

**Рішення, форми та моделі**

# **Інтеграція фінтех-рішень у банківському секторі**



**Володимир Воробйов**

Керуючий партнер юридичної фірми Quantum Attorneys

---

**Початок нашої практики у сфері Фінтеху ще у 2016 року.  
Перші клієнти: MOSST, Electrum payment systems, MO cash та деякі інші стартапи.**

**2010 як початок**

**2015-2017рр Фінтех-революція у світі  
(США, Японія)**

# Переваги інтеграції FinTech рішень в банківські сервіси

- Зручність отримання банківської послуги без прив'язки до відділень і бізнес графіку
- Швидкість операцій за рахунок автоматизації і зменшення людського фактору
- Перспектива швидкого масштабування без необхідності розширення мережі відділень, поступовий перехід від офлайн до інтернет і мобільного банкінгу
- Унікальність, нові рішення надають значні конкурентні переваги
- Зменшення витрат для банків, підвищення економічної ефективності
- Підвищення продажів (Приклад: Монобанк – 650,000 клієнтів за 1,5 роки)
- Зростання доходів
- Комплексні конкурентні переваги в довгостроковій перспективі.

# Моделі співпраці



# Партнерство

## Особливості

- Укладення договорів про користування або придбання рішення/технології, розробленої Fintech компанією, або з фінансовою установою, задля використання її ліцензійних прав, клієнтської бази і експертизи задля масштабування продажів.

## Ризики

- Неексклюзивні партнерства не дозволяють банкам закріпити конкурентні переваги на ринку,
- Ексклюзивні партнерства обмежують можливості паралельного масштабування і розвитку для FinTech компаній.

## Приклади

- Партнерство CitiBank и CaixaBank з Matchi
- Paypal і Discover Financial Services

# Акселерація

## Особливості

- Найбільш поширена форма кооперації. Банки фінансують програми розробки Fintech продуктів і за тією чи іншою договірною моделлю отримують права на створені продукти, інтегруючи їх в свою систему банківських послуг.

## Переваги та ризики

- Часові і грошові витрати, які невідомо чи призведуть до бажаного результату;
- Венчур не властивий для українських банків – мало досвіду успішних проектів;

## Приклади

- [Fintech Innovation Lab](#),
- [Innotribe@SIBOS](#)
- [Startupbootcamp](#).

# Підряд/ White labeling

## Особливості

- Взаємне надання каналів продажів послуг банку і Fintech компанії, що вважається низько ризиковим підходом до створення нових спільних продуктів. В межах цієї моделі найпоширеніший підхід – white labelling: банк купує послугу або продукт у Fintech компанії і імплементує його під власним брендом.

## Переваги та ризики

- Ця модель не забезпечує ексклюзивності для банку, оскільки FinTech може на подібних умовах співпрацювати з іншими банками.

## Приклади

- Bud and First Direct (дочка HSBC) в якій використовується програмне забезпечення для додатку First Direct Artha.
- Партнерство Swedish firm Tink з SEB, ABN Amro and Paribas Fortis.

# Поглинання фінтех-компаній

## Особливості

- Викуплення повністю прав на продукт або 100% корпоративних прав FinTech компанії. FinTech продукт інтегрується в банк з повним ребрендингом.

## Переваги та ризики

- Це надає банку перевагу в наданні інноваційної послуги під власним брендом, що сприяє більш високій довірі і лояльності з боку клієнтів.
- Ризик пов'язаний з інтеграцією двох бізнесів, які найчастіше мають різну корпоративну культуру і бізнес моделі.
- Без вдосконалення продукт може поступово відставати від інноваційного розвитку, як актив втрачати в ціні.

## Приклади

- Marcus – споживчий банк Goldman Sachs здійснив поглинання Final. Бренд Final було ліквідовано а команда і клієнтський портфель повністю перейшли до Marcus. Взагалом Marcus придбав через поглинання понад 37 FinTech компаній між 2013 і 2017 роками.



# Приклади співпраці банків та фінтех-стартапів



# Створення власних програм інкубації

- DB Global Technology від Deutsche Bank, розташована в Silicon Valley, співпрацює з Університетом Північної Кароліни організовує дослідження і розробку нових ідей;
- CapitalOne створив три інноваційні лабораторії в Нью-Йорку, Вашингтон D.C. і Сан-Франциско.

# Виклики і ризики

- Безпека транзакцій і даних в цифровому середовищі
- Відмінності бізнес моделей, культури, моделей корпоративного управління, побудови операційної діяльності і процесів Fintech компанії і банку;
- Суперечливе або недостатнє правове регулювання, яке стримує банки від впровадження Fintech інновацій.

---

## Дякую за увагу !



Володимир Воробйов  
Керуючий партнер юридичної  
фірми Quantum Attorneys

**+380 44 394-59-15**

**[office@quantum-attorneys.com](mailto:office@quantum-attorneys.com)**

01601, м.Київ, пл. Спортивна, 1-А, вежа А,  
17 поверх БЦ Гуллівер  
Quantum Attorneys