

УДК 336.71  
JEL: G10, G21

DOI 10.33278/SAE-2020.book1.316-319

## A SYSTEMIC APPROACH TO INTERACTION BETWEEN FINTECH COMPANIES AND BANKS

## СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ FINTECH-КОМПАНИЙ И БАНКОВ

Sergey S. Matveevskii<sup>1</sup>

ORCID 0000-0002-8307-910X

Сергей Сергеевич Матвеевский<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Financial University under the Government of the Russian Federation

<sup>1</sup> Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Keywords: *FinTech, BigTech-company, FinTech-company, bank, neobank, ecosystem, competition*

Ключевые слова: *FinTech, BigTech-компания, FinTech-компания, банк, необанк, экосистема, конкуренция*

The research presentation is devoted to a systemic approach to solving the problems of interaction between FinTech companies and banks in the context of digitalization of the processes of production and sale of banking services. The experience of interaction between FinTech companies and banks abroad and in Russia has made it possible to establish a number of regularities: the development of FinTech companies and their “transformation” into neobanks is associated with an increase in financial services of companies, raising capital, cooperation with banks and the use of specialized platforms.

For example, a FinTech company that initially provides payment services, can move to lending, currency exchange (the most demanded banking services). Raising capital by FinTech companies is necessary due to the fact that modern innovative technologies are high-tech and require the use of not only expensive equipment, but also the involvement of highly qualified specialists. For example, when using artificial intelligence (AI), machine learning in the process of preparing personalized offers of banking services offers. Coop-

Научный доклад посвящен системному подходу к решению проблем взаимодействия FinTech-компаний и банков в условиях цифровизации процессов производства и продажи банковских услуг. Опыт взаимодействия FinTech-компаний и банков за рубежом и в России позволил установить ряд закономерностей: развитие FinTech-компаний и их «превращение» в необанки связано с увеличением финансовых сервисов компаний, привлечением капитала, сотрудничеством с банками и использованием специализированных платформ. Например, FinTech-компания, первоначально предоставляющая платежные услуги, может перейти к выдаче кредитов, обмену валюты (наиболее востребованные банковские услуги). Привлечение капитала FinTech-компаниями необходимо в связи с тем, что современные инновационные технологии являются наукоемкими и требуют использования не только дорогостоящего оборудования, но и привлечения высококвалифицированных специалистов. Например, при использовании искусственного интеллекта (ИИ), машинного обучения в процессе подготовки персонализированных предложений банковских услуг. Сотрудничество FinTech-компаний с банками – это сложный

eration of FinTech companies with banks is a complex process of the “existence” of new competitors in the banking sector: on the one hand, FinTech companies can mutually beneficially cooperate in outsourcing with banks (which are already implementing their own digital transformation), on the other hand, for FinTech companies always face a risk of becoming completely dependent on the respective bank or being absorbed by the bank.

The so-called FinTech platforms are specialized FinTech companies that provide ready-made payment services, information and other support for the production and sale of banking services. Such platforms allow any new player to create their own original FinTech company and start competing with already existing FinTech companies, banks fulfilling their digital transformation and neobanks (as is indicated in foreign sources, an initial capital of 500 thousand US dollars will be enough for this).

Foreign countries experience simultaneous active competition and cooperation between BigTech and FinTech companies, neobanks and traditional banks. To a certain extent, this is determined by the different competitive positions of the main players, their capabilities in the provision of banking services, and access to capital. Surely, in order to identify the real trends of competition and cooperation, it is necessary to summarize a large amount of information, access to which, for objective reasons, is limited. For example, a foreign BigTech company can constantly monitor all new services and FinTech companies operating in its segment, producing similar or innovative services. After analyzing the new service, the BigTech company will have to choose: either to independently create conditions for the production (sale) of a new service, or start cooperation with a new FinTech company (allowing for its acquisition).

In Russia, given the scale and active digital transformation of Sberbank, VTB and other large banks, FinTech companies are relatively competitive in the P2P and P2G-payment segments.

Solving the problems of interaction between FinTech companies and banks is currently becoming

процесс «существования» новых конкурентов в банковском секторе: с одной стороны, FinTech-компании могут по аутсорсингу взаимовыгодно сотрудничать с банками (которые уже реализуют собственную цифровую трансформацию), с другой стороны, для FinTech-компаний всегда существует риск стать полностью зависимыми от соответствующего банка или быть поглощенными банком.

Т.н. FinTech-платформы – это специализированные FinTech-компании, которые предоставляют готовые сервисы платежей, информационное и иное сопровождение производства и продажи банковских услуг. Подобные платформы позволяют любому новому игроку создать свою, оригинальную FinTech-компанию и начать конкурировать с уже существующими FinTech-компаниями, банками, осуществляющими цифровую трансформацию и необанками (как отмечается в зарубежных источниках, для этого будет достаточно начального капитала в 500 тыс. долларов США).

За рубежом наблюдается одновременно активная конкуренция и сотрудничество BigTech- и FinTech-компаний, небанков и традиционных банков.

В определённой степени это определяется различными конкурентными позициями основных игроков, их возможностями в области предоставления банковских услуг, доступом к капиталу. Безусловно, чтобы выявить реальные тренды конкуренции и сотрудничества, необходимо обобщить большой объем информации, доступ к которой, по объективным причинам, ограничен. Например, зарубежная BigTech-компания может постоянно отслеживать все новые услуги и FinTech-компании, действующие в ее сегменте, производящие аналогичные или инновационные услуги. После анализа новой услуги, BigTech-компания будет вынуждена выбирать: или самостоятельно создавать условия для производства (продажи) новой услуги или начинать сотрудничество с новой FinTech-компанией (допуская ее приобретение).

В России, с учетом масштаба и активной цифровой трансформацией Сбербанка, ВТБ и других крупных банков, FinTech-компании являются относительно конкурентными в сегментах P2P- и P2G-платежей.

more complicated due to the emergence of banking ecosystems. FinTech companies are under intense pressure to become partly or wholly dependent on digitally transformed banks.

Further aggravation of competition is inevitable between BigTech and FinTech companies, neobanks and traditional banks that have undergone digital transformation.

In these conditions, a FinTech company or bank will have a competitive advantage that will be able to process customer databases in the best way, and most effectively use such innovative technologies as machine learning, virtual reality, augmented reality and elements of artificial intelligence.

Obviously, the key point in this situation will be the search for technical conditions and elements of business processes, when it is expedient and effective to use the specified innovative technologies. In this regard, close cooperation of the so-called "subject experts" (specialists in classical banking) and specialists in the field of information processing, who know peculiarities of innovative technologies, will be very important.

For example, a lending practitioner may determine a set of data that determine the creditworthiness of an individual borrower (factors that determine creditworthiness). And a machine learning specialist will be able to propose a model that will evaluate these factors based on indirect data.

It should be borne in mind that high-quality and reliable initial data will determine the accuracy and applicability of models built using innovative technologies.

Решение проблем взаимодействия FinTech-компаний и банков в настоящее время усложняется в связи с возникновением экосистем банков. FinTech-компании оказываются под сильным давлением, и могут стать частично или полностью зависимыми от банков, прошедших цифровую трансформацию. Неизбежно дальнейшее обострение конкуренции между BigTech- и FinTech-компаниями, небанками и традиционными банками, прошедшими цифровую трансформацию.

В этих условиях конкурентное преимущество будет у той FinTech-компании или банка, которые сумеют лучшим образом обрабатывать базы данных клиентов, наиболее эффективно использовать такие инновационные технологии как машинное обучение, виртуальная реальность, дополненная реальность и элементы искусственного интеллекта.

Очевидно, что ключевым моментом в этой ситуации будет поиск тех условий и элементов бизнес-процессов, когда целесообразно и эффективно использовать указанные инновационные технологии.

В связи с этим чрезвычайно важно тесное сотрудничество т.н. «предметников» (специалистов в классическом банковском деле) и специалистов в области обработки информации, владеющих особенностями инновационных технологий.

Например, специалист в области кредитования может определить совокупность данных, которые определяют кредитоспособность заемщика-физического лица (факторы, определяющие кредитоспособность). А специалист по машинному обучению сможет предложить модель, которая позволит оценивать указанные факторы на основании косвенных данных.

Следует учитывать, что качественные и достоверные исходные данные будут определять точность и применимость построенных с помощью инновационных технологий моделей.

## References / Библиография

1. Agapitov, D. Fintekh-servisy i banki – partnery ili konkurenty? [Fintech services and banks – partners or competitors?]. Forbes [Forbes]. Available at: <https://www.forbes.ru/tehnologii/340535-finteh-servisy-i-banki-partnery-ili-konkurenty> (accessed 07.06.2020).
2. Artemov, S. Banki protiv fintekh-kompanij: kto kogo s'est? [Banks versus fintech companies: who will eat whom?]. Nacional'nyj bankovskij zhurnal [National Banking Journal]. Available at: <http://nbj.ru/publs/banki-i-biznes/2019/05/13/banki-protiv-fintex-kompanii-kto-kogo-s-est/> (accessed 21.07.2020).
3. Banki i fintekh-kompanii: vzaimodejstvie i konkurenciya [Banks and fintech companies: interaction and competition]. Ed. L.S. Aleksandrovoj. Moscow, Rusajns [Ru-science]. 2020. 304 p.
4. Banki, platformy, fintekhi: partnery ili konkurenty? [Banks, platforms, fintechs: partners or competitors?]. VC [VC]. Available at: <https://vc.ru/apibank/92220-banki-platformy-fintehi-partnery-ili-konkurenty> (accessed 22.05.2020).
6. Fintech News: [Электронный ресурс] // Fintech News. Режим доступа: <https://www.fintechnews.org/report-63-of-arac-customers-willing-to-switch-to-neobanks/> (дата обращения: 17.06.2020).
7. Matveevskii S.S., Berdyshev A.V., Prokofiev M.N., Ryabchenko L.I. Fintech in the banking system of Russia: problems and prospects. / GCPMED 2018 – International Scientific Conference «Global Challenges and Prospects of the Modern Economic Development». 2019. pp. 344-356.
1. Агапитов, Д. Финтех-сервисы и банки – партнеры или конкуренты? [Электронный ресурс] // Forbes. Режим доступа: <https://www.forbes.ru/tehnologii/340535-finteh-servisy-i-banki-partnery-ili-konkurenty> (дата обращения: 07.06.2020).
2. Артемов С. Банки против финтех-компаний: кто кого съест? [Электронный ресурс] // Национальный банковский журнал. Режим доступа: <http://nbj.ru/publs/banki-i-biznes/2019/05/13/banki-protiv-fintex-kompanii-kto-kogo-s-est/> (дата обращения: 21.07.2020).
3. Банки и финтех-компании: взаимодействие и конкуренция: Монография / под ред. Л.С. Александровой. М.: Русайнс, 2020. 304 с.
4. Банки, платформы, финтехи: партнеры или конкуренты? [Электронный ресурс] // VC. Режим доступа: <https://vc.ru/apibank/92220-banki-platformy-fintehi-partnery-ili-konkurenty> (дата обращения: 22.05.2020).
6. Fintech News: [Электронный ресурс] // Fintech News. Режим доступа: <https://www.fintechnews.org/report-63-of-arac-customers-willing-to-switch-to-neobanks/> (дата обращения: 17.06.2020).
7. Matveevskii S.S., Berdyshev A.V., Prokofiev M.N., Ryabchenko L.I. Fintech in the banking system of Russia: problems and prospects. / GCPMED 2018 – International Scientific Conference «Global Challenges and Prospects of the Modern Economic Development». 2019. pp. 344-356.