



команда роста на аутсорсе  
для системного улучшения ключевых метрик

# Фреймворк для оценки потенциала внедрения встроенных финансов

Пошаговое руководство для определения релевантности и выгоды Embedded Finance

## Что такое встроенные финансы и зачем их оценивать

Встроенные финансы (Embedded Finance) — это интеграция финансовых услуг (платежи, кредитование, страхование, кошельки) непосредственно в нефинансовые продукты и сервисы. Это позволяет пользователям получать финансовые услуги в момент возникновения потребности, не покидая привычного интерфейса.

Оценка потенциала внедрения встроенных финансов необходима для:

1. Повышения лояльности и удержания клиентов: Устранение «болевых точек» и создание бесшовного пользовательского опыта.
2. Роста конверсии и среднего чека: Упрощение процесса покупки и предоставление гибких финансовых инструментов.
3. Открытия новых источников дохода: Получение комиссий от финансовых операций и создание собственной финансовой экосистемы.
4. Оптимизации операционных издержек: Снижение транзакционных комиссий и автоматизация финансовых процессов.

Мировой рынок встроенных финансов демонстрирует стремительный рост. По прогнозам Juniper Research, его объем превысит \$138 млрд уже в 2026 году. В Европе объем рынка оценивался в €20–30 млрд в 2023 году и может превысить €100 млрд к 2030 году (McKinsey).

## Шаг 1: Анализ клиентских 'болевых точек'

| Проблема клиента                                                  | Потенциальная финансовая услуга                 | Возможная метрика улучшения                                  |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Пользователи покидают продукт для оплаты / Сложный процесс оплаты | Встроенные платежи (платежный шлюз, СБП)        | Конверсия в оплату (+30-50% при BNPL, ETFocus)               |
| Не хватает средств для крупной покупки / Отсрочка платежа         | Кредитование (BNPL, рассрочка, лизинг)          | Средний чек (+40-70% при BNPL, ETFocus), LTV                 |
| Ручная сверка платежей задерживает исполнение / Сложность учета   | Встроенные кошельки, автоматизированные выплаты | Скорость обработки заказов, сокращение операционных расходов |
| Риск повреждения/потери товара/услуги                             | Встроенное страхование                          | Дополнительный доход, повышение доверия                      |

| Проблема клиента                             | Потенциальная финансовая услуга                     | Возможная метрика улучшения                                                                                      |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Необходимость регулярных платежей / Подписки | Рекуррентные платежи (СБП, токенизация карт)        | Снижение оттока (dunning recovery rate), снижение транзакционных издержек (до 1% по СБП вместо 2,5-3% по картам) |
| Сложность управления финансами (B2B)         | Финансовая аналитика в CRM/ERP, управление лимитами | Эффективность управления оборотным капиталом                                                                     |

## Шаг 2: Оценка бизнес-модели и '5 условий успеха'

### □ Workflow Ownership (Контроль над рабочим процессом)

Ваша платформа должна контролировать момент, когда у клиента возникает финансовая потребность. Например, ПО для бухгалтерии знает, когда нужно оплатить счет.

### □ Data Density (Плотность данных)

У вас есть достаточный объем данных о клиентах (история покупок, частота заказов, средний чек) для персонализации финансовых предложений и оценки рисков. 63% потребителей готовы пользоваться финансовыми продуктами от небанковских сервисов, если они интегрированы в привычную среду (NBM-IT).

### □ Economic Upside (Экономическая выгода)

Внедрение встроенных финансов должно приносить ощутимую экономическую выгоду: рост LTV, снижение САС, новые источники дохода от комиссий (доля от комиссии партнера + собственная комиссия за ИТ-взаимодействие).

### □ Regulatory Design (Регуляторное соответствие)

Вы понимаете регуляторные требования и готовы работать с лицензированными партнерами (BaaS-провайдерами). Банк России готовит законопроект для регулирования IT-аутсорсинга в финтехе.

### □ User Pain Intensity (Интенсивность 'боли' пользователя)

Финансовое действие должно быть частью основной задачи пользователя, а отдельный переход для его совершения должен создавать значительное 'трение'. Если пользователи регулярно покидают продукт для оплаты, это сильный сигнал.

## Шаг 3: Выбор типа встроенных финансов

### Платежи

Применимость: Высокая частота транзакций, необходимость упрощения процесса оплаты. Цель: Снижение трения, повышение конверсии. Пример: Интеграция СБП для рекуррентных платежей (снижение комиссии до 1% вместо 2,5-3%).

### Кредитование

Применимость: Высокий средний чек, потребность клиентов в гибких условиях оплаты. Цель: Увеличение среднего чека, LTV, снижение барьера для покупки. Пример: BNPL-сервисы (Яндекс Сплит) увеличивают конверсию и средний чек.

### Страхование

Применимость: Продажа дорогих товаров или услуг, связанных с рисками. Цель: Дополнительный доход, повышение доверия, комплексное предложение. Пример: Страхование техники или поездок прямо на странице покупки.

### Кошельки / Выплаты

Применимость: Маркетплейсы, платформы с несколькими участниками, частые внутренние расчеты. Цель: Снижение транзакционных издержек (комиссия до 0,2% вместо 2-3% за эквайринг), ускорение расчетов, создание экосистемы.

## Шаг 4: Оценка внутренних ресурсов и рисков

| Необходимые ресурсы (технологии, команда)                                                                      | Регуляторные риски                                                                                   | Операционные риски                                                                    | Как минимизировать                                                                                                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Технологии: API-интеграция, бэкенд для обработки транзакций. Команда: Разработчики, продакт-менеджеры, юристы. | Соблюдение ФЗ, AML/KYC, защита данных, лицензирование. Ответственность между платформой и банком.    | Сбои в работе API, мошенничество, ошибки в расчетах, проблемы с поддержкой клиентов.  | Выбор надежного BaaS-провайдера (Tinkoff API, APIBank), юридический аудит, пилотные проекты, тщательное тестирование. |
| Инфраструктура для хранения и обработки чувствительных финансовых данных.                                      | Изменения в законодательстве (например, цифровой рубль с 1 сентября 2026 года), новые требования ЦБ. | Зависимость от партнера, репутационные риски в случае проблем у партнера или клиента. | Разработка четких SLA с партнерами, резервные планы, информирование клиентов о разделении ответственности.            |

## Шаг 5: Прогнозирование метрик и ROI

### ☐ LTV (Lifetime Value)

Чистая прибыль от одного клиента за все время сотрудничества. Встроенные финансы могут увеличить LTV за счет повторных продаж и повышения лояльности.

### ☐ CAC (Customer Acquisition Cost)

Стоимость привлечения клиента. Улучшение конверсии за счет встроенных финансов может снизить CAC.

### ☐ Конверсия

Процент пользователей, совершивших целевое действие (например, покупку). BNPL-сервисы могут увеличить конверсию в оформление заказа на 30-50% (Всемирный банк).

### ☐ Средний чек

Средняя сумма покупки. BNPL может увеличить средний чек на 40-70% (ETFfocus).

### ☐ Dunning Recovery Rate

Процент успешно восстановленных платежей после неудачных попыток. Гибкие стратегии dunning-менеджмента могут значительно снизить технический отток.

### ☐ Доля дохода от финансовых услуг

Процент общего дохода, получаемого от комиссий за встроенные финансовые услуги.

## Итоговая рекомендация: Стоит ли внедрять и с чего начать

Внедрение встроенных финансов стоит рассматривать, если:

- \* Финансовое действие уже является частью основной задачи клиента, а отдельный переход создает 'трение'.
- \* Вы имеете контроль над рабочим процессом и плотные данные о клиентах.
- \* Есть четкая экономическая выгода и понимание регуляторных рисков.

С чего начать:

1. Определите самую острую 'болевую точку' клиента. Не внедряйте финансы ради финансов. Например, если пользователи регулярно покидают корзину из-за высокой цены, начните с BNPL или рассрочки.
2. Выберите узкий и обратимый пилотный проект. Часто лучше начать с приема оплаты и корректной сверки, а не сразу строить сложный кредитный продукт (NBM-IT).

3. Тщательно выберите партнера. Ваш финансовый партнер становится частью вашего продукта. Его надежность, сервис и репутация — это ваша репутация. Рассмотрите BaaS-провайдеров, таких как Tinkoff API или APIBank.
4. Начните с BNPL-сервиса или современного платежного шлюза. Это самый легкий путь для старта, который быстро даст ощутимый результат и позволит протестировать гипотезы.

## Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

