

Текст: Куаныш Рисбай, Марите Любинайте

НОВЫЕ БИЗНЕС- МОДЕЛИ

Инновационные технологии бросают вызов мировой банковской системе



За прошедший год глобальный банковский сектор добился некоторых успехов в собственной стабилизации после финансового кризиса. Однако теперь перед ним стоят новые вызовы. Как отмечается в ежегодном обзоре банковской отрасли «Тройное преобразование» компании McKinsey, в предстоящем десятилетии на этот сегмент мировой экономики значительное влияние будут оказывать новые технологии и высокий уровень мобильности потребителей, что в конечном счете фундаментально трансформирует банковский сектор.

УСПЕХИ И НЕУДАЧИ

В своем отчете за 2011 год аналитики McKinsey отметили необходимость движения банковского сектора по трем основным векторам: эффективно использовать капитал, доходы и затраты. Банки начали многочисленные инициативы по этим направлениям, но их усилия не были отражены в отчетах о прибыли за 2011 год из-за низких процентных ставок и ужесточения требований к капиталу. Но кое-что им все-таки удалось предпринять, в частности стабилизировать баланс и поднять уровень своей надежности до 11,7% в 2011 году по сравнению с 11,4% в 2010

году и 8,2% в 2007 году. Рост активов составил всего 25% (\$17 трлн), что привело к снижению уровня кредитного плеча. Также банки увеличили собственный капитал до \$2,0 трлн с 2007 года (57%), а вот рентабельность собственного капитала (ROE) банков во всем мире снизилась на 0,8 пункта, достигнув отметки 7,6% в 2011 году, что значительно ниже (на 10–12%) средней стоимости капитала. Показал снижение и средний заработок – на 2%.

Между тем доверие инвесторов к банковскому сектору по всему миру остается на низком уровне. Поэтому для дальнейшего развития банкам необходимо повысить производительность и восстановить доверие инвесторов и общества. Банки должны стремиться к высоким показателям по капиталу, фундаментально трансформировать собственную экономику, бизнес-модели и культуру. Это в компании McKinsey и называют «тройным преобразованием».

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

Что же станет новым драйвером роста? Как отмечают аналитики McKinsey, поиск новых драйверов структурного роста, поскольку на финансовом рынке уже появляются игроки с иными бизнес-моделями,

которые составят им серьезную конкуренцию. Этому поспособствует революция в сфере инновационных технологий. Она меняет существующие бизнес-процессы и открывает возможности выхода на рынок инновационным, технологичным и развитым компаниям. Например, изменить отношение клиентов к банкам могут активно распространяющиеся среди населения планеты смартфоны и планшеты, предлагающие очень удобный доступ в интернет. В частности, растущее количество смартфонов и расширение их возможностей дает шанс интегрированного предоставления финансовых услуг. Гипермассивы данных и краудсорсинг – это технологические возможности для кардинального улучшения модели взаимодействия с потребителями и реакция на его потребности. К тому же технологические изменения влияют на поведение потребителей: постоянно растет спрос на более быстрые и удобные услуги, потребители лучше информированы, прежние модели взаимодействия уходят в прошлое.

Тенденции в области информационных технологий бросают вызов огромному отработанному механизму банков. Тем более что прецеденты уже есть. Например, проникновение интернет-банкинга в Северной

Европе составляет 76%, увеличившись на 19 пунктов за последние пять лет, в то время как количество отделений в регионе снизилось на 24% начиная с 2001 года. Тем временем мобильные онлайн-транзакции выросли на 100% в прошлом году, обогнав обычные онлайн-транзакции. Вместе с тем финансовая система, при которой основная часть платежей осуществляется вне банковских отделений, уже существует во многих странах Европы. В Нидерландах более 70% платежей по счетам потребители делают через интернет, 20% – при помощи банкоматов. Оценка потенциала повышения прибыльности европейских банков за счет более активного использования альтернативных каналов составляет 15–20 млрд евро, и европейские банки активно адаптируют свои розничные сети к новым условиям.

В долгосрочной перспективе возможны разные сценарии развития. По мнению аналитиков McKinsey, лучшим сценарием для банков могло бы быть их превращение в мультисервисных цифровых гигантов, захватывающих все больше «кошельков» и предлагающих финансовые и цифровые услуги. В мире уже имеются банки, которые работают только через интернет, предлагая целую экосистему решений, включающих электронную коммерцию, путешествие и различные порталы в качестве дополнения к традиционным банковским услугам.

ПРИ ЧЕМ ТУТ КАЗАХСТАН

Казахстану не удастся избежать мирового тренда перехода транзакций и продаж финансовых продуктов в онлайн. Пионеры альтернативных каналов дистрибуции окажутся в выигрыше. Потенциально ими могут стать крупные сотовые операторы страны, такие как АО «Кселл» с 12 млн абонентами или ТОО «КаР-Тел» (TM Beeline), абонентская база которого составляет более 8 млн пользователей. В России оператор «Вымпелком» с партнерами уже делает первые шаги в этом направлении, представив аппаратное решение Pay-me, позволяющее

принимать платежи с банковских карт на мобильные устройства. Данное решение не новинка для рынка. Можно сказать, что оно является полным, вплоть до размера комиссии за проведенную транзакцию (2,75%), аналогом первопроходца этой технологии – компании Square.

Тем не менее решение Pay-me уже пользуется поддержкой гигантов в своей области, и поэтому его появление в Казахстане очевидно. «Что касается казахстанского рынка, то в настоящий момент специалисты компании прорабатывают заимствование опыта российских коллег по внедрению данного продукта на рынок РК», – отметил Байрам Азизов, представитель службы по связям с общественностью ТОО «КаР-Тел». Говорить о цене и возможном партнере – банке-эмитенте, по его словам, пока рано.

«Что касается ожиданий, то прогнозировать бешеный спрос на данный продукт будет неправильно. Объективно, аппаратное решение типа Pay-me позволит оптимизировать многие процессы как пользователей карт, так и представителей МСБ», – заключил он.

Стоит отметить, что сотовые операторы уже действуют на рынке Казахстана как альтернатива мобильным переводам и транзакциям уже несколько лет, предоставляя своим пользователям такие услуги, как доверительный платеж, интернет-оплата, мобильный перевод, звонок за счет друга. К тому же они имеют разветвленную сеть своих офисов продаж, даже в тех регионах, где нет банковских отделений. Поэтому при необходимости они могут стать конкурентами для банковских РКО. Как, например, это произошло в Кении, где компания M-Pesa стала поставщиком платежных услуг для абонентов мобильного оператора. Изначально концепция системы M-Pesa предназначалась для предоставления услуг микрофинансирования заемщикам для удобного предоставления и выплаты кредитов, используя дилерскую сеть мобильного оператора Safaricom, но со временем компания перепозиционировала свои услуги и сегодня предоставляет услуги бесфилиального банкинга, что означает

возможность пользователей выполнять самые распространенные банковские операции без необходимости посещать офис банка.

Если говорить о функциональности, то пользователи M-Pesa могут размещать на депозитах деньги и снимать их, используя агентскую сеть дилеров мобильного оператора и других розничных точек, которые являются агентами банков. Услуга стала очень популярной, и к концу 2012 года ей пользовались около 70% населения Кении. По данным национального исследования, до 2007 года около 38% кенийцев вообще не имели доступа к какой-либо финансовой услуге, и всего 19% населения имели формальные отношения с банками.

Для нашей страны такой продукт стал бы интересным решением, особенно для отдаленных уголков республики. По данным АФН, на начало года в Казахстане насчитывалось 38 банков второго уровня, из которых 21 осуществляет прием платежей за коммунальные услуги, мобильную и стационарную телефонную связь, кабельное телевидение, интернет, а также налогов и других обязательных платежей в бюджет. Общее число отделений банков, по данным Нацбанка РК, насчитывает 1956, банкоматов, установленных для получения наличности, – 8242 и 29 291 POS-терминал, а количество банковских платежных карт насчитывает более 10 млн штук. При этом в некоторых районах Казахстана количество отделений банков не достигает 20, что уж говорить о банкоматах и POS-терминалах, которые не покрывают потребность населения в использовании финансовых услуг.

Использование мобильной связи давно превысило отметку в 10 млн. Почти у каждого казахстанца в кармане лежит телефон, смартфон или планшетник – можно сказать, потенциальные POS-терминалы на руках у обычных людей. Пока глава Нацбанка Григорий Марченко не дает лицензии сотовым операторам, а значит, никаких угроз для банковской системы со стороны новых игроков на финансовом рынке не существует, но долго это продолжаться явно не может. ■