

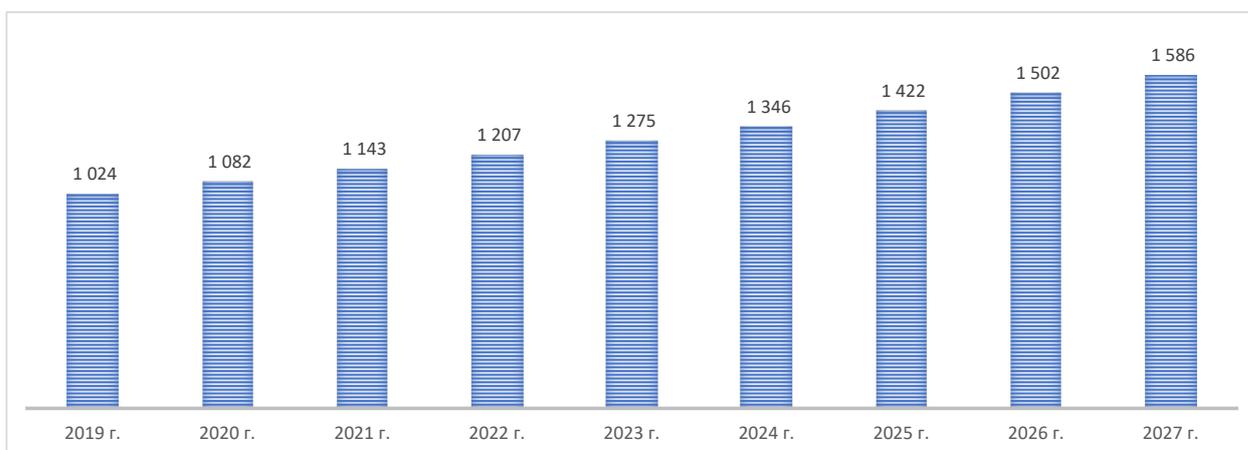
Глобальный рынок программного обеспечения для личных финансов

Программное обеспечение для управления личными финансами включает средства работы с банковскими счетами, инвестициями, доходами и расходами, автоматизацию платежей, контроль заимствований и др. Этот функционал реализуется на основе приложений для смартфона, но допускает также работу с использованием персонального компьютера.

Перевод банковских услуг в онлайн стал важнейшим трендом последнего десятилетия, обусловившим появление на рынке новых лидеров. Например, в России, благодаря развитому онлайн-функционалу, смог выйти новый крупный игрок - банк Тиньков, который смог составить значительную конкуренцию традиционному лидеру потребительского сектора - Сбербанку.

Для венчурных инвесторов сектор финансовых технологий остается одним из самых привлекательных. Но прогнозы аналитиков рынка говорят о возможном торможении роста рынка до среднегодового темпа около 6% в год (по данным Allied Market Research). Ожидается что в ближайшие 5 лет рынок будет расти со среднегодовым темпом 5,7% - с \$1,08 млрд. в 2020 году до \$1,59 млрд. в 2027 году.

Прогноз динамики глобального рынка программного обеспечения для управления личными финансами, млрд. долл. США.



Главные факторы, определяющие низкие темпы роста рынка, это глобальная финансовая рецессия, пандемия и стагнация уровня доходов среднего класса. В этих условиях можно ожидать значительного роста конкуренции на рынке программного обеспечения для личных финансов. Ключевым фактором успеха для стартапов становится эффективная стратегия продвижения. В мировой практике можно выделить несколько важных примеров успешных компаний, реализовавших интересные инновации в продвижении на рынок программного обеспечения для управления личными финансами:

Использование предварительного продвижения: Для управления персональными финансами большое значение имеет уровень доверия

пользователей. Его наработка - длительный процесс. Поэтому ранний старт компании продвижения с использованием блогов, инфлюэнсеров и др может стать решающим для успеха продукта;

Удержание пользователей: Для любого мобильного приложения удержание пользователей - ключевой показатель эффективности. Важно продемонстрировать преимущества, сделать ценность приложения понятной для пользователей уже при первом запуске.

Устранение болевых точек финансового рынка. Одной из таких болевых точек являются международные финансовые переводы - медленные и дорогие. Решением стали объединенные банковские счета в разных странах и одноранговая сеть обмена валют, предложенная одним из стартапов. Успешное выявление и преодоление других болевых точек может стать основой конкурентоспособности новых отраслевых стартапов

Монетизация улучшения финансовых показателей клиентов. Когда приложение действительно эффективно - расходы клиентов снижаются, а сбережения растут. Использование этого эффекта дает возможность лучше привлекать новых клиентов и активно расширять пакет услуг для уже имеющих.

В целом, можно ожидать, что рост конкуренции на глобальном рынке программного обеспечения для личных финансов может привести к появлению новых эффективных бизнес-моделей, новых востребованных услуг. непрофессиональные инвесторы, объединенные в рамках специализированных приложений, могут стать значительной силой, способной конкурировать с действующими лидерами финансового рынка.