

















ГЛАВНЫЕ ИТ-ТРЕНДЫ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

— АЛЕКСЕЙ ЕВТУШЕНКО —

СМЕНА ПОКОЛЕНИЙ И МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Talking a different language					
Formative experiences	Maturists (pre-1945) Wartime rationing Rock'n'roll Nuclear families Defined gender roles - particularly for women 	Baby boomers (1945-1960) Cold War 'Swinging Sixties' Moon landings Youth culture Woodstock Family-orientated 	Generation X (1961-1980) Fall of Berlin Wall Reagan/Gorbachev/Thatcherism Live Aid Early mobile technology Divorce rate rises 	Generation Y (1981-1995) 9/11 terrorists attacks Social media Invasion of Iraq Reality TV Google Earth 	Generation Z (Born after 1995) Economic downturn Global warming Mobile devices Cloud computing Wiki-leaks 
Attitude toward career	Jobs for life 	Organisational - careers are defined by employees	"Portfolio" careers - loyal to profession, not to employer	Digital entrepreneurs - work "with" organisations	Multitaskers - will move seamlessly between organisations and "pop-up" businesses
Signature product	Automobile 	Television 	Personal computer 	Tablet/smartphone 	Google glass, 3-D printing
Communication media	Formal letter 	Telephone 	E-mail and text message 	Text or social media 	Hand-held communication devices
Preference when making financial decisions	Face-to-face meetings	Face-to-face ideally but increasingly will go online	Online - would prefer face-to-face if time permitting	Face-to-face	Solutions will be digitally crowd-sourced

Self Directed Customer
Bank/Ecosystem –
Personal Assistant



Ecosystem
Directed Customer –
Bank Trusted Advisor

ЦИФРОВЫЕ КАНАЛЫ



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ



**Большая компания
создает цифровую
компанию рядом с собой**



**Большая компания
создает цифровую
компанию как внутреннее
подразделение**



**Большая компания
начинает себя
трансформировать**

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ



**Компании,
не готовые меняться**



**Компании открытые к
изменениям и
инновациям**

МЕТОДОЛОГИИ AGILE И LEAN STARTUP



Образование совместных команд по бизнес направлениям

Сокращение времени от идеи до внедрения

Близость к заказчику и пользователю

Адаптируемость к изменениям

Прозрачность для бизнеса

РОЛЬ СІО В ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

**I AM
CIO-
MAN!**



**I AM
CEO-
MAN!**

ЭВОЛЮЦИЯ В БАНКИНГЕ

World 1600 – 1960
Russia 1960 – 2000

1960 – 1990
2000 – 2008

1990 – 2010
2008 – 2012

2010 – 2015
2012 – 2016

2015 – 2020?
2016 – 2020?

Одноканальность

Мульти-канальность

Кросс-канальность

Омни-канальность

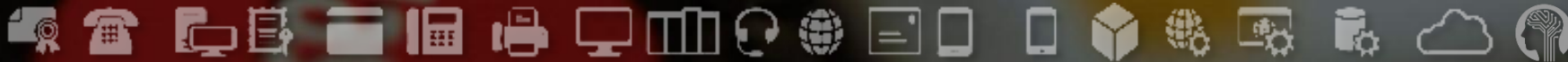
Отделения

Платежи

Прямые каналы

Мобильные каналы

Сквозь каналы



БАНК 2025+: НОВЫЙ УРОВЕНЬ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТОМ ИЛИ ПОСТАВЩИК БЭК-ОФИСНЫХ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ



Payment Service Directive2 (PSD2) Европейского союза. Сервис доступа к счетам (XS2A) имеет стратегические последствия для банка, требую предоставить доступ к счетам клиентов 3-й стороне, внешним поставщикам

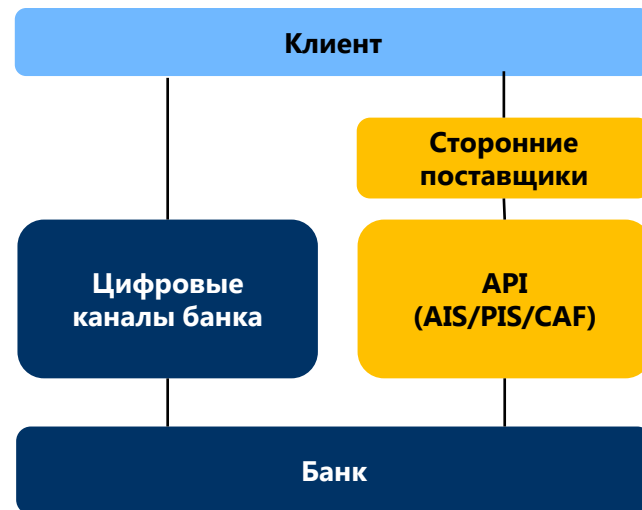
Сторонние поставщики (Лицензированные внешние поставщики услуг) получают доступ к счетам клиентов для предоставления различных сервисов.

Ключевые сервисы:

- 1. Account Information Services (AIS). Информационные сервисы** позволят потребителям и бизнесам объединять информацию о своей финансовой позиции, например агрегирую информацию с разных счетов в одном сервисе.
- 2. Payment Initiation Services (PIS). Платежные сервисы** позволят внешним поставщикам инициировать online платежи со счетов клиентов в пользу сторонних получателей
- 3. Confirmation on the Availability of Funds (CAF). Сервисы подтверждения наличия средств** позволят внешним поставщикам, с разрешения клиентов, запрашивать банки о наличии средства для проведения платежей (например для коллективных инвестиций)

**Подтверждение тех. спецификаций 4кв. 2016.
Запуск в 2018 году**

Доступ к счету, информации и платежам на основе открытых банковских API

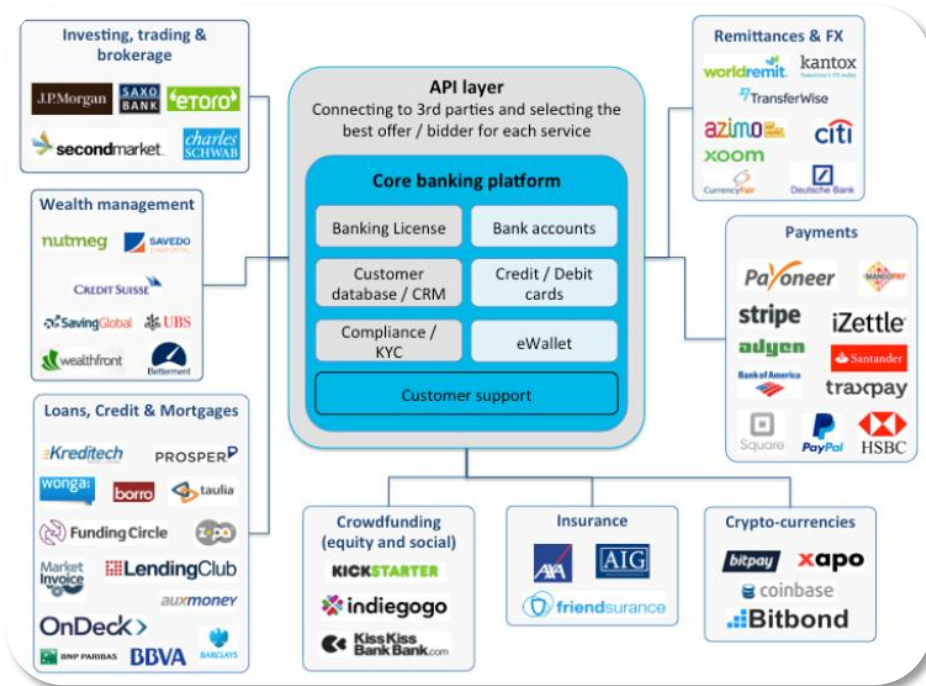


БАНК 2020+

Разбираем банк на части СНАРУЖИ



Разбираем банк на части ИЗНУТРИ



NON-TRADITIONAL PLAYERS PRESENT CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR THE BANKING INDUSTRY

Focus on the customer journey

Setting the standard for the customer journey



BANKING-AS-A-SERVICE MODELS ALLOW USERS TO CREATE AND CONSUME VALUE THROUGH APIS WHILE OPENING NEW REVENUE STREAMS



Only *few players* in the BaaS ecosystem with limited number of APIs

Locally-focused, however certain policies such as Europe's passporting licensing facilitates EU expansion

Offers vary from *full-stack bank, payment initiating, KYC & account aggregation* or *data lake services*

Take advantage from *PSD2-alike regulations*, which enforce banks to open service APIs to 3rd parties, *to launch initial set of services* in order to determine how to grow

CHALLENGER SUCCESS STORIES

N26

In **only 3 years** and 160 employees, N26, formerly Number 26, has been able to scale-up and **launch on 8 countries** with more than 200.000 customers on-board

Leveraging Wirecard's banking APIs, N26 is building an **entire banking-product-stack** taking **benefit from key partner open APIs** such as Transferwise, Robinhood, Moneybeam or Raisin

N26 has just been **granted it's own banking license** which will allow them to be independent and capture funds



Monzo was founded in 2015 as Mondo Bank with a clear aim to detach from traditional retail banking, being a digital, **mobile-only bank** based in London

Monzo was granted a **restricted banking license** by the PRA and FCA which has allowed them to **launch, in only one-year-a-half**, a prepaid card, which functions as a debit card, leveraging Master Card's APIs

They've been able to enter the market and compete against traditional players **raising only £17M in funding**, including £1M from crowdfunded by their customers



Founded in 2014, mobile-only Atom bank **spent two years building their digital core banking cloud platform**

Following a "traditional" banking product evolution plan, Atom launched on mid-2016 their 1yr-or-2yr **saving accounts, offering the best rate among the entire U.K. financial services market**. They still¹ offer the best rates as they're more efficient than their peers by running over true digital technologies

On December 2016, Atom announced **they will start offering residential mortgages digitally**, an exclusive domain of traditional players



Founded in Germany in 2009, Fidor Bank enables their **customers** to actively **participate in the bank's decision-making processes**

Concurrently, **Fidor launched +40 open APIs under a BaaS business model** to allow other players to build their products and run their services over Fidor's platform

Taking benefit from the **European banking passporting license**, Fidor is extending both their digital banking and BaaS offerings throughout the continent, being **U.K.** the first target

Fidor APIs are gaining so much traction that other industry's companies such as **O2 have decided to enter the market** with their own banking brand



Built over TD Bank's technology, Moven is a **first-in-a-kind (along with Simple) digital-only bank from the U.S.** which serves as an augmented personal finance manager that allows customers to receive insights and real-time updates of their financial situation, receive credit scores instantly and pay through mobile

Running under strong analytic and data management capabilities, **Moven has started to reorganize their value proposition and product towards building platform ecosystem**, exposing their services through APIs for other third parties to consume

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Устаревающий корпоративный технологический ландшафт



Однорежимное
проектное ИТ



ЦОД на стороне
предприятия



Сложные
интерфейсы



Монолитные
приложения



Изолированные
базы данных



Сайт
банка



Хранилища
данных ВІ



Иерархические
структуры

▼ ЦИФРОВОЙ ПЕРЕВОРОТ ▼

Бимодальное
ИТ



Облачные
технологии



Mobile first
интерфейсы



Омниканальные
приложения



API /
микросервисы



Market
place



Big data,
машинное
обучение



Сетевые / плоские
структуры



Корпоративный технологический ландшафт следующего поколения

ГЛАВНЫЙ ФОКУС НА КЛИЕНТА

**ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ И
ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ**

Big Data

**ПОСТОЯННЫЙ ПОИСК
ДОБАВЛЕННОЙ ЦЕННОСТИ**

Machine Learning, Big Data



**БЫСТРЫЙ ВЫВОД
НОВЫХ ПРОДУКТОВ**

Agile, DevOps, Lean
Open API, микросервисы

**КОЛЛАБОРАЦИЯ С
НЕФИНАНСОВЫМ
СЕКТОРОМ**

Marketplace, Open API

МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Финтех компании займут место традиционных компаний

Agile — решение всех проблем

Для цифровой трансформации достаточно нанять крутого СЮ, и он сам все сделает

Open source — решение всех проблем

Цифровую трансформацию можно реализовать за счёт внедрения нового мобильного приложения

Криптовалюты заменят реальные валюты

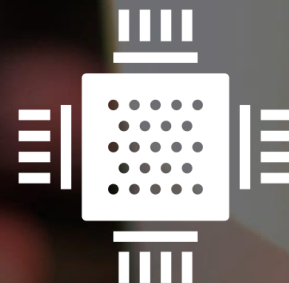
БУДУЩЕЕ ТЕЛЕФОНОВ



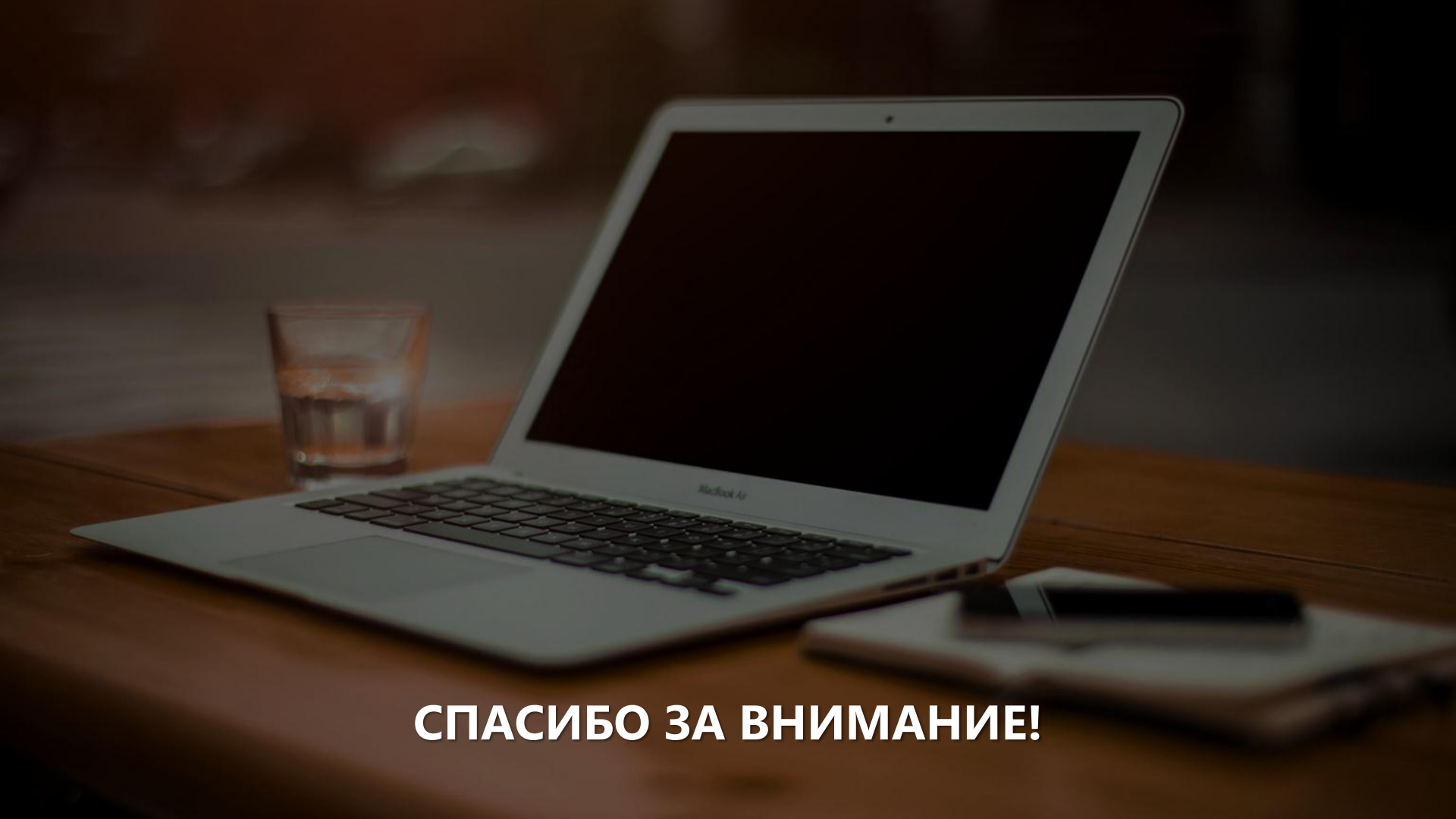
СОТОВЫЙ
ТЕЛЕФОН



САМООБУЧАЮЩИЙСЯ
ПОМОЩНИК
С ГОЛОСОВЫМ УПРАВЛЕНИЕМ



ВСТРОЕННЫЙ ЧИП
С НЕЙРОННЫМ
УПРАВЛЕНИЕМ



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!