

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 336.71 JEL G10, G21

Матвеевский Сергей Сергеевич

канд. техн. наук, ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Прави-
тельстве Российской Федерации»,
г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0002-8307-910X

e-mail: ssmatveevskii@fa.ru

Бердышев Александр

Валентинович

канд. экон. наук, ФГОБУ ВО «Финансо-
вый университет при Правительстве
Российской Федерации», г. Москва,
Российская Федерация

ORCID: 0000-0002-0634-9321

e-mail: AVBerdyshev@fa.ru

Matveevskii Sergey

Candidate of Technological Sciences,
Financial University under the Government
of the Russian Federation, Moscow, Russia

ORCID: 0000-0002-8307-910X

e-mail: ssmatveevskii@fa.ru

Berdyshev Aleksandr

Candidate of Economic Sciences, Financial
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia

ORCID: 0000-0002-0634-9321

e-mail: AVBerdyshev@fa.ru

DOI 10.26425/1816-4277-2020-11-174-180

FINTECH-КОМПАНИИ И ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С БАНКАМИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Аннотация. В работе рассмотрены особенности взаимодействия FinTech-компаний и банков за рубежом и в России. Сделан вывод о том, что развитие и превращение FinTech-компаний в нео-банки связано с увеличением финансовых сервисов компаний, успешным привлечением капитала, сотрудничеством с банками и использованием специализированных платформ. Подчеркнуто, что за рубежом наблюдается активная конкуренция и сотрудничество BigTech- и FinTech-компаний, нео-банков и традиционных банков; в России, в условиях активной цифровой трансформации Сбербанка и других крупных банков FinTech-компании активны только в сегментах P2P- и P2G-платежей. Подчеркнуто значение экосистем банков, которые превращают современные российские банки в универсальные платформы, предоставляющие партнерам и клиентам многочисленные услуги. Следует ожидать дальнейшего обострения конкуренции между BigTech- и FinTech-компаниями, нео-банками, а также банками, прошедшими цифровую трансформацию, в денежно-кредитной сфере как на национальных, так и на международных рынках.

Ключевые слова: банк, конкуренция, нео-банк, открытые API, экосистема, BigTech-компания, FinTech, FinTech-компания.

Для цитирования: Матвеевский С.С., Бердышев А.В. Fintech-компании и их взаимодействие с банками: международный и российский опыт//Вестник университета. 2020. № 11. С. 174–180.

FINTECH COMPANIES AND THEIR INTERACTION WITH BANKS: INTERNATIONAL AND RUSSIAN EXPERIENCE

Abstract. The paper examines the features of interaction between FinTech companies and banks abroad and in Russia. The authors conclude that the development and transformation of a FinTech company into neo-banks is associated with an increase in financial services for companies, successful capital raising, cooperation with banks and the use of specialized platforms. It is emphasized that abroad there is active competition and cooperation between BigTech and FinTech companies, neo-banks and traditional banks; in Russia, in the context of the active digital transformation of Sberbank and other large banks, FinTech companies are active only in the P2P and P2G payment segments. The authors emphasize the importance of banking ecosystems that transform modern Russian banks into universal platforms that provide partners and clients with a variety of services. As a result, further intensification of competition between BigTech and FinTech companies, neo-banks, as well as banks that have undergone digital transformation, in the monetary sphere, both in national and international markets, should be expected.

Keywords: bank, BigTech-company, competition, ecosystem, FinTech, FinTech-company, neo-bank, open APIs.

For citation: Matveevskii S.S., Berdyshev A.V. (2020) Fintech companies and their interaction with banks: international and Russian experience. *Vestnik universiteta*. 1. 11, pp. 174–180. DOI: 10.26425/1816-4277-2020-11-174-180

© Матвеевский С.С., Бердышев А.В., 2020. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2020. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Развитие FinTech привело к активной цифровизации финансовых компаний, включая банки, и созданию FinTech-компаний.

Совет по финансовой стабильности (Financial Stability Board), рассматривая FinTech, выделяет финансовые инновации, непосредственно связанные с предоставлением финансовых услуг, появлением новых продуктов; все это кардинально влияет на финансовые организации и рынки и приводит к возникновению новых бизнес-моделей [11]. ЕУ дает следующее определение FinTech-компаниям: компания, которая использует новые бизнес-модели, основанные на применении современных технологий обработки данных при производстве и продаже финансовых услуг [13].

FinTech привел не только к возникновению FinTech-компаний и цифровизации традиционных банков, но и к появлению нео-банков [16]. В результате рынок финансовых и банковских услуг изменился принципиальным образом, резко возросла конкуренция, что создало угрозу для существования традиционных банков [1; 2; 3; 4].

Данная работа посвящена анализу взаимодействия FinTech-компаний, традиционных банков, банков, реализующих цифровизацию, нео-банков на рынке производства и продажи как традиционных, так и инновационных банковских услуг.

Методология исследования: анализ и обобщение практических примеров функционирования и взаимодействия FinTech-компаний, нео-банков, традиционных банков, BigTech-компаний, использование сущности FinTech и особенностей производства и продажи банковских услуг.

Основой FinTech являются переносные гаджеты и девайсы, которые позволяют использовать финансовые услуги 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, что принципиально меняет условия потребления банковских услуг.

Например, в 2011 г. FinTech-компания Moven (американская компания, разработавшая приложение для банковского счета CBW Bank – классический пример сотрудничества банка и FinTech-компания) предложила использовать управление банковским счетом с использованием мобильного устройства, а в 2017 г. стала нео-банком (стала предлагать платежные услуги). В настоящее время Moven позволяет своим клиентам в режиме реального времени контролировать все свои расходы и сбережения, активно использует онлайн-кредитование, работает с платежными картами. В 2019 г. нео-банк имел почти три миллиона пользователей, доход банка основан на платежах за использование программного обеспечения [5].

В 2013 г. была основана FinTech-компания MoneyLion. Она предлагала микрокредиты и бесплатную оценку кредитоспособности заемщиков. Развивая мобильные приложения, в 2016 г. компания предоставила возможность своим клиентам работать на фондовой бирже (минимальный объем вложений в портфель ценных бумаг), а держатели счетов получили право использовать платежные карты. В 2019 г. у MoneyLion было 5,7 млн пользователей: сервис предлагал семь финансовых продуктов, ожидалось предоставление брокерских услуг, планировался выпуск собственных кредитных карт. В 2019 г. оценочная стоимость MoneyLion, как нео-банка, составила 1 млрд долл. США (всего FinTech-компания к концу 2019 г. привлекла 256,04 млн долл. США в виде инвестиций). С 2013 г. MoneyLion сэкономил клиентам более 7 млн долл. США, заработал более 12 млн долл. США и помог 70 % клиентов улучшить свои кредитные оценки на 30 пунктов [12].

Еще один пример удачного развития FinTech-компаниями – Dave. Основной сервис компании: исключение штрафов за одобренный овердрафт (за незначительную плату компания отслеживает состояние счета клиента и, в случае необходимости, пополняет его, используя собственные средства). Для превращения FinTech-компаниями в нео-банк, собственник запустил сервис обработки платежных карт, что позволило увеличить доход компании. Ожидалось, что в 2019 г. выручка Dave достигнет 100 млн долл. США (предполагается, что количество пользователей может вырасти до 4,5 млн пользователей), в 2019 г. Dave, как нео-банк, оценивается в 1 млрд долл. США [5].

Основа успешного развития FinTech-компаниями (превращение компании в нео-банк) – это инфраструктура, благодаря которой создать в настоящее время не только FinTech-компанию, но и нео-банк относительно просто и дешево: существующие готовые приложения для гаджетов позволяют новой FinTech-компаниями легко сотрудничать с традиционными банками и предлагать клиентам основные банковские продукты и услуги. По оценкам специалистов, создание новой FinTech-компаниями может стоить не более 500 тыс. долл. США. Важным элементом указанной инфраструктуры являются цифровые платформы-посредники: реагируя на возникший спрос со стороны FinTech-компаниями, IT-компаниями наладили производство необходимого программного и аппаратного обеспечения, что позволяет новым и действующим FinTech-компаниями, нео-банками быстро расширять ассортимент финансовых услуг и активно конкурировать с крупными традиционными банками (открытие счетов, работа с платежными картами и пр.) [15].

Есть примеры настолько успешного развития FinTech-компаний, что эти компании оказываются способными покупать традиционные банки: например, банк Capital One в 2019 г. входил в десятку крупнейших банков США (активы составляли 390,4 млрд долл. США). Такое развитие бывшей FinTech-компании оказалось возможным потому, что она с 2005 г. стала агрессивно расти за счет покупки традиционных банков [9].

Превращение успешных FinTech-компаний в нео-банки происходит уже достаточно давно: в 2014 г. была создана FinTech-компания Atom (Великобритания), а в 2017 г. Atom, фактически, стал нео-банком, предоставляя, в том числе, ипотечные кредиты на срок более 30 лет, объемом до 2,5 млн долл. США. За 2018 г. банк привлек на депозитные счета 1,4 млрд фунтов стерлингов и выдал банковских кредитов (в основном, ипотечных) в объеме 1,2 млрд фунтов стерлингов, в 2019 г. капитализация банка составила 1,3 млрд долл. США, оборот – 36,5 млн фунтов стерлингов, объем инвестиций в банк составил 584,5 млн долл. США, количество сотрудников в июле 2020 г. составило 334 [15].

Конкурент Atom – нео-банк Monzo Bank Ltd (основан в Великобритании в 2015 г., собрал необходимый для регистрации 1 млн фунтов стерлингов на британской платформе краудфандинга Crowdfunder за 96 секунд, имеет банковскую лицензию) предлагает предоплаченные карты и другие финансовые услуги, предоставляет доступ к своему API. В 2019 г. его стоимость превышала 2 млрд фунтов стерлингов, в нем работало около 850 сотрудников, количество его клиентов составило 2 млн. Клиенты Monzo могут бесплатно пользоваться услугой овердрафта, а на депозиты свыше 1 тыс. фунтов стерлингов банк дополнительно начисляет 1 % [15].

В 2019 г. N26, немецкий нео-банк (осуществляет операции и в США), дополнительно привлек 170 млн долл. США инвестиций, что привело к росту его стоимости до 3,5 млрд долл. США. Сейчас этот нео-банк входит в десятку самых дорогих FinTech-компаний мира [15].

Взаимодействие FinTech-компаний, нео-банков с традиционными банками предполагает не только конкуренцию, сотрудничество, но и взаимное поглощение: укрепление положения испанского банка BBVA на рынке США в 2017 г. было реализовано путем покупки банком американской FinTech-компании Simple (стоимость приобретения – 117 млн долл. США). Некоторые FinTech-компании, например, Revolut и Wirex конкурируют непосредственно с банками: Revolut предлагает платежную карту Mastercard, имеющую мультивалютный счет. Активно действуют FinTech-компании, обеспечивающие онлайн платежи: например, Stripe, имеет капитал 5 млрд долл. США и, по мнению специалистов, обслуживает половину всех интернет-пользователей США [15].

Интересный тренд последнего времени: признанные FinTech-компании, ранее не работавшие в банковской сфере, начинают предлагать услуги на банковском рынке (например, Betterment, которая ранее специализировалась на управлении активами, стала предлагать расчетно-депозитные услуги) [15].

В 2019 г. еще активнее развивался процесс поглощения крупными FinTech-компаниями мелких компаний и стартапов: например, Stripe и Credit Karma характеризуются значительными объемами поглощений, известный интернет-гигант Alibaba стимулировал дальнейшее развитие своей FinTech-компанией Ant Financial [15].

Объектами поглощения со стороны FinTech-компаний могут стать и некоторые традиционные банки: капитализация IT-гигантов (BigTech-компаний) на бирже выше, чем у ведущих банков. Однако, «избыточные» ресурсы крупных банков США (более 100 млрд долл. США) создают постоянную угрозу поглощения, практически, для всех FinTech-компаний: многие традиционные банки просто покупают готовые FinTech-компании вместо длительной и дорогой разработки цифровых мобильных приложений.

В условиях обостряющейся конкуренции со стороны FinTech-компаний, наблюдается активная цифровая трансформация традиционных финансовых компаний: в частности, для повышения конкурентоспособности с FinTech-компанией Revolut, MasterCard и Visa выпустили свои виртуальные карты, начали развивать системы мобильных платежей [6].

Особенно опасны для традиционных банков BigTech-компаниями: например, Facebook (более 2 млрд аккаунтов) имеет банковскую лицензию в двух странах, уже действуют Google Finance и Amazon Finance. В Китае WeChat и Alibaba развиваются в аналогичном направлении.

Но есть примеры того, что BigTech-компаниями и банки больше сотрудничают, чем конкурируют: в американской системе технологические компании, скорее, помогают банкам транзакционно. Примером может служить Apple Pay или недавний запуск кредитной карты Apple совместно с платежной системой и банком, Amazon также строит финансовые услуги вокруг e-commerce в кобренде с Visa [15].

TenPay, WeChatPay, AliPay (Китай) – эти технологические компании конкурируют с банками более явно, однако и здесь есть свои нюансы: когда китайские технологические компании начинали развиваться, транзакционно безналичные платежи составляли очень маленькую долю, можно сказать, что BigTech-компании сами создавали это рынок.

По итогам 2019 г. можно выделить быстрое развитие FinTech-компаний по двум направлениям: платежи (платежные технологии) и обслуживание недостаточно интересных для традиционных банков клиентов (например, иммигранты без кредитной истории в США или почасовые рабочие, живущие от зарплаты до зарплаты). Соответствующие FinTech-компании являются частными и осуществляют деятельность в США (даже если они не зарегистрированы в этой стране) [17].

По данным CB Insights, объем венчурных инвестиций в нео-банки только за три квартала 2019 г. составили 2,9 млрд долл. США (за 2018 г. – 2,3 млрд долл. США). Экспертами McKinsey отмечается, что в 2019 г. не менее 5 000 FinTech-компаний во всем мире (в 2016 г. – 2 000) предоставляли финансовые услуги, основанные на использовании гаджетов, а к 2025 г. нео-банки смогут получить до 40 % общих доходов кредитных организаций [9].

Одним из первых российских нео-банков является созданный в 2006 г. Тинькофф Банк. В 2020 г. Тинькофф Банк имел более 10 млн клиентов, продолжает использовать и развивать свою экосистему Тинькофф и занимает второе место по объему портфеля кредитных карт на российском рынке с долей в 13,2 %. Чистая прибыль материнской компании Тинькофф Банк – TCS Group Holding PLC – по международным стандартам финансовой отчетности за девять месяцев 2019 г. составила 25,1 млрд руб., рентабельность капитала – 59 % [10].

Российский «Модульбанк» (нео-банк) сотрудничает исключительно с предпринимателями, предлагая различные решения для МСП. В 2017 г. «Модульбанк» первым в России начал использовать открытые API. Ключевым элементом успешного развития FinTech-компаний является наличие экосистемы, которая создает условия для взаимодействия всех участников рынка, помогает масштабировать и успешно внедрять новые технологические решения [7].

В России в 2019 г. можно было выделить три направления взаимодействия банков с FinTech-компаниями:

- покупка банком FinTech-компаний; чаще всего банки покупали перспективный IT-стартап (это дешевле). Например, СКБ-банк купил проект в сфере e-commerce Ecombank, а Альфа-Банк – сервис для оплаты с мобильных устройств Pay-me;
- создание отдельного проекта; например, Сбербанк совместно с Фондом развития интернет-инициатив подготовил специальную акселерационную программу для стартапов, с помощью которой банк находит нужное ему ноу-хау; аналогично действуют акселератор «Финтех Лаб», фонд Corviglia Capital Fund;
- совместные проекты; например, Сбербанк и «Яндекс» создали совместный интернет-магазин «Беру» [6].

Активная цифровая трансформация крупных российских банков, их грамотное взаимодействие с FinTech-компаниями, ограничили возможности развития FinTech-компаний: по сравнению с 2018 г., впечатляющих результатов к 2019 г. они добились только в сегментах P2P- и P2G-платежей [14].

У российских FinTech-компаний есть хорошие перспективы в мобильном эквайринге и микрокредитовании, например, активно развиваются «Мультибанк» группы Qiwi и сервис «Держава». В марте 2019 г. Тинькофф Банк запустил сервис «Тинькофф Инвестиции», позволяющий клиенту со смартфона осуществлять операции с фондовыми активами.

Важнейшее событие на рынке FinTech-компаний и российских банков, реализовавших цифровую трансформацию – создание экосистем. Экосистема объединяет финансовые компании, FinTech-компании, производителей и продавцов, позволяя предоставлять партнерам и клиентам практически любую услугу [8]. Как следствие, экосистема позволяет FinTech-компаниям и банкам, осуществившим цифровую трансформацию, увеличивать количество новых клиентов, сохраняя лояльность «старых». Одновременно растет оборот производителей и продавцов нефинансовых услуг и продуктов, что приводит к улучшению их финансового состояния.

Создание экосистем стало возможным благодаря развитию FinTech, цифровизации традиционных банков, созданию FinTech-компаний, которые революционным образом изменили традиционные условия оплаты различных товаров и услуг, использование технологий обработки данных.

В России в настоящее время действуют две крупных банковских экосистемы: Сбербанк и Тинькофф Банка. Обе экосистемы стремятся единообразно обрабатывать информацию о своих клиентах, поступающую по разным каналам (омниканальность). Это позволяет создавать единый банк данных о клиентах, их

запросах и т. п. Естественно, Сбербанк и Тинькофф Банк стремятся увеличивать количество партнеров в экосистемах, что позволяет улучшать обслуживание клиентов.

Для развития своих экосистем указанные банки используют разные стратегии: Сбербанк предпочитает скупать уже существующие на рынке сервисы, а Тинькофф Банк стремится создавать собственные сервисы или активно занимается интеграцией «чужих» сервисов.

Очевидно, что создание экосистемы банка требует существенных затрат, поэтому возникает вопрос о результатах (например, росте доходов, прибыли). В частности, есть информация о том, что затраты на развитие экосистемы Сбербанка в 2019 г. составили около 60 млрд руб., но нет данных об экономическом эффекте. Из отчета Тинькофф Банка за 2018 г. следует, что не связанные с процентным доходом направления деятельности, принесли банку 30 % от общей выручки (около 11 млрд руб.): можно предполагать, что это и есть итог работы экосистемы.

Российские BigTech-компании – Яндекс и Mail.Ru Group – также активно развивают собственные экосистемы: они, как и банки, сотрудничают с десятками различных компаний, которые производят и продают разнообразные товары и услуги. Но есть и существенное отличие: основой для данных экосистем российских BigTech-компаний стали не собственно банковские услуги, а известные проекты в интернете.

Таким образом, анализ взаимодействия FinTech-компаний, нео-банков и традиционных банков, банков позволяет сделать следующие выводы:

- FinTech-компании превратились в опасных конкурентов для традиционных банков, что связано не только с прямой конкуренцией, но и с угрозой поглощения;
- возможность превращения успешной FinTech-компании в нео-банк связана с существующей инфраструктурой, предложением классических банковских услуг и наращиванием клиентской базы;
- развитие FinTech-компаний, нео-банков за рубежом, в значительной степени, зависит от при тока инвестиций;
- способность традиционных банков успешно конкурировать с FinTech-компаниями зависит от успешности проводимой ими цифровой трансформации,
- взаимодействие между FinTech-компаниями, традиционными финансовыми компаниями (включая банки) и предприятиями, не имеющими отношения к финансовой сфере, формирует FinTech-экосистемы, которые заменяют традиционные двусторонние партнерства (сотрудничество FinTech-, BigTech-компаний и банков); экосистемы выгодны всем участникам и способствуют повышению их финансовой устойчивости (в России – экосистемы Сбербанка и Тинькофф Банка);
- в связи с быстрой и успешной цифровой трансформацией Сбербанка, ВТБ и других крупных российских банков, FinTech-компании в России активны только в сегментах P2P- и P2G-платежей;
- в России крупные банки или покупают FinTech-компании (включая IT-стартапы), или создают совместные проекты (как с FinTech-компаниями, так и с BigTech-компаниями);
- как следствие, конкуренция в банковской сфере будет обостряться: помимо конкуренции между собой, банки, в том числе, осуществившие цифровую трансформацию, будут вынуждены конкурировать с BigTech-компаниями, FinTech-компаниями, нео-банками и сервисами из других секторов экономики и из других стран;
- банковские регуляторы (в России – Банк России) должны внимательно следить за меняющимся ландшафтом в банковской сфере.

Библиографический список

1. Бердышев, А. В. Влияние современных финансовых технологий на институциональный состав российской банковской системы // Вестник университета. – 2019. – № 9. – С. 143-148.
2. Вдовин, В. М., Суркова, Л. Е. Информационные технологии в финансово-банковской сфере. – М.: Дашков и К, 2018. – 302 с.
3. Диденко, В. Ю., Морозко, Н. И. Основные тренды развития индустрии финансовых технологий. – М.: Кнорус, 2018. – 176 с.
4. Современные банковские продукты и услуги: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Кнорус, 2020. – 302 с.
5. Агапитов, Д. Финтех-сервисы и банки – партнеры или конкуренты? // Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/tehnologii/340535-finteh-servisy-i-banki-partnery-ili-konkurenty> (дата обращения: 21.08.2020).
6. Артемов, С. Банки против финтех-компаний: кто кого съест? // Национальный банковский журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nbj.ru/publs/banki-i-biznes/2019/05/13/banki-protiv-fintex-kompanii-kto-kogo-s-est/> (дата обращения: 21.08.2020).

7. Банки, платформы, финтехи: партнеры или конкуренты? // VC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/apibank/92220-banki-platformy-fintehi-partnery-ili-konkurenty> (дата обращения: 21.08.2020).
8. Финтех 2019. Годовое исследование рынка финансовых технологий в России // Bloomchain [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bloomchain.ru/Fintech2019.pdf> (дата обращения: 21.08.2020).
9. Эра нео-банков: как финтех-компании вытесняют с рынка традиционные банки // Финансовые новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finovosti.ru/news/finansy/era-neobankov-kak-fintekh-kompanii-vytesnyayut-s-rynka-traditsionnye-banki> (дата обращения: 21.08.2020).
10. TCS Group Тинькова получила за три квартала 25,1 млрд рублей чистой прибыли по МСФО // Bankir.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bankir.ru/novosti/20191120/tcs-group-tinkova-polucila-za-tri-kvartala-251-mlrd-rublej-cisto-j-pribyli-po-msfo-10168716/> (дата обращения: 21.08.2020).
11. Financial Stability Implications from FinTech: Supervisory and Regulatory Issues that Merit Authorities' Attention // FSB [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/R270617.pdf> (дата обращения: 21.08.2020).
12. Fuskaldo, D. MoneyLion Raises \$160 Million At A Valuation Nearing \$1 Billion // Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.com/sites/donnafuskaldo/2019/07/23/moneylion-raises-160-million-at-a-valuation-nearing-1-billion/#28993269a527> (дата обращения: 21.08.2020).
13. Global FinTech Adoption Index 2019: As FinTech becomes the norm, you need to stand out from the crowd // EY [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ey.com/en_gl/ey-global-fintech-adoption-index (дата обращения: 21.08.2020).
14. 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”. Samara, December 6-8, 2018. – Future Academy, 2019. – Pp. 344-356.
15. Report: 63% of APAC customers willing to switch to neobanks // Fintech News [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fintechnews.org/report-63-of-apac-customers-willing-to-switch-to-neobanks/> (дата обращения: 21.08.2020).
16. Sound Practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors // BIS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d431.htm> (дата обращения: 21.08.2020).
17. The Most Innovative Fintech Companies In 2019 // Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.com/fintech/2019/#36e96f2c2b4c> (дата обращения: 21.08.2020).

References

1. Berdyshev, A.V. Vliyanie sovremennykh finansovykh tekhnologii na institutsional'nyi sostav rossiiskoi bankovskoi sistemy [*Influence of modern financial technologies on the institutional composition of the Russian banking system*]. Vestnik universiteta, 2019, no 9, pp. 143-148.
2. Informatsionnye tekhnologii v finansovo-bankovskoi sfere [*Information technology in the financial and banking sector*], Vdovin V.M., Surkova L.E. Moscow, Dashkov i K, 2018. 302 p.
3. Didenko V. Yu., Morozko N. I. Osnovnye trendy razvitiya industrii finansovykh tekhnologii [*The main trends in the development of the financial technology industry*]. Moscow, KnoRus, 2018. 176 p.
4. Sovremennye bankovskie produkty i uslugi: uchebnyk [*Modern banking products and services*] /kol. avtorov ; pod red. O.I. Lavrushina. – M.: KNORUS, 2020. – 302 s.
5. 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-fintekh-servisy-i-banki-partnery-ili-konkurenty> (accessed 21.08.2020).
6. 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-fintekh-kompanii-kto-kogo-s-est/> (accessed 21.08.2020).
7. 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 21.08.2020).
8. Fintekh 2019. Godovoe issledovanie rynka finansovykh tekhnologij v Rossii : [*Fintech 2019. Annual survey of the financial technology market in Russia*]. Bloomchain [*Bloomchain*]. Available at: <https://bloomchain.ru/Fintech2019.pdf> (accessed 21.08.2020).
9. Era neo-bankov: kak fintekh-kompanii vytesnyayut s rynka traditsionnye banki [*The era of neo-banks: how fintech companies oust traditional banks from the market*]. Finansovye novosti [*Financial news*]. Available at: <https://finovosti.ru/news/finansy/era-neobankov-kak-fintekh-kompanii-vytesnyayut-s-rynka-traditsionnye-banki> (accessed 21.08.2020).

10. TCS Group Tin'kova poluchila za tri kvartala 25,1 mlrd rublei chistoi pribyli po MSFO. [*TCS Group Tinkova received 25.1 billion rubles of net profit under IFRS for three quarters*]. Bankir.ru [*Bankir.ru*]. Available at: <https://bankir.ru/novosti/20191120/tcs-group-tinkova-poluchila-za-tri-kvartala-251-mlrd-rublej-cistoj-pribyli-po-msfo-10168716/> (accessed 21.08.2020).
11. Financial Stability Implications from FinTech: Supervisory and Regulatory Issues that Merit Authorities' Attention // FSB. Available at: <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/R270617.pdf> (accessed 21.08.2020).
12. Fuskaldo, D. MoneyLion Raises \$160 Million At A Valuation Nearing \$1 Billion // Forbes. Available at: <https://www.forbes.com/sites/donnafuskaldo/2019/07/23/moneylion-raises-160-million-at-a-valuation-nearing-1-billion/#28993269a527> (accessed 21.08.2020).
13. Global FinTech Adoption Index 2019: As FinTech becomes the norm, you need to stand out from the crowd // EY. Available at: https://www.ey.com/en_gl/ey-global-fintech-adoption-index (accessed 21.08.2020).
14. 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”. Samara, December 6-8, 2018. Future Academy, 2019, pp. 344-356.
15. Report: 63% of APAC customers willing to switch to neobanks // Fintech News. Available at: <https://www.fintechnews.org/report-63-of-apac-customers-willing-to-switch-to-neobanks/> (accessed 21.08.2020).
16. Sound Practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors. BIS. Available at: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d431.htm> (accessed 21.08.2020).
17. The Most Innovative Fintech Companies In 2019 // Forbes. Available at: <https://www.forbes.com/fintech/2019/#36e96f2c2b4c> (accessed 21.08.2020).