

# ДЕНЬГИ БУДУЩЕГО

ОСНОВНЫЕ ИННОВАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ  
В III КВАРТАЛЕ 2013 ГОДА

Каждый из участников  
получает по 100 руб.



Пользователи

Каждый

Пользователи

Каждый

Каждый

Каждый

Каждый





# СОДЕРЖАНИЕ



ВМЕСТО ВСТУПЛЕНИЯ:  
ИТОГИ И ТRENДЫ FINOVATE  
NEW YORK, MONEY 2020,  
«ДЕНЬГИ БУДУЩЕГО»

4

БЫТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ  
ФИНАНСОВЫМ СЕРВИСОМ  
В РАЗЫ ВЫГОДНЕЕ,  
ЧЕМ ТРАДИЦИОННЫМ БАНКОМ

9



СТРАТЕГИЯ № 1: ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД

11

СТРАТЕГИЯ № 2: ОТКРЫТЫЕ API  
И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНЕШНИХ РАЗРАБОТЧИКОВ

12

СТРАТЕГИЯ № 3: ИННОВАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ  
И ЮЗАБИЛИТИ-ЛАБОРАТОРИИ

13

СТРАТЕГИЯ № 4: РАЗРАБОТКА ВНУТРЕННИМИ СИЛАМИ

14

ДИЛЕММА ИННОВАТОРА:  
ВЫБОР СТРАТЕГИИ

15

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

16

T-FINANCE: КАК ПЛАНШЕТЫ  
МЕНЯЮТ ТОЧКИ ПРОДАЖ?

18



1

ПРОБЛЕМА КРАУДФАНДИНГА И КРАУДИНВЕСТИНГА:  
США – ЕДИНСТВЕННЫЙ РЫНОК

20

PFM, PFP & Wishlist

25

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

26

500  
startups

bitcoin

ОНЛАЙН-ЭКВАЙРИНГ ДЛЯ E-COMMERCE

28

ПЛАТЕЖИ И ПЕРЕВОДЫ

29

P2P- И ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИЕ

30

БАНКИ «MOBILE FIRST»

31

E-WALLETS

32

УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ

35

REGISTER & PAY VIA PROFILE

36

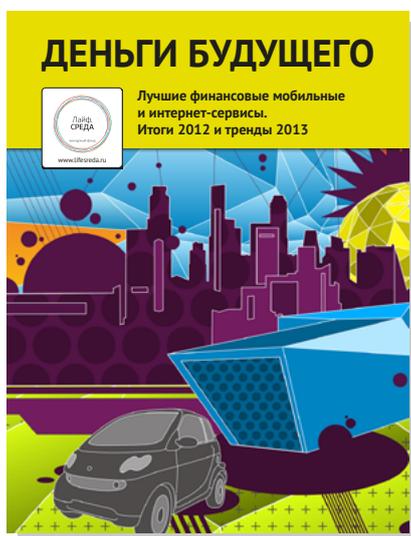
ГОЛУБОЙ ОКЕАН: СЕРВИСЫ ДЛЯ МАЛОГО  
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

37



# Представляем вам третий ежеквартальный отчет о событиях в области финансовых инноваций.

В октябре 2012 года мы провели первую конференцию **«Деньги будущего»**, посвященную инновациям в финансовой сфере, – 24 октября 2013 года состоялась вторая. В январе 2013 года по итогам предыдущей конференции было выпущено первое ежегодное исследование «Деньги будущего. Лучшие финансовые мобильные и интернет-сервисы. Итоги 2012. Тренды 2013<sup>1</sup>». Потом были выпущены аналогичные отчеты – за первый <sup>2</sup> и второй<sup>3</sup> квартал.



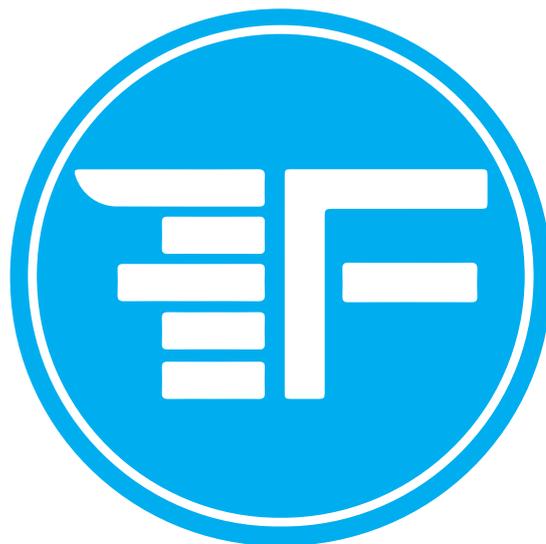
1 Скачать как pdf:  
- <http://lifesreda.com/BestFinancialApps.pdf> – English version  
- <http://lifesreda.ru/BestFinancialApps.pdf> – Русская версия

Б-Деньги об исследовании: <http://kommersant.ru/doc/2115778>

2 - [https://dl.dropboxusercontent.com/u/21890242/life/sreda/MoneyOfTheFuture\\_2013\\_1Q.doc](https://dl.dropboxusercontent.com/u/21890242/life/sreda/MoneyOfTheFuture_2013_1Q.doc)

3 - [https://dl.dropboxusercontent.com/u/21890242/life/sreda/MoneyOfTheFuture\\_2013\\_2Q.doc](https://dl.dropboxusercontent.com/u/21890242/life/sreda/MoneyOfTheFuture_2013_2Q.doc)

# ВМЕСТО ВСТУПЛЕНИЯ: ИТОГИ И ТРЕНДЫ FINOVATE NEW YORK, MONEY 2020, «ДЕНЬГИ БУДУЩЕГО»



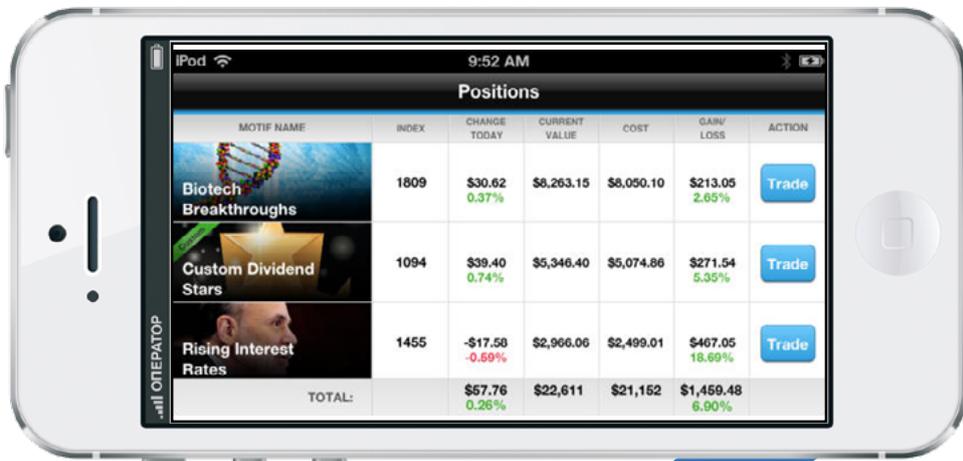
10 и 11 сентября в Нью-Йорке прошел очередной **Finovate** - напомним, что начиная с него и еще в течение трех ближайших партнёром Finovate является Life.SREDA. Отметим несколько трендов<sup>4</sup> прошедшего мероприятия в сравнении с предыдущими:

- Не было стартапов в области mPOS-эквайринга – видимо, рынок насытился и теперь все ждут «всходов ростков»;
- Продолжается бум сервисов в области PFM\PFP;
- Чуть ли не половина стартапов-участников вообще стартапами не являются – это просто новые (зачастую b2b) разработки от больших и старых компаний, которые они просто представляют остальным коллегам по цеху для покупки;
- На прошедшем Finovate от России было 2 выступающих (ТКС-банк и Instabank) и 4 банка среди гостей (Сбербанк, Альфа-Банк, ТКС-банк, ФГ Лайф) – такой представительной делегации от нашей страны еще не было.

Из выступавших проектов выделим наиболее яркие (на наш взгляд):

- **Ignite sales** – мобильное приложение для планшетов, которое позволяет руководителю банковского отделения видеть dashboard основных показателей по своему отделению.
- **MotifInvesting** – вы вкладываетесь не в акции, а в корзину акций, собранные площадкой и другими пользователями под инвестицией - «мотивы».
- **Lighter capital** – сервис по онлайн-кредитованию для малого и среднего бизнеса примечателен именно тем, что работает с МСБ.
- **BizEquity** – позволяет вашему малому и среднему бизнесу автоматически оценить его стоимость по различным моделям оценки.
- **FinanceIT** – POS-кредитование онлайн: точке продаж дается мобильное приложение для планшета, с помощью которого можно 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** – польский интернет- и мобильный банк от четвертого по величине оффлайнового банка Польши презентовал персонального видео-консультанта в интернет-банке.
- **MoneyDesktop** – одно из лучших, с точки зрения visual и usability, PFM-решений в мире презентовало PFP-модуль (постановка целей и планирование сценариев).

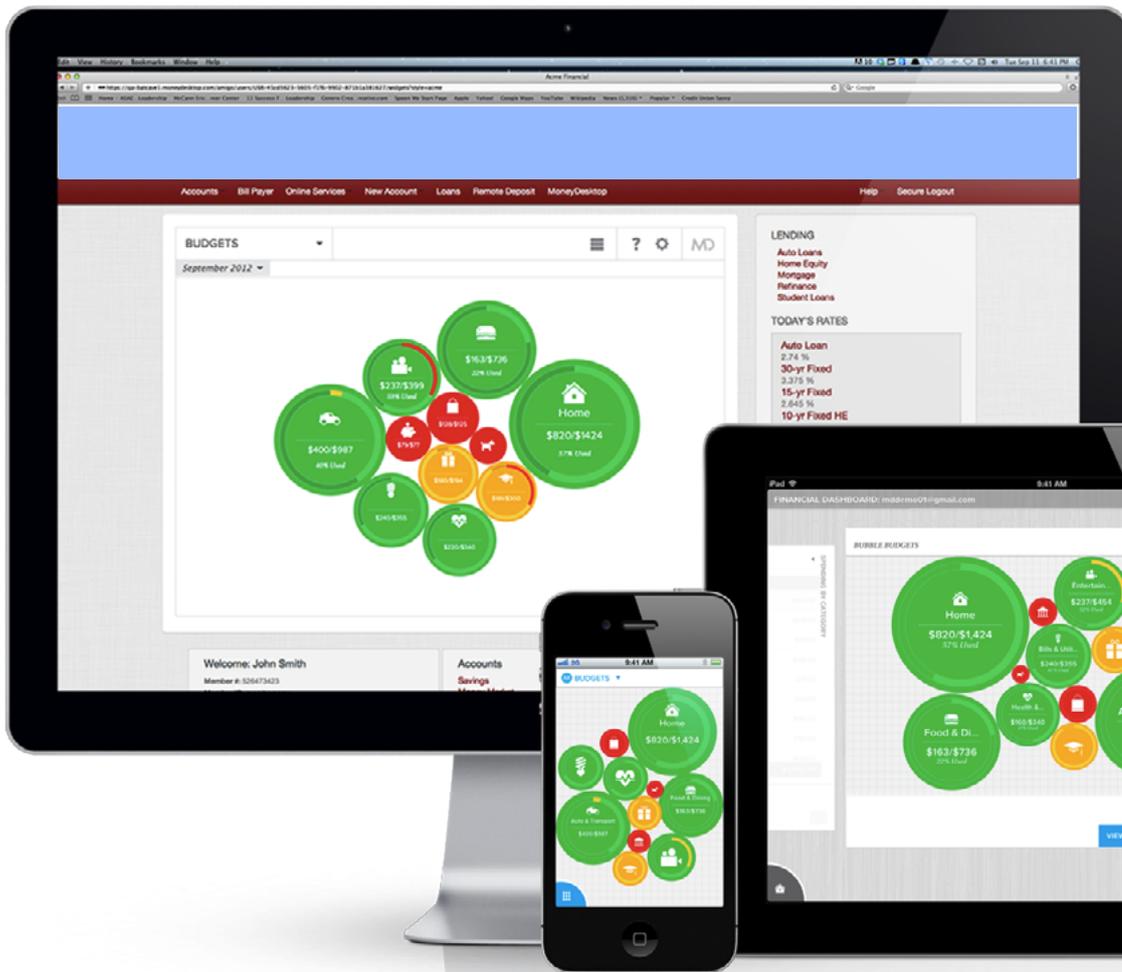
4 - <http://futurebanking.ru/post/2283>



Motif Investing



Money Desktop



С 6 по 10 октября в Лас-Вегасе проходила крупнейшая в мире ежегодная конференция о финансовых инновациях – Money 2020<sup>5</sup>.

## Чем отличается Money2020 от Finovate?

Finovate – более оперативный (проходит 4 раза в год), более стартаперский (100% участников это новые компании, либо новые сервисы старых компаний), более прагматичный (1-2 дня, минимум развлечений, максимум питчей и сделок). Money2020 – это в разы более пафосное мероприятие (на него приехало около 5000 гостей), более традиционное (короли бала тут все равно традиционные банки и платежные системы), более международное (если большинство финтех-стартапов – американские, то крупные банки есть в каждой стране), более тусовочное (неспешная программа, 5 дней, много перерывов на обеды и нетворкинг).

Больше всего людей собирали выступления «звезд» – Facebook, Amazon, PayPal, Square, Stripe – но они были интересны тем, кто не следит за последними новостями. Facebook по факту рекламировал банкам рекламу (простите за тавтологию) на Facebook. Amazon и Facebook представляли конкурента PayPal в виде своего нового функционала «Register&Pay via profile» – когда вы можете не только зарегистрироваться в другом сервисе или магазине через свой профиль в соцсети или Amazon, но и заплатить картой и указать адрес доставки автоматически, так как эти данные уже есть у них. PayPal говорил о массовом выходе в оффлайн – ещё раз представил свой недавний продукт Veason (Bluetooth low energy модуль для торговой точки, которая мониторит все смартфоны с приложениями PayPal вокруг и позволяет бесконтактно оплатить покупки) и интернет-кошелек для владельца торговой точки, который по факту, мало чем отличается от «личных кабинетов» для мерчантов у mPOS-проектов. Square рассказал о текущих показателях (4,5 млн клиентов, 15 млрд дол оборот в год), 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 физлиц – финальных клиентов торговых точек).

Из других актуальных тем, которые звучали чаще всего – ставка на мобайл, 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 (аналоги LifePAD) и биткоин.

5 - <http://slon.ru/biz/1007617/>  
- [http://tvrain.ru/articles/vladislav\\_solodkij\\_twitter\\_i\\_fejsbuk\\_otzhimajut\\_u\\_bankov\\_marzhu\\_i\\_klientov\\_banki\\_prevratjatsja\\_v\\_analog\\_vodoprovoda-355111/](http://tvrain.ru/articles/vladislav_solodkij_twitter_i_fejsbuk_otzhimajut_u_bankov_marzhu_i_klientov_banki_prevratjatsja_v_analog_vodoprovoda-355111/)  
- <http://startupafisha.ru/news/money2020-tendencii-trendy-prognozy/>

MONEY2020  
OCTOBER 6-10, 2013 ARIA, LAS VEGAS

## Какая разница между Finovate и Money2020? Такая же, как между Twitter и Wikipedia?

Первым пользуются те, кто хотят быть в курсе последних новостей, либо сами создают их, вторым – кто хочет понять, что он пропустил.

24 октября в помещении, где скоро откроется ночной клуб Space, состоялся «русский Finovate» – крупнейшая в Восточной Европе fintech-конференция «Деньги будущего»<sup>6</sup>.

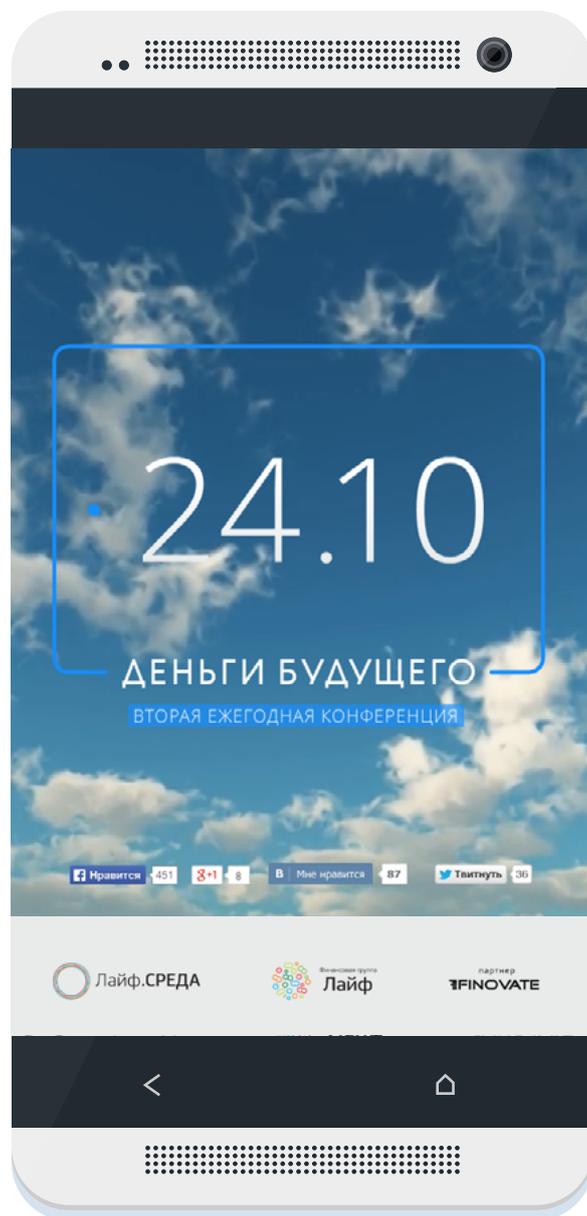
Атмосфера «стартапа в гараже» непривычно резала глаз и радовала 1100 гостей, привыкших к традиционным скучным банковским мероприятиям. Мероприятие тех, кто активно отбирает клиентов у банков в США и скоро придет в Россию, больше похоже на хакатон для начинающих программистов от Facebook. На сцене выступало более 20 спикеров со всего мира – победители Finovate и участницы Money2020 – Simple, Moven, TheCurrencyCloud, eToro, Kreditech, Fidor и другие.

Вот 5 тем, которые вызвали наибольшее обсуждение среди гостей:

### 1 Бурный рост мобильного эквайринга.

Сейчас в России существует около 10 аналогов **Square** – сервиса, который позволяет принимать платежи по банковским картам с помощью мобильного телефона. Украинский ПриватБанк представил эту услугу у соседей гораздо раньше, чем она появилась в России – и сейчас имеет около 100 000 пользователей. Александр Витязь из ПриватБанка также представил «банкомат будущего», похожий внешне на большой черный iPhone, только без экрана и клавиатуры, работающий на Android и с интеграцией NFC, где клиенты могут совершать операции из своего смартфона.

<sup>6</sup> - <http://www.sostav.ru/blogs/27523/13067/>  
- <http://www.snob.ru/profile/9577/blog/67196>



Кристиан Дегер из **payworks** представил ведущие разработки в этом направлении – платеж с использованием «Smart часов». Когда он оплатил чек с наручных часов – зал взорвался аплодисментами! В России пока ни кто не раскрывал своих цифр и показателей среди mPOS проектов, ссылаясь на то, что сервисы еще только стартовали. Первым проектом стал **Life-Pay**, который стал лидером в данном направлении, – за первые полгода после старта у проекта 3500 клиентов, которые пользуются 15 000 ридеров, по которым совершено транзакций на сумму более \$1 миллиона.

## 2 Парадигма «mobile first» меняет логику потребления банковских услуг

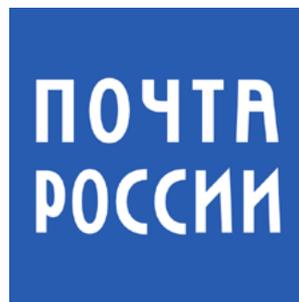
**Simple** – один из самых известных fintech-стартапов в мире. Еще до появления сервиса, заявки на то, чтобы стать его клиентом, подали 240 000 человек. Сейчас у него уже 65 000 активных клиентов. «Фишкой» проекта является то, что он первым был создан для смартфона, как основного канала привлечения и обслуживания клиентов. Его успех породил огромное количество последователей, в том числе участвовавших в конференции: Moven, Instabank и Rocketbank.

## 3 Крупнейшие зарубежные финансовые стартапы выходят на российский рынок

Сервис по онлайн-микрокредитованию **Kreditech**, онлайн-биржа по обмену и переводу валют **TheCurrencyCloud.com** и социальная сеть для трейдеров **eToro.com** объявили, что у них уже запущены русскоязычные интерфейсы и количество клиентов день ото дня растет. Один из крупнейших европейских онлайн-банков Fidor bank (GER) также выходит в Россию.

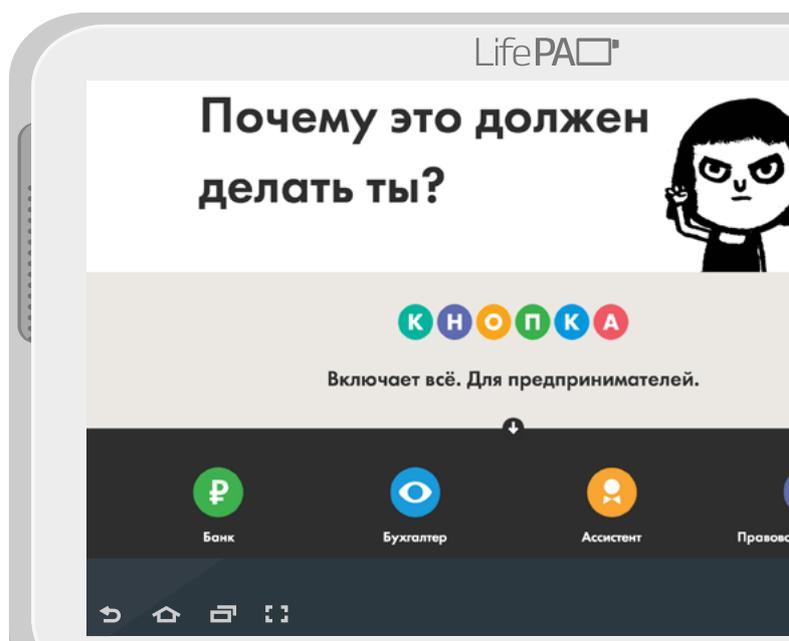
## 4 Активное развитие онлайн-стартапов для МСБ

Состоялась первая публичная презентация сервиса **«Кнопка»** для предпринимателей. До этого онлайн-сервис, объединяющий в одном интерфейсе банковские услуги (интеграция возможна с любым банком), персонального ассистента, бухгалтера и юриста работала только в бета-версии. Сейчас возможно на базе единого тарифного плана (6 000 руб\мес) получить все услуги онлайн в «одном окне». Примечательно, что для построения службы по сервисной поддержке была нанята компания Delivering Happiness, которая известна тем, что создала уникальную wow-культуру в компании Zappos. **LifePAD** – планшет на базе Android в бессрочную бесплатную аренду с предустановленными деловыми и бизнес-приложениями уже получил на первом раунде инвестиций на \$7 млн (сейчас сервис раздал 20 000 устройств) и имеет соглашение с инвесторами на инвестиции, чтобы довести клиентскую базу до 1 млн устройств! За рубежом активно развиваются аналогичные продукты - Leaf, Square Stand, Groupon Breadcrumb, Erply, eLaCarte и Revel.



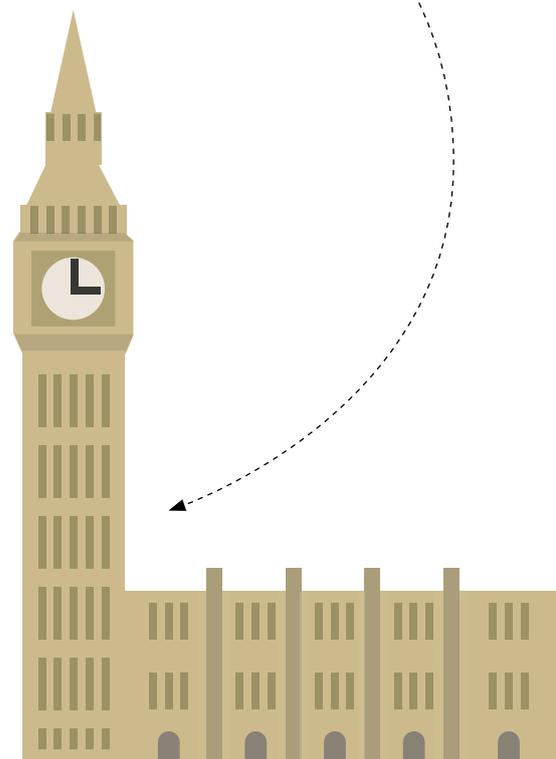
## 5 Почта России готова предоставлять финансовым стартапам свою платформу для развития

Министр связи и массовых коммуникации России **Николай Никифоров** впервые раскрыл детали по предоставлению на базе Почты банковских услуг – ставка в этом направлении будет делаться не на традиционное cash-кредитование, платежи и переводы, как многие предполагали ранее, а на высокотехнологичные интернет- и мобильные сервисы. Почта России обладает самой большой филиальной сетью в стране, с которой не сравнится ни один банк или ретейлер. Но акцент в развитии будет делаться не на физическую представленность и количество персонала, а на развитие предоставления интернет-услуг и электронных госуслуг, которые сейчас развивает правительство страны. Логика последующего развития в том, чтобы сначала нарастить количество пользователей интернета в стране и им предоставить услуги кредитования, переводов и платежей в безбумажной онлайн-основе. Еще одной отличительной особенностью создания технологических финансовых сервисов для Почты будет то, что Почта не собирается их развивать и предоставлять самостоятельно – министр активно призывал участников конференции предлагать свои сервисы для хостинга на платформе Почты.



# БЫТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ФИНАНСОВЫМ СЕРВИСОМ В РАЗЫ ВЫГОДНЕЕ, ЧЕМ ТРАДИЦИОННЫМ БАНКОМ

В октябре на Лондонской фондовой бирже начались торги расписками TCS Group Holding Plc — материнской структуры **ТКС-банка**. Инвесторы оценили банк в \$3,2 млрд, книга заявок была переподписана в несколько раз и закрыта по верхней границе ценового коридора — \$17,5 за GDR<sup>7</sup>. Владельцы ТКС-банка разместили бумаги в основном среди иностранных инвесторов, которые смотрят на детище Олега Тинькова как на успешный IT-стартап<sup>8</sup>, а не как на традиционный банк. Именно из-за этого, банк был оценен чрезмерно высоко, поскольку его оценка превышает капитал (соотношение P/BV) в 3,9–4,8 раза. В качестве примера — Сбербанк оценен в 1,2 капитала. Однако, то, что ТКС-банк — интернет-сервис — скорее, результат хорошего пиара, чем реальность. И котировки его акций<sup>9</sup> после размещения показывают это. «Венчурный фонд» Tinkoff Digital оказался тоже не более, чем пиаром: сначала, его переименовали в «рекламное агентство»<sup>10</sup>, а потом и вовсе сделали внутренним подразделением<sup>11</sup> банка.



- 7 - <http://www.vedomosti.ru/finance/news/17757621/rasprodazha-vysokih-tehnologij>  
8 - <http://kommersant.ru/doc/2325479>  
9 - <http://www.londonstockexchange.com/exchange/prices-and-markets/stocks/summary/company-summary.html?fourWayKey=US87238U2033USUSDI0BE>  
10 - <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/news/news/120123-tinkoff-digital-okazalsya-reklamnym-agentstvom>  
- [http://finparty.ru/section/changing\\_positions/17900/](http://finparty.ru/section/changing_positions/17900/)  
11 - <http://kommersant.ru/doc/2319166>

Более 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>12</sup>. Компания не оценивается инвесторами, как компания по переводам денег и оплате счетов с большой офлайн-сеткой терминалов, потому что имеет и последовательно реализует стратегию конверсии офлайн-клиентов в онлайн-кошелек. В третьем квартале 2013 г. компания Qiwi представила финансовые результаты за II квартал 2013 года<sup>13</sup>. Пересмотр платы за неактивные аккаунты Visa Qiwi Wallet положительно сказался на доходах компании и принес ей 224 млн рублей. 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 рублей. Чистая выручка Visa Qiwi Wallet прибавила 185%, во II квартале 2012 года она составляла 265 млн рублей, а во II квартале 2013 года – уже 755 млн. На рынке платежей и переводов в России достаточно много игроков, но никто из них не делает ставку на перевод клиентов из офлайн в онлайн каналы. QIWI шаг за шагом развивает функционал своего мобильного приложения и качество конверсии клиентов из первого шага, когда он оплачивает мобильный телефон в терминале, до установки мобильного приложения и выпуску привязанной банковской карты к нему. Может быть, именно поэтому IPO QIWI прошло успешно, а котировки компании выросли почти в 2 раза после размещения<sup>14</sup>?



В любом случае, когда вы не просто предоставляете финансовый сервис, а делаете это в онлайн, то при оценке вашей капитализации к вам применяют совсем другие мультипликаторы – интернет-сервисы оцениваются выше традиционных банков.

По результатам исследований CrunchBase<sup>15</sup> корпоративные венчурные фонды начинают обгонять частные по объему сделок. В их числе – 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 не обязательно всегда в виде венчурного фонда – давайте посмотрим, какие формы поиска новых идей и продуктов принимают эти попытки, и к чему они приводят<sup>16</sup>.

12 - <http://kommersant.ru/doc/2183672>

13 - <http://investor.qiwi.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=787287>

14 - <http://www.bloomberg.com/news/2013-07-16/qiwi-s-visa-linked-wallets-spur-post-ipo-jump-russia-overnight.html>

15 - <http://techcrunch.com/2013/11/05/corporate-venture-investors-starting-to-look-a-lot-more-like-private-vcs/>

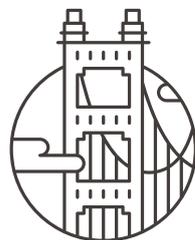
16 - <http://www.snob.ru/profile/9577/blog/67637>

# СТРАТЕГИЯ № 1: ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД

Мы уже писали, что в первом квартале 2013 года испанская финансовая группа **BBVA** создала свой венчурный фонд в финансовые стартапы на \$100 млн. в Сан-Франциско<sup>17</sup> (сейчас фонд вложился в фонды Ribbit Capital и 500 startups, а также в «европейского Square» SumUp), а в конце прошлого года на аналогичную сумму запустила свой венчурный фонд компания **American Express**. Недавно консалтинговая компания **Accenture** запустила fintech-лабораторию и инкубатор в Лондоне<sup>18</sup>, а израильский банк **Leumi** и бизнес-акселератор **Elevator** запустили совместную программу поддержки стартапов<sup>19</sup>, работающих в сфере финансовых технологий.

В сентябре 2012 года, в России был создан венчурный фонд Life.SREDA<sup>20</sup>. Фонд инвестирует только в финансово-технологические стартапы (fintech) – как в России, так и за рубежом, на любой стадии. Помимо денег, Life.SREDA предлагает консалтинг со стороны фонда и партнерскую инфраструктуру Финансовой Группы ЛАЙФ (все виды финансовых лицензий, IT-мощности, 800 отделений, 3 миллиона клиентов). За год в фонд поступило 315 заявок, из них оказались в стратегии фонда – 92, с 59 прошли переговоры, в т.ч. 31 личная встреча. В итоге было закрыто 9 сделок на 29 млн дол. Последние инвестиции – 8,2 млн дол<sup>21</sup> – в британский fintech-фонд **ANTHEMIS GROUP**, американский mobile first bank **Simple** и немецкий социальный онлайн-банк **Fidor**.

Несколько недель назад **Сбербанк** совместно с **Silicon Valley Bank** (США) объявил<sup>22</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.



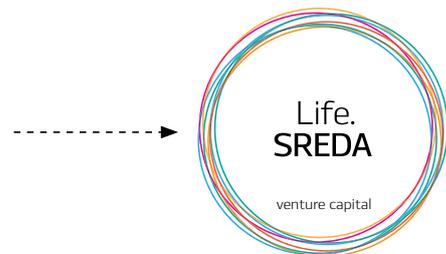
САН-ФРАНЦИСКО



ЛОНДОН



МОСКВА



17 - [http://press.bbva.com/latest-contents/press-releases/spain/n-a\\_\\_9882-22-101-c-100556\\_.html](http://press.bbva.com/latest-contents/press-releases/spain/n-a__9882-22-101-c-100556_.html)

18 - <http://newsroom.accenture.com/news/applications-open-for-fintech-innovation-lab-london.htm>  
- <http://www.fintechinnovationlablondon.co.uk/>

19 - <http://futurebanking.ru/post/2250>

20 - <http://futurebanking.ru/post/1965>

21 - <http://www.snob.ru/profile/9577/blog/67222>

22 - <http://futurebanking.ru/post/2322>

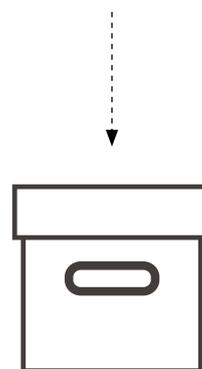
- [http://digitaloctober.ru/ru/events/silicon\\_valley\\_meets\\_russia](http://digitaloctober.ru/ru/events/silicon_valley_meets_russia)

# СТРАТЕГИЯ № 2: ОТКРЫТЫЕ API И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНЕШНИХ РАЗРАБОТЧИКОВ

В октябре 2012 года банк **Credit-Agricole** запустил магазин приложений Credit Agricole Store<sup>23</sup>, а недавно испанский банк **Sabadell**<sup>24</sup> пополнил когорту финансовых организаций, готовых открыть свои API для внешних разработчиков. Он разработал собственную программу стимулирования талантливых команд, способных генерировать свежие идеи для мобильного банкинга.

Центр электронного бизнеса украинского **ПриватБанка** вынес все продукты, услуги, функции и процессы за два года в отдельные открытые API. А в 2013 году создали внутреннюю платформу по созданию новых продуктов «Конвейер» - по факту это middle-ware 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, как финансовые, так и не финансовые (путешествия, e-commerce, и т.д.) стартапы.

Вообще, стратегия «открытых API» была одним из активных направлений развития в этом году со стороны финансовых сервисов – что позволяет более экстенсивно и меньшими затратами развивать проекты. Например, PayPal выделил отдельную платформу для сторонних разработчиков в области финансовых решений и дал им открытые API<sup>25</sup>. В сентябре стартап plaid.io по превращению информации, которую хранят и обрабатывают банки, получил \$2,8 млн. инвестиций<sup>26</sup>.



OPEN API

Credit Agricole Store



23 - <https://www.creditagricolestore.fr/>

24 - <http://futurebanking.ru/post/2309>

25 - <http://techcrunch.com/2013/03/08/paypal-separates-developer-platform-from-x-commerce-launches-simpler-mobile-apis-and-more/>

26 - <http://techcrunch.com/2013/09/19/plaid-funding/>

# СТРАТЕГИЯ №3: ИННОВАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ И ЮЗАБИЛИТИ- ЛАБОРАТОРИИ<sup>27</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, на основе всего этого, разработкой инновационных продуктов.

Инновационный центр испанского банка **la Caixa** в Барселоне включает в себя юзабилити-лабораторию, в которой моделируется поведение потребителей банковских услуг. Лаборатория CaixaMobile – подразделение, которое изучает различные аспекты пользования мобильными финансовыми сервисами и современными коммуникационными устройствами предлагая 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) и инвестиции и трейдинг. В 2009 году Citi инвестировали €24 млн. в создание нового R&D подразделения в Дублине (создание новых финансовых продуктов и сервисов, в особенности – в области платежей). Исследовательский центр Citi в Израиле – Technology Innovation Center – был открыт в 2011 г. (алгоритмический трейдинг, мобильные решения для трейдинга, распределенное управление рисками, data intelligence и др.). В 2011 году Citi открывает первый в тихоокеанском регионе исследовательский банковский центр Innovation Lab в Сингапуре (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>28</sup> открыл собственную лабораторию финансовых инноваций Bankinter Labs. **Labs.bankinter.com** изначально создавался как краудсорсинговый проект, где сотрудники и пользователи совместно разрабатывают лучшие сервисы.



27 - <http://futurebanking.ru/post/2232>

28 - <http://futurebanking.ru/post/2260>

# СТРАТЕГИЯ № 4: РАЗРАБОТКА ВНУТРЕННИМИ СИЛАМИ

Упомянутый в разделе про «открытые API» ПриватБанк всё-таки, хоть и предоставляет их внешним разработчикам, но ставку с своим развитием инновационных сервисов делает на собственные силы – в Центре Электронного Бизнеса работает более 900 человек.

В Альфа-Банке уже полгода работает подразделение под названием Альфа-Лаборатория<sup>29</sup>. В отличие от лабораторий западных банков, которые сосредоточены в основном на изучении и улучшении потребительского опыта или разработке инновационных финансовых продуктов, в Лаборатории Альфа-Банка работают 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 – это кросс-функциональная команда, объединяющая 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 – в долгосрочной перспективе их количество не должно превышать 200-250 человек.

Польский **Mbank**<sup>30</sup> – банк, удостоенный номинации Best of Show на Finovate, привел уже 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 р2р платежам, видео-банкингу, геймификации, транзакционному маркетингу и всем остальным областям. Их CRM система отслеживает более 2 000 параметров для каждого клиента. В реальном времени, банк может определять события, которые происходят в жизни клиента и которые вызывают потребность в финансовых услугах. Задача состоит в том, чтобы предложить клиенту полноценную замену отделениям, которая позволит банкирам снизить затраты на их содержание, и в то же время позволяет клиенту снизить издержки на взаимодействие 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». Третий – специалисты по user experience (UX).



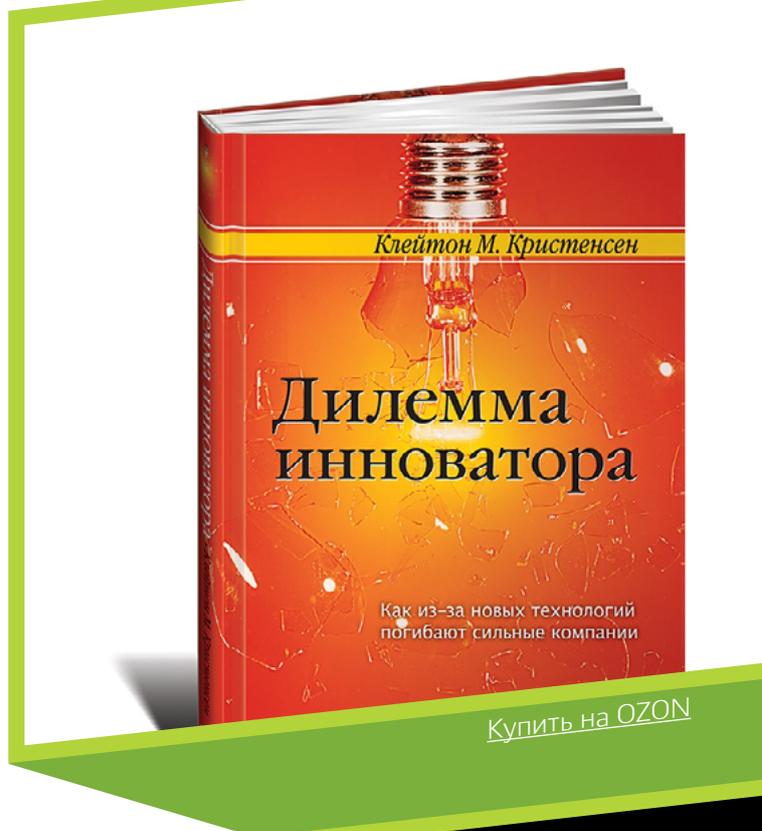
29 - <http://futurebanking.ru/post/2271>

30 - <http://futurebanking.ru/post/2314>

# ДИЛЕММА ИННОВАТОРА: ВЫБОР СТРАТЕГИИ

В книге «Дилемма инноватора»<sup>31</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 почему большие корпорации (как правило, на пике своего развития) не способны к «подрывным» инновациям, и, падая с пьедестала своего высокомерия, становятся банкротами. «Поддерживающие» инновации всегда построены на маркетинговых исследованиях, удовлетворении потребностей текущей клиентской базы, приносят быструю (но не долговую) высокую прибыль, за них всегда голосуют советы директоров и акционеры. «Подрывные» всегда связаны с риском, они связаны с «видением» и интуицией, они предлагают клиенту то, о чем он еще не думал, и о чем не мог вам сказать, они его изменяют, они на старте приносят мало прибыли (т.к. инновационные продукты сначала потребляет только очень ограниченный круг клиентов – и это всегда для вас будут новые клиенты), – и они меняют рынок и в долгосрочной перспективе приносят вам гораздо больше прибыли, чем вы могли предположить. Классический пример: акционеры **Amazon** всегда протестовали против проекта Kindle, который сейчас генерирует основную выручку компании, а её акции, после его появления в 2008 г., стремительно растут вверх. Проведенное Кристенсеном исследование показывает, что большие и успешные корпорации не способны к «прорывным» инновациям – так построены их внутренние процессы, что они всегда выбирают более предсказуемый вариант развития событий, упуская при этом будущее из виду. Единственный вариант – когда большая корпорация искусственно отделяет от себя команду, которая будет ответственна за работу над «подрывными» инновациями: их отсаживают в другие здания, дают им 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 должны быть по духу предпринимателями, даже если они являются наемными менеджерами. У них обязательно должно быть ощущение, 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>32</sup>.



Рост акций Amazon после выпуска Kindle

31 - [http://www.amazon.com/gp/product/142219602X/ref=as\\_li\\_qf\\_sp\\_asin\\_tl?ie=UTF8&camp=1789&creative=9325&creativeASIN=142219602X&linkCode=as2&tag=vsolodkiy-20](http://www.amazon.com/gp/product/142219602X/ref=as_li_qf_sp_asin_tl?ie=UTF8&camp=1789&creative=9325&creativeASIN=142219602X&linkCode=as2&tag=vsolodkiy-20)

32 - [http://www.vedomosti.ru/finance/analytics/32231/zachem\\_banku\\_chtoby\\_vyzhit\\_stanovitsya\\_ne\\_bankom](http://www.vedomosti.ru/finance/analytics/32231/zachem_banku_chtoby_vyzhit_stanovitsya_ne_bankom)

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



Популярный в США mPOS-сервис **Square**, созданный Джеком Дорси<sup>33</sup>, позволяющий владельцам мобильных устройств принимать к оплате банковские карты (главное правило Square – «делайте сервис таким, чтобы бабушке было понятно»<sup>34</sup>), может провести публичное размещение акций на бирже уже в 2014 г. – об этом сообщает The Wall Street Journal<sup>35</sup>. Руководство компании уже провело серию переговоров с крупнейшими инвестиционными банками США – Goldman Sachs и Morgan Stanley. Сейчас годовой оборот компании составляет около \$20 млрд, выручка – около \$550 млн. За последний квартал Square запустил свой клиентский клуб в формате нетворкинг-бизнес-завтраков «Let's talk!»<sup>36</sup> с представителями малого бизнеса. Так компания стимулирует клиентов общаться между собой и обсуждать между собой свои идеи и делиться опытом. Также, Square организовал ряд PR-акций: хакатон для девушек-программистов<sup>37</sup> и отказался предоставлять свой сервис продавцам оружия<sup>38</sup>. Сервис привлек компанию **Intuit** в качестве партнера –

она интегрировал свою МСБ-бухгалтерию QuickBooks с платежными данными от Square<sup>39</sup>. Square активно развивает другие направления бизнеса – Square Wallet для физлиц и Square Market (сервис по созданию онлайн-магазинов для МСБ – наподобие **My-Apps**). В Square Wallet была запущена новая услуга – Square Cash<sup>40</sup> – отправка денег друг другу по e-мейлу как идентификатору<sup>41</sup> (аналогичная функция реализована у **Instabank** – только идентификатором служит аккаунт в Facebook).

Британский mPOS-эквайер **mPowa** становится вторым в мире после Square по привлеченным инвестициям: материнская компания Powa привлекла рекордные для направления 76 млн дол<sup>42</sup>.

В Европе **SumUp** опустил цену с 2,75% на мобильный эквайринг в ряде стран<sup>43</sup>: Австрия и Голландия – 1.95%, Франция – 1.75%, Испания – 1.5%, Германия – 0.95% (только для локальных дебитовых карт, для

33 - [http://www.newyorker.com/reporting/2013/10/21/131021fa\\_fact\\_max?currentPage=all](http://www.newyorker.com/reporting/2013/10/21/131021fa_fact_max?currentPage=all)

34 - <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702304073204579170161557531156>

35 - <http://blogs.wsj.com/digits/2013/11/06/square-exploring-2014-ipo-with-banks/>

36 - <https://squareup.com/lets-talk>

37 - <http://techcrunch.com/2013/09/04/square-opens-girls-coding-camp-to-high-school-students/>

38 - <http://money.cnn.com/2013/05/13/technology/square-guns/>

39 - <http://techcrunch.com/2013/09/24/intuit-integrates-its-quickbooks-accounting-software-with-squares-point-of-sale-products-via-an-api-deal/>

40 - <https://square.com/cash>

41 - <http://techcrunch.com/2013/10/15/square-cash-goes-head-to-head-with-venmo-and-google-wallet-to-allow-anyone-to-send-money-via-email/>

42 - <http://techcrunch.com/2013/08/20/powa-technologies-picks-up-a-76m-series-a-investment-to-take-its-mobile-payment-and-e-commerce-platform-large/>

- <http://www.snob.ru/profile/9577/blog/67196>

43 - <http://techcrunch.com/2013/09/25/mpow-price-war/>

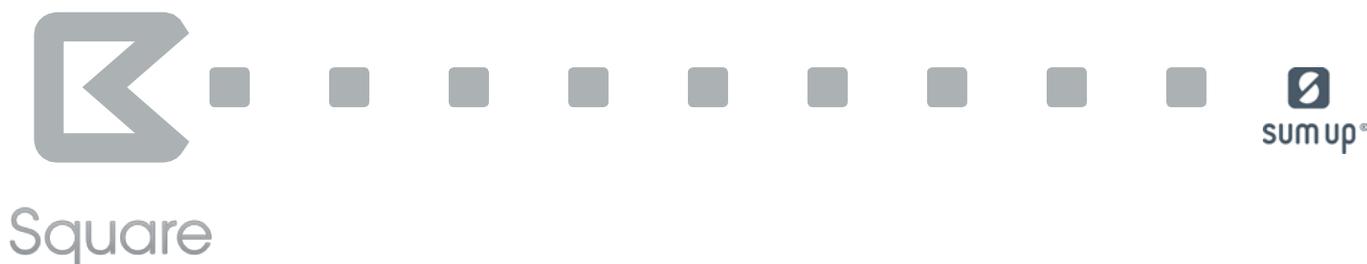
Master Card и Visa – 2,75%). В Португалии, Бельгии и России цена осталась в 2.75%.

Появился очень интересный новый проект **Loop**<sup>44</sup> – новый мобильный стартап, который был презентован на Money 2020, предлагает отсканировать магнитную ленту любой карты с помощью мобильного ридера (по виду такой же, как у Square), внести ее в «кошелек», и потом посылать этот магнитный сигнал на любое считывающее устройство (будь то традиционный эквайринговый терминал или тот же Square).

В России около 10 проектов-клонов<sup>45</sup> Square – однако, они достаточно сильно между собой различаются скоростью подключения и последующим сервисом<sup>46</sup>.

Первым из российских аналогов объявил свои результаты проект **Life-Pay**<sup>47</sup> – за первые полгода существования у сервиса более 3 500 клиентов, у которых более 15 000 ридеров, через которые было совершено транзакций на сумму более \$1 млн. Никто из конкурентов на российском рынке не решается обнародовать свои цифры. Вячеслав Семенчук (CEO Life-Pay) стал финалистом международного конкурса молодых предпринимателей на получение премии GSEA 2013<sup>48</sup> – мероприятие состоится в конце ноября в Вашингтоне. Проект Life-Pay получил инвестрейтинг AA<sup>49</sup> от Russian Startup Rating. Недавно сервис выпустил очередное обновление<sup>50</sup> – теперь в кафе, ресторанах, такси, и при оплате прочих услуг можно оставлять чаевые при оплате картой.

Если посмотреть на IPO других технологичных компаний – то перед размещением они начинают активно скупать конкурентов (Facebook купил Instagram, Groupon покупал своих клонов по всему миру, Mail.Ru Group консолидировала все яркие проекты на российском рынке). Посмотрим, что делали клоны и конкуренты за последний год – и попробуем предположить, кого купит Джек Дорси<sup>51</sup>? Из всех проектов в мире наиболее активно развиваются – Pay Pal Here, mPowa и SumUp. Но первые два – имеют огромнейшие бизнесы, помимо мобильного эквайринга, и им продавать что-либо незачем, а вот SumUp выглядит наиболее подходящей компанией для поглощения.



44 - <http://techcrunch.com/2013/10/19/loop-the-future-of-mobile-payments-or-a-temporary-fix/>

45 - <http://habrahabr.ru/post/191196/>

46 - <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=5687923>

47 - <http://rbcdaily.ru/magazine/business/562949988512099>

48 - <http://rusrep.ru/article/2013/07/17/startup/>

49 - <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/news/news/122781-gsea-young-millionaires>

50 - <http://russianstartuprating.ru/startup/view/05fcff2fba569a44cbb83abc8c7e19e3f4c90a13/>

51 - <https://itunes.apple.com/ru/app/lifepay-mpos/id588950433?mt=8>

51 - <http://startupafisha.ru/news/mPOS-service/>

# T-FINANCE: КАК ПЛАНШЕТЫ МЕНЯЮТ ТОЧКИ ПРОДАЖ?

В IV квартале этого года мировые продажи планшетов превзойдут продажи ПК, а окончательно посткомпьютерные устройства победят в 2015 году – по крайней мере так считают аналитики исследовательской компании IDC<sup>52</sup>. В своем новом прогнозе компания обещает, что к 2017 году планшеты займут 16,5% рынка гаджетов (сейчас – 11%), совокупная доля настольных компьютеров и ноутбуков упадет с 27% до 13%, а все остальное придется на смартфоны. Причина очевидна: весь рынок умных гаджетов только в этом году вырастет на 27,8%, а продажи ПК стагнируют. Их гипотетический рост как раз и съедают планшеты, возможности которых вполне достаточны для большинства пользователей.

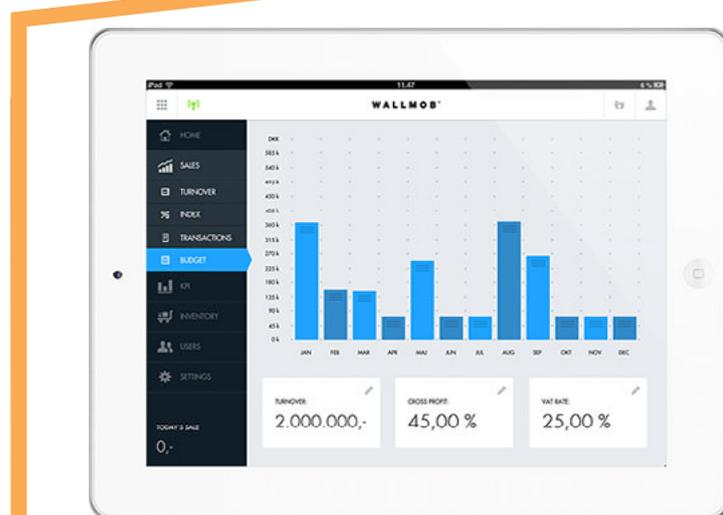
По мере роста количества планшетов продолжают развиваться и стартапы в области комплексных решений на базе данного форм фактора<sup>53</sup>.

Недавно в Дании новый стартап в области планшетов с предустановленными мобильными ридерами для приема банковских карт, а также CRM и ERP приложениями – **Wallmob**<sup>54</sup>, привлек \$1,2 млн посевных инвестиций<sup>55</sup>. Wallmob позиционирует себя как идеальное решение для представителей креативных индустрий – модельеров, дизайнеров, архитекторов, рестораторов и т.д.

Канадский **Shopif** изначально является конструктором онлайн-магазинов наподобие My-Apps.com, но потом они логично продолжили свой бизнес в направлении оффлайна в виде планшетного решения Shopify POS<sup>56</sup> – сейчас у сервиса уже 65 000 клиентов<sup>57</sup>.



Square Stand



Wallmob

52 - <http://slon.ru/appheroes/grafik-dnya-kak-planshety-pobezhdayut-kompyutery-991032.html>

53 - <http://slon.ru/biz/1016699/>

54 - <https://www.wallmob.com/>

55 - <http://techcrunch.com/2013/08/19/with-1-2m-in-seed-funding-danish-mobile-point-of-sale-startup-wallmob-sees-big-potential-in-new-stand/>

56 - <http://www.shopify.com/pos>

57 - <http://www.fastcompany.com/3016464/fast-feed/shopify-bridges-online-and-offline-shopping-with-point-of-sale-service>

- <http://www.fastcompany.com/3008700/shopifys-build-business-winners-want-cover-you-glitter-enhance-mobile-gaming-make-your-daugh>

Проект **Leaf**, который только в феврале 2013 года питчил свою разработку на Finovate в Лондоне, уже в сентябре привлек \$20 млн инвестиций от платежного гиганта Heartland<sup>58</sup>. Отличительной особенностью является то, что если большинство таких разработок работают на базе iPad, то Leaf производит собственные 8-дюймовые планшеты на базе Android.

Один из самых активных независимых разработчиков ПО для такого рода продуктов (в т.ч. для PayPal) **Erply** недавно привлек \$2,15 млн инвестиций<sup>59</sup> (суммарно уже \$4,2 млн). Новозеландский стартап **Vend**<sup>60</sup>, как и Erply, изначально является 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 (в основном, в Австралии и Новой Зеландии) и привлечение \$10 млн инвестиций за 2 раунда с 2010 г. Сейчас проект не производит сам, но активно заключает партнерства с рядом вышеперечисленных проектов, чтобы поставлять комплексные решения на рынок Австралии. Также, Vend недавно нанял топ-менеджера Intuit и Mint.com Антона Коммисариса в качестве руководителя развития бизнеса в США<sup>61</sup>.

Один из наиболее известных в США подобных проектов – **Revel**<sup>62</sup>, – оснастил своими терминалами стадион университета Алабамы<sup>63</sup> в качестве PR-акции, а также привлек **PayPal** как партнера<sup>64</sup>. PayPal активно ищет возможности для выхода со своим электронным кошельком и новым устройством Veason в оффлайн – и подобные проекты сильно меняют подход к ведению бизнеса (читайте на эту тему октябрьское исследование PayPal «Будущее точки продаж»<sup>65</sup> про влияние смартфонов, планшетов и новых финансовых сервисов на розничную торговлю).

Платежный гигант **First Data** купил аналогичный стартап **Clover** за \$34,1 млн<sup>66</sup>.

Square начал продавать планшетное решение Square Stand в 1 000 супермаркетах Staples в Америке<sup>67</sup> (всего у сети более 2000 магазинов в 26 странах). Скорее всего, скоро этот продукт появятся также в продаже в сети BestBuy и магазинах Apple.

Постепенно и банки начинают обращать внимание на пакетные решения. Мобильные банковские приложения больше всего нужны малому и даже микро-бизнесу, – рассудили в **BBVA Compass** и предложили этой категории клиентов отдельный пакетный продукт BizTablet<sup>68</sup>, который помимо расчетного счета включает в себя планшет с предустановленным мобильным банком и мобильный кардридер<sup>69</sup>. А в России венчурный фонд Life.SREDA проинвестировал в проект LifePAD с предустановленными мобильными ридерами и бизнес-приложениями. Тестовый пилот на 1 000 устройствах прошел в январе 2013 г., сейчас на рынке 20 000 устройств, инвестиции в проект составили \$7 млн на текущий момент<sup>70</sup>.



58 - <http://allthingsd.com/20130930/square-competitor-leaf-scores-20-million-investment-from-payments-giant-heartland/comment-page-1/>  
 59 - <http://techcrunch.com/2013/05/24/erply-redpoint-series-b-funding/>  
 60 - <http://www.vendhq.com>  
 61 - <http://techcrunch.com/2013/10/09/vend-anton-commissaris/>  
 62 - <http://revelsystems.com/>  
 63 - <http://techcrunch.com/2013/09/16/revel-goes-big-with-full-stadium-deployment-of-ipad-point-of-sale-system-at-asu/>  
 64 - <http://techcrunch.com/2013/10/14/paypal-expands-real-world-presence-via-partnership-with-ipad-point-of-sale-maker-revel-systems/>  
 65 - [https://www.paypal-forward.com/uploadedFiles/wwwpaypal-forwardcom/Blog/Posts/Commerce/PayPal%20Future%20of%20POS%20White%20Paper%20Oct2013\[2\].pdf?mkt\\_tok=3RkMMJWWFF9wsRonvq7AZKXonjHpfSxx7%2BkpX7Hr08Yy0EZ5VunJEUWY2YIHttQ%2FcOedCQkZHblFnVwOTK22XqINrKIK](https://www.paypal-forward.com/uploadedFiles/wwwpaypal-forwardcom/Blog/Posts/Commerce/PayPal%20Future%20of%20POS%20White%20Paper%20Oct2013[2].pdf?mkt_tok=3RkMMJWWFF9wsRonvq7AZKXonjHpfSxx7%2BkpX7Hr08Yy0EZ5VunJEUWY2YIHttQ%2FcOedCQkZHblFnVwOTK22XqINrKIK)  
 66 - <http://techcrunch.com/2013/10/09/first-data-quietly-buys-payments-startup-clover-launches-point-of-sale-platform-for-merchants/>  
 67 - <http://techcrunch.com/2013/11/04/aiming-for-more-critical-mass-square-inks-retail-deal-with-staples-to-sell-square-stand-in-the-u-s/>

68 - <http://www.bbvacompass.com/special/201307/biztablet/>  
 69 - <http://futurebanking.ru/post/2253>  
 70 - [http://www.bosfera.ru/event\\_report/mashina-bremeni](http://www.bosfera.ru/event_report/mashina-bremeni)

# ПРОБЛЕМА КРАУДФАНДИНГА И КРАУДИНВЕСТИНГА: США – ЕДИНСТВЕННЫЙ РЫНОК

По данным исследования компании Massolution<sup>71</sup> в 2012 г. объем рынка краудфандинга и краудинвестинга 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%) и остальное – на другие страны (+125%). По итогам 2013 г. компания Massolution прогнозирует 89%-ное увеличение рынка с \$2,7 до \$5,1 млрд (основной рост придется на краудинвестинг через покупку акций – +300%). С одной стороны, это одно из самых детальных и объемных исследований этого направления, с другой стороны, не понятно как объем краудинвестинга составил \$0,1 млрд, если оборот каждой из таких площадок, как secondmarket.com и sharespost.com, больше в разы? Ответ, видимо, кроется в том, что оба гиганта работают только с профессиональными инвесторами с высоким уровнем «входа», плюс, их работа базируется не на базе закона JOBS ACT, а они получили классические брокерские лицензии до его появления. 10 наиболее крупных площадок из исследуемых<sup>72</sup> – это: Kickstarter, Indiegogo, Crowdfunder, RocketHub, Crowdrise, Somolend, appbackr, AngelList, Invested.in и Quirky. В любом случае, темпы роста данного направления поражают и, если и ошибаются в деталях, то хорошо иллюстрируют общую динамику и потенциал.

Надо отметить, что в Европе нет аналогичного закона, как JOBS ACT, о краудинвестировании через покупку акций, однако, это не мешает там существовать аналогичным проектам, например, Seedmatch в Германии, Bihoor в Испании, CrowdfundMe в Италии и Crowdcube в Великобритании. В исследовании<sup>73</sup> и презентации<sup>74</sup> European Crowdfunding Network описаны юридические модели, на которых базируется работа этих сервисов.

71 - <http://research.crowdsourcing.org/2013cf-crowdfunding-industry-report>

72 - <http://www.forbes.com/sites/chancebarnett/2013/05/08/top-10-crowdfunding-sites-for-fundraising/>

73 - <http://www.crowdfundinsider.com/2013/06/17310-equity-crowdfunding-in-europe-where-it-stands/>

74 - <http://ru.scribd.com/doc/147595237/Regulation-of-Crowdfunding-in-Germany-the-UK-Spain-and-Italy-and-the-Impact-of-the-European-Single-Market>



**massolution**<sup>®</sup>  
CROWD POWERED BUSINESS

Из первого направления краудфандинга, самым ярким представителем является, конечно же, **KickStarter**. Если в августе KickStarter объявил, что на его площадке профинансировано 110 000 проектов на \$612 млн<sup>75</sup>, то уже в конце октября площадка объявила, что 1 млн человек проинвестировали через него \$1 млрд<sup>76</sup>. Продолжается выход сервиса в другие страны – 9 сентября KickStarter запустился в Канаде<sup>77</sup> и спустя несколько дней – в Австралии и Новой Зеландии<sup>78</sup>.

Ряд проектов, независимо от собранной суммы, получает, помимо денег, иногда просто огромный PR-резонанс<sup>79</sup>. Например, сёстры Даджелин и Дакелин Диаз за месяц собрали на Kickstarter \$7 647 для открытия собственной пекарни<sup>80</sup> – вчетверо больше, чем было нужно, или сбор денег на фильм с Сильвестром Сталлоне<sup>81</sup> – самые щедрые инвесторы смогут добавить свою песню в саундтрек и даже сняться в эпизодических ролях. Вообще, KickStarter известен тем, что отклоняет большое количество заявок на размещение, требуя от создателей доказать, что на старте они уже смогли заразить своим продуктом или проектом достаточно большое количество своих друзей и коллег в соцсетях, часто отклоненные заявки дорабатывают, и они собирают даже больше денег, чем искалось<sup>82</sup>. Иногда успешно привлекают деньги на площадке и проекты из России<sup>83</sup> – например: Stream Squad от петербургской игровой компании Bretwalda Games собрала чуть более \$50 тыс, Victoria Wallet (пошив дизайнерских бумажников) хотел собрать \$800, но собрал более \$11 тыс, Михаил Санников из Ижевска хотел собрать на свой проект подсветки для ТВ Lightpack \$262 тыс, но собрал более 500 тыс дол, игровая компания Hobby World собрала \$57 325 (при цели в \$15 000) на свою настольную игру Berserk. Исследователь Венсан Эттер из Федеральной политехнической школы Лозанны придумал математическую модель, которая предсказывает, смогут ли выставленные на сайте проекты собрать запрошенные деньги<sup>84</sup>. Эттер выбрал несколько критериев успеха – темпы сбора средств в первые дни, процент собранных денег к определенной дате, количество упоминаний проекта в Twitter и так далее.

# KICK STARTER .COM

75 - <http://techcrunch.com/2013/08/30/kickstarter-owns-indiegogo-with-around-6x-more-total-dollars-raised-average-success-rate-much-higher/>

76 - <http://techcrunch.com/2013/10/30/after-nearly-5-years-and-5m-backers-kickstarter-gets-a-new-ceo-as-two-founders-step-back/>

77 - <http://www.inc.com/stephanie-meyers/kickstarter-announces-canada-launch-date.html>

78 - <http://techcrunch.com/2013/09/10/kickstarter-is-adding-australia-and-new-zealand-to-expand-its-international-crowdfunding-network/>

79 - [http://slon.ru/future/media\\_i\\_kraudfanding\\_5\\_udachnykh\\_proektov-983900.shtml](http://slon.ru/future/media_i_kraudfanding_5_udachnykh_proektov-983900.shtml)

80 - <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/experience/management/121897-kickstarter-tips>

81 - <http://www.lookatme.ru/mag/industry/industry-news/195703-stallone>

82 - <http://www.inc.com/francesca-fenzi/how-to-crowd-fund-like-a-hacker.html>

83 - <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/ideas/cloud/123073-russkie-na-kickstarter-5-proektov-kotorye-prishli-k-uspehu>

84 - <http://slon.ru/biz/1008883/>



Он утверждает, что, опираясь на статистику, можно предсказывать успехи новых проектов с 84%-ной надежностью, причем точность прогнозов растет по мере роста самой базы данных. Можно увидеть, что оценки сильно поляризованы. Проектов с шансами на уровне 40–60% мало, в основном они тяготеют к нулю или к 95–100%.

Ближайший преследователь – **IndieGoGo** – отстает от Kickstarter почти в 10 раз: через площадку проинвестировано 44,000 проектов на сумму \$98 млн<sup>85</sup> – причем, количество стартапов из Европы выросло на 300% и 30% всех инвестиций приходят не из США<sup>86</sup>. Известный краудфандинговый сервис **Crowdfunder** запустил сервис по самостоятельному созданию собственных краудфандинговых страниц<sup>87</sup> (типа WordPress) – crowdhooster.com, – а также представил свое мобильное приложение<sup>88</sup>.

Очень активно развивается краудинвестиционная площадка **AngelList** – в сентябре она привлекла \$24 млн<sup>89</sup> инвестиций и теперь оценивается в \$150 млн<sup>90</sup>. Американская SEC убирает запрет на публичное предложение о продаже акций (general solicitation), а значит, что стартапы, помимо прочего, смогут без лишнего стеснения афишировать требуемые инвестиции. Деньги пойдут на усиление и без того сильных позиций Angel.co на американском рынке. Интересно, что ведущими инвесторами в раунде были Atlas Venture и Google Ventures (первый фонд вложил еще в блог Venture Hacks), а докладывали деньги более 100 фондов, организаций и частных инвесторов<sup>91</sup>. Примечательно, что часть суммы была собрана через функционал «синдицированных сделок»<sup>92</sup> на своей площадке. Спустя несколько дней после раунда AngelList раскрыл первую статистику по функционалу «Синдицированные сделки»: 12 сделок на \$3,5 млн) от 199 участников<sup>93</sup>.



85 - <http://techcrunch.com/2013/08/30/kickstarter-owns-indiegogo-with-around-6x-more-total-dollars-raised-average-success-rate-much-higher/>

86 - <http://techcrunch.com/2013/10/29/indiegogo-grows-300-percent-europe/>

87 - <http://techcrunch.com/2013/08/22/crowdfunder-launches-crowdhooster-a-wordpress-for-crowdfunding-to-let-anyone-create-and-customize-their-own-campaign/>

88 - <http://techcrunch.com/2013/09/10/crowdfunder-goes-mobile-with-first-app-will-soon-let-anyone-launch-a-crowdfunding-campaign-while-on-the-go/>

89 - <http://techcrunch.com/2013/09/23/angelist/>

90 - <http://finance.fortune.cnn.com/2013/09/22/angelist-raises-24/>

91 - <http://techcrunch.com/2013/09/23/angelist-backers/>

92 - <http://techcrunch.com/2013/10/05/an-angelist-syndicates-faq-for-entrepreneurs/>

93 - <http://techcrunch.com/2013/09/30/angelist-syndicates-by-the-numbers-12-deals-3-5m-raised-199-angels-activated-syndication-with-5-6m-committed/>

За последний квартал краудинвестинговый сервис **FundersClub** закрыл свою площадку для входа «кого угодно»<sup>94</sup> – дальше им могут пользоваться только существующие члены или новые, но по приглашениям.

В конце августа был запущен потенциальный конкурент AngelList – **thetrustedinsight.com**<sup>95</sup>, – это воспитанники инкубатора 500 startups, которые сделали упор на функционал соцсети и сосредоточились на институциональных инвесторах.

Недавно **ff Venture Capital** собрал свой третий фонд (\$50-70 млн) посредством краудинвестинга<sup>96</sup>.

В России с завидной периодичностью появляются новые краудфандинговые или краудинвестинговые сервисы, но пока что участники рынка сходятся во мнении<sup>97</sup>, что рынок еще не созрел<sup>98</sup> для такого рода проектов. Хотя иногда случаются неожиданные положительные истории – например, фермерский кооператив LavkaLavka открыл магазин на полученные от краудфандинга средства<sup>99</sup>. Впрочем, такие успехи являются скорее исключением, чем правилом.



94 - <http://techcrunch.com/2013/08/16/fundersclub-invite-only/>

95 - <http://techcrunch.com/2013/08/28/backed-by-founders-fund-500-startups-and-others-trusted-insight-is-an-angellist-for-institutional-investors-and-lps/>

96 - <http://techcrunch.com/2013/10/11/ff-venture-capital/>

97 - <http://zillion.net/blog/260/kraudinvestingh-ili-kto-khochiet-stat-millionierom>

98 - <https://www.facebook.com/amoreynis/posts/10151476730761511>

99 - <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/news/news/121841-lavkalavka-shop>

## Краудфандинг и краудинвестинг в России?

Основная краудфандинг-площадка в мире – это **KickStarter**. Создателям удалось агрегировать на своей площадке огромное количество изобретателей. Почему эта площадка появилась именно в Америке? Прочитайте «Этику протестантизма» – там все написано про дух предпринимательства в этой стране, и никакой другой такой страны попросту нет. Это доказывает тот факт, что никакие другие площадки в других странах так и не взлетели: нет критической массы проектов, а основному населению не интересна эта тема. Все его клоны в разных странах уходят в крайности от безвыходности. Они начинают поддерживать благотворительные акции или продажу билетов на концерты «в складчину» (как и в России). 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 больше бизнеса. Но в отношении потенциала подобной площадки в России есть несколько скептических замечаний:

- Если посмотреть на венчурный рынок, то он в основе своей американский. Если вы интересная компания (такие как Яндекс или QIWI), то вы придёте за размещением в США, а если нет, то зачем в вас инвестировать? Pre-IPO рынок такой же: второй, третий и четвёртый раунды, любой «выстреливший» проект из России стремится получить с привлечением американских фондов. Спрашивается зачем размещаться на российской краудинвестинговой площадке, если есть американские?
- Теперь посмотрим со стороны инвестирующего. Если вы в первую очередь предприниматель, а только во вторую очередь патриот, то, скорее всего, вам тоже лучше выбирать из нескольких сотен интересных проектов на американских площадках (что менее рискованно!), чем из нескольких проектов в России.
- Если же говорить о посевном раунде и приводить в пример AngelList (который в свою очередь работает на движках [secondmarket.com](http://secondmarket.com) и [sharespost.com](http://sharespost.com)), то тут стоит взять во внимание несколько аспектов. Да, сейчас у площадки броский пиар и хороший вирусный эффект, но большинство инвесторов на ней являются непрофессионалами. Пока что все они «радуются», но возникает вопрос: в течении полугода-года, максимум двух лет, когда наступит время «экзитов» по первым проинвестированным проектам не обанкротятся ли 80-90% из этих инвесторов? Статистика венчурного рынка намекает нам об этом. Для профессионалов такие риски были заложены и диверсифицированы в виде структуры портфеля. А вот какой анти-PR поднимут любители и не убьёт ли он саму площадку? Это будет интересно.

Второй аспект: в Америке есть «посевные фабрики» такие как **500 Startups**, которых в России пока нет. AngelList смог договориться с подобными площадками об инвестировании в новичков. Создатель 500 Startups Дэйв Маклюр гарантировано проводит 30% инвестиций через AngelList – ему так удобнее. Будут ли в России такие «фабрики», которые будут совершать по 100 сделок в год «не глядя», и смогут ли они договориться между собой инвестировать на единой площадке?

При этом, никто не спорит, что в России для краудинвестинга – огромный потенциал! Но, скорее всего, будущее этого направления здесь за российскими представительствами (или сертифицированными партнёрами) SecondMarket, SharesPost или же AngelList, которые будут делать due diligence проектов для размещения на американской площадке, и давать доступ российским инвесторам вкладывать в самые интересные венчурные проекты в мире, а не только в России.

The logo for 500 Startups is displayed on a black background with orange and red geometric shapes. The number '500' is in a large, bold, white sans-serif font, and the word 'startups' is in a smaller, white, lowercase sans-serif font below it.

500  
startups

# PFM, PFP & Wishlist

В октябре американский мобильный PFM-стартап **Level**<sup>100</sup> привлек \$5 млн инвестиций<sup>101</sup>.

Еще один американский стартап **flexscore.com**<sup>102</sup> превращает планирование финансов в увлекательную игру, выигрыш в которой – финансовая независимость. Компания планирует продавать свой сервис кредитным союзам и другим финансовым организациям.

Новый американский сервис по управлению личными финансами **Guava**<sup>103</sup> рассчитан на людей со средним и низким уровнем дохода. Чтобы привлечь эту не самую продвинутую аудиторию, компания решила позиционировать себя как спортивного тренера, который поможет нарастить «финансовые» мускулы. Такие советы, как когда лучше использовать скидочные купоны и как побольше сэкономить, клиент будет получать в виде SMS-сообщений. Идея компании пришла к выпускнику техасской MBA-программы Кауру Футжито, когда он наткнулся на интересную статистику. Вероятность использования скидочных купонов семьями с доходом \$99 000 в год на 400% выше, чем у семей с доходом в \$19 000. Именно для таких неискушенных граждан и создана 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. В этом случае к концу года накопления составят \$520. Еще \$300 можно сэкономить, если раз в неделю приносить на работу ланч 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.

В России, **Softkey** запустит собственную социальную сеть **Wishkey**<sup>104</sup>, с помощью которой пользователи смогут публиковать список своих желаний, а друзья переводить деньги на их исполнение. Проект **myWishBoard**<sup>105</sup> планирует выпустить 1 млн подарочных карт к концу 2014 г. Об этом сообщил Александр Бородич, выступая на прошедшей 24 октября в Москве конференции «**Деньги Будущего**». Он также подчеркнул, что сегодня в ближайших планах компании есть тесная интеграция сервиса myWishBoard с каталогами и системой оплаты нескольких крупнейших российских интернет-магазинов. Ведутся переговоры и с крупнейшим китайским онлайн-моллом **Aliexpress**. Интеграция с онлайн-ритейлерами рассматривается сервисом, как естественный путь монетизации стартапа. В списках желаний хранятся товары из ассортимента интернет-магазинов, и собирается необходимая для их покупки сумма. Таким образом, интеграция с онлайн-ритейлерами сулит последним непосредственный рост продаж. Сегодня сервис интегрирован с социальными сетями, для пользователей доступна оплата желаемых товаров и услуг в wish-листах со счетов Visa QIWI Wallet либо со счета привязанной банковской карты или со счета мобильного. Подарочные карты сервиса призваны стать еще одним удобным инструментом оплаты товаров из каталогов онлайн-ритейлеров.



100 - <https://levelmoney.com/>

101 - <http://techcrunch.com/2013/10/10/level-helps-you-mind-your-money-with-apps-nabs-5m-series-a-to-make-it-happen/>

102 - <http://futurebanking.ru/post/2254>

103 - <http://futurebanking.ru/post/2229>

104 - <http://rbcdaily.ru/media/562949988465218>

105 - <http://www.retail-loyalty.org/news/proekt-mywishboard-vypustit-1-mln-podarochnykh-kart-k-kontsu-2014-g/>

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

Ситуация вокруг bitcoin разворачивается также стремительно, как сюжет в сериале «The Good Wife» (напомним, главная героиня популярного сериала в ряде серий защищает создателя bitcoin в суде<sup>106</sup>). Количество хороших и плохих новостей для валюты просто зашкаливает. Хотя «плохие» – это очень условно, так как они скорее добавляют популярности этому движению.

В августе Bloomberg поместил тикер bitcoin на терминалы для своих сотрудников<sup>107</sup>. А чуть позже, Федеральный суд США признал bitcoin валютой, которая должна регулироваться<sup>108</sup>. Растущее число махинаций, связанных с виртуальными валютами, заинтересовало американских банковских регуляторов. Управление финансовых услуг Нью-Йорка (DFS) отправило запросы более чем в 20 компаний, работающих с Bitcoin<sup>109</sup>. В частности, главу управления Бенджамина Лоуски заинтересовало, соответствует ли деятельность фирм финансовым законам о борьбе с отмыванием средств и защите потребителей.

На сайте [lamassu.is](http://lamassu.is) запущен предзаказ банкоматов для биткоинов<sup>110</sup>. В то время, как в канадском городе Ванкувер заработал первый в мире банкомат по выдаче биткоинов<sup>111</sup>. Его открыли в одном из городских кафе. Работает он примерно так, как работают терминалы по приему электронных платежей. Для покупки виртуальной валюты необходимо просто внести наличные в этот банкомат, после чего по текущему курсу на онлайн-кошелек будет начислена соответствующая сумма в биткоинах. Обменять биткоины на наличные можно, активировав рядом с банкоматом соответствующие функцию прямо со своего смартфона.

Создатели, компания Robocoin и биткоин-брокер

106 - <http://www.wired.com/opinion/2013/09/screen-smarts/>

107 - <http://techcrunch.com/2013/08/09/bitcoin-ticker-available-on-bloomberg-terminal/>

108 - <http://techcrunch.com/2013/08/07/bitcoin-clampdown-continues-as-federal-judge-says-its-a-currency/>

109 - <http://rbcdaily.ru/world/562949988431340>

110 - <http://techcrunch.com/2013/08/16/bitcoin-atm-funds-first-run/>

111 - <http://kommersant.ru/doc/2320412>

# bitcoin



Bitconiacs, обещают открыть еще четыре подобных устройства в Ванкувере в декабре.

В Германии биткоин признали легитимными «личными деньгами»<sup>112</sup>, но скоро их будут облагать налогами.

**Y Combinator** запустил новый стартап по работе с биткоином – **buttercoin.com**<sup>113</sup>. CEO eBay также поддержал идею этой валюты<sup>114</sup>.

В Америке более 10 000 торговых точек теперь принимают к оплате биткоины через сервис BitPay<sup>115</sup>. Еще один новый стартап, который позволяет мерчентам начать принимать биткоины для оплаты товаров через другие биткоин-кошельки – **bitwall.io**<sup>116</sup>.

Одна из крупнейших онлайн-бирж по торговле акциями непубличных компаний **SecondMarket** запустила свой «Биткоин трастовый фонд»<sup>117</sup>, куда через площадку могут вкладываться квалифицированные инвесторы.

Китайская биржа **BTC China** вышла на первое место по объему торгов виртуальной валютой Bitcoin<sup>118</sup>. На торгующую за юани валюту приходится уже больше трети всех сделок с биткойнами, и именно она толкает цены на криптовалюту вверх. Стремительно выросшие за последние несколько недель цены колеблются в коридоре от \$800 до \$1200, хотя все лето и осень стоимость одного биткоина была в районе \$100. Недавние лидеры, **Mt. Gox** и **BitStamp**, расположенные в Японии и Словении соответственно, торгуют за доллары, так же, как и платформа **btc-e**. В некоторых источниках она указана как российская (помимо долларов принимаются и рубли), хотя на самом сайте биржи сказано, что она расположена в Болгарии. Секция Mt. Gox, имеющая дело с евро, находится на пятом месте.



112 - <http://techcrunch.com/2013/08/19/germany-recognizes-bitcoin-as-private-money-sales-tax-coming-soon/>  
- <http://www.kommersant.ru/doc/2259668>

113 - <http://techcrunch.com/2013/08/20/buttercoin/>

114 - <http://techcrunch.com/2013/11/03/ebay-ceo-john-donahoe-is-bullish-on-digital-currency-and-hes-keeping-tabs-on-bitcoin/>

115 - <http://techcrunch.com/2013/09/16/bitpay-10000-merchants/>

116 - <http://techcrunch.com/2013/09/21/bitwall-launch/>

117 - <http://techcrunch.com/2013/09/25/secondmarket-bitcoin/>

118 - [http://slon.ru/economics/mir\\_bitkoinov\\_v\\_kitae\\_eto\\_dikiy\\_zapad-1014057.shtml](http://slon.ru/economics/mir_bitkoinov_v_kitae_eto_dikiy_zapad-1014057.shtml)

# ОНЛАЙН-ЭКВАЙРИНГ ДЛЯ E-COMMERCE

Главная новость - крупнейший в мире интернет-аукцион eBay Inc. объявил о приобретении инновационной международной платежной платформы **Braintree** за \$800 млн<sup>119</sup> с оплатой в денежной форме 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, Inc., Uber Technologies и Airbnb. До этого долго ходили слухи<sup>120</sup>, что Braintree ведет переговоры с Google, Square и PayPal о собственной продаже. Чуть ранее Braintree запустил новый продукт MarketPlace<sup>121</sup> - API для эквайринга в мобильных приложениях<sup>122</sup>, а принадлежащий Braintree стартап venmo выпустил SDK по приему платежей в приложениях для Android<sup>123</sup>.

Стартап по онлайн-эквайрингу **Stripe** вышел за пределы США<sup>124</sup> - теперь он работает в Великобритании. Израильский стартап **Zooz**<sup>125</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. B2B компания Zooz была основана в 2010 году и рассчитана на интернет-коммерсантов.



- 119 - <http://techcrunch.com/2013/09/27/eBay-acquires-mens-content-meets-commerce-shopping-site-bureau-of-trade/>
- <http://techcrunch.com/2013/09/26/paypal-acquires-payments-gateway-braintree-for-800m-in-cash/>
- <http://techcrunch.com/2013/09/26/paypals-david-marcus-braintree-keeps-its-brand-and-ops-intact-venmo-will-be-used-for-big-p2p-push/>
- 120 - <http://techcrunch.com/2013/09/05/braintree-is-on-the-block-had-acquisition-talks-with-square-and-paypal/>
- 121 - <https://www.braintreepayments.com/marketplace>
- 122 - <http://techcrunch.com/2013/08/14/braintree-takes-on-stripe-paypal-with-debut-of-marketplace/>
- 123 - <http://techcrunch.com/2013/08/07/mobile-payments-platform-for-apps-venmo-touch-expands-to-android-ios-7/>
- 124 - <http://techcrunch.com/2013/08/15/stripe-now-open-for-business-in-uk-other-countries-and-currencies-coming-soon/>
- 125 - <http://futurebanking.ru/post/2263>

# ПЛАТЕЖИ И ПЕРЕВОДЫ

Появился новый стартап [paybygroup.com](http://paybygroup.com)<sup>126</sup> от 500 startups - по разделению платежей, которые совершаются группой пользователей. Так же, появился новый нью-йоркский стартап [Cover](http://cover.com)<sup>127</sup> - называющий себя «Uber для ресторанов»<sup>128</sup>, который позволяет оплачивать и разделять счета с друзьями, не отдавая официанту наличных или банковской карты.

Популярная платежная система [Dwolla](http://dwolla.com)<sup>129</sup> начала выдавать кредиты через свою сеть переводов.

Стартап по мобильным платежам [flint.com](http://flint.com) привлек \$6 млн в раунде B<sup>130</sup>.



## PayByGroup



126 - <http://techcrunch.com/2013/09/18/growing-payment-splitting-platform-paybygroup-expands-internationally/>

127 - <http://www.paywithcover.com/>

128 - <http://techcrunch.com/2013/10/01/payments-startup-cover-launches-out-of-beta-to-let-new-yorkers-legally-dine-and-dash/>

129 - <http://techcrunch.com/2013/10/22/payments-network-dwolla-moves-beyond-cash-with-launch-of-dwolla-credit-in-partnership-with-ads/>

130 - <http://techcrunch.com/2013/10/25/mobile-payments-startup-flint-raises-6m-series-b-led-by-digicel-group/>

# P2P- И ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИЕ

США часто приводят в пример как страну, где развито p2p-кредитование. Многие сервисы запускаются с оглядкой на американские **Prosper** и **Lending Club** или британский **Zopa**. Между тем, исследование, проведенное FinServ<sup>131</sup>, у которого есть собственный онлайн p2p-сервис **Popmoney**, показывает, что американцы, в большинстве своем, предпочитают одалживать деньги наличными или чеками. 88% опрошенных американцев переводили деньги друг другу за последний год. При этом 56% использовали для этого наличные, 41% – чеки и только 31% использовали онлайн каналы, такие как интернет-банкинг или PayPal. Чаще всего деньги переводятся друзьям, детям, родителям или другим 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 процент тех, кто не требует деньги назад возрастает до 57%.

P2P-сервис по кредитованию Prosper привлек новый раунд в \$25 млн<sup>132</sup> от Sequoia Capital и BlackRock. Общий объем инвестиций с 2006 года составил \$94,9 млн.

Сервис **welend.hk** по p2p-кредитованию в Гонконге, который запустился в июле, собрал на своей площадке заявок на \$6 млн кредитного портфеля<sup>133</sup>.

Британские бизнесмены все чаще отказываются от банковских кредитов в пользу альтернативных источников финансирования таких как например p2p-платформы<sup>134</sup>, онлайн лизинга и факторинга. За год британские финансовые брокеры выдали кредитов такого типа малому и среднему бизнесу более чем на £10 млрд.

Британский p2p-кредитный сервис **fundingcircle.com** для кредитов под создание МСБ привлек \$37 млн инвестиций<sup>135</sup>.

Британская **Wonga** купила немецкий электронный кошелек BillPay<sup>136</sup> для развития своего платежного бизнеса.

Облачный сервис **lendkey.com** по предоставлению технологии по онлайн-кредитованию для сторонних сервисов получил \$12,5 млн инвестиций<sup>137</sup>.

Выпускники Y-Combinator - сервис по онлайн-микрокредитованию **avantcredit.com** привлекли В-раунд в \$20 млн<sup>138</sup>.

Украинский проект **Endorphin** запустил очень красивый и понятный сайт по проверке своего кредитного рейтинга онлайн в России - **credigraph.me**.



131 - <http://investors.fiserv.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=797277>

132 - <http://techcrunch.com/2013/09/24/lending-marketplace-prosper-locks-down-25m-from-sequoia-blackrock/>

133 - <http://techcrunch.com/2013/10/04/welend-welab/>

134 - <http://rbcdaily.ru/world/562949989325774>

135 - <http://techcrunch.com/2013/10/23/funding-circle/>

136 - <http://techcrunch.com/2013/10/18/e-loan-specialist-wonga-buys-billpay-the-paypal-of-germany-to-move-deeper-into-payments/>

137 - <http://techcrunch.com/2013/08/07/lendkey-series-b-12-5m/>

138 - <http://techcrunch.com/2013/08/14/avantcredit-raises-20m-to-grow-its-machine-powered-online-lending-platform/>

# БАНКИ

## «MOBILE FIRST»

В августе российский венчурный фонд Life.SREDA впервые инвестировал в зарубежный стартап. Вместе с партнерами он вложил \$2 млн<sup>139</sup> в нью-йоркский мобильный финансовый сервис **Moven**, позволяющий пользователям вести планирование расходов на новом уровне<sup>140</sup>. Основателем сервиса является автор бестселлера «Банк 2.0» и авторитетный специалист в области финансовых технологий - Brett King.

Финансовый сервис **Simple**<sup>141</sup> привлек \$2 млн от венчурного фонда Life.SREDA<sup>142</sup> и запустил функцию MoneyDrop<sup>143</sup>, которая позволяет переводить деньги клиенту сервиса не через мобильное приложение, а через bluetooth, в то время как вы находитесь рядом друг с другом.

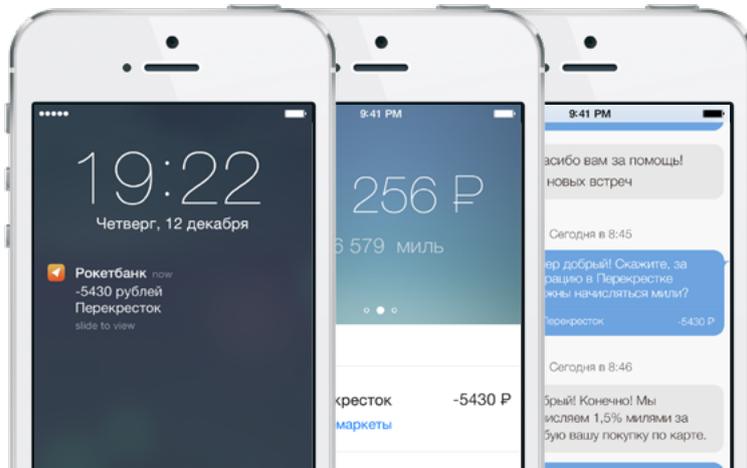
Запущенный весной этого года мобильный банк Instabank презентовался на Finovate<sup>144</sup>, а сейчас расширяет географию своего покрытия. Теперь его клиентом сможет стать любой желающий вне зависимости от места его проживания<sup>145</sup>. Для этого достаточно получить виртуальную карту Instabank MasterCard в приложении банка для iPhone. Её выпуск и обслуживание являются бесплатными. По словам Романа Потемкина<sup>146</sup>, CEO Instabank, новая услуга создает для Instabank и для всего рынка совершенно новую реальность. Пожалуй, это первый российский «легкий» банк, который претендует на международную экспансию. Также, проект выиграл конкурс стартап-проектов<sup>147</sup> на международной конференции Silicon Valley Meets Russia. Генеральным партнером конференции стал Сбербанк России, который так же является партнером **Silicon Valley Bank**.

**Runa Capital** вложил \$2 млн<sup>148</sup> в конкурента Instabank – RocketBank (у Runa уже есть инвестиции в uBank и Zora). Этот проект недавно добавил функционал интуитивно понятной оплаты услуг<sup>149</sup>.

«Швейцарский Instabank» **Numbrs.com** дебютировал на Finovate New York и привлек \$3,8 млн инвестиций<sup>150</sup>. Numbrs – это приложение для iOS и Android, которое агрегирует всевозможные счета пользователя<sup>151</sup> – банковские, страховые, медицинские и т.д. Вся информация в нем представлена в виде ленты новостей, чем-то напоминающей ленту новостей в Facebook. Сервис позволяет пользователю получить доступ ко всем своим финансовым аккаунтам из любой точки мира. Сервис не только анализирует структуру расходов, но и предсказывает, сколько и на что его клиент будет тратить в ближайшие несколько месяцев.

Мобильный стартап **gyft.com** по выпуску и доставке гифт-карт привлек второй раунд финансирования в \$5 млн (первый раунд был в \$1,25 млн)<sup>152</sup> Создатели пытаются повторить историю успеха популярного «банка в кармане» **GoBank**<sup>153</sup>.

Стартап **serve.com** от AmEx, позиционирующийся как конкурент PayPal, выпустил свою prepaid-карту<sup>154</sup>, которую можно пополнять в точках-партнерах платежной системы, а потом тратить деньги через мобильное приложение, либо по карте. Целевой аудиторией проекта по словам AmEx являются unbanked people.



139 - <http://www.kommersant.ru/doc/2254471>  
- <http://roem.ru/2013/08/13/lifemoven78158/>  
- <http://futurebanking.ru/post/2242>

140 - <http://moneynews.ru/AuthorsArticle/18009/>

141 - <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/entrepreneurs/sdelal/122867-protiv-vetra-kak-simple-pytalsya-izmenit-bankovskiy-servis>

142 - <http://therunet.ru/news/1912-fond-layf-sreda-proinvestiroval-finansovyy-servis-simple>

143 - <http://techcrunch.com/2013/10/09/simples-moneydrop-will-soon-let-users-transfer-funds-using-bluetooth/>

144 - <http://futurebanking.ru/post/2272>

145 - <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/news/news/122971-instabank-world>

- <http://futurebanking.ru/post/2302>

146 - <http://futurebanking.ru/post/2304>

147 - <http://futurebanking.ru/post/2324>

148 - <http://techcrunch.com/2013/10/02/rocketbank-seed/>

149 - <http://blog.rocketbank.ru/post/66174109336>

150 - <http://techcrunch.com/2013/09/10/numbrs-2/>

151 - <http://futurebanking.ru/post/2300>

152 - <http://techcrunch.com/2013/09/25/digital-gift-card-platform-gyft-raises-5-million-series-a/>

153 - <http://www.inc.com/magazine/201310/reshma-memon-yaqub/how-we-built-gobank.html>

154 - <http://techcrunch.com/2013/10/08/american-express-serve-goes-after-the-under-banked-with-prepaid-cards-you-load-with-cash-in-stores/>

# E-WALLETS

Магазины в Ричмонде (Лондон) начали тестирование технологии мобильных платежей от PayPal, которая позволяет пользователям авторизовать себя на кассе с помощью фотографии и своего имени<sup>155</sup>. Новая функция, прежде всего, в приложении на Android, iOS или Windows показывает ближайшие магазины и рестораны, принимающие PayPal. Затем пользователь регистрируется в выбранном заведении и производит оплату прямо в приложении. С 17 сентября PayPal позволил 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>156</sup>. Глава PayPal в России Владимир Малюгин сказал<sup>157</sup>, что сейчас лучшее время для выхода компании на российский рынок. Также, PayPal представил свое новое устройство Beacon<sup>158</sup> – для беспроводной оплаты счетов через PayPal Wallet в торговых точках<sup>159</sup>. Компания существенно обновила свое мобильное приложение<sup>160</sup>. Появились новые функции: предзаказ, оплата чеков в ресторанах, отложенный платеж, и т.д. А также, PayPal предложил софт<sup>161</sup> по интеграции функции приема платежей по QR-кодам в hardware точек продаж.



Три крупнейших французских банка – **BNP Paribas**, **Société Générale** и **La Banque Postale** – объединились, чтобы противостоять финтех-стартапам и PayPal, и запустили свой платежный стартап **paylib.fr**<sup>162</sup>. А **flipkart.com** («индийский eBay») вложился в **payzippy.com**<sup>163</sup>, который хочет сделать сервис индийским PayPal.

**Google Wallet** обновился<sup>164</sup> – и стал очень похож на Apple Passbook после внедрения работы с купонами, картами лояльности и т.д. Также, Apple вернула приложение Google Wallet в AppStore<sup>165</sup> после того, как тот убрал из приложения требования по наличию NFC.

155 - <http://dengi20.com/novosti/paypal-v-londone-testiruet-platezhi-s-pomoshh-yu-fotografii/>

156 - <http://www.digit.ru/internet/20130815/404381979.html>

157 - <http://slon.ru/biz/1005881/>

158 - <https://www.paypal.com/webapps/mpp/beacon>

159 - <http://techcrunch.com/2013/09/09/paypal-debuts-its-newest-hardware-beacon-a-bluetooth-le-enabled-device-for-hands-free-check-ins-and-payments/>

160 - <http://techcrunch.com/2013/09/05/paypal-updates-ios-and-android-apps-with-the-ability-to-order-ahead-pay-restaurant-bills-access-to-bill-me-later-and-more/>

161 - <http://techcrunch.com/2013/10/08/with-payment-code-paypal-taps-qr-codes-and-existing-hardware-for-retail-mobile-payments/>

162 - <http://techcrunch.com/2013/09/17/with-paylib-french-banks-work-together-to-compete-with-paypal/>

163 - <http://techcrunch.com/2013/08/23/with-flipkarts-launch-of-payzippy-indias-answer-to-amazon-wants-to-become-its-paypal-too/>

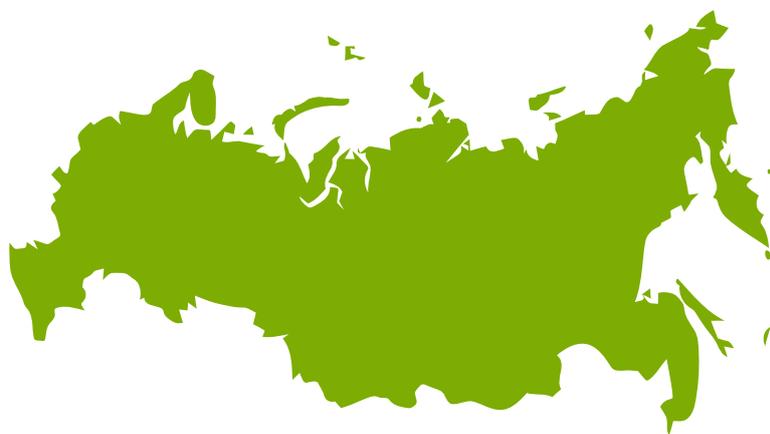
164 - <http://techcrunch.com/2013/09/17/google-wallet-takes-on-apples-passbook-with-support-for-loyalty-cards-coupons-offers-more/>

165 - <http://techcrunch.com/2013/09/19/google-wallet-comes-to-ios-after-dropping-nfc-requirement-on-android/>

С этого квартала пользователи платёжной системы «Яндекс.Деньги» смогут переводить средства<sup>166</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.

Немецкий интернет-банк **Fidor Bank**, основная деятельность которого строится на основе фирменной социальной сети, запустится и в России<sup>167</sup>. В этом ему поможет венчурный фонд Лайф.СРЕДА, который предоставит в распоряжение оборотный капитал совместного предприятия, а также доступ к бэк-офису Пробизнесбанка. Возглавил совместный проект экс-управляющий директор Fidorbank Томас Лабенбахер, в следующем году он планирует переехать в Россию. В целом создание новой компании обойдётся в 6,5 млн евро<sup>168</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 фирменной соцсети. Как только счётчик достигнет того или иного показателя, процент, начисляемый на остаток на счёте на конец месяца, сразу же возрастёт. Помимо этого банк также стимулирует пользователей рекомендовать друг другу различные услуги и отвечать на возникающие у других участников сообщества вопросы. В Германии онлайн-комьюнити 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 позволит воспользоваться ограниченным набором услуг. После подтверждения же личности по паспорту пользователи получают доступ к инструментам для P2P-кредитования, запуска краудфандинговых кампаний, а также к заключению пари относительно изменений на фондовом рынке. При этом банк поддерживает не только основные виды валют, но и биткойны. Взаимодействие же с Fidor Bank осуществляется напрямую через онлайн-консультантов, которые доступны пользователям круглосуточно.

Отличие Fidor от тех же Simple и Moven заключается в том, что в основе его бизнес-модели стоит специально созданное комьюнити<sup>169</sup>, где пользователи могут обсуждать между собой финансовые 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 сопро-



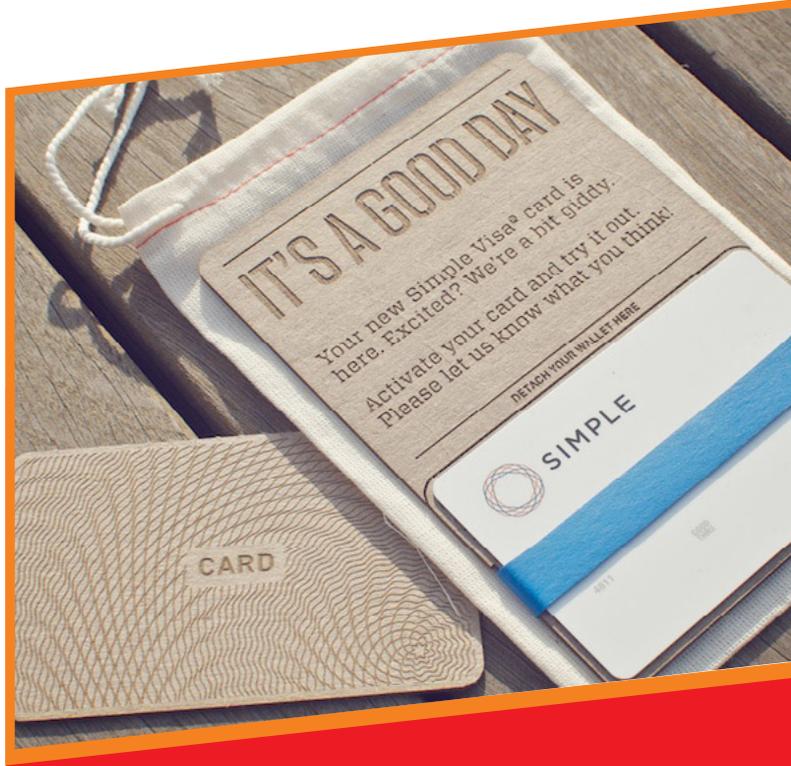
166 - <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/news/news/122501-yandex-money-foreign>

167 - <http://www.finextra.com/News/FullStory.aspx?newsitemid=25403&topic=internet>

168 - <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/news/news/123483-fidor-bank-russia>

169 - <http://futurebanking.ru/post/2317>

вождаются перечислением небольшой суммы на счет. Активный участник такого сообщества может получить до € 100 в месяц. Конечно, это не является существенным заработком для пользователя, но хорошо работает, как мера признания его усилий. «Fidor построил своего рода финансовую Quora и предлагает людям для начала поддержать общение в этом комьюнити, затем – открыть электронный кошелек, а потом перейти на более «тяжелые» банковские продукты и открыть банковский счет. То есть у них создана такая воронка привлечения: от просто интернет-пользователей, которые общаются на финансовые темы, к электронному кошельку, а потом к банковскому счету», – объясняет Александр Иванов. Сейчас в сообществе Fidor в Германии около 300 000 зарегистрированных пользователей. Аналогичное сообщество будет создаваться и в России. На его создание и продвижение выделяется до трети бюджета всего проекта. Помимо активных пользователей смартфонов и планшетов, которых не устраивают их банки, Fidor Russia рассматривает в качестве одной из основных для себя аудиторий экспатов – европейцев, которые живут в России и нуждаются в удобных, легких и быстрых платежных сервисах.

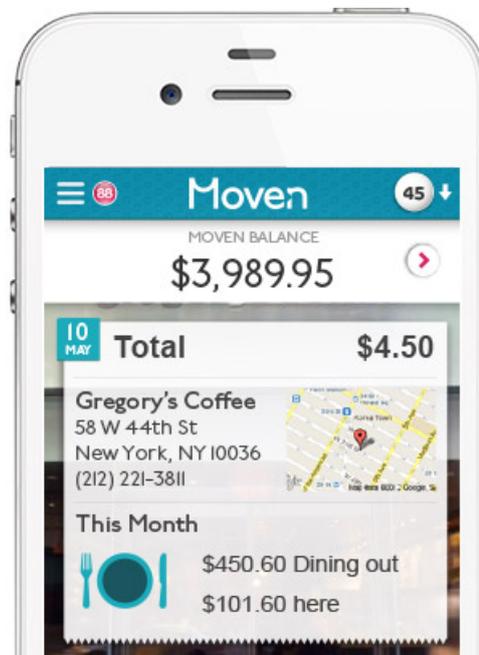


Радикалы финансового рынка утверждают, что за триста с лишним лет банковской истории модель этого бизнеса не претерпела больших изменений. С инновациями тут негусто. Зато алчности и цинизма – хоть отбавляй. В разгар последнего кризиса банки умудрились настроиться против себя весь мир, потеряв остатки общественного уважения. На этом безрадостном фоне то, что проделывает немецкий Fidor Bank, просто срывает крышу<sup>170</sup>. Банк, 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. Строго говоря, многие клиенты Fidor Bank – просто пользователи созданного им онлайн-сообщества. Часто неизвестны даже их персональные данные – только никки. Однако это не мешает им, к примеру, 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 «Occupy 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 тысяч. Эти деньги вернулись весной 2012 года, когда число зарегистрированных в соцсети банка участников сообщества достигло 100 000 (стоимость регистрации составляет € 1,33). В то же самое время, уверяет Матиас, большинству банков реклама своих услуг в Google обходится в € 7 за клик. Экономия налицо.

170 - [http://slon.ru/business/kak\\_ustroen\\_samyy\\_revolyutsionnyy\\_bank\\_na\\_planete-846075.xhtml](http://slon.ru/business/kak_ustroen_samyy_revolyutsionnyy_bank_na_planete-846075.xhtml)



**МАТИАС КРОНЕР**  
ОСНОВАТЕЛЬ FIDOR BANK



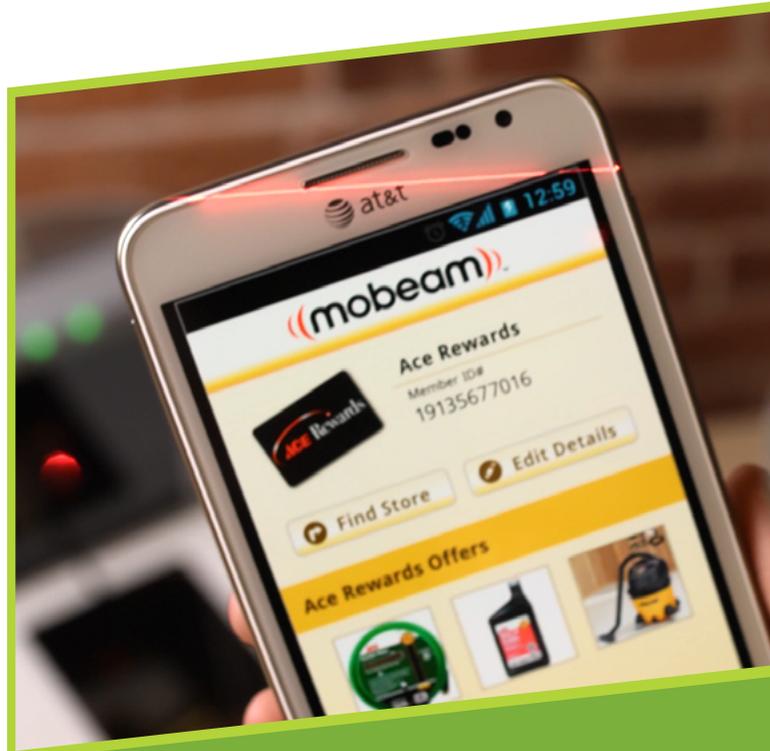
# УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ

Новый мобильный стартап **Belly**<sup>171</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>172</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>173</sup> и стартап планшет+ридер+ПО Clover за \$34,1 млн<sup>174</sup>.

Предприниматель из Казани придумал, как объединить все «карты лояльности» в одну - и запустил стартап Digital Loyalty System<sup>175</sup> (DLS). Он придумал инструмент, который теоретически может заменить карту постоянного покупателя для всех потребителей всех продавцов — всех, кто оплатит услуги DLS. Покупателя сервис идентифицирует 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 простимулировать делать больше покупок.



171 - <http://www.fastcompany.com/3016461/fast-feed/belly-raises-121-million-to-replace-loyalty-cards-with-its-app>

172 - <http://techcrunch.com/2013/09/04/mobeam-ousts-beepngo-loyalty-card-app-for-galaxy-s4-and-note-3-but-bets-its-future-on-beaming-services/>

173 - <http://techcrunch.com/2013/10/29/payment-processing-giant-first-data-buys-mobile-loyalty-startup-perka-for-30m-to-help-it-compete-with-square-and-paypal/>

174 - <http://techcrunch.com/2013/10/09/first-data-quietly-buys-payments-startup-clover-launches-point-of-sale-platform-for-merchants/>

175 - <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/startapy/243515-slezhka-zapokupatelem-zachem-prodavtsy-sobirayut-cheki-za-vashi-pokupki>

# REGISTER & PAY VIA PROFILE

В первой части мы говорили о том, что Amazon<sup>176</sup> и Facebook<sup>177</sup> представляли на конференции Money 2020 конкурента PayPal в виде своего нового функционала «Register&Pay via profile» - когда вы можете не только зарегистрироваться в другом сервисе или магазине через свой профиль в соцсети или Amazon, но и заплатить картой и указать адрес доставки автоматически (т.к. эти данные уже есть у них). Только если Facebook целится в захват большой доли рынка gift-карт и переводов, то Amazon воюет за малый и средний e-commerce. Странно, что такие «кнопки» не разрабатывают и не внедряют банки – у них большие клиентские аудитории, которые доверяют их безопасности больше, чем, например, новому небольшому онлайн-магазину.

Платежные сервисы проявляют все больший интерес к различного рода биометрической идентификации: по отпечаткам пальцев, по рисунку вен, по сетчатке глаза, по лицу. PayPal решил встроиться в этот ряд, начав верифицировать пользователей по фотографиям<sup>178</sup>. Пока проводятся тестовые проекты с несколькими лондонскими магазинами, но в компании надеются, что к 2016 году такие платежи получат широкое распространение. Американская компания miiCard<sup>179</sup> подтверждает личность пользователя за пять минут и позволяет совершать в интернете операции, требующие идентификации – например, получать кредит в банке, не выходя из дома. Затраты компаний на подтверждение личности интернет-пользователей в США составляют от \$20 до \$100, и эти издержки не гарантируют защиты от мошеннических операций. Если же просить клиентов подтвердить свою личность офлайн, то продажи падают на 70%.

The Facebook logo is displayed in white lowercase letters on a dark blue background.

176 - <http://techcrunch.com/2013/10/08/amazons-pay-with-amazon-service-challenges-paypal-for-the-webs-payment-business/>

177 - <http://techcrunch.com/2013/08/15/facebook-paypal-competitor/>  
- <http://techcrunch.com/2013/08/15/facebook-paypal-companion-not-competitor/>

178 - <http://futurebanking.ru/post/2240>

179 - <http://futurebanking.ru/post/2239>

# ГОЛУБОЙ ОКЕАН: СЕРВИСЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Американский сервис **BizEquity**<sup>180</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.

Сервис по работе с зарплатными клиентами **ZenPayroll**<sup>181</sup> опубликовал свой открытый API для внешних разработчиков. Стартап по упорядочиванию платежей для МСБ **frontdeskhq.com** привлек \$3,2 млн инвестиций<sup>182</sup>.

Российская Венчурная Корпорация каждый год делает совместно с экспертами отрасли Рейтинг Стартапов в России, оценивая идею \ команду \ финмодель \ маркетинг \ потенциал и тд.: онлайн-конструктор My-Apps по созданию мобильных приложений-магазинов для МСБ получил инвестрейтинг AAA<sup>183</sup>. Также, My-Apps попал в TOP50 лучших стартапов по мнению журнала «Секрет Фирмы»<sup>184</sup>. А его CEO, Вячеслав Семенчук, стал финалистом международного конкурса молодых предпринимателей на получение премии GSEA 2013<sup>185</sup> - мероприятие состоится в конце ноября в Вашингтоне.



MY-APPS.COM



180 - <http://futurebanking.ru/post/2291>

181 - <http://techcrunch.com/2013/10/23/simple-cloud-based-payroll-app-zenpayroll-debuts-api/>

182 - <http://techcrunch.com/2013/09/06/front-desk-raises-3-2-million-to-help-businesses-manage-payments-and-scheduling/>

183 - <http://russianstartuprating.ru/startup/view/Oeb908a5dd6bccd25d5270ba00e42233a6a563ef/>

184 - [http://kommersant.ru/ISSUES.PHOTO/SF/2013/009/sdtky\\_460.gif](http://kommersant.ru/ISSUES.PHOTO/SF/2013/009/sdtky_460.gif)

185 - <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/news/news/122781-gsea-young-millionaires>