. A note says 'Скачайте приложение Подели' (Download the Podeli app). To the right, there's a section for 'Цветы и подарки' (Flowers and gifts) with images of various arrangements and services like 'AzaliaNow', 'THE VERBA', 'Тебе цветы', 'ЦВЕТЫ НА РАЙОНЕ', 'PAZFLOWERS', 'CANDLESBOX', 'Магазинус', and 'a.4TheWay'. A note at the bottom says 'Скачайте приложение Подели' (Download the Podeli app).

◆ Подели

podeli.ru



#### ◆ Driven

[paywithdriven.com](https://paywithdriven.com)

Специализируется на финансовых услугах для управления штрафами за дорожное движение и парковку. Компания предлагает услугу, которая позволяет водителям немедленно оплачивать свои штрафы и сборы или выплачивать их со временем по гибкому BNPL-плану.

The image shows the homepage of the Afterlife website. At the top is the logo 'afterlife' with a stylized orange and purple circular icon. To the right are navigation links: Home, How It Works, Contact Us, Pre-planning, and an 'Apply Now' button. The main heading 'Bye Now, Pay Later' is displayed in large, bold, purple letters. Below it is a subtext: 'Focus on what truly matters' and 'Honoring the memory of your loved one'. It also mentions '4 Easy Installments | 0% Interest'. The background features a soft-focus illustration of a cemetery scene with a person holding a flower, a casket being lowered, and another person standing nearby.

#### ◆ Afterlife

[getafter.life](https://getafter.life)

Предлагает доступные решения для семей, сталкивающихся с финансовыми трудностями при организации похорон. Компания даёт возможность рассрочки на шесть месяцев под 0% процентов, что позволяет семьям организовать похороны без значительных финансовых затрат в текущий момент. Планы оплаты разработаны с учётом уникальных обстоятельств клиентов, таких как ожидание выплат по страховке или распределение расходов между членами семьи.

# Выход в онлайн

Несмотря на стремительный рост популярности BNPL-сервисов, основной когортой пользователей остаются зумеры и поздние миллениалы, для которых цифровые способы оплаты привычны. Однако для дальнейшего роста и охвата более широкой аудитории, в том числе старшей возрастной группы, склонной к онлайн-покупкам, BNPL-продукты активно выходят в онлайн-сегмент. Это позволяет расширить рынок и удовлетворить потребности тех потребителей, которые предпочитают традиционный шопинг, но при этом ожидают гибкость в оплате, схожую с онлайн- опытом.

Переход модели BNPL в онлайн-пространство открывает новые возможности для интеграции гибких финансовых решений в повседневные покупки. Также это способствует увеличению присутствия отложенных платежей в сегментах с высокой долей онлайн-продаж, таких как розничная торговля, автосалоны, медицинские услуги и др. BNPL помогает выстраивать более комплексный и бесшовный клиентский путь, отвечая на требования современных потребителей к удобству и доступности финансовых сервисов как в интернете, так и онлайн.

Сегодня компании, стоящие за BNPL-сервисами, не только интегрируют свои решения в онлайн-точках партнёров, но и разрабатывают собственные технологичные решения для покрытия финтех-функционалом малого и среднего бизнеса в узких нишах. Это облегчает путь вступления в партнёрскую программу для менее цифровизированных поставщиков товаров и услуг.



The screenshot shows a fintech application interface. On the left, there's a sidebar titled "Elabora Richiesta di Pagamento Dilazionato" with details like "Presso: Commercante" and "14/03/24". It displays a total amount of "1.500€" to be paid in "3 rate". Below this is a "Riepilogo di pagamento" section with three horizontal bars representing payment installments: "Oggi" (500€), "30 gg" (500€), and "60 gg" (500€). On the right, a main panel titled "Riepilogo Richieste" shows a total of "€ 15.200". It has a table with columns "Dipendente", "Documenti", "Data", "Rate", and "Netto". Five rows of data are listed, each with a small profile picture, a name (e.g., G\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*), an ID (e.g., Id: #202401), a date (e.g., 07.01.24), a rate count (e.g., 3 x € 1.000), and a net amount (e.g., > € 3.000).

◆ Qomodo  
qomodo.me

Итальянский финтех-стартап, основанный в 2023 году. Он специализируется на BNPL-решениях для розничных магазинов в офлайне и для компаний малого и среднего бизнеса, которые предлагают необходимые, но часто непредвиденные услуги с высокой стоимостью транзакции. Например, услуги ветеринарных и медицинских клиник, автомастерских и так далее...

Для них стартап предлагает набор интеллектуальных платёжных решений, включая SmartPOS, Tap-to-Phone и Pay-by-Link, со встроенным в каждое BNPL-сценарием. Это даёт клиентам таких компаний гибкость в выборе платёжных средств, возможность финансировать рабочий капитал и покрывать непредвиденные расходы.

## Поворот в B2B

Активный рост популярности BNPL-сервисов также повлиял на адаптацию бизнес-модели для B2B-рынка. Так, высокие процентные ставки и рост проблем с ликвидностью усложняют вложения малого и среднего бизнеса и уже закредитованных отраслей в масштабирование и развитие за счёт кредитования.

В этих условиях модель BNPL становится альтернативным способом финансирования. Например, она позволяет компаниям оплачивать товары или услуги частями без необходимости сразу изымать всю сумму из оборотных средств. Это может быть актуально для компаний, которые сталкиваются с непредсказуемыми денежными потоками или сезонными колебаниями спроса. BNPL также позволяет лучше управлять ликвидностью, равномерно распределяя выплаты на несколько месяцев, что особенно важно для компаний, которые активно работают с большими объёмами закупок.

25 трлн



120 трлн

По оценке ADL, глобальный рынок B2B-коммерции, оцениваемый в 120 трлн долларов в 2022 году, находится на пороге значительных изменений.

К 2030 году прогнозируется, что B2B BNPL может охватить 15–20% глобальных платежей B2B, что эквивалентно объёмам транзакций от 25 до 30 трлн долларов. При средней комиссии в размере 3–4% с транзакции это создаёт рыночную стоимость в диапазоне 700 млрд – 1,3 трлн долларов.

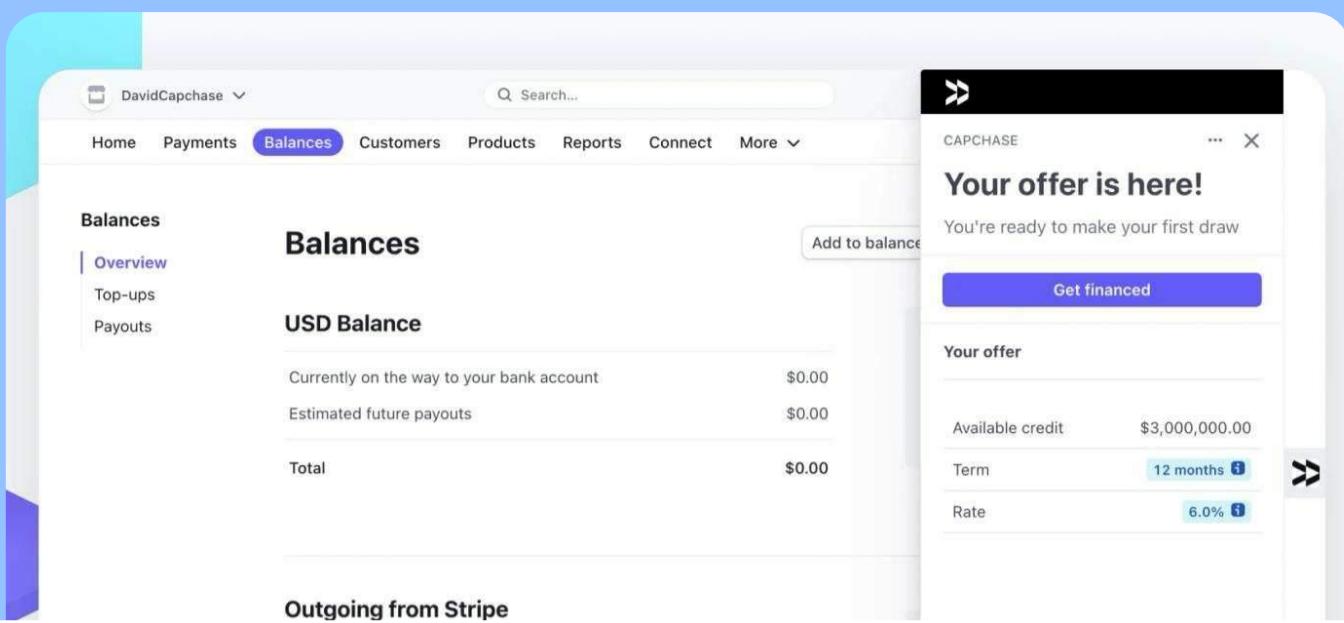
The screenshot shows the Tranch website. At the top, there is a navigation bar with links for Products, Solutions, Resources, About Us, Contact Sales, and Login. The main header features the text "Invoice to Payment Made Easy". Below this, there is a brief description of Tranch as an invoice-to-payments platform for enterprises. Two buttons are visible: "Explore Products" and "Explore Integrations". To the right, there is a section titled "Pay Services Inc. \$100,000 invoice" which includes a dropdown menu for "Invoice Title: General Corporate 2025" and three payment type options: "Pay Later" (selected), "Pay Now", and "Pay by Card". At the bottom of the page, there is a section titled "Tranch is trusted by" followed by logos for various companies: Gunderson Dettmer, Paul Hastings, Perkins Coie, Akin, Goodwin, Wiggin, and Fenwick.

◆ Tranch  
tranch.com

Платформа ориентирована на продавцов SaaS и поставщиков услуг (юридические и маркетинговые агентства). Она позволяет им получать оплату заранее, в то время как их клиенты могут воспользоваться гибкими условиями оплаты на срок до 12 месяцев для контрактов на сумму до 500 000 долларов. Tranch принимает платежи через кредитные карты, виртуальные терминалы и даже криптовалюту с мгновенной конверсией в фиатные деньги.

Платформу можно интегрировать с существующими ERP-системами, как облачными, так и локальными, что облегчает управление финансовыми операциями.

Также платформа предоставляет аналитические инструменты на основе искусственного интеллекта для оценки кредитоспособности клиентов и управления статусами дебиторской задолженности. А ещё Tranch может автоматически отправлять счета и отчёты клиентам по электронной почте, что упрощает процесс выставления счетов.



◆ Capchase  
[capchase.com](https://capchase.com)

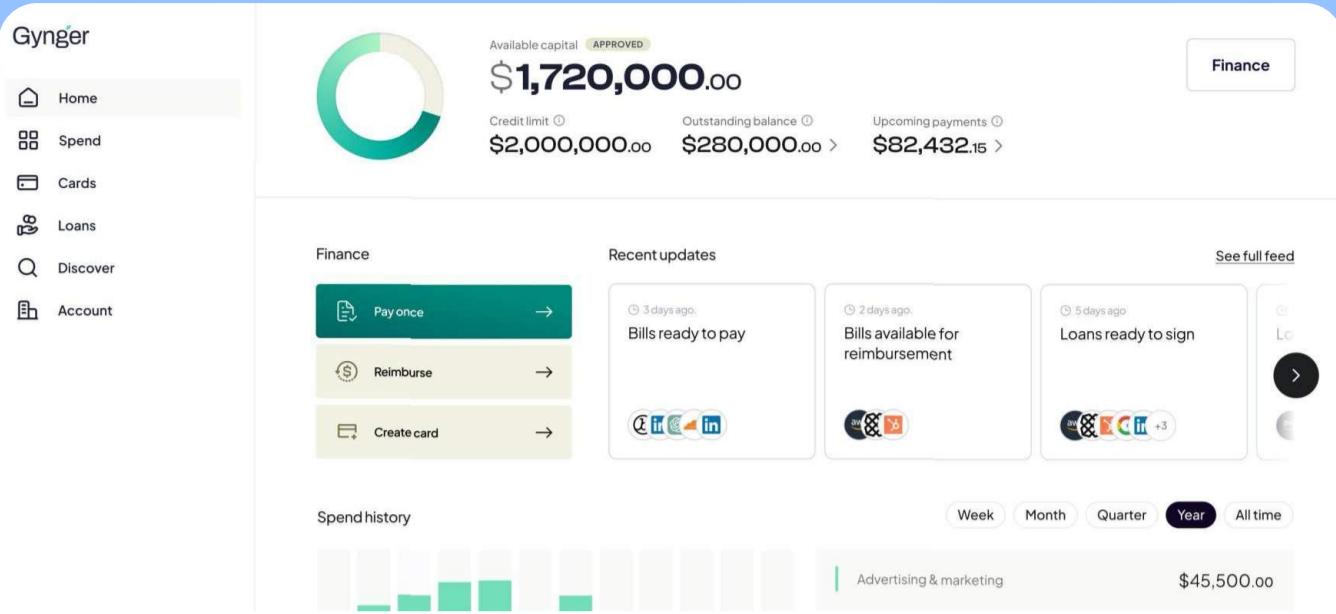
Финтех-компания с решениями для SaaS-бизнесов, включая гибкое финансирование и автоматизацию сбора счетов, и Stripe – одна из ведущих платформ для онлайн-платежей – заключили сотрудничество по запуску B2B BNPL-решения для SaaS-компаний в США.

За счёт этого партнёрства в платформу Stripe интегрировали решение Capchase Pay. Оно даёт SaaS-бизнесам возможность предложить своим клиентам гибкие условия оплаты для ускорения продаж и улучшения денежных потоков.

Бизнесы могут внедрить эту опцию в один клик без сложной регистрации. У мерчантов таким образом появляется возможность получать годовую стоимость контракта (ACV) авансом, что потенциально увеличит рост ACV и рост скорости цикла продаж.

◆ Penenza  
[penenza.ru](https://penenza.ru)

В России одним из пионеров этой модели стал сервис Penenza, который предлагает компаниям рассрочку на оплату товаров и услуг. Он позволяет предприятиям оплачивать свои закупки частями, предоставляя гибкие сроки рассрочки – на 30, 60 или 180 дней. Компании, работающие с Penenza, могут оплачивать услуги и товары у подключённых поставщиков. Если нужного поставщика пока нет в системе, Penenza предлагает инициативу подключения, что расширяет возможности бизнеса.



◆ Gynger  
gynger.io

PayPal проинвестировала 20 млн долларов в B2B BNPL-сервис Gynger в рамках раунда А. Сервис помогает компаниям оплачивать софт в рассрочку (AWS, Google Cloud, Okta, Cisco, Salesforce, HubSpot, Oracle, GitHub, Snowflake и Amplitud и др.).

Gynger использует ИИ-аналитику для предоставления гарантий и одобрения кредитов клиентам. Сервис автоматически определяет все затраты на технологии, чтобы рекомендовать оптимальные схемы покупки или аренды софта. Фактическим покупателем софта выступает Gynger.

## BNPL-карты

Конкурируя с более привычными потребителю кредитными продуктами (кредитная карта или рассрочка), BNPL уступает им за счёт ограниченности сети партнёров, в которых доступна эта модель оплаты. Поэтому важным становится развитие виртуальных и реальных BNPL-карт. Они позволяют оплачивать покупки частями и не зависят от подключения точки продаж к цифровой инфраструктуре одного из вендоров финансовой услуги BNPL. Кроме того, такие карты дают возможность оплаты частями для людей с ограниченным доступом к банковским услугам в целом – например, на развивающихся рынках.

Направление особенно перспективно для международных платёжных систем, имеющих широкую совместимость с точками продаж. Потенциал локальных игроков – в укреплении позиции в сегменте онлайн-ритейла. Там для достижения максимальной интеграции требуется развитие партнёрских сетей через повышение уровня цифровизации среди местных торговых точек.



◆ Mastercard и ZOOD  
[mastercard.com](https://mastercard.com)

Ведущая цифровая платформа кредитования для электронной коммерции на Ближнем Востоке и в Центральной Азии и международная платёжная система объявили о запуске виртуальной карты рассрочки ZOOD Card в Узбекистане.

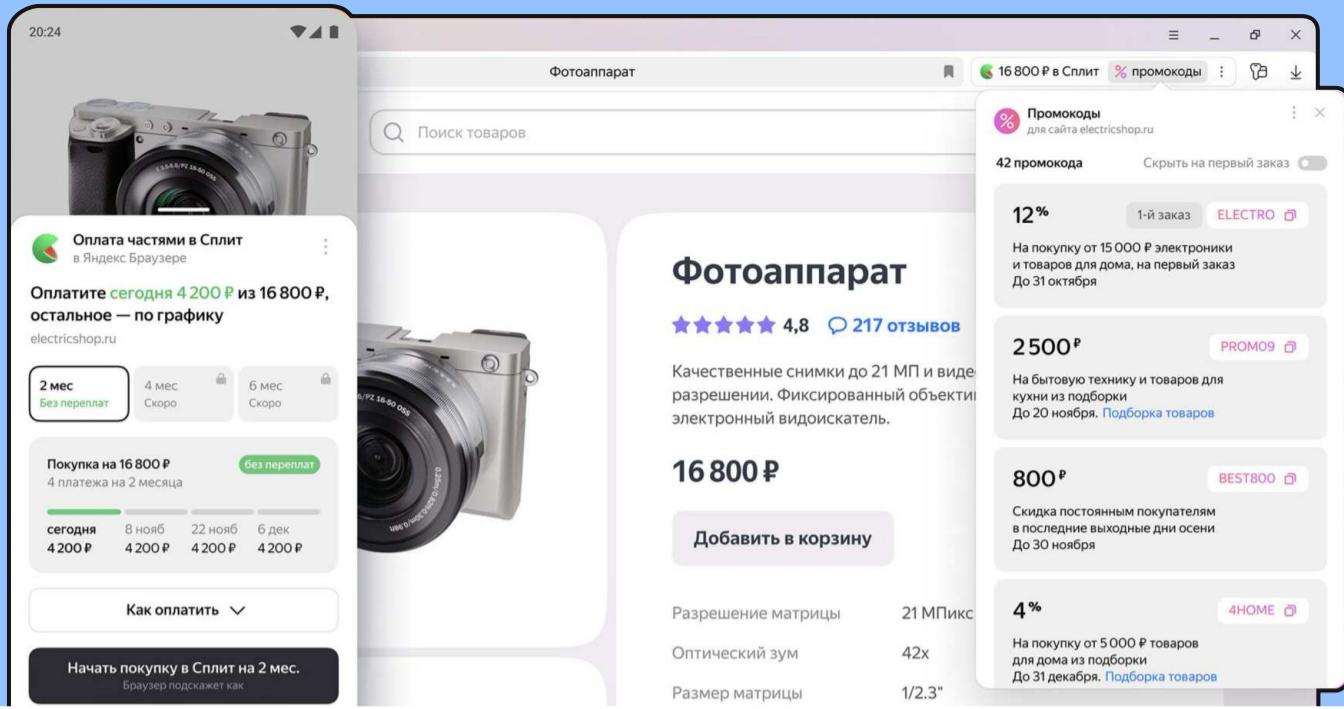
ZOOD Card позволяет потребителям разделить свои покупки на удобные платежи в рассрочку при совершении покупок в местных и международных онлайн-магазинах. Пользователи могут совершать покупки на сумму до 20 миллионов узбекских сумов, распределяя платежи на 3, 6 или 12 частей. Карту можно получить бесплатно.

◆ Visa Installment Credential  
[thepaypers.com](https://thepaypers.com)

Visa объявила о запуске в Японии Visa Installment Credential (VIC) – специального инструмента для BNPL-услуг. С ним эмитенты карт могут предлагать клиентам более гибкие варианты рассрочки платежей в торговых точках по всему миру, принимающих Visa.

Вместе с этим Visa представила программу VIC in a Box для поддержки финтех-компаний, желающих внедрить BNPL-сервисы с использованием VIC. Программа объединяет партнёров, таких как Episode Six, Orient Corporation и LifeCard, чтобы помочь финтех-компаниям быстрее и эффективнее запускать свои продукты через сотрудничество с этими партнёрами.

Бесшовный опыт виртуальных карт также может адаптироваться в зависимости от технологических возможностей вендора услуги. Так, крупные цифровые экосистемы могут максимально охватить BNPL-предложения, используя всю совокупность своих каналов, бесшовно интегрируя оплату в пользовательский опыт на всей совокупности доступных платформ.



◆ Яндекс  
yandex.ru

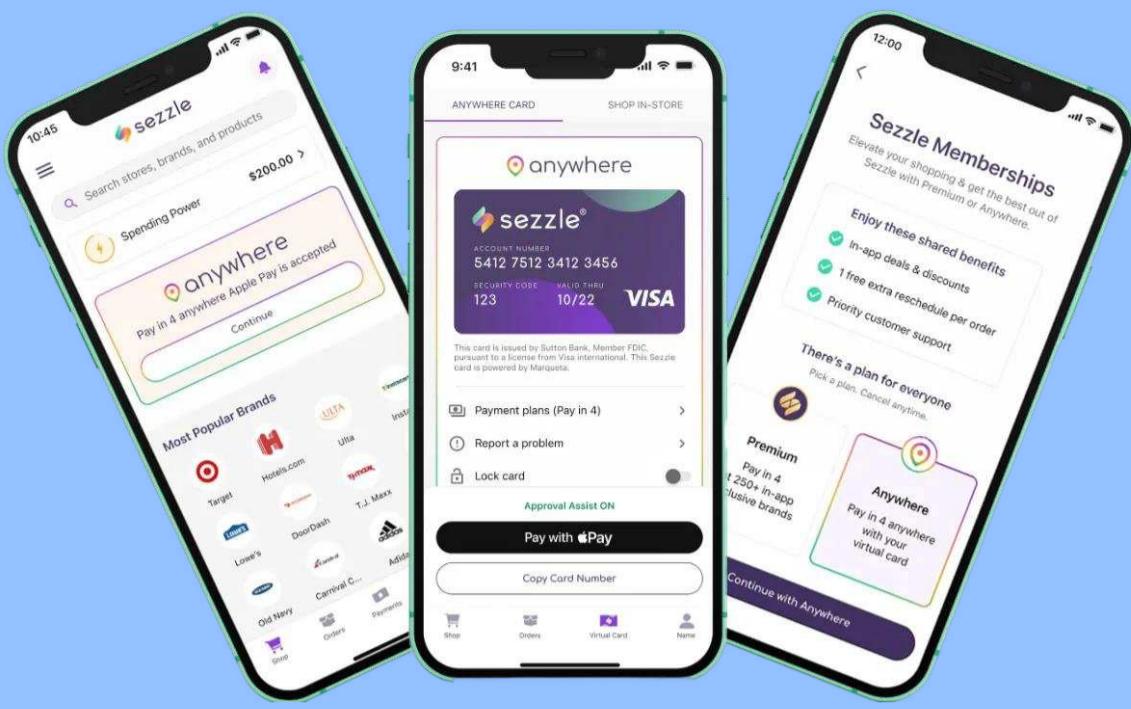
«Яндекс» интегрировал BNPL-сервис в браузер. Пользователи могут оплачивать товары по частям через «Яндекс Сплит» в большинстве интернет-магазинов без установки расширений.

## Миграция модели

Финтех-компании стремятся охватить как можно больше сегментов аудитории, включая тех, кто избегает продуктов, схожих по своей логике с кредитованием. Модель «купи сейчас, плати потом» трансформируется в новые гибкие подходы управления финансами.

## SNPL (Save Now, Pay Later)

Модель, основанная на идее накоплений, предоставляет пользователям возможность копить деньги на конкретные цели, получая бонусы или скидки. Она отвечает на критику BNPL как продукта, способствующего импульсивным тратам, и предлагает альтернативу, ориентированную на финансовую дисциплину.



◆ Sezzle Up  
[sezzle.com](https://sezzle.com)

Это расширение популярной платформы Sezzle, которая изначально специализировалась на модели BNPL. Sezzle Up предлагает новый подход к финансовому управлению, сосредоточенный на помощи пользователям в накоплении средств для покупок, а также в улучшении их финансовой дисциплины и кредитной истории.

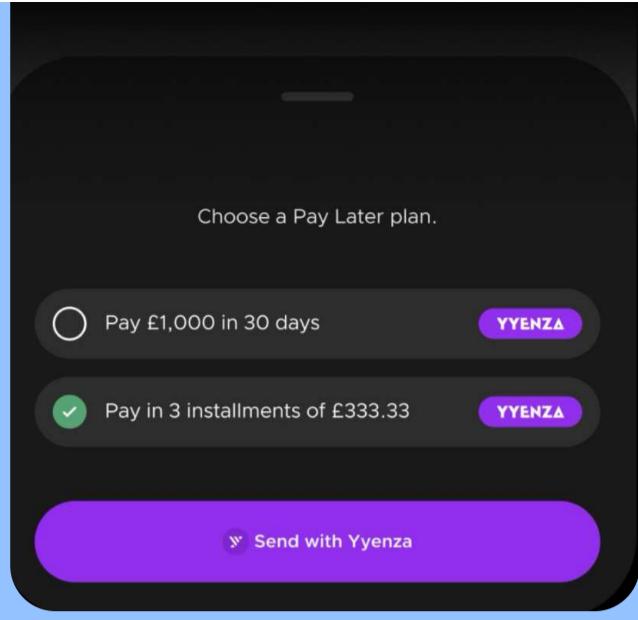
Платформа позволяет создавать накопительные цели, откладывая деньги для будущих покупок, вместо того чтобы прибегать к кредитованию. Одно из главных преимуществ Sezzle Up – интеграция с системой кредитного мониторинга.

Пользователи могут не только откладывать деньги, но и получать рекомендации по улучшению своего кредитного рейтинга. Регулярные взносы и финансовая дисциплина положительно сказываются на кредитной истории, что делает Sezzle Up полезным инструментом для финансового роста.

Sezzle Up также активно сотрудничает с ритейлерами, предоставляя своим пользователям доступ к специальным предложениям и скидкам. Это мотивирует пользователей откладывать деньги именно на покупки у партнёрских брендов, что создаёт дополнительную ценность для обеих сторон.

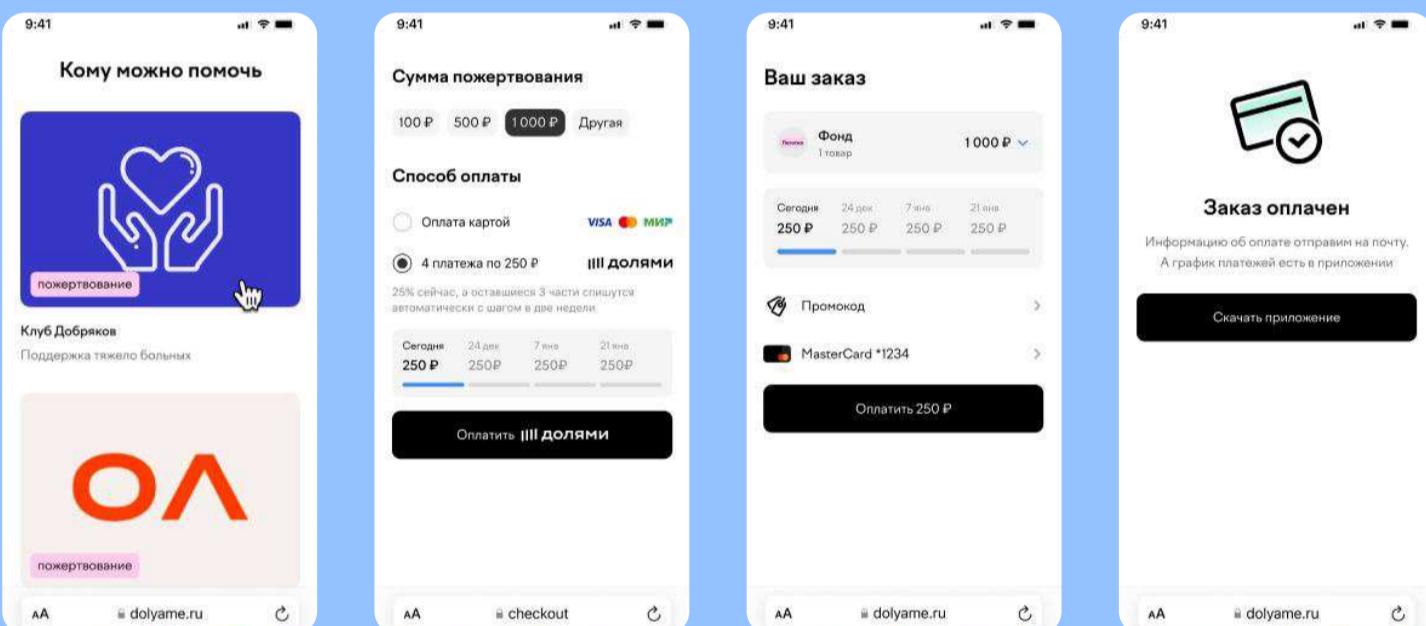
## SNPL (Send Now, Pay Later) DNPL (Donate Now, Pay Later)

Эти модели позволяют пользователям отправлять деньги немедленно, а оплачивать их частями. Она возникла из необходимости улучшить гибкость денежных переводов, особенно для мигрантов, отправляющих средства на родину, или для благотворительности, где важна оперативность.



◆ Yyenza  
[yyenza.com](https://yyenza.com)

Сервис, предоставляющий пользователям возможность отправлять деньги своим близким без необходимости полной предоплаты. Пользователи могут разбивать платежи на части с максимальным сроком оплаты до 60 дней. Дополнительно доступна опция Yyenza Flex-Pay, которая позволяет продлить срок погашения на 30 дней за фиксированную плату.



◆ Благо Долями  
[dolyame.ru](https://dolyame.ru)

Сервис «Долями» (часть экосистемы «Т-Банка») запустил первый в России сервис DNPL (Donate Now, Pay Later) под названием «Благо Долями», который позволяет делать пожертвования в адрес благотворительных организаций частями. Он создан на основе BNPL-механики с учётом потребностей благотворителей и фондов.

В августе 2024 года в Государственную Думу внесли законопроект, направленный на регулирование деятельности BNPL-сервисов в России. Согласно ему, с 1 декабря 2025 года такие сервисы будут подлежать надзору Центрального банка России (ЦБ РФ). Операторы BNPL будут обязаны передавать информацию о рассрочках свыше 15 000 рублей в бюро кредитных историй (БКИ), а также соблюдать требования к капиталу и отчётности.

Если из-за такого регулирования пользователи начнут воспринимать BNPL-услуги как аналог кредита, это может снизить их привлекательность. Особенно среди молодёжи, которая выбирала BNPL за простоту и отсутствие жёстких проверок. Обязательная передача данных в БКИ может негативно повлиять на потребительское поведение, поскольку многие пользователи не захотят увеличивать свою кредитную нагрузку.

Можно сказать, что если регулирование BNPL-рынка в России существенно усилится, рынок столкнётся с рядом новых вызовов, но при грамотной адаптации сможет сохранить потенциал роста. Один из вариантов развития подобного сценария – более широкое распространение гибридных моделей BNPL, включающих динамические лимиты и персонализированные предложения, основанные на анализе платёжеспособности клиентов.

Например:

Клиент с хорошей кредитной историей и высокой платёжеспособностью получает более высокий лимит и лучшие условия (например, 0% комиссии на 6 месяцев)

Клиент с нестабильными доходами или небольшим кредитным прошлым получает ограниченный лимит, но может увеличить его при успешном использовании рассрочек

BNPL-сервис динамически изменяет лимиты в зависимости от платёжного поведения клиента

Алгоритмы могут изменять условия рассрочки в реальном времени. Например, если клиент своевременно вносит платежи, BNPL-сервис может предложить ему увеличение лимита или продление срока без дополнительной платы.

BNPL стало реакцией на быстрый рост объёмов отложенных оплат. Несмотря на маркетинг, который утверждает, что рассрочка – это не кредит, по факту для банка это обычный кредитный продукт, где процент платит не покупатель, а продавец.

Скоринг таких продуктов обычно «проще», поскольку сумма и период короче, чем у классического кредита. Но при этом такой финансовый инструмент имеет свои подводные камни для обеих сторон. Например, «Яндекс Сплит» берёт с продавца 4–5% с транзакции за рассрочку в 2 месяца – грубо говоря, это 24% годовых. При этом, если покупатель хочет рассрочку на 4–6–12 месяцев, с него поверх берется ещё и комиссия (то есть, платит и покупатель, и продавец).

Сейчас, на мой взгляд, на финтех-рынке появился вызов – работа по модели BNPL с большими суммами и более длинными периодами. Покупательская способность страдает, поэтому у рынка есть запрос на меньшие ежемесячные платежи. И пока для людей рассрочка всё ещё психологически воспринимается как «некредит», народ хочет большей гибкости в графике оплат. Поэтому ключевая задача здесь – научиться выдерживать высокий рейт одобрений на более крупные суммы и более длинные периоды, но при этом сильно не завышать комиссии. Для этого финтехи могут объединять BNPL с рядом других продуктов – например, с зарплатным проектом, и «отщипывать» платёж сразу от зарплаты.

В свою очередь, это создаёт ещё один тренд – финграмотность, или SNPL (копи сейчас, плати позже). Всё чаще люди задумываются, как правильно считать свои расходы, и хотят понимать, могут ли они взять кредит/рассрочку/BNPL или стоит просто отложить покупку.

К сожалению, пока на рынке для этого нет сильных аналитических продуктов. Да, во многих банках есть аналитика трат и инструмент «целей» с сейф-счетами, но люди пользуются этим слабо. По крайней мере, я не видел примера в РФ, где бы сервис аналитики давал рекомендации, как копить, или сигнализировал о том, что в этом месяце «ты слишком много потратил на доставку готовой еды, поэтому пора бы тебе научиться готовить».

Лидер платформы экосистемы банка «Точка», Борис Ведерников

Развитие BNPL-механизмов в сегменте B2B открывает новые возможности для малого и среднего бизнеса, обеспечивая гибкие условия финансирования и улучшая платёжную дисциплину.

Пресс-служба Торгово-промышленной палаты Российской Федерации

Рынок оплаты частями вырос в 2024 году со 180 до 300 млрд рублей, и в 2025 году достигнет 400 млрд рублей, прогнозируют в BNPL-сервисе «Долями».

«Российская газета», представители BNPL-сервиса «Долями»  
19 января 2025 года

На фоне инфляционного давления и нестабильности доходов BNPL сохраняет высокую привлекательность для потребителей. Он становится не просто альтернативой классическим кредитным продуктам, а полноценным инструментом повышения лояльности и увеличения среднего чека, особенно в сегментах с эмоционально окрашенными или разовыми покупками – в туризме, бьюти-сфере, образовании.

С декабря 2025 года рынок BNPL в России вступает в фазу регулирования – и это шаг, который мы поддерживаем. Законодательное оформление сделает продукт более прозрачным и безопасным для потребителя, поможет избавиться от недобросовестных практик и выровняет правила игры. Однако важно сохранить технологическую простоту и клиентскую лёгкость, иначе продукт потеряет своё ключевое преимущество.

Что касается сегмента B2B – несмотря на попытки ряда игроков развить BNPL в сторону малого и среднего бизнеса, перспектива этого направления оценивается скептически.

Высокая конкуренция со стороны банков с готовыми линейками продуктов для бизнеса, а также повышенные риски неплатежей делают B2B-BNPL скорее маркетинговым экспериментом, чем устойчивой бизнес-моделью в текущих реалиях.

По нашему мнению, ближайшие 2 года BNPL сохранит фокус на физлицах и продолжит проникновение в онлайн-сегменты, где рынок ещё не достиг насыщения.

Директор по развитию потребительского кредитования ОТП Банка, Александр Рагулин



## Халяльные финансовые продукты

Исламский банкинг – это система финансовых услуг, основанная на принципах ислама, в частности, на запрете процентов (рибы), излишней неопределённости (гхарап) и запрещённых (харам) видов деятельности, таких как азартные игры и торговля алкоголем. Исламские финансовые учреждения используют модели долевого участия, аренды, торговли и другие структуры, которые соответствуют шариату, чтобы предоставлять финансовые продукты и услуги.

Объём активов, соответствующих нормам шариата, достиг 3,96 трлн долларов, из которых 70% приходится на исламский банкинг (2,7 трлн долларов). К 2026 году объём активов прогнозируется на уровне 5,95 трлн долларов.

Согласно отчёту State of the Global Islamic Economy за 2023 год

Популяризация исламского банкинга, в первую очередь, обусловлена ростом мусульманского населения.

По прогнозам, к 2050 году мусульмане составят 30% мирового населения, что в перспективе органически увеличивает аудиторию клиентов финансовых услуг, соответствующих исламским принципам и ускоряет рост глобального рынка халильной продукции и услуг в целом.

В России численность мусульман превышает 20 млн человек, что создаёт крепкую локальную базу для развития исламских финансов. Исламский банкинг также перспективен для РФ в контексте существующей сегодня политики «поворота на Восток», направленной на укрепление экономических и политических связей с Ближним Востоком, Центральной Азией и странами Юго-Восточной Азии. Исламские финансовые инструменты потенциально могут быть использованы для привлечения инвестиционного капитала из стран-партнёров.

Согласно отчёту State of the Global Islamic Economy за 2023 год

С 1 сентября 2023 года в четырёх регионах России – Татарстане, Башкортостане, Чеченской Республике и Дагестане – стартовал pilotный проект по внедрению исламского банкинга. К сентябрю 2024 года объём сделок в рамках этого проекта превысил 5 миллиардов рублей.

## «СберБанк»

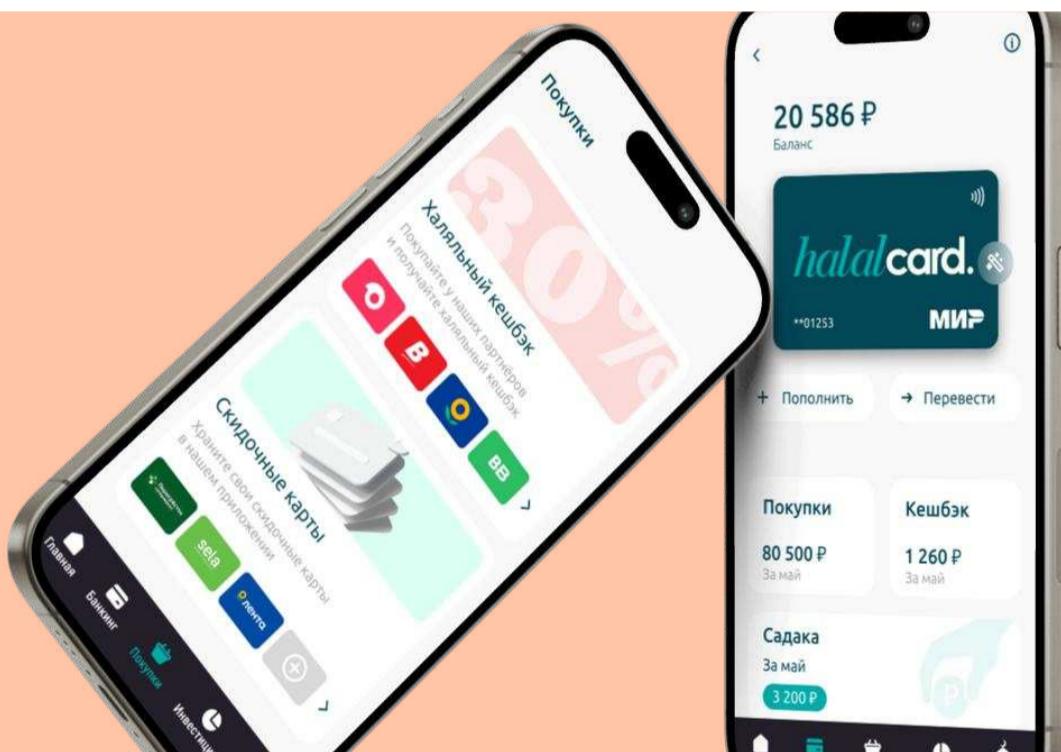
Отметил значительный рост продаж продуктов партнёрского финансирования

С мая 2023 по октябрь 2024

Объём портфеля по розничным продуктам в этом сегменте увеличился в 7 раз, а количество дебетовых карт «Адафа» возросло в 38 раз, достигнув 14,5 тысяч. Это говорит о повышении доверия клиентов к исламским финансовым инструментам.

Заместитель министра финансов России Иван Чебесков

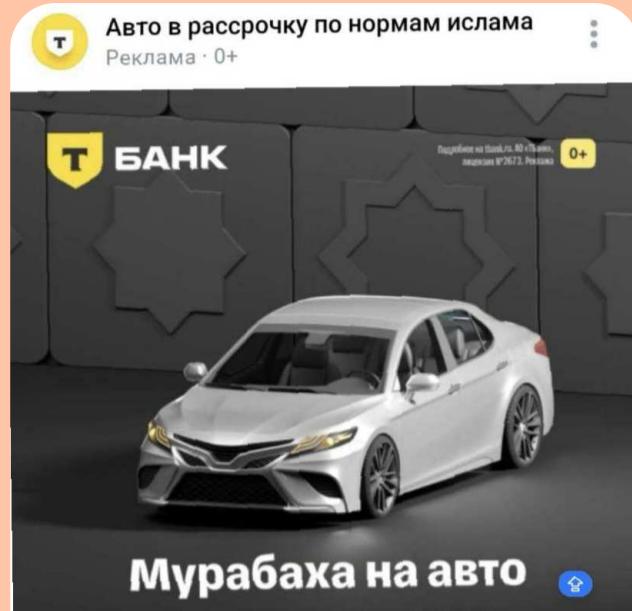
Отметил, что объём рынка исламского банкинга в стране может достичь 1 триллиона рублей. Эксперимент по внедрению исламских финансов станет частью стратегии развития финансового рынка до 2030 года, отражая долгосрочные планы по интеграции этих инструментов в российскую экономику.



◆ HalalCard  
[halalcard.ru](http://halalcard.ru)

В России на базе открытых сервисов Банка «Ак Барс» запустился халяльный финтех-стартап HalalCard с экосистемой Muslim Friendly. В мобильном приложении стартапа пока доступны две услуги: исламская ипотека и дебетовая карта с сертифицированным халяльным кешбэком, который отличается от классического тем, что банк использует средства от партнёрских программ, — это не противоречит законам шариата.

В ближайшее время планируется расширение линейки финансовых продуктов: добавятся рассрочка, а также пенсионные и инвестиционные продукты, которые будут работать по нормам ислама. Стартап разрабатывает «садакаматы» — устройства с функцией перевода пожертвований (садака) в одно касание. Их будут устанавливать в мечетях, торговых центрах и других публичных местах. В HalalCard также будет представлен искусственный интеллект Мадиина, который сможет говорить на всех языках мира.



◆ Т-Банк

Услуги исламского банкинга в рекламе от «Т-Банка»

Исламский банкинг обладает потенциалом к расширению рынка вне религиозных категорий. Поскольку он давно ориентирован на социальную справедливость, минимизацию спекуляций и участие в реальной экономике, то становится привлекательным и для немусульманских клиентов. Например, для тех, кто ищет альтернативу традиционным финансовым моделям, которая бы соответствовала этическим инвестициям, устойчивым финансовым продуктам и ESG-принципам.

◆ Ayan Capital  
[ayan.co.uk](http://ayan.co.uk)

Предлагает водителям в Великобритании, работающим в сфере частного такси (PHV), доступ к профессиональному автокредитованию до £50,000, полностью соответствующему исламским финансовым принципам.

Основная целевая аудитория сервиса – мусульманские водители частного такси. Ayan Capital выкупает новый или подержанный автомобиль и сдаёт его в аренду клиенту. По мере накопления необходимой суммы еженедельных арендных платежей авто передаётся в собственность клиента.

В нынешней рыночной обстановке у исламского банкинга появляются новые задачи. Одна из них – адаптировать инновационные цифровые финтех-решения под нормы шариата. Это необходимо, чтобы привлечь подрастающую аудиторию и новые сегменты клиентов вне исламского мира, поскольку те требуют гибких и удобных цифровых финансовых инструментов.

**26%**

чуть более четверти  
мусульман поколения Z  
используют исключительно  
исламский банкинг

**из них 85%**

заинтересованы  
в банковских операциях  
с финансовым учреждением,  
которое предлагает  
продукты, соответствующие  
шариату

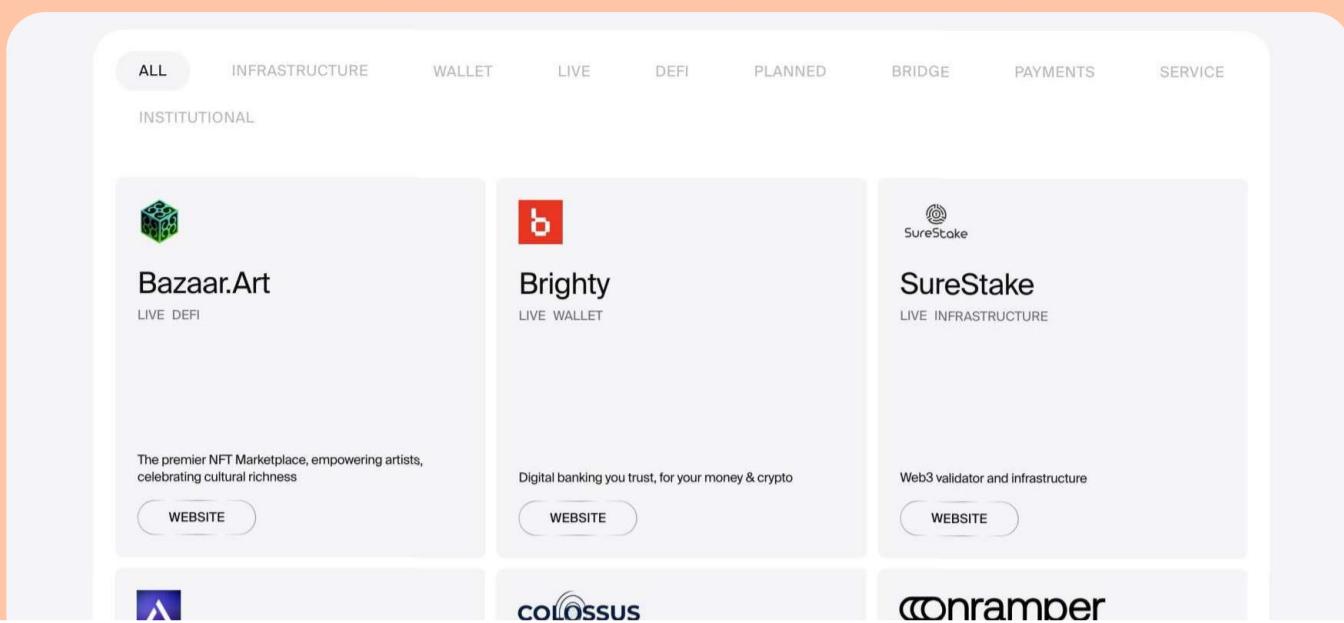
**85%**

опрошенных зумеров  
и миллениалов-мусульман  
отметили важность доступа  
к банковским услугам через  
интернет или мобильное  
приложение

**80%**

заявили, что наличие  
или отсутствие онлайн  
и мобильного исламского  
банкинга является ключевым  
фактором при выборе банка

Например, вопрос о совместимости криптовалют с исламским  
банкингом остаётся дискуссионным и зависит от того, как  
оцениваются их ключевые характеристики с точки зрения шариата.  
Например, отсутствие реального актива за криптовалютой, его  
спекулятивная природа или возможность использования  
в неэтичных целях. При этом появление новых инструментов  
в сфере цифровых валют и токенизации открывает значительные  
возможности для исламских финансов.



◆ HAQQ Network  
[haqq.network](https://haqq.network)

Это блокчейн-платформа, ориентированная на исламские финансы и соответствующая принципам шариата. Платформа включает систему оценки, называемую шариатским оракулом, которая сертифицирует соответствие приложений исламским финансовым стандартам.

HAQQ Network предлагает пользователям доступ к различным финансовым инструментам. С ним можно проводить транзакции и оплаты услуг в экосистеме, финансировать проекты через децентрализованные платформы, использовать халяльные стейблкоины, привязанные к золоту, создавать токены, представляющие доли в реальных активах вроде недвижимости, а также участвовать в инфраструктурные проектах и оплачивать товары.

HAQQ Network поддерживает проекты DeFi, которые предлагают модели финансирования без начисления или выплаты процентов, заменяя их на схемы разделения прибыли или долевого участия. Это позволяет инвесторам объединять средства для финансирования халяльных бизнесов и стартапов.

Также пользователи могут выпускать NFT для сертификации происхождения халяльных продуктов. HAQQ предоставляет возможность использовать дебетовые карты для повседневных транзакций, оплачивая покупки в ISLM и других поддерживаемых криптовалютах. Кроме того, HAQQ как экосистема включает в себя множество Web3- и криpto-продуктов.

В России развитие исламского банкинга также связывают с дальнейшим ростом интеграции цифровых финансовых активов (ЦФА)\* в экономику.

Цифровые финансовые активы (ЦФА) – это класс финансовых инструментов в виде цифровых прав на активы, которые могут включать денежные требования, права на эмиссионные ценные бумаги и участие в капитале компаний. ЦФА основаны на блокчейн-технологии и регулируются законодательством, что обеспечивает их легальность и защиту прав инвесторов. Они позволяют проводить сделки с помощью смарт-контрактов, чем повышают эффективность и прозрачность финансовых операций.

ЦФА вроде токенов, основанных на реальных активах или проектах, могут разрабатываться так, чтобы строго соответствовать правилам шариата. Например, токены могут представлять доли в физической недвижимости или продуктивных активах, что соответствует принципу разделения прибыли и убытков (мушарака или мудариба).

В мае 2024 года

В России состоялся первый выпуск цифрового сукука, соответствующего принципам исламского банкинга. Компания «Универсальный блокчейн», резидент особой экономической зоны «Иннополис» в Республике Татарстан, разместила цифровой сукук объёмом 1 млн рублей на платформе оператора информационной системы «Мастерчайн».

Сукук – это исламский финансовый сертификат, аналогичный облигациям, но соответствующий нормам шариата, который запрещает получение процентного дохода. Вместо этого держатели сукука получают долю в прибыли от деятельности эмитента. В данном случае инвестор, приобретший цифровой сукук, получит 50% прибыли от проекта компании «Универсальный блокчейн» через 900 дней.

Всё больше стран разрабатывают законодательные базы и предлагают стимулы для развития исламского банкинга. Например, Центральные банки ведущих исламских стран активно регулируют и стимулируют рост индустрии, а международные организации, такие как Islamic Development Bank (IDB), способствуют внедрению стандартов и расширению доступа к исламским финансовым инструментам.

Постепенная интеграция исламских финансов с мировой экономикой открывает возможности для увеличения международных инвестиций. Это, в свою очередь, способствует созданию гибридных финансовых продуктов, которые соответствуют принципам шариата, но также привлекательны для широкой аудитории инвесторов

Исламский банкинг в России находится в стадии активного формирования и адаптации. Несмотря на существующие правовые барьеры и ограниченное распространение, исламский банкинг в России имеет высокий потенциал роста, особенно с учётом геополитических факторов, спроса со стороны мусульманского населения и развития финтеха. Если правительство и бизнес-сообщество смогут создать благоприятные условия, исламские финансы станут важной частью российской экономики и привлекут новые инвестиции и клиентов.

Пилотный проект по внедрению исламского банкинга, запущенный в Татарстане, Башкортостане, Чечне и Дагестане, показывает успешные результаты. В будущем мы можем ожидать его расширение на новые регионы, что даёт локальным банкам возможность успешно интегрировать исламские финансовые продукты в свой каталог услуг.

Помимо всего прочего, развитие исламского банкинга позитивно скажется на смежных к финтеху индустриях. Кроме того, оно способствует появлению новых линеек продуктов и услуг на новом рынке для консалтинговых, юридических и технологических сервисов, специализирующихся на исламских финансах.

В России есть регионы с большим количеством мусульман и потребностью в исламском банкинге. «Ак Барс» Банк стремится обеспечить финансовыми возможностями тех клиентов, для которых по религиозным соображениям традиционные банковские продукты остаются недоступными. Внедрение эксперимента позволило нам создавать и структурировать новые финансовые решения для корпоративного сегмента.

Сегодня мы предоставляем полноценный комплекс услуг для запуска и развития бизнеса в соответствии с нормами шариата: от исламского расчётно-кассового обслуживания и халяльного лизинга до проектного финансирования. Партнёрские финансовые продукты банка доступны не только мусульманам, но и всем желающим, вне зависимости от национальности и вероисповедания.

Начальник управления транзакционного бизнеса «Ак Барс» Банка, Ильдар Абдуллин

Мы лишь в начале пути, и многие аспекты, включая разнообразные виды сделок, ещё требуют отработки. Этот эксперимент – важнейшая площадка для тестирования и адаптации финансовых механизмов в соответствии со стандартами партнёрских финансов. Продление инициативы абсолютно необходимо как для Татарстана, так и для всей России

Генеральный директор Финансового дома «Амаль», Рустам Сагдеев

Исламские финансовые продукты могут также привлечь клиентов, которые не являются мусульманами, но разделяют принципы исламской финансовой модели. Прежде всего, речь идёт о распределении рисков, запрете ссудного процента и спекулятивного поведения. Это позволит банкам увеличить количество частных и корпоративных клиентов.

Председатель «Мусульманского комитета», Гейдар Джемаль

3



## Money Talks, Media Sells

Конец эры cookies, более жёсткое регулирование конфиденциальности пользовательских данных и постоянное повышение стоимости размещения рекламы на традиционных платформах при одновременном снижении их эффективности стали катализаторами кризиса на рынке классических инструментов digital-рекламы.

В условиях растущего внимания к ROI рекламодатели ищут альтернативные площадки с доступом к качественным First Party-данным, с которыми можно создавать нативные гиперперсонализированные предложения под точечные запросы аудитории с полным циклом аналитики.

На фоне этого стремительно развиваются Commerce Media Networks – экосистемы, которые предлагают брендам доступ к релевантной и платёжеспособной аудитории через First Party-данные, собранные с пользователей в рамках собственной инфраструктуры.

Пионерами этого направления стали Retail Media Networks, которые используют данные о покупках, категориях интересов и поведении клиентов ритейла. Вслед за ними появился новый растущий стрим – Financial Media Networks (FMN), который использует массив данных, основанных на транзакциях, категориях расходов и платёжеспособности пользователей для монетизации собственной рекламной платформы.

В период с 2024 по 2026 год

Расходы на рекламу FMN в США вырастут совокупными годовыми темпами роста (CAGR) на 107% и достигнут 1,50 миллиарда долларов. Хотя на него придется всего 0,4% расходов США на цифровую рекламу, нишевое пространство обладает прибыльным потенциалом.

В 2024 году

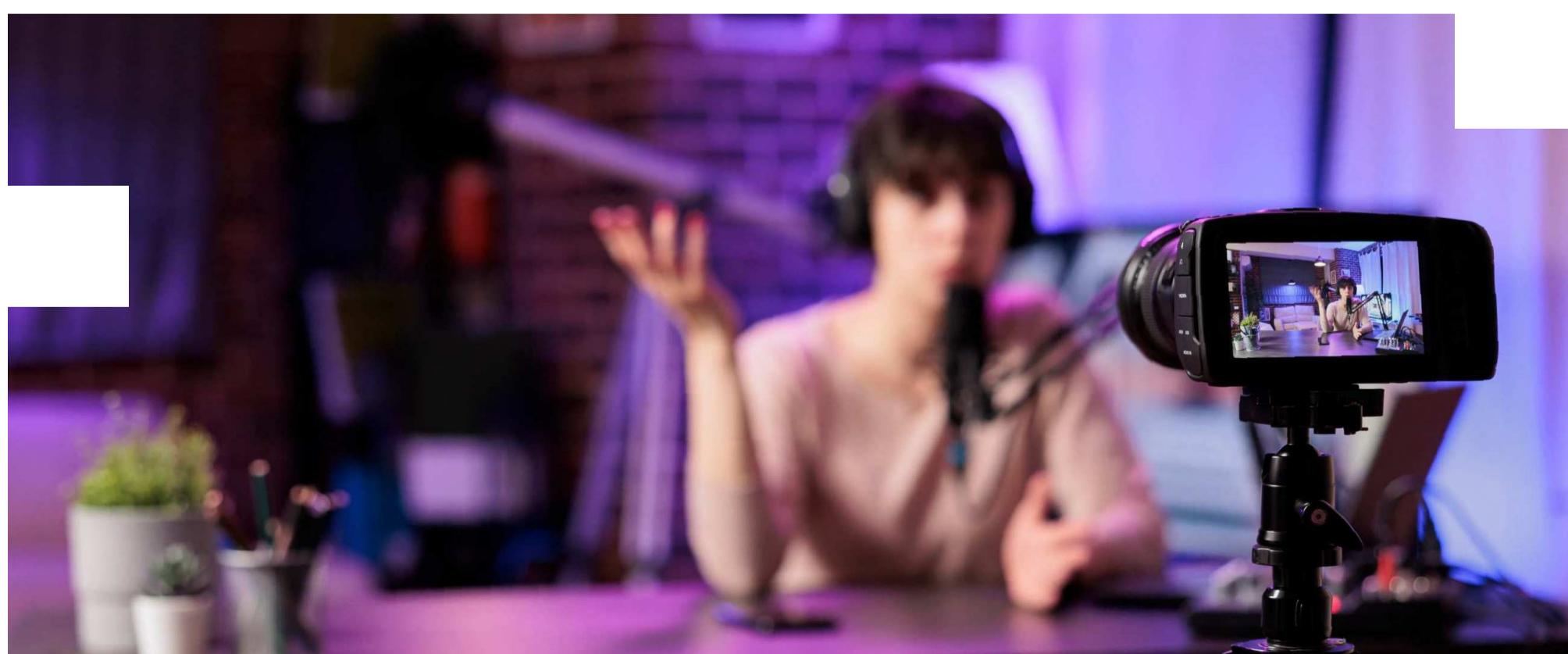
Финансовые гиганты активно интегрировали рекламный бизнес в свои структуры.

◆ Revolut  
[warc.com](http://warc.com)

Британский Revolut Рассматривает возможность диверсифицировать свои доходы за счёт превращения в платформу цифровой рекламы. Финтех-компания планирует получать к 2026 году около 300 миллионов фунтов стерлингов (≈ 370 миллионов долларов) от рекламы.

◆ PayPal  
[paypal.com](http://paypal.com)

Платёжный гигант PayPal официально представил PayPal Ads – свою рекламную платформу. Ключевым преимуществом, конечно же, является доступ к 400 миллионам пользователей PayPal, 90 миллионам учётных записей Venmo и миллионам пользователей Honey в сочетании с данными о 225 миллиардах транзакций миллионов продавцов. Среди факторов, которые будут способствовать успеху, PayPal рекламирует возможность охвата потребителей на протяжении всего процесса покупки, а также атрибуцию с обратной связью для рекламодателей.



◆ JPMorgan Chase  
[media.chase.com](http://media.chase.com)

Представил Chase Media Solutions – новый бизнес в области цифровых медиа, который даёт брендам напрямую общаться с 80 миллионами клиентов банка. По словам банка, Chase Media Solutions будет выступать в качестве «проводника» для брендов, размещая их рекламу на своём сайте и в мобильных приложениях и связывая её с увлечениями и интересами потребителей. В свою очередь, клиенты Chase – например, держатели карт – смогут получать персонализированные предложения от различных брендов, а также вознаграждения: например, кешбэк.

Один из клиентов Chase Media стала компания Air Canada. Сервисы Chase Media Solutions использовали данные о покупках клиентов, чтобы привлечь потенциальных потребителей. Тех, у кого нет истории покупок в авиакомпании, отправляли серию предложений по возврату денег, направленных на увеличение продаж билетов. Эта маркетинговая кампания обеспечила прирост продаж на 2 315 191 доллар (45% прироста для новых клиентов) и вдохновила 9 450 новых клиентов на совершение покупки. Количество показов клиентам за 30 дней кампании – 32,2 млн, средняя стоимость заказа – 542 доллара.

◆ Western Union  
[westernunion.com](http://westernunion.com)

Запустил цифровую рекламную платформу Media Network. Она позволяет бизнесу проводить таргетированные маркетинговые кампании на сайте, в приложении и на 1 700 экранах DOOH платёжной системы, установленных на улицах, в супермаркетах, аптеках, магазинах, банках и других точках. Также к кампании можно подключить кабельное ТВ, ОТТ-медиасервисы, видеостриминги и т. п. Для таргетинга используются данные клиентов Western Union.

◆ Boursorama  
[boursorama-group.com](http://boursorama-group.com)

В мае 2024 года французский банк Boursorama (известный как BoursoBank) запустил новую VIP-модель в рамках своей программы Retail Media. Она даёт брендам возможность более эффективно взаимодействовать с клиентами банка, используя данные о транзакциях и предпочтениях пользователей. Бренды могут создавать таргетированные рекламные кампании, ориентируясь на 6,3 миллиона клиентов Boursorama, что позволит повышать релевантность и эффективность рекламы. Так, партнёры могут использовать данные о 570 000 зарегистрированных пользователях программы лояльности банка The Corner для создания более точных и эффективных рекламных предложений.

Financial Media Networks представляют по своей сути концепцию Walled Gardens – закрытой экосистемы, где данные пользователей контролируются операторами платформы, что даёт им преимущество как поставщикам качественного трафика и площадок под рекламные материалы, которые напрямую связаны с финансовыми потребностями клиентов.

Транзакционные данные особенно важны для рекламодателей, поскольку позволяют уточнить платёжный профиль аудитории для дальнейшей персонализации кампаний и точнее прогнозировать поведение пользователей. Социальные платформы также стремятся интегрировать в себя финансовые инструменты, не только чтобы диверсифицировать источники доходов (вводя комиссии с транзакций и др.), но и чтобы обогатить набор существующих данных для более релевантных рекламных предложений.

◆ X  
techcrunch.com

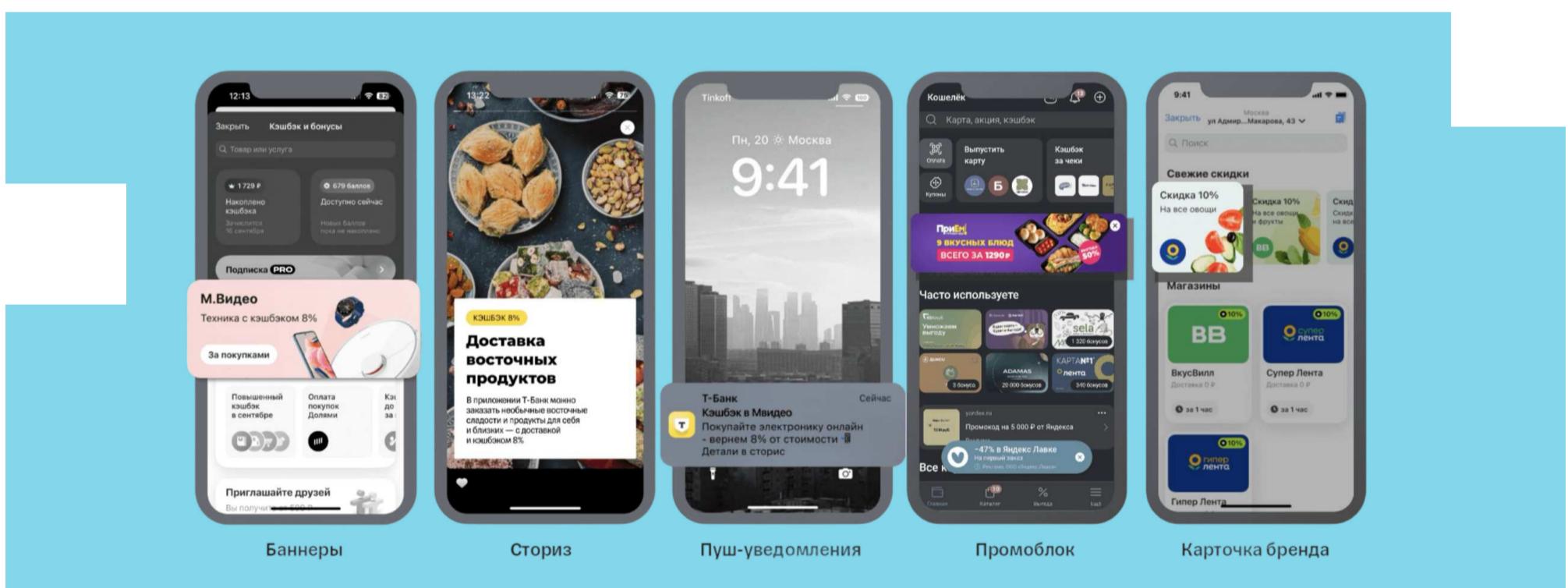
X (бывший Twitter) анонсировал внедрение функции X Payments, которая позволит пользователям хранить деньги в своих аккаунтах, переводить средства другим пользователям, оплачивать товары и услуги в интернете и физических магазинах. Платформа планирует стать аналогом цифрового кошелька, который можно использовать для международных переводов.

По словам Илона Маска, владельца X, функция поможет отправлять деньги другим пользователям платформы и выводить эти средства на подтверждённые банковские счета. В будущем он также рассматривает возможность предложить пользователям высокодоходные денежные рыночные счета, чтобы стимулировать хранение большего количества средств на платформе X.

Через платёжные данные X сможет собирать информацию о предпочтениях и привычках пользователей. Эти данные могут стать основой для создания более точных рекламных предложений и увеличения доходов от рекламы. Как отметил Илон Маск, платформа должна охватывать «всю финансовую жизнь» пользователей, чтобы рекламодатели могли таргетироваться на них наиболее эффективно.

При всех плюсах FMN для дальнейшего их успешного развития важно преодолеть барьеры, связанные с ограниченностью глубины данных. Например, банк может знать о тратах клиента, но не может точно предсказать его покупательские предпочтения в других категориях, таких как еда или одежда. Данные о транзакциях в рамках финансовых операций могут не покрывать весь спектр потребительских интересов, что ограничивает возможности для создания полноценной картины поведения целевой аудитории.

Одно из решений – сотрудничество с ритейлерами и другими участниками экономики, что позволяет расширить спектр собранных данных и повысить точность рекомендаций. В российских гибридных экосистемах подобный подход уже используется и позволяет создавать более релевантные рекомендации, интегрированные в различные сервисы экосистемы.релевантных рекламных предложений.



◆ Т-Банк  
tbank.ru

В 2024 запустил собственную рекламную платформу для бизнеса, которая обеспечит рекламодателям прямой контакт с более 50 млн жителей России – в том числе в тех сервисах, где они совершают траты и принимают финансовые решения.

Новая рекламная платформа объединяет все медиа-каналы «Т-Банка», включая мобильное приложение, витрины лайфстайл-сервисов и предложений с кешбэком, приложение «Кошелёк», шопинг-апп «Долями», онлайн-журнал про деньги «Т-Ж» и другие площадки.

Рекламодателям будет доступно более 20 механик продвижения и рекламных инструментов, позволяющих таргетировать сообщение на пользователей не только по социально-демографическим и географическим параметрам, но и по объёму трат в конкретных категориях и в соответствии с целевыми паттернами поведения.

Усилить FMN также возможно за счёт роста увлечённости пользователей – например, через взаимодействия с сообществом. Чтобы легче возвращать пользователя в интерфейс и удерживать его внимание, финтех-сервисы обращаются к социальным механикам.

В России концепция Financial Media Networks также находится на стадии становления. Крупные финансовые учреждения только начинают осознавать потенциал монетизации собственных данных для создания рекламных предложений сторонними компаниями.

Financial Media Networks могут существенно смягчить дефицит рекламного инвентаря в России, который вызван уходом зарубежных рекламных площадок и масштабным ростом активности крупных отечественных рекламодателей в банковском секторе, ритейле и электронной коммерции, увеличивших свои рекламные бюджеты за счёт выкупа значительной части доступного инвентаря.

В ближайшие годы FMN станет перспективной альтернативой для рекламодателей, ищущих точный таргетинг и доступные рекламные форматы. Основной вызов – регулирование персональных данных. Если банки столкнутся с жёсткими ограничениями на использование транзакционной информации, рост FMN может замедлиться.

Для меня маркетплейсы, объединённые с банком (например, Ozon и Ozon Банк, WB и “Вайлдберриз Банк”), – это читерство. Причём, это не только их рекламная стратегия – часто на этом строятся стратегии многих экосистем в РФ. Например, сервис МТС ADS и «МТС Банк» или «Яндекс Директ» в связке с «Яндекс Банком» и «Яндекс Маркетом».

По мне, крупные игроки рынка научились знать о нас буквально всё. Но увы – качество рекламы от этого лучше не становится. Есть большой барьер в виде грамотной работы с big-data моделями: сам «Яндекс» умеет такое переваривать, но вот обычному бизнесу это пока сложно. Да, «Яндекс» стремится упрощать доступ к данным, давая понятный интерфейс управления рекламными компаниями, но без грамотного тартетолога всё равно ничего не получится. Если кто-то найдёт решение, как условно за 5 нажатий настроить суперкрутую таргет-рекламу за адекватный ценник показа или клика – он победит.

Есть много экспериментов с AI- и LLM-моделями, но пока, на мой взгляд, они проваливаются. Если будет серьёзный технологический прыжок в работе с данными и получится «поставить» на них рекламу, FMN может жёстко подмять рынок.

Лидер платформы экосистемы банка «Точка», Борис Ведерников



## Поколенческий банкинг

Развитие поколенческого банкинга – это стратегия сегментации клиентов, которая помогает банкам лучше удовлетворять потребности разных возрастных групп. Банки разрабатывают продукты, ориентированные на детей, подростков, миллениалов, бэби-бумеров, чтобы удерживать существующих пользователей, привлекать новых и повышать лояльность. В последние годы активно развиваются два направления – детский банкинг и банкинг для старшего поколения.

# Детский банкинг

Банки конкурируют за долгосрочных клиентов, и детские банковские продукты позволяют привлечь пользователей с раннего возраста. Дети, привыкая к банковскому сервису, с высокой вероятностью продолжат использовать услуги этого же банка во взрослом возрасте.

Также детский банковский сервис может стать «ключом» к родителям, позволяя банкам не только привлекать молодых пользователей, но и выстраивать доверительные отношения со взрослыми клиентами. Предлагая удобные инструменты для контроля детских расходов, финансового образования и совместного управления средствами, банки могут повысить вовлечённость родителей в экосистему своих продуктов. Это открывает возможности для кросс-продаж – от дебетовых и кредитных карт до страхования, накопительных счетов и инвестиционных решений, создавая прочную семейную финансовую связь с банком.

В России

**21,5 млн человек**  
относятся к молодому поколению (от 6 до 17 лет)

**из них 15,8 млн человек**  
пользуются банковскими картами

По оценкам Frank RG на 2024 год

Сейчас дети растут в цифровой среде, и привычка управлять своими финансами через приложения формируется с ранних лет. Банки рискуют упустить свою долю рынка, если не будут развивать подобные сервисы.

При этом разработка цифровых банковских продуктов для детей включает в себя ряд сложностей. Часть из них связана с регуляторной стороной вопроса – например, в большинстве стран детям запрещено самостоятельно открывать банковские счета, поэтому продукты разрабатываются с учётом участия родителей или опекунов. Другая часть проблем касается дизайна и интерфейса: приложения для детей должны быть простыми, но не примитивными, дружелюбными, но не «навязывающими» финансовые услуги, а также достаточно безопасными, чтобы защитить детей от киберугроз.



◆ Goalsetter  
[goalsetter.co](https://goalsetter.co)

Это финансовая платформа, ориентированная на обучение детей и подростков финансовой грамотности, развитие здоровых денежных привычек и управление семейными финансами. Она предлагает интерактивные инструменты для сбережений, инвестиций, контроля расходов и образовательного взаимодействия в игровой форме.

Например, дошкольник может создать цель и копить деньги, а родители – настроить автопереводы на цель. Родители также могут настроить автоблокировку детской карты по субботам, пока ребёнок не пройдет еженедельную викторину. Сервис можно встроить в приложение банка.



◆ Cashee  
[cashee.com](https://cashee.com)

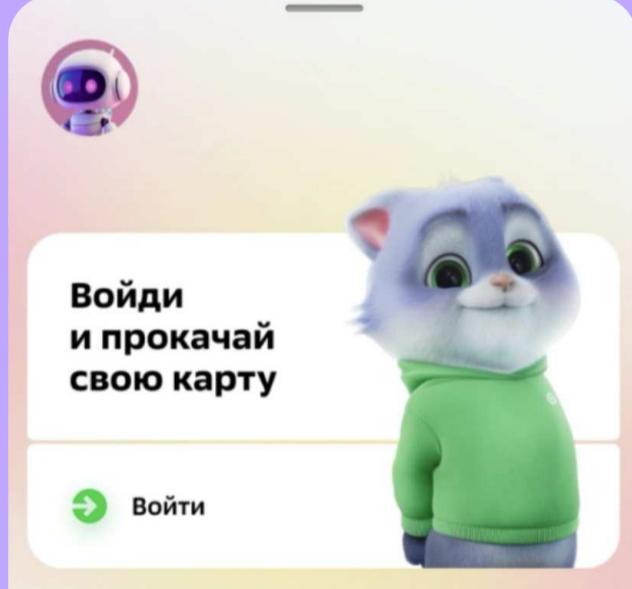
Это цифровая банковская платформа, предназначенная для детей и подростков в возрасте от 6 до 18 лет, которая помогает им развивать навыки управления финансами. Сервис предлагает персонализированные Visa-карты, которые принимаются везде, где поддерживается Visa, а также мобильное приложение для отслеживания расходов, постановки целей по сбережениям и обучения финансовой грамотности.

Пользователи могут тратить, сохранять и отслеживать свои деньги через приложение, устанавливать уникальные цели по сбережениям и следить за их достижением.

Платформа планирует внедрить короткие уроки, за выполнение которых пользователи будут получать внутриигровые монеты, которые можно обменять на различные награды.

Родители получают мгновенные уведомления о транзакциях, могут устанавливать ограничения на определённые категории расходов и при необходимости блокировать карту.

Также в сервисе работает программа сбережений Zood Al Ajyal: пользователи могут зарабатывать до 15 саудовских риялов ежемесячно и участвовать в розыгрыше денежных призов, что стимулирует привычку к сбережениям.



◆ СберKids  
[sberbank.com](http://sberbank.com)

Это мобильное приложение от «СберБанка» для детей в возрасте от 6 до 14 лет, которое помогает им освоить основы финансовой грамотности и научиться управлять своими финансами в безопасной и увлекательной форме.

Дети могут отслеживать баланс своей карты, видеть историю операций и получать информацию о поступлениях и расходах, а также отправлять деньги друзьям и близким как на счета в «СберБанке», так и в другие банки.

Функция создания копилок для накопления на определенные цели позволяет визуально отслеживать прогресс в достижении финансовых целей. Секция с заданиями, за выполнение которых дети получают вознаграждения, стимулирует их к выполнению полезных дел и развитию ответственности. А интерактивные видео и тесты направлены на повышение финансовой грамотности и понимание основ управления деньгами. Проводником по приложению выступает виртуальный ассистент Сберкот.

Чтобы глубже встроиться в жизнь ребёнка, детский банкинг выходит в экосистемы и интегрируется в повседневные активности.

Для взрослых банки стремятся стать основным финансовым партнёром, интегрируясь через финансовые продукты, которые охватывают все аспекты жизни: от повседневных платежей до долгосрочных накоплений.

В детском же банкинге главная цель – создать позитивный пользовательский опыт и научить ребёнка управлять деньгами. Здесь акцент делается на финансовую грамотность, игровую форму обучения и контроль со стороны родителей.

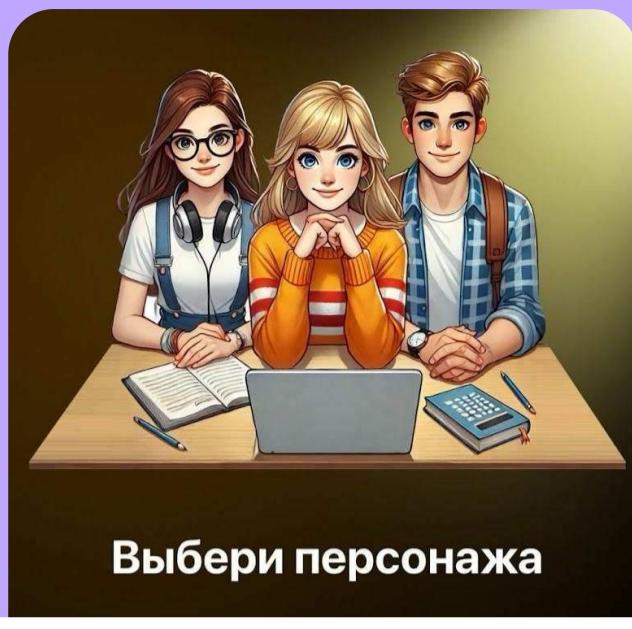
Банк интегрируется в повседневную жизнь ребёнка через продукты, которые помогают осваивать основы финансов: карты для карманных денег с лимитами, копилки, образовательные приложения и сервисы для оплаты школьного питания, транспорта и развлечений.



◆ Greenlight  
[finextra.com](https://finextra.com)

В августе 2024 года компания Google объявила об интеграции дебетовой карты Greenlight в свои детские смарт-часы Fitbit Ace LTE. Greenlight – это финтех-компания из Атланты, предлагающая «умную» дебетовую карту и приложение для повышения финансовой грамотности детей и контроля расходов родителями. На момент интеграции услугами Greenlight пользовались 6,5 миллионов человек.

Благодаря этой интеграции дети могут совершать бесконтактные платежи с помощью своих смарт-часов без необходимости прикладывать телефон или физическую карту к терминалу. Родители, в свою очередь, получают возможность мгновенно отправлять деньги, автоматизировать выплаты карманных денег, управлять заданиями, устанавливать гибкие ограничения на расходы и получать уведомления в реальном времени через приложение Greenlight.



#### ◆ Т-Банк

Представил специальный проект, включающий серию школьных нейроперсонажей, созданных на основе технологий искусственного интеллекта (ИИ). Эти виртуальные помощники взаимодействуют с пользователями, помогая взрослым окунуться в школьную атмосферу, а детям – разобраться с учебными предметами и получить новые знания.

Каждый персонаж обладает глубокими знаниями в определённой области и имеет свою манеру общения. Для лучшего восприятия им присвоены человеческие имена.

Примеры нейроперсонажей:

- «Ольга Ивановна (учитель математики): помогает пользователям пошагово разбираться в решении математических задач, объясняя сложные темы простыми словами и приводя различные примеры
- Татьяна Владимировна (учитель английского языка): с ней можно практиковать английский, изучать новые слова и проверять свои знания. Персонаж поддерживает беседы на разные темы, адаптируясь к уровню пользователя от А1 до С2
- Одноклассник Даня: разбирается в современных трендах, хобби, музыке и мемах, общаясь на языке современных детей. Будет интересен и взрослым, желающим понять интересы младшего поколения
- Джуниор-ассистент: специальный ИИ-помощник для детей, входящий во вселенную ассистентов «Т-Банка». Он рассказывает основы финансовой грамотности, помогает с учёбой и поддерживает беседы на широкий спектр тем

Доступ к нейроперсонажам – в мессенджере Telegram. Их разработка основана на анализе популярных запросов детей к Джуниор-ассистенту, что позволяет постоянно обновлять и улучшать модели для обработки новых запросов.



◆ СберБанк  
[sberbank.ru](http://sberbank.ru)

«СберБанк» и правительство Санкт-Петербурга анонсировали запуск детской версии «Единой карты петербуржца» – «ЕКПшки», которая появится к учебному году 2025–2026. Это проект для школьников, который объединит в себе банковскую карту и сервисы для оплаты питания, прохода в школу, льготного проезда в транспорте, а также предоставит скидки в учреждениях культуры.

Помимо финансовых функций, «ЕКПшка» позволит отслеживать успеваемость и посещаемость ребёнка. Также карту интегрируют с мобильным приложением, через которое дети смогут управлять финансами, копить деньги, анализировать расходы и делать переводы, а родители – контролировать траты и устанавливать лимиты.

По мере взросления клиента банкингу важно оставаться актуальным и адаптироваться под уже молодёжные потребности. Финтех-компании должны понимать, что на этом этапе жизни пользователи начинают не только управлять своими собственными финансами, но и активно участвовать в более сложных финансовых процессах, таких как кредиты, инвестирование, покупка недвижимости и планирование будущего. Помимо этого, в этот период жизни многие молодые люди начинают более осознанно подходить к своим финансам, пытаясь сбалансировать доходы и расходы.



◆ Frich  
[getfrich.com](http://getfrich.com)

Это стартап, который призван помочь поколению Z стать более реалистичными в вопросах финансов. Приложение служит социальной финансовой платформой, где пользователи могут анонимно задавать вопросы, делиться финансовыми данными и сравнивать свои расходы с ровесниками. Frich стремится создать пространство для открытых разговоров о деньгах, предоставляя возможность понять, как люди с похожим бэкграундом справляются с финансами. Frich использует собранные данные, чтобы связать пользователей с подходящими финансовыми сервисами и брендами.

Платформа зарабатывает деньги, сотрудничая с банками и брендами и взимая с них фиксированную плату за присутствие на своей платформе. Плата варьируется в зависимости от партнёра.

В России детский банкинг за последние несколько лет из ниши, связанной, в основном, с дебетовыми картами и базовыми функциями контроля трат, превращается в полноценное направление, совмещающее образовательную, финансовую и технологическую составляющие. С одной стороны, банки и финтех-компании видят в детях будущих лояльных клиентов, с другой – государство заинтересовано в повышении финансовой грамотности и развитии цифровых сервисов.

Вероятно, в будущем мы увидим ещё более тесную интеграцию детских банковских продуктов со «взрослыми» сервисами. Например, единая семейная финансовая панель, где родители могут видеть свои счета и счета детей, настраивать семейный бюджет и цели накоплений, а также комплексно управлять подписками, расходами на учёбу, тратами на развлечения и т. п.

Перспективы развития детского банкинга тесно связаны и с дальнейшей интеграцией финансовых сервисов в экосистему государственных услуг. Дети, как одна из крупнейших льготных категорий граждан, пользуются различными социальными мерами поддержки и имеют доступ к многочисленным муниципальным и федеральным программам: от бесплатного или льготного проезда до субсидий на питание. Объединение этих направлений с детскими банковскими продуктами позволит существенно упростить администрирование льгот, снизить бюрократию и повысить адресность государственной помощи. Кроме того, благодаря цифровым решениям дети и их родители смогут получать все необходимые услуги через единый интерфейс – будь то оформление скидок и пособий или запись на культурные мероприятия.

Такой подход расширяет потенциальную аудиторию детского банкинга и создаёт предпосылки для формирования целостной инфраструктуры поддержки семьи и детства, где финансовые инструменты становятся одним из ключевых элементов социальной защиты.

## Банкинг для старшего поколения

Silver Age банкинг (или банкинг для людей пожилого возраста) – это направление финансовых услуг, ориентированное на потребности клиентов старшего поколения. С учётом глобального тренда на увеличение продолжительности жизни и роста доли пожилых людей в населении, банки и финтех-компании начинают адаптировать свои продукты и сервисы, чтобы удовлетворить специфические запросы этой категории клиентов.

К 2050 году	<ul style="list-style-type: none"> <li>● По данным ООН, количество людей в возрасте 65+ в мире превысит 1,5 млрд (в 2020 году их было около 727 млн)</li> </ul>
К 2030	<ul style="list-style-type: none"> <li>● В России, согласно Росстату, доля населения старше 60 лет превысит 25%</li> </ul>
Уже сейчас	<ul style="list-style-type: none"> <li>● В развитых странах (ЕС, Япония) доля пожилых людей достигает 20–30% от общего населения</li> </ul>

Такая демографическая картина создаёт спрос на специализированные банковские решения и сервисы.

С возрастом отношение к управлению денежными ресурсами меняется: финансовые стратегии становятся менее рискованными, фокус пользователей переходит на сбережение активов и сохранение текущего уровня жизни, а предпочтение отдаётся консервативным инвестициям.

Помимо этого в пожилом возрасте возможны сценарии передачи управления финансами близким людям всвязи с состоянием здоровья или тревогой о финансовых махинациях.

Поведением пользователей пожилого возраста прежде всего руководит потребность в безопасности, поскольку с возрастом растёт уязвимость к мошенничеству.

Когорта пожилых пользователей финтех-решений формирует свои уникальные финансовые потребности. Растёт спрос на услуги, ориентированные на пенсионное планирование, пенсионные накопления и финансовую устойчивость.

Стартап с банковскими услугами для американцев старше 62 лет. Задача Charlie – «трансформировать» финансовые услуги для старшего поколения. Его основные преимущества включают быстрый доступ к пенсии (клиенты могут получать свои выплаты на 3–5 дней раньше), высокие процентные ставки, отсутствие комиссий и минимальных требований по балансу.

Charlie делают сильный акцент на безопасности пользователей и для этого разработали целый спектр решений. Например, функция проверки фотографий в Charlie помогает пользователям убедиться, что они заходят на подлинный аккаунт и защищены от фишинга и мошенничества. Пользователи могут загрузить фотографию близкого человека или питомца в свой аккаунт Charlie: это может быть изображение, с которым они легко ассоциируют свой профиль и которое сложно подделать злоумышленникам. При каждом входе в аккаунт на экране отображается загруженная фотография. Если клиент не видит свою фотографию, это сигнализирует о возможном мошенничестве или о том, что он зашёл на поддельный сайт.

Ещё одна интересная функция – семейный ко-пилот. Пользователи могут добавить доверенных членов семьи в аккаунт, чтобы те также получали важные уведомления о подозрительной активности: например, о смене адреса или добавлении нового получателя для оплаты счетов.

## Более 50%

европейцев старше 65 лет активно используют банковские мобильные приложения, если их интерфейс упрощён и есть служба поддержки по телефону, по данным Eurostat

## Около 40%

финансовых операций совершают граждане старше 65 лет. Многие банки предлагают специальные Senior-friendly отделения с консультантами-волонтёрами в Японии, которая считается одним из мировых лидеров по уровню «серебряной» экономики

- ◆ True Link Financial  
truelinkfinancial.com

Финтех-компания с финансовыми решениями для уязвимых групп населения, включая пожилых людей, людей с ограниченными возможностями и тех, кто выздоравливает от зависимости. Миссия компании – повысить финансовую независимость и благополучие этих групп, одновременно защищая их от мошенничества и финансовых злоупотреблений.

Основной продукт компании – True Link Card, дебетовая карта, специально разработанная для защиты пожилых людей и людей с ограниченными возможностями от мошенничества и нежелательных расходов. Карта позволяет опекунам и семьям устанавливать ограничения на категории расходов: например, запрещать покупки онлайн или в определённых магазинах. Также карта поддерживает уведомления в реальном времени о транзакциях, что позволяет мгновенно реагировать на подозрительные операции.

Главная цель продукта – улучшить финансовую независимость клиентов через снижение риска потерь из-за мошенничества или импульсивных покупок. Кроме карт компания также разрабатывает инвестиционные стратегии, которые помогают клиентам сохранять доступ к государственным льготам, а также сохранять баланс между доходностью инвестиций и безопасностью активов, что особенно важно для тех, кто находится на пенсии или близок к выходу на неё.

Тем, кто нуждается в помощи в управлении своими финансами, True Link предлагает счета попечительства, которые управляются назначенными попечителями. Эти счета позволяют безопасно управлять финансами, предотвращая несанкционированный доступ и обеспечивая соблюдение интересов подопечного.

True Link также предлагает услуги, связанные с планированием наследства, что включает в себя создание доверительных фондов, завещаний и других юридических документов. Компания обеспечивает юридическую поддержку и консультации, которые помогают клиентам защитить своё имущество и распределить его в соответствии с их желаниями.

В России «серебряный» банкинг (Silver Age Banking) ещё не оформился в обособленный сегмент, но уже существует ряд инициатив, ориентированных на потребности пожилых клиентов. Чаще всего они развиваются под эгидой социальных и пенсионных программ, а также в рамках стратегий крупных банков по привлечению и удержанию возрастной аудитории.

- ◆ СберБанк  
sberbankaktivno.ru

«СберБанк» запустил «Серебряный клуб» – инициативу, направленную на поддержку людей старшего поколения, повышение их финансовой и цифровой грамотности, а также создание комфортного пространства для общения и досуга. В рамках клуба проводятся мастер-классы, лекции и тренинги, где участники могут освоить современные технологии, узнать о возможностях банковских продуктов и развить новые навыки. Кроме того, «Серебряный клуб» служит местом, где пожилые люди могут находить единомышленников, обсуждать интересующие их темы и получать консультации от специалистов «Сбера».

Серебряный банкинг в России имеет серьёзные перспективы благодаря демографическим тенденциям и растущему интересу к вопросам активного долголетия. По мере увеличения доли пожилых людей в структуре населения финучреждения всё острее ощущают потребность в развитии специализированных продуктов и сервисов для этой аудитории.

Во-первых, спрос на удобные и безопасные решения для повседневных финансовых операций стимулирует банки к упрощению мобильных и веб-приложений. Во-вторых, растёт значение накопительных и страховых программ, учитывающих особенности пенсионного дохода и потребности в медицинской защите. В-третьих, всё более востребованными становятся образовательные мероприятия, в том числе по финансовой грамотности, где пожилые пользователи могут узнать о современных цифровых инструментах и способах обезопасить себя от мошенничества. Кроме того, инициативы, ориентированные на социальную поддержку и культурные активности, укрепляют доверие к банкам и делают их партнёрами в организации досуга и заботе о здоровье.

При участии государственных программ, направленных на адаптацию общества к старению, банки смогут ещё глубже встраивать свои решения в социальную инфраструктуру, включая транспортные и медицинские сервисы. Таким образом, серебряный банкинг становится не просто узкой нишей, а полноценным направлением финансового рынка, в котором российские банки могут занять лидирующие позиции, одновременно повышая качество жизни старшего поколения.

Дети – одна из целевых групп, через которую мошенники достают деньги родителей. В последний год растёт статистика социнжиниринга через детей, которые «почему-то» имеют доступ к банку родителей. Поэтому одна из задач детского банкинга – правильно объяснять, как себя оберегать. На сегодня она слабо реализована, и у неё есть потенциал для развития.

Например, для старшего поколения, которое также уязвимо перед мошенниками, придумали доверительное управление, когда мама или бабушка не может сделать платёж без подтверждения другого родственника. Я не уверен, что подобная механика есть в детском банкинге, но это было бы разумно: сколько таких историй, когда ребёнок покупал внутриигровую валюту в Roblox на 100, 200 или 500 тысяч рублей.

Важной задачей адаптации банковских продуктов является глубоко продуманный UI и UX с ориентацией на эту аудиторию: изменяемый размер шрифта, повышенный контраст и более простые формы интерфейса без элементов, которые надо разворачивать.

После 60–65 лет когнитивная нагрузка в интерфейсах, которые молодые люди легко осваивают, становится сильным барьером к использованию продукта без адаптаций к возрасту. Особенно это касается модных «цветных» приложений, где всё пестрит.

Лидер платформы экосистемы банка «Точка», Борис Ведерников

В последние годы мы видим, что банки стараются наращивать активную клиентскую базу за счёт сегментов клиентов, которые ранее были *unbankable*, причём эти усилия видны и в России, и в мире. И в целом эта тенденция (фактически – демократизация финансовых институтов) существенно шире, чем просто «поколенческий банкинг».

Да, начиная с 2020-го года многие российские банки стали уделять больше внимания не только молодёжи (условно 18–21, для которых многие банки уже предлагают кредитные продукты), но и более юным клиентам – подросткам и детям. Конечно, это во многом работа «на вырост», но таких клиентов в России уже миллионы.

С другой стороны, банки стали уделять существенно больше внимания и клиентам пенсионного, или «серебряного» возраста. Эти клиенты перестали восприниматься как источник дешёвых пассивов. Оказалось, что им можно отлично продавать и кредитные продукты: их доходы, хотя и существенно меньше, чем в сегментах 35–50 лет, зато очень стабильны. И уровень платёжной дисциплины у этих клиентов очень высок.

Но этими двумя сегментами движение банков в сторону клиентов, которые ранее им были не интересны, не ограничивается. Отличные примеры тому можно найти за океаном. Феномен бразильского NuBank в его бизнес-модели: они чётко выявили «боль» у крупного сегмента клиентов, которые не покрывались кредитными предложениями классических латиноамериканских банков, и предложили кредитные карты этим людям. В результате они стали одним из самых «больших» необанков мира, выйдя далеко за пределы родной Бразилии.

Аналогичные примеры есть и в странах с куда более устоявшейся банковской системой – например, Chime в США. Ядро их клиентской базы – так называемый *sub-prime*, то есть клиенты, фактически выведенные за рамки традиционных американских банков.

Chime предложили клиентам, кредитная история которых не позволяет обслуживаться в классических банках, опцию Second Chance Banking, и на этом простом предложении получили 22 миллиона клиентов в 2024 году.

Начальник управления исследований рынка ОТП Банка, Андрей Константинов



# Финансовая грамотность

Финансовые продукты становятся всеё более сложными: криптовалюты, токенизация активов, робо-эдвайзинг, ESG-инвестиции – всё это требует от пользователя хотя бы базового понимания. Однако далеко не у всех есть время или желание проходить длительные курсы или читать специализированную литературу. Поэтому финансовым компаниям приходится адаптировать образовательные элементы в своих продуктах под современные нужды.

На это влияет и клиповое мышление – способность быстро переключаться между информацией и мгновенно воспринимать её, но с меньшей глубиной усвоения. Это явление стало частью нашей жизни благодаря непрерывному потоку контента, который подаётся в виде коротких видеороликов, мемов, постов и т. д. Мы стали привыкать к тому, что информацию нужно получать быстро и чётко, с минимальными усилиями для восприятия.

В свою очередь, финтех-компании, учитывая этот тренд, начали фокусироваться на подаче финансовой информации максимально сжато и увлекательно, чтобы удержать внимание пользователей, которые всё чаще обращаются к коротким форматам.

◆ Moneyhub  
moneyhub.com

В сентябре 2024 года компания Moneyhub, лидер в области Open Finance, объявила о партнёрстве с платформой персонализированных видео Idomoo. Цель сотрудничества – интегрировать передовые видеотехнологии Idomoo в сервисы Moneyhub, чтобы дать клиентам интерактивные и персонализированные видеоматериалы, адаптированные к их финансовым потребностям.

Первым результатом этого партнёрства стало внедрение персонализированных видеороликов с пенсионными выписками в финансовом приложении Mercer Money от компании Mercer. Эти динамические видео наглядно объясняют пользователям их пенсионные накопления, включая текущий баланс, прогнозируемый доход на пенсии и последние взносы, делая сложную финансовую информацию более доступной и понятной.

◆ Ally Bank  
breakyourbudget.com

Ally Bank сотрудничает с финансовым инфлюенсером Микелой Аллокка (Michela Allocsa), известной под ником @breakyourbudget, для продвижения своих продуктов и повышения финансовой грамотности аудитории. Микела делится личным опытом и советами по управлению финансами, что делает её контент близким и понятным для широкой аудитории.

В рамках этого сотрудничества Микела создала видеоролик, в котором демонстрирует, как функции накопительных счетов Ally Bank помогают эффективно управлять сбережениями. Она подчёркивает удобство использования «сберегательных корзин» (Savings Buckets) – функции, позволяющей распределять средства по различным целям внутри одного сберегательного счёта.

Такое партнёрство позволяет Ally Bank представить свои продукты через призму реального опыта, что способствует укреплению доверия и повышению интереса к их услугам.

◆ Goalsetter  
goalsetter.co

Goalsetter – это образовательная финансовая платформа для обучения детей финансовой грамотности через интерактивные инструменты и реальные приложения. Платформа предлагает такие функции, как детская дебетовая карта, которая замораживается, пока ребёнок не завершит еженедельные викторины по финансовой грамотности, поддерживая принцип «учись, прежде чем тратить».

Кроме того, Goalsetter включает инструменты для сбережений и инвестиций, позволяя детям инвестировать в ETF и дробные акции с одобрения родителей. Образовательная программа охватывает такие темы, как накопления, инвестиции, разумное расходование и управление кредитами, превращая обучение в увлекательный процесс с помощью викторин и видео.

С учётом быстрого роста тренда на образовательный контент в формате коротких видео и интерактивных материалов, важно понимать, что подходы к обучению для разных поколений, таких как зумеры (поколение Z) и люди постарше, будут заметно различаться. Несмотря на общие элементы вроде стремления к быстрому и доступному обучению, у разных возрастных групп есть значительные различия в восприятии контента, ожиданиях и потребностях.

Другая проблема – ограниченность времени в коротких форматах и привычка к сжатой подаче информации, что усложняет объяснение более сложных финансовых концепций. Но в случае правильного подхода можно использовать этот формат для создания интерактивных обучающих материалов, которые затем можно дополнить более детальными курсами или консультациями для тех, кто заинтересован в углублённом изучении.

Кроме того, важно убедиться, что краткие образовательные видео не утратят качество и не будут содержать упрощённых, ложных или вводящих в заблуждение заявлений. Это создаёт потребность в строгом контроле за контентом и в мониторинге всех образовательных инициатив.

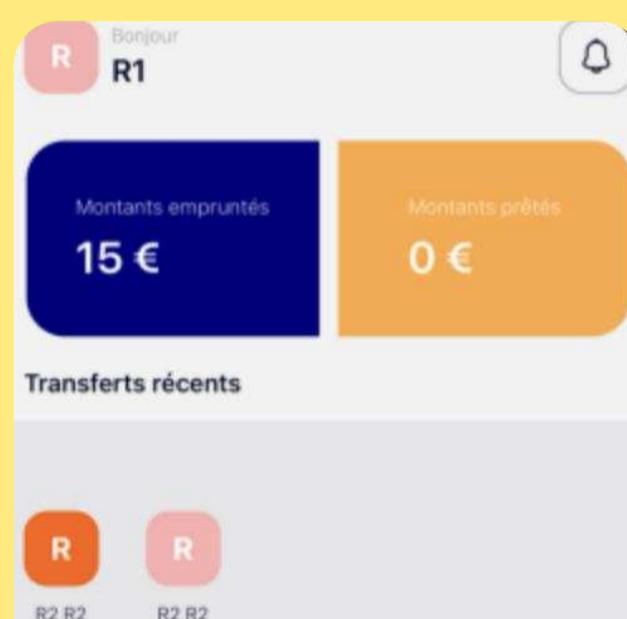
В будущем мы увидим, как финтех-компании будут всё больше ориентироваться на быстрое образование внутри своих приложений и продуктов. Вероятно, это будет сопровождаться усилением использования ИИ и аналитики данных для персонализации обучения и создания рекомендательных систем. Всё это поможет предложить пользователю обучение, соответствующее его текущим потребностям.

## Кооперативные / Коллективные финансы

Важным направлением становятся кооперативные финансы. В них входят платформы и инструменты, которые объединяют пользователей для совместного управления финансами, обмена опытом, коллективного накопления и инвестирования. Совместные покупки, коллективное накопление и доступ к краудфандинговым платформам позволяют людям справляться с финансовыми вызовами, распределяя нагрузку и уменьшая индивидуальные затраты в условиях кризиса.

Покупки «в складчину» и совместные сбережения становятся не просто удобным инструментом, а способом выживания в условиях ограниченных ресурсов. Кроме того, такие механики помогают компенсировать отсутствие доступа к традиционным финансовым продуктам. Например, коллективное инвестирование позволяет людям с небольшими сбережениями получить доступ к финансовым рынкам, которые в ином случае могли бы быть недоступны из-за высоких порогов входа. Аналогично, краудфандинг и P2P-кредитование становятся альтернативой банковским займам, когда банковская система становится менее доступной или более дорогостоящей.

В финансовых продуктах, где люди участвуют в рамках сообщества, они ощущают дополнительную ответственность перед другими участниками. Это создаёт естественный уровень доверия к платформе, где происходит взаимодействие. Социальные денежные обязательства также мотивируют пользователей приглашать друзей, семью или коллег для участия в совместных финансах, что даёт сервисам органический рост через реферальные механики.



#### ◆ Fneek

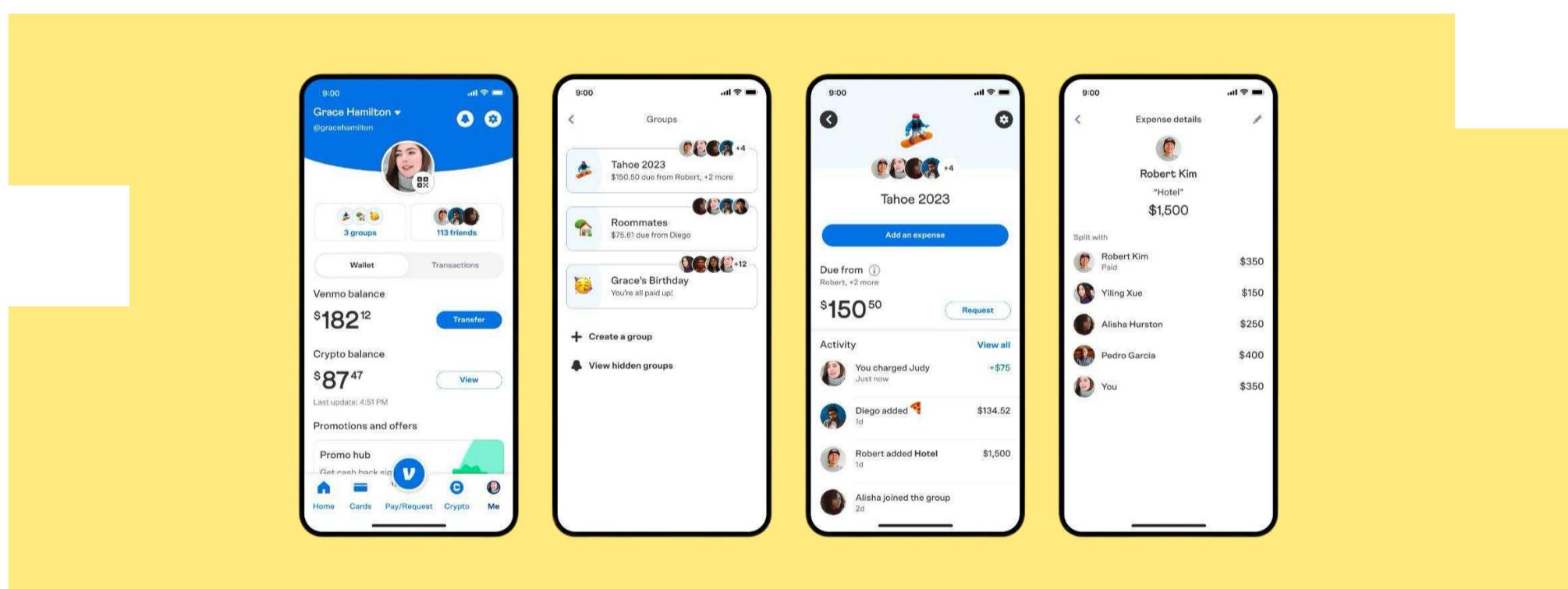
Кредитная платформа, которая упрощает оформление займов между частными лицами. Это решение для Peer-to-Peer (P2P) кредитования, позволяющее «управлять и формализовать дружественные займы между друзьями, семьёй и доверенными лицами».

Приложение предоставляет среду, в которой кредитор и заёмщик могут определить, зарегистрировать и подписать кредитные соглашения с индивидуальными условиями. После заключения соглашения сумма займа списывается со счёта кредитора «в течение нескольких минут», а заёмщику предлагаются возможности погасить заем ежемесячными, ежеквартальными или единовременными платежами. Весь процесс автоматизирован и управляемый через централизованный интерфейс приложения.

◆ Legria  
legria.com

Стартап предоставляет платформу, на которой покупатели могут приобретать доли в роскошных объектах недвижимости, которыми владеет материнская компания Legria. Вместо того, чтобы покупать весь объект целиком, частные инвесторы могут приобрести долю (минимум —  $\frac{1}{8}$ , максимум —  $\frac{1}{2}$ ), представленную в виде акций в компании. Legria также обеспечивает полное обновление и меблировку приобретенных объектов, полное управление имуществом и его содержание. После покупки доли в недвижимости совладельцы могут пользоваться этим объектом в течение года пропорционально купленной им доле. В пользование входит как самостоятельное проживание, так и сдача помещения в аренду.

В финансовой сфере, несмотря на её консервативный и личный характер, находят своё применение социальные механики из цифровых сообществ. Например, возможность оставлять комментарии и ставить «лайки» к транзакциям в ленте создаёт дополнительное пространство для коммуникации, что способствует формированию доверительных отношений и повышению вовлечённости участников.



◆ Goalsetter  
venmo.com

Мобильное приложение для денежных переводов, разработанное в США, которое делает процесс обмена деньгами между друзьями быстрым, удобным и социальным. Оно принадлежит компании PayPal и широко используется для небольших транзакций, таких как разделение счёта за ужин, аренда жилья или групповые расходы. Venmo предоставляет пользователям ленту активности, где отображаются переводы денег между друзьями, семьями или другими контактами. Пользователи могут оставлять комментарии или ставить «лайки» к транзакциям в ленте, создавая дополнительный уровень взаимодействия.

Финансы больше не воспринимаются исключительно как индивидуальная обязанность или сложная система транзакций. Они становятся социальной сферой, в которой доверие, вовлечённость и чувство принадлежности играют ключевую роль.

Социальные механизмы в финтехе позволяют не только делиться опытом, но и совместно решать финансовые задачи, такие как накопления, инвестирование или разделение расходов. Эти инструменты делают финансовые продукты более доступными, понятными и эмоционально привлекательными. В условиях, когда пользователи всё чаще ищут персонализированные и интерактивные решения, интеграция социальных функций становится мощным конкурентным преимуществом для финтех-компаний.

Технологический прогресс (в том числе блокчейн) будет способствовать дальнейшему развитию этой тенденции. Технологии децентрализованных финансов откроют новые возможности для горизонтальных взаимодействий между участниками финансовых экосистем.



Финансовая грамотность – очень важная штука для государства. Не только для человека, но и для государства. Потому что от того, насколько грамотными будут те граждане, которые проживают в этом государстве, во многом будет зависеть и успех экономической политики, инвестиционной политики.

Министр финансов РФ  
Антон Силуанов

Начиная со школьной скамьи, люди должны впитывать в себя навыки финансовой грамотности, понимать, как открыть дело, как хранить деньги, как не поддаваться на те предложения заманчивые, которые позволяют «сразу обогатиться»

Министр финансов РФ  
Антон Силуанов

Люди всё-таки часто стараются вести себя рационально. Я бы не говорила, что нерационально, но может не хватить знаний и навыков.

Председатель Банка России  
Эльвира Набиуллина



# Стейблкоины и цифровые валюты

Стейблкоины (Stablecoins) – это криптовалюты, стоимость которых привязана к стабильным активам, таким как фиатные валюты (например, доллар или евро), золото или корзина активов. Их цель – минимизировать волатильность, характерную для традиционных криптовалют, таких как биткойн. Стейблкоины широко используются в криptoэкономике для расчётов, сохранения стоимости и переводов средств.

Цифровые валюты центральных банков (ЦВЦБ) (Central Bank Digital Currencies, CBDC). Это цифровая форма национальной валюты, выпускаемая и регулируемая центральным банком. ЦВЦБ представляют собой цифровой аналог наличных денег, подкреплённый доверием к правительству и централизованной системе управления.

	<b>Стейблкоины</b>	<b>ЦВЦБ</b>
<b>Эмитент</b>	Частные компании или децентрализованные проекты	Центральные банки
<b>Привязка к активам</b>	Фиатные валюты, золото, криптовалюты, другие активы	Национальная валюта
<b>Технология</b>	Блокчейн	Блокчейн или Централизованные базы данных
<b>Регулирование</b>	Зависит от юрисдикции	Полностью регулируется ЦБ
<b>Пример</b>	USDT (Tether), USDC (Circle), DAI (MakerDAO), BUSD (Binance)	Китайский цифровой юань (e-CNY), цифровой евро, цифровой рубль
<b>Обеспечение</b>	Фиатная валюта, криптовалюты, другие активы или алгоритмы	Государственные активы, золотовалютные резервы
<b>Использование</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Международные переводы</li> <li>◆ Интеграция в DeFi-протоколы</li> <li>◆ Торговля, хранение и ликвидность</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Национальные платежи и расчёты</li> <li>◆ Контроль денежного обращения</li> <li>◆ Внедрение безналичных расчётов</li> </ul>

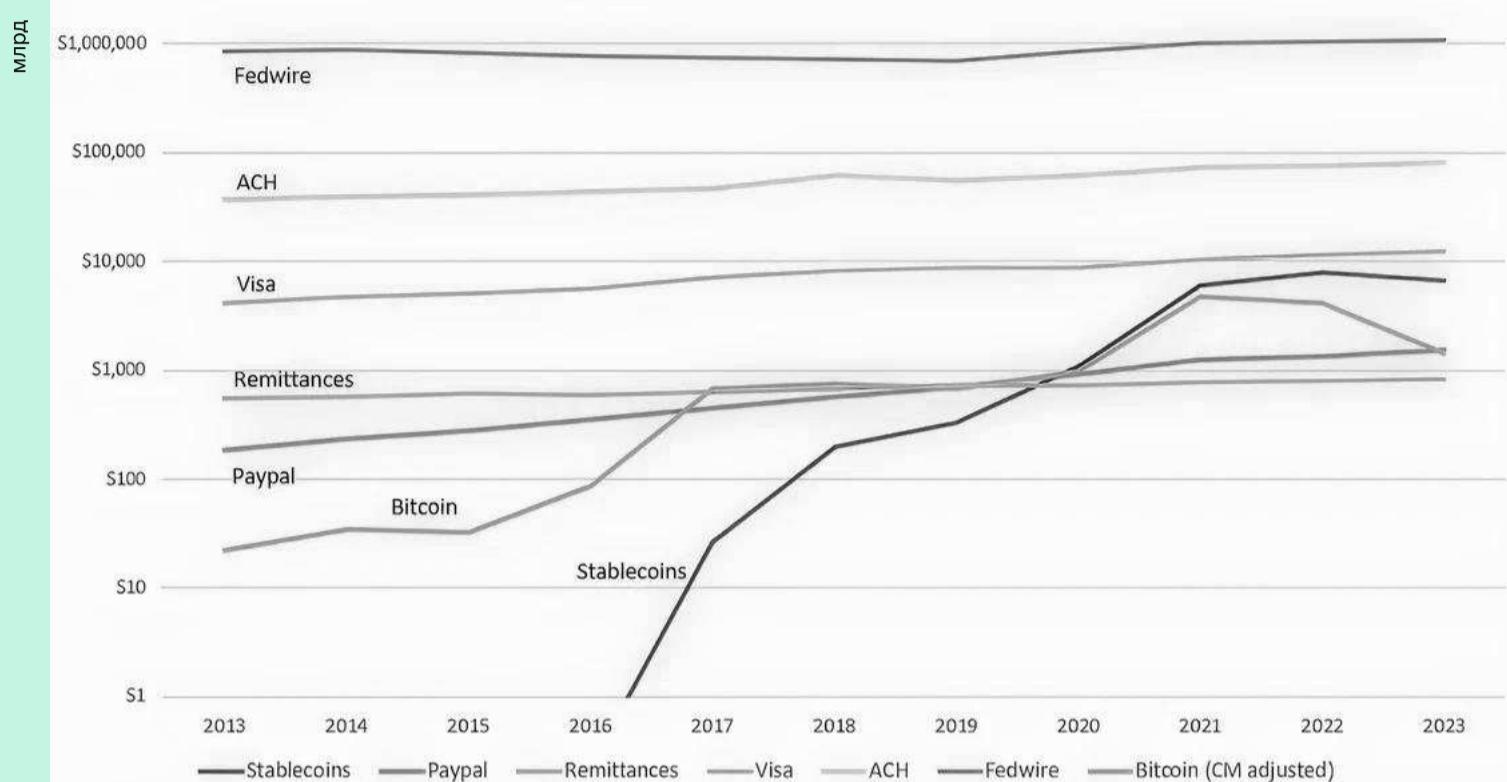
И стейблкоины, и ЦВЦБ направлены на решение таких проблем, как высокая стоимость транзакций, задержки в традиционных банковских системах и ограниченная доступность финансовых услуг в ряде регионов. Кроме того, они поддерживают движение к безналичной экономике и предоставляют потребителям больше возможностей для участия в цифровой экономике.

## Стейблкоины

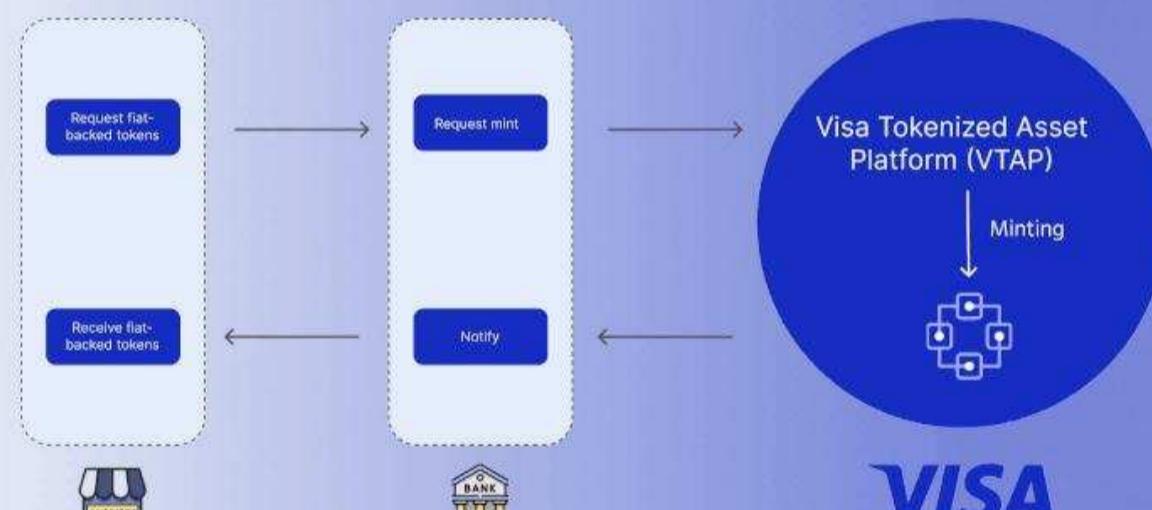
В условиях глобальной экономической рецессии пользователи и компании ищут стабильные финансовые инструменты. Традиционные валюты и криптовалюты могут подвергаться сильным колебаниям, тогда как стейблкоины обеспечивают стабильность, привязанную к надёжным резервным активам. Это способствует их массовому использованию как в развитых странах, так и в регионах с экономической нестабильностью.

Рост популярности стейблкоинов начинает конкурировать с объёмами транзакций таких крупных игроков, как PayPal, а в ряде случаев объемы стейблкоинов даже превосходят традиционные переводы (как, например, в 2021 году).

Годовой объем биткойнов/стейблкойнов по сравнению с другими финансовыми системами



### VTAP Interbank Transfer



◆ Visa  
techcentral.co.za

Запустила платформу, предназначенную для помощи банкам в выпуске стейблкоинов по всему миру. Цель инициативы – интегрировать стейблкоины в традиционную финансовую систему, предоставляя банкам инструменты для создания и управления собственными цифровыми валютами, привязанными к фиатным деньгам. Платформа Visa обеспечивает соответствие нормативным требованиям и безопасность транзакций, что способствует более широкому принятию стейблкоинов в глобальном масштабе.

В августе 2023 года

PayPal представила свой стейблкоин PayPal USD (PYUSD), привязанный к доллару США и созданный на блокчейне Ethereum по стандарту ERC-20. К декабрю 2024 года капитализация PYUSD превысила 651 млн долларов.

В сентябре 2024 года

Также появились сообщения о том, что финтех-компании Robinhood и Revolut рассматривают возможность выпуска собственных стейблкоинов.

Основное преимущество стейблкоина для экономики – дешевизна трансграничных переводов. Трансграничные транзакции всегда были сложным и дорогостоящим аспектом международной торговли и частных переводов. Стейблкоины устраняют барьеры, связанные с задержками, высокими комиссиями и валютной волатильностью, что особенно важно представителей бизнеса, мигрантов и развивающихся стран с ограниченным доступом к банковским услугам. Со стейблкоинами совершать глобальные платежи можно доступнее, быстрее и предсказуемее.



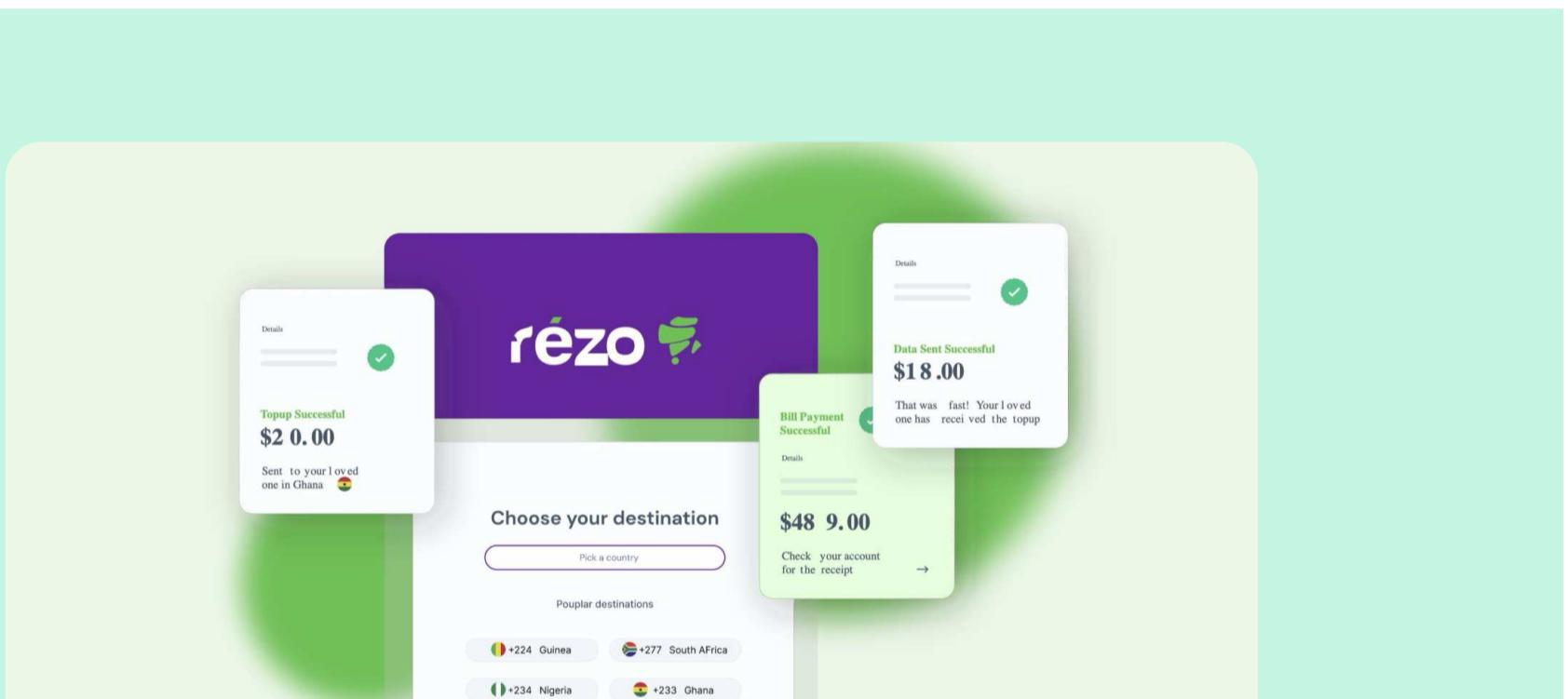
◆ Félix Pago  
[felixpago.com](http://felixpago.com)

Финтех-стартап, который предоставляет услугу денежных переводов через WhatsApp, ориентированную на латиноамериканских работников, отправляющих средства домой. В мае 2024 года компания привлекла 15,5 млн долларов в рамках раунда финансирования серии А для расширения своего присутствия в Латинской Америке и США.

Пользователи могут инициировать переводы с помощью чат-бота, отправляя ему даже голосовые сообщения. На стороне отправителя большинство деталей транзакции обрабатывается через чат-бот, а для ввода данных дебетовой карты даётся защищенная ссылка. Получатели могут мгновенно получить средства в местной валюте на банковский счёт или наличными в партнёрских точках выдачи в Мексике, Гватемале и Гондурасе.

Для оптимизации трансграничных переводов Félix Pago использует стейблкоин USDC от компании Circle. Применение USDC позволяет компании снизить расходы на обмен валют и обеспечить круглосуточную доступность средств без необходимости предварительного финансирования.

Стартап предлагает пользователям бесплатную первую транзакцию, а последующие – с комиссией 2,5 доллара для переводов в Гватемалу и Мексику, используя ступенчатую систему ценообразования для Гондураса.



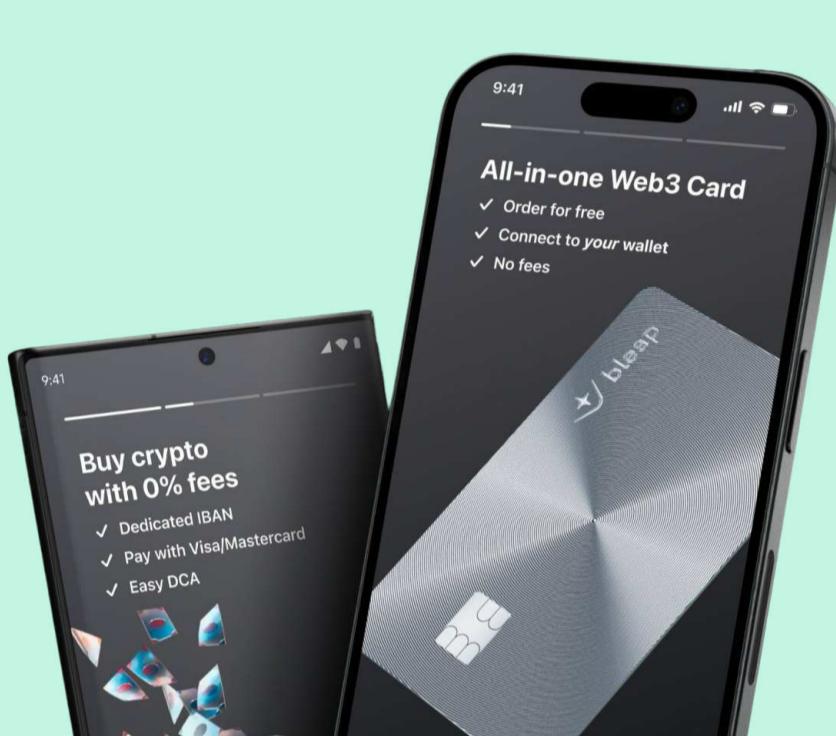
#### ◆ Rezo Money [rezo.money](https://rezo.money)

Специализируется на преобразовании цифровых активов вроде стейблкоинов (например, USDT) в реальные услуги, такие как предоплаченные минуты мобильной связи, электроэнергия и оплата подписок, в более чем 160 странах.

Компания заключила партнёрство с Triple-A – многолицензионным мировым лидером в области криптовалютных платёжных решений. Благодаря этому сотрудничеству клиенты Rezo Money теперь могут пополнять мобильные телефоны своих родных и друзей по всему миру, используя цифровые валюты. Например, клиент из Испании может использовать USDT через платформу Rezo Money, чтобы мгновенно пополнить мобильный телефон родственника в Нигерии. Транзакция проходит без банковских посредников, с минимальной комиссией и сразу доступна получателю.

Кроме того, с Rezo Money можно оплачивать счета и пользоваться другими услугами денежных переводов с помощью криптовалют.

Кроме роста популярности стейблкоинов как формы платежа эта цифровая валюта постепенно находит выходы в офлайн за счёт сразу нескольких факторов. Один из них – растущее желанием ритейлеров в лёгком приёме стейблкоинов наряду с наличными или банковскими картами в качестве средства оплаты. Другой фактор – ограниченность доступа к стабильному интернету и банковским услугам в развивающихся странах, для которых стейблкоины могут стать эффективным инструментом трансграничных платежей.



#### ◆ Bleap

[link.bleap.finance](https://link.bleap.finance)

Интерфейс для упрощения повседневных трат в цифровых и фиатных валютах. Он позволяет покупать и тратить стейблкоины напрямую через привязанную дебетовую карту Mastercard без комиссий за конвертацию, добавлять стейблкоины из внешних кошельков или покупать их за фиатные деньги, а также вести мультивалютные счета с процентными ставками, которые почти в 5 раз выше, чем в традиционных банках.

Bleap предлагает пользователям возможность зарабатывать до 20% годовых на цифровых активах, таких как USDT, USDC и DAI. Использование стейблкоинов позволяет избежать волатильности и предоставляет стабильный доход через DeFi-продукты.

Bleap отличается от традиционных сервисов вроде Revolut тем, что предлагает полный контроль над активами пользователей. Кошелёк Bleap связан с дебетовой картой Mastercard, что позволяет напрямую тратить стейблкоины в магазинах и онлайн без посредников, избегать комиссий за конвертацию в фиат и поддерживать доступ 24/7 к средствам, снижая риски утраты активов из-за взлома платформы или мошенничества.

Платформа также позволяет мгновенные переводы без комиссий, где стейблкоины играют ключевую роль благодаря стабильной стоимости и минимизации затрат на трансграничные транзакции.

◆ Visa  
pymnts.com

Visa в сотрудничестве со швейцарской компанией Tangem AG, специализирующейся на криптовалютных кошельках, выпустила новую платёжную карту Visa, совмещённую с аппаратным криптокошельком. Карта позволяет пользователям Tangem совершать платежи в любых торговых точках, принимающих Visa, используя свои балансы в криптовалютах или стейблкоинах.

В отличие от традиционных кастодиальных решений, где средства пользователей управляются третьими сторонами, карта Tangem содержит приватный ключ внутри встроенного чипа. Для каждой транзакции требуется физическое использование карты, что гарантирует полный контроль пользователей над своими активами.

◆ Circle  
altcoinbuzz.io

Компания Circle объявила о планах интеграции стейблкоина USDC с функцией бесконтактных платежей на iPhone, используя технологию NFC. Это позволит пользователям одним касанием отправлять USDC на устройства с поддержкой NFC – например, на платёжные терминалы или другие iPhone. Функционал упростит и ускорит транзакции, устранив необходимость сканирования QR-кодов или ручного ввода адресов кошельков.

В России наблюдается растущий интерес к использованию стейблкоинов, особенно в контексте международных расчётов. В июле 2024 года российские власти начали обсуждать возможность официальной легализации стейблкоинов для трансграничных платежей, что может упростить финансовые операции с партнёрами из стран БРИКС и снизить зависимость от традиционных банковских каналов.

В феврале 2024 года группа депутатов от КПРФ предложила законопроект, направленный на узаконивание стейблкоинов, обеспеченных золотом, для использования во внешнеторговых расчётах.

В июле 2024 года Центральный банк России опубликовал аналитический доклад, в котором обозначил ключевые риски, связанные с использованием стейблкоинов, и подчеркнул необходимость разработки соответствующего регулирования.

Регуляторы по всему миру, включая Россию, рассматривают стейблкоины как перспективный, но потенциально рискованный инструмент. Основные барьеры, которые они видят в легализации стейблкоинов, связаны с финансовой стабильностью, контролем и соблюдением законодательства. Широкое использование стейблкоинов, особенно обеспеченных иностранными валютами, может подорвать спрос на национальную валюту, что ослабит контроль центрального банка над экономикой. Массовое использование стейблкоинов внутри страны может затруднить проведение денежно-кредитной политики – например, управление инфляцией и процентными ставками. Кроме того, во многих странах, включая Россию, отсутствует чёткое законодательство, определяющее статус стейблкоинов.

## Цифровые валюты

Многие государства делают выбор в пользу цифровых валют центральных банков (ЦБЦБ), что напрямую связано с трендом на цифровой суверенитет. Цифровой суверенитет предполагает контроль государства над ключевыми технологиями, данными и финансовой инфраструктурой, что особенно важно в условиях ускоряющейся глобальной цифровизации. В отличие от частных криптовалют и нерегулируемых стейблкоинов, внедрение ЦБЦБ позволяет странам сохранить полный контроль над эмиссией и оборотом денег. Это помогает государствам избежать зависимости от частных финансовых инструментов, таких как USDT или USDC, и поддерживать стабильность своей денежной массы.

134 страны и валютные союзы, представляющие 98% мирового ВВП, исследуют возможность внедрения цифровых валют центрального банка (ЦБЦБ). В мае 2020 года это число составляло всего 35. В настоящее время 66 стран находятся на продвинутой стадии исследования – разработка, пилотирование или запуск.

Кроме того, ЦБЦБ играют ключевую роль в борьбе с так называемой «долларизацией», когда иностранные валюты (в том числе в цифровой форме) начинают доминировать в расчётах внутри страны. В этой ситуации цифровая валюта центрального банка становится альтернативой, которая укрепляет позиции национальной валюты, особенно в трансграничных расчётах. Примером является Китай, который через цифровой юань активно продвигает свою независимую систему международных расчётов, выступающую в качестве альтернативы SWIFT.

Важное преимущество ЦБЦБ – развитие независимой цифровой инфраструктуры. Государства, внедряя цифровые валюты, создают собственные платёжные экосистемы, минимизируя зависимость от глобальных игроков, таких как Visa, Mastercard или SWIFT. Это особенно важно в условиях экономических санкций и геополитической нестабильности, когда внешние системы могут ограничить доступ к платёжным инструментам.

Таким образом, ЦВЦБ позволяет странам укрепить национальный контроль над финансами, развивать независимые технологии и обеспечивать долгосрочную экономическую устойчивость.

В России ЦБ РФ скептически относится к частным стейблкоинам, указывая на повышенные риски, связанные с обеспечением таких активов, и рассматривает цифровой рубль как предпочтительную альтернативу.

Цифровой рубль – это форма национальной валюты России, разрабатываемая Центральным банком России (ЦБ РФ) как часть глобального тренда на внедрение ЦВЦБ. Цифровой рубль будет дополнять наличные и безналичные деньги, создавая триединую систему обращения национальной валюты.

Хотя стейблкоины широко используются для трансграничных расчётов благодаря низким комиссиям и высокой скорости транзакций, цифровой рубль может предложить те же преимущества. Использование блокчейн-технологий или других распределённых реестров сократит время обработки международных платежей, даст большую прозрачность и контроль над транзакциями, а исключение посредников, таких как корреспондентские банки, уменьшит стоимость переводов.

Кроме того, Россия рассматривает возможность использовать цифровой рубль в международной торговле со странами БРИКС и другими союзниками, что может заменить частные стейблкоины. Это важно, поскольку многие стейблкоины, привязанные к доллару или другим резервным валютам, могут оказаться под влиянием западных санкций, что делает их использование рисковым для стран БРИКС. В свою очередь, ЦВЦБ, будучи национальными валютами, позволяют обходить санкционные ограничения и создавать альтернативные механизмы расчётов между странами БРИКС, полностью подконтрольные их правительствам. Также ЦВЦБ могут стать основой для создания единой платформы расчётов между странами БРИКС, что ускорит развитие торговли и инвестиций внутри блока.

Интеграция цифрового рубля в экономику даст коммерческим банкам платформу для создания новых продуктов. При этом популяризация цифрового рубля среди населения увеличивает риск снижения спроса на депозиты и классические финансовые услуги.

# Опыт Китая

Многие другие страны уже экспериментируют с ЦВЦБ, что указывает на серьёзный интерес к их внедрению. Китай, например, активно продвигает цифровой юань (e-CNY), тестируя его в нескольких городах и подключая к экосистемам e-commerce.

К концу июня  
2024 года

общий объём транзакций с использованием цифрового юаня достиг 7 трлн юаней ( $\approx$  986,07 млрд долларов США).



◆ Китай. Аппаратный кошелёк  
[globaltimes.cn](http://globaltimes.cn)

В 2024 году Китай стал расширять использование цифрового юаня в международной торговле. Власти города Сюйчжоу (провинция Цзянсу) объявили о планах использовать e-CNY для оплаты хранения товаров и сопутствующих услуг, перевозимых поездами в рамках инициативы «один пояс, один путь». Это способствует укреплению торговли между Китаем и Европейским Союзом.

Также в Китае создали аппаратный кошелёк для цифрового юаня, который предлагает более безопасный и доступный способ использования этой цифровой валюты. Кошелёк поддерживает функции «оплаты нажатиями» и «сканирования для оплаты», что позволяет торговцам принимать платежи с помощью POS-терминалов и мобильных устройств, разработанных несколькими китайскими банками и финансовыми учреждениями.

Кошелёк использует блокчейн-технологию – это обеспечивает уникальную идентификацию каждой единицы, а также отслеживаемость и безопасность транзакций. Кошелёк включает дисплей для отображения баланса и деталей платежей, поддерживает анонимное использование и не требует нового оборудования для торговцев. Это делает его особенно полезным для пожилых людей, иностранных инвесторов и международных туристов в Китае.

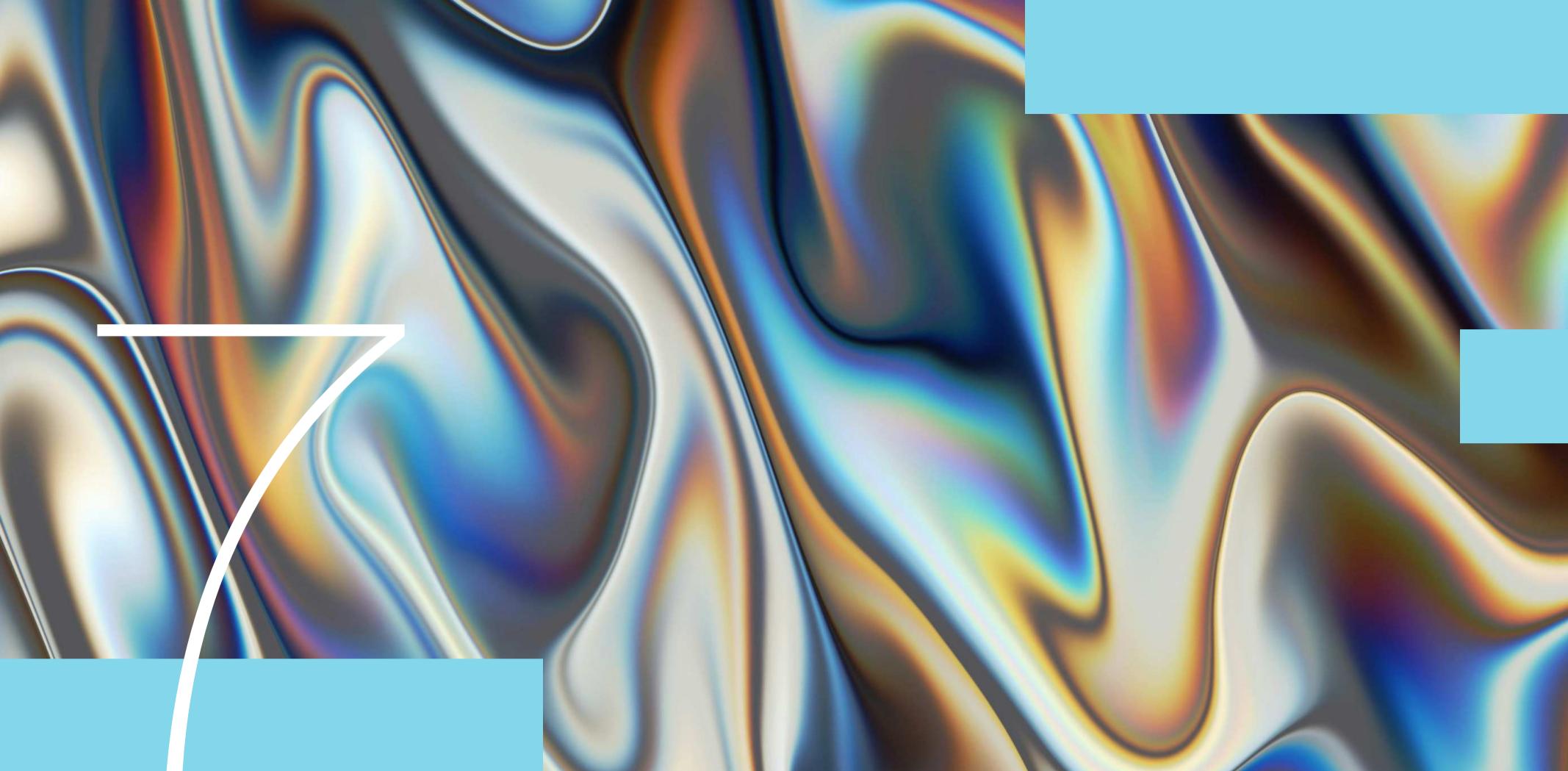


Цифровой рубль – это третья форма нашей валюты. Есть наличные, есть безналичные карточки, и есть ещё цифровой рубль. Он стопроцентно надёжен, и его внедрение планируется уже в следующем году.

Министр финансов РФ, Антон Силуанов

На текущий момент есть возможность трактовать стейблкоины для их использования для цели ВЭД как иностранные цифровые права. И мы склоняемся к этому. Нам кажется, что и операторы всё так понимают, и в целом Центральный банк готов это обсуждать в очень конструктивном русле.

Заместитель директора департамента финансовой политики Минфина, Осман Кабалоев



# AI-агенты на пути к автономному банкингу

Self-Driving Banking – это концепция автоматизированного, проактивного и автономного банковского обслуживания, где банковские процессы управляются с минимальным участием человека. Она строится на основе искусственного интеллекта, машинного обучения, алгоритмов автоматизации и аналитики данных.

В основе Self-Driving Banking лежит персонализация и предиктивная аналитика. Банк не просто фиксирует транзакции, а проактивно управляет финансами клиента: оптимизирует траты, автоматически оплачивает счета, предлагает выгодные инвестиционные стратегии и предупреждает о возможных кассовых разрывах. Например, если система видит, что клиент регулярно забывает оплачивать подписки, она берёт это на себя, а если обнаруживает снижение доходов, заранее предлагает кредитные или инвестиционные решения.

Такой подход снижает необходимость в ручном управлении финансами и устраняет рутинные задачи. Взаимодействие с банком происходит через чат-ботов, голосовых помощников или другие автоматизированные мобильные интерфейсы, позволяя управлять деньгами с помощью голосовых команд или простых запросов.

Важный элемент концепции – безопасность: алгоритмы машинного обучения анализируют транзакции в режиме реального времени, выявляют подозрительную активность и предотвращают мошенничество, используя биометрическую аутентификацию и интеллектуальные антифрод-системы.

Self-Driving Banking интегрируется с различными экосистемами, такими как умный дом, автомобильные сервисы, страховые компании и маркетплейсы, превращая финансовые услуги в неотъемлемую часть повседневной жизни. Например, при покупке автомобиля банк может автоматически предложить оптимальный вариант финансирования, а при изменении финансового состояния – скорректировать инвестиционные стратегии без необходимости ручного вмешательства.

С развитием искусственного интеллекта и ИИ-агентов концепция Self-Driving Banking значительно углубляется и выходит на новый уровень. ИИ становится не только инструментом для автоматизации процессов, но и ключевым элементом, который позволяет системе становиться действительно автономной и самонастраивающейся. Развитие ИИ-агентов делает банки проактивными партнёрами, которые не просто реагируют на запросы клиентов, но и предугадывают их потребности, принимая на себя всё более сложные функции

AI-агенты, работающие на основе больших языковых моделей (LLM), таких как GPT и их аналоги, становятся следующим значительным шагом в развитии технологий искусственного интеллекта. Такие агенты как высокоадаптивные личные помощники способны выполнять сложные задачи, используя широкий набор инструментов и методов. Их применение уже сейчас открывает новые горизонты для финтех-индустрии, предоставляя уникальные возможности для повышения эффективности и улучшения пользовательского опыта.

В отличие от простых чат-ботов, которые могут только генерировать текст в ответ на запросы пользователей, AI-агенты функционируют как полноценные исполнительные механизмы.

Они способны:

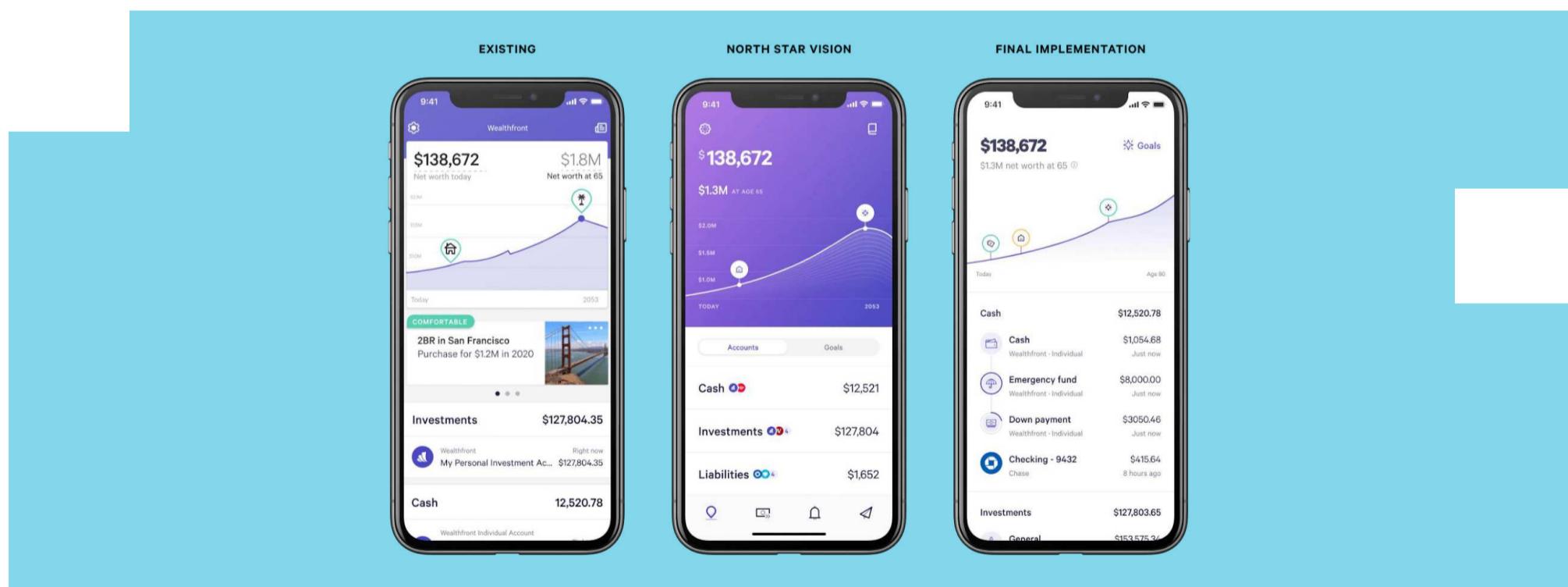
1. Анализировать задачи: разрабатывать стратегии для их выполнения, учитывая контекст и специфические требования пользователя.
2. Выбирать инструменты: подобно человеку в мастерской, AI-агенты «берут» те инструменты, которые необходимы для выполнения конкретной задачи, будь то алгоритмы анализа данных, модули автоматизации или API внешних сервисов.
3. Обучаться и адаптироваться: с течением времени агенты становятся более точными в своих действиях благодаря обучению на новых данных.

◆ Interface.ai  
interface.ai

Платформа автоматизации клиентских процессов для банков и финансовых учреждений. Компания обслуживает более 100 финансовых организаций в Северной Америке, обрабатывая миллионы взаимодействий ежедневно. Основной продукт – голосовые и текстовые AI-агенты, которые помогают выполнять базовые запросы клиентов, такие как изменение условий ипотечных платежей и открытие новых счетов.

Платформа предоставляет готовые интеграции, специализированные модели данных и рабочие процессы для банковской отрасли. Банки могут настраивать агентов, обучая их на собственных данных, и использовать их для повышения продаж на основе исторических взаимодействий.

Персонализированные финансовые ассистенты как одно из проявлений агентов становятся важным элементом CX (Customer Experience) в финтехе. Такие ассистенты способны автоматизировать задачи по управлению бюджетом, предоставляя рекомендации по инвестициям и оптимизируя расходы на основе данных о финансовых привычках пользователя. Благодаря анализу транзакций, ассистенты помогают выявлять возможности для экономии или рефинансирования, предлагая консультации и анализируя кредитоспособность с учётом индивидуальной финансовой истории.



◆ Wealthfront  
wealthfront.com

Одна из ведущих платформ робо-советников, предлагающая автоматизированное управление финансами, инвестициями и сбережениями. Wealthfront создаёт диверсифицированные портфели на основе биржевых фондов (ETF), включающих акции, облигации, недвижимость и другие классы активов, и автоматически ребалансирует портфели, чтобы поддерживать целевую структуру активов. Также Wealthfront минимизирует налоговые обязательства, продавая убыточные активы для компенсации налоговых начислений

Path – это фирменный инструмент Wealthfront для финансового планирования, основанный на ИИ. Он помогает пользователям оценивать готовность к выходу на пенсию, покупке жилья, финансированию образования и другим целям. Интеграция с реальными счетами пользователей позволяет предоставлять персонализированные рекомендации на основе актуальных данных.

Wealthfront исключает необходимость ручного управления денежными потоками с помощью ИИ – это полностью автоматизированная система, распределяющая доход пользователя между сбережениями, инвестициями и счетами на основе его предпочтений.

The screenshot shows the Calypso platform's dashboard for Meta Platforms (META). At the top, there are tabs for JUL 25, 2023, OCT 23, 2023, JAN 31, 2024, and APR 23, 2024. Below the tabs, there are sections for 'Key Theses' (with an 'AI OPINION' button), 'Street Bull Thesis', 'Street Bear Thesis', and 'Personal Thesis'. A search bar 'Search Here' is at the top right. To the right, there are sections for 'Into Print' (P/TTM Revenue: 9.67, P/E: 33.37, 3M vs. QQQ: +26.5%, 3M vs. SPY: +22.6%), 'Financials' (Market Cap: \$1.16T, Revenue: \$36.5B (+27%), Gross Margin: 82% (+3%), Op. Margin: 38% (+13%), Shares YoY: +1%, 1-Day Price Change: -11.0%), and 'Current Setup' (P/E: 28.3, P/TTM Revenue: 9.1, Next Earnings: N/A, Stock Return: +11.9%, QQQ Return: +9.2%, SPY Return: +6.2%). At the bottom, there are sections for 'Debates' (Impact of AI Investment on CapEx and Financial Performance, Monetization and Performance of New Advertising and Product Initiatives) and 'Key Notes' (with earnings reports from April 23, 2024).

◆ Calypso  
calypsopilot.com

Платформа для анализа публичных акций. Она сочетает возможности ИИ с транскриптами, финансовыми данными, заголовками новостей и тематическими исследованиями, предоставляя пользователям всесторонний анализ рынка.

Платформа транслирует мнение ИИ о текущих рыночных тенденциях и анализирует ключевые дебаты вокруг конкретных акций. Пользователи могут отслеживать свои инвестиционные тезисы в приватной панели управления, что помогает избежать «дрейфа тезисов» и сохранять фокус на первоначальных инвестиционных идеях.

Также пользователи могут задавать вопросы модели GPT-4, специально обученной для оценки отдельных акций: она позволяет быстро получать ответы на сложные финансовые вопросы. Функция поиска позволяет находить упоминания определённых терминов во всех публичных транскриптах, что ускоряет процесс исследования и анализа.

Главное преимущество ИИ-агентов – глубокая персонализация, которая позволяет адаптировать их работу под уникальные потребности каждого пользователя.

## 59% россиян

Готовы доверить ИИ управление собственными финансами. Большая часть респондентов (80%) доверила бы ИИ давать рекомендации по оптимизации расходов и систематизации трат. На втором месте (78%) – оценка финансового благосостояния, уровня доходов и задолженности. Наблюдается тренд на рост желающих переводить средства на вклад или накопительный счёт (с 65% до 76%). 75% готовы переводить суммы для долгосрочного погашения кредита, а 69% – распределять месячные траты. Самый значительный рост наблюдается среди желающих доверить ИИ переводить на благотворительность (на 17 п. п. до 66%) и инвестировать (63%).

Помимо ассистирования пользователя через аналитику существующих транзакционных данных, подобные агенты также могут участвовать в допродаже услуг финтех-сервиса.



### ◆ Cleo

[web.meetcleo.com](http://web.meetcleo.com)

Финтех-компания, которая предоставляет цифрового помощника по личным финансам. Он помогает пользователям с бюджетированием, сбережениями и избеганием долгов. Основная аудитория Cleo – молодые люди, живущие от зарплаты до зарплаты.

Используя финансовую и поведенческую аналитику, помощник может, например, предложить функцию мгновенного получения денежных авансов: пользователи могут получить аванс без процентов, но с дополнительной платой за срочную обработку (например, 8 долларов за мгновенный перевод).

◆ Kudos

[joinkudos.com](http://joinkudos.com)

Умный кошелёк на основе искусственного интеллекта, который помогает пользователям выбирать оптимальную кредитную карту для каждой покупки, чтобы максимизировать вознаграждения и кешбэк. Платформа анализирует привычки потребителей в расходах и предоставляет персонализированные финансовые рекомендации, способствуя эффективному использованию кредитных карт.

Недавно Kudos представила новые функции, такие как MariaGPT – инструмент для подбора карт на основе ИИ, индексирующий и рекомендующий более 3000 карт из своей базы данных. Также в списке функций Dream Wallet с персонализированными рекомендациями по картам на основе привычек расходов пользователя и Kudos Boost с персонализированными кешбэк-вознаграждениями поверх существующих наград кредитных карт у более чем 15 000 партнёрских брендов и ритейлеров.

Тем не менее, на данный момент остаётся неочевидным, насколько автономно люди действительно готовы доверить искусственноому интеллекту (ИИ) полное управление своими финансами. Недостаток прозрачности в работе алгоритмов вызывает опасения относительно их решений. Также возникают сомнения, насколько решения ИИ соответствуют интересам клиента, а не компании, которая его разработала.

Даже при условии высокой технологической готовности, продукты на основе ИИ должны пройти этапы проб и ошибок, чтобы завоевать доверие и доказать свою надёжность. Финансовые ИИ-агенты должны быть апробированы на пилотных группах пользователей с подробным анализом результатов. Также необходима работа с различными сценариями, включая кризисные, чтобы показать стабильность решений.

Для работы ИИ-агенты требуют доступа к транзакционной истории, кредитным профилям и другой чувствительной информации. Это вызывает вопросы о барьерах распространения технологии в вопросах соблюдения конфиденциальности, особенно в условиях ужесточающегося регулирования, такого как GDPR в Европе или CCPA в США.

Создала платформу, позволяющую ИИ-агентам управлять финансами и выполнять задачи от имени пользователей. Каждый агент получает цифровой кошельк для хранения средств и совершения платежей. Платформа интегрируется с банковскими системами и блокчейнами, поддерживая традиционные и децентрализованные транзакции.

ИИ-агенты могут бронировать билеты, управлять подписками и оптимизировать расходы, действуя автономно. Пользователи контролируют лимиты расходов, просматривают отчёты и одобряют крупные платежи. Для безопасности используются шифрование, токенизация и алгоритмы предотвращения мошенничества.

Успешная интеграция ИИ-решений в управление финансами может существенно изменить как потребительскую экономику, так и сферу маркетинга. Если ИИ-агенты начнут самостоятельно принимать решения, такие как выбор и покупка авиабилетов, это приведёт к ряду трансформаций.

В первую очередь, при главенствовании алгоритмического выбора при совершении покупки возможно снижение влияния эмоциональных факторов, которые часто стимулируют импульсивные траты.

Потребительские предпочтения могут стать вторичными, если ИИ основывается только на рациональных критериях, таких как цена или функциональность. Брендам придётся адаптироваться к тому, что их аудитория теперь – это не только люди, но и алгоритмы. Компании будут вынуждены улучшать свои предложения, чтобы удовлетворять критерии ИИ-агентов, которые могут учитывать даже мелкие детали (например, скрытые сборы или время отклика службы поддержки), что, возможно, положительно скажется на CX в целом.

Традиционные маркетинговые стратегии, ориентированные на эмоции, перестанут быть эффективными для ИИ-агентов. Компании начнут разрабатывать алгоритмы взаимодействия с ИИ, оптимизируя предложения для машинного восприятия. Маркетинг сместится в сторону API-решений. Например, авиакомпании будут стараться «подружиться» с алгоритмами, предоставляя им удобный доступ к своим данным через открытые платформы.

В мире, где каждый банк будет предлагать свой ИИ-агент, борьба за клиента больше не будет основываться только на функционале. В такой реальности ключевым фактором выбора банка перестаёт быть процентная ставка или бонусная программа – на первое место выходит доверие к бренду и его технологиям.

Если раньше клиенты выбирали банк на основе условий по вкладам, кредитам или программе лояльности, то теперь главным критерием становится ответ на вопрос: «Насколько я могу доверять этому банку и его ИИ-ассистенту, который управляет моими финансами?»

Все банки смогут автоматизировать операции, но не все смогут выстроить доверие к своим ИИ-решениям. Клиент должен понимать, как и на основе чего принимаются решения его персонального банковского ИИ. Тут на первый план выходит механизм объяснимого ИИ\* (Explainable AI), который позволяет клиенту видеть логику действий ИИ-агента.

Explainable AI (XAI) – это концепция и набор методов, которые помогают сделать работу искусственного интеллекта прозрачной, интерпретируемой и понятной для пользователей и специалистов. В традиционных ИИ-системах, особенно в глубоком обучении, решения принимаются по типу «черного ящика» (black box), где сложно понять, почему алгоритм пришёл к определённому выводу. XAI устраняет этот недостаток, предоставляя интерпретируемые объяснения того, как ИИ принимает решения, что особенно важно для финансовых технологий, медицины, юриспруденции и других регулируемых отраслей.

Также важно понимать, что в эпоху автоматизации банки, которые смогут создать сильную эмоциональную связь с клиентами, выиграют в долгосрочной перспективе. Ведь люди доверяют не технологиям, а тем, кто их разрабатывает. Технологии можно скопировать, но доверие к бренду строится годами – и именно оно станет решающим фактором выбора.



Организации выделяют группы, как им кажется, однотипных клиентов по определённым критериям и предлагают им сложный набор продуктов. Развитие искусственного интеллекта позволяет переходить к сегментам размером в одного человека. Системы узкого ИИ существовали и раньше, но они не могли проводить анализ потребностей человека и работать с ним индивидуально. Некоторые лидеры уже созрели для того, чтобы на базе Generative AI делать подобного рода системы. AI-решения становятся инструментом не столько для «революции», сколько для оптимизации бизнес-процессов и снижения затрат.

Старший управляющий директор Сбербанка, руководитель центра финансовой аналитики, Михаил Матовников

Идея автоматических агентов (AI-ассистентов, автономных помощников и ботов) перспективна, но требует «хорошего заземления». Главная проблема – доверие пользователей, особенно в банковской среде, где на кону – деньги и данные. AI-агент не должен решать за пользователя, он должен усиливать его. Хороший агент – это как хороший UX: ты не замечаешь его работу, но он делает тебя эффективнее.

Старший управляющий директор Сбербанка, руководитель центра финансовой аналитики, Михаил Матовников

Особую обеспокоенность вызывает возможность утечки данных и использования ИИ во вред. Уже есть прецеденты, когда злоумышленники обучали нейросети на пользовательских данных, а затем с помощью промптов добивались раскрытия конфиденциальной информации. На этом фоне возникает вопрос: готовы ли люди передать управление своими счетами, кредитами, активами не человеку, а ИИ, который может ошибиться, быть взломан или использоваться в мошеннических схемах? Особенno, когда на кону стоят миллиарды и любое нарушение безопасности может иметь катастрофические последствия.

В этой зоне – футуризм неотделим от паранойи. Даже те, кто доверяет ИИ в торговле акциями, остаются осторожными в вопросе личных финансов. Тем не менее, несмотря на риски, технологическое развитие продолжится. Мы увидим множество экспериментов – от ограниченных моделей, выполняющих узкие задачи (например, выбор карты с оптимальным кешбэком), до более амбициозных стартапов. Но переход к полному управлению финансами через ИИ будет происходить постепенно, в течение 7 лет. В первую очередь, в тех зонах, где можно контролировать риски и сохранять доверие пользователей.

Старший управляющий директор Сбербанка, руководитель центра финансовой аналитики, Михаил Матовников

Есть тренд на невидимый банкинг, который сильно пересекается с ИИ-банкингом. Я бы сказал, что невидимый банкинг – это тренд, а ИИ-банкинг на сегодня – микротренд. По крайней мере, для России.

Развивается тенденция, когда интеллектуальные цифровые агенты (Алиса, Alexa и др.) становятся представителями людей и организаций, совершая покупки товаров и услуг. Эти «машины» могут выбирать бренды на основе как запроса потребителя, так и выводов, сформулированных самим генеративным ИИ. Также они могут прогнозировать будущие потребности и обрабатывать транзакции без участия человека, создавая этим альтернативу подпискам. Это значит, что теперь компаниям нужно убедить приобрести их продукт или услугу не только клиента, но и используемый им ИИ.

Уже сегодня помощник Алиса может заказывать товары из «Яндекс Лавки», а «ВкусВилл» интегрировал в сервис доставки возможность узнавать о статусе заказа с помощью Алисы.

Согласно Gartner, к 2028 году будет существовать 15 миллиардов подключённых устройств, способных вести себя, как клиенты. К 2030 же году в среднем от 15% до 20% доходов компаний будет приходиться на Machine Customers.

Автономный банкинг – это длинный путь от жёсткой привычки работать через интерфейс к переходу в пользу работы через диалог с ИИ. Некоторые скептически шутят, что это откат к прошлому, когда компьютерами управляли через командную строку.

Тут важно заметить, что банкинг должен стать полностью автоматизированным лишь с некоторыми ручными корректировками от человека для активации нового навыка. Я предполагаю, что к 2030 этот тренд станет суперактуальным, и думаю, что автономный ИИ-банкинг станет новым «нулевым интерфейсом» (zeroUI) любого банка.

Лидер платформы экосистемы банка «Точка», Борис Ведерников

# Информация для СМИ об аис

аис. – ведущая российская компания в области исследования мировых практик и трендов, необходимых для цифровой трансформации ведущих игроков и индустрий.

аис. является стратегическим партнером ЦБ РФ, Госуслуг, сайта Президента РФ (kremlin.ru). Крупнейшие клиенты аис. в финансовой индустрии: Сбер, ВТБ, Тинькофф, Альфа-Банк, Газпромбанк, Московская биржа, ДОМ.РФ, Райффайзенбанк и другие

## Аис в цифрах

25 лет на рынке

200+ проведенных исследований

500+ реализованных проектов

300+ наград и международных номинаций

