

Платформа антифрода для малых и средних банков как фактор роста бизнеса



cybertonica

Вельц Сергей
CTO & Co-Founder Cybertonica
svelts@cybertonica.com

План



- 1) Как банку обеспечить конкурентноспособный антифрод?
 - Тренды и факторы
 - Алгоритм выбора стратегии развития антифрода
 - Платформа антифрода как сервис (PaaS)

- 2) Можно ли сделать антифрод фактором роста бизнеса?
 - Бизнес-кейсы



Тренды и факторы

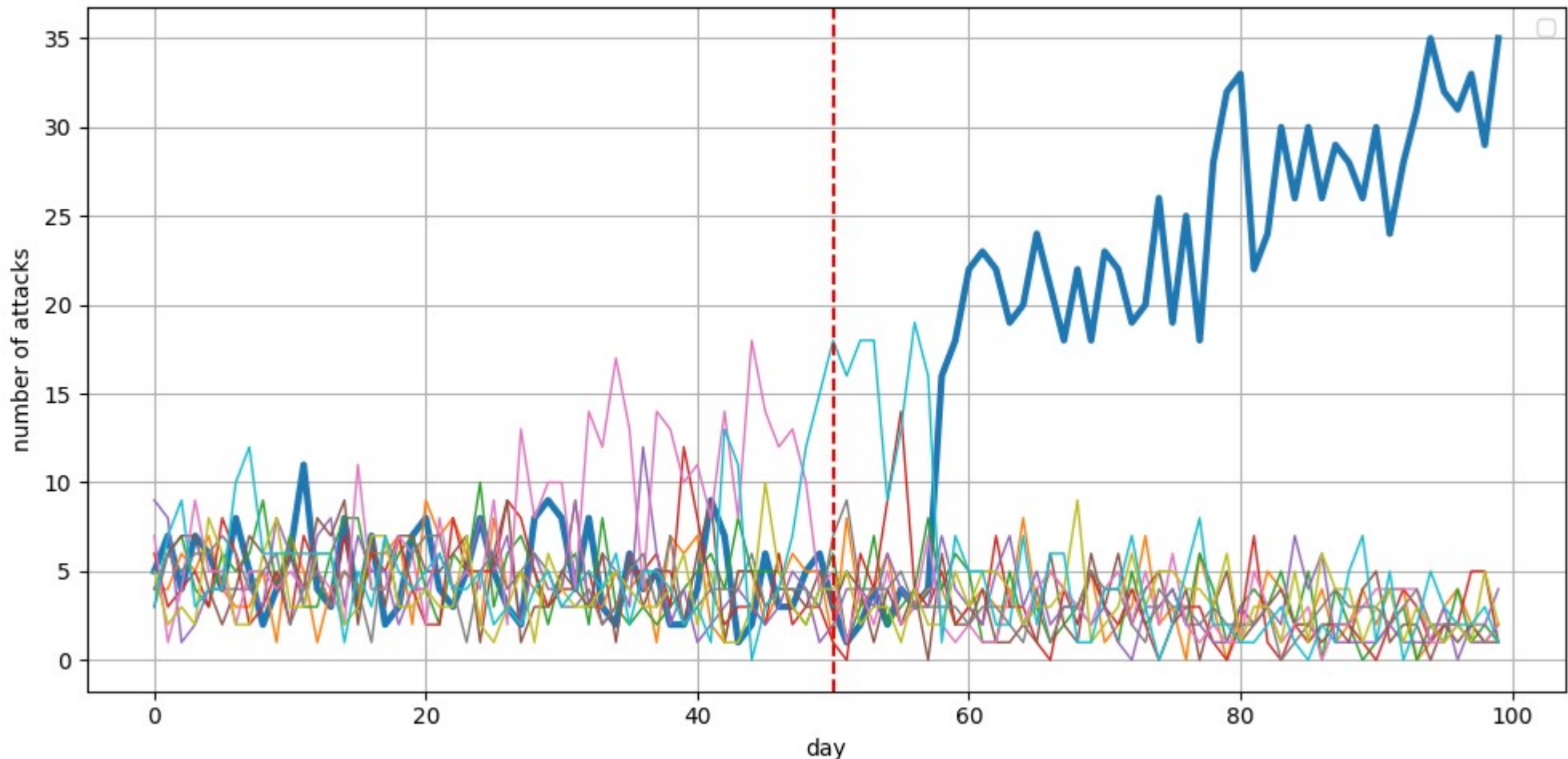
- **S,T:** Усложнение атак → Усложнение необходимых мер защиты
- **E:** Конкуренция на рынке → Снижение маржинальности → снижение издержек
- **P:** Повышение требований регуляторов, в т.ч. по AML/compliance.
- **S,E:** Перегретый рынок труда ИТ
- **T:** Цифровизация / digital transformation – AI/ML/BigData/...
- **P:** Импортозамещение
- **T:** Сложность и длительность ИТ интеграций
- **E:** Неравенство возможностей между крупными игроками и остальными
- **T:** Развитие технологий с открытым кодом и аппаратной базы

PEST-анализ: P – Political, E – Economical, S – Social, T – Technological factors

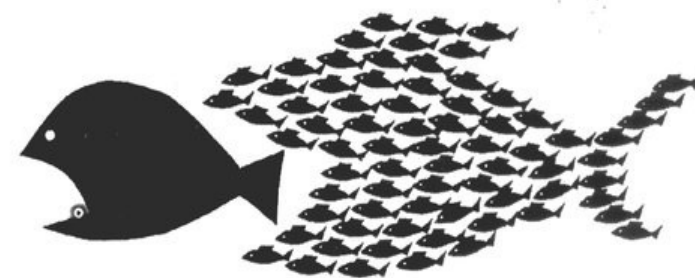
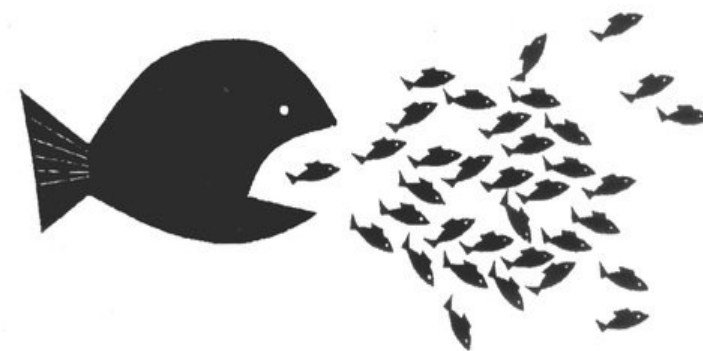
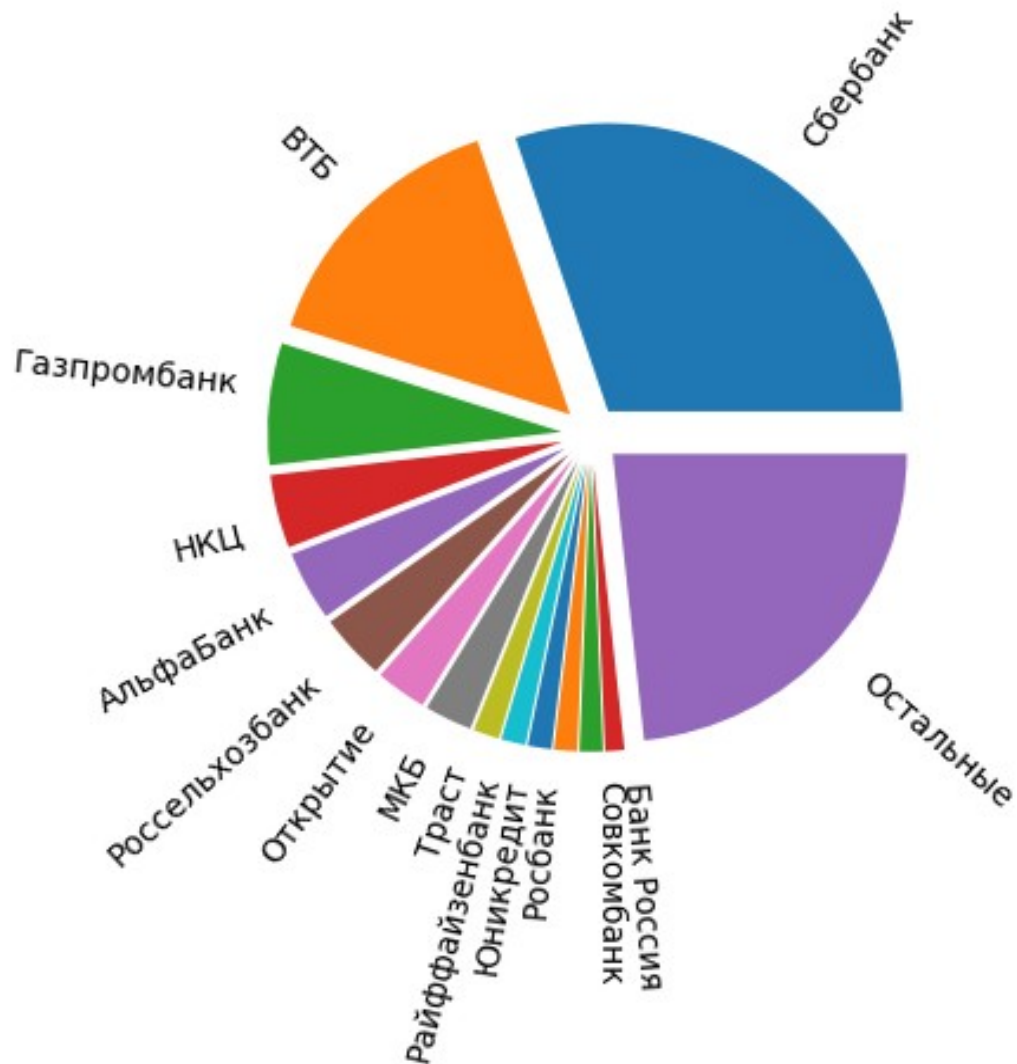
Кто хочет быть слабым звеном?



- Моделирование 10 банков с одинаковым уровнем обнаружения фрода, на 50-ый день один “отстает” от остальных...



Цифровое неравенство банков



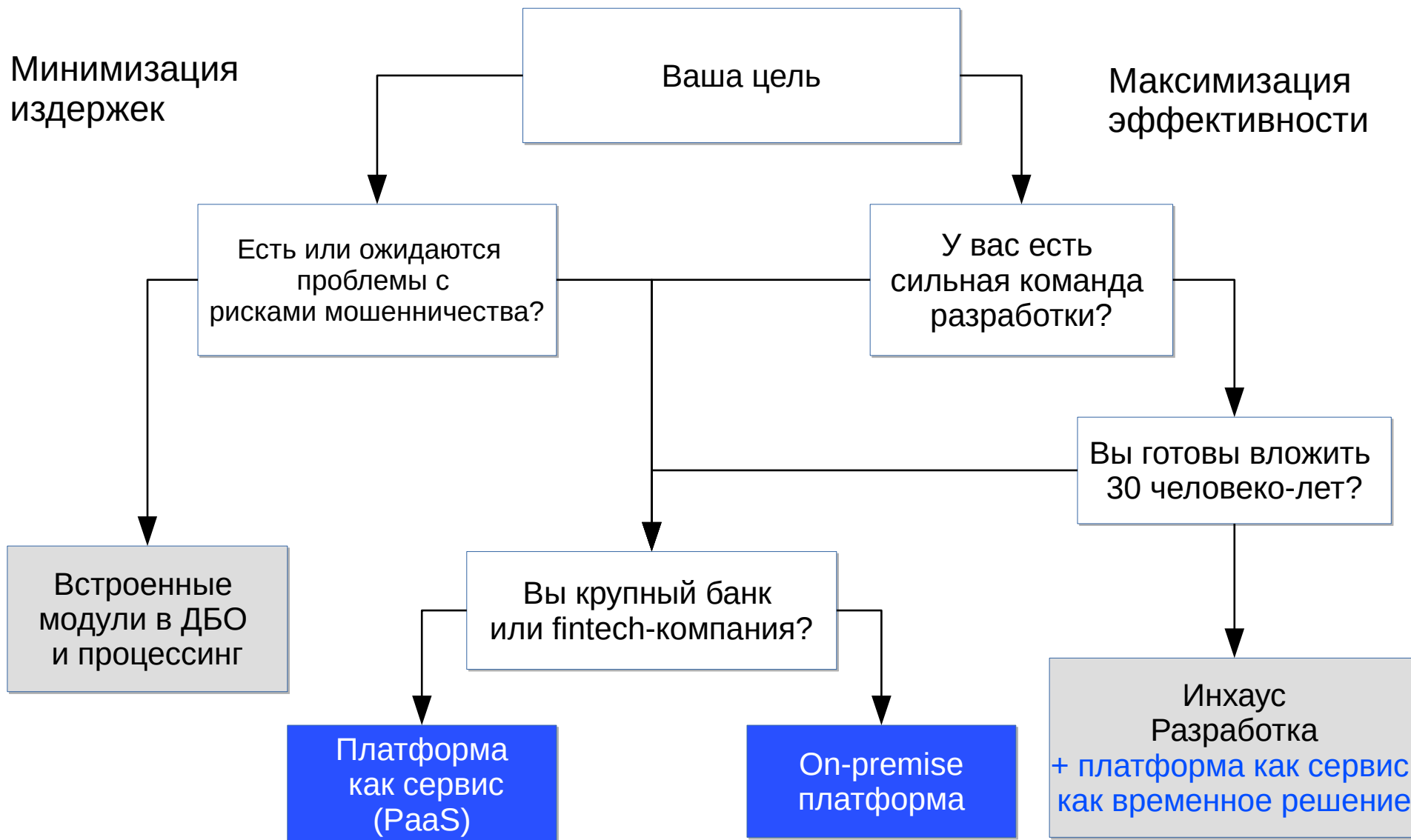
По объему активов, январь 2020

Роль антифрода в бизнеса



- Cost of doing business
 - Выполнение требований регуляторов и МПС
 - “не быть самым слабым звеном”
- Конкурентное преимущество
 - Новые рынки
 - Лучше UX для клиентов, выше конверсия, экономия на SMS
 - Превращение подразделения антифрода в бизнес подразделение.

Что делать с антифродом?



In-house разработка антифрода – для большинства плохая идея



- Time-to-market
 - Этап 1. “Изобретение велосипеда” - 1-1.5 года.
 - Этап 2. “Обычный rule-based” - 2-3 года.
 - Этап 3. Обычно не наступает потому что люди увольняются ☺
 - Machine learning – сложно и дорого нанимать data scientists, и они изначально не понимают платежи/банкинг.
 - Поведенческая аналитика и device fingerprinting – всё равно аутсорс.
 - Сопровождение и развитие.
 - Инвестиции в сегмент более 300 млн.\$.
 - См. более подробный доклад на Off.zone 2019
- “Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!”
Л.Кэрролл “Алиса в стране чудес”*

SaaS & PaaS



	Сервис (SaaS) “Готовое стандартное решение”	Платформа (PaaS) “Конструктор для решения”
Развёртывание	На стороне поставщика услуги	На стороне поставщика ИЛИ гибридное
Кастомизация/ доработки	Нет	Да (на этапе интеграции и как plugin-s к платформе)
Кросс-канальность	Нет	Да
Машинное обучение	Стандартные модели, минимальные настройки	Индивидуальные модели, возможность загружать свои
Интеграция	API	Модуль интеграции и токенизации на стороне банка
Использование внутренних источников данных	Минимальное	Определяется на этапе интеграции
Ценообразование	По кол-ву запросов	За SLA + консалтинг

Преимущества и недостатки



- Преимущества:
 - Ниже CAPEX (сервера, обучение, интеграция) и OPEX
 - Быстрая интеграция
 - Чаще релизы – раз в месяц вместо 2 раза в год → выше эффективность (стандартный критерий: precision \geq 10% при recall \geq 80%)
 - Обмен опытом между членами экосистемы
- Недостатки:
 - Проблемы доверия → *необходимость регуляции и отраслевых организаций*
 - Обработка ПДн и банковской тайны

Процессинг онлайн платежей

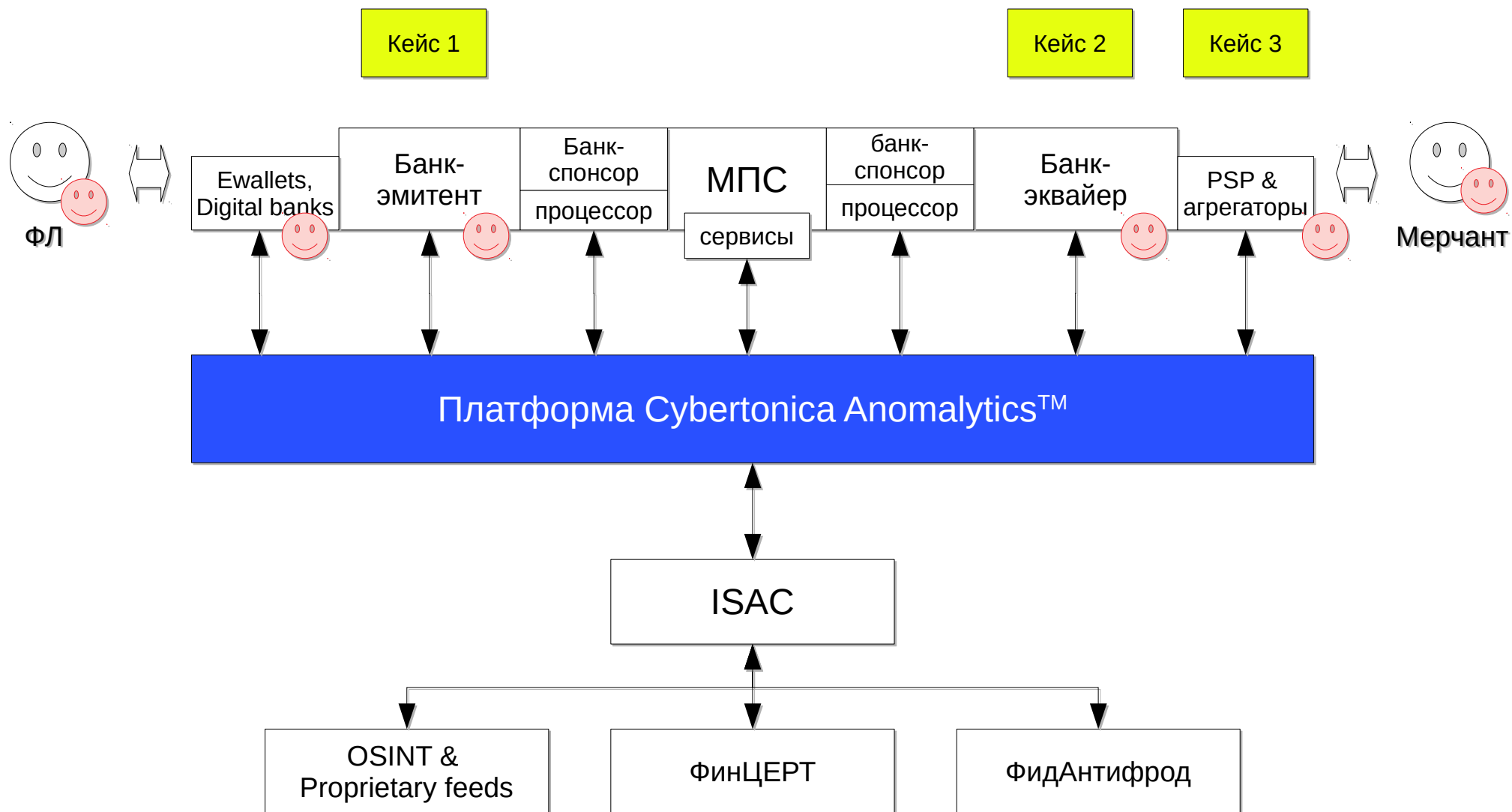
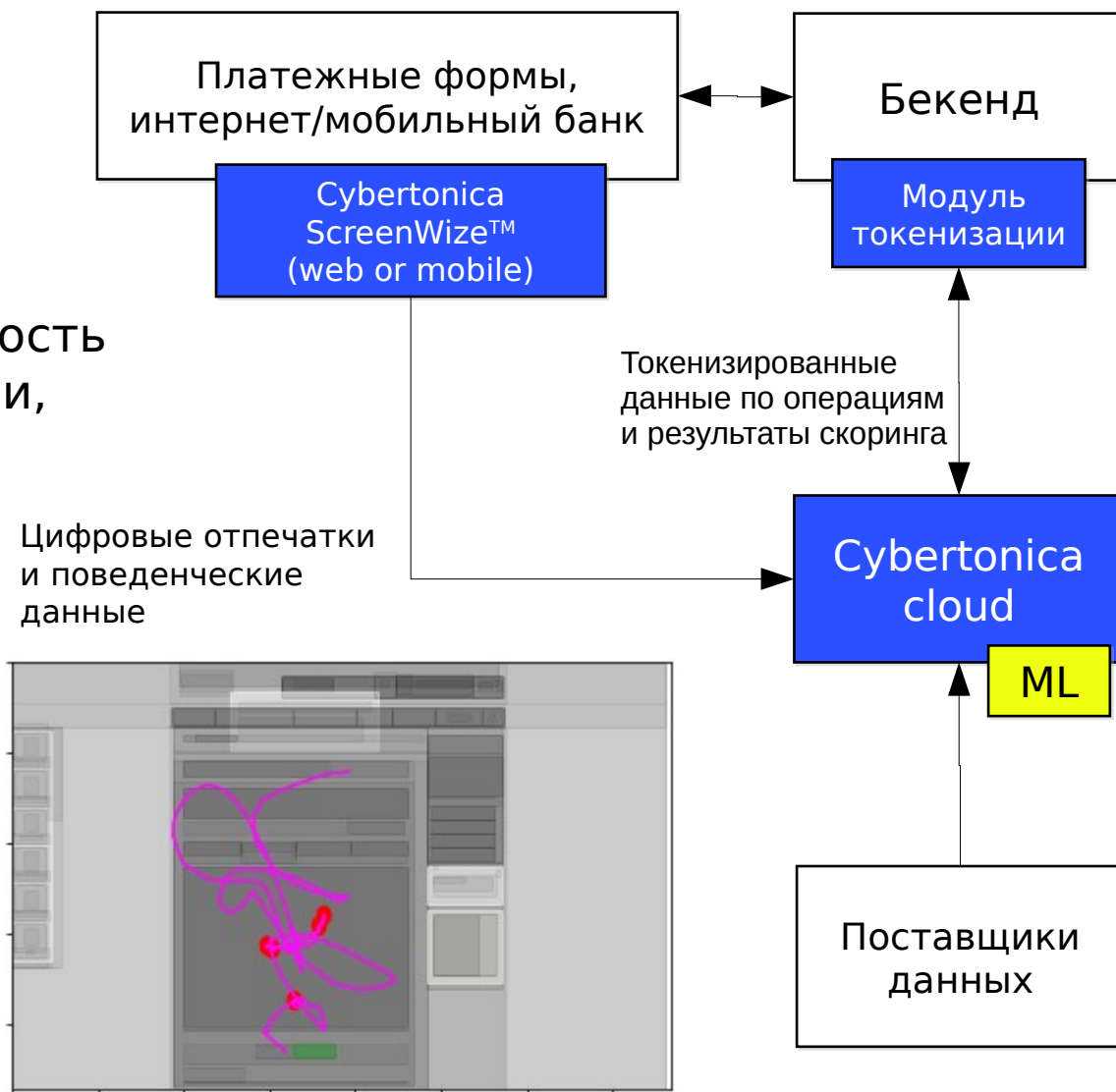


Схема интеграции



Преимущества:

1. Кросс-канальность
2. Поведенческий анализ
3. Машинное обучение
4. PCI DSS, GDPR, ФЗ 152.
5. До 200 tps, 99.99% доступность
6. 2 ДЦ в России, ДЦ в Ирландии, Турции.
7. Интеграция за 2 недели



Кейс 1. Антифрод – как хаб данных



Антифрод =

Платежи + поведение + онлайн + правила + модели + поставщики данных =

Ценное место в ИТ архитектуре!

Может использоваться другими подразделениями (кредитные риски, маркетинг) → **повышение ROI в 2-3 раза.**

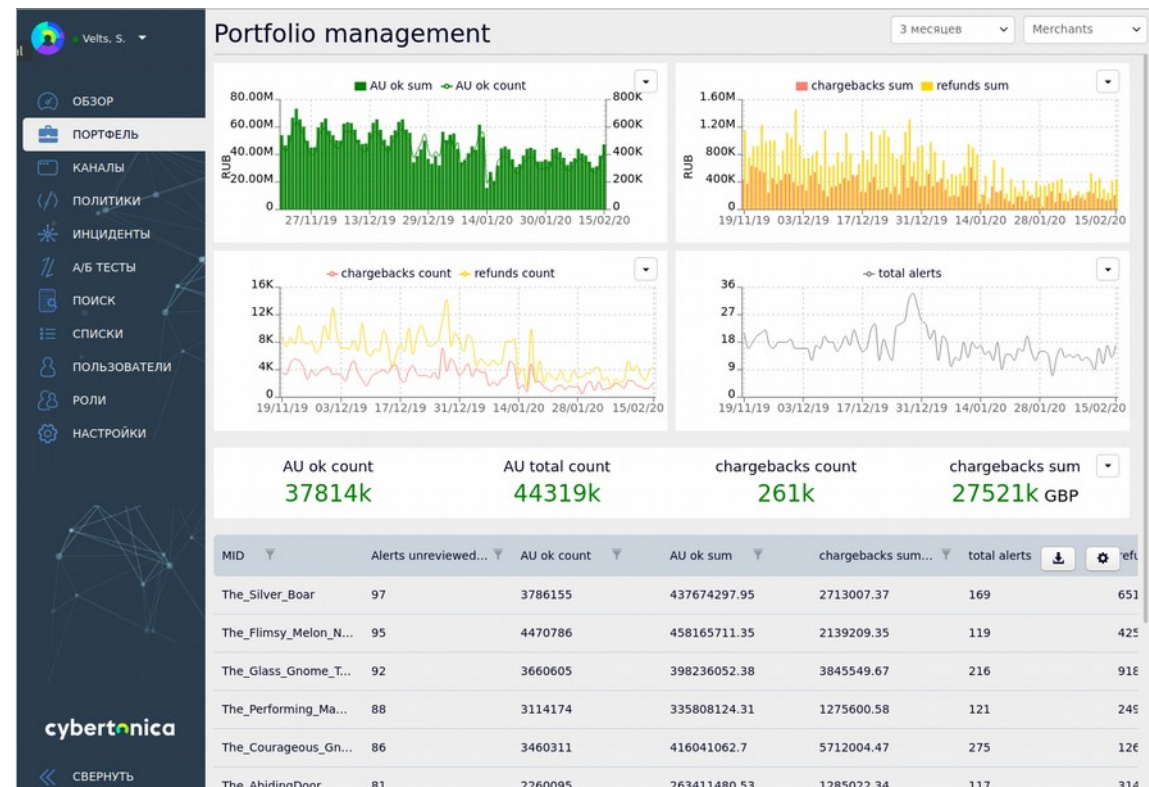
- Быстрый запуск новых продуктов
 - Быстрее коммуникация между подразделениями, self-service – **реакция на базовые запросы бизнеса ускоряется на 30%.**
 - Запустили обещанный платеж за 2 дня
- Использование микросервисной и/или облачной архитектуры позволяет масштабировать систему по требованию.

Кейс 2. Повышение доходности транзакционного бизнеса



~~100% 3DS, hard limits, ограниченный прием иностранных карт~~

- Вывод из программ MRP Visa/MasterCard. Борьба с партнерским фродом.
- Повышение конверсии **0.5-4%** за счет лучшего черными списками и динамического 3DS.
- Прием иностранных карт и трансграничные платежи **+ 0.5%**
- Управление комиссиями и ставками - **+3-5%**
- Снижение количества чарджбеков **на 30-50%**



Интерфейс фрод-оффисера для мониторинга портфеля мерчантов.

Кейс 3: защита чемпионата мира по футболу 2018



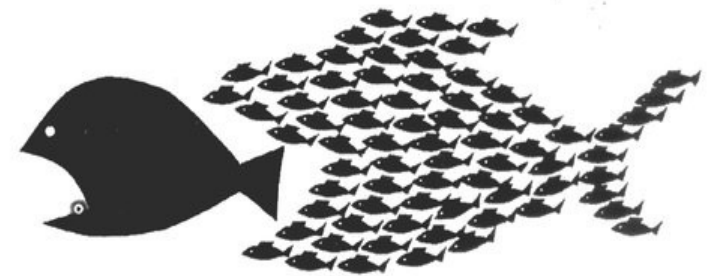
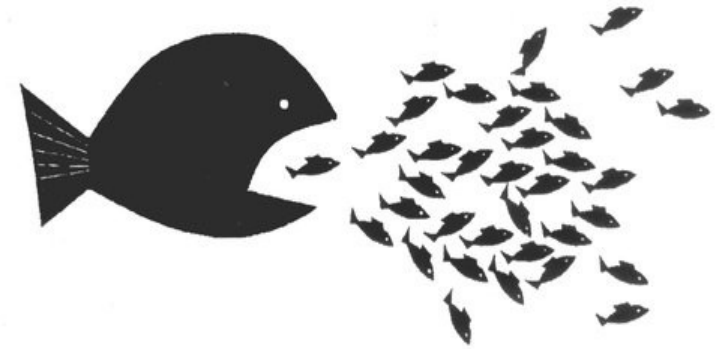
1. Проблема: обеспечить высокую конверсию платежей за такси для иностранных карт во время ЧМ2018 для крупного агрегатора такси.
2. Интеграция за 2 месяца.
3. Включили прием иностранных карт, обеспечили высокую конверсию и защитили от чаржбеков.
4. Унифицировали фрод-мониторинг между 10 банками-эквайерами.
5. После ЧМ помогли выйти на рынок Европы.



Итоги:



1. Антифрод нужно совершенствовать, чтобы неожиданно не стать “самым слабым звеном”.
2. Облачная платформа дает баланс оптимальный баланс возможностей и CAPEX/OPEX для средних и малых банков.
3. Антифрод может помогать бизнесу зарабатывать больше.



О Cybertonica



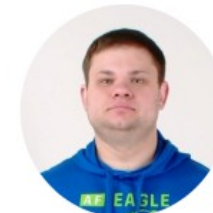
- Основана в 2015 году выходцами из Сбербанка и МГТУ им. Н. Э. Баумана. Офисы в Москве и Лондоне.
- Резиденты Сколково, члены Cisco IDEALab, nVidia Inception Program.
- Выиграли Emerging Payment Association Award за Best Back office Innovation (London, 2017), MPE best data analytics award (Berlin, 2018), FinTech EU 2018. Закрыли раунд А инвестиций в 2019 году.
- PCI DSS Level 1. ДЦ в разных регионах (2 в Европе, 2 в РФ, 1 в Турции).
- Более 200млн платежей в месяц, до 200tps, доступность 99.98%.



Сергей Вельц
CTO & Co-Founder
svelts@cybertonica.com



Евгений Шадрин
Операционный директор
eshadrin@cybertonica.com



Олег Кузнецов
Руководитель продаж и
партнерских программ
okuznetsov@cybertonica.com