Первые кредиты для Зиты и Гиты

Функциональная область: стратегия

Отрасль: финансовые услуги

Ключевые слова: AI, b2b, b2c, дифференциация, инновации, информационные рынки, персональные данные, платформы, стратегия, тренды, фокусированная стратегия

Автор: Федор Рагин

Дата публикации: 06.06.2020

Лицензия: Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0 Всемирная (CC BY 4.0) Федор Рагин. Копирование, распространение и иное использование разрешается при условии указания авторства.

Индийская платформа онлайн-кредитования Capital Float выдает кредиты соотечественникам, у которых нет кредитной истории. Это, главным образом, мелкие онлайн-торговцы в индийском секторе Amazon или на Flipkart, местном аналоге американской компании, или водители Uber и Ola (индийский Uber).

В Индии за последнюю пятилетку в год открываются по 20-30 альтернативных банкам цифровых кредитных платформ. Их общая черта — и Capital Float здесь не исключение — использование нефинансовых данных для скоринга заявителей. Например, Artoo, конкурент Capital Float, базирует решение о выдаче займа на 800 информационных позициях — от счетов за коммунальные услуги и поведения заявителя в соцсетях до репутации среди соседей (для этого у Artoo имеется штат “полевых агентов”).

Но у Capital Float есть как минимум три стратегических отличия от соперников.

Конкуренты, так или иначе (высокой процентной ставкой или прямым отказом), ограничивают выдачу займов бизнесам и частным заемщикам без банковских счетов или кредитной истории. В этом смысле они мало отличаются от своих субститутов — классических банков. Capital Float в 2018 году приобрел Walnut — приложение для ведения личных финансов, у которого 30% из миллионов пользователей были как раз из числа “кредито-дискриминированных”. С помощью Walnut Capital Float открыл себе доступ к анализу “цифровых отпечатков” subprime-заемщиков и полной автоматизации решений по выдаче кредитов.

Выполняя скоринг, AI система принятия решений о выдаче кредитов Capital Float сопоставляет характер бизнеса заявителя (или назначение займа) с релевантными компонентами цифрового отпечатка. Так, если кредит предполагается использовать в сфере, связанной с технологиями, Capital Float придаст больше веса в оценке пунктам, которые характеризуют “технологическую продвинутость” заявителя, например, пункту “Статус обновления ПО на мобильном телефоне”.

Кроме того, Capital Float оперирует на трёх технологических модулях собственной разработки (что редкость для финтека): системе управления кредитами (Loan Management System), системе финансирования кредитов (Loan Origination System) и системе принятия решений о

выдаче кредитов (Decision Engine).

Персонализация оферты, предельная, до одного клиента, сегментация с использованием технологических новаций и умных стратегических решений для выхода на свободные от конкуренции рынки — это источник состоятельности Capital Float как отдельного финтек-бизнеса. Но, одновременно, Capital Float и подобные ей компании вносят свой вклад в тренд предстоящего десятилетия — “растекание” феномена информационных рынков (information markets) далеко за пределы финансового сектора.

https://capitalfloat.com/

https://www.techinasia.com/lending-to-subprime

Об авторе: Фёдор Рагин партнёр, консультант, преподаватель Vera Via Strategy Consultants.

Постоянный линк кейса:
https://veraviastrategy.com/strategic-case-library/pervyie-kredityi-dlya-zityi-i-gityi

2020 Vera Via Strategy Consultants