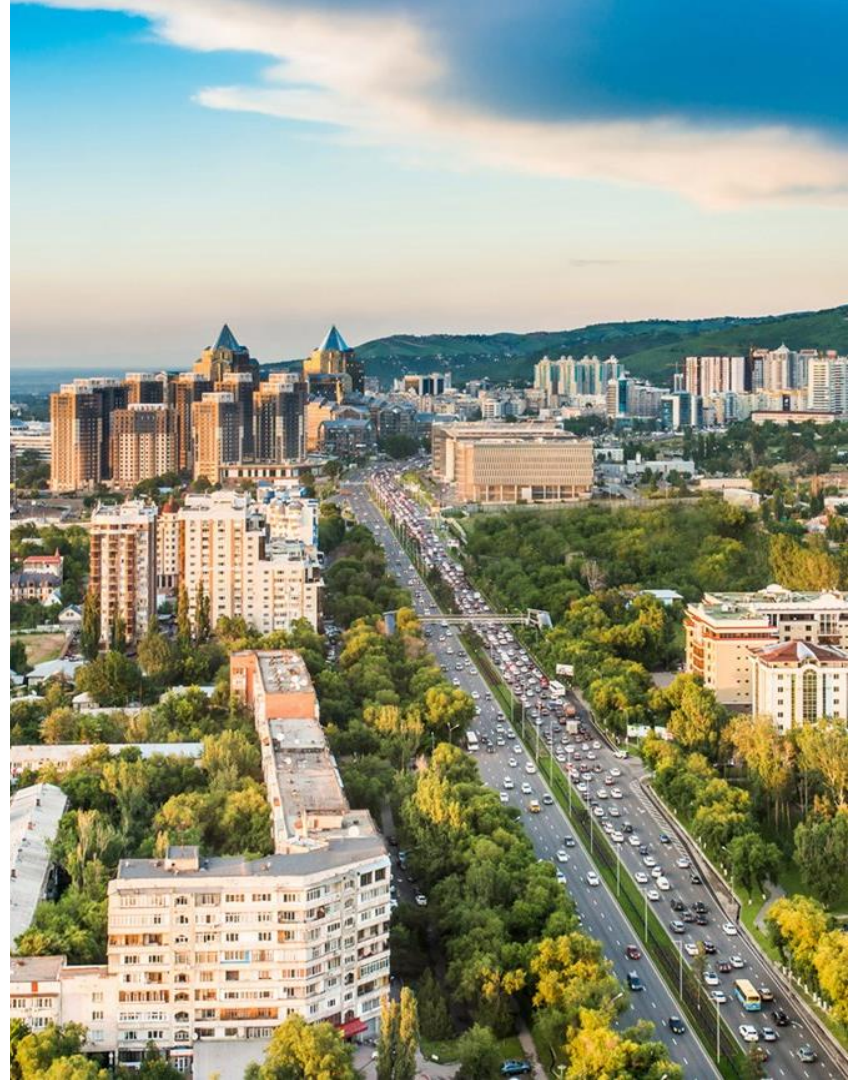


Open Banking

Примеры развития на глобальных рынках и
результаты интервью игроков на рынке Казахстана

Июль, 2021

Mastercard Advisors





01 Концепция Open Banking

- Что такое Open Banking
- Преимущества для клиентов и финансовых учреждений
- Ключевые драйверы развития Open Banking
- Результаты интервью экспертов и участников рынка Казахстана

02 Регуляторная среда

- Обзор регуляторных подходов в мире
- Подходы к модели регулирования
- Результаты интервью экспертов и участников рынка Казахстана

03 Примеры внедрения

- Обзор бизнес-моделей Open Banking
- Категоризация вариантов использования Open Banking
- Обзор примеров внедрения на иностранных рынках
- Результаты интервью экспертов и участников рынка Казахстана



01 Концепция Open Banking

- Что такое Open Banking
- Преимущества для клиентов и финансовых учреждений
- Ключевые драйверы развития Open Banking
- Результаты интервью экспертов и участников рынка Казахстана

02 Регуляторная среда

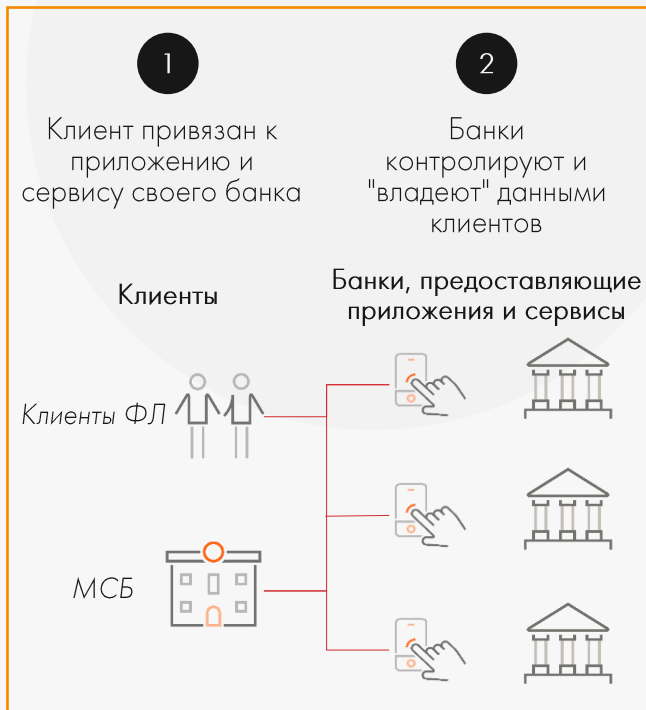
- Обзор регуляторных подходов в мире
- Подходы к модели регулирования
- Результаты интервью экспертов и участников рынка Казахстана

03 Примеры внедрения

- Обзор бизнес-моделей Open Banking
- Категоризация вариантов использования Open Banking
- Обзор примеров внедрения на иностранных рынках
- Результаты интервью экспертов и участников рынка Казахстана

Open Banking дает возможность игрокам предлагать свои продукты, сервисы и приложения более широкому кругу клиентов

До появления Open Banking



После появления Open Banking



Open Banking предоставляет преимущества как для клиентов, так и для финансовых учреждений

ИННОВАЦИИ



- Open Banking (OB) ускоряет инновации, облегчая сотрудничество между несколькими сторонами (банками, финтех-компаниями, техническими игроками, правительствами и т. д.)
- OB побуждает банки разрабатывать и предлагать релевантные продукты и услуги своим клиентам, в том числе через более широкую банковскую экосистему

КОНКУРЕНЦИЯ



- OB способствует конкуренции среди традиционных банков, а также позволяет им конкурировать с банками с прорывными технологиями
- OB также позволяет использовать новые бизнес-модели, тем самым поощряя появление новых участников

ДОСТУПНОСТЬ



- OB снижает стоимость привлечения, делая возможным охват большего количества клиентов из различных сегментов
- Доступность более широких данных упрощает взаимодействие и предложение привлекательных услуг для населения, в меньшей степени покрытого фин. услугами

КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ



- OB позволяет улучшить качество обслуживания клиентов за счет таких ценностных предложений, как более быстрые процессы, лучшие инструменты визуализации, более широкое предложение продуктов через партнеров и т. д.
- OB позволяет внедрять персонализацию (включая подходящий прайсинг) благодаря доступности целостных и обширных данных о клиентах

БЕЗОПАСНЫЙ ОБМЕН ДАННЫМИ



- Надежные процессы безопасности для обмена данными через подключение к API являются «строительными блоками» для хорошо функционирующей системы OB, поскольку она включает передачу финансовых и других данных

Ключевые драйверы развития Open Banking на иностранных рынках



Индустрия

Изменение потребительских ожиданий подталкивает игроков к партнерскому мышлению



Регулирование

Глобальные настройки в отношении финансовых услуг, ведущие к принятию регулирования Open Banking



Технология

Переход от внутренних устаревших систем к общедоступным API-интерфейсам при разработке архитектуры

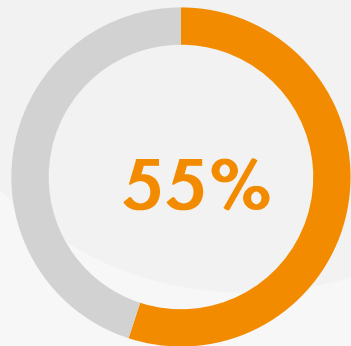
- **Open Banking уже внедряется во всем мире** благодаря усилиям по продвижению инноваций, конкуренции, конфиденциальности данных, экономической эффективности и финансовой доступности
- Хотя Open Banking принимает разные формы в каждой стране, чему на местном уровне способствует регулирование или рыночные инициативы, **влияние на банковское обслуживание физических лиц и МСБ распространяется во всех географических регионах**

По мнению большинства участников опроса, Open Banking позволит повысить прибыльность, удовлетворенность клиентов и доступность услуг, при этом регуляторная среда и сотрудничество между игроками – ключевые риски



Распределение участников по развитию Open Banking

Что Вы уже сделали в части развития Open Banking?



- Начали подготовку к внедрению OB
- Не начали подготовку к внедрению OB

Основная цель развития Open Banking

В чём Ваша основная цель по развитию Open Banking?



Потенциальные риски при внедрении Open Banking

Что Вас беспокоит и с какими проблемами Вы столкнулись?





01 Концепция Open Banking

- Что такое Open Banking
- Преимущества для клиентов и финансовых учреждений
- Ключевые драйверы развития Open Banking
- Результаты интервью экспертов и участников рынка Казахстана

02 Регуляторная среда

- Обзор регуляторных подходов в мире
- Подходы к модели регулирования
- Результаты интервью экспертов и участников рынка Казахстана

03 Примеры внедрения

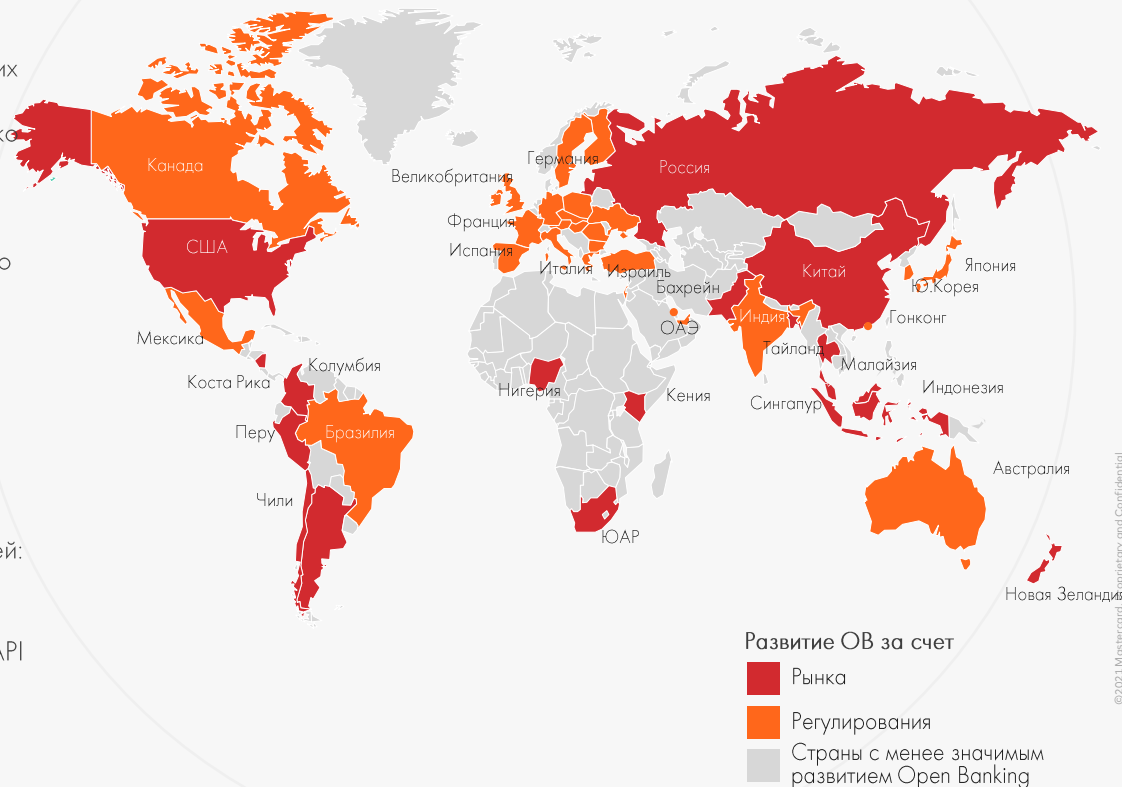
- Обзор бизнес-моделей Open Banking
- Категоризация вариантов использования Open Banking
- Обзор примеров внедрения на иностранных рынках
- Результаты интервью экспертов и участников рынка Казахстана

ВЛИЯНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ





- Регулирующие органы вводят требования для банков и сторонних поставщиков (ТРР) для внедрения ОВ, с указанием сроков
- В зависимости от нормативных требований различают несколько ролей:
 - **Инициирование транзакции:** позволяет ТРР инициировать транзакцию. Например, инициирование платежа со счета
 - **Доступ к данным:** доступ к данным предоставляется ТРР и его разработчикам через API. Например, информация о счете (история операций, остаток) или информация о продукте

ВЛИЯНИЕ РЫНКА

- Финансовые институты, а также ТРР **добровольно** участвуют в деятельности ОВ и создают **взаимовыгодные партнерства**
- В зависимости от рыночных условий может быть несколько ролей:
 - **Фин. институт:** открывает свои данные для ТРР, чтобы повысить качество обслуживания клиентов
 - **Сторонний партнер:** подключается к фин. институту через API для создания дифференцированных предложений (банки, FinTech, технологические гиганты и т. д.)



Большинство систем с открытым банкингом обусловлены развитием регулирования

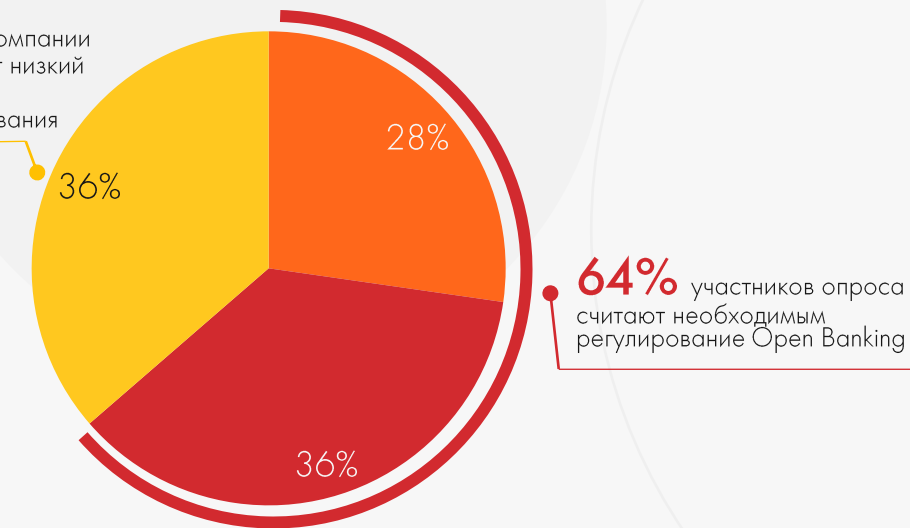
СТРАНЫ	 ЕС	 Великобритания	 Сингапур	 МФЦА Казахстан ¹
Доп. ОТРАСЛИ (КРОМЕ ФИНАНСОВОЙ)	Нет	Нет	Страхование, управление активами	Гос. Услуги (гос. базы данные)
СЕРВИСЫ	<ul style="list-style-type: none"> • Информация по счетам • Инициация платежа 	<ul style="list-style-type: none"> • Информация по счетам, • Инициация платежа, • Агрегирование счетов 	<ul style="list-style-type: none"> • Разные варианты использования (более 400 рекомендованных API) 	<ul style="list-style-type: none"> • Информация по счетам, • Инициация платежа, • Агрегирование счетов
ПРОДУКТЫ	<ul style="list-style-type: none"> • Текущие счета 	<ul style="list-style-type: none"> • Текущие счета, информация по транзакциям, кредитные продукты 	<ul style="list-style-type: none"> • Широкое продуктовое предложение • (Определяется отраслью) 	<ul style="list-style-type: none"> • Текущие счета, информация по транзакциям, кредитные продукты
ДОСТУПНОСТЬ	<ul style="list-style-type: none"> • Бесплатно (Не требуется двусторонний договор) 	<ul style="list-style-type: none"> • Бесплатно (Не требуется двусторонний договор) 	<ul style="list-style-type: none"> • Основано на двусторонних договорах 	<ul style="list-style-type: none"> • TBD
ДИНАМИКА ВНЕДРЕНИЯ	Все банки сразу	Поэтапно (Сначала крупнейшие игроки)	Медленно (API распространены, но применение низкое)	<ul style="list-style-type: none"> • Поэтапно (в МФЦА и РК)
ОСОБЕННОСТИ	<ul style="list-style-type: none"> • Общие правила установлены регулятором, стандарты разрабатываются отраслью • Банки развивают партнерства за пределами PSD2 сервисов 	<ul style="list-style-type: none"> • Работает параллельно с режимом в ЕС • Технические требования к доступу и стандарты подробнее, чем в PSD2 	<ul style="list-style-type: none"> • Руководства регулирующих органов и изданное руководство по API, покрывающие широкий спектр тем 	<ul style="list-style-type: none"> • Общие правила будут установлены регуляторами РК (МФЦА и НБРК) по отдельности • Единые стандарты будут разработаны при взаимодействии МФЦА и НБРК

Большинство участников опроса считают необходимым регулирование Open Banking и стандартизацию API

Необходимость регулирования Open Banking

Насколько сильно регулятор должен вмешиваться в части Open Banking? Какой вид внедрения, по Вашему мнению, идеален для Open Banking в Казахстане?

Финтех компании выбирают низкий уровень регулирования



- На добровольной основе
- Позапное внедрение
- Одновременное внедрение для всех участников рынка

Необходимость стандартизации API

Считаете ли Вы необходимым стандартизацию API?



- Да
- Нет



01 Концепция Open Banking

- Что такое Open Banking
- Преимущества для клиентов и финансовых учреждений
- Ключевые драйверы развития Open Banking
- Результаты интервью экспертов и участников рынка Казахстана

02 Регуляторная среда

- Обзор регуляторных подходов в мире
- Подходы к модели регулирования
- Результаты интервью экспертов и участников рынка Казахстана

03 Примеры внедрения

- Обзор бизнес-моделей Open Banking
- Категоризация вариантов использования Open Banking
- Обзор примеров внедрения на иностранных рынках
- Результаты интервью экспертов и участников рынка Казахстана

Банкинг как услуга

A

- TPP владеет точкой взаимодействия с клиентами
- Соответствие нормативным требованиям
- Премиум API
- Услуги с добавленной стоимостью и дистрибуцией

Банк как поставщик

B

- Банк владеет точкой взаимодействия с клиентами
- Фокус на предоставлении услуг
- Использует данные/сервисы других игроков через API

Банк как платформа

C

- Банк и TPP владеют точкой взаимодействия с клиентами
- Выстраивание экосистемы для предложений конечным клиентам
- Построение платформ, интеграция сервисов TPP

Банки могут сосредоточиться на предоставлении услуг через другие банки или TPP без каких-либо контактов с конечными клиентами

А Банкинг как услуга



Преимущества

- Новые источники доходов:
- Прямые источники: взимание платы за передачу данных и дополнительные услуги, к которым имеют доступ другие банки
- Косвенные источники: дистрибуция API и создание новых каналов продаж

Что банк может предложить

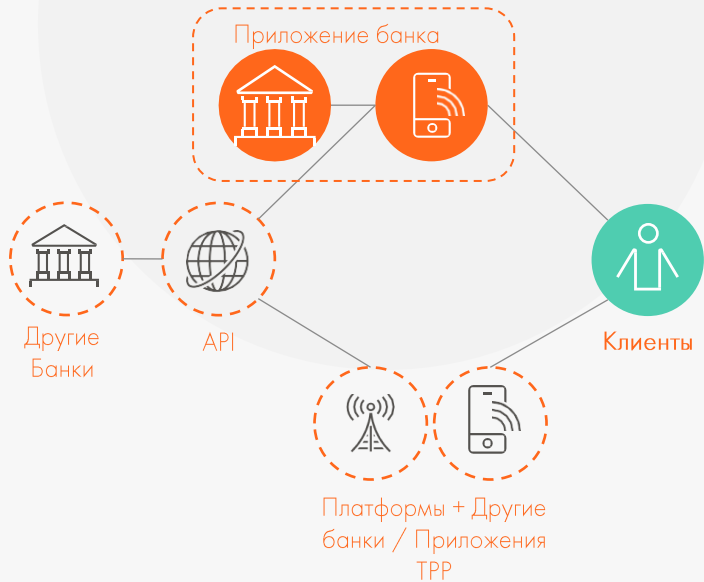
- Провайдер инициации платежа (PISP¹) (обязательство)
- Агрегация информации (обязательство)
- Данные клиента (премиум API)
- Статистика платежей (премиум API)
- Регистрация и подтверждение личности (VAS)
- Кредитные рейтинги (VAS)
- Кредиты (VAS)

Вызовы

- Безопасное и надежное управление данными
- Требуются гибкие системы
- Управление рисками при обмене данными с клиентами

Банки могут использовать данные и сервисы других игроков для обогащения своих продуктов и сервисов, предлагая их клиентам

В Банк как поставщик



Преимущества

- Новые потоки доходов за счет монетизации новых продуктов/услуг
- Использование данных для определения возможностей кросс продаж
- Укрепление отношений с клиентами

Что банк может предложить

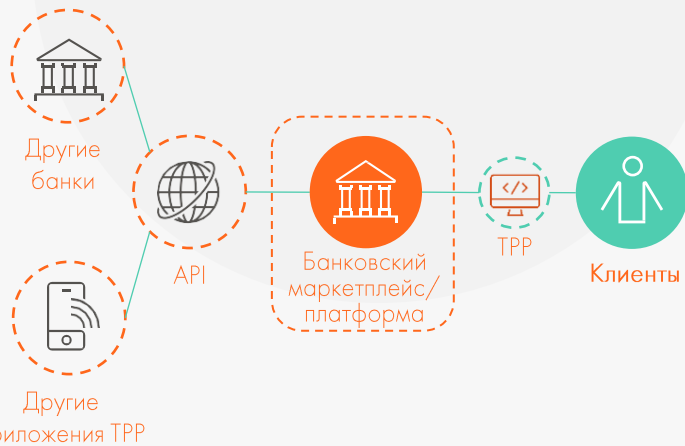
- Агрегатор счетов
- Решения и рекомендации на основе ИИ
- Улучшенные кредитные процессы
- Платежный советник
- Продажа авиабилетов онлайн с использованием доступа к аккаунту и платежи в режиме реального времени

Вызовы

- Решения должны приносить реальную добавленную стоимость. Инвестиции в ИИ для получения максимальной отдачи от данных
- Высокая конкуренция с финтех-компаниями
- Высокие ожидания розничных и МСБ-клиентов по пользовательскому опыту

Экосистема/маркетплейс позволяет банкам создать для своих клиентов единое окно для решения всех их потребностей

Банк как платформа



Преимущества

- Предложение с высокой конкурентоспособностью
- Легко масштабируется при внедрении новых услуг / продуктов за счет привлечения новых партнеров
- Более близкие отношения с клиентами

Что банк может предложить

- Банк как маркетплейс
- Страхование
- Сбережения и инвестиции
- Международные денежные переводы
- Ипотека
- Отчеты по расходам и программам лояльности
- Другие услуги, предлагаемые TPP

Вызовы

- Сложность модели распределения доходов между банком и TPP
- Выбор правильных партнеров имеет решающее значение, чтобы избежать проблем с репутацией

- Банк как платформа
- Решения white label
- Банковская лицензия
- Банковские сервисы

Сценарии использования (use cases) Open Banking можно классифицировать на 5 групп

1

Управление счетами

Сервисы, основанные на агрегированной информации о счетах

- ★ Агрегация информации о счетах в других банках
- ★ Управление личными финансами
- ★ Управление подписками
- ★ Открытие счета
 - Электронная идентификация клиента
- ★ Управление программы лояльности

2

Платежи и денежные переводы

Сервисы с использованием инициирования платежей

- ★ P2P-переводы
 - Трансграничные денежные переводы
 - Оплата счетов (B2C/B2B)
 - Электронные государственные услуги
 - Рассрочка и постоплата
 - Автоматическая оплата B2B-счетов

3

Кредитование

Продукты и сервисы, связанные с кредитованием

- ★ Использование финансовой информации для оценки кредитоспособности клиентов
- ★ Поиск лучших вариантов кредитов, сравнивая их для своих клиентов, без необходимости открывать какой-либо счет или менять банк
- ★ Заявка на Кредит

4

Депозиты и инвестирование

Сервисы, направленные на увеличение благосостояния клиентов

- ★ Отслеживание портфелей и инвестиций с помощью аналитики на основе искусственного интеллекта

5

Маркетплейсы для небанковских продуктов

Альтернативные финансовые и нефинансовые продукты и услуги

- ★ Широкий спектр продуктов и сервисов для клиентов, приглашая TPP (заказ еды, транспорт, покупки и здоровье и пр.) интегрировать свои предложения на свою площадку
- Предоставление услуги сравнения продуктов и сервисов различных финансовых учреждений

BBVA и Uber предлагают удаленное открытие счета в приложении Uber для охвата небанковского населения Мексики

A Банкинг как услуга

Управление счетами/ Открытие счета



ОПИСАНИЕ

BBVA и Uber запустили дистанционное открытие счета, интегрированное в приложение Uber, чтобы охватить население Мексики, не обслуживаемое банками

РЕГУЛЯТОРНАЯ СРЕДА

Агрегация Счетов и Информации, KYC

Мексиканский регулирующий орган (CNBV) опубликовал правила, касающиеся стандартизированных API открытых данных, которые Финансовые Организации, Институты Финансовых Технологий, Компании, уполномоченные работать с Новыми Моделями, должны создать в целях обмена данными с третьими сторонами



BBVA запустила первый в Мексике банковский продукт, работающий в стороннем приложении. Водители Uber могут открыть счет и получить карту от BBVA, не выходя из приложения Uber. Благодаря этому решению водители обладают всей своей деловой и финансовой информацией, а банк имеет возможность привлечь новых клиентов

Uber предлагает водителям платежи в режиме реального времени с помощью дебетовых карт BBVA, тем самым повышая их ликвидность

<p>ВЫГОДЫ ДЛЯ ИГРОКА</p>	<p>Финансовые</p>	<ul style="list-style-type: none"> Привлечение клиентов на открытие счетов/ карт, перекрестные продажи
	<p>Нефинансовые</p>	<ul style="list-style-type: none"> Продвижение использования цифровых технологий

<p>ВЫГОДЫ ДЛЯ КЛИЕНТА</p>	<p>Финансовые</p>	<ul style="list-style-type: none"> Водители получают доступ к выгодным процентным ставкам и скидкам
	<p>Нефинансовые</p>	<ul style="list-style-type: none"> Клиенты получают доступ к банковским услугам без дополнительных усилий

Goldman Sachs и Amazon оказывают поддержку малому и среднему бизнесу за счет предоставления кредитов на платформе Amazon

А Банкинг как услуга

Кредитование/ Заявка на Кредит



ОПИСАНИЕ

Goldman Sachs и Amazon заключили партнерство по предоставлению кредитов малому и среднему бизнесу на платформе Amazon

В 2019¹ году Amazon выдал \$863 млн кредитов МСБ

РЕГУЛЯТОРНАЯ СРЕДА

Open Banking на рынке США является инициативой, движимой индустрией.

Бюро по Финансовой защите Потребителей (CFPB), федеральное банковское агентство по вопросам потребителей, имеет полномочия регулировать обмен данными.

В 2017 году CFPB выпустило общие принципы, призывающие индустрию сделать больше данных доступными без регулирования.



- Amazon и Goldman Sachs заключили партнерство по предоставлению кредитных линий торговцам, продающим товары на платформе Amazon
- Процесс подачи заявки полностью цифровой и может быть осуществлен за несколько минут
- Если продавцы предоставляют согласие, Goldman Sachs получает доступ к данным Amazon о продажах и движении денежных средств МСБ для принятия решений о кредитовании

ВЫГОДЫ ДЛЯ ИГРОКА

Финансовые

- Возможность игрока получить доступ к огромной клиентской базе

Нефинансовые

- Доступ к активным данным для улучшения процесса оценки рисков

ВЫГОДЫ ДЛЯ КЛИЕНТА

Финансовые

- Улучшение кредитного скоринга и увеличение доли одобренных заявок

Нефинансовые

- Получение кредита без дополнительных усилий

Standard Chartered предлагает своим клиентам возможность перевода денежных средств в социальных сетях



А Банкинг как услуга

Платежи и денежные переводы



БАНК



ОПИСАНИЕ

За счет интеграции своего API, Standard Chartered предлагает своим клиентам осуществление денежных переводов в приложениях социальных сетей

35К пользователей за первые три месяца после запуска¹

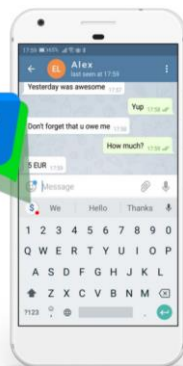


РЕГУЛЯТОРНАЯ СРЕДА

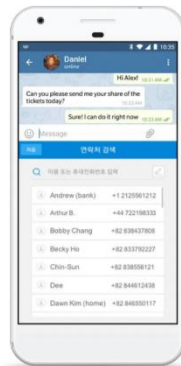
Комиссия по Финансовым Услугам выступила с новой инициативой. Согласно ней, банки предоставят доступ к своей платежной сети всем поставщикам финтех услуг.

Сейчас данное соглашение находится в стадии бета-тестирования с группой крупнейших банков Кореи. Предполагается, что Финтех компании будут допущены на более позднем этапе

1. Меню



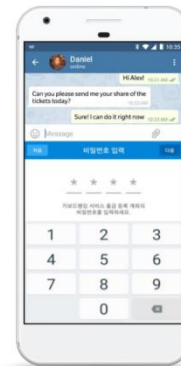
2. Выбор контактов



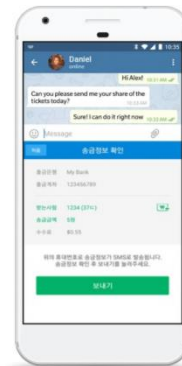
3. Ввод суммы



4. Авторизация



5. Подтверждение



Клиенты Standard Chartered могут мгновенно переводить деньги своим знакомым в рамках социального общения



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
ИГРОКА



Финансовые



Нефинансовые

• Получение комиссии за переводы с карт

• Повышение использования моб. банкинга и положительное влияние на бренд



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
КЛИЕНТА



Финансовые



Нефинансовые

• Удобство денежных переводов в повседневной жизни

Yolt – это приложение с отображением счетов разных банков для общего управления личными финансами и проведения платежей



А Банкинг как услуга

Управление счетами/ Информация о счетах и балансах, PFM

YOLT



FINTECH



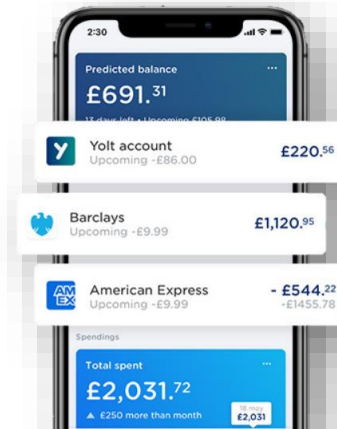
ОПИСАНИЕ

Yolt позволяет клиентам управлять своими счетами, открытыми в более чем 20 банках

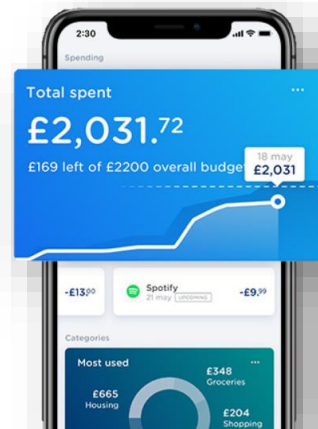


РЕГУЛЯТОРНАЯ СРЕДА

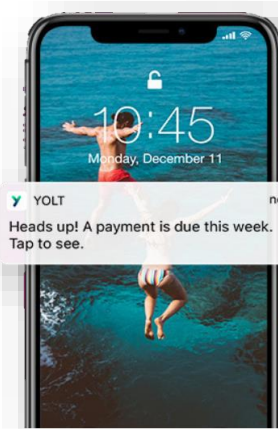
Компаниям Payment Initiation Service Providers (PISP) и Account Information Service Providers (AISP) разрешён доступ к счетам, открытым Account Servicing Payment Service Providers (ASPSP) для инициации платежей и сбора финансовой информации



Подключаются банковские и инвестиционные счета, а также карты для отображения в учётной записи Yolt



Yolt показывает всю финансовую информацию в одном месте и даёт ценные советы



Напоминания позволяют клиентам отслеживать запланированные расходы и вовремя проводить оплату



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
ИГРОКА



Финансовые



Нефинансовые

- Предложение клиентам дополнительных выгодных услуг
- Взаимоотношения с клиентами и получение множества данных



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
КЛИЕНТА



Финансовые



Нефинансовые

- Простое и эффективное управление финансами
- Клиенты отслеживают и контролируют свои счета, карты в одном месте

Один из самых крупных банков Швеции Swedbank позволяет своим клиентам управлять подписками



Банк как сторонний поставщик

Управление подписками

Swedbank



БАНК



ОПИСАНИЕ

Swedbank предлагает решения для управления подписками, в котором есть инструмент для включения или отключения подписки

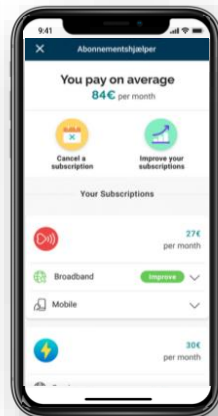
50 млн шведских крон было сэкономлено за год благодаря 40 тыс. отмен подписок¹



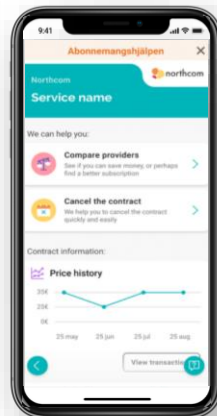
РЕГУЛЯТОРНАЯ СРЕДА

PSD2, вступивший в силу в январе 2018 года, позволяет сервисам Payment Initiation Service Providers (PISP) и Account Information Service Providers (AISP) получать доступ к платежным счетам, принадлежащим Account Servicing Payment Services Providers (ASPS)

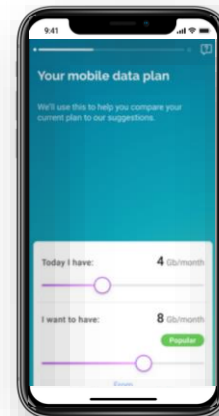
Субъектам AISP предоставляется право доступа к информации об учетной записи по запросу пользователей платежных услуг



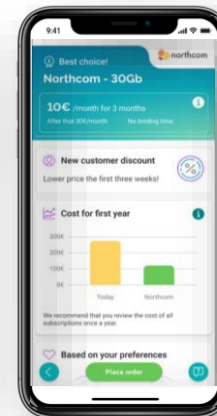
Обнаруживает все подписки через агрегирование данных с разных счетов и карт



Анализирует подписки и позволяет отменить, а также сравнить сервисы аналогичных поставщиков услуг



Сравните поставщиков аналогичных услуг с выбором опций



Смените поставщика услуг онлайн



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
ИГРОКА



Финансовые



Нефинансовые

- Предложение клиентам дополнительных сервисов
- Повышение клиентской удовлетворенности и уровня взаимодействия



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
КЛИЕНТА



Финансовые



Нефинансовые

- Сниженная стоимость подписки
- Клиенты могут отслеживать все подписки в одном месте

Bink – это приложение для управления программами лояльности, в которых состоит клиент

В банк как сторонний поставщик

Управление программами лояльности



ОПИСАНИЕ

Bink – это приложение для управления программами лояльности, в котором клиенты могут хранить и просматривать свои программы лояльности, а также привязывать платёжные карты для начисления баллов и вознаграждений

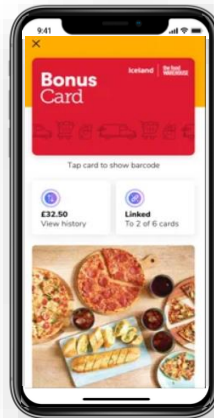


РЕГУЛЯТОРНАЯ СРЕДА

Субъектам Payment Initiation Service Providers (PISP) и Account Information Service Providers (AISP) разрешён доступ к счетам, открытым Account Servicing Payment Service Providers (ASPSP) для инициации платежей и сбора финансовой информации



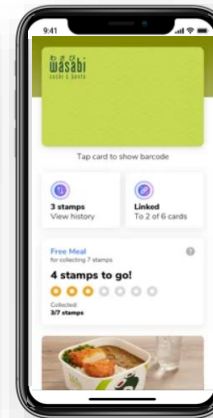
Сохраняйте все карты лояльности в одном месте



Оформляйте новые подписки, отслеживайте баллы и вознаграждения



Привязывайте карты лояльности к платёжным картам



Получайте вознаграждения, расплачиваясь своими картами, и моментально получайте информацию



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
ИГРОКА



Финансовые



Нефинансовые

- Комиссия от ритейлеров за предложение программ лояльности
- Привлечение новых клиентов и доступ к данным о клиентах



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
КЛИЕНТА



Финансовые



Нефинансовые

- Эффективное использование программ лояльности
- Клиенты отслеживают все программы в одном приложении

Fintonic – это платформа для кредитования, которая находит лучшие кредитные условия без необходимости открывать счет



Кредитование

Сравнение, кредитная заявка



FINTECH



ОПИСАНИЕ

Fintonic ищет лучшие кредитные условия для своих клиентов без необходимости открывать счет или менять банк

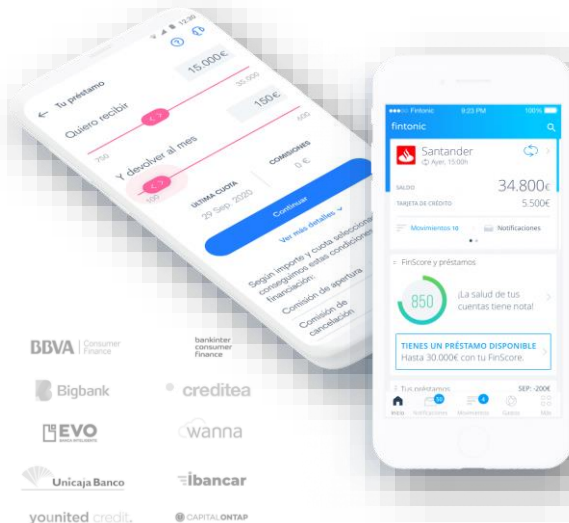
Ежемесячно 100 тыс. людей получают кредит, 97% клиентов повторно используют Fintonic¹



РЕГУЛЯТОРНАЯ СРЕДА

PSD2, вступивший в силу в январе 2018 года, позволяет сервисам Payment Initiation Service Providers (PISP) и Account Information Service Providers (AISP) получать доступ к платежным счетам, принадлежащим Account Servicing Payment Services Providers (ASPPS)

Субъектам AISP предоставляется право доступа к информации об учетной записи по запросу пользователей платежных услуг



Fintonic проводит оценку финансовых возможностей клиентов, используя информацию основного банковского счета

Поиск и сравнение поставщиков услуг на рынке для получения лучшей процентной ставки

Клиенты могут получить кредит онлайн: без бумаг и справок



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
ИГРОКА



Финансовые



Нефинансовые

- Получение комиссии от кредитора
- Повышение заинтересованности клиентов



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
КЛИЕНТА



Финансовые



Нефинансовые

- Получение самого выгодного кредита
- Заполнение кредитной заявки в одном месте

Klarna – это платёжное приложение, предлагающее широкий спектр финансовых услуг

Платежи и переводы

Финансирование

Klarna.



FINTECH



ОПИСАНИЕ

Klarna – это приложение, предлагающее функционал рассрочки, а также опцию отсроченной оплаты после доставки

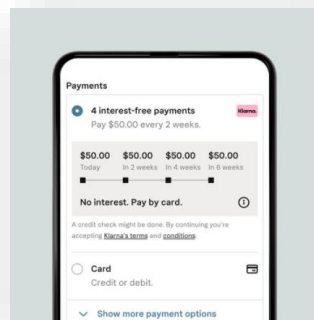
У Klarna 87 млн активных пользователей на 17 рынках¹



РЕГУЛЯТОРНАЯ СРЕДА

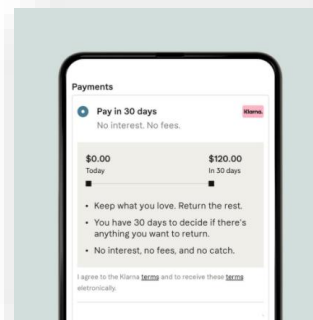
PSD2 позволяет сервисам Payment Initiation Service Providers (PISP) и Account Information Service Providers (AISP) получать доступ к платёжным счетам, принадлежащим Account Servicing Payment Services Providers (ASPSP)

Субъектам AISP предоставляется право доступа к информации об учетной записи по запросу пользователей платёжных услуг



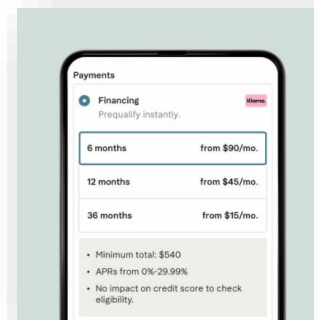
Pay in 4

Разделение стоимости покупки между 4 беспроцентными платежами



Pay in 30 days

Беспроцентные платежи в интернете после того, как опробовали продукт



Кредит под покупку на 6-36 месяцев

Гибкое финансирование с опциями в части срока

Klarna не берёт плату с клиентов за опции "Pay in 4" и "Pay in 30 days". Продавцы платят комиссию за транзакцию Klarna каждый раз, когда покупатели оформляют покупку с Klarna на сайте или в магазине. Например, Klarna помогает клиентам попробовать продукт в случае покупки в интернете



Финансовые

ВЫГОДЫ
ДЛЯ
ИГРОКА



Нефинансовые

- Комиссия за транзакцию от розничных продавцов и клиентов

- Привлечение клиентов и удержание



Финансовые

ВЫГОДЫ
ДЛЯ
КЛИЕНТА



Нефинансовые

- Возможность беспроцентного финансирования
- Возможность опробовать продукт перед покупкой

Personal Capital – это инструмент по мониторингу и созданию инвестиционного портфеля с помощью искусственного интеллекта

Сбережения и инвестиции

Сбережения и инвестиции

personal
CAPITAL



FINTECH



ОПИСАНИЕ

Personal Capital – это инструмент по созданию и инвестиционного портфеля с помощью искусственного интеллекта

Активы под управлением достигли 17,8 млрд долл. США по состоянию на март 2021¹

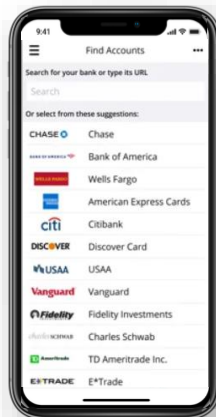


РЕГУЛЯТОРНАЯ СРЕДА

Open Banking на рынке США является инициативой, движимой индустрией.

Бюро по Финансовой защите Потребителей (CFPB) по вопросам потребителей имеет полномочия регулировать обмен данными

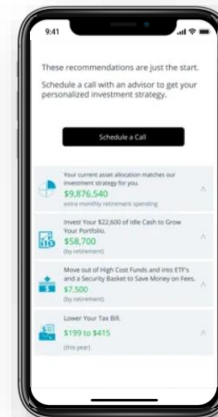
CFPB выпустило общие принципы, призывающие индустрию сделать больше данных доступными без регулирования



Управление всеми инвестициями и сбережениями



Мониторинг портфеля в режиме реального времени и сравнение успешности в сравнении с рекомендуемым портфелем



Советы и экспертные обзоры для повышения рентабельности инвестиций



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
ИГРОКА



Финансовые

- Ежемесячная комиссия



Нефинансовые

- Доступ к значительному объёму данных



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
КЛИЕНТА



Финансовые

- Увеличение ROI через умные советы по инвестированию



Нефинансовые

- Детализированное управление расходами в одном приложении

Банк нового поколения, Starling Bank предлагает своим клиентам широкий спектр финансовых продуктов и услуг с использованием сторонних API



Другое

Финансовый маркетплейс



БАНК 2.0



ОПИСАНИЕ

Starling Bank предлагает широкий спектр финансовых продуктов и услуг в маркетплейсе за счет интеграции со сторонними поставщиками услуг

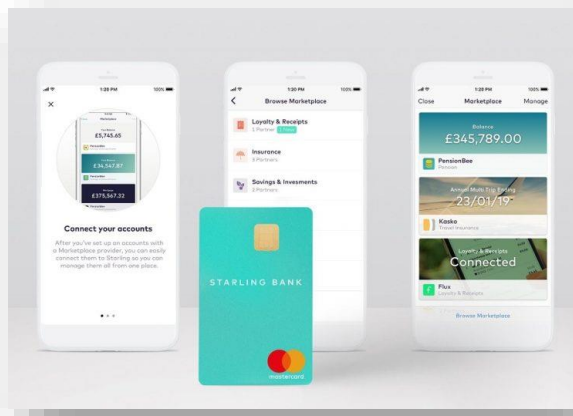
Успешная интеграция с 24 партнёрами с разноплановыми сервисами на маркетплейсе¹



РЕГУЛЯТОРНАЯ ПОДДЕРЖКА

Account Information Services, Payment Initiation Service Providers

Субъектам Payment Initiation Service Providers (PISP) и Account Information Service Providers (AISP) разрешён доступ к счетам, открытым Account Servicing Payment Service Providers (ASPSP) для инициации платежей и сбора финансовой информации



Starling представляет партнерские услуги в виде виджетов и позволяет совершать основные виды операций из аккаунта Starling

→ Инвестиции

→ Сбережения

→ Ипотека

→ Счета и платежи

→ P2P инвестиции



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
ИГРОКА

Финансовые

Нефинансовые

• Комиссии за транзакции и дополнительные продажи

• Повышение заинтересованности клиентов



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
КЛИЕНТА

Финансовые

Нефинансовые

• n/a

• Наличие различных продуктов и услуг в одном месте

Grab – это приложение из Сингапура, предлагающее пользователям небанковские сервисы в дополнение к основным платёжным функциям



Другое

Расширяя банковские маркетплейсы



FINTECH



ОПИСАНИЕ

Grab – это super app (приложение с множеством функций) из Сингапура, предлагающее небанковские услуги в приложении

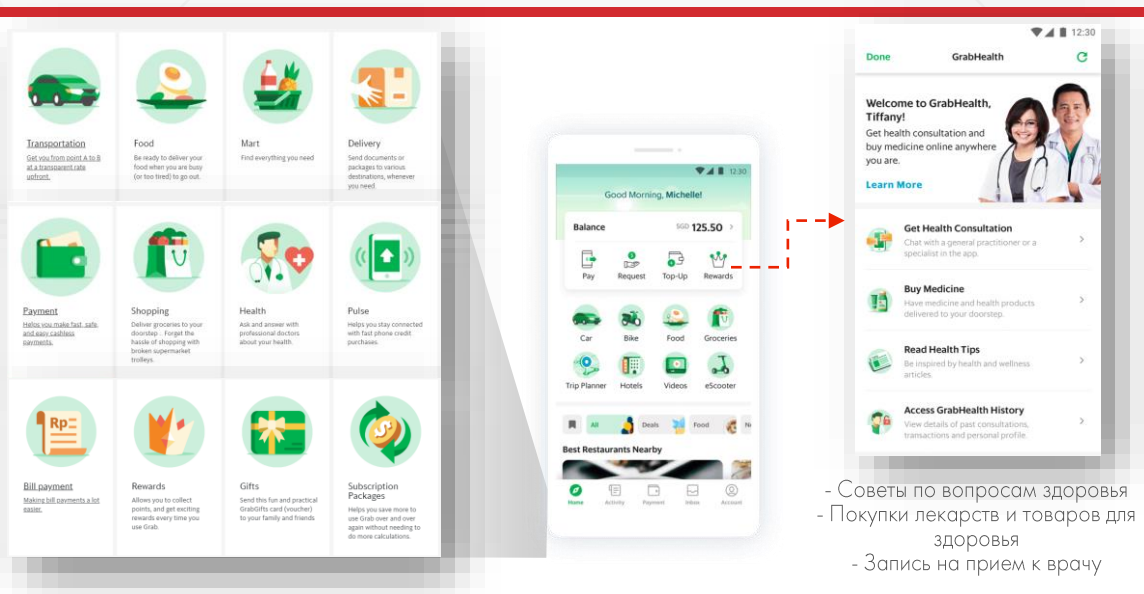
У Grab более 187 млн пользователей в 8 странах¹



РЕГУЛЯТОРНАЯ ПОДДЕРЖКА

Account Information Services, Payment Initiation Service Providers

Открытые API действуют с 2016 года, когда Monetary Authority of Singapore (MAS) выпустило API-интерфейсы в отношении части своих собственных данных. Это должно было расширить возможности финансовых учреждений и поставщиков услуг в части обслуживания своих клиентов. MAS позиционировал это как пример для рынка. Специальное регулирование в части взаимодействия банков и сторонних поставщиков услуг отсутствует



- Советы по вопросам здоровья
- Покупки лекарств и товаров для здоровья
- Запись на прием к врачу



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
ИГРОКА

Финансовые
Нефинансовые

- Комиссия с клиента
- Привлечение новых клиентов и повышение заинтересованности



ВЫГОДЫ
ДЛЯ
КЛИЕНТА

Финансовые
Нефинансовые

- n/a
- Наличие различных продуктов и услуг в одном месте

По результатам интервью с экспертами и участниками рынка, управление счетами – наиболее востребованный сценарий для Open Banking



Наиболее востребованные сценарии использования Open Banking

Какие продукты или сервисы Вы хотели бы развивать с помощью Open Banking?



Для эффективного внедрения Open Banking необходимо учитывать ряд аспектов



Open Banking – глобальная тенденция, учитесь у других



Рассматривайте Open Banking в рамках общей стратегии, а не отдельно



Подумайте об открытой экосистеме



Клиентский опыт – ключ к успеху



Барьеры между банковской и другой деятельностью быстро стираются



Мобильное приложение может стать ключевым активом для привлечения клиентов



Ценообразование и искусственный интеллект, аналитические навыки становятся все более важными по мере исчезновения асимметрии в информации о клиентах

Спасибо!

Контакты в случае возникновения вопросов

Ainur Zhanturina, *Head of Fintech Competence Center*
a.zhanturina@aifc.kz

Pavel Kondrashev, *Senior Managing Consultant*
pavel.kondrashev@mastercard.com

Sergey Popov, *Managing Consultant*
Sergey.Popov@mastercard.com

Derya Adiguzel, *Associate Managing Consultant*
Derya.Adiguzel@mastercard.com

Mert Bakioglu, *Associate Consultant*
Mertismail.Bakioglu@mastercard.com

