

Fintech глазами стервятника

Автор: Валерий Тутыхин

Адрес статьи: <http://vvtlaw.com/articles/fintech-glazami-stervyatnika/>



Есть у одного из управляемых нами фондов такое направление как инвестирование в разблокировку неправоммерно или ошибочно заблокированных активов (сразу оговорюсь, речь не о российских банках). Отсутствие четких критериев обоснованной подозрительности, плюс всеобщий истеричный де-рискинг гарантируют, что на один заблокированный счет с реально сомнительными деньгами приходится, по нашим прикидкам, минимум 50 случаев, где банк отказывается переводить совершенно законные деньги. Вот таким людям мы и помогаем, за долю в успешном результате. Но пост не об этом, это просто

введение, чтобы пояснить ход мысли.

Инвесторы фонда недавно проводили совещание о поиске новых перспективных кейсов. Один коллега озвучил предложение – а давайте обратим внимание на платежные системы и прочие “финтехи”. Это же потенциальное золотое дно для литигатора: их там всех скоро ... (он употребил сексуальный экспликатив) – как минимум половину. И людям срочно потребуется вытащить оттуда свои деньги.

В общем, как вы поняли, мы смотрим на финтехи с принципиально другой стороны, нежели очарованные этой индустрией венчурные фонды и частные “ангелы”.

Мы не ищем мирные инвестиционные проекты, но даже у нас не проходит недели без запроса очередных финтех-стартаперов, предлагающих инвестировать в их самый лучший, самый перспективный, самый надежный проект, который гарантированно *will disrupt banking* – я не знаю, как будет слово *disrupt* по-русски. “Разрушит”, “взорвет”, в общем уничтожит традиционный банкинг, при этом принеся своим инвесторам существенную прибыль. Половина из всех поступающих предложений – это инвестировать в разного рода платежные системы.

Решил в этой связи изложить свои невеселые мысли, которые, возможно, помогут сохранить кому-то деньги.

Начнем с прибыльности

Значительная часть стартапов в сфере финансовых технологий, которые мы видим сегодня, “откалывает” от традиционного набора банковских услуг какую-то одну и пытается реализовать её инновационным способом.

Денежные переводы – классический пример. Нет ничего менее

эффективного чем то, как традиционные банки осуществляют сейчас денежные переводы. Поэтому *disruption* в этой сфере напрашивается сам собой.

Однако, у прибыльности нео-сервисов в сфере платежей есть две проблемы.

Первая проблема – давайте не забывать, на чем зарабатывают свою прибыль традиционные банки. На кредитовании. В значительно меньшей мере – на транзакциях. Транзакции, особенно в эпоху тотального контроля платежей на предмет законности, это скорее неизбежное приложение к банковской лицензии, нежели источник прибыли. Поэтому банки поднимают тарифы, стараются где могут заработать на конвертации валют, подвешивают платежи подольше, чтобы чуть-чуть заработать на *overnight placement* – в общем, выкручиваются как могут. Очевидно, что на сегодня платежное обслуживание – не очень прибыльный, но весьма трудоемкий бизнес.

Платежные системы идут в эту сферу, закрывая глаза на проблему с прибыльностью. Они делают платежи быстрыми, недорогими, а также осознанно сокращают свою норму дохода от конвертации валют.

С точки зрения клиента, это круто. С точки зрения инвестора в такой стартап – эй, ребята, а на чем вы в конечном итоге зарабатывать собираетесь? На копеечных комиссиях? Так это сколько клиентов у вас должно быть и сколько платежей вы должны обработать с минимальнейшей себестоимостью, чтобы выйти в плюс? Мы-то знаем, что сейчас вы просто палите деньги инвесторов, обещая захват доли рынка и *economies of scale*. Но рано или поздно это должно закончиться. И в лучшем случае вашу убыточную инфраструктуру купит традиционный банк, которому проще приобрести готовую систему платежей, чем совершенствовать свою. В худшем случае вы просто разоритесь.

Вторая проблема проистекает из первой. В современных условиях невозможно массово совершать платежи с гарантированно минимальной себестоимостью. И причина в этом одна – regulation.

Один кипрский банк, активно развивавший платежный бизнес, много лет зарабатывал до 15 млн евро в год чистой прибыли только на платежах. На Кипре клиентура специфическая, по стоимости переводов особенно не торгуется, поэтому платежное направление в этом банке росло и развивалось. Но недавно я узнал, что в последние годы вся (подчеркиваю, вся!) прибыль банка от переводов стала уходить на расходы по комплаенс, и направление стало почти убыточным. Еще раз. 15 миллионов евро в рамках банка с уже функционирующей (и окупающейся за счет кредитования) инфраструктурой было потрачено только на то, чтобы удовлетворить регуляторным требованиям контроля. Платежный бизнес банка, в котором один перевод редко стоит дешевле 100 евро, оказался бесприбыльным из-за комплаенса.

Я не понимаю, как в этих условиях могут окупаться платежные системы.

Те из них, кто ограничивает свой бизнес только мелкими платежами, добровольно лишают себя клиентуры с “жирными” остатками и все равно в конечном итоге не решают проблему с комплаенсом. В сфере микроплатежей проблемные переводы попадают едва ли не чаще, чем среди крупных предпринимательских расчетов. Предпринимательство в обход налогов. Расчеты за незаконные товары и услуги. Расчеты за пресловутые криптовалюты. Оплата интернет-услуг “высокого риска” (гемблинг, adult content и пр.). Мошеннический сбор инвестиций (форекс-кухни, бинарные опционы, HYIP, безлицензионное управление активами и пр.)

Финтех-компании утверждают, что разрабатывают супер-продвинутые системы искусственного интеллекта, чтобы контролировать платежный трафик на риски с минимальными затратами человеческого времени.

Проблема только в том, что использование умных электронных систем никоим образом не снимает с финансового института ответственности за пропущенные нарушения. HSBC, Deutsche Bank и Societe Generale вполне могут позволить себе уплатить регулятору крупный штраф за выявленные frivolности своих клиентов. Финтех-компанию с капиталом в пару миллионов евро крупный штраф просто уберёт.

Первые “звонки” уже вовсю звенят. Приостановлена лицензия платежной системы Epayments, как минимум раз столкнулась с претензиями компания Revolut, указано на нарушения необанку N26, платежной системе Wirecard, не говоря уже о более мелких прибалтийских, британских, чешских и венгерских платежных системах, которых постоянно испытывают прессинг со стороны своих регуляторов и фактически сидят на тикающих бомбах в ожидании проверок.

Disruption нужен прежде всего в сфере регулирования, и только потом в сфере технологий. А пока регуляторных послаблений для финансовой индустрии никто не обещает, расходы на комплаенс будут тянуть вниз прибыльность любого платежного сервиса.

Надежность для клиентов

Юридически, банковская лицензия требуется только для того, чтобы одновременно брать вклады “в баланс” и предоставлять кредиты от своего имени. Выдавая банковскую лицензию, государство разрешает банку балансировать вклады и кредиты, требуя при этом поддержания ликвидности по определенным формулам.

Поэтому финтех-компании обоснованно утверждают, что практически ни один вид финансового сервиса, который традиционно оказывается банками, не требует собственно банковской лицензии. И это правда.

Прием вкладов не требует банковской лицензии. Системы электронных денег вполне могут принимать клиентские средства.

Выдача кредитов не требует банковской лицензии. Лицензируется только выдача кредитов с одновременным приемом вкладов “в общий котёл”. На этом факте запустились множественные peer-to-peer кредитные платформы (правда, я не слышал, чтобы хотя бы одна из них была устойчиво успешной для ее вкладчиков).

Совершение **денежных переводов** можно организовать без банковской лицензии. Пожалуйста, в мире полно платежных систем.

Конверсия валют давно сформировалась как отдельный бизнес за рамками банкинга. Кругом полно форекс-фирм, обеспечивающих услугу по обмену валют по выгодному курсу (не путать с форекс-мошенниками, которые “обучают” играть на валютах, чтобы вы потом спустили свои деньги).

Инвестиционное обслуживание? Достаточно лицензии на работу с инвестиционными активами. **Кастоди?** Достаточно депозитарной лицензии. Хранение ценностей в **сейфовых ячейках?** Эта деятельность во многих странах вообще не лицензируется. И так далее, и так далее.

И все же людям спокойнее хранить деньги в банках, даже при нулевых ставках. Причина банальна: уж коли государство заставляет именно банки поддерживать большой размер регуляторного капитала, там, скорее всего, деньги пропадут с меньшей вероятностью, чем в финтех-пустышке.

Вопрос надежности – ахиллесова пята любой финтех-компании.

Уследить за сегрегацией клиентских средств в режиме реального времени регуляторы не могут. Тем более не могут предотвратить злонамеренный вывод клиентских денег. Не говоря уже о рисках взлома компьютерных

систем хакерами – извне или при тайном содействии изнутри платежного сервиса. Большой банк, столкнувшись со взломом, скорее всего, компенсирует клиентам украденные хакерами деньги за счет своего капитала (может, и не сразу, может только после посещения вежливыми юристами, но компенсирует). Финтех, чьи клиентские счета выпотрошили компьютерные злоумышленники, скорее всего, просто закрывается.

Не спешите хоронить традиционные банки

Никто не любит банки. В истории вообще никто не любил ростовщиков и менял. А уж сейчас и подавно.

Мы сами с банкирами чаще судимся, чем дружим, поэтому меня тем более нельзя упрекнуть в особой к ним любви.

Однако, ради объективности следует признать, что на сегодня банки остаются наиболее надежными элементами финансовой индустрии. Просто потому что их заставляют поддерживать какой-никакой капитал, а всех остальных – нет. А бремя compliance, которое в последние годы дошло до степени абсурда, по закону давит на банковских и на финтеховских клиентов с равной силой.

Поэтому не спешите хоронить традиционные банки и отказывать им в праве на будущее. Пока сохраняется современная система регулирования, ни один стартап не будет работать с чужими деньгами с большей надежностью, чем банк.

Когда читаешь присылаемые нам инвест-предложения от финтехов, возникает впечатление, что они все живут в каком-то другом мире. В мире, где нет AML-регулирования, хакеров, проблемных клиентов и пр. А есть только инновационная среда, в которой можно создавать новые продукты, делающие жизнь человека удобнее. Возможно, сегодняшние стартаперы

искренне надеются на то, что со временем груз госрегулирования как-то рассосётся, и тогда они смогут внедрять свои инновационные сервисы, не оглядываясь на ограничительные нормы.

Нет ничего дальше от истины. Как бы нас ни раздражали идиотские перегибы в госрегулировании, оно не денется никуда. Просто потому что, к сожалению, никуда не собираются деваться и мошенники тоже. А госрегулирование – неудобный, тяжеловесный, раздражающий, дорогостоящий для налогоплательщиков, но все же единственно возможный способ хотя бы как-то защитить массовых клиентов от жуликов в финансовой индустрии.

Пару лет назад мир отчетливо увидел, что может быть, если вывести расчеты и инвестиционные сервисы на 100% за рамки регулирования – на примере криптовалют. В отсутствие госрегулирования 99% инвестпроектов с “криптой” оказались мошенническими. Даже не 50 и не 70, а почти все сто. Прекрасный массовый эксперимент для оценки жизнеспособности финансовой индустрии без регулятора.

Именно поэтому для нас самое надежное инвестирование в финтех-индустрию это покупать права не на доли в стартапах, а на потерянные там деньги. Совсем не инновационно, зато стабильно.

Валерий Тутыхин

Авторский материал с сайта vvtlaw.com

Написать сообщение автору можно по адресу vt@tiner.ch