

# Деньги Будущего

ОСНОВНЫЕ ИННОВАЦИИ  
В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ В 2013 ГОДУ  
И ТРЕНДЫ-2014



<b>1</b> Вступление: 2013 — год сбывшихся прогнозов	8
<b>2</b> Основные события венчурного фонда Life.SREDA	20
<b>3</b> Итоги и тренды конференций Finovate, Money2020 и Деньги Будущего	22
<b>4</b> Зачем вкладываться в FinTech-стартапы? Основные стратегии развития инноваций в финансах	28
<b>5</b> mPOS-эквайринг: Square объявил о своём IPO в 2014 году! Кого из конкурентов он будет покупать?	34
<b>6</b> T-finance: как планшеты меняют точки продаж и розничную торговлю	39
<b>7</b> Краудфандинг эволюционирует в сторону краудинвестинга и пытается найти спрос за пределами США	43
<b>8</b> PFM активно развивается в сторону PFP, геймификации и узкой сегментированности	49
<b>9</b> Скорость развития Bitcoin пугает даже тех, кто ничего о нем не слышал	53
<b>10</b> E-commerce требует более простого и удобного онлайн-эквайринга	56
<b>11</b> Платежи и переводы хотят стать такими же легкими, как разговор по Skype	58



<b>12</b> p2p-кредитование хочет уйти из subprime-сегмента и получить популярность на новых рынках	60
<b>13</b> Онлайн-микрокредитование зависит от развития BIG DATA	63
<b>14</b> Банки «Mobile first» растят новое поколение потребителей финуслуг	65
<b>15</b> E-wallets: возможен ли успех PayPal в других странах?	68
<b>16</b> Игры гигантов: Apple, Google, Amazon и Facebook уже второй год подряд обещают революцию в финансах, но пока что её нет	72
<b>17</b> Голубой океан: сервисы для малого и среднего бизнеса	74
<b>18</b> Шоппинг и лояльность: ранее популярный тренд сходит на «нет»	76
<b>19</b> Социальные сети трейдеров пытаются изменить технический спекулятивный трейдинг	78
Проекты венчурного фонда Life.SREDA	80

# Представляем пятый отчет о событиях в области финансовых инноваций

**ДЕНЬГИ БУДУЩЕГО.** ОСНОВНЫЕ ИННОВАЦИИ  
В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ В 2013 ГОДУ И ТRENДЫ-2014



Познакомьтесь с предыдущим отчетом:



[Лучшие финансовые  
мобильные и интернет-  
сервисы](#)

Итоги 2012 и тренды 2013



**FINOVATE**

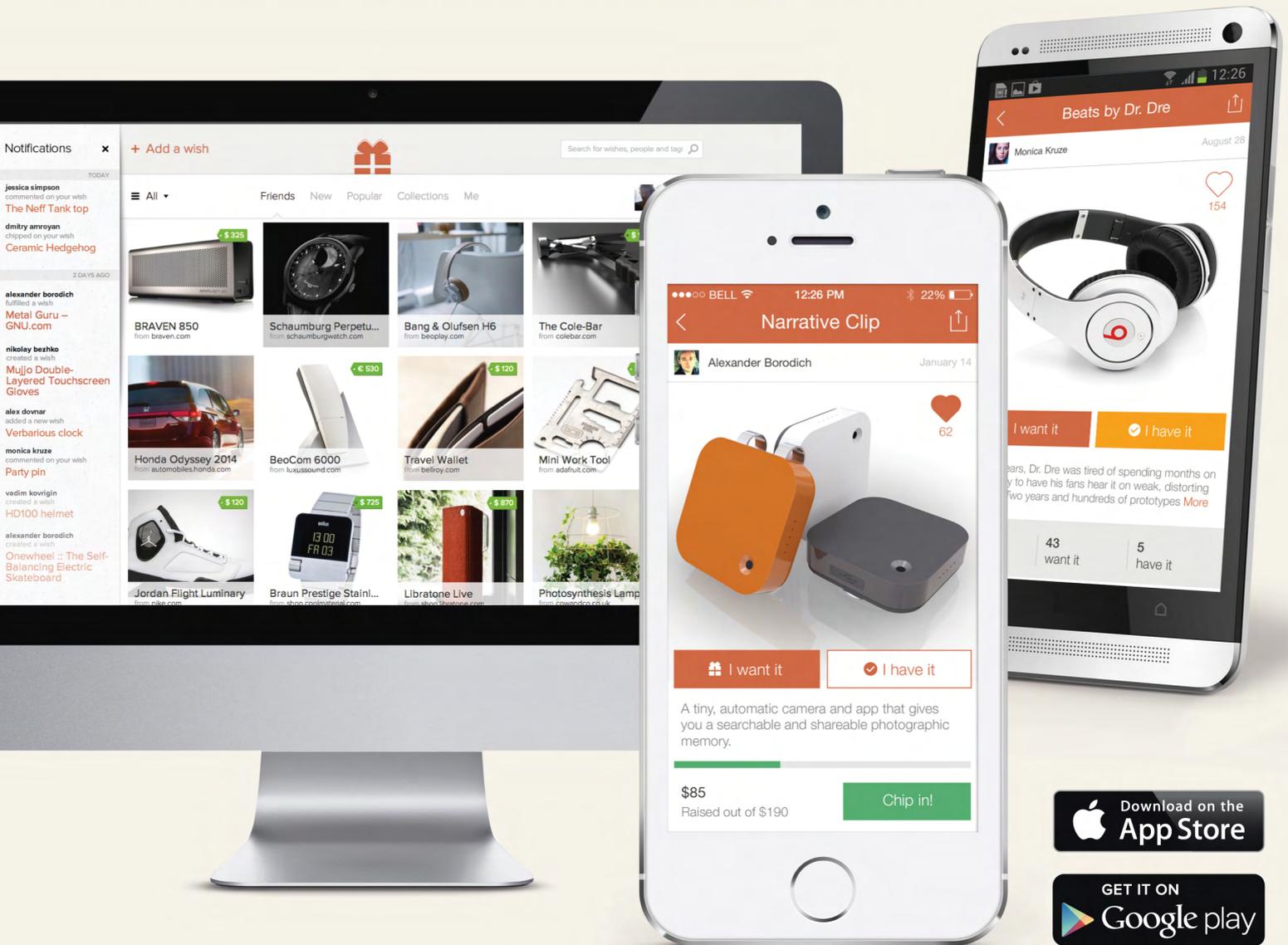
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

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



# MyWishBoard помогает ИСПОЛНЯТЬ ЖЕЛАНИЯ

Сохраняйте свои желания на myWishBoard  
и исполняйте их с помощью друзей



# 140\$

средний счет  
желания

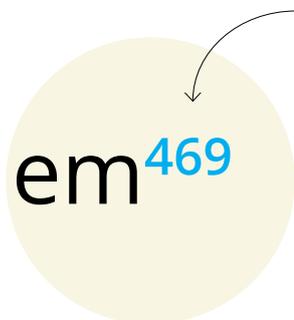
# 50 000

исполненных желаний  
с июля 2013

# 1M

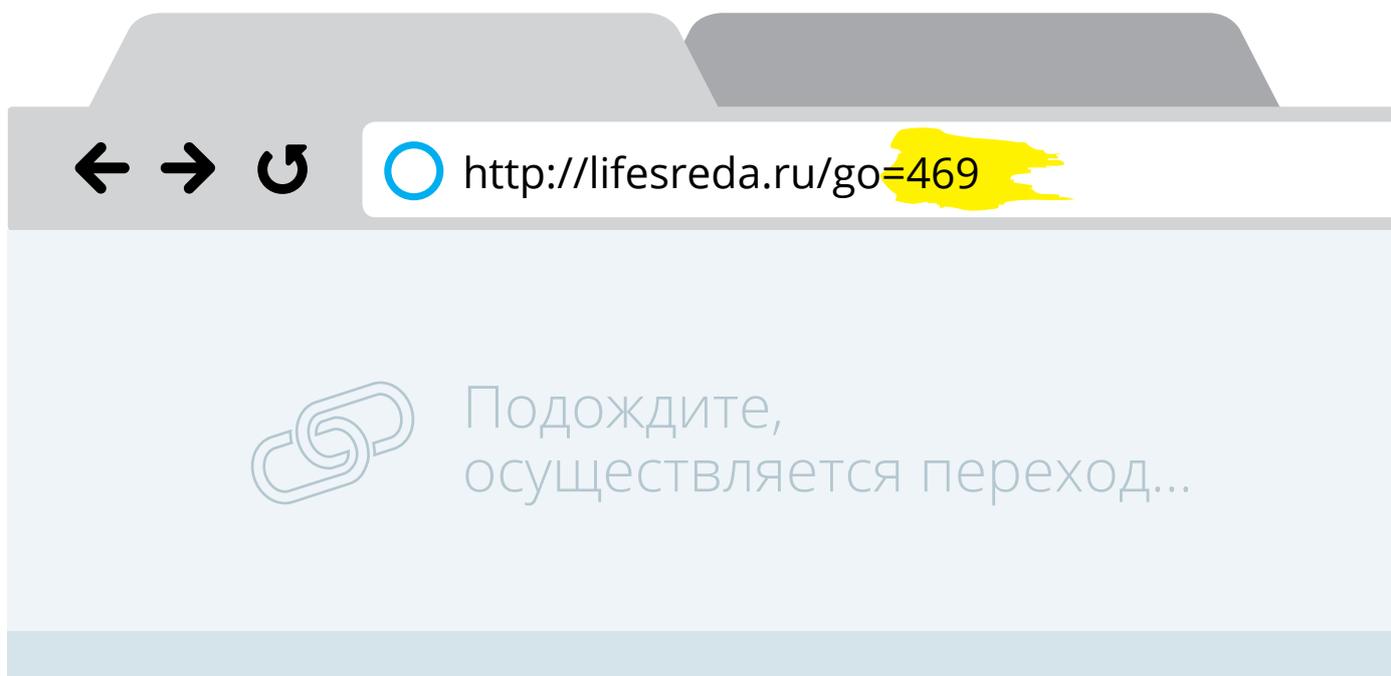
виртуальных  
кошельков

Для вашего удобства, в этом исследовании мы сделали систему кратких сносок



Кликните по номеру сноски (в электронной версии исследования) или наберите в браузере адрес [http://lifesreda.ru/go=Номер\\_сноски](http://lifesreda.ru/go=Номер_сноски). Вы будете автоматически переадресованы на нужный адрес в интернете (например, сноска под номером 469 ведет на <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/startapy/243515-slezhka-za-pokupatelem-zachem-prodavtsy-sobirayut-cheiki-za-vashi-pokupki>).

Если в сноске зашифровано несколько адресов, вы получите список ссылок-источников.



© 2014 венчурный фонд Life.SREDA

[lifesreda.ru](http://lifesreda.ru)

[facebook.com/Life.SREDA](https://facebook.com/Life.SREDA)

[twitter.com/LifeSREDA](https://twitter.com/LifeSREDA)



При подготовке исследования использованы фотоматериалы [finovate.com](http://finovate.com), [mywishboard.com](http://mywishboard.com), [simple.com](http://simple.com), [moneydesktop.com](http://moneydesktop.com), [money2020.com](http://money2020.com), [qiwi.ru](http://qiwi.ru), [ncausa.org](http://ncausa.org), [privatbank.ua](http://privatbank.ua), [lacaixa.es](http://lacaixa.es), [citibank.com](http://citibank.com), [alfabank.ru](http://alfabank.ru), [padaread.com](http://padaread.com), [square.com](http://square.com), [mpowa.com](http://mpowa.com), [sumup.co.uk](http://sumup.co.uk), [izettle.com](http://izettle.com), [life-pay.ru](http://life-pay.ru), [neftegaz.ru](http://neftegaz.ru), [t3n.de](http://t3n.de), [hipsterwall.cloudsmaker.com](http://hipsterwall.cloudsmaker.com), [life-pad.ru](http://life-pad.ru), [lifesreda.ru](http://lifesreda.ru), [en.wikipedia.org](http://en.wikipedia.org), [kickstarter.com](http://kickstarter.com), [crowdtilt.com](http://crowdtilt.com), [angel.co](http://angel.co), [fundersclub.com](http://fundersclub.com), [hippflow.com](http://hippflow.com), [spark.ru](http://spark.ru), [jumpstartupper.com](http://jumpstartupper.com), [mota.ru](http://mota.ru), [mint.com](http://mint.com), [simplee.com](http://simplee.com), [saveup.com](http://saveup.com), [commons.wikimedia.org](http://commons.wikimedia.org), [cringely.com](http://cringely.com), [lamassu.is](http://lamassu.is), [plastiq.com](http://plastiq.com), [iyzipayments.com](http://iyzipayments.com), [zooz.com](http://zooz.com), [wepay.com](http://wepay.com), [zopa.com](http://zopa.com), [lendingworks.co.uk](http://lendingworks.co.uk), [prosper.com](http://prosper.com), [welend.hk](http://welend.hk), [fundingcircle.com](http://fundingcircle.com), [daric.com](http://daric.com), [instabank.ru](http://instabank.ru), [ubank.ru](http://ubank.ru), [rocketbank.ru](http://rocketbank.ru), [amazon.com](http://amazon.com), [walletkit.com](http://walletkit.com), [zenpayroll.com](http://zenpayroll.com), [kabbage.com](http://kabbage.com), [my-apps.com](http://my-apps.com), [bellycard.com](http://bellycard.com), [ernglobal.com](http://ernglobal.com), [swipely.com](http://swipely.com), [motifInvesting.com](http://motifInvesting.com), [etoro.com](http://etoro.com), [fidor.de](http://fidor.de), [moven.com](http://moven.com), [thinktwice.ru](http://thinktwice.ru) и других.

# 1

## 2013 ГОД — ГОД СБЫВШИХСЯ ПРОГНОЗОВ



ВЛАДИСЛАВ СОЛОДКИЙ  
CEO, управляющий партнер  
Life.SREDA



АЛЕКСАНДР ИВАНОВ  
CFO, партнер Life.SREDA

В январе 2013 года по итогам первой конференции «Деньги будущего» мы выпустили первое ежегодное исследование «Деньги будущего. Лучшие финансовые мобильные и интернет-сервисы. Итоги 2012. Тренды 2013»<sup>1</sup>.

В нем мы говорили о том, что инвестиции в финансовые онлайн-стартапы, меняющие правила игры и отбирающие клиентов у традиционных банков, станут одной из самых популярных инвестиционных идей. И, по нашим оценкам, за прошедший год **более сотни fintech-проектов во всем мире получили свыше \$2 млрд.** новых инвестиций! Основной прогноз сбылся, и данный тренд будет существовать еще минимум 3 года.

В нашем новом исследовании, посвященном итогам развития отрасли в 2013 году и прогнозам на 2014 год, мы хотели бы подчеркнуть целый ряд важных моментов, показывающих, куда в целом движется наша отрасль.

По данным CrunchBase, **корпоративные венчурные фонды обогнали по объему сделок традиционные.** Эта закономерность наблюдается и в fintech-индустрии, хотя пока еще обгон не зафиксирован: помимо небанковских фондов, часто инвестирующих в финансовые стартапы (типа Google Ventures), стали более активными зарубежные финансовые организации (American Express, BBVA, VISA, Barclays, mBank, la Caixa, ING, Citibank, Bankinter, Credit Agricole) и российские компании (Life.SREDA, Сбербанк, Альфа-Банк, а также украинский ПриватБанк). И тут дело в том, что самим банкам стать онлайн-сервисами гораздо выгоднее. Финансовые онлайн-сервисы имеют гораздо большие мультипликаторы, чем традиционные банковские: на российском рынке это можно увидеть на примере опыта QIWI и ТКС-банка.

**В IV квартале 2013 года мировые продажи планшетов превзошли продажи ПК,** а окончательно посткомпьютерные устройства победят

в 2015 году — всё это дает огромный толчок развитию направления T-commerce (финансовых сервисов на базе планшетов). Уже сейчас mPOS-эквайринг активно идет в сторону создания комплексных коробочных решений на базе планшетов. Из других направлений развития mPOS можно отметить онлайн-эквайринг, создание онлайн-магазинов для мерчантов и мобильных кошельков для ритейла.

**Объем рынка краудфандинга и краудинвестинга в 2013 году составил \$5,1 млрд.,** и к 2025 году прогнозируется увеличение до \$96 млрд. Сам же краудфандинг эволюционирует в сторону краудинвестинга, постепенно замещает венчурный капитал и пытается найти спрос за пределами США. Основной вопрос, стоящий сейчас перед направлением: кто будет делать due diligence выставляемых для инвестиций проектов?

Самой обсуждаемой темой года были биткоины. На национальных уровнях поднимались вопросы регуляции данной валюты, а ряд стран даже официально признали ее. При этом высокая волатильность валюты как играет ей как в плюс, привлекая внимание прессы, так и в минус — **многие эксперты считают биткоин «пузырем».** Валюта стимулирует появление связанных с ней стартапов, конференций и даже нашла свое отражение в кино и литературе.

Если говорить об электронных кошельках, то тут основной вопрос связан — **возможен ли успех PayPal в других странах?** Технологии немецкого Fidor Bank показывают, что возможно создать функционально более продвинутый продукт, но он сильно зависит от вирусности распространения. Сейчас PayPal является основным и лидирующим конкурентом интернет-банков традиционных банков во многих странах и активно идет в онлайн-эквайринг, mPOS-эквайринг, развитие своего m-wallet, внедрение Veacop и создание продуктов в области T-commerce. Возможно, скоро основной бизнес владельца PayPal, компании eBay, будет не в электронной торговле, а в финансах.

**Сервисы платежей и переводов хотят стать такими же легкими, как разговор по Skype,** они активно идут в онлайн-кредитование, интегрируются с социальными сетями, автоматизируют оплату регулярных счетов. Если же говорить про область учета и прогнозирования личных финансов, то тут

PFM-проекты активно мигрируют в сторону PFP, геймификации и узкой сегментированности.

**Онлайн-микрокредитование зависит от развития Big Data** и активно идет в область онлайн-платежей. А P2P-кредитование хочет уйти из subprime-сегмента и найти новые рынки за пределами США и Великобритании, в которых сейчас наиболее успешно представлено.

Мобильные банки в логике «mobile first» активно растят новое поколение потребителей финансовых услуг, и тут вопрос будущего заключается в вирусности распространения и стоимости привлечения новых клиентов. Ранее популярный **тренд по агрегации карт лояльности сходит на «нет»** под воздействием роста популярности m-wallets.

**Apple, Google, Facebook и Amazon второй год подряд обещают революцию в финансах,** но пока её нет. Из более практичных шагов можно отметить движение Apple в сторону развития BLE, что может окончательно убить NFC, а также возможность использовать ее iBeacon-устройства и для развития финансовых стартапов. Facebook и Amazon активно развивают технологию «register&pay via profile», при этом первый нацелен на рынок gift-карт, а второй на онлайн-эквайринг для e-commerce.

**Социальные сети трейдеров пытаются изменить поведение непрофессиональных игроков на бирже** с обычного спекулятивного технического анализа на более вдумчивое инвестирование. И пока не очень понятно, насколько это им удастся.

**По-прежнему крайне самобытен китайский рынок,** и то, что делает на нем «китайский eBay» Alibaba с его платежным сервисом AliPay, вызывает зависть с точки зрения финансовых результатов.

Как и раньше, **«голубым океаном» во всем мире остаются сервисы для МСБ.** Многие эксперты упорно говорят, что это очень перспективное направление, но пока прорыва в нем не случилось, и большинство сервисов по-прежнему делаются для физических лиц.

Многие из озвученных сегментов fintech-отрасли в этом году будут развиваться еще стремительнее, а какие-то, не исключено, не оправдают ожиданий. Какой в результате будет картина рынка — увидим по итогам года.

# 10



трендов финансовых онлайн-сервисов  
от Business Insider на 2014 год<sup>2</sup>:

1. NFC окончательно умрет;
2. Bluetooth Low Energy и iBeacons будут активно захватывать ритейл;
3. Бум вокруг биткоина будет утихать, и он всё больше будет превращаться в универсальное международное средство расчетов в онлайне — то есть в то, для чего и был предназначен;
4. Amazon будет пытаться подружиться с мелкими и средними ритейлерами, чтобы популяризировать среди них свою платежную платформу;
5. Платежные сервисы будут консолидироваться за счет слияний и поглощений более крупными игроками;
6. Взрывной рост платежных сервисов будет на развивающихся рынках;
7. Square продолжит наращивать долю в mPOS-эквайринге и миграцию в e-commerce;
8. Мобильные кошельки в поисках своей ниши переосмыслят свой функционал. Несмотря на правильное позиционирование и удобное юзабилити таких проектов, пользоваться банковскими картами для платежей пока еще всё равно удобнее. Поэтому мобильным кошелькам необходимо не только предоставлять пользователям платежные возможности, но и PFM-функционал, агрегацию карт и билетов, как это делает, к примеру, Bluebird;
9. Традиционные розничные банки окончательно проснутся и будут активнее разрабатывать свои мобильные приложения;
10. На мобильные покупки будет приходиться треть праздничного шоппинга.



Из выделяемых Life.SREDA направлений в FinTech-индустрии наиболее бурно развиваются:

- **mPOS-эквайринг** (Square, SumUp, iZettle, mPowa, LifePay);
- **Онлайн-эквайринг** (Braintree, Stripe);
- **T-commerce** (Shopify POS, Revel, Square Stand, Leaf, LifePAD);
- **Bitcoin** (CoinBase);
- **Краудфандинг и краудинвестинг** (KickStarter, SecondMarket, SharesPost, AngelList);
- **E-wallets** (PayPal, Fidor Bank, Яндекс.Деньги, QIWI);
- **M-wallet** и мобильные банки в логике «mobile first» (Google Wallet, Apple Passbook, Simple, Moven, GoBank, Instabank, Rocketbank);
- **P2P-кредитование** (LendingClub, Zopa, Prosper);
- **PFM, PFP, wishlists** (Mint, Yodlee, MoneyDesktop, KreditCarma, PersonalCapital, LearnVest, Simplee, SmartyPig, MyWishBoard);
- **Платежи и переводы** (Dwolla, Transferwise);
- **Микрокредитование онлайн** (Wonga, LendUp, Kreditech);
- **Финансовые сервисы для МСБ** (ZenPayroll, Kabbage, FinancelT);
- **Социальные сети трейдеров** (MotifInvesting, eToro, Loyal3).

## Главные конференции

### Finovate Europe

Лондон, 11-12 февраля

### Finovate Spring

Сан-Хосе, 29-30 апреля

### Finovate Fall

Нью-Йорк, 23-24 сентября

## Самые крупные российские инвестиции в FinTech:



- IPO QIWI на NASDAQ: компания была оценена в \$884 млн.;
- \$57 млн. вложили совместно DST Юрия Мильнера и Coatue Management в крупнейший сервис p2p-кредитования LendingClub;
- Фонд Runa Capital инвестировал \$8 млн. в развитие мобильного банка UBank.ru;
- LifePAD привлек \$7 млн. на первом раунде от фонда Life.SREDA;
- Компания по выпуску и доставке prepaid-карт в онлайн IQcard привлекла \$6,2 млн. в 2 раундах (\$2,5 млн. + \$3,7 млн.) от Fastlane Ventures, DirectGroup и других инвесторов;
- Life.SREDA инвестировала €3 млн. в совместное предприятие с немецким Fidor Bank — Fidor Bank Russia;
- Phenomen Ventures с партнерами вложили \$2,7 млн. в развитие британского сервиса микрокредитования для электронных магазинов Ezbob;
- Life.SREDA инвестировала \$2 млн. в американский мобильный банк Simple.com;
- Life.SREDA вместе с зарубежными партнерами инвестировала \$2 млн. в американский мобильный банк Moven.com;
- Runa Capital в составе консорциума вложила \$2 млн. в немецкого провайдера облачных сервисов для микрофинансирования Mambu.com;
- Runa Capital инвестировали \$2 млн. в Rocketbank;
- Life.SREDA инвестировала в британский fintech-фонд Anthemis Group €1,5 млн.;
- Российский фонд Runa Capital стал акционером британского p2p-сервиса кредитования Zopa (объем инвестиций не разглашается).

в области FinTech в 2014 году:

## Самые громкие сделки 2013 года в мире:

— [Square](#) оценен в \$5 млрд. во время скупки акций компании на вторичном рынке фондами Rizvi, SV Angel и Groupe Artemis;

— В начале мая компания [QIWI](#) провела IPO на NASDAQ и была оценена в \$884 млн., и в конце года капитализация компании пробила уровень в \$3 млрд.!

— Крупнейший в мире интернет-аукцион eBay Inc. объявил о приобретении инновационной международной платежной платформы [Braintree](#) за \$800 млн. с оплатой в денежной форме для расширения возможностей своего платежного подразделения PayPal;

— Крупнейший сервис p2p-кредитования [LendingClub](#) привлек в 2013 году \$182 млн. инвестиций в двух раундах и оценен в итоге в рекордные \$2,3 млрд.;

— Конструктор онлайн-магазинов и mPOS-проект [Shopify](#) привлек \$100 млн. на C-раунде;

— mPOS-проект [mPowa](#) привлек \$76 млн. дол в ходе нового раунда.;

— Сервис по онлайн-факторингу и кредитованию МСБ [Kabbage](#) привлек новый раунд инвестиций в \$75 млн.;

— P2P-финансовый сервис [Prosper](#) за 2013 год привлек \$45 млн. в двух раундах — общий объем инвестиций с 2006 года составил \$94,9 млн.;

— VISA вложила €45 млн. в компанию [Monetise](#), специализирующуюся на работе с мобильными банками;

— В начале 2013 года за \$43,3 млн. публичной компанией по выпуску prepaid-карт Green Dot

был куплен разработчик мобильных приложений [Loopt](#). На основе его команды и технологий дочерний продукт Green Dot мобильный банк GoBank получил новое видение и развитие;

— [bill.com](#), сервис по оплате счетов и услуг в интернете, привлек \$38 млн. Таким образом, суммарные инвестиции в проект составили \$80 млн.;

— Британский p2p-кредитный сервис [fundingcircle.com](#) привлек \$37 млн. инвестиций для направления кредитов под создание МСБ;

— Платежный гигант First Data потратил \$64,1 млн. на покупку fintech-стартапов: он приобрел T-commerce стартап [Clover](#) за \$34,1 млн. и стартап по работе с программами лояльности Perka за \$30 млн.;

— Биткоин-стартап [Coinbase](#) привлек \$31 млн. инвестиций, из которых \$30 млн. были привлечены в 2013 году в двух раундах;

— [Creditkarma](#) привлекла \$30 млн. в новом раунде;

— GoldmanSachs вложил \$25 млн. в социальную сеть для трейдеров [MotifInvesting](#);

— mPOS-стартап [Clinkle](#) от 21-летнего выпускника Стэнфорда привлек \$25 млн. на первом раунде;

— PFM-система для affluent-клиентов [personal-capital.com](#) привлекла еще \$25 млн. инвестиций, что суммарно составило уже \$52,3 млн.;

— T-commerce стартап [Leaf](#) привлек \$20 млн. на A-раунде;

— Сервис по онлайн-микрокредитованию [avantcredit.com](#), созданный выпускниками Y-Combinator, привлек B-раунд в размере \$20 млн.

# Итоги работы фонда Life.SREDA в 2013 году

# 431

заявка рассмотрена

# 69

заявок детально проанализировано

# 23

проекта прошли due diligence

# 11

проектов получили инвестирование

**\$29 млн.**  
с сентября 2012

Инвестировали в Fidor Bank Russia **€3 млн.**

Инвестировали в Simple **\$2 млн.**

Инвестировали в myWishBoard **\$730 000**

Инвестировали в Moven **\$2 млн.**

Инвестировали в Anthemis Group **\$1,5 млн.**

Инвестировали в LifePAD **\$7 млн.**

Январь

Март

Июнь

Август

Сентябрь

Октябрь

Ноябрь

Декабрь

Выпустили первое исследование рынка fintech-стартапов

Заключили долгосрочное партнерство с Finovate на поддержку профильных конференций

Провели в Москве вторую собственную конференцию про fintech-стартапы «Деньги будущего»

Рэнкинг венчурных фондов России по мнению Российской Венчурной Корпорации и Rusbase



**7 место** — Life.SREDA

Рейтинг 30 лучших команд рунета по мнению Pruffi и Slon.ru

**2 место** — Instabank  
**6 место** — MyWishBoard

<http://slon.ru/biz/startup-rating-2013/>

## Ключевые Инвестиции

LifePAD



## Стратегический партнер в России

Финансовая группа ЛАЙФ

**8**

банков

**800**

отделений по всей стране

**3 000 000**

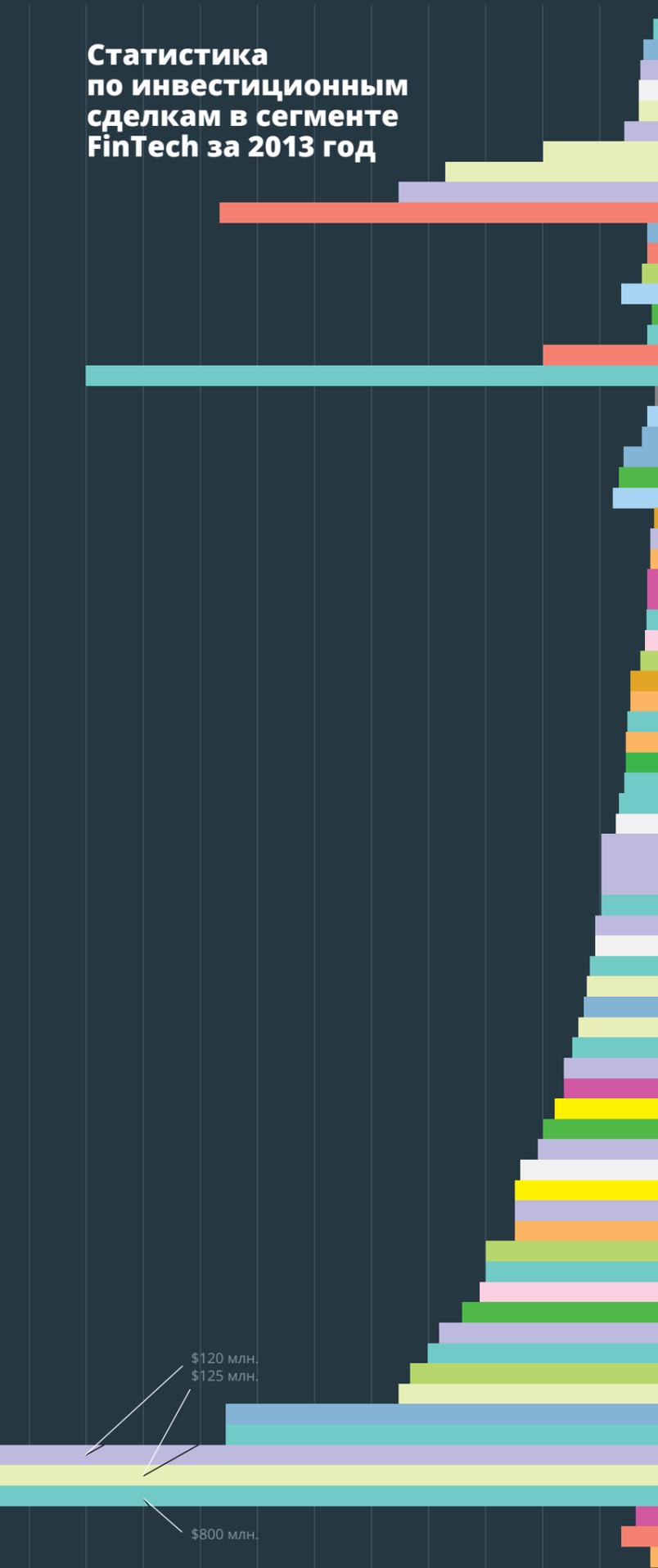
клиентов физических лиц и 100 тыс. клиентов юридических лиц

FINOVATE

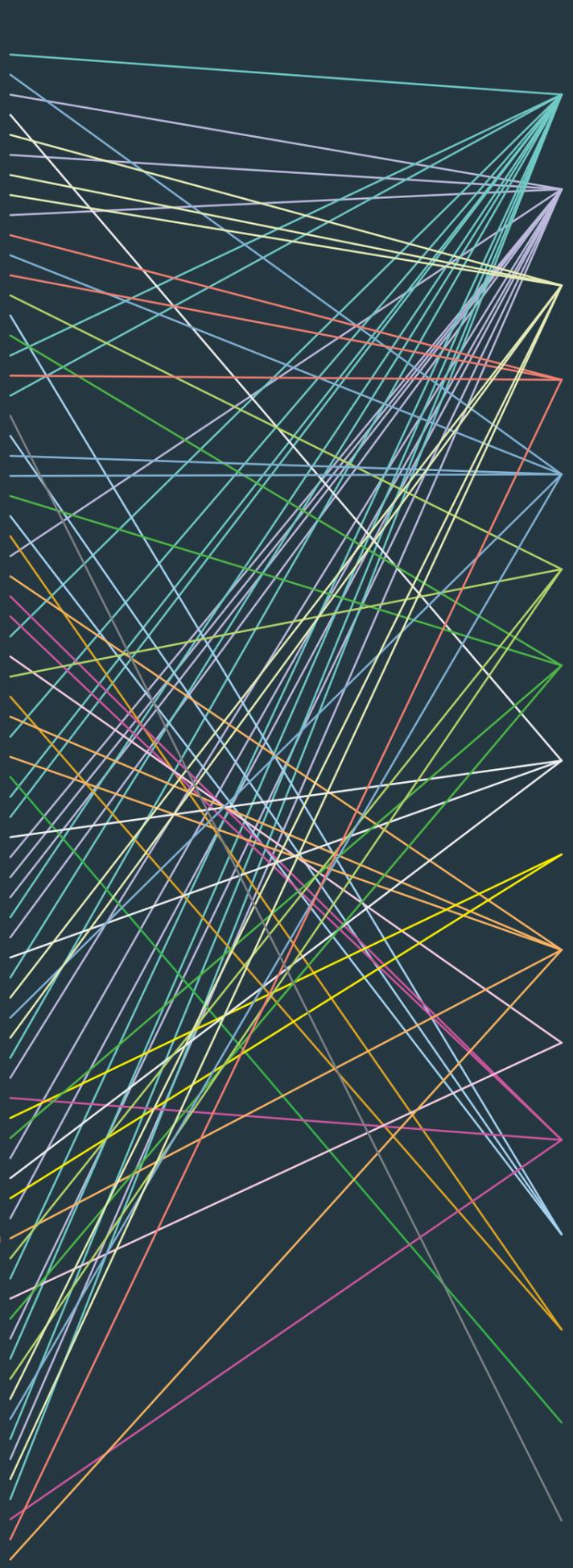
Партнер крупнейших конференций в мире в области финансовых инноваций

100 70 50 30 \$10 млн.

# Статистика по инвестиционным сделкам в сегменте FinTech за 2013 год



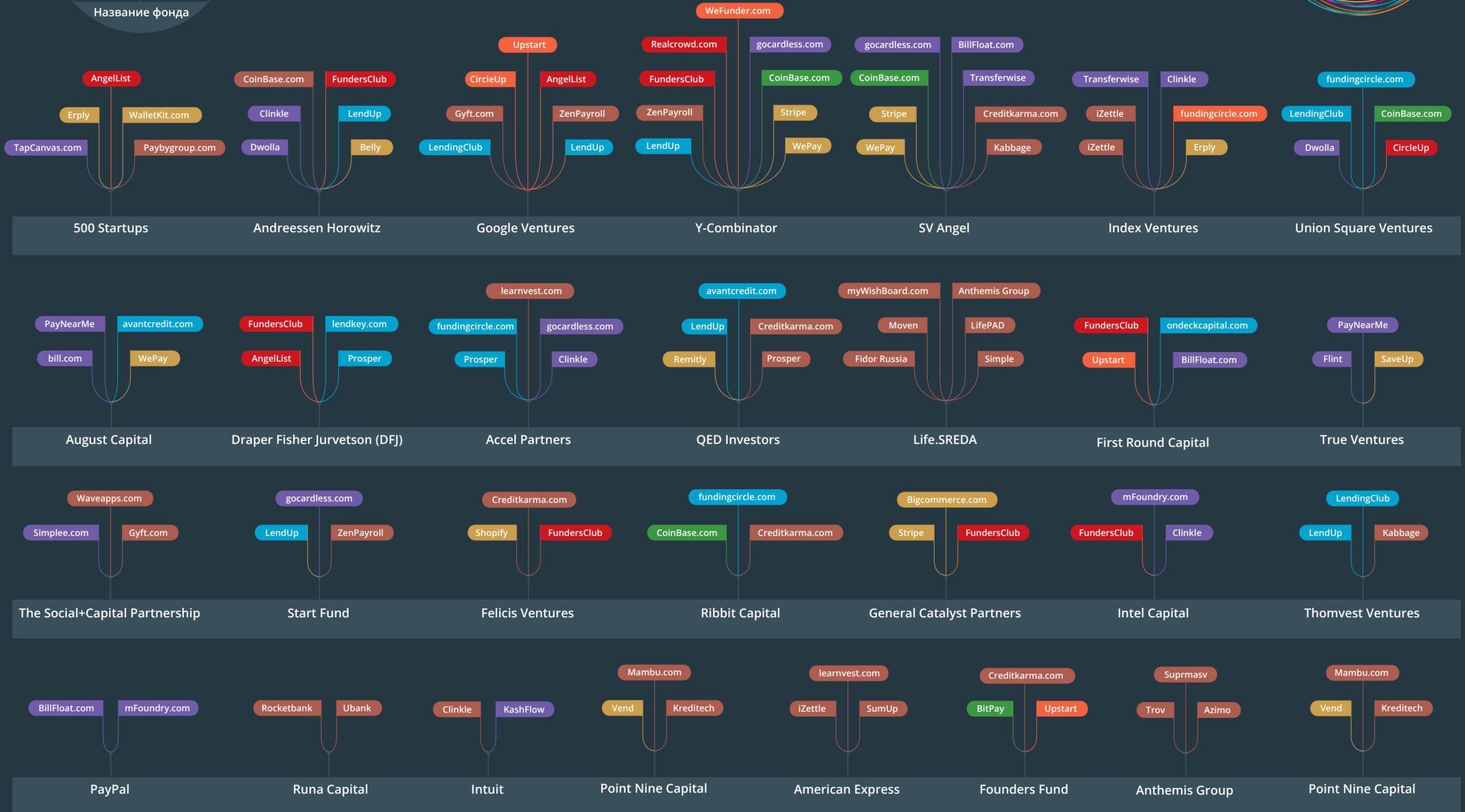
Страна	Раунд	Стартап
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	S	Azimo.com
A		Ezbob
A		gocardless.com
F		Seedrs.com
A		Lending Works
A		Transferwise
V		avantcredit.com
V		fundingcircle.com
A		Monetise
A		mPowa
ГЕРМАНИЯ	A	Mambu.com
V		Payleven
B		Kreditech
ГЕРМАНИЯ-РОССИЯ	V	Fidor Russia
ДАНИЯ	S	Wallmob
ИЗРАИЛЬ	A	ZooZ
ИРЛАНДИЯ-ГЕРМАНИЯ	A	SumUp
КАНАДА	C	Shopify
РОССИЯ	A	myWishBoard.com
S		Rocketbank
A		Moneyman
B		IQCard
A		LifePAD
A		Ubank
США	A	Akimbo
S		Coin
S		flexscore.com
C		Moven
C		Simple
B		Erply
S		BitPay
S		frontdeskhq.com
A		gyft.com
A		Level
A		Remitly
A		Virtual Piggy
A		Upstart
A		Plastiq.com
A		Index.com
A		CircleUp
S		Loop
D		PayNearMe
B		simplee.com
B		Vend
B		Flint
V		RealtyMogul.com
B		Belly
A		lendkey.com
A		Financelt
A		LendUp
C		WePay
C		Dwolla
C		learnvest.com
C		Loyal3
S		Leaf
C		BillFloat.com
V		Angellist
C		MotifInvesting.com
S		Clinkle
B		personalcapital.com
B		Creditkarma.com
A		Perka
B		CoinBase.com
AD		Clover
E		bill.com
C		bigcommerce.com
AD		Loopt
V		Prosper
C		Kabbage
B		FrontFlip.com
V		mFoundry.com
V		LendingClub
AD		Braintree
ШВЕЙЦАРИЯ	A	numbrs.com
ШВЕЦИЯ	B/C (?)	iZettle
ЯПОНИЯ	A	moneytreeapp.co



AD — Asset Deal, F — Crowdfunding, S — Seed, V — Venture

При оценке рынка, эксперты Life.SREDA пользовались публичной информацией из открытых источников.

# Карта фондов, которые инвестировали в 2013 году в наибольшее количество FinTech-стартапов

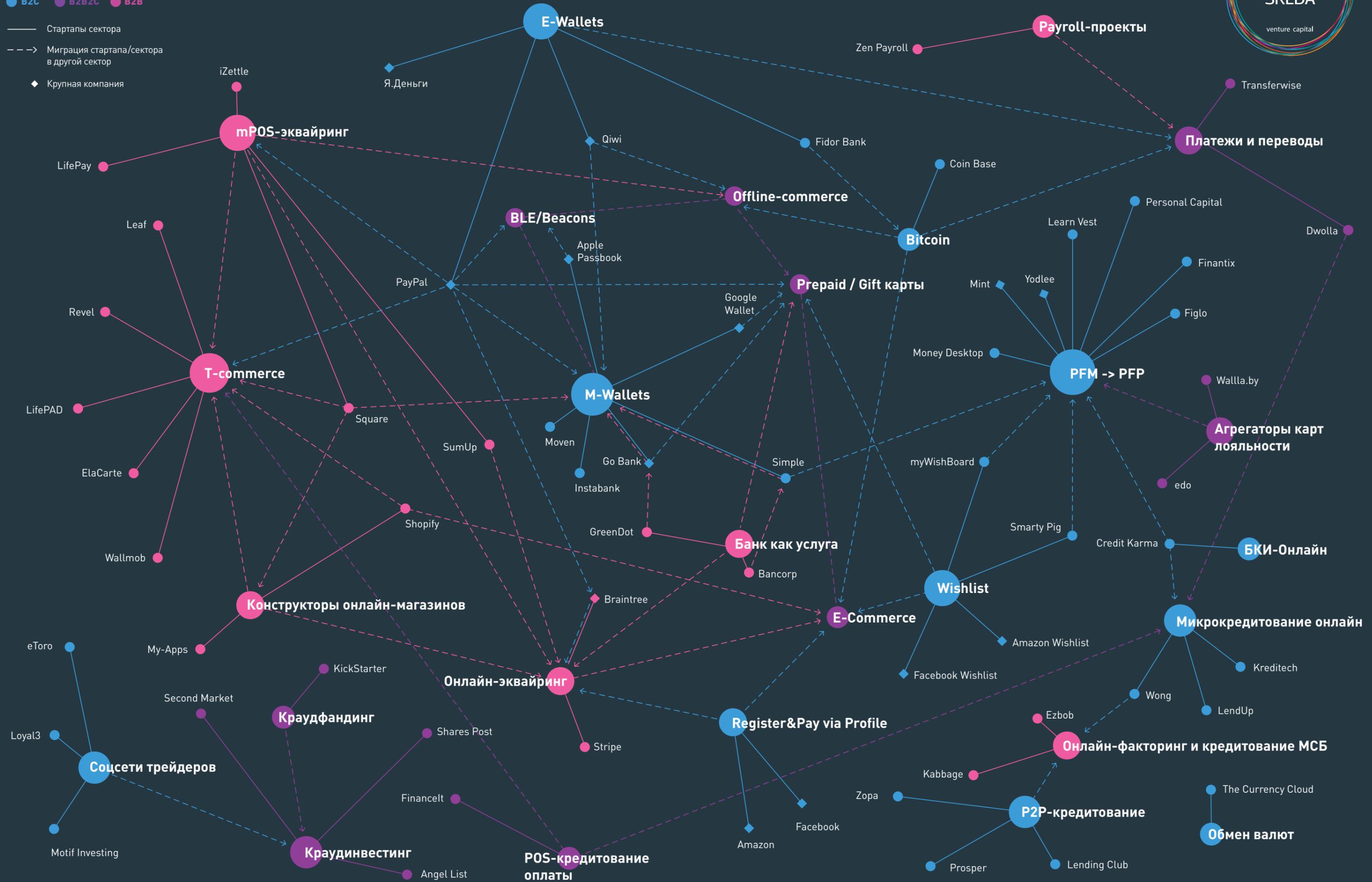


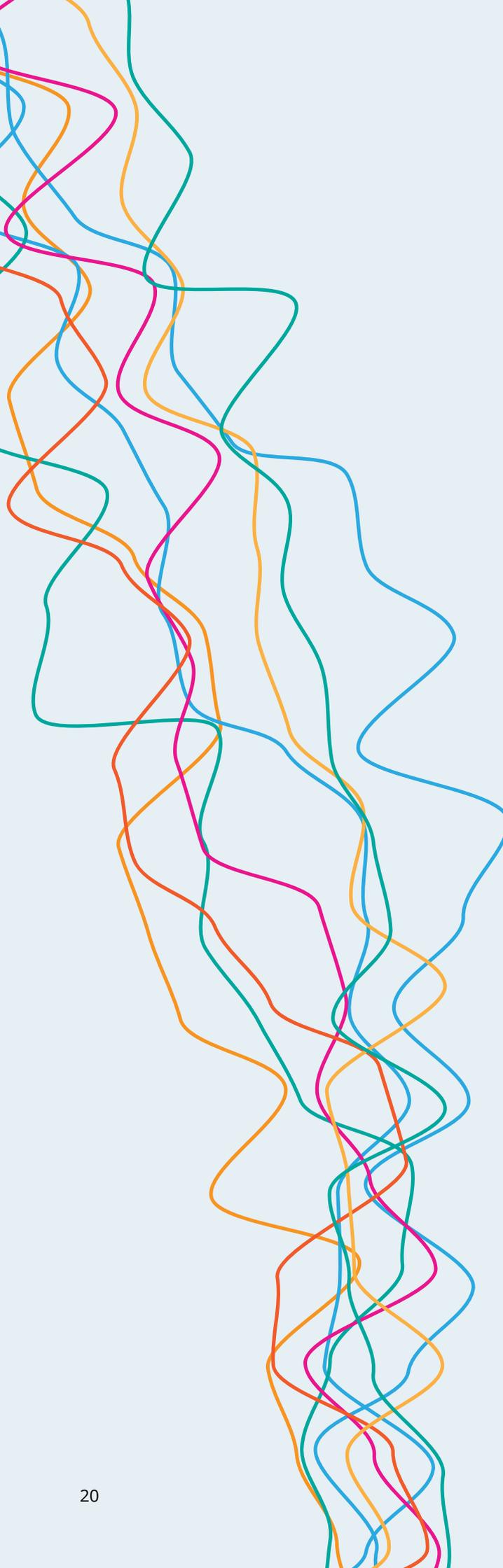
# Тренды развития сегментов FinTech-стартапов и отдельных проектов



● B2C ● B2B2C ● B2B

— Стартапы сектора  
- - -> Миграция стартапа/сектора в другой сектор  
◆ Крупная компания





# 2

## ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ ВЕНЧУРНОГО ФОНДА LIFE.SREDA

Фонд Life.SREDA появился чуть более года назад, в сентябре 2012. Мы принципиально не переводим слово «СРЕДА» в английском варианте названия, так как нам очень нравится его многозначность в русском языке. Это может быть и день недели (многие наши гости, которые приходят к нам в первый раз, путают день недели и записывают себе встречи именно на среду), и окружающая среда, и экосистема, и сообщество. Несколько интересных событий и фактов о нашем фонде:

— За все время работы мы рассмотрели 431 заявку<sup>3</sup>, 69 из них проанализировали очень детально, 23 проекта прошли due diligence с нашей стороны, и в итоге **мы проинвестировали \$29 млн. в 11 проектов.** В итоге Life.SREDA заняла 7 место в рэнкинге венчурных фондов России по мнению Российской Венчурной Корпорации и RUSBASE<sup>4</sup>.

— Насыщенность российского рынка хороши-ми финансовыми стартапами не оправдала наших первоначальных ожиданий, и сейчас мы наиболее сосредоточены **на инвестициях в зарубежные проекты.**

— **За год мы вышли на рынки США и Европы,** и с гордостью стали инвесторами в таких отличных проектах, как Simple.com (US), Moven.com (US) и британский fintech-фонд Anthemis Group. Сейчас мы ведем переговоры еще с рядом проектов, так как нам очень интересен американский рынок и его экспертиза.



— Основным вызовом для нас в 2014 году станет то, насколько мы сможем предоставлять зарубежным проектам не только деньги, но и «умные деньги»: **возможность быстро и эффективно выходить на рынок России.** В России у нашего фонда есть уникальный партнер Финансовая Группа ЛАЙФ, которая объединяет 8 банков, обладает всеми финансовыми лицензиями, обслуживает 3 млн. физических лиц и 100 тыс. юридических лиц в 800 отделениях по всей стране. Основным достижением для нас в этой области были совместные инвестиции с немецким Fidor Bank AG в российское совместное предприятие Fidor Russia, которое начнет обслуживать клиентов весной 2014 года.

— Также мы усиленно работаем над формированием команды «российского Bancorp» — проекта «банк как услуга», как платформа для быстрого запуска на ней любого финансового стартапа в России. При этом нам неважно, являемся ли мы в таких стартапах инвестором или нет — мы открыты для всех проектов и заинтересованы в наращивании fintech-экосистемы в стране.

— Мы с гордостью стали спонсором лучших в мире конференций в области финансовых инноваций [Finovate](#). Это партнерство дает нам доступ к лучшей экспертизе на рынке.

— Мы очень признательны командам американского «банка для fintech-стартапов» Bancorp, консалтингового агентства 9Senses (и лично Регги де Фениксу), британского fintech-фонда Anthemis Group, основателю Ribbit Capital Майеру «Микки» Малка за то, что они разделяют нашу страсть, делятся опытом и рекомендуют нас как партнеров проектам по всему миру.

— Из российских проектов в нашем портфеле самый быстрый рост и финансовые показатели показывает команда [LifePay](#) — мы поздравля-

ем их с тем, что всего за год они стали лидерами mPOS-эквайринга в России. В 2014 году мы хотим продать в обмен на акции данный проект какому-нибудь глобальному игроку, а сам стартап открыт для покупки остальных российских конкурентов — на наш взгляд, в России не нужно конкурировать, а надо консолидироваться перед приходом международных игроков.

— Две команды из портфеля Life.SREDA вошли в список 30 ЛУЧШИХ КОМАНД РУНЕТА по мнению PRUFFI и Slon.ru<sup>5</sup>: Instabank занял второе место, а MyWishBoard.com — шестое. Это говорит о том, что мы выбираем лучшие проекты для инвестиций не только с точки зрения функционала и финансовой перспективы, но и человеческого ресурса.

— Особое место в нашем портфеле занимает «финансовый Kindle» — проект [LifePAD](#). Это наша самая дорогая инвестиция и самый амбициозный проект для российского рынка. Мы уверены, что в 2014 году ему удастся стать лучшей платформой для продвижения и продажи e-commerce и финансовых приложений в стране.

— В октябре 2012 года мы провели в Москве первую конференцию «[Деньги будущего](#)»<sup>6</sup>, посвященную инновациям в финансовой сфере и ставшую крупнейшей в Восточной Европе fintech-конференцией. А 24 октября 2013 года состоялась уже вторая конференция.

Отдельно хотелось бы поблагодарить сайт [futurebanking.ru](#) и его конференции FinNext, а также венчурные фонды Almaz Capital и Runa Capital за вклад в экосистему fintech в России. Хотя данные фонды не являются сфокусированными только на fintech, их инвестиции в этом направлении благоприятно сказываются на нашей отрасли в целом. Также, поздравляем компанию QIWI с успешным IPO на NASDAQ и постоянным ростом котировок!



# 3

## ИТОГИ КОНФЕРЕНЦИЙ FINOVATE, MONEY2020 И ДЕНЬГИ БУДУЩЕГО

В феврале 2013 года авторитетный журнал «[Fast Company](#)» опубликовал очередной рейтинг 50 самых инновационных компаний мира, и на этот раз из финансового сектора в него попали<sup>7</sup> Square, Open Gamma, Lending Club, Kabbage, BillGuard, PayPal, American Express, Stripe, Riskalyze, Sig Fig. Год назад в списке были Square, Starbucks, Kickstarter, PayPal, Y-Combinator, SecondMarket, American Express, Dwolla, Simple, StockTwits<sup>8</sup>.

### FINOVATE EUROPE

И также в феврале в Лондоне завершилась третья конференция [Finovate Europe](#)<sup>9</sup>, посвященная перспективным проектам в сфере финансовых и банковских технологий. Победителями европейского конкурса стали:

1. Магазин финансовых приложений от банка [Credit-Agricole](#)<sup>10</sup>.
2. PFM-платформа Banktron от компании [Etronika](#)<sup>11</sup>.
3. Третий по величине польский банк [mBank](#) совместно с компанией Efigence анонсировали

интернет-банк<sup>12</sup>, интегрированный с Facebook. Платформа включает сервис по управлению личными финансами (от [Meniga](#)) и приложение для обмена скидками с друзьями в социальной сети.

4. PFM-сервис по управлению личными финансами [Meniga](#)<sup>13</sup>.

5. Мобильный банк [Moven.com](#)<sup>14</sup> от Бретта Кинга.

6. Немецкий платежный сервис [PocketsUnited](#)<sup>15</sup>, позволяющий людям скидываться на общее дело: оплату такси, доставку, групповой подарок, совместные путешествия.

7. Немецкий сервис по мобильному эквайрингу [SumUp.com](#) (аналог Square). Благодаря предложенному им портативному картридери и специальному приложению индивидуальные предприниматели могут превратить свои смартфоны в терминалы приема банковских карт.

8. [Virtual Piggy](#)<sup>16</sup> — платежный сервис для детей, который позволяет детям в возрасте до 18 лет совершать покупки в интернет-магазинах под присмотром родителей.

На майском Finovate в Сан-Франциско из списка ее участников можно выделить и отметить:

- PFM-систему [MoneyDesktop](#);
- краудинвестинговый сервис в области недвижимости [Realty Mogul](#);
- онлайн-факторинг для компаний малого и среднего бизнеса [Kabbage](#);
- финансовый планшет для точек продаж [Leaf](#);
- PFM-систему для детей [TrustEgg](#);
- систему по объединению и управлению картами лояльности [Walla.by](#);
- сервис по созданию финансовых планов для малого бизнеса [LivePlan](#);
- мобильный банк с возможностью выпуска предоплаченных карт [GoBank](#);
- краудинвестинговые сервисы [SeedInvest](#) и [P2Binvestor](#).

10 и 11 сентября в Нью-Йорке прошел третий Finovate (напомним, что начиная с него и еще в течении трех ближайших конференций партнёром Finovate является Life.SREDA) и вот чем он отличался от предыдущих<sup>17</sup>:

- не было представлено стартапов в области mPOS-эквайринга — видимо, рынок насытился, и теперь все ждут «всходов ростков»;
- продолжился бум сервисов в области PFM/PFP;
- около половины стартапов-участников как таковыми стартапами не являлись — это просто новые, зачастую b2b-разработки от больших и старых компаний, которые они просто представляют остальным коллегам по цеху для покупки;
- на этом Finovate от России выступали два стартапа (ТКС-банк и Instabank) и четыре банка среди гостей (Сбербанк, Альфа-Банк, ТКС-банк, ФГ Лайф) — такой представительной делегации от России еще не было.

Наиболее яркие проекты, представленные на сентябрьском Finovate:

[Ignite sales](#) — интересное мобильное приложение для планшетов, которое позволяет руководителю банковского отделения видеть dashboard основных показателей именно по своему отделению;

[MotifInvesting](#) — дает вкладываться не в акции, а в корзину акций, собранные площадкой и другими пользователями под инвестиционные идеи, «мотивы»;

[Lighter capital](#) — сервис по онлайн-кредитованию для малого и среднего бизнеса, примечателен именно тем, что работает с МСБ;

[BizEquity](#) — позволяет малому и среднему бизнесу автоматически оценить свою стоимость по различным моделям оценки;

[FinancelT](#) — POS-кредитование онлайн: точке продаж дается мобильное приложение для планшета, с помощью которого она может вводить данные по своим покупателям и получать кредиты под покупку товаров онлайн;

[LearnVest](#) — PFP-сервис, который предоставляет пользователям доступ к независимым персональным финансовым консультантам по фиксированным тарифным планам;

[mBank](#) — в этот раз польский интернет- и мобильный банк (принадлежит четвертому по величине оффлайновому банку Польши) презентовал персонального видео-консультанта в интернет-банке и еще ряд разработок;



[MoneyDesktop](#) — одно из лучших, с точки зрения visual и usability, PFM-решений в мире презентовало PFP-модуль, позволяющий ставить цели и планировать сценарии.

С 6 по 10 октября 2013 года в Лас-Вегасе проходила крупнейшая ежегодная конференция о финансовых инновациях в мире [Money 2020](#)<sup>18</sup>. Чем Money2020 отличается от Finovate? Finovate проходит четыре раза в год, собирает более стартаперскую аудиторию (100% участников это новые компании, либо новые сервисы старых компаний),



## MONEY2020 EXPO

обладает минимумом развлечений, но максимумом питчей и сделок. Money 2020 в разы более пафосное мероприятие, собирающее около 5000 гостей, более традиционное, так как короли бала тут все равно традиционные банки и платежные системы, более международное и более тусовочное (неспешная программа в течение 5 дней проведения конференции, много перерывов для кофе-брейков и прочий нетворкинг).

Из других актуальных тем, которые звучали чаще всего — ставка на мобильные, развитие функции «Register&Pay via profile» всеми, у кого есть своя текущая большая клиентская база (странно, что этого не делают сами банки), решения планшет+mPOS, биткоин. В общем, разница между Finovate и Money2020 такая же, как между Твиттером и Википедией: первым пользуются те, кто хотят быть в курсе последних новостей, либо

Больше всего людей на Money 2020 собрали выступления «звезд» — **Facebook, Amazon, PayPal, Square, Stripe**. Но они были интересны тем, кто не следит за последними новостями:

Facebook рекламировал банкам рекламу на Facebook;

Amazon и Facebook представили конкурента PayPal в виде своего нового функционала «Register&Pay via profile», когда можно зарегистрироваться в другом сервисе или магазине через профиль в соцсети или Amazon, при этом данные о банковской карте и адресе доставки, подгружаются автоматически, так как эти данные у них уже есть;



PayPal говорил о массовом выходе в оффлайн и еще раз представил свой недавний продукт Beacon (Bluetooth-модуль для торговой точки, которая определяет смартфоны с приложениями PayPal вокруг и позволяет бесконтактно оплатить покупки), а также интернет-кошелек для владельца торговой точки, который мало чем отличается от «личных кабинетов» для мерчантов у mPOS-проектов;

Square рассказал о текущих показателях (4,5 млн. клиентов, \$15 млрд. оборот в год), и напомнил о том, что они недавно запустили планшетное решение для торговых точек, Square Market (эдакий eBay для клиентов Square) и Square Wallet (электронный кошелек для физических лиц — финальных клиентов торговых точек).

сами создают их, а вторым — те, кто хочет понять, что он пропустил.

Несколько слов стоит сказать и про Finovate в Сингапуре<sup>19</sup>. Это самое новое, самое маленькое и самое локальное из всех мероприятий Finovate. На азиатском форуме было представлено почти вдвое меньше финансовых проектов, чем в Нью-Йорке — всего 36. Публике особенно понравились выступления команд четырех проектов:

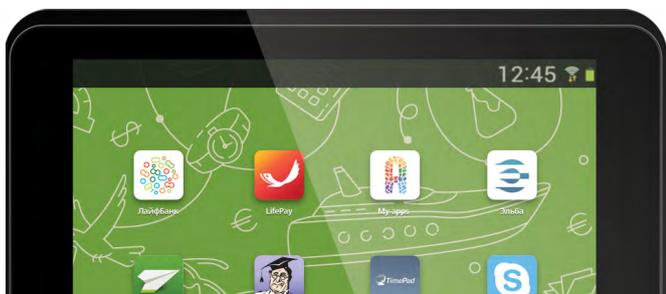
— Сервис онлайн-идентификации [BehavioSec](#), основанный на особенностях использования мобильного телефона или поведения пользователя за компьютером. Компания была основана в 2009 году в Швеции, а свой продукт выпустила на рынок только в апреле прошлого года. Тем не менее, ее клиентами на родине уже являются все крупнейшие банки.

— [IND Group](#) представила новую концепцию мобильного банкинга под названием Essence. Как говорится на сайте группы, «это революционное мобильное приложение, которое позволяет привести наиболее популярные опции в соответствие с чрезмерными ожиданиями пользователей». Под этим подразумевается современный интерфейс, продуманная навигация, яркий дизайн, возможность интеграции с существующими банковскими платформами, использование технологических возможностей смартфонов, таких как камера, GPS, акселерометр, возможность направлять персонализированные предложения, визуализация данных и т.п.

— Калифорнийская компания [Kofax](#), существующая не один десяток лет и работающая в тридцати странах мира, привезла на Finovate свой новый b2b-продукт Kofax Mobile Capture. Запущенная в марте этого года технология позволяет клиентам с использованием камеры смартфона сканировать документы и фотографии и извлекать из них необходимую информацию.

— Американский PFM-сервис [Yodlee](#) повторно победил благодаря приложению Tandem для совместного ведения семейного бюджета. Сервис может интегрироваться с мобильными приложениями банков.

— На Finovate Asia состоялась и международная презентация проекта Life.SREDA — [LifePAD](#) (а двумя неделями ранее состоялась его российская премьера на «Деньгах будущего»).



## II конференция «Деньги будущего»

24 октября 2013 года в Москве уже второй раз прошла крупнейшая в Восточной Европе fintech-конференция «[Деньги будущего](#)», посвященная инновациям в финансовой сфере. «Русский Finovate» проходил в помещении будущего ночного клуба, и по своей атмосфере был совсем не похож на традиционное скучное банковское мероприятие — больше на хакатон для начинающих программистов от Facebook. Атмосфера «стартапа в гараже» очень понравилась 1100 гостям, которые приняли участие в конференции. На сцене выступили более 20 спикеров со всего мира —

победители Finovate и участники Money2020, такие как Simple, Moven, TheCurrencyCloud, eToro, Kreditech, Fidor и др.

Особым гостем мероприятия стал министр связи и массовых коммуникации России Николай Никифоров. Он впервые раскрыл детали по предоставлению на базе Почты России банковских услуг: ставка в этом направлении будет сделана не на традиционное cash-кредитование, платежи и переводы, как многие предполагали ранее, а на высокотехнологичные интернет- и мобильные сервисы.



Темы, которые вызвали наибольшее обсуждение

*Бурный рост mPOS-эквайринга в России;*

*Парадигма «mobile first» меняет логику потребления банковских услуг;*

*Крупнейшие зарубежные финансовые стартапы выходят или собираются выходить на российский рынок;*

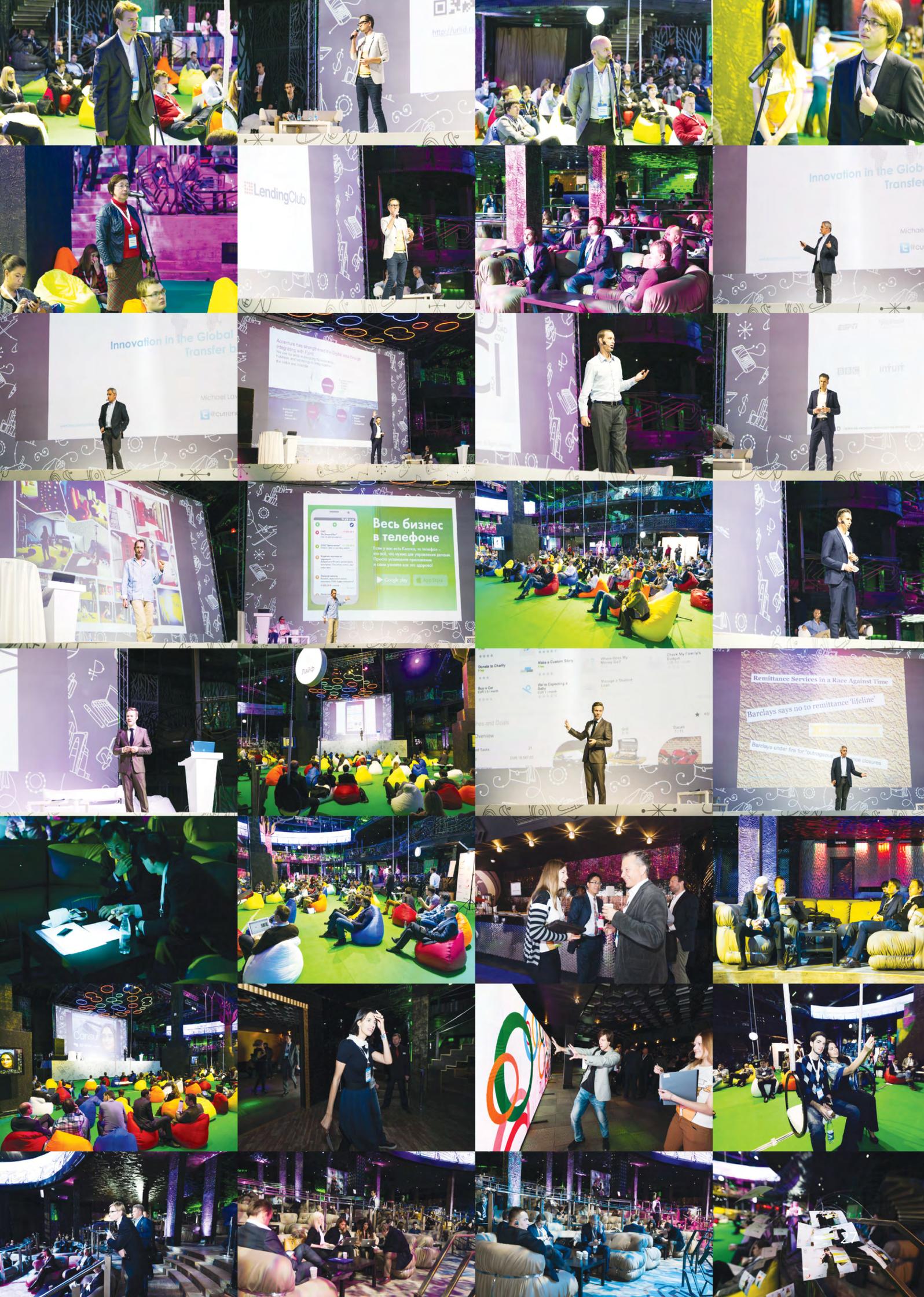
*Активное развитие онлайн-стартапов для малого и среднего бизнеса.*



#LifeMF2013

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ХЭШТЕГ КОНФЕРЕНЦИИ





# 4

## **ЗАЧЕМ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В FINTECH-СТАРТАПЫ? ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В ФИНАНСАХ**

Один из самых активных инвесторов в финансовые стартапы — CEO компании [Starbucks](#) Говард Шульц, который вкладывается и как частное лицо, и как компания — говорит<sup>20</sup>, что инвестиции в финансовые сервисы приносят Starbucks не только прибыль, но также вирусную рекламу и положительный современный имидж в глазах клиентов. Каждая десятая покупка в американской кофейной сети осуществляется с использованием мобильного приложения, доступного для смартфонов на платформах Android и iOS<sup>21</sup>.



ГОВАРД ШУЛЬЦ  
CEO Starbucks

В среднем, посетители кофеен Starbucks во всем мире совершают 3 миллиона мобильных транзакций каждую неделю, а за последний год количество платежей с мобильных устройств в сети Starbucks увеличилось в 6 раз. Летом 2012 года розничная сеть начала прием платежей через мобильные терминалы Square. Недавно Starbucks показал очередной отличный квартальный отчет для инвесторов и аналитиков — новые рекордные цифры Говард Шульц обосновал расширением ассортимента меню кофейни и работу с рыночным сегментом mobile<sup>22</sup>, который позволяет привлечь молодое поколение, дать возможность клиентам кофеен самим создавать новые блюда, делать предзаказ, разгружать очереди, оплачивать совершаемые покупки с телефона и т.д.

Показателен пример компании [QIWI](#). В начале мая в ходе IPO в Нью-Йорке бизнес крупнейшего российского оператора моментальных платежей Qiwi Group был оценен в \$884 млн<sup>23</sup>. Компания не оценивается инвесторами, как компания по переводам денег и оплате счетов с большой оффлайн-сеткой терминалов, потому что последовательно реализует основную стратегию, заключающуюся в конверсии оффлайн-клиентов в онлайн-кошелек. В третьем квартале 2013 г компания Qiwi представила финансовые результаты за II квартал 2013 года<sup>24</sup>. Пересмотр платы за неактивные аккаунты Visa Qiwi Wallet положительно сказался на доходах компании и принес ей 224 млн. руб. На

данные платежи пришлось 30% чистой выручки всего сегмента Visa Qiwi Wallet. Объем платежей через Visa Qiwi Wallet вырос на 80% и составил 58,7 млрд.руб. Чистая выручка Visa Qiwi Wallet прибавила 185%, во II квартале 2012 года она составляла 265 млн. руб., а во II квартале 2013 года — уже 755 млн. руб. На рынке платежей и переводов в России достаточно много игроков, но никто из них не делает ставку на перевод клиентов из оффлайна в онлайн. QIWI шаг за шагом развивает функционал своего мобильного приложения и качество конверсии клиента от первого шага, когда он оплачивает мобильный телефон на улице около терминала, до установки мобильного приложения и выпуску привязанной к нему банковской карты. Может быть, именно поэтому IPO QIWI прошло успешно, а котировки компании выросли почти в 2 раза после размещения<sup>25</sup>, и под конец года она пробила отметку в \$3 млрд. капитализации?

В любом случае, когда компания не просто предоставляет финансовый сервис, а делает это в онлайн, то при оценке капитализации к ней применяют совсем другие мультипликаторы — **финансовые онлайн-сервисы оцениваются выше традиционных банков.**

По результатам исследований CrunchBase<sup>26</sup>, корпоративные венчурные фонды начинают обгонять частные по объему сделок. Среди корпоративных фондов есть и банковские. Банки не хотят сдавать без боя «последнюю милю» отношений с клиентами «гениальным студентам» из стартапов и интернет-гигантам. Формат «прощупывания почвы» для инноваций на будущее необязательно происходит в виде создания венчурного фонда — давайте посмотрим, какие формы поиска новых идей и продуктов принимают попытки, и к чему они приводят<sup>27</sup>.

### **СТРАТЕГИЯ №1: СОБСТВЕННЫЕ ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ**

Как было отмечено выше, в первом квартале 2013 года испанская финансовая группа [BBVA](#) создала свой венчурный фонд для финансовых стартапов в размере \$100 млн. в Сан-Франциско<sup>28</sup>. Сейчас фонд вложился в фонды Ribbit Capital и 500 startups, а также в «европейский Square» SumUp.

В конце прошлого года на аналогичную сумму запустила свой венчурный фонд компания

[American Express](#), а консалтинговая компания Accenture запустила fintech-лабораторию и инкубатор в Лондоне<sup>29</sup>. Израильский банк [Leumi](#) и бизнес-акселератор Elevator запустили совместную программу поддержки стартапов<sup>30</sup>, работающих в



сфере финансовых технологий.

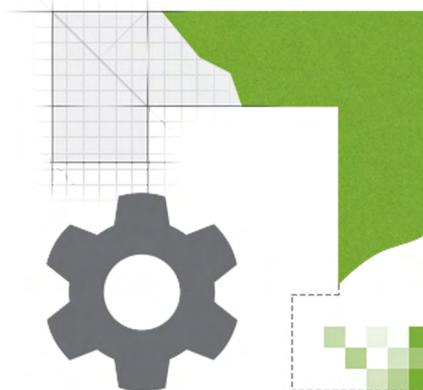
В России в сентябре 2012 года создан венчурный фонд [Life.SREDA](#)<sup>31</sup>. Сбербанк совместно с Silicon Valley Bank (США) объявил<sup>32</sup>, что запускает проект по поддержке участников венчурного рынка. Среди услуг, которые планируется оказывать предпринимателям, открытие счета в банке, долговое финансирование для венчуров, услуги финансового и делового консультирования. Среди приоритетных для Сбербанка сфер на сегодня — мобильная коммерция, виртуальные деньги, мобильные кошельки, геймификация, банковские услуги в социальных сетях, Big Data, аналитика, информационная безопасность, безопасность в мобильных сетях, раннее выявление мошеннических схем, а также все, что связано с повышением финансовой грамотности населения.

В конце 2013 года британский банк [Barclays](#) совместно с акселератором Techstars запустил программу поддержки финансовых стартапов<sup>33</sup>. Счастливчиков, которые сумеют пройти отбор, ожидает 15-недельный курс в Techstars и посевные инвестиции в размере £12 500 в обмен на долю в 6%. Заявку на участие в программе могут подать финтех-стартапы со всего мира, но из всех проектов будут отобраны лишь десять лучших. От команд ожидают идей и продуктов, которые смогут произвести «революцию в мире финансов». При этом решение необязательно должно быть внедрено именно в Barclays. За отведенное время участникам нужно будет разработать готовый продукт и презентовать его перед инвесторами. Все стартапы получают в наставники кого-то из руководителей Barclays или TechStars. В течение трех лет банк и акселератор планируют запустить шесть различных программ и поддержать 60 проектов. Подать заявку на участие можно до 21 марта 2014 года<sup>34</sup>. Начало программы намечено на середину июня следующего года, завершение и презентация проектов — на сентябрь.

## СТРАТЕГИЯ №2: ОТКРЫТЫЕ API И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНЕШНИХ РАЗРАБОТЧИКОВ

Стратегия «открытых API» была одним из активных направлений развития в этом году со стороны финансовых сервисов, так как это позволяет развивать проекты более экстенсивно и с меньшими затратами.

Как уже было отмечено, в октябре 2012 года банк Credit-Agricole запустил магазин приложений [Credit Agricole Store](#)<sup>35</sup>. А испанский банк [Sabadell](#)<sup>36</sup> пополнил когорту финансовых организаций, готовых открыть свои API для внешних разработчиков: он разработал собственную программу стимулирования талантливых команд, способных генери-



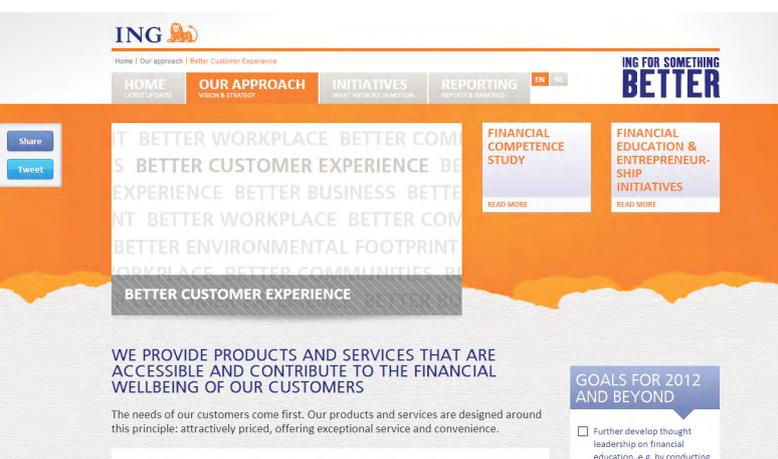
ровать свежие идеи для мобильного банкинга.

Центр электронного бизнеса украинского [ПриватБанка](#) вынес все продукты, услуги, функции и процессы, созданные за последние два года, в отдельные открытые API. Также они создали внутреннюю платформу по созданию новых продуктов «Конвейер»<sup>37</sup> — по сути, это middleware между IT-backend'ом и клиентскими интерфейсами по сборке продукта/услуги из готовых кубиков API. Но «открытые API» используются не только внутри банка, их активно используют независимые финансовые и нефинансовые стартапы.

[PayPal](#) выделил отдельную платформу для сторонних разработчиков в области финансовых решений и дал им открытые API<sup>38</sup>. А стартап [plaid.io](#) по превращению информации, которую хранят и обрабатывают банки, в открытые API в сентябре получил \$2,8 млн. инвестиций<sup>39</sup>.

### СТРАТЕГИЯ №3: СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ И ЮЗАБИЛИТИ- ЛАБОРАТОРИЙ<sup>40</sup>

[ING Customer Experience Center](#) создан несколько лет тому назад как совместное предприятие ING, HP, IBM, Microsoft, Intel, Cisco и Progress. В центре работает мультидисциплинарная команда специалистов, которая занимается моделированием поведения потребителей в различных жизненных ситуациях, созданием поведенческих скриптов и разработкой инновационных продуктов на осно-



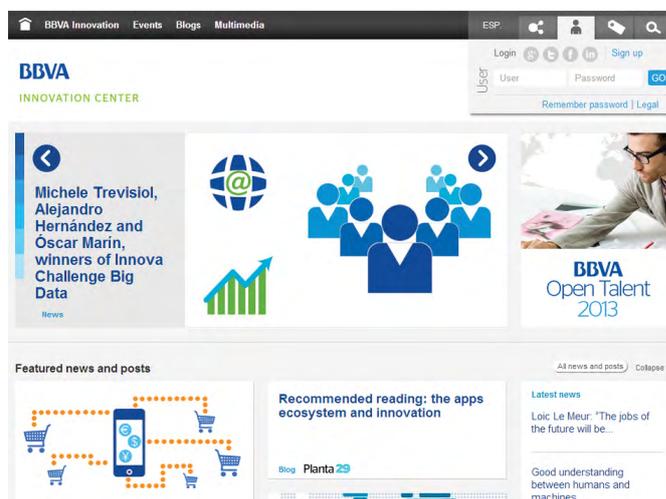
ве всех полученных данных.

Инновационный центр испанского банка [la Caixa](#) в Барселоне включает в себя лабораторию CaixaMobile — подразделение, которое изучает различные аспекты пользования мобильными финансовыми сервисами и современными коммуникационными устройствами. В «аппсторе» банка клиентам предлагается на выбор 50 различных приложений для мобильных устройств.

В 2011 г. в рамках Capital One было создано подразделение [Capital One Labs](#). Сейчас подразделения Capital One Labs открыты в трех городах США. Рабочие коллективы внутри Capital One Labs создаются из трех сотрудников - бизнес-аналитика, инженера и дизайнера. Под эгидой Capital One Labs и на его площадях регулярно проводятся встречи и состязания молодых разработчиков.

Исследовательские интересы [Citibank](#) сконцентрированы в двух областях: корпоративный бизнес (в первую очередь, расчеты), инвестиции и трейдинг. В 2009 году Citi инвестировала €24 млн. в создание нового R&D подразделения в Дублине, занимающегося созданием новых финансовых про-

дуктов и сервисов. Исследовательский центр Citi в Израиле — Technology Innovation Center — был открыт в 2011 году, и занимается алгоритмическим трейдингом, мобильными решениями для трейдинга, распределенным управлением рисками, data intelligence и др.). Также у Citi есть исследовательский банковский центр Innovation Lab в Сингапуре, который разрабатывает и тестирует транзакционные сервисы для корпоративных клиентов.



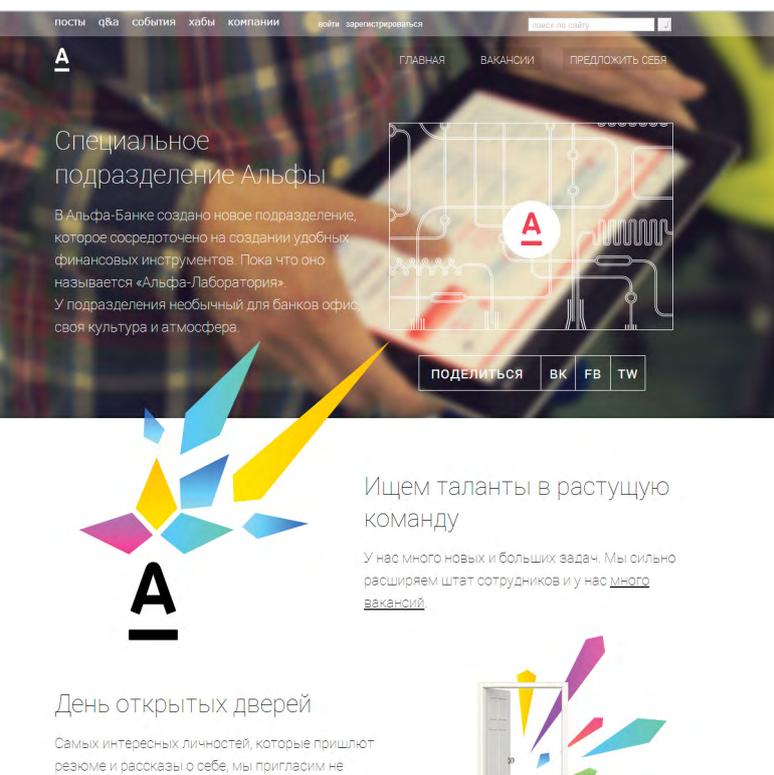
Инновационное подразделение [BBVA](#), которое получило название «Отдел стратегии и инноваций», было создано в 2007 году в рамках Департамента технологий и операций. В июле 2011 года в Мадриде был открыт Центр инноваций, в котором работают «Обсерватория инноваций», Лаборатория технологий и междисциплинарные проектные команды. В здании Центра есть большие аудитории для проведения конференций и семинаров, помещения для групповой работы и специальные «уголки для встреч».

Еще в 2009 году [Bankinter](#)<sup>41</sup> открыл собственную лабораторию финансовых инноваций Bankinter Labs. [labs.bankinter.com](#) изначально создавался как краудсорсинговый проект, где сотрудники и пользователи совместно разрабатывают лучшие сервисы.

### СТРАТЕГИЯ №4: РАЗРАБОТКА ВНУТРЕННИМИ СИЛАМИ

В [Альфа-Банке](#) работает подразделение под названием Альфа-Лаборатория<sup>42</sup>. В отличие от лабораторий западных банков, которые сосредоточены в основном на изучении и улучшении потребительского опыта или разработке инновационных финансовых продуктов, Лаборатория

Альфа-Банка работает как над новыми сервисами, так и над поддержкой существующих, объединяя компетенции самых разных специалистов. Руководитель Альфа-Лаборатории - Владимир Урбанский (бывший сотрудник Пробизнесбанка из Финансовой Группы ЛАЙФ). Альфа-Лаборатория является кросс-функциональной командой и объединяет людей из разных подразделений. Над проектами работает единая команда из аналитиков, продуктологов, разработчиков, маркетологов, дизайнеров, архитекторов и т.д. Сейчас в команде более 100 человек, но в долгосрочной перспективе их количество не превысит 200-250 человек. Лаборатория также проводит хакатоны для независимых программистов<sup>43</sup>.



Польский [mBank](#)<sup>44</sup> — банк, удостоенный номинации Best of Show на Finovate, у которого более 2,5 млн. онлайн-клиентов. Банк выделяет для себя 11 областей инноваций, и в каждой хочет конкурировать со стартапами, которые предлагают свои специализированные решения именно для этой области. Это относится к p2p-платежам, видео-банкингу, геймификации, транзакционному маркетингу и всем остальным областям. CRM-система банка отслеживает более 2000 параметров для каждого клиента, и, благодаря этому, может определять события, которые происходят в жизни клиента и которые вызывают потребность в финансовых услугах. Задача состоит в том, чтобы

предложить клиенту полноценную альтернативу отделениям и позволит банкирам снизить затраты на содержание инфраструктуры. И в то же время она позволяет клиенту снизить свои издержки по взаимодействию с банком — посещение отделения означает потерю времени на пробки, поиск стоянки для автомобиля, ожидание в очереди в отделении и потом потерю времени на обратный путь домой. Команда проекта построена по принципу «треугольника специальностей». Во-первых, это специалисты по банковским продуктам и процессам, те, кто понимают банковский бизнес. Второй угол — это «инженеры», а третий — специалисты по User Experience (UX).

Упомянутый в разделе про «открытые API» PrivatBank, хоть и предоставляет их внешним разработчикам, но ставку в своем развитии инновационных сервисов делает на собственные силы: в его Центре Электронного Бизнеса уже работает более 900 человек.

## Дилемма инноватора: выбор стратегии

В книге «Дилемма инноватора»<sup>45</sup> Клейтона Кристенсена приведены результаты исследования этого профессора Гарвардской Школы Бизнеса. На примерах из множества отраслей (в основном, технологических) он показал разницу между «поддерживающими» и «подрывными» инновациями. И объяснил, почему большие корпорации, находящиеся, как правило, на пике своего развития, не способны к «подрывным» инновациям, и, падая со пьедестала своего высокомерия, становятся банкротами. «Поддерживающие» инновации всегда построены на маркетинговых исследованиях, удовлетворении потребностей текущей клиентской базы, они приносят быструю, высокую, но недолгую прибыль, за них всегда голосуют советы директоров и акционеры. «Подрывные» инновации всегда связаны с риском, с «видением» и интуицией, они предлагают клиенту то, о чем он еще не думал, и о чем не мог вам сказать. Такие инновации на старте приносят мало прибыли, так как призваны изменить клиента и изменить рынок, но в долгосрочной перспективе они способны принести больше прибыли, чем компания может предположить. Классиче-

ский пример: акционеры Amazon всегда протестовали против проекта Kindle, который сейчас генерит основную выручку компании, а её акции благодаря Kindle, стремительно растут вверх.

Проведенное Кристенсеном исследование также показывает, что большие и успешные корпорации не способны к «прорывным» инновациям, потому что их внутренние процессы построены так, что они всегда выбирают более предсказуемый вариант развития событий, упуская при этом будущее из виду. Единственный вариант для большой корпорации — это искусственно отделить от себя команду/компанию, которая будет ответственна за работу над «подрывными» инновациями. К примеру, они сидят в другом здании, им дают необычные названия должностей, не требуют соблюдения дресс-кода и рабочего режима, не заставляют защищать бюджеты и KPI по типовым для компании нормам и параметрам. Эти люди, в первую очередь, должны быть по духу предпринимателями, даже если они являются наемными менеджерами. И компания искусственно создает им свой стартап — это важно для формирования у них ощущения, что это их компания, что они работают на себя.

Весь вопрос в том, какие из этих стратегий и активностей банков действительно выстрелят, а какие просто будут «красивой оберткой» при текущем бизнесе? Ведь для «подрыва» мало выбрать правильный курс, нанять правильных людей и дать им большой бюджет — надо фундаментально изменить корпоративную культуру самой компании<sup>46</sup>.



# 5

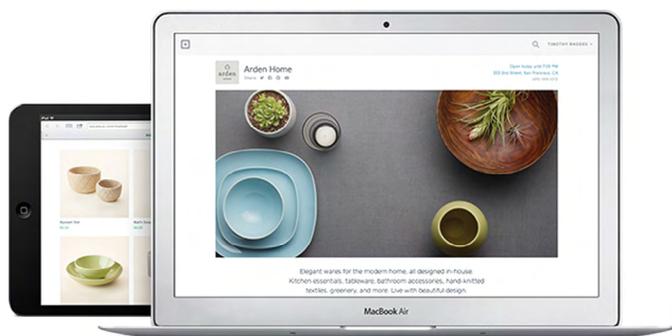
## МРОС-ЭКВАЙРИНГ: SQUARE ОБЪЯВИЛ О СВОЁМ IPO В 2014 ГОДУ! КОГО ИЗ КОНКУРЕНТОВ ОН БУДЕТ ПОКУПАТЬ?

Рынок эквайринга очень показателен в части того, как всего за пару-тройку лет стартапы отбирают огромный рынок у банков-гигантов. Если посмотреть на американский рынок (а в ближайшее время и на европейский), то можно увидеть, как платежные стартапы изменили рынок приема к оплате банковских карт<sup>47</sup> (и венчурные фонды очень любят их за это). Самое большое количество стартапов в области fintech находится в области mPOS-эквайринга<sup>48</sup>. Хотя доминирующее положение компании Square сегодня остается незыблемым.

Популярный в США mPOS-сервис [Square](#), созданный Джеком Дорси<sup>49</sup> и позволяющий владельцам мобильных устройств принимать к оплате банковские карты (девиз Square «Делайте сервис таким, чтобы бабушке было понятно»<sup>50</sup>), может провести публичное размещение акций на бирже уже в 2014 году, сообщил в ноябре 2013 года *The Wall Street Journal*<sup>51</sup>. Сейчас годовой оборот компании составляет около \$20 млрд., выручка — около \$550 млн. Руководство компании уже провело серию переговоров с крупнейшими инвестиционными банками США — Goldman Sachs и Morgan Stanley. Фонды Rizvi, SV Angel и Groupe Artemis в конце 2013 года начали скупать акции Square на вторичном рынке (в основном, у сотрудников с опционами) при оценке капитализации компании в \$5 млрд. (предыдущий раунд был в сентябре 2012 года при оценке в \$3,5 млрд.)<sup>52</sup>.

Из интересных действий Square за последний год можно отметить запуск собственного клуба для клиентов, который проходит в формате нетворкинг-завтраков «Let's talk!»<sup>53</sup> с представителями малого бизнеса. Так компания стимулирует клиентов общаться между собой, обсуждать

идеи и делиться опытом. Также Square провел ряд громких PR-акций — например, организовал хакатон для девушек-программистов<sup>54</sup> и публично отказался предоставлять свой сервис продавцам оружия<sup>55</sup>. В сентябре 2013 года сервис объявил о партнерстве с компанией Intuit. Компания интегрировала свою МСБ-бухгалтерию QuickBooks с платежными данными от Square<sup>56</sup>. Square также вышел на третий рынок — в Японию<sup>57</sup>.



Square продолжает активно развивать и другие направления своего бизнеса — Square Wallet для физических лиц и Square Market. В Square Wallet была открыта новая услуга — Square Cash<sup>58</sup>, позволяющая отправить деньги друг другу по e-мейлу как идентификатору<sup>59</sup>. Для предпринимателей малого и среднего бизнеса Square открыл онлайн-платформу Square Market, на которой предлагает компаниям, использующим терминалы Square, создавать свои онлайн-магазины для МСБ (наподобие российского [My-Apps.com](http://My-Apps.com)) и через них реализовывать свои товары и услуги<sup>60</sup>. Таким образом, любой малый бизнес может бесплатно и за считанные минуты открыть собственный интернет-магазин на [squareup.com/market](http://squareup.com/market) без необходимости создания собственного веб-сайта, подключить к нему программы лояльности и интегрировать с социальными сетями. Покупатели могут просматривать витрины товаров с компьютера или мобильного телефона, зарегистрировать аккаунт и оплачивать покупки со счета привязанной к нему банковской карты. С каждой покупки Square берет комиссию в размере 2,75% от её стоимости. Кстати, аналог Square Market теперь хочет запустить и Twitter<sup>61</sup>.



За последний квартал 2013 года Square успел реализовать сразу целую серию важных инициатив: отменил hold денег по картам<sup>62</sup>, проходящим через его терминалы, обновил сайт<sup>63</sup> и свой ридер<sup>64</sup>, купил Evenly<sup>65</sup> (мобильный кошелек, который позволяет быстро переводить деньги друзьям и разделять общие расходы), начал сотрудничать с производителями аксессуаров для мобильных устройств Griffin<sup>66</sup>. Более того — Джек Дорси, генеральный директор сервиса мобильных платежей Square и основатель Twitter, присоединился к совету директоров компании Disney<sup>67</sup>. Руководство крупнейшего конгломерата мировой индустрии развлечений считает, что его навыки интернет-предпринимателя помогут компании улучшить связь с онлайн-аудиторией. *«Джек Дорси является талантливым предпринимателем, который помог создать новаторские компании в среде социальных медиа и в области коммерции. Его взгляды на будущее чрезвычайно важны для Disney и совета директоров, учитывая наши стратегические приоритеты, в том числе использование новейших технологий и платформ для привлечения большего количества людей и для укрепления связей с нашей настоящей аудиторией»*, — заявил Роберт А. Айгер, генеральный директор Disney. Джек, в свою очередь, признался, что приглашение Disney является для него большой честью. В состав совета директоров Disney на данный момент входят коммерческий директор Facebook Шерил Сэндберг и бывший CEO Sybase Джон Чен. После покупки в 2006 году студии Pixar, Стив Джобс также стал членом совета директоров Disney.

В целом, отличительной чертой Square от остальных игроков на рынке является одна из лучших команд и очень мобильная и креативная операционная управленческая система<sup>68</sup>, позволяющая быстро принимать решения и воплощать в жизнь новые идеи и продукты. Однако у Square огромное количество конкурентов по всему миру<sup>69</sup>.



## Конкуренция Square

Британский mPOS-эквайер [mPowa](#) стал вторым в мире после Square по привлеченным инвестициям. Материнская компания Powa привлекла рекордные для направления \$76 млн.<sup>70</sup> Ранее сервис mPowa вышел на рынок Португалии<sup>71</sup> в партнерстве с местным мобильным оператором.



Европейский [SumUp](#) в некоторых странах снизил цену на мобильный эквайринг для локальных дебетовых карт: в Австрии и Голландии — до 1.95%, во Франции — до 1.75%, в Испании — до 1.5%, в Германии — до 0.95%. В Португалии, Бельгии и России цена за транзакцию по-прежнему осталась в размере 2.75% (Россия, кстати, стала 11-ой страной<sup>72</sup> для проекта). Ранее Groupon и American Express инвестировали в SumUp несколько десятков миллионов долларов<sup>73</sup>, чуть позже к ним присоединился BBVA Ventures в роли инвестора и партнера по выходу на латиноамериканский рынок<sup>74</sup>. Партнерство с American Express позволило сервису принимать их карты<sup>75</sup>.

Другой «европейский Square» — [iZettle](#) — привлек \$6,6 млн. от испанского банка Santander<sup>76</sup> и запустил новый тарифный план в Великобритании<sup>77</sup>. Всего за £2 тыс. в месяц можно снизить комиссию за транзакцию с 2,75% до 1,5%. Также проект вышел на рынок Мексики<sup>78</sup> и презентовал новый мобильный ридер<sup>79</sup>.



Еще один аналог Square — [Payleven](#) — стремясь не отстать от конкурентов, запустил ридеры<sup>80</sup>, позволяющие принимать к оплате карты, оснащенные чипами, а также привлек новых инвесторов<sup>81</sup>.



Наибольшее количество событий в области mPOS-сервисов, конкурирующих со Square, конечно же, произошло в США:

Компания [Intuit](#) запустила аналог Square<sup>82</sup>.

\*\*\*

Мировой гигант в области онлайн-платежей PayPal продолжил развивать проект [PayPal Here](#). Компания также презентовала новый мобильный ридер на рынке Великобритании<sup>83</sup>.

\*\*\*

В июне 2013 года появилось загадочное приложение [Clinkle](#)<sup>84</sup>. Молодой американец Лукас Дюплан вместе со своей командой из 50 человек два года тайно разрабатывал мобильное платежное приложение, которое должно убить Square и вытеснить наконец-то из карманов карточки и наличные деньги<sup>85</sup>. Примечательно, что больше о Clinkle ничего известно не было, а между тем проект, даже не имеющий прототипа, получил от обширного круга инвесторов рекордные посевные инвестиции в истории Кремниевой долины в размере \$25 млн. Несмотря на все это, недавно Clinkle был вынужден уволить 25% сотрудников<sup>86</sup>.

\*\*\*

Появился интересный новый проект [Loop](#)<sup>87</sup> (стартап был презентован на конференции Money 2020), который предлагает отсканировать магнитную ленту любой карты с помощью мобильного ридера (внешне похожего на ридер Square), внести ее в «кошелек» и потом отправлять магнитный сигнал на любое считывающее устройство, такое как традиционный эквайринговый терминал или тот же Square. Недавно Loop привлек \$10 млн. инвестиций в раунде А и сейчас готовится к выходу на открытый рынок<sup>88</sup>.

\*\*\*

Новый стартап [Coin](#)<sup>89</sup> от воспитанников Y-combinator предложил решение, похожее на Loop, но при этом клиенту выдается карта, на которую можно записать данные всех отсканированных карт<sup>90</sup>. Предзаказать Coin можно уже сейчас за \$55, но в продаже карта появится только летом следующего года и уже за \$100. Проект вызвал множество вопросов от пользователей. Сервис крайне оперативно ответил на часть из них<sup>91</sup>, а CEO Coin показал первый работающий ридер и кошелек на публике<sup>92</sup>. Увы, пока гаджет не может заменить карточки с чипами, поэтому европейцам лучше повременить<sup>93</sup>.

\*\*\*

Мобильный эквайринговый стартап [Flint](#), позволяющий сфотографировать карту, авторизовать её таким образом и в дальнейшем принимать по ней платежи, привлек еще \$2 млн. инвестиций<sup>94</sup> (что суммарно составило уже \$11 млн.).

В России около 10 проектов-клонов<sup>95</sup> Square, однако они достаточно сильно различаются между собой скоростью подключения и последующим сервисом<sup>96</sup>

Потенциал российского рынка mPOS огромен — Россия имеет высочайшее проникновение сотовой связи и мобильных телефонов, низкий уровень проникновения офлайн-эквайринга и быстрорастущий объем используемых населением банковских карт. Также россияне оплачивают услуги через мобильный телефон чаще, чем европейцы<sup>97</sup>.

Первым из российских аналогов объявил свои результаты проект [LifePay](#)<sup>98</sup>. За первые полгода существования сервис привлек свыше 6 000 клиентов, использующих 15 000 ридеров, через которые в 2013 году было совершено транзакций на сумму более \$1 млн. Сейчас «русский Square» стал №1

в mPOS в России<sup>99</sup>. В начале 2014 года LifePay первым в России начал предлагать клиентам ридеры, позволяющие проводить через смартфон платежи с чиповых пластиковых карт<sup>100</sup>.

В ноябре 2013 года CEO LifePay Вячеслав Семенчук стал финалистом международного конкурса молодых предпринимателей на премии GSEA 2013<sup>101</sup>. Российская Венчурная Корпорация, которая каждый год совместно с экспертами отрасли составляет рейтинг российских стартапов, присвоила проекту LifePay инвестрейтинг AA<sup>102</sup>. В феврале 2014 года проект выступит на [Finovate Europe 2014](#) в Лондоне.



LifePay

100 000 клиентов  
и 250 000 ридеров нового образца

Планы проекта LifePay на 2014 год



Резюмируя сказанное про конкурентов Square, можно отметить, что наиболее активно развиваются три компании: PayPal Here, mPowa и SumUp. Но первые два, помимо мобильного эквайринга, имеют крупнейшие бизнесы, и вряд ли нацелены на продажу. В то время как SumUp выглядит наиболее подходящей компанией для поглощения. Если же говорить о российских проектах, то очевидно, что они сделаны на продажу, однако, у компаний разные цели в этом отношении. Вячеслав Семенчук<sup>103</sup>, CEO проекта Life-Pay, так комментирует свою готовность продать свой сервис Square или другому крупному игроку<sup>104</sup>: «*Нам неинтересно продаться за кэш — обмен акциями является для нас более приоритетным вариантом. Мы бы хотели командой и дальше развивать проект в России. Пусть и под другим брендом, но зато это даст нам новые знания и компетенции. Если же говорить о текущей потребности в деньгах, то у нас её нет. Текущие акционеры легко выдержат еще несколько раундов инвестиций, плюс мы сами параллельно ведем переговоры о выходе на рынок Германии и Украины. Так что это, как в рекламе — если они не придут к нам, то мы сами придем к ним*». Вячеслав Семенчук также подчеркивает<sup>105</sup>, что в России лучше быть частью большой команды Life.SREDA, чем пытаться делать финансовый стартап самостоятельно.

# 6

## T-FINANCE: КАК ПЛАНШЕТЫ МЕНЯЮТ ТОЧКИ ПРОДАЖ И РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВЛЮ

В IV квартале 2013 года мировые продажи планшетов превзошли продажи ПК, а окончательно посткомпьютерные устройства победят в 2015 году<sup>106</sup>

*По мнению аналитиков исследовательской компании IDC*

В своем новом прогнозе IDC сообщают, что к 2017 году планшеты займут 16,5% рынка гаджетов (сейчас — 11%), совокупная доля настольных компьютеров и ноутбуков упадет с 27% до 13%, а остальную часть рынка займут смартфоны. Причина стагнации рынка ПК очевидна и озвучена не раз: их гипотетический рост съедает растущая популярность планшетов, возможности которых вполне удовлетворяют потребности большинства пользователей. Только в этом году весь рынок умных гаджетов вырастет на 27,8%.

По мере роста количества используемых планшетов продолжают развиваться и стартапы в области комплексных решений на базе данного устройства<sup>107</sup>. В большей степени планшеты сегодня — это развлекательные продукты для частных лиц, но их применение в бизнесе (в ресторанах, такси, отелях, магазинах и фитнес-центрах<sup>108</sup>) может привести к революционным изменениям.

К примеру, недавно в Дании появился новый стартап на основе планшетов — [Wallmob](#)<sup>109</sup>. Гаджеты поставляются с предустановленными мобильными ридерами для приема банковских карт, а также CRM- и ERP- приложениями<sup>110</sup>. Wallmob позиционирует себя как решение для крупных сетевых клиентов и обещает, что превратит их точки продаж в настоящие Apple Store. В 2013 году он привлек \$1,2 млн. посевных инвестиций.



Канадский стартап Shopify изначально был конструктором онлайн-магазинов (наподобие российского My-Apps.com), но потом они логично продолжили свой бизнес уже в оффлайне, предложив планшетное решение [Shopify POS](#)<sup>111</sup>, и сейчас у сервиса уже 65 000 клиентов<sup>112</sup>. Недавно Shopify, благодаря своим результатам в области привлечения клиентов в оффлайне, смог привлечь раунд С в размере \$100 млн.<sup>113</sup> именно на развитие этого направления. В декабре 2013 года компания провела в Оттаве интересный фестиваль [Popify](#)<sup>114</sup>, на котором представила галереи и магазины своих клиентов (подобные “маркеты” дизайнеров и предпринимателей можно увидеть в последнее время и в Москве)<sup>115</sup>. Также Shopify запустил новое iOS-приложение, позволяющее лучше продавать товары и принимать платежи с помощью iPhone<sup>116</sup>.

Проект [Leaf](#), который только в феврале 2013 года представил свои mPOS-планшеты на Finovate в Лондоне, уже в сентябре этого же года привлек \$20 млн. инвестиций от платежного гиганта Heartland<sup>117</sup>. Отличительная особенность проекта заключается в том, что Leaf производит собственные 8-дюймовые планшеты на базе Android, в то время как большинство аналогичных решений работают на базе iPad.

Один из самых активных независимых разработчиков ПО для подобного рода продуктов

компания [Erply](#) недавно привлекла \$2,15 млн. инвестиций<sup>118</sup> (что суммарно составляет уже \$4,2 млн. инвестиций). Еще один разработчик ПО, новозеландский стартап [Vend](#)<sup>119</sup> изначально являлся разработчиком облачного программного обеспечения для малого и среднего бизнеса по приему платежей, ведению бухгалтерии, учету складских остатков и управлению взаимоотношениями с клиентами. У него 6 000 клиентов в 100 странах (преимущественно в Австралии и Новой Зеландии), и \$10 млн. привлеченных инвестиций с 2010 года. Сейчас проект сам не занимается разработкой, но активно вступает в партнерство с вышеречисленными проектами, чтобы поставлять комплексные решения на рынок Австралии. Более того, недавно, Vend нанял на должность руководи-

теля развития бизнеса в США топ-менеджера Intuit и Mint.com Антона Коммисариса.

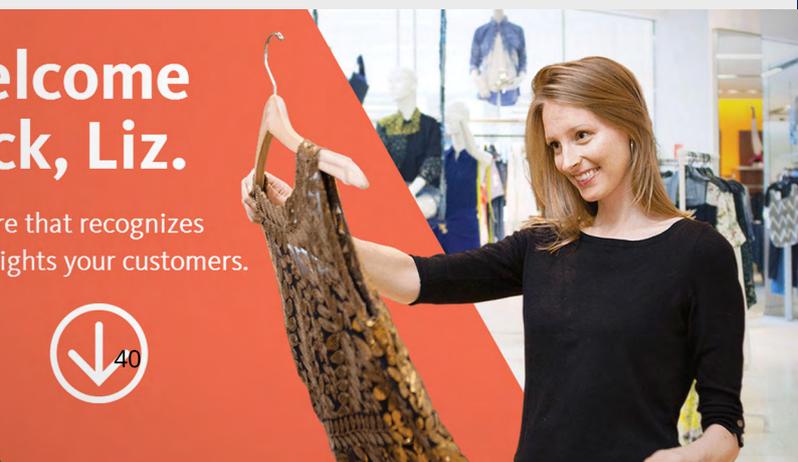
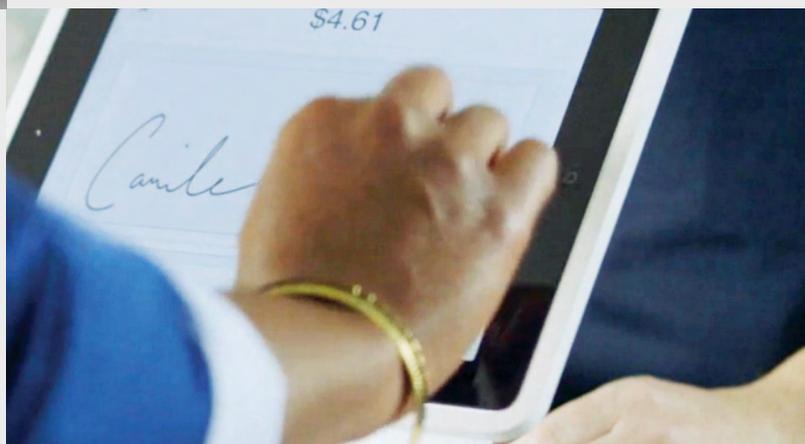
Один из наиболее известных в США подобных проектов [Revel](#)<sup>120</sup> полностью оснастил своими терминалами стадион университета Алабамы<sup>121</sup> в качестве PR-акции, а также заключил партнерство с [PayPal](#)<sup>122</sup>. Сейчас PayPal как раз активно ищет возможности для выхода со своим электронным кошельком и новым устройством Veason в оффлайн, и подобные проекты, по его мнению, сильно меняют подход к ведению бизнеса (прочитать о влиянии смартфонов, планшетов и новых финансовых сервисов на розничную торговлю можно в октябрьском исследовании PayPal "Будущее точки продаж"<sup>123</sup>).

## Другие интересные события на рынке T-Finance в 2013 году:



Платежный гигант First Data купил стартап [Clover](#) за \$34,1 млн.<sup>124</sup>

В ноябре 2013 года, Square начал продавать планшетное решение [Square Stand](#) в 1000 супермаркетах Staples в Америке<sup>125</sup> (всего у сети более 2 000 магазинов в 26 странах). Скорее всего, в ближайшее время этот продукт появятся также в продаже в сети BestBuy и шоурумах Apple.



Бывшие создатели Google Wallet получили \$7 млн.<sup>126</sup> от бывшего CEO Google Эрика Шмидта на проект [Index.com](#). Компания производит ПО для торговых точек, позволяющее на основе данных клиента формировать для него персональное предложение.

## Взгляд банков на T-Finance

Постепенно и банки начинают обращать внимание на данные пакетные решения. По прогнозу [Juniper Research](#), к 2017 году число активных пользователей мобильного банкинга на планшетах достигнет 200 миллионов человек<sup>127</sup> (19% от общего числа клиентов мобильного банкинга по сравнению с 9% в 2013 году). Причем те, кто ранее использовал для банковских удаленных операций ноутбуки и компьютеры, через четыре года преимущественно перейдут именно на планшеты. По прогнозу, к 2020 году пользователи будут совершать финансовые операции через планшеты даже чаще, чем через смартфоны, так как они будут считать «таблетки» более удобным и безопасным инструментом. Благодаря активному распространению мобильных финансовых инструментов и бизнес-приложений, планшеты станут основной альтернативой ПК и ноутбукам, опередив смартфоны в сегменте профессиональных гаджетов.

Мобильные банковские приложения больше всего нужны малому и даже микробизнесу. Так, к примеру, в 2013 году рассудили в американском банке [BBVA Compass](#) и предложили этой категории клиентов отдельный пакетный продукт [BizTablet](#)<sup>128</sup>, который, помимо расчетного счета, включает в себя планшет с предустановленным мобильным банком и мобильный картридер<sup>129</sup>. А самый продвинутый банк Ближнего Востока [Mashreq](#) представил в Дубае новое предложение для клиентов: открывая счет в банке, клиент получает GALAXY Tab, наполненный финансовыми приложениями<sup>130</sup>.

Если говорить о России, то, по последним данным, сейчас на руках у россиян находятся 2,8 млн. планшетов<sup>131</sup>, что охватывает примерно 2% от общей численности населения нашей страны. Потенциал рынка огромен, поэтому венчурный фонд Life.SREDA инвестировал в проект [LifePAD](#)<sup>132</sup> —



# LifePAD

# 38 800 000

## потенциальная аудитория проекта LifePAD

По данным внутренней аналитики  
венчурного фонда Life.SREDA



планшеты с предустановленными мобильными ридерами и бизнес-приложениями, так называемый «финансовый Kindle». Общий объем инвестиций на данный момент составил \$7 млн. Тестовый пилотный проект на 1 000 устройствах прошел в январе 2013 года, а уже в сентябре на рынок поставили первую партию в 20 000 устройств.

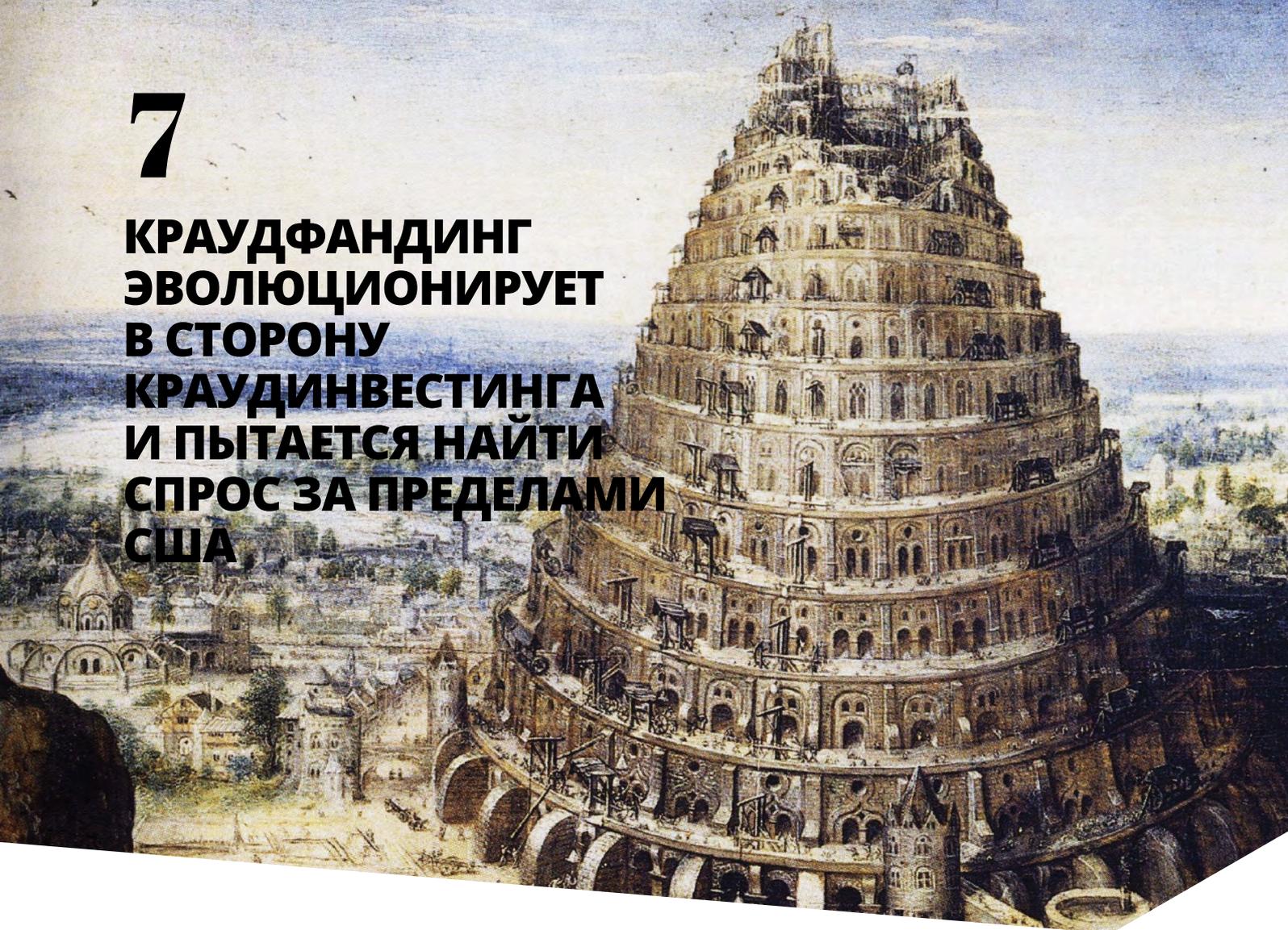
На данный момент они распространяются только среди клиентов Финансовой Группы ЛАЙФ и, что немаловажно, бесплатно. Проект зарабатывает не на продаже устройств или их кредитовании, а на их использовании (по аналогу Amazon в проекте Kindle). У сервиса есть три типа монетизации: плата за установку приложения (партнер ставит свое приложение и платит за каждую установку), плата за действие (партнер бесплатно ставит приложение, но платит процент от каждой покупки через приложение), доля за установку (стартап отдает долю в проекте за быстрое масштабирование на большую клиентскую базу, а инвестор следующего раунда обязан выкупить выделенную долю)<sup>133</sup>. Особую функциональность решение получит тогда, когда жители Москвы (а в дальнейшем и всей России) смогут

подписывать документы с помощью сим-карты, предустановленной в планшеты<sup>134</sup>.

Интересный факт, связанный с обучающими свойствами планшетов: весной 2012 года исследователи из MIT провели необычный эксперимент в районе африканского местечка Аддис-Абеба<sup>135</sup>, бесплатно сбросив с вертолета ящики с планшетами для местных детей. Дети самостоятельно распаковывали планшеты и учились ими пользоваться без посторонней помощи. Результатом эксперимента стало резкое увеличение грамотности среди участвовавших в эксперименте детей и полное освоение ими функций планшета в течение трех недель. С начала 2013 года в Таиланде реализуется государственная программа повышения качества образования ОТПС, в рамках которой осуществлена закупка 900 000 шт. планшетных компьютеров на платформе Android на общую сумму \$96 млн.<sup>136</sup> В Индии аналогичная программа Aakash действует с 2011 года, и за два года детям было роздано порядка 600 000 планшетов. Создатели LifePAD видят свой продукт именно таким «ящиком с планшетами с вертолета», только в несколько тысяч раз больше, и для России<sup>137</sup>.

# 7

## КРАУДФАНДИНГ ЭВОЛЮЦИОНИРУЕТ В СТОРОНУ КРАУДИНВЕСТИНГА И ПЫТАЕТСЯ НАЙТИ СПРОС ЗА ПРЕДЕЛАМИ США



Если вспомнить прошлогоднее исследование компании [Massolution](#)<sup>138</sup>, то в 2012 году объем рынка краудфандинга и краудинвестинга<sup>139</sup> вырос на 81% и составил \$2,7 млрд. на 1,1 млн. проектов:

- \$1,4 млрд. на краудфандинг (+85%);
- \$1,2 млрд. на краудинвестинг через инвестиционные кредиты (+111%);
- \$0,1 млрд. на краудинвестинг через покупку акций компаний (+30%);

Из них \$1,6 млрд. пришлось на Северную Америку (+105%), \$0,95 млрд. на Европу (+65%), а остальное — на другие страны (+125%). По итогам же 2013 года, Massolution прогнозирует 89%-ное увеличение рынка с \$2,7 млрд. до \$5,1 млрд., и основной рост (+300%) придется на краудинвестинг через покупку акций. Десять наиболее крупных площадок из исследуемых<sup>140</sup> — это Kickstarter, Indiegogo, Crowdfunder, RocketHub, Crowdrise, Somolend, Appbackr, AngelList, Invested.in и Quirky.

С одной стороны, это одно из самых детальных и объемных исследований этого направления, но, с другой стороны, непонятно, как объем краудинве-

стинга составил \$0,1 млрд., если оборот каждой из таких площадок, как [secondmarket.com](#) и [sharespost.com](#), в разы больше? Ответ, видимо, кроется в том, что оба гиганта работают только с профессиональными инвесторами с высоким уровнем «входа», и их работа базируется не на базе закона JOBS ACT, а на классических брокерских лицензиях, которые появились до появления закона. В любом случае темпы роста данного направления поражают и даже если есть ошибки в деталях исследования, оно все равно хорошо иллюстрирует общую динамику и потенциал.

### Краудфандинг

В своем новом докладе Всемирный банк сообщил, что объем краудфандинговых сделок только в развивающихся странах может к 2025 году составить \$96 млрд.<sup>141</sup> Это почти в два раза больше, чем весь мировой рынок венчурного финансирования в 2012 году, и в тридцать раз больше, чем весь рынок краудфандинга на данный момент (в 2012 году он составлял \$2,7 млрд.). Больше половины этого

объема — около \$50 млрд. — придется на Китай. Далее идут страны Восточной Европы, Центральной Азии и Латинской Америки. В докладе также приводится статистика: сегодня в мире существует несколько сотен краудфандинговых платформ, из них в США — 344, в Бразилии — 17, **в России — 4**, в Китае же — 1. По прогнозам, к 2025 году в этих странах суммарно будет от 240 до 344 млн. домохозяйств, готовых участвовать своими деньгами в краудфандинговых механизмах. И лучше всего предсказывает распространение краудфандинга такой индикатор, как уровень проникновения соцсетей. Посредством краудфандинга малые предприниматели получают финансирование для своих идей и дополнительный маркетинг, а значит, вносят большой вклад и в рост ВВП. Но краудфандинг выполняет и другие полезные функции: он повышает эффективность последующих вложений других инвесторов (бизнес-ангелов, фондов), расширяет географию ангельского инвестирования и т.п.

Самым ярким представителем **краудфандинга** является, конечно же, [KickStarter](#). В первом квартале 2013 года сервис обзавелся мобильным приложением для iOS<sup>142</sup> — оно позволяет искать новые проекты и просматривать самые популярные, вносить пожертвования и уведомлять создателей проектов о получаемых для проекта деньгах. Если в августе 2013 года KickStarter объявил, что на его площадке профинансировано 110 000 проектов на \$612 млн.<sup>143</sup>, то уже в конце октября площадка объявила, что 1 млн. человек проинвестировали через неё \$1 млрд.<sup>144</sup> Продолжается также выход сервиса в другие страны. 9 сентября KickStarter запустился в Канаде<sup>145</sup>, а уже спустя несколько дней в Австралии и Новой Зеландии<sup>146</sup>. В конце 2013 года Kickstarter поделился статистикой сбора средств<sup>147</sup> и самыми интересными из запущенных проектов: в 2013 году 3 миллиона спонсоров собрали \$480 млн. на проекты, представленные на сайте. Для сравнения в 2012 году было собрано \$320 млн., а в 2011 чуть менее \$100 млн. Всего за 2013 год профинансировано 19 911 проектов (против 18 109 проектов в 2012 и 11 836 в 2011).

Стоит отметить, что некоторые проекты в KickStarter, независимо от объема собранной суммы, получают еще и большой PR-резонанс<sup>148</sup>, а иногда и просто огромный, причем без денег или реализованного вживую проекта<sup>149</sup>. Например, сёстры Даджелин и Дакелин Диаз за месяц собрали на Kickstarter \$7647 для открытия собственной пекарни<sup>150</sup> — это вчетверо больше, чем им

требовалось. Можно также вспомнить сбор денег на фильм с Сильвестром Сталлоне<sup>151</sup>, когда самые щедрые инвесторы могли получить возможность добавить свою песню в саундтрек к фильму и даже сняться в эпизодических ролях.

## KICKSTARTER

KickStarter широко известен тем, что отклоняет достаточно большое количество заявок на размещение, требуя от кандидатов доказать, что они уже на старте смогли заразить своим продуктом или проектом достаточно большое количество своих друзей и коллег в соцсетях. Часто отклоненные подобным образом заявки дорабатываются кандидатами, и в результате собирают денег даже больше, чем планировалось<sup>152</sup>. Иногда успешно привлекают деньги на KickStarter и проекты из России<sup>153</sup>, например:

*Михаил Санников из Ижевска хотел собрать на свой проект подсветки для TB Lightpack \$262 тыс., но собрал более **\$500 тыс.***

*Игровая компания Hobby World на свою настольную игру Berserk собрала **\$57 325** при цели в \$15 тыс.*

*Stream Squad от петербургской игровой компании Bretwalda Games собрала чуть более **\$50 тыс.***

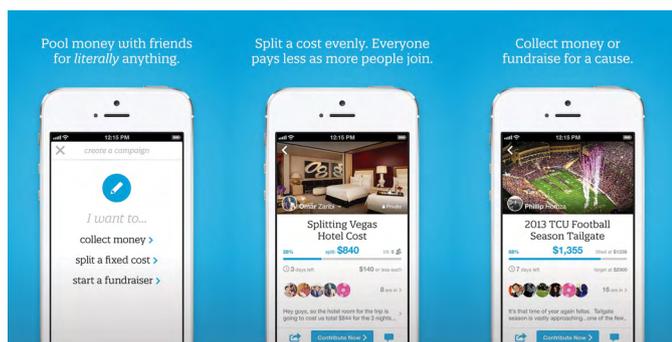
*Victoria Wallet (ношив дизайнерских бумажников) хотел собрать всего \$800, но собрал в итоге более **\$11 тыс.***

*Проект колоды карт от 54 дизайнеров со всего мира Poker Cards хотел собрать £3 тыс., но собрал более **£6 тыс.***

Кстати, исследователь Венсан Эттер из Федеральной политехнической школы Лозанны придумал математическую модель, которая предсказывает, смогут ли выставленные на сайте проекты собрать запрошенные деньги<sup>154</sup>. Для этого Эттер выбрал несколько ключевых критериев успеха —

темпы сбора средств в первые дни, процент собранных денег к определенной дате, количество упоминаний проекта в Twitter и т. д. Он утверждает, что опираясь на статистику прошлых лет и месяцев, можно предсказывать успехи новых проектов с 84%-ной надежностью. Причем, точность прогнозов возрастает по мере роста самой базы данных. Можно увидеть, что оценки в результате сильно поляризованы. Проектов с 40-60% шансами достигнуть нужной суммы мало, в основном они тяготеют либо к нулю, либо сразу к 95–100%.

Ближайший преследователь Kickstarter — [IndieGoGo](#) — отстает от лидера почти в 10 раз: через площадку проинвестировано 44 000 проектов на сумму \$98 млн.<sup>155</sup>, причем, количество стартапов из Европы выросло на 300%, а 30% всех инвестиций приходят не из США<sup>156</sup>. Краудфандинговая платформа предложила также пользователям возможность размещать краудфандинговые кампании у себя на сайте, а не на площадке IndieGoGo<sup>157</sup>. Из наиболее интересных кейсов года — турецкие протестующие собрали через IndieGoGo более \$100 тыс. и на \$55 тыс. купили полосу о себе в NY Times<sup>158</sup>.



Известный краудфандинговый сервис [Crowdfunder](#) в 2013 году запустил сервис по самостоятельному созданию собственных краудфандинговых страниц<sup>159</sup> (по аналогу с WordPress) [crowdhoster.com](#), представил свое мобильное приложение<sup>160</sup>, а также привлек в инвесторы известных венчурных игроков — Хоровитца, Паркера и др.<sup>161</sup> Из забавных кейсов года — люди начали собирать через Crowdfunder средства на поддержку экс-сотрудника ЦРУ Эдварда Сноудена, который рассказал миру о «информационном колпаке» США<sup>162</sup>.

### Еще несколько интересных событий на мировом рынке краудфандинга в 2013 году:

— в Германии появилась новая краудфандинговая площадка [Rally.org](#)<sup>163</sup>, она ориентирована на европейские проекты;

— 12 британских краудфандинговых платформ объединились, чтобы конкурировать с Kickstarter, и создали свою [краудфандинговую ассоциацию UKCFA.org.uk](#)<sup>164</sup>, чтобы совместно решать вопросы регуляции, технического и юридического сопровождения сбора средств и работы с рисками;

— в Британии открыта отдельная площадка-навигатор по краудфандинговым проектам<sup>165</sup> [CrowdingIn](#);

— продолжают развиваться научные краудфандинговые проекты — помимо уже известного [Petridish](#), появились проекты [Microriza](#), [iAMscientist](#), [MyProject](#) и [#SciFund](#)<sup>166</sup>;

— [pozible.com](#), «австралийский Kickstarter» для проектов из Азии, за три года работы позволил через свою площадку привлечь свыше \$14.3 млн.<sup>167</sup> для 5 тыс. проектов.

## Краудинвестинг

Что касается краудинвестинга, то очень активно развивается площадка [AngelList](#). В сентябре 2013 года она привлекла \$24 млн.<sup>168</sup> инвестиций, и теперь оценивается в \$150 млн.<sup>169</sup> Интересен тот факт, что ведущими инвесторами в раунде были Atlas Venture и Google Ventures, а также в проект инвестировали более 100 фондов, организаций и частных инвесторов<sup>170</sup>. Примечательно, что часть средств была собрана через функционал «синдицированных сделок»<sup>171</sup> на площадке, который была открыта AngelList месяцем ранее. Стоит отметить, что недавно американская SEC отменила запрет на публичное предложение о продаже акций (general solicitation), и это значит, что стартапы теперь могут без лишнего стеснения афишировать требуемые инвестиции. Поэтому полученные деньги пойдут на усиление и без того сильных позиций Angel.co на американском рынке.

Как уже было сказано выше, AngelList также запустил новый функционал, благодаря которому инвесторы могут объединяться в синдикаты<sup>172</sup>. Это позволит им совершать более крупные сделки и тщательнее управлять долями в фондах отдельных стартапов, владельцы которых теперь будут освобождены от общения с большим количеством игроков. За предоставление такой возможности AngelList планирует брать комиссию в размере 5% от суммы сделки, что делает новую услугу весьма перспективной с финансовой точки зрения. Кстати, спустя несколько дней после собственного ра-



унда Angellist раскрыл первую статистику по функционалу «Синдицированные сделки»: 12 сделок на \$3,5 млн. (при общем комитменте на \$5,6 млн.) от 199 участников<sup>173</sup>.

Летом 2013<sup>174</sup> на Angellist было 18 000 аккредитованных инвесторов (6 000 из них площадка считает профессиональными), 100 000 профилей стартапов (3 000 из которых получили инвестиции на ней), в неделю проходило около 500 «знакомств» между инвесторами и командами, ежемесячно через площадку инвестировалось около \$10 млн. Сейчас же в базе Angellist уже более 200 000 компаний и 21 000 инвесторов, две трети из которых бизнес-ангелы<sup>175</sup>. Всего за три года существования проекта около 1 300 компаний, среди которых сервисы Uber и Pinterest, привлекли более \$200 млн. инвестиций. При этом на площадке присутствуют тысячи российских стартапов. За пределами США крупнейшим регионом по объему проинвестированных на Angellist сумм является Великобритания, она опережает Россию в два раза, но Россия вдвое больше любой другой европейской страны на Angellist.

Еще из интересных новостей Angellist: на сайте площадки появился онлайн-калькулятор [angel.co/valuations](http://angel.co/valuations), позволяющий оценить стоимость американского стартапа в зависимости от того, в каком колледже он зародился, в какой инкубатор попал, где базируется его штаб-квартира, на каком рынке работает и др. Данные о примерной стоимости компании на стадии посевных инвестиций сразу же выводятся на экран в виде графика. Также Angellist объединил свои ресурсы с популярной базой стартапов CrunchBase<sup>176</sup>.

### Еще ряд интересных событий на рынке краудинвестинга:

— [Seedrs.com](http://Seedrs.com) — британская краудинвестинговая площадка в конце 2013 года на своей же площадке попросила в долг £500 тыс. для развития на зарубежных рынках<sup>177</sup>. Предполагается, что это будет размещение 8,81% акций при оценке капитализации в £5,175 млн.

— Онлайн-магазин [urbanara.co.uk](http://urbanara.co.uk) с 25 000 клиентами решил сделать pre-IPO на немецкой краудинвестинговой платформе [de.bergfuerst.com](http://de.bergfuerst.com). Магазин надеется привлечь €3 млн. инвестиций<sup>178</sup>.

— Y-Combinator открыл новую краудинвестинговую площадку [WeFunder.com](http://WeFunder.com)<sup>179</sup>, позволяющую привлечь мелких игроков для инвестиций в стартапы, а также новый краудинвестинговый проект в области недвижимости — [realcrowd.com](http://realcrowd.com).

— В Америке постепенно появляются краудинвестинговые площадки по микроинвестициям в оффлайн-проекты — например, [RealtyMogul.com](http://RealtyMogul.com)<sup>180</sup> предлагает пользователям вкладываться исключительно в строящуюся недвижимость.

— Краудинвестинговая площадка в нетехнологичные сервисы [CircleUp](http://CircleUp) привлекла новый раунд инвестиций<sup>181</sup>.



**FundersClub**

— Летом 2013 года краудинвестинговый сервис [FundersClub](http://FundersClub) сделал свою площадку закрытым клубом — теперь им могут пользоваться только существующие члены сервиса или новые, получившие приглашения. Также он запустил новую программу — рефералы, которые привлекли новых клиентов-инвесторов, могут получить до 10% процентов выручки из carry при следующем раунде<sup>182</sup>.

— В конце августа также был запущен еще один потенциальный конкурент Angellist — [thetrustedinsight.com](http://thetrustedinsight.com)<sup>183</sup>. Это воспитанники инкубатора 500 startups, которые сделали упор в своем сервисе на функционал соцсети и сфокусировались на институциональных инвесторах.

— Запустился также новый сервис по краудинвестингу [microventures.com](http://microventures.com)<sup>184</sup> — от бывших сотрудников SharesPost.

— Проект [Upstart](http://Upstart), позволяющий выпускникам колледжей привлекать средства на свои идеи посредством краудинвестинга, привлёк в качестве инвестиций \$5,9 млн., в том числе от экс-CEO Google Эрика Шмидта<sup>185</sup>.

— Появился новый сервис [pave.com](http://pave.com) — краудинвестинговая платформа, позволяющая инвестировать в людей как в активы<sup>186</sup>.

Стоит сказать отдельно про принятие в США закона JOBS ACT, который вступил в силу в 2013 году и может обеспечить бурное развитие американского рынка краудинвестинга. Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) предложила новые правила, которые позволят стартапам привлекать до \$1 млн. в год от неаккредитованных инвесторов<sup>187</sup>. До сих пор право инвестировать в малый бизнес имели только те инвесторы, у которых был или \$1 млн. в ликвидных активах, или годовой доход более \$200 тыс. Теперь инвесторы с соб-

ственным капиталом или доходом менее \$100 тыс. смогут инвестировать, но не более 5% от доходов.

Предложенные правила позволят инвестировать любому желающему в определенных лимитах (зависят от капитала или дохода). По мнению SEC, принятие закона о краудинвестинге JOBS ACE<sup>188</sup> оказало сильное влияние на рынок инвестиций в Америке. В том числе, авторитетный проект TechCrunch констатирует<sup>189</sup>, что краудинвестинг конкурирует и замещает в Америке ангельский и венчурный капиталы. Также краудинвестинг потихоньку вытесняет банки с рынка финансирования стартапов<sup>190</sup>. SEC уже уведомил краудинвестинговые площадки, что и дальше будет способствовать развитию данной отрасли<sup>191</sup>. У бурно растущего краудинвестинга только одна проблема, но ключевая: кто делает due dilligence заявок, и от кого будут требовать ответственности пользователи в случае провала<sup>192</sup>.

Надо отметить, что в Европе нет закона, аналогичного JOBS ACT (о краудинвестировании через покупку акций), но это не мешает существовать проектам, которые позволяют привлекать через них капитал — таким как Seedmatch в Германии, Bihoor в Испании, CrowdfundMe в Италии и Crowdcube в Великобритании. В исследовании<sup>193</sup> и презентации<sup>194</sup> European Crowdfunding Network подробно описаны юридические модели, на которых базируется работа этих сервисов.

## Российский рынок краудфандинга и краудинвестинга

В России также пытаются открыть аналоги проекта AngelList. К примеру, была открыта площадка HippFlow<sup>195</sup> (причем, основателю проекта тогда было всего 17 лет). Пока, правда, HippFlow не позволяет инвестировать в стартапы и работает только как база данных о них<sup>196</sup>. Если AngelList — «Википедия стартапов», то HippFlow больше по-

смотря на то, что HippFlow — российский проект, он сразу ориентировался на зарубежные рынки: у него международная команда, он открылся на английском языке, и пользователей из англоговорящих стран сейчас у него больше, чем из русскоязычных. Недавно HippFlow также выпустил приложение для Google Glass<sup>197</sup>.

Еще одна российская краудинвестинговая площадка — SmartMarket.net — не взлетела с выбранной бизнес-моделью<sup>198</sup>, и сейчас команда неудачного проекта пытается запустить с фондом ФРИИ аналогичный проект под названием Startrack.ru<sup>199</sup>. Несмотря на неудачу первой версии SmartMarket, российские инвесторы все же верят в перспективность данного направления на российском рынке<sup>200</sup>.

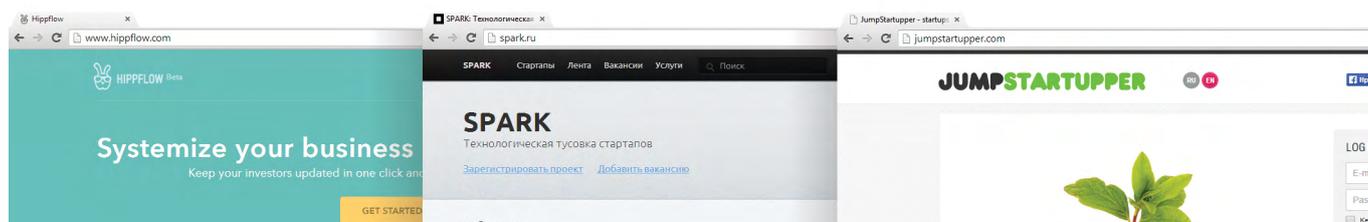
Были также открыты еще несколько краудинвестинговых площадок:

— [spark.ru](http://spark.ru) — его создал Андрей Загоруйко, создатель популярного среди профессионалов российского рынка блога про социальные медиа и стартапы блога «Цукерберг позвонит» (инвестиции от экс-инвестора VK.com)<sup>201</sup>;

— открыт российский краудинвестинговый проект [jumpstartupper.com](http://jumpstartupper.com).

Пока что участники российского рынка сходятся во мнении<sup>202</sup>, что рынок еще не созрел<sup>203</sup> для такого рода проектов. Хотя иногда случаются неожиданные положительные истории — например, фермерский кооператив LavkaLavka успешно открыл магазин на полученные от краудфандинга средства<sup>204</sup>. Впрочем, такие успехи сейчас являются скорее исключением, чем правилом.

Еще несколько слов по поводу перспектив краудфандинга и краудинвестинга в России. Основной краудфандинг-площадкой в мире Kickstarter удалось привлечь на свой ресурс огромное количество изобретателей. Почему эта площадка появилась именно в Америке? В книге «Этика протестантизма» очень подробно написано про дух



хож на «Twitter для стартапов»: сервис ориентирован на постоянную коммуникацию внутри команд, и общение между фаундерами и инвесторами. Не-

предпринимательства в США, и нигде пока нет ничего подобного. Это объясняет тот факт, что в других странах площадки так и не взлетели: нет

критической массы проектов, а основному населению краудфандинг не интересен. Поэтому клоны в других странах вынуждены уходить в крайности — поддерживать благотворительные акции или продавать билеты на концерты «вкладчину» (как и в России). И если весь оборот Kickstarter за всё время составил \$1 млрд., то каждая из краудинвестинговых площадок ([secondmarket.com](http://secondmarket.com), [sharespost.com](http://sharespost.com)) делает его за 2-3 квартала. Тут намного больше бизнеса. Поэтому в отношении подобных площадок в России есть несколько скептических замечаний:

— Если посмотреть на венчурный рынок в целом, то он в основе своей американский: если компания интересная (тот же Яндекс или QIWI), то она придет за размещением в США, а если нет, то зачем в неё инвестировать? Pre-IPO рынок такой же — любой выстреливший проект из России второй, третий, четвертый раунды стремится получить с привлечением американских фондов. Вопрос — зачем размещаться на российской краудинвестинговой площадке, если есть американские?

— Если смотреть со стороны инвестора, то если он предприниматель больше, чем патриот, то скорее всего, ему тоже лучше выбирать из нескольких сотен интересных проектов на американских

площадках с меньшим риском, чем из нескольких интересных проектов на российской.

— Если же говорить о посевном раунде и приводить в пример AngelList (который, кстати, работает на движках [secondmarket.com](http://secondmarket.com) и [sharespost.com](http://sharespost.com)), то тут надо принять во внимание несколько аспектов. Да, сейчас у площадки яркий пиар и хороший вирусный эффект, но большинство инвесторов на ней являются непрофессионалами. Пока что все они довольны и вдохновлены, но когда наступит время «экзитов» по первым проинвестированным проектам — 80-90% из них обанкротятся (такова уж статистика венчурного рынка). Для профессионалов такие риски были изначально заложены и диверсифицированы в виде структуры портфеля, а вот какой анти-PR поднимут любители, и не убьет ли он саму площадку? Вот в чем вопрос. Второй аспект — в Америке есть «посевные фабрики» типа 500 Startups, которых в России нет. AngelList смог договориться, чтобы они инвестировали в новичков через его площадку, и тот же Маклюр 30% инвестиций гарантированно проводит через AngelList. Будут ли в России такие «фабрики», которые будут совершать по 100 сделок в год «не глядя», и смогут ли они договориться между собой об инвестициях через единую площадку?

Безусловно, в России для краудинвестинга существует огромный потенциал. Скорее всего, будущее этого направления здесь за российскими представительствами (или сертифицированными партнерами) SecondMarket/SharesPost/AngelList, которые будут делать due diligence проектов для размещения на американской площадке и дадут российским инвесторам возможность вкладываться в самые интересные венчурные проекты во всем мире, а не только в России.

# 8

## PFM АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ В СТОРОНУ PFP, ГЕЙМИФИКАЦИИ И УЗКОЙ СЕГМЕНТИРОВАННОСТИ

Самыми обсуждаемыми темами на февральской конференции Finovate Europe 2013 стали, безусловно, Personal Financial Management (PFM) и Personal Financial Planning (PFP).

### PFM

PFM — персональный финансовый менеджмент, фактически личная бухгалтерия, и она про «вчера» (сколько человек потратил, на что, когда, где, зачем — агрегация и визуализация расходов, сравнения бюджета с бюджетом людей, похожими по поведению и т.д.).

### PFP

PFP — персональное финансовое планирование, и она про «завтра» (к чему человек стремится, какие у него цели, какие финансовые продукты ему нужны для этого).

По мнению экспертов, будущее за теми проектами, которые логично пытаются совместить PFM и PFP, чтобы расходы не только учитывались и визуализировались, а чтобы данные о них позволяли понять, движется ли человек в правильном направлении к заранее поставленным целям и не отвлекается ли он от курса. Если PFM-сервисы построены по «потогонной системе» и мотивируют все меньше тратить и все больше накапливать, то PFP-сервисы говорят больше о том, кем человек хочет быть, что для этого нужно сделать и «как больше зарабатывать», чтобы оказаться в желанном

будущем. Ряд сервисов даже может сказать, покупать ли ту или иную вещь, услугу или путешествие, учитывая поставленные цели. Особенно производит впечатление на пользователя, если сервис позволяет не только учитывать траты, существующие накопления и будущие цели, но и проактивно управлять счетами, не заходя в интернет-банк самого банка. Именно такой функционал, позволяющий лучше планировать будущее, определять средства его достижения и подходящие финансовые продукты, наиболее активно требуют клиенты от такого рода проектов. Просто красивых диаграмм по статьям расходов уже недостаточно<sup>205</sup>.



Высоким остается авторитет известнейшего в данной категории сервиса [Mint.com](http://Mint.com), созданного в 2006 году молодым американским IT-специалистом Аароном Патцером. Ядром его функциональности является автоматический импорт данных о совершенных пользователем транзакциях с зарегистрированных в данном сервисе банковских карт — о поступлениях и списаниях денежных средств. Импорт данных реализован на платформе сервиса [Yodlee](http://Yodlee), агрегирующего данные о финансовых транзакциях свыше 15 000 финансовых организаций в США и Канаде<sup>206</sup>. С 2009 года Mint.com принадлежит компании Intuit, создателю и владельцу первого и самого популярного в мире PFM-приложения Intuit Quicken.

Но у Mint.com, конечно же, много конкурентов:

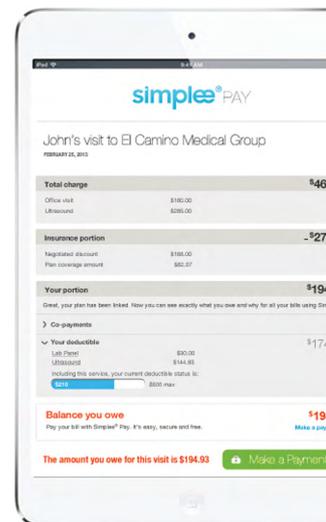
— Некоторое время назад появилась компания [adaptu.com](http://adaptu.com)<sup>207</sup>, которая наглядно показывает пользователям, насколько нескудным может быть финансовое планирование.

— Были открыты два сервиса «Mint для студентов» — [tuition.io](http://tuition.io)<sup>208</sup> и [studentloanhero.com](http://studentloanhero.com)<sup>209</sup>. У последнего сразу была реализована проактивная работа с кредитами и депозитами прямо из интерфейса сервиса.

— Новозеландский банк BNZ открыл для сту-

дентов сервис по управлению личными финансами [Your Money](http://Your Money)<sup>210</sup> с элементами геймификации. Сервис позволяет открыть несколько расчетных счетов под определенные цели, контролировать расходы по ним и переводить деньги со счета на счет в один клик. Фактически Your Money является тем же интернет-банком, но со сфокусированным функционалом и принципиально иным интерфейсом.

— Проект [simplee.com](http://simplee.com) объединил возможности PFM-сервиса Mint.com и платежного PayPal в мобильном приложении<sup>211</sup>. В США Simplee уже прозвали «Mint плюс PayPal для медицинских расходов»<sup>212</sup>. Облачный кошелек позволяет собрать в одном приложении все счета за медицинские услуги и оплатить их в несколько кликов. Кроме того, сервис напоминает о бонусах и бесплатных услугах, сообщает о неправильно выставленных счетах со стороны страховой компании или больницы, а также может посоветовать более «бюджетного» врача.



— [Creditkarma.com](http://Creditkarma.com) — сервис для синхронизации данных пользователей с кредитными бюро, составления личной кредитной истории и получения кредитного рейтинга — привлек новый раунд инвестиций в \$30 млн.<sup>213</sup> и продолжается расширять PFM-функциональность.

— PFM-платформа [learnvest.com](http://learnvest.com) стала предоставлять не только учет доходов и расходов, но и функции планирования и консультации финансовых советников. Она привлекла новый раунд инвестиций в размере \$16,5 млн. от Accel Partners и других инвесторов<sup>214</sup>.

— PFM-система для affluent-клиентов [personalcapital.com](http://personalcapital.com)<sup>215</sup> привлекла еще \$25 млн. инвестиций<sup>216</sup>, что суммарно составило уже \$52,3 млн.

— В октябре 2013 года американский мобильный PFM-стартап [Level](http://Level)<sup>217</sup> привлек \$5 млн. инвестиций<sup>218</sup> и запустил приложение для Android.

— Японский мобильный PFM-сервис [moneytreeapp.co](http://moneytreeapp.co) привлек \$1,6 млн. для выхода на американский рынок<sup>219</sup>.

— Не спят и традиционные банки. Польский традиционный [mBank](http://mBank) выпустил очень интересный интернет- и мобильный банк с PFM от Meniga<sup>220</sup>, который взял награду на Finovate Europe 2013.

Начинают появляться также PFM-сервисы для детей и подростков. «Как научить детей обращаться с деньгами, грамотно их тратить и накапливать?» — этот вопрос часто возникает у многих родителей. Возник он и у Джо Веббер, когда она начала давать своим детям деньги на карманные расходы. Чтобы подростки могли почувствовать себя самостоятельными, а родители при этом имели возможность контролировать их траты, она создала компанию [Virtual Piggy](#)<sup>221</sup>. Еще один возникший финансовый проект для детей — [WishPop](#)<sup>222</sup>, это мобильный wishlist для детей и их родителей. Появился также [FamZoo](#) — стартап основан отцом пятерых детей Биллом Дуайтом (Bill Dwight) и позиционируется не столько как удобный финансовый инструмент для семьи, сколько как способ привить финансовую грамотность младшим членам семьи<sup>223</sup>. Рекламный слоган FamZoo — «Preparing kids for the «wild» («Подготовка детей к финансовым джунглям»).

Еще один растущий тренд в области PFM — геймификация. Например, очень ярко она представлена в сервисе [SaveUp](#)<sup>224</sup> от Priya Haji и Sammy Shreibati. Еще один стартап — американская компания [flexscore.com](#)<sup>225</sup> — превращает планирование финансов в увлекательную игру, выигравшем в которой является финансовая независимость. А новый американский сервис по управлению личными финансами [Guava](#)<sup>226</sup> (сервис был впервые презентован 30 мая на конкурсе стартапов TechCrunch Meetup+Pitch-Off) изначально рассчитан на людей со средним и низким уровнем дохода. Чтобы привлечь эту не самую продвинутую в области управления финансами аудиторию, компания решила позиционировать себя как спортивного тренера, который поможет нарастить «финансовые» мускулы. Идея компании пришла

к выпускнику тexasской MBA-программы Кауру Футжито, когда он наткнулся на одну интересную статистику: по данным исследования, вероятность использования скидочных купонов семьями с доходом \$99 тыс. в год была на 400% выше, чем у семей с доходом в \$19 тысяч. Именно для таких неискушенных граждан он и создал Guava. Сервис анализирует информацию из профайла пользователя и дает ему советы о том, какие из существующих скидок ему подходят. Кроме того, для клиентов разработана система финансового обучения, которая поможет «выжать максимум из каждого доллара». За этим громким выражением стоит набор простых советов по экономии. Например, создатели компании предлагают откладывать по \$10 каждую неделю, и к концу года накопления составят \$520. Еще \$300 можно сэкономить, если раз в неделю приносить на работу обед из дома. В отличие от большинства других похожих сервисов компания не стала делать приложение для смартфона, вместо этого клиенты получают SMS. Опросы потенциальных пользователей показали, что они не достаточно технически продвинуты, чтобы скачивать приложение, зато отлично умеют читать сообщения, приходящие на телефон.

Стоит отметить, что PFM-сервисы сначала получили большое распространение (особенно после успеха Mint), но со временем стало понятно, что пользователям мало просто учета расходов и доходов<sup>227</sup>. Они достаточно быстро перестают пользоваться такими сервисами, если понимают, что не могут извлечь дальнейшей практической пользы из учета своих финансов. Поэтому развитие функционала и объединения PFM и PFP, как уже было сказано в начале, является главной задачей игроков рынка.



## New way of getting presents

myWishBoard is the best opportunity to fulfill wishes

How it works

Popular Favorite New

За первые пять месяцев существования на сайте myWishBoard сформировано 460 000 желаний, из них исполнена 21 000 на общую сумму 84 млн. руб. У сайта 108 000 посетителей в месяц и 50 000 зарегистрированных пользователей<sup>231</sup>.

В России венчурный фонд Life.SREDA инвестировал \$730 тыс. в сервис совместного исполнения желаний и достижения целей [myWishBoard.com](http://myWishBoard.com)<sup>228</sup> (аналог SmartyPig). Сервис MyWishBoard.com, открытый в июле 2013 года, предлагает пользователю простую регистрацию с помощью уже существующего аккаунта в одной из популярных социальных сетей. Дальше нужно написать желание и опубликовать фотографию или ссылку на желаемый товар или услугу. Пост сразу появляется как на сайте, так и в соцсетях, куда транслируется контент myWishBoard.com, а дальше уже дело за друзьями, которые могут собрать деньги, оплатить покупку в интернет-магазине или сделать подарок каким-нибудь другим способом. Полученные средства будут направлены на развитие функционала и продвижение сервиса, в том числе проект планирует выпустить свыше 1 млн. подарочных карт к концу 2014 г.<sup>229</sup>

Изначально онлайн-сервис myWishBoard (проект компании FutureLabs) является краудфандинговой платформой, в основе которой лежат wish-листы пользователей — списке желаний хранятся товары из ассортимента интернет-магазинов, на

которые и собирается необходимая сумма для покупки. Сегодня сервис интегрирован с социальными сетями, для пользователей доступна оплата желаемых товаров и услуг в wish-листах со счета Visa Qiwi Wallet, со счета привязанной банковской карты или со счета мобильного. Интеграция с онлайн-ритейлерами рассматривается сервисом как естественный путь монетизации стартапа, и подарочные карты сервиса призваны стать еще одним удобным инструментом оплаты товаров из каталогов онлайн-ритейлеров.

Основатель компании Александр Бородич, выступая на прошедшей 24 октября 2013 года в Москве конференции «Деньги Будущего», подчеркнул, что в ближайших планах компании тесная интеграция сервиса myWishBoard с каталогами и системой оплаты нескольких крупнейших российских интернет-магазинов. Ведутся также переговоры и с крупнейшим китайским онлайн-моллом Aliexpress. По итогам 2013 года сервиса MyWishBoard.com занял 6-ое место в списке 30 ЛУЧШИХ КОМАНД РУНЕТА по мнению PRUFFI и Slon.ru<sup>230</sup>. В феврале 2014 года проект будет представлен на Finovate Europe 2014 в Лондоне.

# 9

## СКОРОСТЬ РАЗВИТИЯ BITCOIN ПУГАЕТ ДАЖЕ ТЕХ, КТО НИЧЕГО О НЕМ НЕ СЛЫШАЛ

Ситуация вокруг биткоинов разворачивается также стремительно, как сюжет в сериале «The Good Wife» (напомним, главная героиня популярного сериала в ряде серий защищает создателя биткоина в суде<sup>232</sup>). Количество хороших и плохих новостей вокруг этой валюты просто зашкаливает. Хотя «плохие» — название очень условное, потому что они добавляют не меньше популярности этой криптовалюте.

### История бума

Летом 2013 года Федеральный суд США признал биткоин валютой, которая должна регулироваться<sup>233</sup>. Американских банковских регуляторов привлекло растущее число махинаций, связанных с виртуальными валютами, и управление финансовых услуг Нью-Йорка (DFS) отправило запросы более чем в 20 компаний, работающих с биткоином<sup>234</sup>. В частности, главу управления Бенджамина Лоуски интересовало, соответствует ли деятельность фирм финансовым законам о борьбе с отмыванием средств и защите потребителей. Так виртуальные валюты попали под прицел американских регуляторов, считающих, что негосударственные деньги слишком уязвимы для мошенничества<sup>235</sup>, в том числе для банального ограбления<sup>236</sup>.

### Наиболее интересные события вокруг биткоина в 2013 году:

— Появился первый bitcoin-хедж-фонд<sup>237</sup> — на Мальте.

— Одна из крупнейших онлайн-бирж по торговле акциями непубличных компаний SecondMarket запустила свой «Биткоин трастовый фонд»<sup>238</sup>, в который через площадку могут вкладываться квалифицированные инвесторы.

— Китайская биржа BTC China вышла на первое место по объему торгов виртуальной валютой биткоин<sup>239</sup> — драйвером роста популярности бит-

SATOSHI  
NAKAMOTO

P R E S E N T



BITCOIN  
IS COMING



коина сейчас как раз и является спрос со стороны китайцев<sup>240</sup>. Но недавно Народный банк Китая запретил финансовым институтам страны проводить операции в биткоинах<sup>241</sup>. При этом транзакции среди частных лиц никак не возбраняются: если граждане Поднебесной хотят использовать криптовалюту, они могут делать это на свой страх и риск. После запрета со стороны банка криптовалюта всего за несколько часов упала почти на 30%, примерно с \$1240 до \$870. Но через некоторое время восстановилась до прежнего уровня.

— Таиландский Центробанк запретил операции с биткоинами, опираясь на отсутствие законодательства, регулирующего виртуальную валюту<sup>242</sup>.

— В Индии все биткоин-обменники закрылись после предупреждения от регулятора<sup>243</sup>.

Несмотря на все это, многие венчурные фонды продолжают инвестировать в проекты, связанные с биткоином<sup>244</sup>:

— [itbit.com](http://itbit.com) — онлайн-сервис для институциональных инвесторов, позволяющий легитимно (с отслеживанием происхождения валюты у продавца и назначения для покупателя) продавать и покупать биткоины, привлек \$3,25 млн. инвестиций<sup>245</sup>.

— Американский стартап [BTCJam](http://BTCJam) создал платформу для p2p-кредитования с использованием биткоинов<sup>246</sup>. Для получения займа пользователю сервиса необходимо разместить заявку с информацией о необходимой сумме и предполагаемым сроком возврата. Клиенты-кредиторы BTCJam, готовые предоставить займ, изучают кредитную историю потенциального заемщика и договариваются с ним о процентной ставке: чем лучше профиль клиента, тем ниже процентная ставка — она колеблется от 3% до 10%.

— Веб-сервис [Kipochi](http://Kipochi) (на языке «суахили» это слово означает «кошелек»), созданный датским программистом и предпринимателем Пелле Брандгаардом, начинает продажу валюты биткоин через мобильную платежную систему M-Pesa<sup>247</sup>.

— Знаменитый Y-Combinator запустил биткоин-стартап [CoinBase.com](http://CoinBase.com)<sup>248</sup>, который быстро вышел на оборот \$1 млн. в месяц. Чуть позже Coinbase<sup>249</sup> сначала привлек рекордные для биткоин-стартапа \$5 млн.<sup>250</sup> от фонда Union Square Ventures, а потом его биржа Ripple получила инвестиции от

Google<sup>251</sup>. Сейчас сервис предлагает мгновенные переводы и обмены на биткоин верифицированным пользователям<sup>252</sup>. В конце года Coinbase привлек еще \$25 млн. инвестиций (суммарно уже \$31 млн.)<sup>253</sup> и вошел в TOP-10 самых интересных стартапов 2013 года по мнению Forbes USA<sup>254</sup>.

Возможно, популярность биткоина провоцируется текущей ситуацией в зоне евро<sup>255</sup> — из-за глобальных экономических проблем и финансовых кризисов люди все чаще пытаются сберечь средства, обращаясь к виртуальным криптовалютам<sup>256</sup>. Есть мнение, что если биткоин и является пузырьком, то полезным<sup>257</sup>, он очистит монетарную политику стран от излишнего жира. И скептики продолжают настаивать, что это пузырь<sup>258</sup>. Колумнист Financial Times Изабелла Каминска считает<sup>259</sup>, что рекорды биткоина выглядят признаками кризиса. По ее словам, нынешнее положение дел связано с совпадением двух факторов: дефицита свободных биткоинов и фактической монополизации дальнейшей эмиссии валюты.

Есть также мнение, что биткоин бессмыслен как инструмент расчета между людьми, так как его волатильность в разы превышает волатильность основных валют и золота. Так считает Дэвид Йермак<sup>260</sup> из бизнес-школы Стерна при Университете Нью-Йорка. Однако аналитики Bank of America Merrill Lynch выпустили большое исследование по биткоину<sup>261</sup>, в котором говорится, что биткоин со временем имеет все шансы стать основным платежным средством в электронной коммерции<sup>262</sup>. В августе Bloomberg поместил тикер биткоина на терминалы для своих сотрудников<sup>263</sup>, также CEO eBay поддержал идею этой валюты<sup>264</sup>.

Сейчас у биткоина даже появляются конкуренты<sup>265</sup>, его популярность породила быстрое появление многочисленных клонов.

## Когда заведения начнут принимать биткоины?

В Америке более 10 000 торговых точек теперь принимают к оплате биткоины через сервис [BitPay](http://BitPay)<sup>266</sup>. Также биткоин принимается к оплате европейским аналогом Airbnb<sup>267</sup>. Еще один новый стартап, который позволяет принимать биткои-



ны для оплаты товаров через другие биткоин-кошельки — [bitwall.io](http://bitwall.io)<sup>268</sup>. На Кипре появился первый университет, принимающий оплату за обучение в биткоинах — университет Никосии<sup>270</sup>.

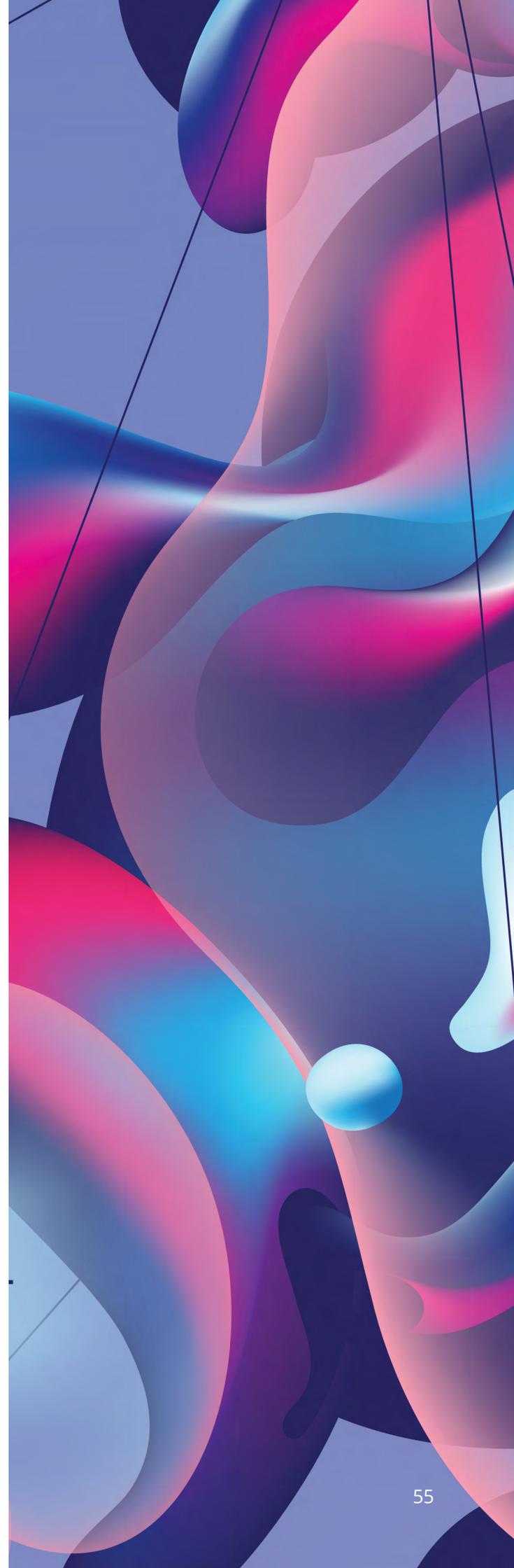
Начинают появляться и биткоин-банкоматы.

Например, три месяца назад на сайте [lamassu.is](http://lamassu.is) был открыт предзаказ на заказ таких банкоматов<sup>271</sup>.

А в канадском городе Ванкувер несколько недель назад заработал первый в мире банкомат по выдаче биткоинов<sup>272</sup>. Его открыли в одном из городских кафе, и работает он примерно так же, как работают терминалы по приему электронных платежей. Для покупки виртуальной валюты необходимо внести наличные в этот банкомат, после чего по текущему курсу на онлайн-кошелек будет

начислена соответствующая сумма в биткоинах. Обменять их на наличные можно, активировав рядом с банкоматом соответствующие функции прямо со своего смартфона. Создатели данных банкоматов — компания [Robocoin](http://Robocoin) и биткоин-брокер [Bitconiacs](http://Bitconiacs) — обещают открыть еще четыре подобных устройства в Ванкувере. Сейчас Robocoin выходит на рынок Гонконга и Тайваня<sup>273</sup>, хотя правительство Тайваня против таких банкоматов<sup>274</sup>.

Посмотреть актуальную информацию о том, какой юридический статус имеет биткоин в разных странах, можно на сайте сервиса BitLegal<sup>275</sup>. Также скоро выходит книга о Bitcoin «Secret Money: Living on Bitcoin in the Real World»<sup>276</sup> от автора Forbes, журналистки Kashmir Hill. Что характерно, книга будет продаваться за биткоины.



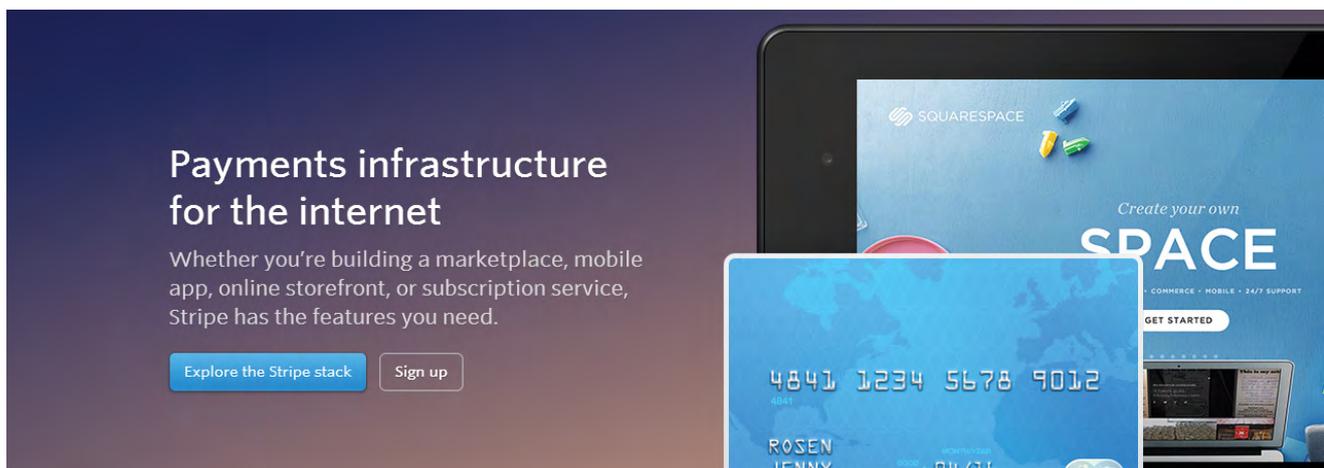
# 10

## Е-COMMERCE ТРЕБУЕТ БОЛЕЕ ПРОСТОГО И УДОБНОГО ОНЛАЙН-ЭКВАЙРИНГА

С развитием электронной коммерции резко выросла потребность в сервисах, которые позволяют онлайн-магазинам принимать к оплате за товары и услуги банковские карты. Этот рынок также активно отвоевывается стартапами у традиционных банков.

Главная новость года в этой области — крупнейший в мире интернет-аукцион eBay

Независимым же лидером инноваций остается проект [Stripe](#)<sup>282</sup> (среди его акционеров CEO Tesla Motors и ex-founder PayPal Элон Маск), открытый в марте 2011 года. Stripe.com активно развивается и в первом квартале 2013 года купил сервис Kickoff<sup>283</sup>: он дает возможность управлять проектами в командах и позволит проекту нарастить экосистему сервисов вокруг эквайринга. Сервис также за-



Inc. объявил о приобретении инновационной международной платежной платформы [Braintree](#) за \$800 млн.<sup>277</sup> для расширения возможностей своего платежного подразделения PayPal. Braintree — международная платежная платформа, обрабатывающая платежи на \$10 млрд. в год, а в клиентах замечены такие компании как Open Table, Uber Technologies и Airbnb. До этого долго ходили слухи<sup>278</sup>, что Braintree ведет переговоры о собственной продаже с Google, Square и PayPal. Чуть ранее Braintree запустил новый продукт MarketPlace<sup>279</sup> (API для эквайринга в мобильных приложениях<sup>280</sup>), а принадлежащий Braintree стартап [Venmo](#) выпустил SDK по приему платежей в приложениях для Android<sup>281</sup>.

пустил новую услугу, позволяющую автоматически дробить один платеж разным получателям в разных банках<sup>284</sup>, и быстро вышел по ней на оборот \$500 тыс. в день<sup>285</sup>. Услуга актуальна для интернет-магазинов, которые только часть выручки оставляют себе, а множество платежей потом отправляют партнерам. Также на базе Stripe был открыт новый стартап [moonclerk.com](#)<sup>286</sup> — своеобразный «эквайринг для чайников», для тех пользователей, которые хотят принимать платежи с помощью компьютера или мобильного телефона, но не обладают знаниями программирования, достаточными для того, чтобы поставить на свой сайт плагин Stripe. Проект также вышел за пределы США<sup>287</sup> и теперь работает в Великобритании.

Из наиболее интересных действий на рынке:

Конкурент Stripe, [Paylane.com](https://paylane.com), вышел на рынки Великобритании, Германии и Польши<sup>288</sup>.

Появился еще один проект в области онлайн-эквайринга — [Plastic.com](https://plastic.com)<sup>289</sup>. Этот стартап пытается преодолеть разрыв между людьми, которые привыкли платить картами и хотят ими платить, и организациями, которые не хотят их принимать.

PLASTIQ



Появился интернет-эквайринговый проект и в Турции — [iyzipayments.com](https://iyzipayments.com)<sup>290</sup>, а также похожий на него проект [PayVia](https://payvia.com)<sup>291</sup>.

Израильский стартап [Zooz](https://zooz.com)<sup>292</sup> предлагает разработчикам мобильных приложений и остальным продавцам товаров в интернете взять на себя все хлопоты по проведению платежей пользователей. Благодаря трем строчкам кода, которые нужно интегрировать в мобильное приложение или на сайт, оплата товаров будет проходить в один клик.



Сервис [wepay.com](https://wepay.com) сфокусировался на открытом платежном API для небольших онлайн-магазинов и краудфандинговых сайтов и привлекла под эту задачу \$15 млн. новых инвестиций на С-раунде<sup>293</sup>.

# 11

## ПЛАТЕЖИ И ПЕРЕВОДЫ ХОТЯТ СТАТЬ ТАКИМИ ЖЕ ЛЕГКИМИ, КАК РАЗГОВОР ПО SKYPE

2013 год — год поиска своей ниши сервисами платежей и переводов, так как они могут быть поглощены с разных сторон другими игроками из mPOS-эквайринга, онлайн-эквайринга, m-wallet и других видов бизнеса.

### Самые важные события 2013 года:

— Наиболее яркий игрок данного направления — платежная система [Dwolla](#) — привлекла \$16,5 млн. на C-раунде для расширения своего бизнеса<sup>294</sup>. Также Dwolla, совместно с банком Comenity Capital Bank и поставщиком IT-решений Alliance Data Systems, начала предоставлять через свою сеть переводов кредиты для совершения покупок<sup>295</sup>. Для этого владельцу мобильного устройства достаточно зарегистрироваться в системе Dwolla, после чего он получит доступ к авансированным средствам, потратить которые можно в любом из магазинов-партнеров. Помимо онлайн-шоппинга, Dwolla может быть полезна при оплате счетов и переводов средств друзьям и близким.

— Конкурент Dwolla по онлайн-переводам, сервис [Transferwise](#), привлек \$6 млн. от Питера Тилля<sup>296</sup> и запустил для европейских стартапов акцию «Получи возможность перевести в любую точку мира \$100 млн. бесплатно». Аксию спонсируют Ричард Брэнсон и Питер Тиль<sup>297</sup>.

— В Twitter появился первый сервис, позволяющий владельцам банковских карт делать покупки с помощью отправки текстового сообщения. Сервис разработан совместно с компанией American Express<sup>298</sup>. Интеграция платежной системы с Twitter — одна из наиболее масштабных попыток сделать электронную коммерцию частью социальной сети. Пользователи российского сервиса Яндекс.Деньги также могут отправлять p2p-переводы через данную социальную сеть<sup>299</sup> с помощью открытого на днях сервиса Твум. Следует отметить, что Твум — это некоммерческий проект, который разработали сотрудники компании в свободное от работы время, используя открытые API Яндекс.Денег и Твиттера.



— Активно развивается проект [Azimo.com](https://www.azimo.com)<sup>300</sup> — сервис по денежным переводам внутри социальных сетей. Сейчас он интегрируется с традиционными системами денежных переводов. У него появился и конкурент, [ribbon.co](https://www.ribbon.co)<sup>301</sup>, на старте позволяющий сделать платеж или перевод прямо из новостной ленты Facebook, а сейчас предоставляющий подобную возможность также в Twitter и YouTube<sup>302</sup>.

— Проект в области мобильного банкинга и платежей [mFoundry.com](https://www.mfoundry.com)<sup>303</sup>, также являющийся конкурентом Dwolla, привлек \$120 млн. инвестиций для более экстенсивного развития. На данный момент у него в клиентах 850 банков, а также Starbucks.

— [BillFloat.com](https://www.billfloat.com)<sup>304</sup>, стартап по автоматической оплате ежемесячных счетов, привлек новых инвесторов.

— [KashFlow](https://www.kashflow.com)<sup>305</sup>, сервис по выставлению электронных счетов, получил инвестиции и новые возможности для развития от гиганта Intuit.

— Появился новый интересный стартап по сегментации расходов — [BillPin.com](https://www.billpin.com)<sup>306</sup>. Недавно он купил аналогичный сервис BillMonk у OboPay<sup>307</sup>, одного из лидеров в области р2р-переводов по номеру мобильного телефона.

— Появились и новые стартапы в области и-инвойсинга — [senddr.com](https://www.senddr.com)<sup>308</sup> и [gocardless.com](https://www.gocardless.com)<sup>309</sup>. Открыты они воспитанниками знаменитого венчурного фонда и бизнес-инкубатора Y-Combinator.

— Уже упомянутый агрегатор платежей [Zooz.com](https://www.zooz.com) получил \$2 млн. на первом раунде<sup>310</sup> и запустил совместный проект с российским ChronoPay.

— Появился новый стартап [paybygroup.com](https://www.paybygroup.com)<sup>311</sup> от 500 startups — он позволяет разделять платежи, совершаемые группой.

— Открыт нью-йоркский стартап [Cover](https://www.cover.com)<sup>312</sup>. Он называет себя «Uber для ресторанов»<sup>313</sup> и позволяет оплачивать и разделять счета с друзьями, не отдавая официанту наличных или банковской карты.

— [bill.com](https://www.bill.com), сервис по оплате счетов и услуг в интернете, привлек \$38 млн. (суммарные инвестиции составляют \$80 млн.)<sup>314</sup>. Сервис создает и предоставляет банкам, платежным агрегаторам и онлайн-сервисам открытые API для интеграции платежей у себя.

— [Remitly](https://www.remitly.com), мобильный стартап для иммигрантов по платежам и переводам из США в другие страны, привлек А-раунд в размере \$5,5 млн.<sup>315</sup>

— Американский стартап [Akimbo](https://www.akimbo.com) дает потребителям возможность перечислять и получать деньги практически по всем существующим каналам коммуникации<sup>316</sup>: с помощью чатов, электронной почты и соцсетей. Для того, чтобы стать клиентом компании нужно заказать себе предоплаченную карту Visa от Akimbo.

# 12

## **P2P-КРЕДИТОВАНИЕ ХОЧЕТ УЙТИ ИЗ SUBPRIME-СЕГМЕНТА И ПОЛУЧИТЬ ПОПУЛЯРНОСТЬ НА НОВЫХ РЫНКАХ**

Кризисные явления, продолжающие происходить с банками, подрывают доверие к традиционным банкам, что положительно сказывается на росте p2p-финансовых сервисов. Заемщики получают в таких сервисах более низкие проценты по кредитам, а кредиторы — более высокие проценты, чем на депозитах для физических лиц.

Крупнейший сервис p2p-кредитования [LendingClub](#) был оценен в \$2,3 млрд.<sup>317</sup> и получил \$57 млн. инвестиций от DST Global Юрия Мильнера и Coatue Management. Lending Club всегда был безусловным лидером в этом направлении: когда бывший CEO Morgan Stanley Джон Мак вошел в совет директоров Lending Club<sup>318</sup>, новость была воспринята участниками рынка, как сигнал того, что p2p-кредитование уже больше не «прикольная игрушка», а серьезный взрослый бизнес. Вторым сигналом был тот момент, когда Lending Club, основанный в 2007 году, преодолел в конце 2012 года оборот в 1 млрд.<sup>319</sup> — именно столько денег 45 000 кредиторов дали в долг 80 000 заемщикам.

Основной драйвер роста этого сервиса заключается в том, что он умудряется привлекать на свою площадку не просто хороших, а самых лучших заемщиков. Благодаря отличной собственной скоринговой системе, им удается выбирать заявки только действительно самых надежных заемщиков, и кредитный риск по портфелю в результате составляет всего 1-1,5% (по российским меркам, это «ничто»). При этом самые надежные заемщики еще и рефинансировали у них под более низкую ставку свои старые кредиты, и такая стратегия позволила привлечь в качестве кредиторов не только физические лица, но и инвестиционные, пенсионные и хедж-фонды. Доходность, которую показывают вложения на LendingClub для этих фондов, выше, чем по многим другим инвестиционным инструментам, а риски очень низкие. Сейчас LendingClub можно назвать, скорее, funds2person-сервис, так как основное фондирование идет со стороны институциональных игро-



ков. В целом, сегодня в США крупнейшие операторы P2P-платформ уже получают большую часть заемных средств не от обычных граждан, а от профессиональных инвесторов, а сами кредиты упаковывают в облигации, вроде тех, что привели к мировому финансовому кризису<sup>320</sup>.

Если же говорить о других сервисах, то им не удалось повторить такой же успех с надежными за-

емщиками, как у LendingClub: к ним приходят преимущественно subprime-клиенты, которым отказали в банках. В результате они имеют более высокие риски, более высокие ставки и проблему с фондированием на выходе. На российском же рынке заемщики не идут в такие сервисы, потому что там мало кредиторов, а кредиторы — потому что мало заемщиков, и все они непонятного качества.



ВЛАДИСЛАВ СОЛОДКИЙ  
управляющий партнер фонда Life.SREDA

*«В январе мы узнали, что LendingClub делает новый раунд, приблизительно на \$100 млн. Мы готовы были дать \$20 млн. из этой суммы, но нам отказали. Во-первых, мы — российский фонд, а к российским деньгам, кроме Юрия Мильнера, в Америке не самое лучшее отношение. Во-вторых, мы тогда только начали нашу деятельность и никто из крупных игроков не мог за нас «поручиться», сейчас же нас хорошо знают зарубежные игроки. И в-третьих, на тот момент мы еще не сделали ни одной сделки в США, а сейчас уже проведено три. В итоге акционером стал Google<sup>321</sup> — миноритарный пакет был приобретен за \$125 млн.*

*Таким образом, вся компания была оценена в \$1,55 млрд., то есть стоимость Lending Club за год выросла почти в три раза! На тот момент и с момента запуска в 2007 году с помощью сервиса было выдано займов на сумму около \$1,7 млрд., почти 80% займов берется на погашение долга по кредитным картам под более низкий процент хорошими заемщиками, и доходы компании в прошлом году составили \$34 млн. И Google, и Мильнер для LendingClub не просто деньги, а «знаковые инвесторы», которые разогревают внимание инвесторов перед предстоящим IPO».*



## Из интересных действий на рынке за 2013 год:

Российский фонд Runa Capital стал акционером британского p2p-сервиса кредитования [Zopa](#)<sup>322</sup>, конкурента Lending Club.

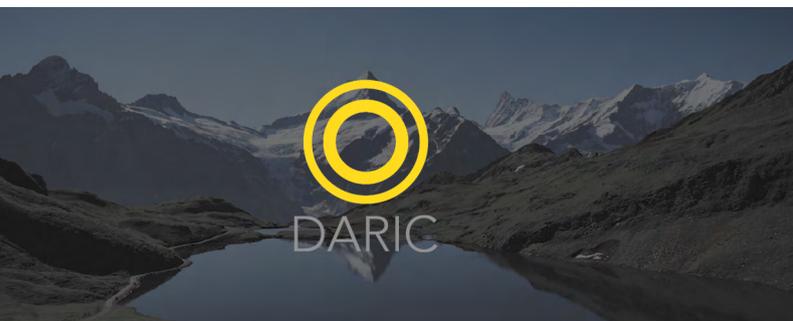


Новый p2p-кредитный стартап из Великобритании [Lending Works](#) привлек £3,5 млн. инвестиций<sup>323</sup>.

p2p-финансовый сервис [Prosper](#) за последний год получил \$20 млн. от Sequoia и Эрика Шмидта<sup>324</sup>, а потом привлек еще один раунд в \$25 млн.<sup>325</sup> (снова от Sequoia и от BlackRock). Общий объем инвестиций с 2006 года составил \$94,9 млн.



Британский p2p-кредитный сервис [fundingcircle.com](#) привлек \$37 млн. инвестиций для развития направления кредитов под создание МСБ<sup>327</sup>.



США часто приводят в пример как страну, где хорошо развито p2p-кредитование. Многие сервисы запускаются именно с оглядкой на американские Prosper и LendingClub, или британский Zora. Между тем исследование, проведенное FinServ<sup>328</sup>, у которого есть собственный онлайн p2p-сервис Poptoney, показывает, что американцы по-прежнему предпочитают одалживать деньги наличными или чеками. 88% опрошенных американцев переводили деньги друг другу за последний год, при этом 56% опрошенных использовали для этого наличные, чеки — 41%, а онлайн-каналы, такие как интернет-банки или PayPal, использовали только 31% респондентов. Чаще всего деньги переводятся друзьям, детям, родителям или другим



Сервис [welend.hk](#) по p2p-кредитованию в Гонконге, открытый в июле 2013 года, собрал на своей площадке заявок на \$6 млн. кредитного портфеля<sup>326</sup>.



В конце года была открыта [daric.com](#) — новая p2p-кредитная платформа, где можно занять до \$35 тыс. Предполагаемый портфель на первый этап составляет \$10 млн.

родственникам. 75% отмечают, что при необходимости им легче было бы просить деньги у тех, кто им должен; при этом почти 50% не требуют деньги назад просто потому, что им неловко. Среди людей в возрасте от 18 до 24 лет доля тех, кто не требует деньги назад, возрастает до 57%.

Британские бизнесмены же все чаще отказываются от банковских кредитов в пользу альтернативных источников финансирования, например p2p-платформ<sup>329</sup>, онлайн- лизинга и факторинга. За год британские финансовые брокеры выдали кредитов такого типа малому и среднему бизнесу более чем на £10 млрд.

В России также появляются сайты, на которых можно одалживать деньги, минуя банк<sup>330</sup>.

# 13

## ОНЛАЙН-МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ ЗАВИСИТ ОТ РАЗВИТИЯ BIG DATA

Очень близко к p2p-кредитованию находится онлайн-микрокредитование. И мировым лидером в данном направлении является британский сервис [Wonga](#)<sup>331</sup>. Недавно проект купил немецкий электронный кошелек [BillPay](#)<sup>332</sup>, чтобы развивать платежный бизнес.

### Из других интересных событий рынка онлайн-микрокредитования в 2013 году:

— Немецкий стартап [Kreditech](#), занимающийся онлайн-скорингом на основании платформы big data собственной разработки, привлек очередной раунд финансирования в размере \$3,5 млн., в т.ч. от основателей легендарного [RocketInternet](#)<sup>333</sup>.

— Активно развивается воспитанник Y-combinator [LendUp](#), который позволяет получать и погашать краткосрочные микрокредиты прямо в окне своего браузера или с экрана смартфона<sup>334</sup>. Стартап ориентируется на клиентов с плохой кредитной историей. Для оценки кредитоспособности потенциального заемщика компания использует информацию из соцсетей. Основатели [LendUp](#), сводные братья из Калифорнии, до создания свое-

го стартапа работали в разных отраслях: Саша Орлофф трудился в банке [Grameen](#) и в финансовом гиганте [Citigroup](#), а Джейкоб Розенберг — в [Yahoo](#) и [Zynga](#). В 2012 году они решили объединить свои компетенции и создать облачный сервис микрокредитования. Деньги на развитие проекта они получили от консорциума инвесторов, в который входил [Google Ventures](#). Всего [LendUp](#) смог привлечь \$18 млн., из них \$14 млн. от [Google Ventures](#)<sup>335</sup>.

— Облачный сервис [lendkey.com](#), предоставляющий технологии онлайн-кредитования для сторонних сервисов, получил \$12,5 млн. инвестиций<sup>336</sup>.

— Еще одни выпускники Y-Combinator, создавшие сервис по онлайн-микрокредитованию [avantcredit.com](#), привлекли для него B-раунд в размере \$20 млн.<sup>337</sup>

— Также был открыт новый сервис [ondeckcapital.com](#): он выдает микрокредиты, которые доступны и для малого бизнеса<sup>338</sup>.

— [Mo-de.co](#), мобильный стартап по микрокредитованию в Кении, выиграл приз IBM за финансовые инновации<sup>339</sup>.

— Российский венчурный фонд [Runa Capital](#)

в составе консорциума, в который также вошли фонды Point Nine Capital и Kizoo Technology Ventures, вложилась в немецкого провайдера облачных сервисов для микрофинансирования [Mambu.com](http://Mambu.com)<sup>340</sup>. Общая сумма сделки составляет \$2 млн. Для данного стартапа это первый раунд инвестиций. Mambu предлагает SaaS-решение для поддержки микрофинансовых операций, от управления клиентами до бухгалтерского учета и отчетности. Сервис открыт в мае 2011 года, и за это время, по его данным, обеспечил решением более 70 микрофинансовых организаций из 20 различных стран, в общей сложности имеющих больше 200 тыс. клиентов.

— Украинский проект Endorphin запустил очень красивый и удобный сайт по онлайн-проверке своего кредитного рейтинга в России [crediograph.me](http://crediograph.me).

В России также потихоньку начинают появляться стартапы в области микрофинансирования онлайн. Максим Ноготков, владелец компании «Связной» и СвязнойБанк, открыл [Credberry.ru](http://Credberry.ru)<sup>341</sup> — проект должен стать посредником между заемщиками и кредиторами. Пока в Рунете успешно работает только одна подобная площадка [Vdolg.ru](http://Vdolg.ru), но количество микрофинансовых организаций стремительно увеличивается. Спрос на микрозаймы превышает предложение, уверяют владельцы МФО.

Еще один российский бизнесмен, Вадим Дымов, вложил \$3 млн. в сервис по онлайн-микрокредитованию [Moneyman](http://Moneyman)<sup>342</sup>, а выходцы из DST и Mail.ru Group запустили онлайн-сервис «Плати потом»<sup>323</sup>. Сервис микрокредитования [Platiza.ru](http://Platiza.ru) получил инвестиции от фонда Finam Global (сейчас активы выделены в отдельный фонд Flint Capital) и работает на рынке больше года<sup>344</sup>. Его особенность в том, что весь процесс выдачи кредита происходит в онлайн, клиенту не нужно никуда выходить из дома. Даже свою личность заемщик может подтвердить с помощью видеосвязи, а деньги ему приходят практически мгновенно на банковскую карту.



# 14

## БАНКИ «MOBILE FIRST» РАСТЯТ НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНСЛУГ

Основной гипотезой возможного развития отношений между сервисами электронных кошельков и мобильными банками остается посыл о том, что пока большие традиционные оффлайновые банки не хотят фокусно и активно развивать онлайн-каналы, их место постепенно будут занимать онлайн-сервисы, которые потом начнут теснить традиционные банки и в оффлайне.



Американский предприниматель Джошуа Райх однажды заметил, что в бюджете его семьи имеются неучтенные расходы.

Запросив выписки с банковских счетов, он убедился в том, что банки взимают комиссии, о которых он и понятия не имел. Джошуа пришел к выводу, что банки не выполняют свои основные функции — не облегчают контроль расходов и не помогают приумножить состояние. Предположив, что не ему одному хотелось бы освободиться от диктатуры традиционных кредитных организаций, Райх основал проект [Simple](#)<sup>345</sup>.

Летом 2013 года Simple отметил первый год с момента запуска<sup>346</sup> и продемонстрировал впечатляющие результаты:

**250 тыс.**  
заявок

**80 тыс.**  
клиентов

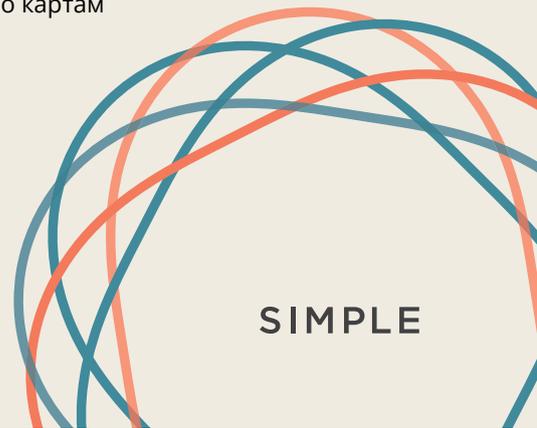
**более \$1 млрд.**  
совершенных  
транзакций

**\$100 млн.**  
депозитов

**2 млн.**  
физических  
транзакций  
по картам

**72 сотрудника**  
в штате

Во втором квартале 2013 года мобильный банк Simple ввел функционалы создания счетов под разные цели накоплений и фоточекка<sup>347</sup>. Осенью 2013 года финансовый сервис привлек \$2 млн.<sup>348</sup> от венчурного фонда Life.SREDA и запустил функцию MoneyDrop<sup>349</sup>, позволяющую клиентам переводить деньги друг другу не через мобильное приложение, а через bluetooth, находясь рядом друг с другом.



**SIMPLE**

Тем временем, в Сан-Франциско состоялась презентация банка нового поколения [GoBank](#)<sup>350</sup>. Этот бренд принадлежит корпорации Green Dot. По правде говоря, модель нового бизнеса компании очень похожа на бизнес-модель Simple. Никаких отделений, простые и понятные услуги,

прозрачные условия, нет требований по минимальному остатку на счете, бесплатный сервис<sup>351</sup>. И так же, как и в Simple, число клиентов на тестовом этапе ограничено. Стоит отметить, что корпорация Green Dot несколько лет целенаправленно шла к построению собственного банковского сер-

виса для пользователей мобильных телефонов — например, в 2011 году она приобрела небольшой банк Bonnevillе за \$15,7 млн., получив тем самым банковскую лицензию. Впоследствии банк был переименован в Green Dot Bank. А в начале 2013 года за \$43,3 млн. был куплен местный разработчик мобильных приложений Loopt<sup>352</sup>, на основе команды и технологий которого GoBank получил новое видение и развитие.

Еще один мобильный банк, [Moven](#), решил вообще отказаться от карт, привязанных к мобильному банку, и сделать ставку на развитие технологии NFC, а также интеграции интересного PFM-решения в свой сервис<sup>353</sup>. Одним из основателей банка является автор бестселлера «Банк 2.0» и авторитетный специалист в области финансовых технологий Бретт Кинг).

В августе венчурный фонд Life.SREDA вместе с партнерами вложил в нью-йоркский Moven, позволяющий пользователям вести планирование расходов на новом уровне<sup>354</sup>, \$2 млн.<sup>355</sup> Для фонда это была первая инвестиция в зарубежный стартап.

*По мнению The Economist<sup>356</sup> и NY Times<sup>357</sup>, новое поколение банков, которые существуют только в mobile (Simple, Moven и т.д.), выигрывают у традиционных банков за счет нового поколения потребителей. Причем, ряд российских СМИ<sup>358</sup> говорит о наличии подобного тренда и в России.*

#### **Еще несколько интересных рыночных событий:**

— Компания VISA вложила €45 млн. в компанию [Monetise](#)<sup>359</sup>, специализирующуюся на работе с мобильными банками. VISA верит, что к 2020 году в Европе более половины денежных транзакций будут проводиться через мобильные телефоны<sup>360</sup>.

— «Швейцарский Instabank» [numbrs.com](#) дебютировал на Finovate New York и привлек \$3,8 млн. инвестиций<sup>361</sup>. Numbrs — это приложение для iOS и Android, которое агрегирует счета пользователя<sup>362</sup> (банковские, страховые, медицинские и т.д.) и полученную информацию представляет в виде ленты новостей, похожей на ленту новостей в Facebook. Сервис не только анализирует структуру расходов, но и предсказывает расходы клиента на ближайшие несколько месяцев.

— Мобильный стартап [gyft.com](#), ориентированный на агрегацию информации о подарочных картах и управление их балансом, привлек второй раунд финансирования в размере \$5 млн. Первый раунд был в размере 1,25 млн.<sup>363</sup> — gyft.com попытается повторить историю успеха популярного «банка в кармане» GoBank.

— Стартап [serve.com](#) от American Express, позиционирующийся как конкурент PayPal, выпустил свою prepaid-карту<sup>364</sup>, которую можно пополнять в точках-партнерах платежной системы, а потом тратить с неё деньги через мобильное приложение или через карту. Целевая аудитория проекта, по словам AmEx — люди, которые не пользуются услугами банков и предпочитают наличные.

Если говорить о ключевых трендах этого года, то одними из самых заметных, по мнению фонда Life.SREDA, должны стать биометрические сервисы — это направление задано компанией Apple. В США уже появляются электронные кошельки, основанные на биометрических данных — например, проект [pulsewallet.com](#). Компания предлагает платежные терминалы, оснащенные биометрическими сканерами, и уникальным паролем выступает рисунок вен ладони, который сканируется в инфракрасном свете<sup>365</sup>.



Активно развивается также проект [Instabank](#)<sup>366</sup>. Команда проекта состоит из выходцев из Google и базируется в Праге, Москве и Сан-Франциско. Instabank был открыт в России 12 апреля, в День космонавтики<sup>367</sup>, и сразу получил большой PR-резонанс в зарубежной прессе<sup>368</sup>, так как к тому моменту интегрировался с процессингом и эмиссией карт двух российских банков, отработал технологию выпуска карт с индивидуальным дизайном с картинками из Instagram, реализовал функционал перевода средств друзьям в Facebook<sup>369</sup>. Его

ключевой возможностью является функция отправки денежных переводов «друзьям» в социальной сети Facebook, но, кроме этого, он также позволяет выполнять традиционные транзакции для оплаты связи, коммунальных услуг, покупки услуг, контента и товаров интернет-магазинов.

В сентябре Instabank презентовался на Finovate<sup>370</sup>, а сейчас расширяет географию своего покрытия: теперь его клиентом сможет стать любой желающий вне зависимости от места проживания<sup>371</sup>, и для этого достаточно бесплатно получить виртуальную карту Instabank MasterCard в приложении банка для iPhone. По словам CEO Instabank Романа Потемкина<sup>372</sup>, эта новая услуга открывает для банка и для всего рынка совершенно новую реальность. Пожалуй, это первый российский «легкий» банк, который претендует на международную экспансию. Instabank выиграл конкурс стартап-проектов<sup>373</sup> на международной конференции Silicon Valley Meets Russia и занял 2-ое место в списке 30 ЛУЧШИХ КОМАНД РУНЕТА по мнению PRUFFI и Slon.ru<sup>374</sup>.

Спустя какое-то время у Instabank запустился еще один конкурент — Rocketbank<sup>375</sup> (от создателей Group Russia), приземлившийся на IT Интеркоммерцбанка. Основным конкурентным

Еще одна заметная инвестиция на российском рынке — это \$8 млн., которые фонд Runa Capital инвестировал в развитие мобильного банка [UBank.ru](#)<sup>379</sup> (CEO которым является Лаура Ашижева<sup>380</sup>). О сервисе сразу громко заговорили именно из-за величины инвестиций<sup>381</sup>. У создателей проекта грандиозные планы развития, в том числе интеграция с социальными сетями, выход на рынок B2B-платежей и в оффлайн. Однако пока самый обсуждаемый вопрос, связанный с uBank — зачем Runa Capital инвестировала такую сумму в этот сервис и за что?<sup>382</sup>

И еще одна интересная сделка — на волне популярности новых проектов в сфере финансовых услуг российский стартап [IQcard](#) привлек \$3.7 млн.<sup>383</sup> от Кенеса Ракишева, входящего в топ-30 богатейших людей Казахстана по версии Forbes, а также от Fastlane Ventures и DirectGroup, участвовавших в создании компании.

Это уже второй раунд инвестиций для IQcard: в марте компания уже получила \$2.5 млн.<sup>384</sup> от фондов Paradigm Investments и TA Venture, а так-



преимуществом данного сервиса является дружественный пользователю интерфейс, но у него имеется очень большой потенциал по развитию функциональности совершения мобильных платежей как минимум до уровня Instabank'a.

Первое время сервис развивался на собственные деньги, потом инвестором стал фонд Runa Capital, вложивший \$2 млн.<sup>376</sup> Недавно проект добавил функционал интуитивно понятной оплаты услуг<sup>377</sup> и очень изящно воспользовался ситуацией с падением акций ТКС-банка для собственного пиара<sup>378</sup>.

же Fastlane Ventures и Direct Group). IQcard специализируется на построении и обслуживании программ лояльности для розничных сетей на базе предоплаченных банковских карт. IQcard уже выпускает карты лояльности для E5.RU<sup>385</sup> (онлайн-проект X5 Retail Group), сети LeFutur, крупного туроператора TUI Russia & CIS и сети книжных магазинов РЕСПУБЛИКА. Компания делает ставку на партнерства с ведущими российскими ритейлерами и на удобство ведения домашнего бюджета для своих пользователей.

# 15

**E-WALLETS: ВОЗМОЖЕН  
ЛИ УСПЕХ PAYPAL  
В ДРУГИХ СТРАНАХ?**

*PayPal*<sup>tm</sup>

The background features abstract, overlapping shapes in shades of blue, green, yellow, and pink. The PayPal logo is centered in white, with a small blue sphere to its right. The overall aesthetic is modern and digital.

Основные события года в области e-wallets связаны, конечно, с лидирующей компанией PayPal. Платежные сервисы проявляют все больший интерес к различного рода биометрической идентификации по отпечаткам пальцев, по рисунку вен, по сетчатке глаза, по лицу. И PayPal не стал исключением, начав верифицировать пользователей по фотографиям<sup>386</sup>. Пока проводятся тестовые проекты с несколькими лондонскими магазинами, но в компании надеются, что к 2016 году такие платежи получат широкое распространение. Сейчас ряд магазинов в Ричмонде (Лондон) начали тестирование технологии мобильных платежей от PayPal, которая позволяет пользователям авторизовать себя на кассе с помощью фотографии и своего имени<sup>387</sup>. Новая функция в приложениях на Android, iOS или Windows показывает ближайшие магазины и рестораны, принимающие PayPal, затем пользователь регистрируется в выбранном заведении и может производить оплату прямо в приложении. Также PayPal представил свое новое устройство Veason<sup>388</sup> для беспроводной оплаты счетов через PayPal Wallet в торговых точках<sup>389</sup>. Компания существенно обновила свое мобильное приложение<sup>390</sup>, в том числе в нём появились такие функции как предзаказ, оплата чеков в ресторанах и отложенный платеж. Кроме того, PayPal предложил софт<sup>391</sup> по интеграции функции приема платежей по QR-кодам в hardware точек продаж.

Что касается развития компании на российском рынке, то Центральный банк РФ одобрил заявку PayPal на получение лицензии некоммерческой кредитной организации<sup>392</sup>, и с 17 сентября 2013 года PayPal позволяет оплачивать покупки в интернет-магазинах, принимать платежи, перечислять деньги на счета другим пользователям и выводить их через банковские счета в российской национальной валюте — рублях<sup>393</sup>. Глава PayPal в России Владимир Малюгин отметил<sup>394</sup>, что именно сейчас лучшее время для выхода компании на российский рынок, а не несколько лет назад, как считалось ранее. Полноценно функционировать PayPal в России начал только в сентябре, а уже к концу года обогнал по популярности WebMoney<sup>395</sup>, что, несомненно, является успехом: PayPal стала третьей по популярности платежной системой (11,1%) после Qiwi (46%) и «Яндекс.Деньги» (14%).

Если говорить о Европе, то три крупнейших французских банка — BNP Paribas, Société Générale и La Banque Postale — объединились, чтобы вместе противостоять финтех-стартапам и PayPal, и запустили свой платежный стартап [paylib](#).

[fr](#)<sup>396</sup>. А flipkart.com (индийский eBay) вложил в [payzippy.com](#)<sup>397</sup>, который планирует превратить в индийский PayPal.

## E-wallet на российском рынке

В России психологическая привязанность россиян к наличным деньгам мешает развитию электронных платежей, сообщил первый зампред ЦБ Георгий Лунтовский, ссылаясь на данные социологического исследования<sup>398</sup>. А депутаты поддержали законопроект<sup>399</sup>, который увеличивает максимальный размер суммы, которую граждане могут разместить в электронном кошельке — со 100 тыс. до 400 тыс. рублей.

Сбербанк, ставший ключевым акционером «Яндекс.Денег», определил три основных направления развития сервиса<sup>400</sup>. Первым направлением станет создание лидирующего решения в области электронной коммерции, которое позволит предоставить покупателям максимальное количество способов оплаты в интернет-магазинах. Второе направление — работа над созданием комфортных условий переводов между физическими лицами. Третье направление — расширение спектра платежей, которые поступают через «Яндекс.Деньги».



### Наиболее заметные действия сервиса в 2013 году:

— В первом квартале 2013 года владельцы пластиковых карт, выданных российскими банками, получили возможность переводить необходимые суммы на свой кошелек в сервисе электронных платежей «Яндекс.Деньги»<sup>401</sup>. А затем смогли переводить средства<sup>402</sup> из своих электронных кошельков и с привязанных к ним банковских карт напрямую на банковские счета физических и юридических лиц в таких странах, как США, Китай, Великобритания, Франция, Германия, Испания и т.д. В общей сложности для переводов доступно уже более 200 стран, комиссия за данную операцию составит 3% от суммы перевода плюс 15 рублей.

— «Яндекс.Деньги» запустил денежные переводы через электронную почту<sup>403</sup>. Отправить «денежное письмо» может пользователь, у которого есть аккаунт в «Яндекс.Почте» и электронный кошелек

в «Яндекс.Деньгах», а получить перевод — любой человек, независимо от того, в каком домене находится его почтовый ящик. «Денежное письмо» отправляется так же просто, как обычное: пользователь выбирает адрес получателя, пишет сообщение, а вместо файла прикладывает «Яндекс.Деньги» со своего счета. Через несколько секунд на указанный адрес приходит сообщение о переводе. Сразу после этого получатель может переложить всю сумму в электронный кошелек или отправить ее на банковскую карту, если сумма больше 100 рублей. В первом случае деньги зачисляются мгновенно, во втором — в течение нескольких рабочих дней.

— «Яндекс.Деньги» открыл сервис «Городские платежи»<sup>404</sup>, который позволит оплачивать услуги ЖКХ, штрафы ГИБДД и другие популярные услуги без регистрации на сайте. При этом можно воспользоваться банковской картой, электронным кошельком или наличными в пунктах приема платежей. Руководитель сервиса Виктор Евтеев отмечает, что это позволит уменьшить живые очереди в Сбербанке, стратегия которого предполагает рост доли банковских операций, совершаемых клиентами удаленно.

Радикалы финансового рынка утверждают, что за триста с лишним лет банковской истории модель этого бизнеса не претерпела больших изменений. С инновациями тут негусто, зато алчности и цинизма — хоть отбавляй. В разгар последнего кризиса банки умудрились настроить против себя весь мир, потеряв остатки общественного уважения. На этом фоне то, что проделывает немецкий Fidor Bank, по мнению экспертов, просто срывает крышу<sup>405</sup>.



МАТИАС КРОНЕР  
основатель и CEO Fidor Bank,  
Германия

Fidor, созданный в 2009 году в Мюнхене предпринимателем Матиасом Кронером на собственные средства, имеет полную банковскую лицензию (Vollbanklizenz), дающую право на проведение всего спектра финансовых операций. На этом сходство с классическими банками заканчивается. Ключевое отличие Fidor от уже упомянутых в данном отчете банков Simple и Moven заключается в том, что в основе его бизнес-модели стоит специально созданное комьюнити<sup>406</sup>, где пользователи могут обсуждать между собой фи-

нансовые темы, задавать вопросы и получать советы по инвестированию, накоплению, выбору банковских продуктов. При этом банк в эти консультации не вмешивается, но поощряет любую социальную активность: заданный вопрос, оставленный ответ, публикация аналитического обзора сопровождаются перечислением небольшой суммы на счет. В результате активный участник такого сообщества может получить до €100 в месяц. Конечно, это не является существенным заработком для пользователя, но хорошо работает в роли меры признания его усилий. «Fidor построил своего рода финансовую Qioga и предлагает людям для начала поддержать общение в комьюнити, затем открыть электронный кошелек, а уже потом перейти на более «тяжелые» бан-



ковские продукты и открыть банковский счет. То есть у них создана такая воронка привлечения — от интернет-пользователей, которые общаются на финансовые темы, к электронному кошельку, а потом к банковскому счету», — объясняет Александр Иванов, партнер Life.SREDA.

Немецкий интернет-банк [Fidor Bank](#)<sup>407</sup>, основная деятельность которого строится на основе фирменной социальной сети<sup>408</sup>, скоро откроется и в России. В этом ему поможет венчурный фонд Life.SREDA, который предоставит в распоряжение оборотный капитал совместного предприятия, а также доступ к бэк-офису Пробизнесбанка. Возглавил совместный проект экс-управляющий директор Fidor Bank Томас Лабенбахер, в следующем году он планирует переехать в Россию.

В целом, создание новой компании обойдется в €6,5 млн.<sup>409</sup> Почти треть из этих средств будет направлена на развитие онлайн-сообщества, от активности которого будут зависеть многие показатели работы банка. Так, например, ставка по депозитам в Fidor Bank зависит от количества лайков, которые пользователи оставили в его соцсети. Как только счётчик достигнет того или иного показателя, процент, начисляемый на остаток на счёте на конец месяца, сразу же возрастет. Помимо этого банк также будет стимулировать пользователей рекомендовать друг другу различные

услуги и отвечать на возникающие у других участников сообщества вопросы.

В Германии онлайн-сообщество Fidor Bank уже насчитывает свыше 300 000 человек, причём 15% из них пользуются всеми услугами банка. Чтобы стать клиентом Fidor Bank, достаточно зарегистрироваться на сайте, это сразу позволит воспользоваться ограниченным набором услуг. После подтверждения личности по паспорту пользователи получают доступ уже к инструментам для P2P-кредитования, запуска краудфандинговых кампаний, а также заключению пари относительно изменений на фондовом рынке. Стоит отметить, что банк поддерживает не только основные виды валют, но и популярные сейчас биткоины. Взаимодействие же с Fidor Bank осуществляется пользователями напрямую через онлайн-консультантов, которые доступны круглосуточно. Общение в фирменном сообществе даст преимущества при пользовании услугами Fidor Bank, утверждают эксперты со ссылкой на немецкий опыт<sup>410</sup>. Помимо активных пользователей смартфонов и планшетов, которых не устраивают их банки, Fidor Russia рассматривает в качестве одной из основных для себя аудиторий европейцев, которые живут в России и нуждаются в удобных, легких и быстрых платежных сервисах.

Стоит также отметить, что многие клиенты Fidor Bank — просто пользователи созданного им онлайн-сообщества, часто неизвестны даже их персональные данные, только ники. Однако это не мешает им проводить транзакции в режиме peer-to-peer, пополняя виртуальные кошельки друг друга и давая зарабатывать банку. Рост бизнеса, таким образом, зависит от темпов превращения сетевых тусовщиков в лояльных потребителей. На сайте финансового учреждения висит фотография «Оссуры Wall-Street», шествия беснующейся молодежи с плакатами в руках, в нецензурной форме протестующих против зажавшихся банкиров. Так Fidor bank убеждает клиентов в том, что находится по их сторону баррикад. На маркетинговые цели со времени создания банка в 2009 году он потратил всего €100 тыс. Эти деньги вернулись весной 2012 года, когда число зарегистрированных в соцсети банка участников сообщества достигло 100 тыс. (стоимость регистрации составляет всего €1,33). В то же самое время, уверяет Матиас, большинству банков реклама своих услуг в Google обходится в €7 евро, так что экономия налицо.



# 16

## ИГРЫ ГИГАНТОВ: APPLE, GOOGLE, AMAZON И FACEBOOK УЖЕ ВТОРОЙ ГОД ПОДРЯД ОБЕЩАЮТ РЕВОЛЮЦИЮ В ФИНАНСАХ, НО ПОКА ЧТО ЕЁ НЕТ

Недавно компания Apple подала на регистрацию патента описание новой технологии в области мобильного банкинга<sup>411</sup> — «социальный банкомат». Она позволяет найти через смартфон близко



расположенного другого пользователя со счетом в виртуальном кошельке Apple, который готов дать наличные деньги в обмен на безналичный перевод через смартфон. Специалисты считают, что этот шаг еще раз доказывает, что следующее направление развитие компании будет в области финансов<sup>412</sup>. Более того, Apple впервые откроет спецификацию hardware под BLE и устройства типа iBeacon<sup>413</sup>, и в ближайшее время оборудует свои 254 магазина в США iBeacon'ами<sup>414</sup>. Также известно, что Apple ищет специалиста для новой платежной системы<sup>415</sup>. Это позволяет предположить, что компания собирается разработать новую систему платежей, способную упростить процесс покупки



новых устройств в розничных магазинах Apple Store. Розничные магазины Apple остаются одними из прибыльных, обходя по этому показателю ювелирные салоны Tiffany & Co.

Google продолжает улучшать свой Google Wallet<sup>416</sup>. Google Wallet обновился<sup>417</sup>, и стал очень

похож на Apple Passbook после внедрения работы с купонами, картами лояльности и т.д. Также на традиционной конференции для разработчиков Google I/O в Сан-Франциско было сделано сразу несколько важных объявлений, затрагивающих сферу платежей<sup>418</sup>. Во-первых, Google отказался развивать свой электронный кошелек на физическом носителе: платежной NFC-карты Google Wallet не будет, а вице-президент, отвечавший за этот проект, ушел в отставку. Во-вторых, пользователи электронного кошелька смогут совершать денежные переводы по адресу электронной почты. В-третьих, компания предложила новый API для мгновенных покупок в интернет-магазинах с мобильных телефонов. И наконец, к кошельку от Google теперь можно привязывать любые карты лояльности. Сейчас Google Wallet начал рассылать приглашения в кошелек владельцам аккаунтов в Gmail<sup>419</sup>, а Apple вернула приложение Google Wallet в AppStore<sup>420</sup> после того, как тот убрал из приложения требования по наличию NFC.

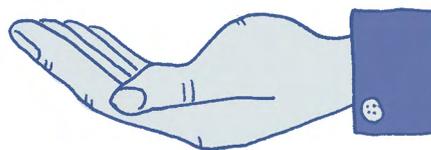
Более того, Google выпустил дебетовую карту<sup>421</sup> — пока, правда, только для жителей США. Карта привязана к интернет-кошельку Google Wallet и позволяет обналичить деньги из Google Wallet в любом банкомате и расплатиться за покупки в оффлайне. Лимит покупок — \$5 тыс./день, снятие наличных через банкоматы не ограничено. С картой работают все эквайеры, обслуживающие MasterCard. Стоит отметить, что компания Google потратила около \$300 000 000 на разработку и внедрение Google Wallet, но система до сих пор не оправдала этих затрат. Новая карта призвана помочь улучшить текущее положение. Также данные о приобретённых с помощью карты товарах и услугах впоследствии могут использоваться для распространения таргетированной рекламы.

## Еще несколько интересных событий на финансовом рынке со стороны гигантов:

— Компания Amazon анонсировала выпуск виртуальных денег Coins<sup>422</sup>. С помощью собственной валюты она собирается перекупить пользователей Apple и Google<sup>423</sup>. Также Amazon запустил wishlist-приложение на Facebook, чтобы стимулировать «социальные покупки»<sup>424</sup>, и купил сервис мобильных платежей gorago.com. Сервис позволяет выбрать и оплатить товар в оффлайн-магазине удаленно, а потом просто забрать в нем товар<sup>425</sup>.

— Samsung также нацелен побороться с Apple Passbook и запускает свой мобильный кошелек<sup>426</sup>.

— Facebook выпустил свою банковскую карту<sup>427</sup>, но пока это только gift-карта с доставкой и программой лояльности в магазинах-партнерах<sup>428</sup>. Также компания объявила о том, что вводит кнопку Donate для благотворительных проектов<sup>429</sup>.



В начале исследования говорилось о том, что Amazon<sup>430</sup> и Facebook<sup>431</sup> представили на конференции Money 2020 конкурента PayPal в виде своего нового функционала «Register&Pay via profile», когда пользователь может не только зарегистрироваться в другом сервисе или магазине через свой профиль в соцсети или Amazon, но и заплатить картой и указать адрес доставки автоматически. Но если Facebook при этом целится в захват большой доли рынка gift-карт и переводов, то Amazon воюет преимущественно за малый и средний e-commerce. Странно, что такие «кнопки» не разрабатывают и не внедряют банки — они обладают большими клиентскими аудиториями, которые доверяют их безопасности больше, чем, например, безопасности нового небольшого онлайн-магазина.

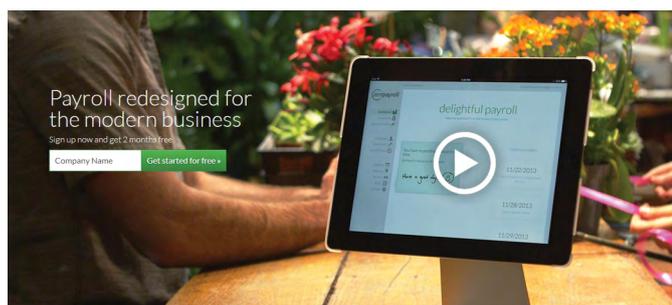
# 17 ГОЛУБОЙ ОКЕАН: СЕРВИСЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Как мы уже писали ранее, финансовые b2b-сервисы — наиболее неразвита fintech-ниша, и при этом одна из наиболее платежеспособных и остро в них нуждающаяся. Но в данной области начинают появляться первые интересные решения.



— В первом квартале 2013 года появился [WalletKit.com](#), открытый воспитанниками инкубатора 500 startups. Это платформа по созданию собственных электронных кошельков наподобие Apple Passbook для малого и среднего бизнеса<sup>432</sup>.

— [waveapps.com](#), новый облачный сервис для МСБ для простой работы со счетами, бухгалтерией и зарплатными проектами, запустил мобильное приложение для работы с зарплатой<sup>433</sup>.



— Продолжает улучшать свой функционал [ZenPayroll](#)<sup>434</sup>, стартап для работы с зарплатными проектами. Он расширил функционал для бухгалтеров, обрабатывающих ведомости по заработной плате. Также сервис опубликовал свой открытый API для внешних разработчиков<sup>435</sup> и опробовал на себе технологию 5-дневного Спринта<sup>436</sup> — команда придумывала, как должна выглядеть выписка по начислению заработной платы. Стоит

отметить, что технологию такого брейншторма внедрил и активно применяет Google Ventures для своих портфельных компаний.

— Проект [indinero.com](#) хочет стать аналогом Mint для малого и среднего бизнеса<sup>437</sup>.

— Стартап по упорядочиванию платежей для МСБ [frontdeskhq.com](#) привлек \$3,2 млн. инвестиций<sup>438</sup>.

— Американский сервис [BizEquity](#)<sup>439</sup> позволяет владельцам малого и среднего бизнеса в режиме реального времени узнать стоимость своей компании. Для того, чтобы получить подробный отчет, бизнесменам нужно всего лишь потратить семь минут на заполнение анкеты на сайте.

Партнеры венчурного фонда Phenomen Ventures (недавно увеличили объем фонда с \$50 млн. до \$300 млн.) вложили в развитие британского сервиса микрокредитования для электронных магазинов [Ezbob](#)<sup>440</sup> \$2,7 млн. По данным Crunchbase, общая сумма инвестиций в компанию составила уже свыше \$5 млн. Ezbob предоставляет оборотный капитал малому и среднему бизнесу e-commerce, торгующему на eBay и Amazon. С ноября по январь 2012 года Ezbob выдал уже 250 кредитов на сумму \$2 млн.



Из аналогов Ezbob стоит отметить американский [Kabbage](#). Сервис, где зарегистрировались и подали заявку на кредит уже около 1,5 тыс. бизнесов, зарабатывает на комиссии, взимая 2-7% от суммы кредита в зависимости от онлайн-продаж и кредитного качества клиента. В первом квартале 2013 года Kabbage.com вышел за пределы США в другие страны<sup>441</sup>. В конце года Kabbage привлек новый раунд инвестиций в размере \$75 млн. для

увеличения капитала для кредитования<sup>442</sup> и открыл мобильную версию<sup>443</sup>.

Сервис компании [FinancelT](#) — это альтернатива скачающим банковским представителям, обычно сидящим по углам торговых центров<sup>444</sup>. Канадский стартап позволяет продавцам самостоятельно запрашивать кредиты для своих клиентов в онлайн-режиме прямо в магазине. При этом размер, оборот и специализация магазина не имеют значения. FinancelT работает не только с ритейлерами, но и с автосалонами, больницами и страховыми компаниями. С помощью сервиса можно финансировать любые покупки от дивана до автомобиля на сумму от \$500 до \$10 тыс. по ставке от 5.99% до 12,99% на срок от 3 до 12 месяцев. Кредит предоставляет один из банков или кредитных союзов, с которыми сотрудничает компания. В конце года FinancelT привлекла \$13 млн. инвестиций<sup>445</sup>.

Важный тренд — мобильные устройства, которые до недавнего времени создавались почти исключительно для личного пользования, все чаще становятся рабочим инструментом для малого и среднего бизнеса<sup>446</sup>. Производители почувствовали спрос и сейчас все больше переделывают гаджеты в орудия не только развлечения, но и труда.

К примеру, представители МСБ все чаще создают свои собственные мобильные приложения<sup>447</sup>. Гигант [Intuit](#) хочет создать свой конструктор по созданию мобильных приложений для малого и среднего бизнеса<sup>448</sup>. Появились и другие аналогичные проекты<sup>449</sup> — [AppMachine.com](#)<sup>450</sup> и [TapCanvas.com](#)<sup>451</sup>. А [bigcommerce.com](#), онлайн-стартап для создания сайтов и онлайн-эквайринга для малого и среднего бизнеса, привлек \$40 млн. инвестиций<sup>452</sup>.

В России продолжает активно развиваться конструктор мобильных приложений для малого и среднего бизнеса [My-Apps](#)<sup>453</sup>, который занял 4 место в конкурсе стартапов журнала Forbes Russia<sup>454</sup>. В конце второго квартала 2013 года My-Apps первым из аналогичных сервисов смог решить вопрос ав-

томатической публикации приложений. Теперь клиенты, которые создали свое мобильное приложение с помощью конструктора [www.my-apps.com](#), не прикладывая никаких собственных сил и даже не разбираясь в том, как отправить приложение на модерацию в магазины приложений, могут автоматически появиться в AppStore и GooglePlay всего за 999 руб./мес. А открытая совместная программа с крупнейшим российским регистратором доменных имен позволила резко увеличить объемы продаж и количество создан-



ВЯЧЕСЛАВ СЕМЕНЧУК  
CEO My-Apps

ных приложений. Российская Венчурная Корпорация каждый год делает совместно с экспертами отрасли Рейтинг Стартапов в России, и онлайн-конструктор My-Apps по созданию мобильных приложений-магазинов для МСБ получил в 2013 году инвестрейтинг AAA<sup>455</sup>. Также My-Apps попал в TOP-50 лучших стартапов по мнению журнала «Секрет Фирмы»<sup>456</sup>, а его CEO, Вячеслав Семенчук, стал финалистом международного конкурса молодых предпринимателей на получение премии GSEA 2013<sup>457</sup> в Вашингтоне.

Социальная сеть «[Одноклассники](#)», принадлежащая Mail.Ru Group, открыла сервис, позволяющий торговцам создавать онлайн-магазины внутри сети<sup>458</sup>, и теперь пользователи могут заказывать товары, не покидая своего аккаунта.

Российский конструктор для создания магазинов в социальных сетях [Ecwid](#) купил клиентскую базу<sup>459</sup> своего ближайшего иностранного конкурента Payment, и стал лидером в области. А гигант Intuit купил команду<sup>460</sup> Payment — холдинг собирается наращивать под-



# 18

## ШОППИНГ И ЛОЯЛЬНОСТЬ: РАНЕЕ ПОПУЛЯРНЫЙ ТРЕНД СХОДИТ НА «НЕТ»

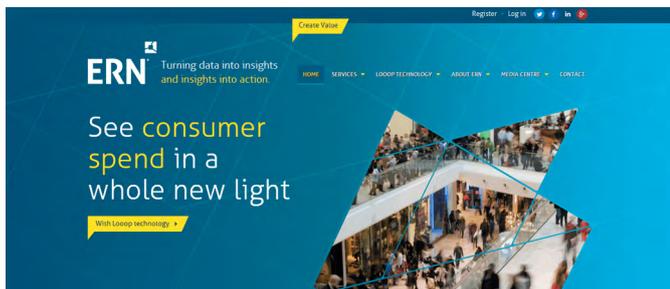
Ранее популярный тренд по агрегации карт лояльности постепенно снижается под воздействием роста популярности m-wallets. Хотя новые стартапы в этой области продолжают появляться, а старые — привлекать новые раунды инвестиций.



— Новый мобильный стартап [Belly](#)<sup>461</sup>, который хочет заменить карты лояльности, привлек \$12,1 млн. инвестиций в новом раунде.

— Стартап в области карт лояльности и скидочных купонов из Сан-Франциско [mobeam.com](#)<sup>462</sup> заключил стратегическое соглашение с Samsung и будет автоматически представлен на всех Galaxy S4 и Note 3.

— Платежный гигант First Data купил стартап по работе с программами лояльности [Perka](#) за \$30



млн.<sup>463</sup>

— Появился [ernglobal.com](#) (новый сервис по созданию программ лояльности для банков и мерчантов на основании данных о транзакции по банковским картам<sup>464</sup>).

— [tangocard.com](#) — банковская карта, агрегирующая подарочные карты, — привлекла В-раунд

инвестиций в размере \$4,1 млн. (суммарный объем инвестиций за все время составил \$6,9 млн.)<sup>465</sup>

— Платежный сервис [PayNearMe](#) привлек \$10 млн. от венчурной компании August Capital<sup>466</sup> и ряда других инвестиционных фондов. Сервис позволяет совершать онлайн-покупки тем, кто предпочитает расплачиваться наличными или не имеет пластиковой карты. Покупатель распечатывает талон на домашнем принтере, в нём содержится штрих-код товара, и в ближайшем магазине сети 7-Eleven оплачивает товар. Также появилась версия для совершения онлайн-покупок со смартфонов.

— [FrontFlip.com](#)<sup>467</sup>, стартап в области управления клиентской лояльностью, получил В-раунд в размере \$3,75 млн. инвестиций для своего развития.

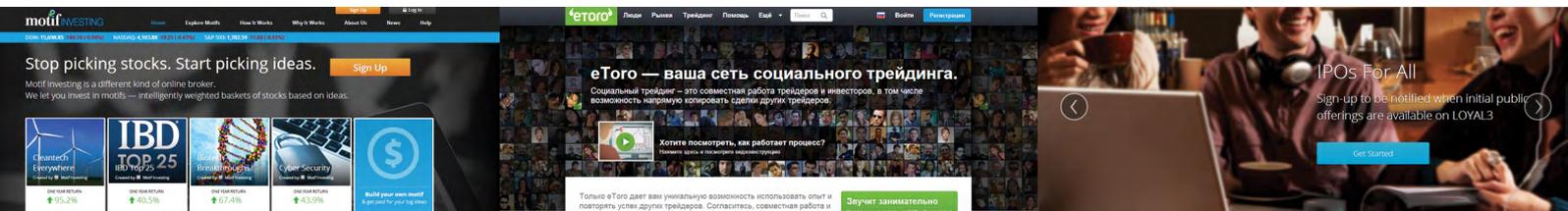
В России компания [Swipely](#) ушла от традиционного процессинга и предлагает решения по анализу потребительских привычек клиентов<sup>468</sup>. А предприниматель из Казани придумал, как объединить все «карты лояльности» в одну, и запустил стартап [Digital Loyalty System](#)<sup>469</sup> (DLS). Он придумал инструмент, который теоретически может заменить карту постоянного покупателя для всех потребителей тех продавцов, которые оплачивают услуги DLS. Сервис идентифицирует покупателя по банковской карте, когда та оказывается в считывающем устройстве в торговой точке. В обмен на скидку терминал отправляет информацию о нем и его покупке не только в банк, но и в DLS (платить можно и наличными, тогда карта выступает как документ, удостоверяющий личность). С помощью DLS покупателя можно стимулировать делать больше покупок.





# 19

## СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ ТРЕЙДЕРОВ ПЫТАЮТСЯ ИЗМЕНИТЬ ТЕХНИЧЕСКИЙ СПЕКУЛЯТИВНЫЙ ТРЕЙДИНГ



Социальные сети трейдеров пытаются изменить поведение непрофессиональных (обычных) игроков на бирже — с обычного спекулятивного технического анализа на более вдумчивое инвестирование. Очень интересно — удастся ли им это?

[MotifInvesting.com](https://www.motifinvesting.com)<sup>470</sup> — социальная сеть для трейдеров, предлагающая инвестировать в идеи (корзины бумаг на основе информационных или экономических трендов) со среднесрочным или долгосрочным горизонтом — открыла всем пользователям возможности создавать свои «мотивы», чтобы инвестировать в них самим и давать возможность это делать другим пользователям. A GoldmanSachs вложил в MitoflInvesting \$25 млн.<sup>471</sup>

На российский рынок вышла наиболее известная социальная сеть для трейдеров — [eToro](https://www.etoro.com),

в которой опытные трейдеры могут зарабатывать как на совершении биржевых операций, так и на консалтинге пользователей данной сети, подписавшихся на их рекомендации. eToro входит в инвестиционный портфель венчурного фонда Anthemis Group, специализирующегося на инвестициях в финансовые IT-проекты.

Испанский банк [la Caixa](https://www.lacaixa.es) решил поддержать своего онлайн-брокера [Bolsa Abierta](https://www.bolsaabierta.com) и открыл социальную сеть для его клиентов<sup>472</sup>. Сейчас компания обслуживает 1 млн. пользователей. Социальная сеть StockTactics станет для них площадкой, где они смогут поделиться своим опытом и обсудить инвестиционные стратегии.

A [Loyal3](https://www.loyal3.com), сервис по инвестированию в публичные компании ради лояльности, привлек \$18 млн.<sup>473</sup>



Life.SREDA — венчурный фонд, специализирующийся исключительно на инвестициях в мобильные и интернет финансовые стартапы

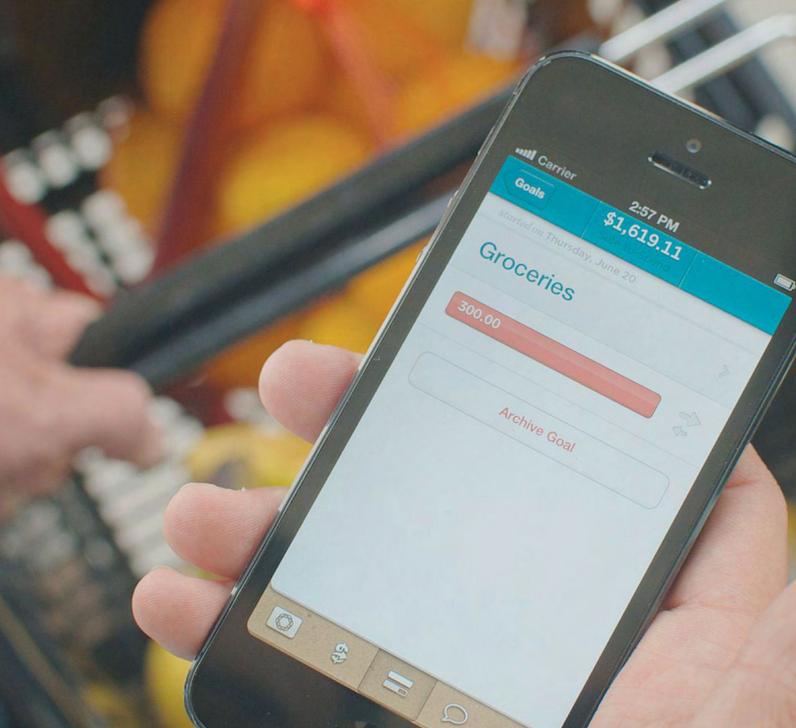
Самые горячие новости из мира FinTech: [f facebook.com/Life.SREDA](https://facebook.com/Life.SREDA)

**anthemis | group**  
*digitally native finance*

Стратегическое партнерство с Anthemis Group дает возможность доступа на глобальные рынки и к лучшим мировым экспертизам в области финансовых сервисов

Anthemis Group — динамично развивающийся фонд, сфокусированный на инвестициях в финансовые сервисы 21 века. Особенностью Anthemis является то, что фонд не просто осуществляет финансовые инвестиции, но также как Life.SREDA формирует глобальную экосистему финтех стартапов под общим лозунгом #Hacking Finance. Инвестиции и общее партнерство с Anthemis объединяет усилия по созданию этой экосистемы и дают возможности создать общую платформу для проектов на рынках США, Западной и Восточной Европы.

В портфель Anthemis group входят такие компании как AGILREci, Automatic, Betterment, Blueleaf, EToro, Fidor, FinanceAcar, Metamarkets, MoPowered, Moven, Payoff, PayPerks, PeerIndex, Premise, Seedcamp, Simple, The Climate Corporation, The Currency Cloud, Visual.ly, Xenapto, Zyfin.

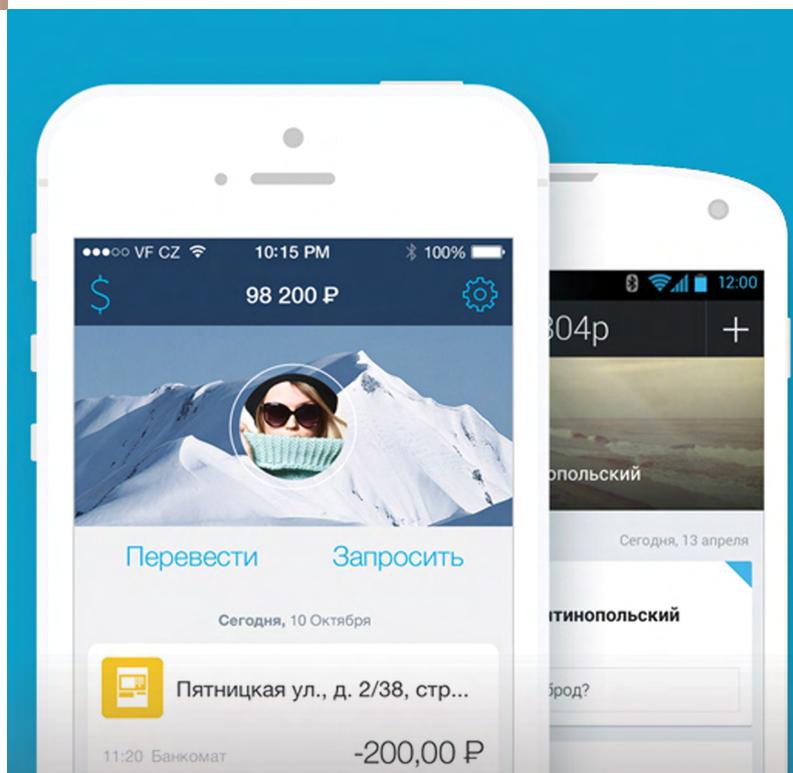


## Simple

Американский стартап Simple создает более удобный интерфейс онлайн банкинга, а также мобильного приложения. В сотрудничестве с банками, которые являются фактическими держателями счетов, Simple делает упор на улучшение обслуживания клиентов и упрощение всего банковского процесса путем объединения всех счетов в один, доступный с банковской карты.

## Instabank

Instabank — мобильный банк для тех, кто привык к удобству и красоте iPhone, iPad, Facebook, Instagram! Вы любите ходить по модным кафе, путешествовать в необычные страны, слушать клевую музыку? Если вы такой интересный — почему ваш банк такой скучный? Регистрируйтесь через профайл в Facebook, ставьте цели накоплений или покупок, переводите деньги по никам своих друзей из соцсетей одним касанием!



## LifePAD

LifePAD — это планшетный компьютер на базе Android, который бесплатно выдается пользователю вместе с заранее установленной сим-картой, обеспечивающей доступ в интернет. На планшете предустановлены специально отобранные нами лучшие мобильные сервисы и приложения, по различным тематикам для выполнения как бизнес задач, так и персональных нужд.

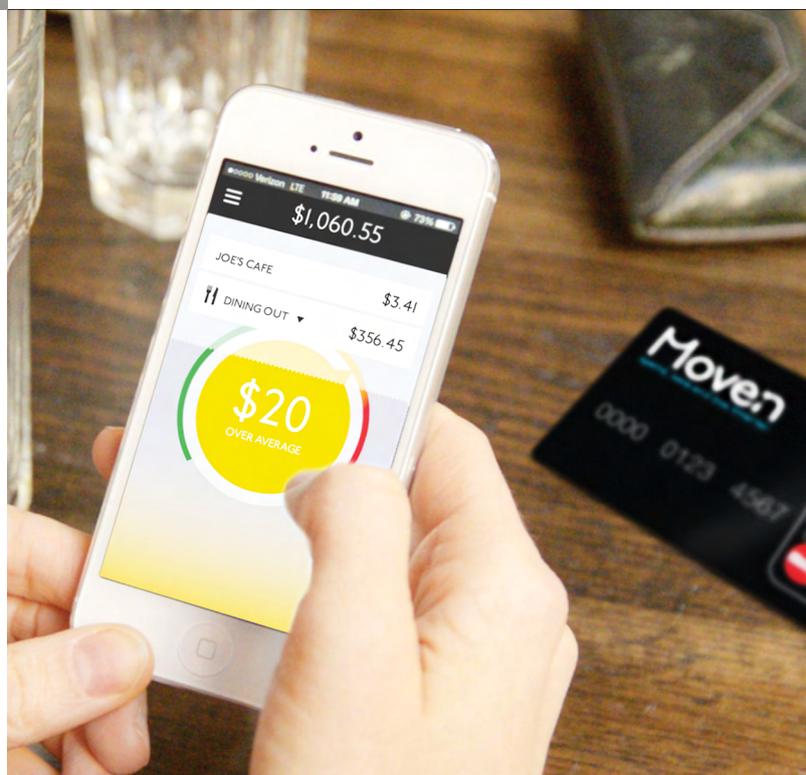


## LifePay

LifePay — революционный сервис, позволяющий принимать платежи с банковских карт с помощью смартфона, мобильного приложения и небольшого mPOS ридера в любом месте и в любое время.

## Moven

Moven — это первый в мире финансовый инструмент, работающий в реальном времени. Moven позволяет платить с вашей карты или мобильного телефона (через бесконтактный стикер) и мгновенно реагирует на ваши транзакции и потребительские привычки.



## My-Apps

MyApps — конструктор для создания мобильных приложений на всех платформах для частных лиц и малого и среднего бизнеса. За 15 минут вы можете собрать свое собственное приложение как из кубиков Lego, которое автоматически будет размещено в AppStore, Google.Play и на других мобильных платформах!



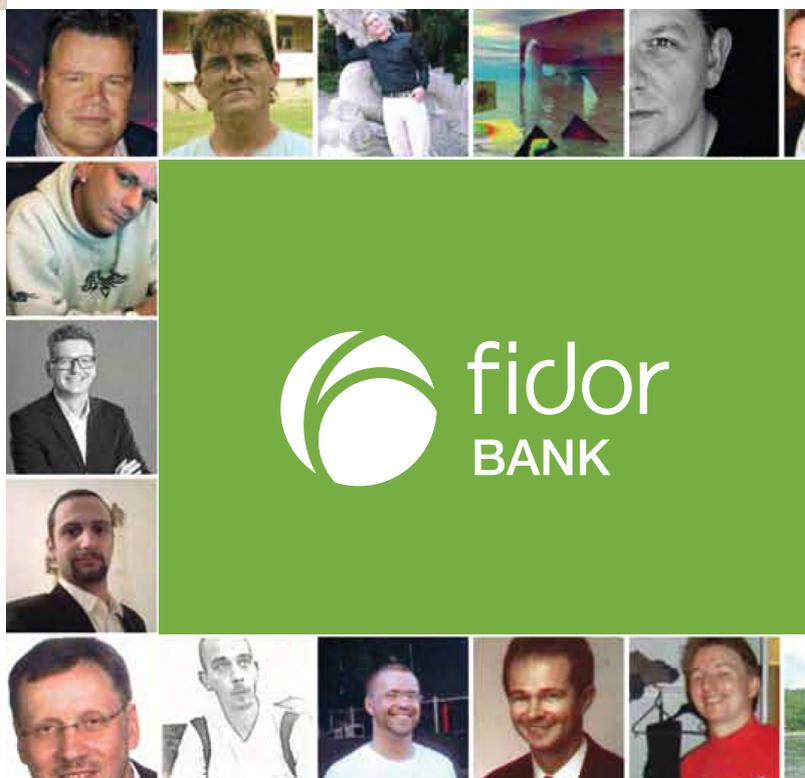


## MyWishBoard

MyWishBoard.com — первая платформа социального финансирования личных желаний. Мы верим, что предоставив родителям/друзьям возможность инвестировать реальные деньги в пожелания пользователей, мы перевернем всю индустрию подарков.

## Fidor Russia

Fidor предоставляет услуги в сфере онлайн и телефонного банковского обслуживания, торговли драгоценными металлами, страхования, p2p кредитования и депозитных услуг не только в евро, но и в виртуальных валютах (пример: золото в онлайн игре World of Warcraft). Легкий доступ ко всем услугам предоставляется клиентам через онлайн счет.



ИЛЛЮСТРАТОР

## Евгений Киселев

Иллюстратор из Санкт-Петербурга. В прошлом арт-директор рекламного агентства, а ныне фрилансер в области иллюстрации и дизайна. Работы Евгения публикуют ведущие периодические издания мира, а также каталоги по дизайну и графике от Лондона до Сиднея. Киселев успешно сотрудничает с рядом агентств иллюстраторов Парижа и Нью-Йорка. Его прежде всего ценят за уникальный стиль и яркие творческие решения.



# Модель Мама Предприимчиватель



Я — дизайнер одежды. Моя целевая аудитория - молодые девушки, в сумочке у которых помещается только кредитная карта. Успех моего бизнеса — LifePay. Благодаря ему я сделала мобильное приложение, обеспечила курьеров mPOS терминалами и мобильными витринами в планшете. Теперь принимаю к оплате карты и слежу за своим бизнесом в CRM прямо на беговой дорожке. Раньше я продавала по 3 футболки в день. **С LifePay эта цифра превратилась в 300.**

Elena Spirina, CEO Merry's T-Shirts



LifePay

Простые решения для простых людей

Делаем эквайринг доступным