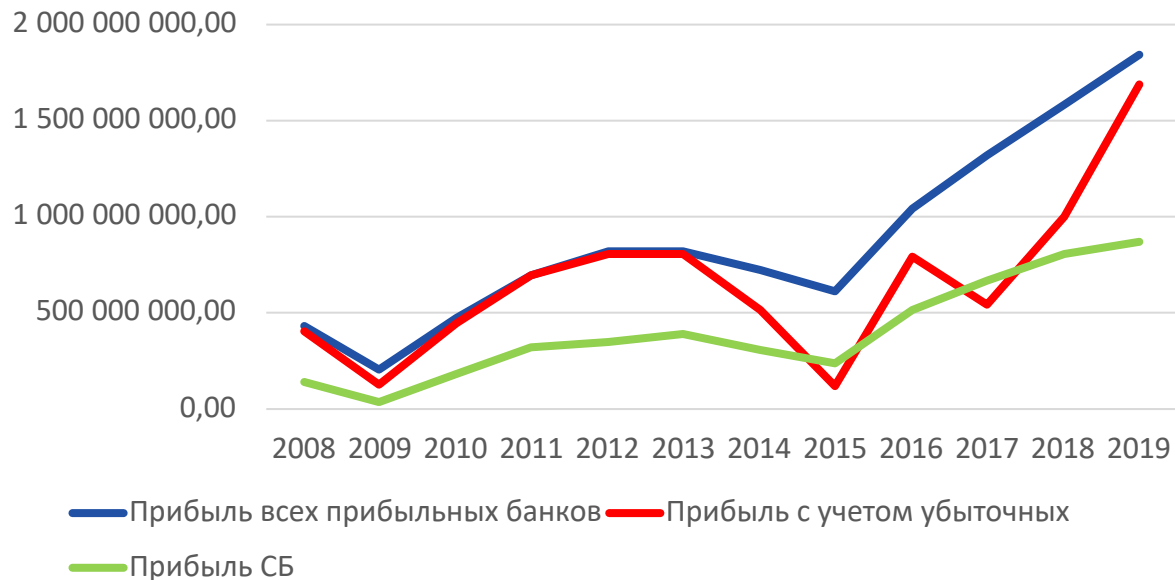
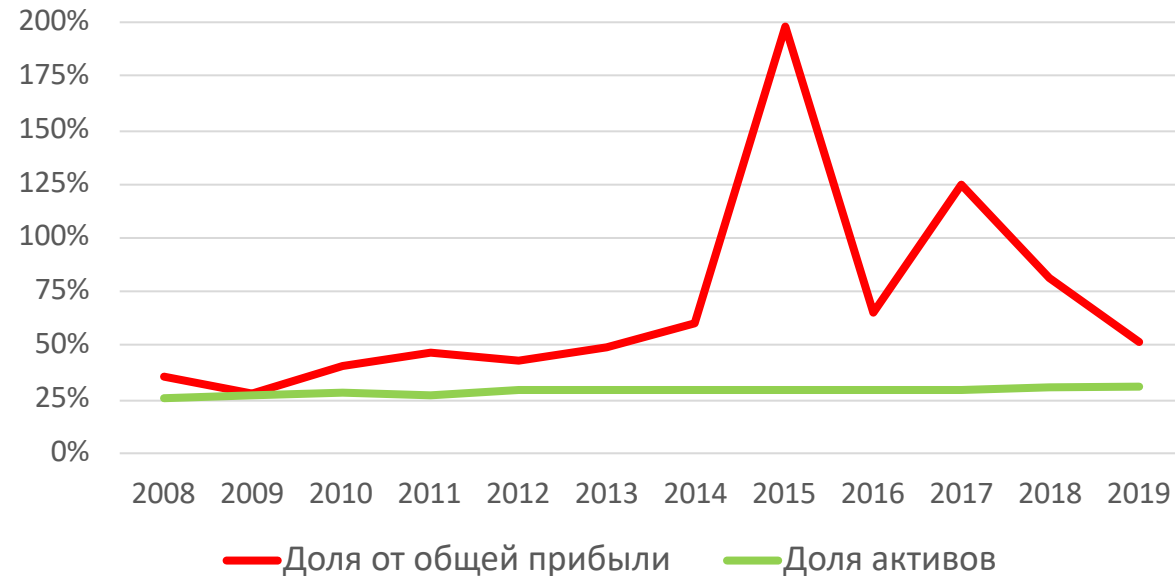


Есть ли место посредничеству при межбанковском сотрудничестве?

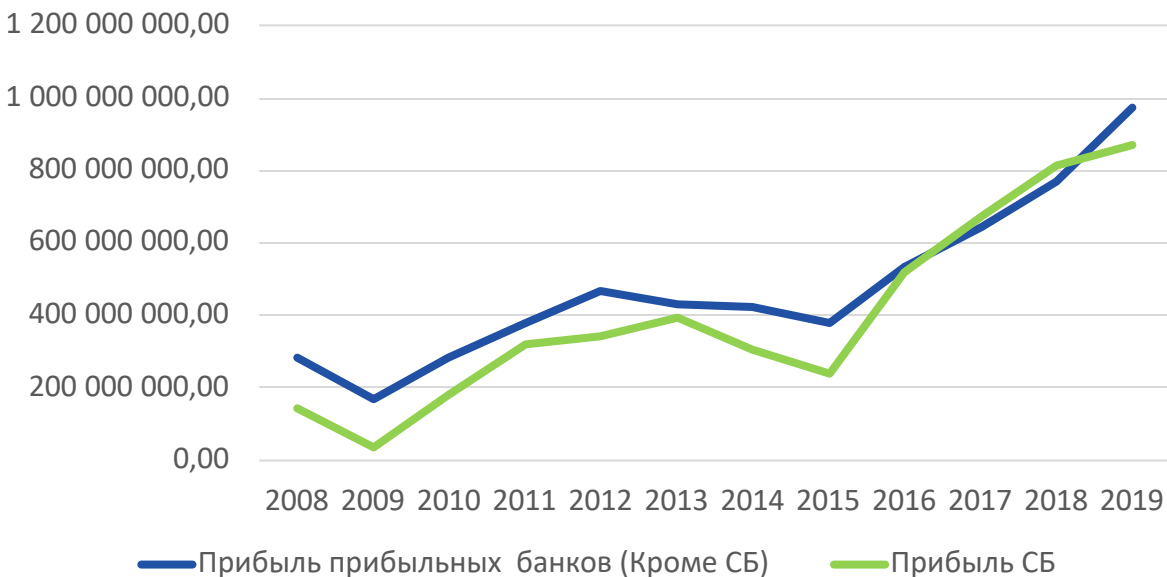
Динамика Прибыли



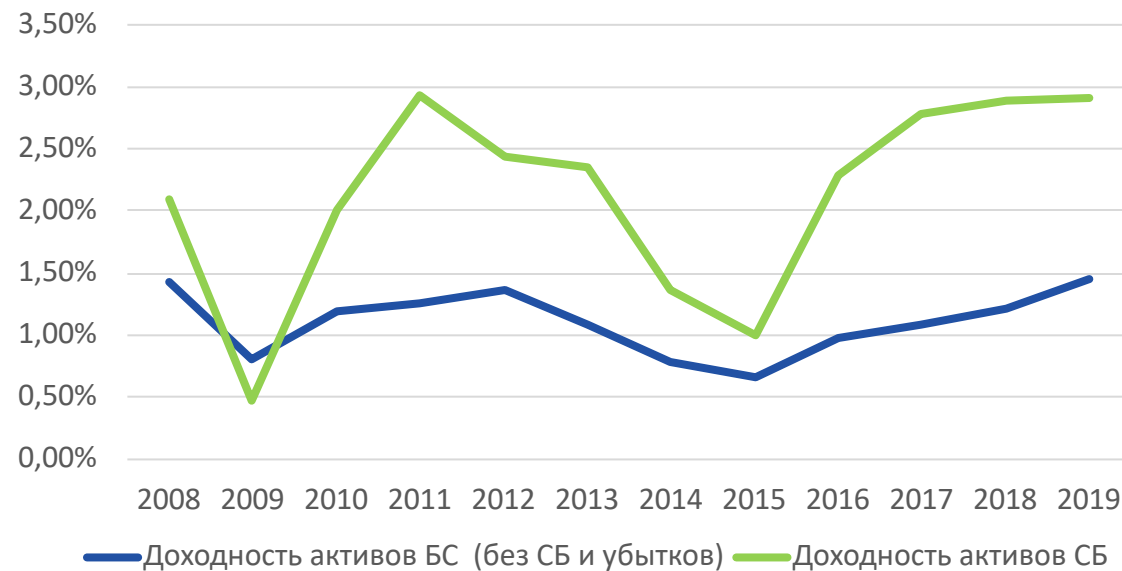
Доля рынка с учетом убытков БС



Динамика прибыли, руб.



Доходность, %



| Банки | Суть идеи | Ключевые сущности | Плюсы | Минусы |
|--|---|--|--|--|
|  <p>СБЕРБАНК <i>Всегда рядом</i></p> <p>Последователи</p>    | <p>Построение «Расчетного гиганта» и обогащение его небанковской функциональностью</p> <p>Банк эксплуатирует идею 10 лет</p> | <p>СБОЛ – крупнейший интернет банк МСБ</p> <p>Деловая среда – агентский канал продаж</p> <p>Сбермаркет – встроенные сервисы для бизнеса</p> <p>Школа для МСБ – GR проект</p> | <p>Огромная клиентская база (2,5 млн. МСБ)</p> <p>Для своих клиентов – банк первого выбора (более 50% операций)</p> <p>Наличие линейки кредитных продуктов</p> <p>Наличие линейки не банковских Data source</p> | <p>Кризис идей (эксплуатируют старые темы, упускают новые возможности)</p> <p>Не стали экосистемой для рынка малых банков</p> <p>Технологический риск из-за устаревания платформы</p> |
|  <p>Точка банк для предпринимателей</p> <p>Последователи</p>    | <p>Создание среды для Физюриков, в которой им комфортно, безопасно и классно</p> <p>Точка эксплуатирует идею 15 лет</p> | <p>Мобильный банк – очень удобный</p> <p>Интернет банк – тоже удобный</p> <p>Лучшие колл-центр и чат – реально принимают решение</p> <p>Бесшовно-интегрированные сервисы</p> | <p>Точка – это ИТ компания</p> <p>Мультибанковскость (Открытие + Киви)</p> <p>Концепция филиала (банк партнер создает под Точку отдельный филиал)</p> | <p>Нет новых банков-партнеров</p> <p>Не занимаются кредитами</p> <p>Много конкурентов</p> |

I. Формирование замысла в Сбербанке 09 - 13

1. Реализация отдельных проектов
2. Изучение международного опыта
3. Становление команды
4. Формирование замысла платформы

Проекты:



PSB II. «Единое окно» Промсвязьбанка 14 - 16

1. Комплексный бизнес-замысел
2. Использование IBM BPM
3. Первый опыт использования Camunda BPM
4. Сокращение ИТ расходов

Проекты:

Кредитный процесс

Коммерческий процесс

III. Первый проект Farzoom 2016

1. Создание нового «Единого окна» – системы MOOS
2. Активное использование возможностей Camunda BPM
3. Быстрое развитие процессов

Проект:



Запуск образцового проекта по госгарантиям

IV. Экосистема банковского бизнеса 17 - н/в

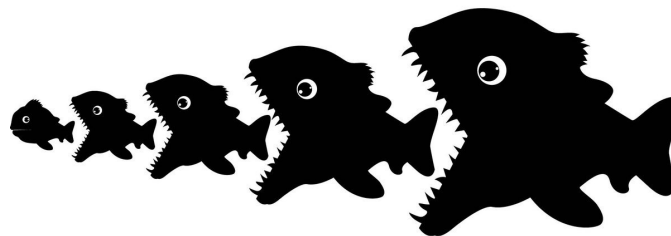
1. Полноценная микросервисная архитектура (более 200 сервисов)
2. Библиотека готовых бизнес решений
3. Масштабируемость и надежность
4. Межбанковский роуминг **Farzoom Place**

Проекты:

20+ банков-клиентов

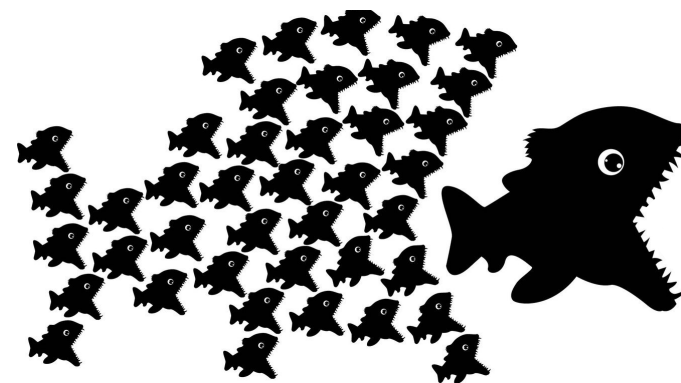
Текущие преимущества Сбербанка:

1. Одна задача – одна доработка
2. «Внутрибанковскость»
3. Объем данных
4. Привлекательность для партнеров
5. Объем инвестиций

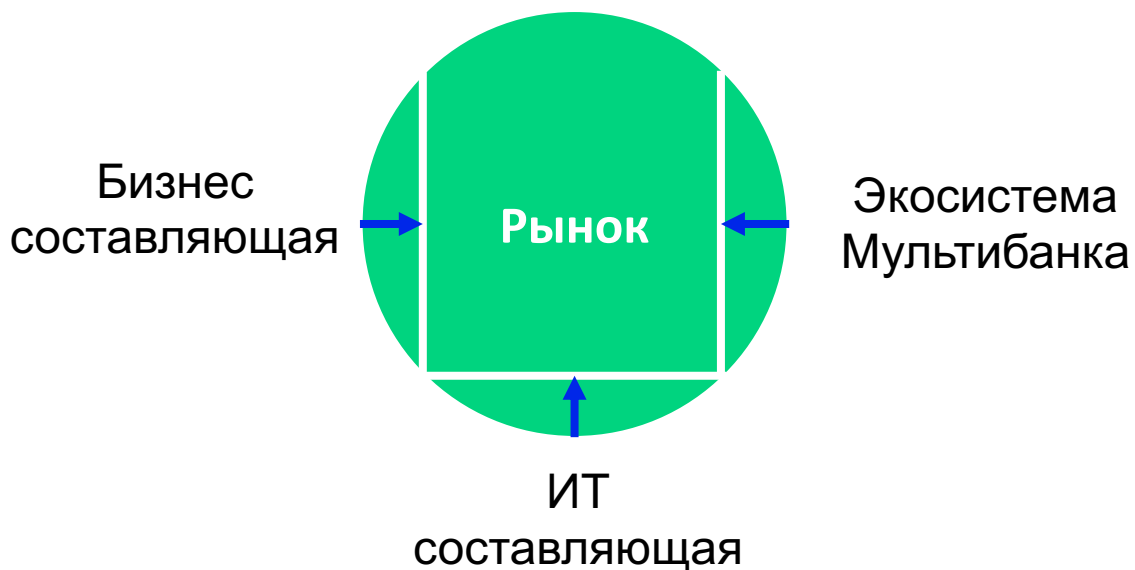


Единственный способ переломить тенденцию – это альтернативная экосистема, которая может дать:

1. Единство технологий
2. Единый сервис идентификации и единое электронное досье
3. Биржу банковских продуктов
4. Универсальный кредитный рейтинг
5. Мультибанковскую систему интернет-банкинга
6. Единый маркетплейс сопутствующих продуктов (сдача отчетности, ведение бухгалтерии, СРМ и др.)
7. Большой объем активов, клиентов и инвестиций



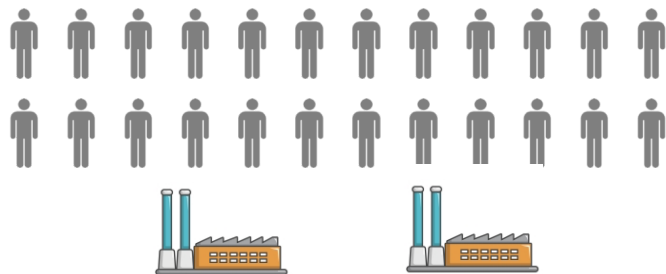
Модель конкуренции



Акцент на цепочках



B2C



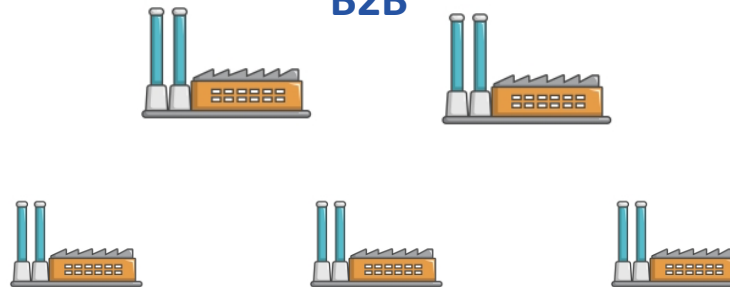
1. Бизнес обслуживает преимущественно физических лиц
2. По численности – самый большой сегмент

Много клиентов

Низкая платежеспособность

Алый океан

B2B

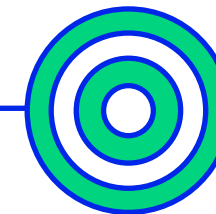


1. Компании оказывают друг другу услуги и выстраиваются в цепочки
2. Сегмент более компактный по численности

Большие объемы

Высокие риски

Можно работать



B2G



1. Бизнес обслуживает интересы государства и госкомпаний
2. В этом сегменте менее 500 000 компаний

Самый перспективный сегмент

Нужен технологический рывок

Голубой океан

- 1. Банки не доверяют друг другу – нужна юридическая основа консорциума**
- 2. У всех разные технологии – нужна «единая шина»**
- 3. Конкуренция должна быть цивилизованной – нужна Биржа продуктов**
- 4. Для расширенного сопровождения нужен единый формат**
- 5. Для работы с данными нужны единые витрины**

Спасибо за внимание!



Контакты:

Леушев Андрей

+7-964-626-00-40

leushev@farzoom.com

facebook.com/aaleushev

linkedin.com/in/andrey-leushev-222260a8