

# Деньги любят счёт

Затяжной экономический кризис заставил людей серьёзно задуматься о том, как управлять деньгами, имеющимися в их распоряжении. Поэтому программы и инструменты, помогающие решать эту задачу, становятся все более популярными. О том, что происходит в этом секторе рынка, мы беседуем с Александром Поповым, заместителем директора по маркетингу «EasyFinance.ru».

**– Насколько активным в настоящий момент является интерес населения к проблемам управления личными финансами?**

**Александр Попов:** Судите сами: в октябре 2009 года на сайте мы запустили программу управления личными финансами «EasyFinance.ru», и в настоящее время у нее уже 15 тысяч пользователей. Все началось с малого: программисты нашей компании разработали сервис по управлению персональными финансами лично для себя. Появился проект «home-money.ru», благодаря которому его участники смогли всегда быть в курсе своих финансов: сколько у них имеется денежных средств, куда они тратятся и как их потратить поменьше.

Убедившись на собственной практике, как удобно и просто вести учёт личных финансов в нашей программе, мы осознали, что этот продукт может быть востребован обществом. Мы разместили его в Интернет как он-лайн сервис, не привязанный к файлам данных на персональном компьютере. За прошедшие полгода мы постоянно совершенствовали программу, и сегодня это полноценная система управления личными финансами, позволяющая каждому учитывать персональные или семейные средства и анализировать их использование.

В скором времени станет возможным получать советы специалистов по оптимизации использования личных средств, подключив модуль финансового консалтинга. Технологически он абсолютно готов и будет встроен по достижении ещё большего числа пользователей системы. В режиме он-лайн люди смогут получать профессиональные консультации по интересующим их вопросам: учёта и планирования своих личных финансов, ведения семейного бюджета, отбора пенсионных программ, работы с налоговыми службами по оптимизации своих налоговых платежей и многим другим.

## Как все работает

**– Как начать работу с вашим сервисом?**

**Александр Попов:** Элементарно и абсолютно бесплатно: вы не покупаете и не скачиваете через сеть Интернет какое-то специальное программное обеспечение, все необходимые расчеты делаются прямо на нашем сайте. Для того чтобы подключиться к системе, вовсе необязательно вводить свои персональные данные. Для регистрации нужен адрес электронной почты и

Александр  
Попов,  
заместитель  
директора  
по маркетингу  
«EasyFinance.ru»



login для личного кабинета – и вы уже в «EasyFinance.ru». Работа системы интуитивно понятна, а если вопросы все же возникнут, то можно обратиться к подсказкам или в нашу службу поддержки.

Для любителей экспериментов или осторожных пользователей есть демоверсия с уже введенным набором данных о платежах и доходах, позволяющая понять, как все это выглядит и как работает.

**– Можно ли анализировать статистику, агрегированную за полгода по фактическим пользователям системы (суммарные расходы, доходы...)? Можно ли делать маркетинговые выборки?**

**Александр Попов:** Да, и самое главное, можно делать высокоэффективную рекламу, направленную на пользователей нашего сервиса: выявлять финансовый профиль клиентов и адресовать им специальное предложение. Таким образом, банк получает нужных ему клиентов, но в то же время клиентская информация остается защищенной, поскольку доступ непосредственно к личной информации пользователя не предоставляется.



Текст:  
Всеволод Вербенко

### – Как банки отреагировали на это новое явление на рынке?

**Александр Попов:** Мы уже готовим проект интеграции «EasyFinance.ru» с системами интернет-банкинга двух крупных банков. Вскоре клиенты этих банков смогут автоматически учитывать свои средства по банковским счетам в нашем сервисе и получать от банков дополнительные услуги. И наоборот, пользователи нашего сайта смогут стать клиентами этих банков на льготных условиях, получая их финансовые продукты, и автоматизируя учёт по ним.

Пообщавшись с банками, мы поняли, что многие просто не до конца знают, каковы потребности их клиентов на самом деле. Поэтому они не предлагают финансовые продукты, нужные именно им. Наша система позволяет, сохранив конфиденциальность персональных данных клиента, классифицировать их по определённым признакам, пронаблюдать тенденции расходов и доходов по группам и проанализировать их.

Поняв, какие потребности доминируют в настоящий момент, банк сможет предложить уникальное решение каждой выбранной целевой аудитории и изучить реакцию на свое предложение в фокус-группах пользователей «EasyFinance.ru», чтобы внести корректировки, если они потребуются, перед тем как тиражировать на всю страну новый продукт.

Еще раз хочу подчеркнуть: мы не предоставляем банку доступа к личной информации пользователя, но даем возможность найти нужных клиентов, исходя из их потребности в финансовых продуктах. А это уже интересно всем: и банку, и пользователям системы.

### Обратная связь

#### – Как происходит взаимодействие клиента с вашим сервисом на начальном этапе?

**Александр Попов:** После регистрации человек начинает учитывать свои финансы, фиксируя доходы и расходы. По мере накопления финансовой информации включаются наши автоматические датчики-тахометры – коэффициенты уровня ликвидности и кредитной нагрузки, позволяющие вовремя предупредить человека о рискованной «закредитованности» или, наоборот, об упущенной выгоде от не инвестированных временно свободных средств.

Наша система не только подсказывает об этом вовремя, но и позволяет планировать бюджет, задавать регулярные платежи в календаре, чтобы человек мог прогнозировать разрывы или избыток своей «ликвидности», мог управлять деньгами, подобно современному банку. Поскольку «EasyFinance.ru» – система автоматическая, она

сама анализирует как расходы, так и доходы пользователя, и предлагает ему варианты стратегий.

В системе есть инструмент «Финансовые цели», где можно задать финансовую цель, к примеру, покупка квартиры, и начинать вкладывать средства в определённом режиме. Система подскажет, какие темпы инвестиций требуются, чтобы достичь к нужному сроку поставленной цели, а если надо скорректировать сроки её достижения, автоматически подберет банковский продукт – ипотеку от банка-партнера. Такая наглядность позволяет человеку задуматься и быстро принять решение: либо копить – положить свои средства на срочный депозит, либо приобрести квартиру прямо сейчас с помощью кредита и погашать его вместо того, чтобы платить за съемное жилье.

#### – Какова посещаемость вашего сервиса?

**Александр Попов:** Ежедневных посещений нашего сервиса – около полутора-двух тысяч, что подтверждает высокую экономическую активность населения. При этом средняя продолжительность пребывания на нашем сайте практически не меняется и составляет около 5-6 минут. Постоянных пользователей сервиса отличает достаточно грамотный подход: они быстро забывают новые данные по расходам, доходам, целям, получают аналитику и рекомендации, и выходят из системы.

Мы получаем обратную связь от пользователей сайта как по широко распространенным каналам связи, так и при помощи встроенной функции «Обратная связь». Это позволяет нам развиваться в правильном направлении, наши пользователи нас корректируют, подсказывают движение в будущее. В то же время нас часто спрашивают о безопасности инвестиций на финансовом рынке, запрашивают сравнительную информацию по продуктам различных банков.

#### – Как растет посещаемость сервиса?



**Александр Попов:** Ежемесячный прирост числа пользователей – около 15%. В последнее время темпы прироста стали увеличиваться, поскольку мы запустили дополнительную рекламу. Большая часть пользователей – жители двух столиц, Москвы и Санкт-Петербурга. Довольно высокий интерес к системе проявляют пользователи в Украине. Есть среди наших пользователей жители дальнего зарубежья, это, как правило, бывшие россияне – русскоязычный интерфейс им понятен и удобен. Растёт число пользователей из стран СНГ: система, помимо ведущих мировых валют, поддерживает гривну, тенге и белорусский рубль. Все пересчеты при выборе этих валют «валютой по умолчанию», осуществляются по курсу их национальных банков. Таким образом, пользуясь нашей системой, люди могут быть абсолютно уверены в тех расчетах, которые производят. Автоматическая конвертация позволяет получать актуальную, своевременную информацию по состоянию на текущий момент.

## Где деньги?

**– Если для пользователей все бесплатно, то, на какие средства существует ваш сервис?**

**Александр Попов:** Регистрация у нас бесплатная. Источниками доходов является реклама и дополнительные платные услуги для пользователей нашего сервиса, в частности, услуги экспертов и финансовых консультантов, о которых я уже говорил. Наш проект профинансировали частный инвестор и венчурный фонд, что и позволило нам достаточно быстро развиваться на начальном этапе.

**– Кого Вы приглашаете в качестве экспертов?**

**Александр Попов:** Мы сотрудничаем с ведущими ассоциациями, которые объединяют профессиональные организации и сертифицируют своих участников соответствующими дипломами. Человек может выбрать конкретного эксперта для составления инвестиционного плана или пенсионной программы, но ответственность за инвестиционные решения остается за ним. Дополнительно, мы планируем разместить советы банкиров, которые будут подсказывать варианты стратегий, основанных на существующей линейке продуктов конкретного банка. Мы полагаем, что такие консультации для пользователей «EasyFinance.ru» будут бесплатными, взамен банки получат дополнительный источник продаж в режиме он-лайн.

**– Долгое время российское население считалось недостаточно финансово грамотным. Что показывает Ваш проект?**

**Александр Попов:** Экономический кризис вынудил

россиян резко повысить уровень своих финансовых знаний. Мы увидели, что население не настолько «дремуче», как о том говорят.

Уровень финансовой грамотности пользователей нашего сервиса, конечно, разнится. Есть очень опытные люди, которые ведут по тридцать счетов и активно используют различные финансовые и инвестиционные инструменты, работают как с электронными платежными системами, так и с банковскими переводами. Они, конечно, достаточно грамотны во многих вопросах и советуют нам, как организовать дополнительные функции и сервисы. Мы активно поддерживаем с ними связь.

В целом, люди имеют представление о банковских продуктах, пользуются ими. Как правило, люди, которые пользуются нашей системой, это менеджеры или предприниматели, которые имеют собственные семьи, и уже являются клиентами какого-то банка, либо по одному, либо по двум продуктам, поэтому им нравится наша система, где они могут собирать всю информацию и отслеживать динамику по всем своим инструментам.

Сейчас появляется новая возможность – интегрировать «EasyFinance.ru» с системами ДБО. Этот шаг был подсказан нам пользователями. Мы провели опрос внутри системы и поняли, что такая потребность крайне актуальна. На Западе это уже стало нормой для банков, например Mint.com. При подключении таких услуг, рынок персонального финансового управления существенно возрастет. В настоящий момент людям не очень удобно самим собирать информацию, вести кропотливый учет, бегать по банкам и совершать различные платежи. Осуществление расчетов через Интернет существенно все упростит.

**– А технически «EasyFinance.ru» готова работать с интернет-банкингом?**

**Александр Попов:** Да, существует несколько путей интеграции. От простого решения, когда система получает официальные письма от банка, подобно тем, которые получает сам пользователь, до более сложных, когда происходит интеграция с системами ДБО – привязка в он-лайн режиме всех транзакций. Эти решения полностью соответствуют нормам законодательства, в том числе 152-ФЗ.

## Потенциал рынка огромен

**– Как вы оцениваете потенциал российского рынка управления личными финансами?**

**Александр Попов:** Этот рынок огромен. Его организация и развитие изменит весь нынешний рынок продаж банковских продуктов. Сейчас в силу ограниченности рекламных бюджетов небольшие банки

не могут активно и широко продвигать свои услуги. «EasyFinance.ru» позволит малым банкам сохраниться в своих нишах, где они будут востребованы эффективно, и даст крупным банкам возможность лучше обслуживать клиентов, предлагая удобные и интересные решения.

Пользователь нашей системы в высшей степени заинтересован в банковских продуктах, потому что видит свои финансовые потоки и их динамику. Более того, создание систем, похожих на нашу, и их эффективное развитие позволит улучшить качество заёмщиков банка, ведь распространение нашего сервиса будет способствовать росту финансовой грамотности населения нашей страны. Одно осознание реальной ситуации, когда датчики подсказывают пользователю, что продолжать брать кредиты – опасно, способно резко снизить риск невозвратов.

Проблема плохих долгов банками пока что не решена. Люди продолжают «забывать» платить по кредитам, иногда неадекватно воспринимают свою финансовую ситуацию. Банки пытаются спрятать проблемы, реструктуризируя долги и перекредитовывая заёмщиков, объявляя кредитные амнистии. Всё это – проявление трудностей банков, возникающих потому, что люди не всегда отчетливо видят свои проблемы или не придают им достаточного значения, безответственно относятся к своим финансовым обязательствам. Когда настает час расплаты, и заемщик осознает, насколько серьёзны его финансовые обязательства, часто оказывается, что собственных средств и потока доходов для их погашения недостаточно, и приходят проблемы...

Большинства проблем можно было бы избежать, если заранее предупреждать потенциального заемщика о несоответствии уровня задолженности и процентных платежей его текущим доходам.

#### **– А сами банки готовы к реализации такого огромного потенциала?**

**Александр Попов:** Исходя из нашего опыта общения с банкирами, можно сказать, что российские банки достаточно прогрессивно подходят к этому вопросу. Даже крупнейшие банки – Сбербанк, ВТБ24, «Альфа-Банк» или Промсвязьбанк, – не покрывают на все 100% потребности своих «продвинутых» клиентов, хотя и имеют широкий ассортимент финансовых продуктов на все случаи жизни. Узнать эти потребности с абсолютной достоверностью и сформировать отвечающее им предложение – такая сверхзадача нам вполне по силам, и прогрессивные банки это видят.



**Faktura.ru®**

# АУТСОРСИНГ ДБО СО ВСТРОЕННОЙ СИСТЕМОЙ РИСК-КОНТРОЛЯ

Процессинговый центр Faktura.ru — единая платформа для предоставления широкого спектра услуг мобильного и интернет-банкинга для всех категорий клиентов банка

Используйте Faktura.ru, если для банка критически важным является:

- минимальные инвестиции
- моментальный запуск в эксплуатацию
- широкий набор сервисов
- централизованное управление информационными и финансовыми рисками
- быстрое и адекватное реагирование на угрозы

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦФТ

[www.faktura.ru](http://www.faktura.ru)

[www.bank.faktura.ru](http://www.bank.faktura.ru)

[market@faktura.ru](mailto:market@faktura.ru)