


www.bosfera.ru


Б.О

БАНКОВСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ

04 | АПРЕЛЬ | 2023



ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ
ШРЁДИНГЕРА

A portrait of Denis Kalemberg, a man with short brown hair, smiling broadly. He is wearing a blue checkered blazer over a light-colored checkered shirt. The background is a plain, light grey color.

СМАРТФОН — РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ «ПОСЛЕДНЕЙ МИЛИ» ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ

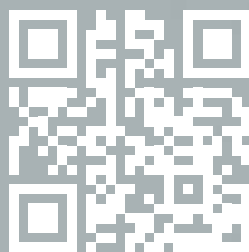
с. 48

**Денис Калемберг,
генеральный директор
компании SafeTech**

Установка электронной подписи в смартфон позволила перешагнуть «последнюю милю» до массового пользователя

Востребованность мобильной электронной подписи подтверждается большим количеством внедрений в самых разных сегментах рынка

Риски при использовании SMS-кодов в качестве электронной подписи слишком велики



SAFETECH
SAFETY TECHNOLOGIES

«Компания SafeTech создает продукты для защиты цифровых каналов, чтобы пользователи могли решать повседневные задачи проще, удобнее и безопаснее. Мы всегда следим за развитием рынка и стараемся предсказывать потребности наших клиентов. Это помогает нам задавать рыночные тренды и оставаться на острие технологического развития отрасли» — Денис Калембрег, генеральный директор SafeTech.

Главный редактор: Яна Викторовна Шишкина

Шеф-редактор: Александр Садчиков

Обозреватели: Вадим Ференец, Екатерина Кац,
Александра Крылова, Юлия Каазик

Редакторы: Анатолий Вечканов, Александра Мужичек

Шеф-редактор раздела «Финансовая сфера»: Павел Самиев

Редактор раздела «Новости»: Дария Новикова

Управляющий директор: Екатерина Маслова

Арт-директор: Александр Садчиков

Заместитель коммерческого директора:
Кристина Белобородова

Корректор: Елена Сатарова

Рекламная служба:

Екатерина Маслова, Кристина Белобородова,
Наталья Радаева

Размещение рекламы: (499) 404-2069

Подписка: Дария Новикова (podpiska@bosfera.ru)

Дизайн, верстка: Александр Садчиков, Егор Залетов

Обложка: Наталья Первильева

Интернет-версия: Федор Авсиевич, Данил Солопов

Организация мероприятий: Юлия Киданова

Информационное партнерство:
Кристина Поликарпова

Учредитель и издатель: ООО «Методология бизнеса»

Генеральный директор: Дмитрий Равкин

Заместитель генерального директора: Наталья Авсиевич

Адрес и телефон учредителя, издателя и редакции:
123298, г. Москва, ул. 3-я Хорошевская, д. 18,
корп. 1, офис 211, (499) 404-2069

<http://www.bosfera.ru>

Типография ООО «Вива-Стар», Москва,
ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3. Тираж 10 200 экз.

Подписано в печать 28.04.2023

Цена свободная

ООО «Методология бизнеса» и авторы материалов журнала не несут ответственности за возможные убытки, которые могут быть причинены лицам в результате использования или неиспользования ими опубликованной в журнале информации.

Читатели самостоятельно оценивают возможные риски совершения юридически значимых действий на основе материалов журнала и несут ответственность за их неблагоприятные последствия. Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламных объявлениях. Мнения и оценки в авторских статьях могут не совпадать с позицией редакции. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Свидетельство о регистрации

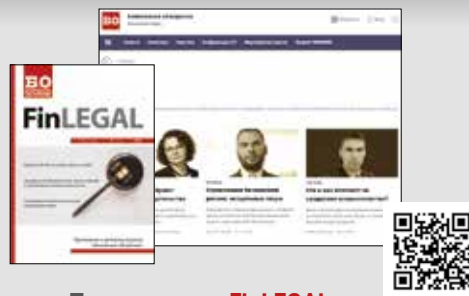
ПИ № ФС77-52048 от 7 декабря 2012 года

© ООО «Методология бизнеса», 2023

Продукты и сервисы «Банковского обозрения»:



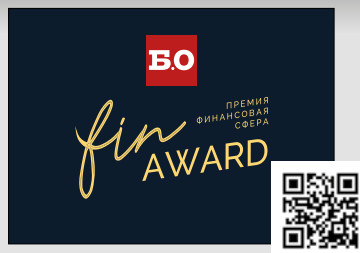
Ежемесячный **деловой журнал**
www.bosfera.ru



Приложение **«FinLEGAL»**
www.bosfera.ru/judicial-opinion



Исследования **«Б.О»**
<https://bosfera.ru/research>



Премия инноваций
и достижений финансовой
отрасли www.finaward.ru/



Конференции **«Б.О»**
www.bosfera.ru/conference

5
ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ ШРЕДИНГЕРА

6
СОБЫТИЯ

8
АЛЕКСЕЙ ЛУКОВНИКОВ (БАНК РОССИИ):
УМЕНИЕ УПРАВЛЯТЬ БИЗНЕСОМ НА
ОСНОВЕ ДАННЫХ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ
ЦЕННЫМ НАВЫКОМ



фото: Банк России

12
«ЗОНТ» ОГРАНИЧЕННЫХ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ МСБ

15
ВЕЛИКИЙ
РАЗВОРОТ МСБ



18
ЮЛИЯ МИХАЙЛОВА
(БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»): НАШЕ
ПРЕИМУЩЕСТВО — ПРОФЕССИОАЛИЗМ
ПЕРСОНАЛЬНЫХ СОВЕТНИКОВ



24

НЕТОРОПЛИВОЕ УСКОРЕНИЕ ЦФА



28

ЦФА ДЛЯ РЫНКА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ



34
**ТОНКИЕ МЕСТА
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

36

РИСК НАЧАЛЬНИКА БОИТСЯ

40

«ДИАСОФТ» ПОДВЕЛ ИТОГИ 2022 ГОДА — ГОДА НОВЫХ ВЫЗОВОВ И РАЗВИТИЯ

44

**НАЖМИТЕ
«ПОДПИСАТЬСЯ»**



48

**ДЕНИС КАЛЕМБЕРГ (SAFETECH):
СМАРТФОН — РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ
«ПОСЛЕДНЕЙ МИЛИ» ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ
ПОДПИСИ**

52

**ЕВГЕНИЙ ЩЕКЛАНОВ («СБЕРСТРАХОВАНИЕ
ЖИЗНИ»): НАШУ ПОДДЕРЖКУ
В 2022 ГОДУ ПОЛУЧИЛИ 150 ТЫС.
РОССИЙСКИХ СЕМЕЙ**

54

**ВЛАДИМИР ЧЕРНИКОВ
(«ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ»): МЫ УСПЕШНО
АДАПТИРОВАЛИСЬ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ**

56

**ВАСИЛИЙ ХОЗЯИНОВ (БАНК «УРАЛСИБ»):
БАНК ОБНОВИЛСЯ, НО ОСТАЛСЯ ТЕМ ЖЕ**

58

**ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ:
ПАН ИЛИ ПРОПАЛ**

60

**МЕМЫ, КИБЕРСПОРТ И ЗАБОТА
О ЗДОРОВЬЕ**

62

В АПРЕЛЕ ТОМУ НАЗАД

62

**БЕССТРАШНАЯ «ЧАЙКА»:
ИЗ КОСМОСА — НА МОНЕТУ**

Цифровой рубль Шредингера

Часто вы сталкиваетесь с тем, что есть и как бы этого нет?



Текст
ЯНА ШИШКИНА,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР «Б.О.»

«Черный квадрат» Малевича — одна из самых известных работ русского авангарда. Но все не так, как может показаться на первый взгляд, он не черный и не квадратный: ни одна из сторон четырехугольника не параллельна противоположной его стороне и ни одной из сторон квадратной рамки. Цвет оказался смешением различных красок, среди которых не было черной. Одно из искусствоведческих мнений на этот счет состоит в том, что такова была задумка автора — стремление создать динамическую, подвижную форму.

Но и на этом все не заканчивается, ученые расшифровали авторскую подпись к картине. Для полной уверенности не хватает всего трех букв. В слове, начинающемся на «н», и заканчивающемся на «ов». Как считают в «Третьяковке», сам художник первоначально назвал свою работу «Битва негров в темной пещере». Это отсылает зрителя к произведению другого художника — Альфонса Алле, который в 1882 году выставил полотно прямоугольной формы в раме, целиком покрашенное черной краской и подписанное «Битва негров в темной пещере глубокой ночью». Вот так думаешь, что ты видишь то, что есть на самом деле, а в действительности — это может быть нечто другое, реальность, которая есть и которой нет.

Другая известная аналогия — «кот Шредингера» — знаменитый мысленный эксперимент австрийского физика-теоретика Эрвина Шредингера. С помощью этого вымышленного опыта ученый хотел показать неполноту квантовой механики при переходе от субатомных к макроскопическим системам. Иначе говоря, эксперимент Шредингера показал, что с точки зрения квантовой механики кот одновременно и жив, и мертв, чего быть не может.

Готовя и проводя первую в России большую конференцию по цифровым финансовым активам, мы тоже столкнулись с множеством вопросов, на которые сейчас нет ответов либо ответы есть, но они еще не до конца сформировались. В частности, речь идет о цифровом рубле, который как бы вот-вот будет реальностью, но многим экспертам рынка до сих пор непонятна его макроэкономическая сущность.

Однако нам, в «Банковском обозрении», в этом смысле проще, чем Эрвину Шредингеру или Банку России. Мы можем продолжать углубляться в эту тему без обязательств непременно полностью «разложить их на атомы». Нам интересен сам процесс и объяснения профессиональных финансистов, что мы увидели под «слоем черной краски» или в ящике с котом.

Б.О.

ЦБ продлил ограничение на биржевую торговлю заблокированными ценными бумагами

Банк России еще на шесть месяцев ограничил обращение части иностранных ценных бумаг, заблокированных международными депозитариями, которые ранее были выведены на неторговые счета.

«С 1 апреля 2023 года российские депозитарии продолжат вести обособленный учет прав клиентов на заблокированные активы. Брокеры, в свою очередь, не вправе принимать и исполнять поручения клиентов на совершение сделок с этими ценными бумагами на биржевом рынке. При этом право собственности владельцев на такие иностранные ценные бумаги сохраняется», — говорится в сообщении регулятора. Банк России уточнил, что эти правила не касаются ценных бумаг иностранных эмитентов, осуществляющих основную деятельность на территории России. Запрет на биржевую торговлю иностранными ценными бумагами был введен в сентябре 2022 года.

Братский АНКБ перешел на ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» компании «Инверсия»

Работы по внедрению системы выполняли специалисты «Инверсии Юг» совместно с IT-службой Братского акционерного народного коммерческого банка (АНКБ). В ходе реализации проекта были перенесены данные из ранее эксплуатируемой банком АБС и автоматизированы ключевые направления деятельности организации.

Внедренный комплекс решений позволил автоматизировать деятельность банка по депозитному и кредитному обслуживанию клиентов, кассовые операции, услуги сейфинга, ведение бухгалтерского и внутреннего учета операций, ведение архива электронных документов, обслуживание пластиковых карт и многое другое.

С переходом на новое технологичное решение банк сможет улучшить работу ключевых направлений деятельности, быстрее обрабатывать клиентские запросы, а также развивать новые направления бизнеса.

МТС Банк лишится лицензии в ОАЭ

Центральный банк ОАЭ объявил, что принял решение свернуть деятельность МТС Банка в течение шести месяцев.

«Центральный банк ОАЭ принял решение аннулировать лицензию МТС Банка в Абу-Даби, свернуть его деятельность в течение шести месяцев со дня принятия решения и закрыть филиал», — говорится в сообщении.

Банк получил лицензию в ОАЭ только в начале февраля 2023 года. Позже он попал под санкции США и Великобритании.

Подробнее об ограничениях против банковского сектора России, которые были введены 24 февраля 2023 года, читайте в материале «Юбилейный пакет».



ЦБ ликвидирует «дочку» в Европе

«С 1 апреля банк приступит к дальнейшему прекращению всех оставшихся деловых и клиентских отношений с добавлением слова “ликвидируется”, или, сокращенно, “iL”», — говорится в сообщении на сайте ВТБ. Спецпредставитель и генеральный директор VTB Bank Europe SE Франк Желлиг объяснил, что банк переходит от состояния де-факто ликвидации, в котором он уже находится после запрета на деятельность и прием депозитов, введенного весной 2022 года, к процессу сворачивания, утвержденному годовым общим собранием.

Весной прошлого года Евросоюз заморозил активы банка ВТБ и запретил ему проводить операции. До этого банк отключили от межбанковской системы обмена данными SWIFT.

В апреле российский банк ВТБ потерял контроль над своей европейской дочерней компанией. Федеральное управление финансового надзора Германии (BaFin) запретило VTB Bank Europe SE следовать указаниям материнской компании, таким образом, банк потерял право голоса через европейское подразделение.

Пожаловаться на фишинговые сайты сможет каждый

Национальный совет финансового рынка (НСФР) совместно с представителями кредитных организаций разработал и направил председателю комитета Госдумы по финансовому рынку **Анатолию Аксакову** законопроект о борьбе с фишинговыми сайтами.

Новый законопроект предполагает существенно расширить круг лиц, которые могут заявить об обнаружении фишингового сайта. Кроме Банка России это право получат любые госорганы, организации и граждане. Документ вводит понятие «подменный ресурс» и предполагает включение в процесс борьбы с мошенническими сайтами государственной информационной системы, предназначенной для противодействия фишинговым ресурсам (ГИС «Антифишинг»).

Согласно тексту проекта, ответственному федеральному органу исполнительной власти (будет определен) после получения сведений о подозрительном сайте дается один рабочий день на проверку поступившей информации и подготовку заключения о наличии или отсутствии оснований для признания ресурса подменным. Если подозрения заявителя подтвердятся, в течение того же дня заключение должно быть направлено в Генпрокуратуру или ЦБ.

Законопроект придаст ГИС «Антифишинг» официальный статус и установит систему сбора и анализа информации о подозрениях на фишинг от любого лица, выявившего такой сайт, пояснил «Ъ» глава НСФР **Андрей Емелин**. «Это позволит создать четкую и разветвленную систему и на постоянной основе выявлять и прекращать функционирование сайтов, незаконно собирающих информацию о гражданах», — уверен он.

Опубликован годовой отчет деятельности ЦБ

Регулятор представил меры по поддержке экономики, граждан и бизнеса в 2022 году. Согласно отчету, в прошлом году граждане совершили 3 млрд операций через Систему быстрых платежей, что в 3,5 раза больше, чем в 2021-м. Сумма средств на счетах граждан составила 36,6 трлн рублей (зафиксирован рост в 6,9%). Кроме того:

- портфель ипотечных кредитов вырос на 2,4 трлн рублей (+20,4%);
- гражданам были предоставлены реструктурированные кредиты на сумму 455 млрд рублей;
- было открыто 335 тыс. новых активных брокерских счетов с портфелями свыше 10 тыс. рублей (+9,8%);
- было выпущено 182 млн карт «Мир» (рост в 1,6 раза).

Портфель корпоративных кредитов также вырос — на 7,2 трлн рублей (+14,3%). Зафиксирован и рост портфеля кредитов МСП — на 2,2 трлн рублей (+30%). Другие данные по бизнесу:

- были предоставлены реструктурированные кредиты на сумму 11 трлн рублей;
- лимиты антикризисных программ кредитования МСП составили 675 млрд рублей;
- трафик в Системе передачи финансовых сообщений вырос в три раза;
- число торгово-сервисных предприятий, подключившихся к Системе быстрых платежей, — 382 тыс. (рост в три раза).

Банки не просто не проели запас прошлых лет, но очень быстро перестроили и перестраивают бизнес-модели, вновь начинают зарабатывать.

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА, глава Банка России, 2 марта на встрече Ассоциации банков России



Новый способ открытия банковского счета появится в 2024 году

Механизм открытия счетов без личного присутствия планируют протестировать в рамках экспериментального правового режима (ЭПР). Об этом сообщил директор департамента финансового мониторинга и валютного контроля Банка России **Илья Ясинский** на межрегиональной конференции в Тюмени.

«Еще один момент, который в настоящее время очень плотно обсуждается Банком России с Росфинмониторингом и другими заинтересованными организациями, связан с внедрением в обыденную практику так называемой видеоидентификации, открытия счета в рамках видеоконференцсвязи. Полагаем, что можно будет провести такую работу в рамках ЭПР. Надеюсь, что в рамках ЭПР видеоидентификация проявит себя положительно с минимальным количеством отрицательных моментов и мы сможем, может быть, уже в следующем году отказаться от аватаризма в виде личного присутствия при открытии счета», — сказал представитель ЦБ.

В декабре 2022 года Национальный совет финансового рынка (НСФР) направил в Банк России письмо, в котором предложил провести «пилотирование и последующее нормативное урегулирование технологии удаленной идентификации клиентов в режиме видеоконференции». Глава НСФР **Андрей Емелин** отметил тогда, что финансовые организации видят большой потенциал режима видеоконференций для «существенного повышения их доступности для граждан, особенно граждан с ограниченными возможностями здоровья».

НАЗНАЧЕНИЯ И ОТСТАВКИ МАРТА



ЕЛЕНА БУРМИСТРОВА заняла пост вице-президента Газпромбанка



РОМАН ЗЕЛЕНИН возглавил направление по работе с частными клиентами в СК «СберСтрахование жизни»



ИРИНА ЕЛИСТРАТОВА назначена старшим вице-президентом, директором по цифровому бизнесу и развитию отношений с клиентами Почта Банка



АЛЕКСАНДР ХЕНКИН покинул пост руководителя «Зенит Private Banking»



АЛЕКСЕЙ ХОРОКОРДИН покинул состав правления банка «Зенит»



Алексей Луковников (Банк России):

**Умение управлять бизнесом
на основе данных становится
все более ценным навыком**

фото: Банк России

О современных и международных подходах к управлению данными, о том, чем в этой части может помочь ИИ, а также о необходимости создания национальной модели финансовых данных «Б.О» рассказал Алексей Луковников, директор департамента управления данными Банка России

Текст

ВАДИМ ФЕРЕНЕЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

— Алексей, недавно Банк России опубликовал консультативный доклад, посвященный управлению данными в финансовых организациях. В нем говорится: «Расширение и усложнение продуктовой линейки финансовых организаций приводит к необходимости включения новых показателей в регуляторную отчетность, повышает требования к детализации, качеству и оперативности предоставляемых данных». О каких именно новых данных и продуктах, о каких показателях отчетности идет речь?

— Банку России для сохранения устойчивости рынка и финансовой стабильности важно понимать, какие риски и в каком объеме принимают на себя финансовые организации.

Появление новых продуктов или способов их предоставления может создавать как возможности, так и риски, которые необходимо отслеживать. Например, введение биометрии потребовало разработки набора характеристик продуктов, которыми можно пользоваться с помощью биометрической идентификации. Эти показатели предоставляются сейчас в специальной форме.

Другой пример: в связи с появлением утилитарных цифровых прав и цифровых финансовых активов добавился раздел в форму отчетности по ценным бумагам. Кстати, когда в 2019 году была запущена система быстрых платежей, которая пользуется большим успехом, Банк России уточнил состав показателей в отчетности по платежным системам. Но мы понимаем, что каждое изменение в формах отчетности трудоемко для участников финансового рынка, и как раз внедрение современных подходов к управлению данными позволит эту трудоемкость снизить. Кроме того, такие подходы позволяют повысить качество данных и для задач управления, и для повышения прибыльности.

— Есть ли в стратегии управления данными место монетизации данных? Как это связано с управлением всей цепочкой жизненного цикла данных?

— Умение управлять бизнесом на основе данных становится все более ценным навыком. Опыт показывает, что новые сервисы, по-

строенные на использовании данных, увеличивают рентабельность бизнес-операций и открывают возможности, ранее недоступные для организаций. При этом развитие системы управления данными должно поддерживаться на уровне первых лиц организации.

Стратегия управления данными должна учитывать положения бизнес-стратегии организации, современные регуляторные требования, стандарты безопасности работы с данными, охватывать жизненный цикл данных и так далее. Жизненный цикл данных — фундаментальное понятие, которое включает в себя три ответственных этапа: планирование и проектирование данных; обеспечение доступности и обслуживание; использование и улучшение. В последний, третий этап как раз и входит желанная многими монетизация. То есть монетизация — это составная часть жизненного цикла данных, а если это не так, значит, вы недоиспользуете потенциал ваших данных.

— В консультативном докладе упоминается национальная модель финансовых данных. Предполагается ли ее создание?

— Да, мы считаем, целесообразным создание национальной модели финансовых данных. Наш опрос участников рынка показал, что большинству респондентов (78%) желательно получить для работы такую референсную модель (то есть своего рода модель-образец), которая содержит важные для участников финансового рынка описания. Среди таких описаний — модель данных «сущность — связь», которая используется при концептуальном проектировании баз данных, модель проверок качества данных, модель показателей отчетности.

Такая национальная модель финансовых данных может быть полезна для участников рынка по ряду причин: повысится качество данных, увеличится эффективность внедрения регуляторных изменений. Единообразный формат данных, как общий язык, помогает эффективно обмениваться ими и минимизировать время на обработку.

Создание национальной модели финансовых данных поможет также разобраться в том, какие данные и в каких разрезах хранятся у финансовых организаций, почему требование данных в новых аналитических разрезах может быть трудозатратно и как эти трудозатраты снизить.

Справиться с такой масштабной задачей, как создание национальной модели финансовых данных, можно только сообща. Необходимо привлечение экспертов, участников рынка к сотрудничеству в этом вопросе.

— Учитывали ли авторы доклада международный опыт регулирования управлением данными на финансовых рынках западных стран?

— Да, мы изучали международный опыт, в том числе европейский, опыт банковской системы США и опыт нескольких азиатских регуляторов.

Западные регуляторы в основном ограничиваются общими требованиями, делают акцент на требования к системе управления данными исходя из принимаемых организацией рисков. Развитая система штрафов мотивирует участников рынка уделять этому большое внимание.

Есть и другой опыт. Регуляторы Китая и Малайзии стремятся устанавливать требования к наличию целостной системы управления данными, встроенной в систему корпоративного управления, КПЭ руководства. Они считают, что внедрение практик управления данными позволит создать в перспективе конкурентные преимущества для финансовых организаций, которые успешно управляют данными. Мне нравится такой подход, когда регулятор заботится о повышении эффективности работы участников рынка.

— **Что представляет собой этот рынок в России сейчас? Чего именно не хватает и где находятся критически важные точки роста? Каков уровень зрелости финансовых организаций в данном вопросе?**

— В докладе мы условно разделили организации на три группы по уровню зрелости систем управления данными в зависимости от наличия или отсутствия формальных документов и подходов к управлению (стратегии по данным, КПЭ и т.д.). Однако у нас пока нет однозначной выверенной методологии отнесения конкретной финансовой организации к тому или иному уровню зрелости. Это как раз та задача, по которой мы в докладе попросили «помощь зала», ожидаем предложения со стороны экспертов.

Мы выяснили, что у каждого участника финансового рынка, даже не очень крупного, имеется практический задел в области управления данными. И это не может нас не радовать. Хотя, конечно, рынок неоднородный, уровень зрелости у компаний разный, и для каждого уровня зрелости точки роста — свои.

Тем не менее нам удалось сформулировать рекомендации для всех участников финансового рынка. Чтобы не уходить в детали, скажу, что большинству важно устанавливать и развивать процессы работы с данными. С процессов нужно начинать. Второй момент — развитие технологий для работы с данными. Здесь больше всего ясности, но и больше всего сложностей в связи с уходом иностранных игроков, занимающихся автоматизацией систем управления данными. Третье: нам удалось выяснить, что развитие компетенций и корпоративной культуры работы с данными — чрезвычайно важная область, но, к сожалению, ей не всегда уделяется должное внимание.

— **Какие меры для стимулирования развития систем управления данными для участников финансового рынка со стороны Банка России могли бы дать эффект?**

— Существует несколько мер, которые могут стимулировать участников финансового рынка к развитию управления данными и дать эффект в обозримой перспективе. Не все они целиком и полностью зависят от Банка России, и вот несколько важных моментов:

- руководство должно быть вовлечено в постановку задачи. Требования высшего руководства критически важны на всех этапах развития системы управления данными;
- для повышения эффективности процессов работы с данными можно было бы использовать шаблоны организационно-распорядительной документации по данным, типовые методик, организовать обмен опытом и т.д. При сформулированном и нацеленном на практическое применение запросе рынка мы готовы помочь с этим;
- чтобы ускорить процессы внедрения технологий для управления данными участниками рынка, Банк России готов консолидировать и предоставить рекомендации по требованиям к таким технологиям. И здесь крайне важен принцип «разумной достаточности».

Компаниям нужно интенсивнее обучать своих сотрудников, чтобы повысить их знания и навыки в области управления данными.

Вопрос о мерах — это центральный вопрос для текущих консультаций с рынком. В тексте доклада мы в том числе спрашиваем, что может дополнительно стимулировать участников.

В любом случае Банк России готов выступать отраслевым центром компетенций по данной теме, а часто организующее усилие — очень важная составляющая успеха.

Мы полагаем, что нужно двигаться последовательно, делая полезные вещи для рынка, и одновременно говорить о важности таких вещей, как стратегия, принципы, политика в области данных, культура работы с данными, типовые требования к технологиям, типовые формулировки документов, бенчмарк. Мы наблюдаем, что сейчас востребованы мягкое стимулирование, нахождение и расшивка узких мест. Это все мы как раз и хотим развивать в ближайшее время.

Монетизация — это составная часть жизненного цикла данных, а если это не так, значит, вы недоиспользуете потенциал ваших данных

— **Каковы место и роль искусственного интеллекта в целевой системе управления данными?**

— Можно сказать, что искусственный интеллект — один из важных «потребителей» результатов работы системы управления данными. Только есть особенность: его требования к качеству данных выше, чем у остальных потребителей, особенно в процессах, где человек отходит на второй план.

В докладе мы отмечаем, что качество данных, особенно точность, оказывает сильное влияние на результаты и эффективность аналитики и искусственного интеллекта, а низкое качество данных достаточно ощутимо снижает эффективность работы. При этом данные переходят в новое качество и становятся даже не товаром, а современными средствами производства, что повышает их значимость.

Эти факторы нужно принимать во внимание, когда используются продвинутая аналитика и алгоритмы искусственного интеллекта.

— **Какие меры информационной безопасности представляются необходимыми для реализации стратегии?**

— Это важная тема, для стратегии управления данными необходимы продуманные



фото: Банк России

меры информационной безопасности на всех этапах жизненного цикла.

Одна из них — управление доступом. Доступ к данным должен быть разграничен по ролям, у каждого — свой уровень, свои возможности по получению, изменению и обработке данных. Это неотъемлемая часть системы управления данными.

Важны и резервное копирование данных, обеспечение их конфиденциальности. Нужно быть уверенными, что данные, от которых зависит успех организации, хранятся, обрабатываются и передаются в соответствии с нормативными требованиями и им ничто не угрожает.

Это лишь несколько примеров мер информационной безопасности, которые необходимы для реализации успешной стратегии управления данными. Важно обеспечить сбалансированный риск-ориентированный подход, при котором будет соблюден опти-

мальный баланс между мерами безопасности, необходимыми для защиты данных, и открытостью этих данных.

— **Что предполагается изменить в кадровой политике финансистов и в области подготовки кадров для работы с данными?**

— Экспертиза по управлению данными будет становиться все более важным фактором профпригодности. Повсеместное внедрение практик управления данными приведет к увеличению спроса на высококвалифицированных специалистов в этой области. Компании будут искать профессионалов, способных управлять большими объемами данных, принимать решения на основе данных и оптимизировать бизнес-процессы.

Данные переходят в новое качество и становятся даже не товаром, а современными средствами производства, что повышает их значимость

Мы полагаем, что целесообразно изложить состав компетенций, необходимых для работы на различных ролях в процессах управления данными. Пока это будет представлено в качестве рекомендаций. Также Банк России намерен участвовать в проработке программ обучения управлению данными вместе с ведущими высшими учебными заведениями. Мы, разумеется, хотим быть уверенными в том, что система

управления данными в финансовой системе России обеспечена требуемым уровнем компетенций.

— **Какие интеграции предполагается осуществить с иными секторами экономики, заинтересованными в совместном сборе и обработке данных?**

— Мне представляются важными совершенствование и оптимизация информационного взаимодействия участников финансового рынка между собой, с Банком России и госорганами. Этот информационный обмен сейчас вполне продуктивно работает, но есть понимание, как его можно улучшить и усовершенствовать.

Так, для взаимодействия участников финансового рынка важно развитие открытых интерфейсов — API. Для взаимодействия участников финансового рынка с Банком России — развитие национальной модели финансовых данных и подходов на ее базе. Также мы анализируем области взаимодействия участников рынка с госорганами, нуждающиеся в оптимизации, чтобы помочь улучшить его.

Вопросы интеграции с другими секторами экономики, как мне видится, будут важны на следующем этапе развития.

БО



«ЗОНТ» ограниченных возможностей МСБ

Согласно сведениям Минэкономразвития РФ, за прошлый год предприятия МСБ привлекли более 1,3 трлн «кредитных» рублей с господдержкой. Чего ждать в 2023 году, в ситуации с дефицитным бюджетом, если большая часть кредитов по сегменту — традиционно льготные?

Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

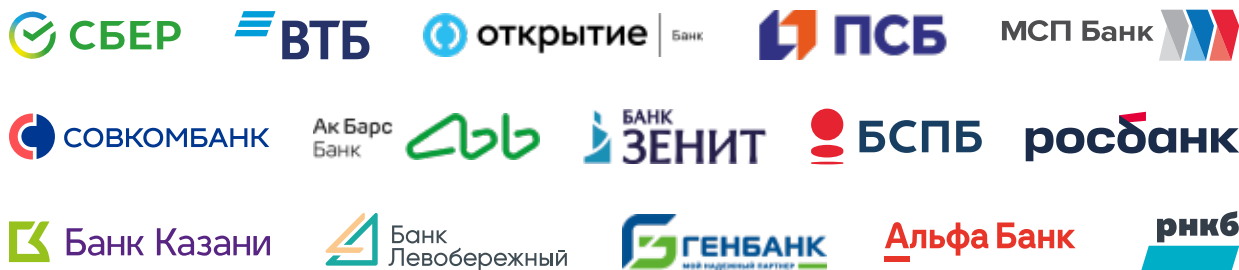
Столь значительное финансирование, по данным Минэкономразвития, бизнес в 2022 году получил, воспользовавшись следующими инструментами господдержки:

- 1) региональными гарантийными организациями (РГО), получающими за помощь малому и микробизнесу компенсацию. Корпорация МСП приводит статистику: за 2022 год под поручительства РГО выдано на 31% больше средств, чем за 2021 год, а именно 293 млрд рублей;
- 2) механизмом «зонтичного» кредитования с участием «Корпорации МСП». В конце октября 2022 года для банков-партнеров

ведены ограничения по процентам (+8 п.п. к ключевой ставке) и включенным в договоры комиссиям в целях, как признают на официальном портале корпорации, «ограничения appetитов».

Член МРО «Деловая Россия» **Алексей Улитенко** заверил «Б.О», что предпринимателей в целом устраивают и объемы кредитования, и количество банков-партнеров госструктуры. «Более 98% кредитов привлекли микро- и малые предприятия, и больше 45% общего объема кредитования пришлось на реальный сектор экономики. Воспользовались поддержкой 25 тыс. заемщиков на общую сумму около 177 млрд рублей (данные на конец октября 2022 года. — Ред.), что стало рекордом для корпорации», — отметил эксперт. Ориентир структуры по годовым выдачам за 2022 год — 200 млрд рублей.

Наталья Богомолова, аналитик банковских рейтингов НРА, ссылаясь на данные Корпорации МСП, сообщила, что «банки полностью выбирают лимиты». Вопрос залогового обеспечения всегда актуален для кредиторов, и программа «зонтичного» поручительства — существенная мера поддержки субъектов МСБ, отметил **Владимир Эльманин**, председатель правления Реалист Банка.

В КАКИХ БАНКАХ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ С ЗОНИЧНЫМ ПОРУЧИТЕЛЬСТВОМ**... но «зонт» на всех не растянуть**

Павел Вешаев, эксперт по финансам среднего бизнеса МО «Опоры России», уверен, что сформированного пула «более чем достаточно для реализации госпрограммы». Но у банковского сообщества есть вопросы: в числе партнеров «Корпорации МСП» до сих пор всего 15 кредитных организаций.

«Список постепенно расширяется, изначально партнеров было шесть. В основном участвуют крупные банки из топ-30 либо организации, специализирующиеся на кредитовании и обслуживании предприятий МСБ в базовом регионе присутствия», — такую закономерность видят в НРА.

«В марте 2023 года Корпорация МСП объявила конкурс на прием новых заявок на предоставление поручительств. Надеемся, что количество банков-партнеров значительно увеличится», — сказал замдиректора департамента банковского развития Ассоциации банков России (АБР) **Александр Арифов**.

«Общий лимит поручительства в рамках объявленного приема заявок составляет 30 млрд рублей, — конкретизировала Наталья Богомолова. — Возможно, требования, которые выставляет корпорация, как в части объема размера запрашиваемого поручительства (сейчас это не менее 300 млн рублей, но и не более 50% общего лимита), так и к документам, ограничивают круг банков, желающих участвовать». Эксперт также отметил в качестве значимых стоп-факторов введенные недавно корпорацией ограничения.

Участники рынка, попавшие под «зонт», на вопрос о выгодах работы с учетом обновленных условий отвечают дипломатично. «Небольшим банкам, в отличие от федеральных, всегда сложнее работать с госпрограммами. Ограничение лимитов и дополнительные условия создают достаточно узкое пространство для маневра», — прокомментировал вопрос «Б.О» зампредправления Банка Казани **Альфат Замалиев**.

«Росбанк заинтересован в том, чтобы развивать кредитные продукты с использованием данной программы, мы считаем

ее перспективной. Пока сложно говорить о том, как скажутся ограничения, так как инструмент относительно новый», — сообщил начальник управления продаж департамента малого бизнеса Росбанка **Тимур Махсидов**.

Господдержка как фундамент под кредиты МСБ

Председатель правления Ассоциации российских банков (АРБ) **Олег Скворцов** убежден: необходимо расширять программы субсидирования и привлекать к участию в них большее количество организаций, особенно региональных. По его словам, «для многих банков допуск и получение лимитов — нетривиальная задача, и для расширения поддержки нужны серьезные шаги со стороны государства».

Такое мнение разделяет и **Александр Арифов**: у АБР сформулирована программа-минимум пожеланий к властям РФ на этот счет (см. подверстку).

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Александр Арифов,
заместитель директора
департамента банковского развития
Ассоциации банков России

Программы господдержки, включая программу субсидирования процентных ставок по кредитам МСБ, являются основными причинами роста кредитования МСБ. На текущий момент можно выделить две потребности банковского сектора для увеличения кредитной активности МСБ.

1. Необходимость увеличения порога включения ссуды в портфель однородных ссуд для заемщиков — МСБ (как с оценкой финансового положения, так и на основании внутрибанковских оценок кредитоспособности) в части лимита, выраженного в процентах от величины капитала кредитной организации:
 - до уровня 1,5–3% величины собственных средств (капитала) кредитной организации с универсальной лицензией;
 - до уровня 5–10% величины собственных средств (капитала) кредитной организации с базовой лицензией.
2. Необходимость проведения в ближайшее время нового отбора российских кредитных организаций в качестве уполномоченных банков для участия в программе субсидирования процентных ставок, предусмотренных Постановлением Правительства РФ от 30.12.2018 № 1764. Последний проводился в январе 2021 года.

«Мы, в Банке Казани, видим интерес клиентов к льготным программам и активно работаем в рамках установленных лимитов, которые, к сожалению, не столь значительны. Поэтому не ожидаем серьезной доли данных ссуд в общем объеме», — признал Альфат Замалиев.

В целом, опрошенные «Б.О» эксперты сходятся во мнении, что господдержка будет расширяться. Как минимум потому, что правительство заинтересовано в большем вовлечении МСБ в государственные проекты, считает Владимир Эльманин. Подтверждением этого тезиса служит, к примеру, появление в начале апреля текущего года в линейке МСП Банка нового экспресс-кредита — на подержанное оборудование.

Тимур Махсидов наблюдает, что доля кредитов с господдержкой растет на 5-6% ежегодно, но в 2023 году в Росбанке ожидают увеличения показателя до 15–20%.

Судя по высказываниям Александра Арифо́ва, особого выбора у государства нет: находить финансирование в бюджете придется. «Спрос на кредитование уже сегодня превышает возможности банков с учетом достаточно жестких требований к резервированию, а также ограничений по объемам портфелей в рамках стимулирующих кредитование программ. В ближайшие годы спрос будет расти и соответственно сохранятся возможности для увеличения портфеля кредитов МСБ, — прогнозирует эксперт АБР. — Программы господдержки, включая субсидирование процентных ставок по кредитам МСБ, являются основными причинами роста кредитования в сегменте».

ЦБ в своем отчете тоже пишет, что «значительный вклад в столь существенный рост внесли государственные меры поддержки кредитования».

Точка зрения АКРА: влияние господдержки на рост портфеля — «ограниченное», доля таких кредитов «умеренная» — около 15% (для сравнения: оценки Росбанка — 15–20%). Дальнейшее увеличение портфелей в Агентстве скорее связывают с готовностью к рискам самих банкиров.

Инвестиционные потребности «глазами бизнеса»

В оценке будущего кредитования мнения экспертов не совпадают. Возможно, значительного роста и не будет, считает Олег Скворцов. «Эксперт РА» в базовом прогнозе на текущий год ориентируется на 12 трлн рублей, а в негативном — на 10,1 трлн. Мнение НРА: рост кредитования на фоне адаптации российской экономики к новым логистическим цепочкам — до 12–14% (или 10,75–10,95 трлн рублей).

В АКРА новых рекордов по темпам прироста по итогам 2023 года не ждут, прогноз по портфелю — плюс 10–15%, максимум те же 11 трлн рублей. Скепсис основан на оценке «неблагоприятности операционной среды» для наращивания инвесткредитования. Кроме того, предприниматели «предпочитают самостоятельно финансировать инвестиционные проекты, а банки не готовы снижать требования к заемщикам», полагают в Агентстве.

Доступность кредитов, в том числе инвестиционных, остается болезненным вопросом для бизнес-сообщества. Председатель комитета ТПП РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям **Владимир Гамза** уверен, что «в случае принятия и реализации правительством РФ и Банком России в ближайшее время Таксономии оценки рисков инвестиционных проектов рост кредитования продолжится, а инвестиции в основной капитал будут увеличиваться на 2-3 трлн рублей в год».

Павел Вешаев видит, что «ситуация в пользу инвесткредитов уже начала меняться в 2023 году в связи с тем, что в России многие стали вкладываться в новые производства».

Наталья Богомолова считает, что требования к заемщикам остаются достаточно высокими: «Процедуры совершенствуются, но работу нужно продолжать: расширять каналы взаимодействия с МСБ как на региональном, так и на федеральном уровнях в части предоставления актуальных мер поддержки и оперативного реагирования на запросы и потребности субъектов».

«Стало сложнее получать кредитование субъектам МСП в силу повышения требований к заемщикам кредитными и финансовыми организациями. Существенный рост МСБ может быть обеспечен только тогда, когда в этом будут заинтересованы администрации регионов, которые сейчас делают ставку на развитие крупного бизнеса», — убежден Владимир Гамза.

Алексей Хижняк, эксперт по вопросам развития и господдержки бизнеса и отечественной промышленности «Деловой России», считает, что по крайней мере в рамках Постановления Правительства РФ № 1764 по программе, в которой участвуют 40 банков, процедура получения субсидированного кредита позволяет любой компании, имеющей прозрачную отчетность, сформировать пакет документов. «Недаром общий объем заключенных кредитных соглашений превысил 520 млрд рублей — это более 60% изначально предусмотренных нацпроектом значений, — оценил он. — Некоторые финансовые учреждения сотрудничают с региональными властями и кредитуют малый бизнес на льготных условиях. Например, в ВТБ предусмотрено субсидирование процентов, возмещение идет по линии правительства».

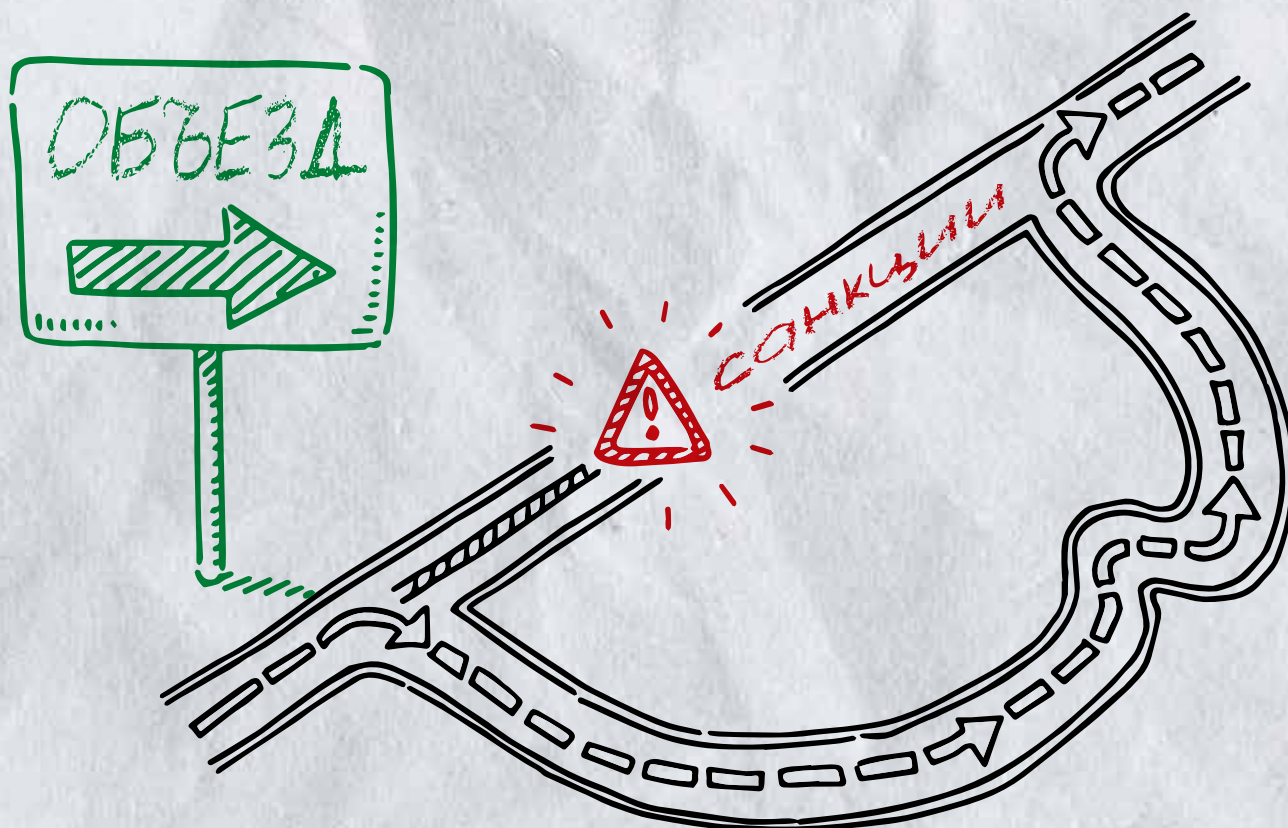
В АБР не согласны с тем, что 40 организаций для бизнеса достаточно.

Основная проблема доступности в ставках — они должны быть на уровне рефинансирования или даже ниже: сопоставимыми с кредитами Фонда развития промышленности (3 и 5%), уверен Алексей Хижняк. Это позволит предпринимателям высвободить собственные средства для инвестирования и масштабирования бизнеса. По его мнению, необходима докапитализация программы.

Павел Вешаев знает, что пройти квест с получением льготного финансирования могут только опытные профессиональные лоббисты. Но он не видит и необходимости существенно облегчать процедуру: «Излишне легкий вход при получении господнег навредит прежде всего самим предпринимателям, задача которых — не просто найти финансирование, но качественно реализовать проект и отчитаться за реализацию».

Великий разворот МСБ

Этот материал на сайте bosfera.ru



В попытках приспособиться к глобальным изменениям в российском внешнеполитическом курсе предприятия МСБ демонстрируют чудеса изворотливости, а банки — рекордные объемы кредитования сегмента, возможные лишь с господдержкой

Текст

ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

А

нализируя экономические итоги 2022 года, экономисты и политики единодушны в выводах: никто не смог просчитать реальные последствия масштабных санкций и разворота на Восток.

Ситуация оказалась лучше ожидаемой, и среди важнейших факторов стабилизации наблюдатели выделяют не только грамотные действия ЦБ и господдержку все более непривычных (в том числе и ранее запрещенных)

форм бизнеса, но и умение самих предпринимателей сегмента МСБ оперативно находить точки роста взамен утерянных, а также новых партнеров, в том числе — внешнеторговых.

«Индивидуальный» бизнес — в тренде

Одна из тенденций 2022 года — восстановление численности субъектов МСБ, резкий провал которой был зафиксирован в ковидный период. Так, на начало 2020 года в стране было зарегистрировано 6,2 млн предприятий, к январю 2022 года — всего 5,8 млн.

К новому 2023 году показатель находился уже около отметки 5,95 млн, и количественный рост продолжается.

КОЛИЧЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ МСБ, МЛН		
Период	10 марта 2022 года	10 марта 2023 года
Всего субъектов МСБ в РФ	5,956	6,115
ИП	3,615	3,782
Юридические лица	2,334	2,332
Микробизнес	5,726	5,885
Малый бизнес	0,2117	0,2116
Средний бизнес	0,179	0,18

Источник: ФНС РФ

Прослеживается еще одна очевидная тенденция: снижение количества юридических лиц. При знакомстве со статистикой ФНС возникает вопрос: насколько в нынешней ситуации в принципе релевантна практика отнесения малого и среднего бизнеса к единому сегменту?

«Основной прирост субъектов МСБ произошел за счет роста количества ИП. Вероятно, это связано как с повышением предпринимательской активности, так и с переходом ряда самозанятых граждан в статус ИП», — прокомментировал ситуацию замдиректора департамента банковского развития Ассоциации российских банков (АБР) **Александр Арифов**.

«Практически весь рост обеспечен увеличением микробизнеса — плюс 159 тыс. — подтвердил его слова **Владимир Гамза**, председатель комитета ТПП РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям. — Малый бизнес уменьшился на 200 субъектов, средний — увеличился на 40. Количество ИП выросло на 160 тыс. субъектов, а юридических лиц — уменьшилось на 20 тыс. Вывод: рост количества субъектов МСБ идет за счет обмельчания».

«Увеличение количества субъектов МСБ мало говорит о реальном приросте данного сектора экономики, поскольку может быть обусловлено разными причинами, такими как: открытие обособленных IT-предприятий, чтобы воспользоваться льготами; реструктуризация крупного бизнеса; реальный старт новых бизнесов в освобождающихся рыночных нишах, — скептически заметил **Павел Вешаев**, эксперт по финансам среднего бизнеса МО «Опоры России». — В конце 2023 года по консолидированной статистике финансовых результатов можно будет сделать достоверные выводы».

Кредитная переориентация: вектор на малый бизнес

Центральный банк в итоговом отчете за 2022 год отметил «позитивную динамику» кредитования в сегменте: прирост банковского портфеля МСБ составил 29,7%, а в денежном выражении — 9,6 трлн рублей, или плюс 2,2 млрд рублей. Это рекордные показатели для РФ. По итогам 2022 года объемы выдач составили 11,4 трлн рублей (плюс почти 8%).

В том числе в исследовании «Эксперт РА» о практике и перспективах кредитования МСБ отмечается, что около 17% выдач юрлицам-резидентам в прошлом году пришлось на МСБ. А для сравнения приводится показатель «на пике» коронавирусного кризиса: в середине 2020 года он падал до 9%. Прошлогоднее падение кредитования в сегменте крупного бизнеса — около 27%.

Статистика показывает, насколько возросла ценность «бизнес-малышей» для банковской отрасли. Многие представители общества почему-то отказываются говорить о том, как меняются стратегии кредитования МСБ. Впрочем, есть и исключения.

«В период, когда рынок кредитования в 2022 году на какое-то время затих, банк продолжал поддерживать клиентов. Получилось прирасти и в портфеле кредитов, и в количестве клиентов», — рассказал о тактике привлечения предпринимателей зампредаправления Банка Казани **Альфат Замалиев**.

Рэнкинг с изъятиями

«Стратегия Реалист Банка по отношению к МСБ поменялась в плюс. Оптимизированы подходы, настроен скоринг, расширена продуктовая линейка. И количество, и суммы кредитования выросли», — сообщил **Владимир Эльманин**, председатель правления организации. В банке на основании статистики «Эксперт РА» подсчитали, что по темпам прироста — плюс 33% — он вышел на 6-ю позицию по банковской системе.

«Набор» лидеров в прошлогодних рейтингах, как и вся статистика, теперь выглядит необычно. В том числе в перечне топ-20 банков по показателю выдачи кредитов МСБ за прошлый год «Эксперт РА» не представлены ВТБ, Газпромбанк, банк «Открытие», Совкомбанк, Райффайзенбанк, ЮниКредит Банк, МКБ, как, впрочем, и многие другие участники рынка. Составители пишут, что анкеты заполнили всего в 41 организации, на их долю приходится по остатку ссудной задолженности субъектов МСБ на начало января 2023 года более 60% рынка. Аналитики агентства использовали досчеты, ориентируясь на официальную отчетность.

Но интересна и надводная часть айсберга. Так, опорный для сегмента МСП Банк за прошлый год показал снижение выдачи почти на 51% и расположился на 17-й строчке рейтинга (но по портфелю у организации 6-я позиция). А максимальный прирост — на 116,6% — продемонстрировал Азиатско-Тихоокеанский банк (19-я строчка рейтинга).

По словам **Тимура Махсидова**, начальника управления продаж департамента малого бизнеса Росбанка, объем финансирования клиентов в 2023 году оказался сопоставим с показателем 2022 года. По темпам прироста объемов выдач у банка — минус 13% (5-я позиция).

Но в целом, по оценкам «Эксперт РА», концентрация рынка усиливается: по итогам 2022 года на 30 крупнейших кредитных организаций приходилось уже около 90% портфеля кредитов МСБ, годом раньше — «всего» 86%.

Малый бизнес: преимущества сегмента

Среди факторов, которые даже в год полнейшей неопределенности и непрогнозируемых шоков в экономике поддерживали у предпри-

нимателей интерес к кредитованию на высоком уровне, в «Эксперт РА» отмечают:

- создание механизма параллельного импорта;
- переориентацию логистических цепочек на страны, признанные властями РФ дружественными;
- заполнение бизнес-ниш, опустевших с уходом с рынка РФ западных компаний;
- инфляционный фактор.

Аналитик банковских рейтингов НРА **Наталья Богомолова** пояснила: «Малые предприятия лучше выдерживают подъем ставок по кредитам за счет поднятия цен на товары, работы и услуги; они готовы к реализации залогов для покрытия кредита. Кроме того, сказываются меры господдержки в виде упрощенного бухучета, льгот по налогам, страховым взносам, льготы при найме персонала, кредитные каникулы, субсидии и т.п.»

«На динамику кредитного портфеля в последние годы оказывает влияние снижение его оборачиваемости — на фоне макроэкономических шоков с 2020 года банки проводили масштабные реструктуризации, при этом доля выданных в 2020–2022 годах кредитов в рублях срочностью свыше трех лет составила около 23% против 18% в 2016–2019 годах», — говорится в исследовании «Эксперт РА» о практике и перспективах кредитования МСБ.

«Родовая травма»: без перспектив на излечение

Что остается неизменным, так это превалирование выданных оборотных кредитов. «В прошлом году перед большинством компаний стояла задача выжить. Резко ухудшились условия ведения бизнеса: поставщики меняли условия с постоплаты на предоплату, росли постоянные затраты, была существенная просадка выручки во многих отраслях. При этом значительная часть российских предпринимателей приняла решение удерживаться на плаву, а не закрывать бизнесы», — объяснил интерес к финансированию **Павел Вешаев**.

Владимир Эльманин подчеркнул, что банки ориентируются на спрос. По его словам, «если брать общий портфель сегмента, то доля оборотных кредитов в нем за последний год составила около 60%». Тимур Махсидов согласился с коллегами, отметив, что «доля таких кредитов в сегменте малого бизнеса всегда выше остальных».

Альфат Замалиев так объяснил дисбаланс: «В 2022 году инвестиционная активность резко упала, что несложно объяснить». «МСБ не обладает таким доступом к ликвидности, как корпоративный бизнес. Мы видим рост в рамках отдельного клиента. По рынку

сейчас сказать сложнее. Адаптация к новым условиям произошла не в полной мере», — отметил Альфат Замалиев.

«Потребность в оборотных заемных средствах возникает, если растут объемы или появляются новые бизнесы. Такое финансирование для банков более понятно и менее рискованно. Вряд ли быстро что-то изменилось в плане инвестиционного кредитования. Это совсем иная зона, банку требуется много времени на подготовку. Тут важна поддержка государства», — пояснил **Олег Скворцов**, председатель правления Ассоциации российских банков (АРБ).

«К сожалению, общая “родовая травма” российской банковской системы — отсутствие длинных денег — приводит к ограниченным возможностям банков предоставлять длительные инвестиционные кредиты. Основной их источник — соответствующие программы господдержки, — считает Александр Арифов. — Оперативные данные по первому кварталу текущего года тоже свидетельствуют о преобладании коротких оборотных кредитов».

В НРА пока не видят «в общей массе» сдвигов в сторону инвестиционных ссуд для МСБ, сообщила Наталья Богомолова.

Непривычная динамика

В исследовании «Эксперт РА» отмечается «нехарактерная» ситуация: в марте — мае прошлого года средневзвешенная стоимость кредитов до года для МСБ была ниже, чем для крупных организаций. Аналитики объясняют это более низкими рисками, поскольку «весной существенный объем выданных кредитов субъектам МСБ пришелся на госпрограммы при одновременном сжатии кредитования по собственным программам банков». Впрочем, уже в июне соотношение ставок вернулось к «норме». **Б.О**



Юлия Михайлова (банк «Санкт-Петербург»):

Наше преимущество — профессионализм персональных советников

Решение проблем клиента в уникальной ситуации — то, с чем не справится искусственный интеллект. В период неопределенности усиливается значение персональных менеджеров, но многие банки сейчас лишают клиентов поддержки частично или полностью. О том, в чем преимущества банка «с человеческим лицом», «Б.О» рассказала Юлия Михайлова, директор по развитию и поддержке бизнеса сегмента «Премиум-клиенты» банка «Санкт-Петербург» (БСПБ)



— Юлия, удается ли сохранить наработанную в разгар кризиса базу? Ведь через некоторые банки качественные клиенты прошли, так сказать, «транзитом».

— Действительно, многие коллеги отмечали, что был краткосрочный приток клиентов ради определенных операций — хранения валюты, международных переводов. Но мы таких клиентов-однодневок не фиксировали: те, кто пришел в 2022 году, продолжают обслуживаться.

Традиционно банки на первый план выводят локомотивный продукт: какую-то карту с наполнением, количество проходов в бизнес-залы и т.д. Но наша программа «Премиум» — уникальна: БСПБ единственный на рынке банк, у которого нет маркетингового пакета «Премиум» как инструмента привлечения. Поэтому вначале человек должен попасть в наш банк по какой-то другой причине обслуживания, например корпоративной, а затем мы привлекаем его как клиента из внутренней базы банка. И только в процессе сотрудничества с нами он может оценить, насколько ему комфортно.

— Насколько стрессоустойчивой оказалась ваша премиальная бизнес-модель?

— В прошлом году мы продемонстрировали максимальные результаты за всю историю существования по всем показателям: бизнес-эффективность, объем выручки, клиентская база, NPS. Это далось нам непросто, поскольку очень многие законодательные запреты вводились «в ночь», а вступать должны были в 9 утра. Некоторые решения по поддержке клиентов, особенно тех, кто оказался в этот период за границей, принимались экстренно (увеличение/ограничение лимитов, возможности по снятию наличности и пр.). Весна и лето прошлого года были периодом тактических решений.

Приходилось очень быстро «пересобирать» сервис, как кубик Рубика, чтобы сохранить прежний уровень обслуживания.

— Какие клиентские запросы актуальны сейчас, спустя год после начала трансформации?

— Мы, как и рынок в целом, видим «возврат» клиентов из диджитал-каналов в отделения. В период нестабильности на передний план вышло общение с персональным менеджером — у нас это персональный советник. В разгар кризиса случалось, что клиенты приходили к своим менеджерам, чтобы «просто посидеть» — настолько люди нуждались в психологической поддержке. И это понятно: ситуация, когда у клиента замораживаются денежные средства на счетах, более чем нестандартная.

Но даже сейчас, когда все немного успокоилось, жизнь подбрасывает непростые задачки. Скажем, нужно куда-то отправить деньги, но из-за санкционных ограничений этого сделать нельзя. Приходится выстраивать новые маршруты, позволяющие это сделать. Дистанционно такой вопрос решить куда сложнее, чем в офисе. Премиальному клиенту важно понимать, что он в надежных руках, что сотрудник, которому он доверился, обладает достаточным опытом для решения вопросов любой сложности. Поэтому я всегда подчеркиваю, что наше ключевое преимущество — профессионализм персональных советников.

Мы прогнозируем, что на текущем этапе клиенты продолжат в приоритетном порядке пользоваться офисами.

— Означает ли это, что банку предстоит развивать сеть отделений, расширять географию присутствия?

— Скорее всего, да. В Санкт-Петербурге Центр премиального обслуживания, открытый в прошлом году, полностью покрывает потребности клиентов. Теперь у нас в планах — развиваться в Москве.

— У вас в Санкт-Петербурге очень современный офис для премиальных клиентов. Какие интересные решения БСПБ еще предлагает состоятельным клиентам?

— Чего мы точно не планируем, так это открывать офисы с кофейнями, книгами и прочими «элементами быта» — этого в новой стратегии нет. Мы — банк «с человеческим лицом», то есть с индивидуальным личным подходом. Но все же мы — банк. Мы развиваем новые финтехнологии, которые упрощают жизнь клиентов, но остаемся банком в классическом понимании. У нас классические клиентские отделения, где предоставляют финансовые услуги (ведь финансы — это то, чем наш банк занимается лучше всего). Поэтому в наши офисы клиенты приезжают не для того, чтобы попить кофе, а чтобы получить финансовую услугу — в том высоком качестве, к которому они уже привыкли.

Хотя, конечно, опыт некоторых коллег с их концепцией (объединение онлайн- и офлайн-услуг в одном офисе) интересен. Думаю, в ближайшее время это может стать рыночным трендом.

Мое мнение таково: когда ситуация нормализуется, клиенты вернуться к привычной модели обслуживания с большей долей дистанционных каналов.

Премиальному клиенту важно понимать, что он в надежных руках, что сотрудник, которому он доверился, обладает достаточным опытом для решения вопросов любой сложности. Поэтому я всегда подчеркиваю, что наше ключевое преимущество — профессионализм персональных советников

— Как трансформация рынка отражается на себестоимости ведения бизнеса в премиальном сегменте?

— Себестоимость обслуживания клиента, разумеется, выросла, все экономические составляющие теперь работают по-другому. Скажем, в рамках программы Lifestyle практически по всем сервисам показатели x2, x3 по сравнению с 2021 годом. При этом ухудшать качество сервиса никто (ни клиенты, ни сами банки), естественно, не хочет.

Плюс к этому на рынке идет агрессивная борьба за клиента, особенно с госбанками, которые могут себе позволить демпинговать по продуктовому наполнению.

— Вы сказали, что отслеживаете портфель по рынку в целом. Как это удается при отсутствии публичной статистики?

— Есть трехмесячный бенчмарк по рынку. Мы обмениваемся данными через партнеров, это позволяет сформировать представление о стоимости услуг.

— На фоне повышения затрат вырос ли порог вхождения в сегмент прошлым году? Какие прогнозы по стоимости услуг на текущий год?

— Мы сделали все, чтобы не ухудшать условия для клиентов, поэтому до последнего держались без изменений. Пороги входа у нас не изменились, и мы не стали просить от клиентов размещать больше средств. Мы для ряда клиентов подняли комиссию, для других понизили, но не уменьшили пакет услуг.

Если оценивать действия на рынке, можно увидеть, что некоторые банки, привлекая клиентов, понижали комиссию, другие, стремясь заработать, — повышали. Часть банков ухудшали наполнение, убрали из пакета ряд услуг: у некоторых премиальных клиентов других банков, например, теперь нет бесплатного доступа в бизнес-залы аэропортов.

БСПБ полностью сохранил наполнение сервисами, и пакет, который у нас был на начало 2022 года, в 2023 году удалось не изменить, несмотря на то что большинство наших партнеров — иностранные компании — в связи со всеми событиями ушли с российского рынка. Мы достаточно быстро нашли российские альтернативы им на замену.

— По вашим прогнозам, какой сейчас общий тренд в отношении premium и, особенно, premium-light? Свернут ли некоторые банки свои программы из-за жесткого прессинга конкуренции? Будут ли появляться новые?

— Я не думаю, что свернут. Премиальный сегмент — высокодоходный, он всегда экономически выгоден любому банку, особенно в ситуации турбулентности. Оптимизация расходов происходит и далее будет происходить, но не думаю, что рынок ждет закрытие программ.

Несколько примеров по оптимизации программы: в ряде крупнейших банков еще в начале 2022 года перевели часть клиентов на удаленное обслуживание. Не ухудшая наполнение услугами и сервисами, их просто лишили персональных менеджеров. В отдельных банках диверсифицировали клиентов. Там сохранилось качественное продуктовое наполнение, но менеджер для клиентов premium light теперь выездной, он не работает с ними в офисе. То есть банки оптимизируют косты разными методами.

В то же время другие банки усиливают наполнение. Многие только открывают преми-

Мы — банк «с человеческим лицом», то есть с индивидуальным личным подходом. Но все же мы — банк. Мы развиваем новые финтехнологии, которые упрощают жизнь клиентов, но остаемся банком в классическом понимании. У нас классические клиентские отделения, где предоставляются финансовые услуги (ведь финансы — это то, чем наш банк занимается лучше всего)

альные программы и сразу разных форматов — от top affluent premium до light premium. При этом мы же понимаем, что для привлечения клиентов требуются инвестиции на горизонте двух лет. Так что каждый банк принимает решение в соответствии с собственной бизнес-моделью.

— Юлия, вы всегда подчеркиваете ценность советников, важность общения. Но клиенты прагматичны, они не готовы переплачивать за качество, предпочитая обслуживаться в двух-трех банках, где им предложат адекватные цены. В связи с этим вопрос: готовы ли они проявлять лояльность, прислушиваться к мнению персональных менеджеров?

— Многое зависит от того, насколько хорошо удалось выстроить партнерские отношения с конкретным клиентом. Но также известно, что все клиенты базово делятся на продуктово-ориентированных и сервисно-ориентированных, и те, кто используют банки для технических операций, прислушиваться к советам не будут.

Ориентированный на продукты клиент сравнивает ставки, условия, количество предложенных каждым участником рынка предпочтений. Для этой категории сейчас классное время, потому что, как я уже упоминала, на рынке существуют демпинговые предложения. А вот люди, которые ориентируются на сервис, которые ценят надежность и безопасность, не бегают из банка в банк. Мы это видим по поведению наших клиентов. Например, в конце года некоторые банки предлагали ставки по депозитам 8-9%, у нас были ставки на уровне 6,5-7%, но средства клиенты не забирали, поскольку довольны сервисом и доверяют персональному советнику, с которым работают уже несколько лет.

Наше основное конкурентное преимущество — в людях. Не я одна так думаю. «Тайные покупатели» от разных аналитических команд, включая Frank RG, отмечают, насколько выше у нас профессионализм сотрудников.

— Видите ли вы интерес к более долгосрочному размещению средств?

— Уровень неопределенности остается очень высоким. В депозитном портфеле по банковскому рынку превалирует доля коротких вкладов: месячных, трехмесячных, полугодовых.



фото: БОПБ

Наше основное конкурентное преимущество — в людях. Не я одна так думаю. «Тайные покупатели» от разных аналитических команд, включая Frank RG, отмечают, насколько выше у нас профессионализм сотрудников

— Вы упомянули, что пересматриваете стратегию обслуживания премиальных клиентов. Можно ли уже говорить о том, какие изменения ждут клиентов?

— У нас действительно формируется новая стратегия с учетом актуальных рыночных трендов. В такой ситуации важно понять, какие сервисы с учетом геополитики премиальным клиентам в принципе доступны, какие продукты, какие инвестиционные решения, какие карты станут флагманами в 2023 году.

У некоторых наших клиентов на счетах только валюта, поэтому надо в новой стратегии продумать возможности и для них — как работать в условиях ограничений.

— Судя по прошлогоднему исследованию Frank RG и публичному обсуждению результатов, в котором вы принимали участие, сейчас многие ваши конкуренты сосредоточились на развитии самого высокодоходного подсегмента (top affluent) и даже выделяют отдельные суббренды. БСПБ тоже в мейн-стриме?

— Мы рассматриваем возможность выделения top affluent в качестве отдельной программы. Пока идея находится в стадии проработки, поскольку наша базовая премиальная программа настолько наполнена сервисами, что сложно дать какие-то предложения сверх этого.

Здесь, опять же, — вопрос экономики: например, можно сохранить в полном объеме текущие сервисы только для top affluent. Так что пока вопросов больше, чем ответов. Но мы, безусловно, движемся в этом направлении.

— Один из прогнозов Frank RG: следующий год станет не менее, а возможно, и более сложным для сегмента в силу макроэкономических и политических причин. В своих сценариях вы как-то это учитываете?

— Сейчас сложно что-то прогнозировать. В целом, происходящее в экономике понятно. В этой связи регулятор принимает определенные решения, которые являются вызовами для банков. Например, с 1 января заработали макропруденциальные поправки, которые оказывают очень серьезное влияние на кредитование.

Премиальные клиенты, как и любые другие, предпочитают брать ссуды на максимальный срок и досрочно их гасить, поскольку небольшой платеж комфортнее. Поэтому семилетний срок кредитования всегда был самым популярным. И состоятельным людям нужны суммы не в 1 млн, а в 5 млн рублей, это значит, что при снижении длительности финансирования меняется и платежеспособность клиента. То есть установленные лимиты ПДН влияют на premium ровно так же, как на массовый сегмент.

Но спрос на кредиты сохраняется, как и выдачи. Действуют все наши предпочтения в плане ценообразования и пакетов документов, подход к выдачам у нас индивидуальный, поэтому условия кредитования для клиентов на текущий момент не ухудшились.

Еще один вызов — оплата через QR-коды. Коллеги из НСПК наблюдают рост доли таких платежей. Они оказывают влияние на то, сколько банк зарабатывает, что ставит под вопрос программы лояльности.

Это уже понятные вызовы, но я уверена: нас точно ждут новые. **БО**

Время для долгосрочных инвестиций

Российский рынок акций приятно порадовал инвесторов в начале года, особенно если говорить о стабильных дивидендных историях — банки и нефтегаз



Текст
ДЕНИС АСАИНОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ
НАПРАВЛЕНИЯ
АЛЛОКАЦИИ АКТИВОВ А-КЛУБА

С начала 2023 года российский рынок акций вырос на 20%, а некоторые голубые фишки показали рост более 50%. В связи с этим у инвесторов возникает естественное желание забрать прибыль или рассмотреть другие классы активов: облигации, драгоценные металлы или недвижимость. Попробуем разобрать потенциальные решения этой задачи.

Начнем с того, что у российских инвесторов инвестиционная вселенная значительно расширилась за счет как появления новых инструментов (замещающих облигаций) и оболочек (ЦФА), так и изменения налогового регулирования в сделках с драгоценными металлами и бриллиантами. Возможностей для формирования портфелей стало значительно больше, но не менее важным становится выбор между платформами: брокерский счет, ПИФ, ИСЖ. Ведь у каждой есть свои преимущества и издержки.

Перейдем к активам. Российский рынок акций сохранит свою привлекательность, если не будут реализованы негативные сценарии в геополитике. Во-первых, часть из уже анонсированных дивидендов СберБанка, «Новатэка», «Лукойла» и других компаний вернутся на рынок в виде свежего «топлива» для роста. И это в условиях ограниченной ликвидности бумаг. Во-вторых, оценки компаний остаются умеренными, особенно если говорить о банках и нефтегазовом

секторе. В-третьих, мы уже увидели первый кейс переезда в российскую юрисдикцию компании Русагро, а значит, нас ждут хорошие новости от депозитарных расписок. Здесь нашими фаворитами являются X5 Retail и VK Company. Впрочем, было бы логично взять паузу с покупками или наращиванием позиций в мае, так как поступление дивидендов на счета будет только летом, и летом уже наращивать долю акций до целевых 30–60% в зависимости от риск-профиля. Тактически *overweight* не выглядит привлекательным.

На долговом рынке стоит уделить внимание длинным ОФЗ и замещающим облигациям. Первые интересны высокой реальной ставкой (как текущей, так и ожидаемой) исходя из целей Банка России в 4%. К примеру, 10-летние ОФЗ торгуются с доходностью около 10,6%, а инфляция на конец года ожидается около 6%, таким образом, реальная доходность — более 4,5%. И такой ставки нет в мире! Поддерживает позитивные ожидания Минфин РФ, который не планирует расширять программу заимствований на 2023 год, а значит, не будет избыточного предложения бумаг. С другой стороны, значительное ослабление рубля в апреле привело к коррекции на рынке замещающих облигаций. Выпуски «Газпром Капитал» торгуются с доходностью почти 9% в долларах, и основными причинами такой распродажи выступают низкая ликвидность и спекулятивный валютный характер сделок в инструментах. Такие доходности на рынке замещающих облигаций выглядят очень привлекательно, особенно для инвесторов в твердых валютах. Облигации сохраняют свою привлекательность, несмотря на некоторую слабость

рынка, стоит этому классу активов выделить значительную долю портфеля.

Альтернативные инвестиции становятся ближе к инвесторам. Развитие ЦФА делает небиржевые инструменты доступнее и проще для инвестирования: недвижимость, венчурные инвестиции, коллекции вин, драгоценные металлы и прочее. Единственным нюансом является ценообразование, кроме драгметаллов, так как рынки в формате инвестиций пока только формируются. Расширение инвестиционной вселенной сделает аллокацию активов в формате Wealth Management более доступной для частного инвестора, и это будет сопровождаться меньшими издержками. Мы считаем, что сейчас стоит держать до 5–10% в драгоценных металлах и бриллиантах, а также можно рассмотреть точечные предложения на рынке недвижимости.

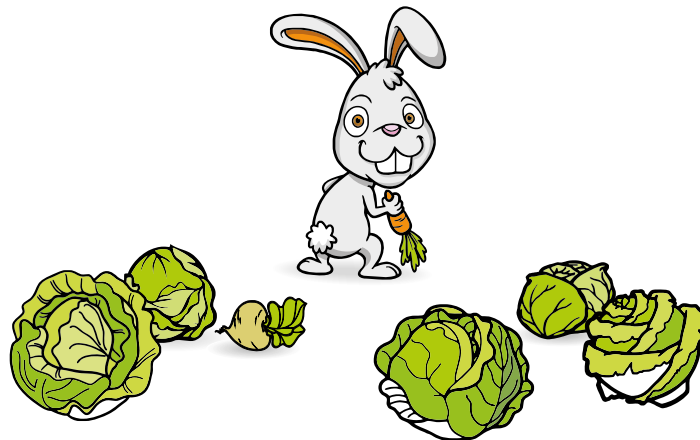
Инвестиции в российской юрисдикции сохраняют свою привлекательность, особенно из-за низких инфраструктурных рисков. Теперь же, с появлением новых инвестиционных решений, Wealth Management становится более гибким и эффективным, а значит, инвесторы могут формировать полноценные долгосрочные портфели. Кроме того, у инвесторов все еще неплохая точка входа на рынок. С инфраструктурной точки зрения для стратегических инвестиций все более интересной выглядит оболочка инвестиционного страхования жизни из-за налоговых преимуществ (эффективны на длинном сроке) и возможности назначать выгодоприобретателя. Особенно это актуально для клиентов, перед которыми в ближайшее время встанет вопрос защиты и наследования капитала.

Б.О

www.finversia.ru

финансовая информация
finversia

Ничего лишнего...



реклама

Неторопливое ускорение ЦФА



Этот материал на сайте bosfera.ru

На рынке ЦФА сейчас больше вопросов, чем готовых ответов. Какие-то моменты, связанные с обращением и налогообложением ЦФА, остаются неотрегулированными, что тормозит прогресс в секторе



Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЕЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Отечественный рынок ЦФА развивается заметными темпами. Уже сейчас понятно, что и операторам информационных систем (ОИС), и будущим операторам обмена цифровых финансовых активов (ОО ЦФА) в ближайшей перспективе придется создавать, развивать и оттачивать свои продукты и сервисы так, чтобы эффективно конкурировать с представителями классического фондового рынка: брокерами, биржами и т.д. Трудоемкий процесс. Требуется настройка и клиентского пути для физических лиц.

Сейчас в реестре ОИС Банка России зарегистрированы пять платформ для выпуска ЦФА: «Атомайз», СберБанк, «Лайтхаус», Альфа-Банк и «Мастерчейн». Первыми тремя ОИС в 2022 году уже размещено ЦФА на сумму около 2 млрд рублей благодаря 19 выпускам. Первая сделка, де-факто открывшая рынок ЦФА в России, была реализована 29 июня 2022 года компанией «ВТБ Факторинг» на платформе «Лайтхаус».

Однако не деньгами единими привлекают новые цифровые инструменты. Например, в марте 2023 года компания «Норникель» запустила программу вознаграждения для сотрудников «Цифрового инвестора». Каждый сотрудник со стажем от одного года станет обладателем ЦФА, привязанных по стоимости к акциям «Норникеля». Чем больше стаж у сотрудника компании, тем больше токенов он получит. Токен станет частью социального пакета компании, которая признает заслуги сотрудника и его вклад в успех бизнеса за годы его работы.

Обстоятельства vs намерения

Однако сейчас, по выражению некоторых участников практической конференции «Цифровые финансовые активы: настоящее и будущее», проведенной медиапроектом «Банковское обозрение» 23 марта 2023 года в Москве, рынок находится на этапе «низкого старта». На стороне ЦФА выступает логика текущих обстоятельств, но буксует логика намерений, что бывает крайне редко. Поэтому имеет смысл проанализировать и то, и другое.

«Рынок криптовалют сегодня крайне непредсказуем, и, на мой взгляд, будущего у биткоина нет. Поэтому я бы не советовал вкладываться в него, а держал бы деньги в российских цифровых активах. В этом году мы ожидаем серьезную активизацию выпуска ЦФА, обеспеченных в том числе природными ресурсами и потенциалом компаний», — заявил 22 марта 2023 года в интервью «Парламентской газете» председатель Комитета Госдумы по финансовому рынку **Анатолий Аксаков**.

В этот же день Анатолий Аксаков сообщил агентству ТАСС: «Пакет законопроектов о цифровом рубле не будет принят к 1 апреля 2023 года, пилотный проект на реальных операциях с цифровым рублем будет перенесен на более поздний срок».

Все эти заявления и многие другие факты говорят о тесном взаимном влиянии на рынок ЦФА классических криптовалют, проектов DeFi, CBDC (цифровых валют центральных банков, ЦВЦБ), международных ограничений для России на движение капиталов и трансграничных платежей, а также о состоянии дел на отечественном фондовом рынке в целом.

Особенности текущей турбулентности на американских и европейских криптовалютных рынках отлично описал **Олег Ушаков**, экс-советник ЦБ, основатель юридического бюро Sagrada Legal: «Вслед за рухнувшим банком SVB неуверенность демонстрируют и отдельные инструменты, которые принято относить к так называемым децентрализованным финансам (DeFi). Например, стейблкоин USDC, позиционируемый как аналог доллара США в мире DeFi, оторвался от соотношения с долларом как 1:1, поскольку средства его эмитента, компании Coin Circle, хранились как раз в Silicon Valley Bank. Это означает, что вопреки былым намерениям пришло время выхода на арену реально обеспеченных цифровых активов. Юридически они будут «гибридом» цифровых ЦФА и утилитарных цифровых прав (УЦП)».

Еще одним уроком недавних событий, связанных с Silicon Valley Bank, как указывают представители отечественного криптооб-

щества, стало напоминание всем того факта, что «в код USDC (как и во всех других централизованных стейблкоинах — включая USDT и BUSD) встроена возможность блокировать любой адрес кошелька по указке. С учетом того, что эмитент Circle зарегистрирован в США, примерно понятно, чья конкретно «указка» это будет. Например, после внесения протокола Tornado Cash в американский санкционный список Circle в первых рядах понеслись замораживать их USDC-адрес».

Таким образом, в очередной раз становится очевидным, что наш рынок ЦФА нужно строить «от печки», т.е. от цифрового рубля и от своей собственной инфраструктуры, а не от импортных стейблкоинов, как многие это намеревались сделать.

Риски отечественного цифрового рубля и ЦФА

К сожалению, принятие соответствующего закона о цифровом рубле откладывается, зато известны некоторые параметры, что очень важно.

Мargarита Старостина, независимый эксперт в области ЦФА, объяснила: «На данный момент существует несколько моделей запуска и использования CBDC у нас в стране»:

- Банк России осуществляет выпуск CBDC, открывает кошельки банкам для осуществления межбанковских расчетов и операций с ценными бумагами на своей платформе. Соответственно доступа к CBDC у физических и юридических лиц нет;
- Банк России создает платформу для расчетов в CBDC с прямым доступом как физическим, так и юридическим лицам. Таким образом, регулятор берет на себя функцию оператора платформы без посредников в лице банков и внедряет процедуры ПОД/ФТ/ФРОМУ;
- Банк России создает платформу для расчетов в CBDC и ведет кошельки клиентов, при этом банки и иные финансовые организации берут на себя роль посредников;
- Банк России создает платформу для расчетов в CBDC, открывает и ведет кошельки банкам и финансовым организациям, которые, в свою очередь, открывают и ведут кошельки физических и юридических лиц, осуществляя по ним расчеты. Таким образом, операции в CBDC, а также процедуры по ПОД/ФТ/ФРОМУ проводятся финансовыми институтами, подключенными к платформе.

Пока парламентарии выбирают конкретный путь, на упомянутой конференции «Банковского обозрения» был четко обозначен наш собственный специфический риск, который крайне беспокоит банковское сообщество: «На текущий момент в концепции цифрового рубля прослеживается переход части банковского бизнеса регулятору, который единолично принимает решение о доступе услуг на рынке, что, с одной стороны, тормозит развитие рынка цифрового рубля, а с другой — может способствовать снижению ликвидности. По предварительным оценкам СберБанка, отток средств из-за введения цифрового рубля может составить от 2 до 4 трлн рублей в течение трех лет».

А у тех, кто планирует погрузиться с головой в мир цифровых активов, тревогу вызывает обстоятельство, связанное с тем, что в истории с цифровым рублем не урегулированы вопросы его «программируемости», т.е. на повестке для стоит создание полноценной экосистемы смарт-контрактов, учитывающей все особенности их жизненного цикла.

Этот факт пока ставит между эмитентом ЦФА и инвестором самый обычный банковский счет, это отчасти сводит на нет главное преимущество цифровых активов — теоретическое отсутствие посредников, что позволяет удешевить и ускорить оборот токенов. Нужны мосты (bridge) для связи между собой различных

блокчейнов и доверенные оракулы для ввода в инфраструктуру внешних данных, например курсов валют и прочих индексных (и не только) бенчмарков.

Без всего этого, как показывает опыт DeFi, общая система может разделиться на несколько мало связанных между собой островков, что самым негативным образом скажется на ликвидности подсекторов рынка, а также на способности каждой конкретной ОИС обеспечить дистрибуцию цифровых прав своим пулам инвесторов. А как именно будет работать рынок при появлении операторов обмена цифровых финансовых активов, сказать никто не может, ведь их пока нет в реестре Банка России.

Что касается регулирования контрагентских рисков, то существует несколько подходов. Во-первых, технологически существует возможность построить мосты между различными ОИС и обеспечить хранение данных и независимое управление данными тех участников рынка, которые либо обанкротились, либо ушли с рынка по тем или иным причинам. Во-вторых, есть мнение, что на ближайшие несколько лет лучше вообще забыть о проблеме интероперабельности различных блокчейнов. В частности, этой позиции придерживаются в Альфа-Банке. **Денис Додон**, директор по инновациям Альфа-Банка, на упомянутой конференции отметил: «Что делать инвестору, если кто-то обанкротился? Что точно не надо делать, так это обеспечивать централизацию. Вот это непременно убьет всякую инициативу, поскольку ЦФА — это исключительно про децентрализованные финансы. И если что-то произошло с эмитентом или оператором ОИС, то это не значит, что что-то произошло с правами инвестора. Есть Гражданский кодекс, в нем все прописано. А вот процесс достижения интероперабельности систем может занять годы, поэтому рассчитывать на эффект от него до 2024-2025 годов не стоит».

Однако у Банка России возникают вопросы по так называемым неформализованным сделкам, которые могут использоваться инвесторами при переносе своих прав требований от одного ОИС к другому. В остальном же инвестор защищен действующим законодательством сполна, у него есть все возможности для предъявления требований кредитного риска к эмитенту.

Необходимо упомянуть еще об одном общем специфическом отечественном инфраструктурном IT-риске, связанном с импортозамещением. Мировая практика подсказывает, что в рассматриваемом сегменте рынка со временем появляется значительное количество финтех-предприятий, предпочитающих строить свою инфраструктуру на базе Open Source. Как известно, у Минцифры и ИБ-сообщества довольно настороженное отношение к ПО этого класса. Основную озабоченность регуляторов вызывает неспособность малыми силами поддерживать и сопровождать программные продукты. За рубежом этим занимаются сообщества, где первую скрипку играют комьюнити разработчиков, зачастую финансируемые американскими IT-гигантами.

А какие фактические риски учитываются сейчас на практике? Ответ на этот вопрос можно получить из «Уведомления о рисках, связанных с приобретением цифровых финансовых активов» от ГК «Норильский никель», где инвестору предоставляется краткая информация о рисках, связанных с приобретением ЦФА.

В документе представлены шесть специфических рисков, в том числе отраслевые и страновые, а наибольшее внимание уделяется финансовому и IT-типам. Последний, как представляется, считается наиболее сложным, что нашло отражение в соответствующем заявлении: «Выпуск и обращение ЦФА осуществляются с использованием новейших технологий, в том числе технологии распределенных реестров. В этой связи в дополнение к рискам,

обозначенным выше, существуют риски, которые компания не может предвидеть».

Рыночные перспективы

Таким образом, у нас в стране и у эмитентов, и у инвесторов появилось понимание баланса рисков и доходности ЦФА в сложившихся условиях. Осталось понять, есть ли достаточный объем и спрос, чтобы в 2023 году начался активный подъем этого сегмента. Что об этом говорят эксперты и аналитики?

Первый заместитель председателя правления Сбербанка **Александр Ведяхин** ожидает по итогам 2023 года, что объем рынка ЦФА в России может достичь 60 млрд рублей. Очевидны перспективы роста экономики совместного потребления. «Например, тот, кто не может позволить себе инвестировать в крупный объект недвижимости целиком, мог бы купить ЦФА на часть этого объекта и получать с нее доход. Кроме того, было бы удобно, если бы с помощью ЦФА можно было делать расчеты», — отметил эксперт. В СберБанке также отмечают, что ЦФА имеют ряд очевидных преимуществ. Например, этот инструмент гораздо проще, чем облигации, размещение которых подразумевает масштабную подготовительную работу большой команды специалистов. ЦФА же доступны большему кругу клиентских сегментов.

Подтверждают эти выводы итоги проведенного под эгидой Ассоциации корпоративных казначеев исследования «Перспективы использования в корпоративном сегменте», результаты которого были опубликованы осенью 2022 года.

Владимир Козинец, президент Ассоциации, написал в преамбуле: «Использование ЦФА на денежном рынке позволит вывести на новый уровень существующие инструменты, реализовать ряд совершенно новых продуктов, включая цифровую секьюритизацию и возможность “переупаковки” длинных финансовых обязательств в короткие, а также делает возможным на практике прямое межкорпоративное финансирование в рамках концепции денежного открытого рынка заимствований (ДОРЗ)».

Половина участников опроса (из 292 компаний) отметили, что в течение года они располагали свободной ликвидностью, которую могли бы временно разместить для получения дополнительного дохода. Потенциальный срок размещения у 51% из них не превысил бы 15 дней. И только 12% респондентов готовы были бы разместить средства на 60 дней и более. При этом 60% ответивших так компаний представляют крупный бизнес с выручкой выше 2 млрд рублей. Максимальная доля компаний, готовых разме-

стить свободную ликвидность, представлена в сегменте бизнеса с выручкой выше 10 млрд рублей — 90% ответивших положительно на этот вопрос, или 83% общего числа участников в этом бизнес-сегменте.

Таким образом, Владимир Козинец был прав, когда писал о том, что цифровые финансовые активы востребованы в качестве коротких инвестиций.

С чем же сравнивали участники опроса ЦФА? В качестве ориентиров по доходности вложений выделяются четыре группы ответов (в порядке убывания популярности): лучшая котировка банковского депозита, уровень ключевой ставки, сочетание депозита и ключевой ставки, ориентиры, не связанные с депозитом и ключевой ставкой. При этом размер бизнеса не влияет на выбор ориентира. Самыми популярными ориентирами определения доходности при размещении свободной ликвидности были названы банковский депозит (на него пришлось 49% упоминаний) и уровень ключевой ставки (34% ответов респондентов). Каждый десятый отметил сочетание этих двух критериев.

Резюмируя ответы, отметим: потенциальных эмитентов ЦФА среди респондентов оказалось ожидаемо больше (26%), чем инвесторов (11%). При этом 77% компаний, имеющих свободную ликвидность для временного размещения, представляют сегмент с выручкой от 2 млрд рублей.

Краткие выводы

В качестве некоторых выводов необходимо указать на то, что на практической конференции «Цифровые финансовые активы: настоящее и будущее» соотношение делегатов, представляющих инвесторов и эмитентов, оказалось обратным по отношению к данным из исследования. Это было отмечено организаторами и модераторами сессий как основание для гипотезы, смысл которой заключается в том, что для реального рывка на этом рынке все созрело. Однако не хватает регуляторики, поэтому банкиры (инвесторы) активно ждут от Банка России и законодателей дополнительных документов. Каких?

Во-первых, документов, касающихся цифрового рубля. Во-вторых, по прогнозам экспертов рынка, по мере развития рынка ЦФА регуляторный арбитраж в сравнении с классическим финансовым рынком будет постепенно сокращаться. К чему готовиться и чего ожидать? В-третьих, каковы перспективы у ЦФА и цифрового рубля в качестве дополнительных инструментов для трансграничных расчетов? Наконец, самой больной темой остаются вопросы налогообложения, точнее пробелов в нем. Здесь остро нужна конкретика!

Б.О

23 марта 2023 года деловой журнал «Банковское обозрение» провел в Москве первую практическую конференцию «Цифровые финансовые активы: настоящее и будущее», которая собрала более 200 участников из банковской, корпоративной и финтех-сред.

Рынок ЦФА в России, по словам участников дискуссии, перешел из стадии обкатки в песочницах к полноценному выходу в продуктовую среду. В 2020 году, после принятия 259-ФЗ, появилась правовая основа для выпуска и торговли на этом рынке, а также были определены требования к инфраструктурному обеспечению его функционирования.

Участники сошлись во мнении, что инновационная часть ЦФА находится под неблагоприятным налоговым режимом. Речь прежде всего шла о гибридных цифровых правах, которые обеспечивают «программируемость» и выход инвесторам в фиатные деньги, в квадратные метры недвижимости либо какие-то иные физические активы. А ведь это должно прекратить дискуссии о регуляторном арбитраже.

Кроме того, пока не появилось ни одного оператора обмена ЦФА, который смог бы организовать межплатформенную торговлю, обеспечить вторичное обращение и привлечь дополнительную ликвидность на этот рынок. Заявки на включение в реестр есть, но положительных решений регулятора пока нет.

Существуют проблемы с привлечением физических лиц в этот сегмент в качестве инвесторов, есть сложности с рейтингованием, индексными бенчмарками, использованием ЦФА в качестве залогов, учетом токенов по нулевой стоимости страховщиками, также есть дефицит методических указаний регулятора. Но, главное, не хватает полноценной инфраструктуры цифрового рубля!

Тем не менее участники рынка полны оптимизма, так как видят со стороны институциональных инвесторов и крупных эмитентов неподдельный интерес к новому инструменту фондового рынка: более дешевому в обращении и быстрому при эмиссии. В трансграничной торговле помимо множества обсужденных вариантов платежей ЦФА вполне может обеспечить «токенизированный цифровой бартер».

Партнер конференции:



ЦФА для рынка секьюритизации



Этот
материал
на сайте
bosfera.ru

Секьюритизация — это процесс трансформации неликвидных активов в ценные бумаги (например, кредитов на балансе банка — в ценные бумаги, которые можно продать инвесторам). Обычно неликвидные активы сначала продаются компании специального назначения, которая выпускает ценные бумаги, обеспеченные такими активами, и за счет привлеченных от инвесторов средств расплачивается с продавцом. В итоге взамен неликвидного актива продавец получает деньги

Текст

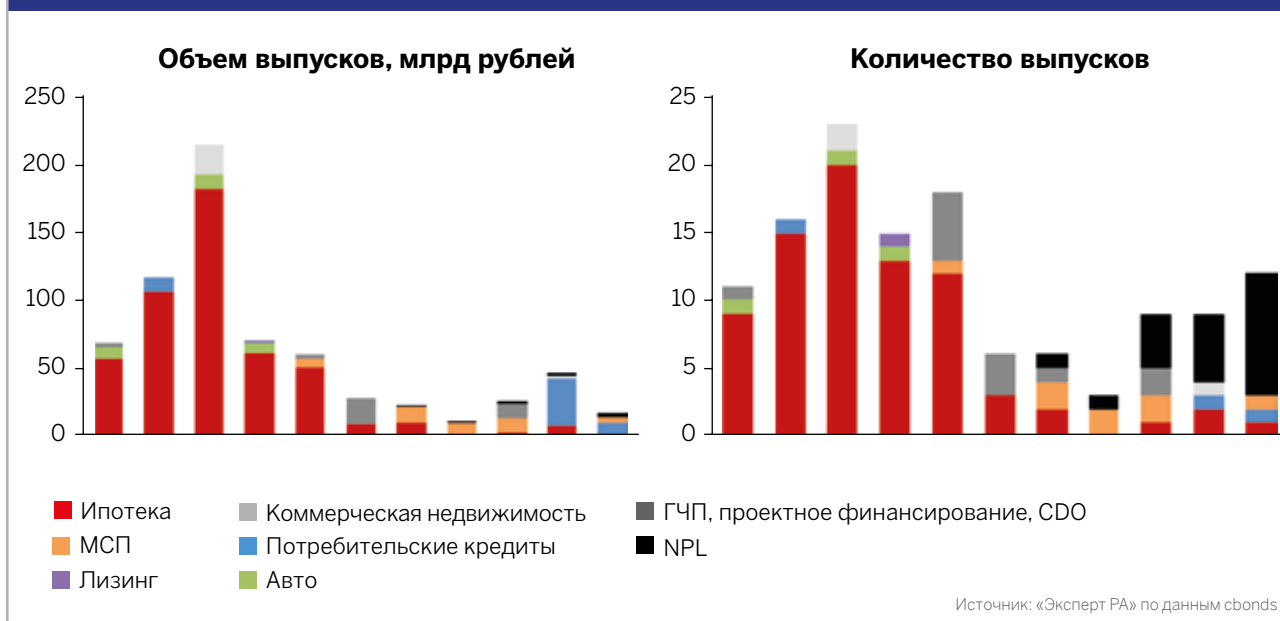
СЕРГЕЙ САМОХВАЛОВ,
СТАРШИЙ ФРИСТ-МЕЛЛИНГ,
ВОЙТИШКИН И ПАРТНЕРЫ»

АЛЕКСАНДРА ВЕРОЛАЙНЕН,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР,
РЕЙТИНГИ СТРУКТУРИРОВАННОГО
ФИНАНСИРОВАНИЯ «ЭКСПЕРТ РА»

ЛЕОНИД БЕЛЬЧЕНКО,
ДИРЕКТОР, РЕЙТИНГИ
СТРУКТУРИРОВАННОГО
ФИНАНСИРОВАНИЯ «ЭКСПЕРТ РА»

ПАВЕЛ КАШИЦЫН,
ДИРЕКТОР, РЕЙТИНГИ
СТРУКТУРИРОВАННОГО
ФИНАНСИРОВАНИЯ «ЭКСПЕРТ РА»

РИСУНОК 1. СТРУКТУРА РАЗМЕЩЕНИЯ ВЫПУСКОВ МНОГОТРАНШЕВОЙ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ В 2012–2022 ГОДАХ



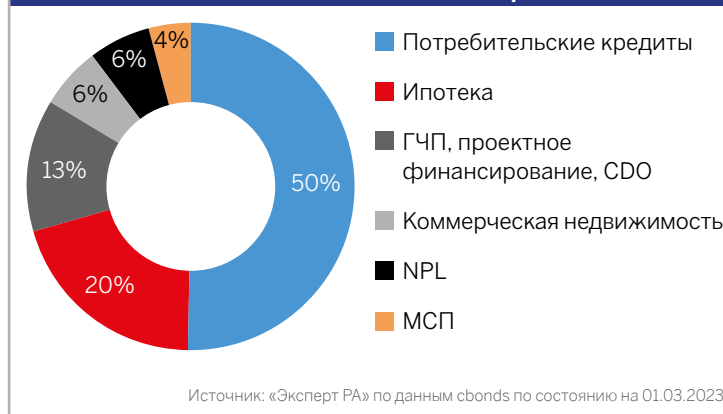
Можно ли повторить аналогичный процесс «трансформации» неликвидного актива с использованием цифровых финансовых активов? Для ответа на этот вопрос стоит разобрататься в происходящем на рынке классической секьюритизации, сравнить текущие возможности двух инструментов и их будущий потенциал.

Нужна ли цифровая секьюритизация?

По итогам 2022 года в рамках сделок секьюритизации на российском рынке было размещено около 24 выпусков на 416 млрд рублей. Из общего объема 96% пришлось на одностраншевые ипотечные ценные бумаги с поручительством «ДОМ.РФ» и лишь 4% — на многотраншевые выпуски секьюритизации. Доля последних на протяжении последних лет едва ли превышает 10%, что соответствует не более четырем публичным многотраншевым сделками с кредитным рейтингом в год. Так было не всегда. Последние четыре года нельзя считать в полной мере показательными для рынка многотраншевой секьюритизации из-за внешних потрясений, которые оказывали негативное влияние на финансовые рынки. Так, в 2012–2016 годах было проведено около 85 сделок многотраншевой секьюритизации на сумму 565 млрд рублей (рис. 1).

При этом, даже несмотря на скромные показатели последних четырех лет, участники

РИСУНОК 2. СТРУКТУРА ОБЛИГАЦИЙ МНОГОТРАНШЕВОЙ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ ПО НЕПОГАШЕННОМУ НОМИНАЛУ В ОБРАЩЕНИИ



продолжают секьюритизировать разные типы активов. Помимо ипотеки на рынке рефинансируются кредиты МСП, потребительские кредиты, права требования в рамках ГЧП-контрактов, просроченные розничные кредиты и другие (рис. 2). Появляются новые крупные участники рынка, а также новые структуры сделок (мультиоригинаторные сделки, сделки, структурированные под розничного инвестора, частные структуры с промежуточным финансированием). Причем даже в условиях турбулентного прошлого года кредитное качество таких облигаций осталось высоким — все выпуски сохранили наивысшие кредитные рейтинги.

Набор преимуществ, которые предлагает секьюритизация, уникален среди всех финансовых инструментов: возможность разгрузки капитала, привлечение более дешевого фондирования, удлинение пассивов и управление процентным риском портфеля кредитов. Для инвесторов секьюритизация — надежный инструмент, предполагающий высокую диверсификацию риска и низкую корреляцию с традиционным рынком капитала.

Тем не менее более динамичное развитие рынка сдерживается недостатками регулирования, ограниченным спросом со стороны инвесторов и относительной трудностью реализации дебютной сделки, в том числе одностраншей. Эти факторы не всегда оправданно перевешивают преимущества секьюритизации как менее рискованного для инвестора и более дешевого для заемщика инструмента фондирования.

Стоимость размещения зависит не только от итоговой ставки по облигациям, но и от расходов на организацию и обслуживание. Можно выделить несколько трудностей, с которыми сталкиваются originаторы на этапе подготовки портфеля денежных требований к проведению проекта:

- сбор детализированных по кредитным данным по пулу активов, который планируется секьюритизировать;
- подготовка кредитных досье на основе случайной выборки в рамках отобранного портфеля кредитов для проведения независимого аудита и выявления несоответствий с реестром данных, который был подготовлен на первом шаге;
- доработка IT-систем для внебалансового сопровождения портфеля и пр.

После выпуска на периодической основе требуется:

- готовить обязательную отчетность о состоянии пула активов и денежных потоках;
- контролировать наступление триггеров по портфелю активов;
- осуществлять отбор новых активов, удовлетворяющих установленным в документации критериям, для продажи эмитенту в целях поддержания объема портфеля.

В этих задачах кроется основной потенциал цифровой секьюритизации. Рынок уже сигнализирует, что использование цифровых портфелей, а именно электронных закладных, позволяеткратно сократить время проверки пула для выпуска ипотечных облигаций. Удобством электронной формы пользуется все большее количество банков: если в 2021 году около 19% всех выпусков были полностью обеспечены электронными закладными, то по итогам 2022 года доля таких выпусков уже превысила 55%.

Банк России в своем консультационном докладе «Развитие рынка цифровых активов в Российской Федерации» от 07.11.2022 назвал цифровую форму секьюритизации одной из целей дальнейшего развития рынка. ЦФА могли бы потенциально решить многие проблемы секьюритизации:

- **ускорить** реализацию сделки за счет автоматизации процедур отбора активов, подходящих под секьюритизацию, и подготовки первоначальных отчетов для рейтингового агентства, инвесторов и обслуживающих организаций — это позволит сократить сроки проекта и более оперативно выходить на рынки капитала в период удачного для размещения «окна»;
- **удешевить** обслуживание проекта за счет автоматизации аудита портфеля активов и контроля за триггерами по портфелю, установленными в решении о выпуске, а также автоматизации сбора и распределения денежных средств среди инвесторов, в том числе благодаря использованию смарт-контрактов;
- **увеличить** число инвесторов и ликвидность финансовых инструментов за счет упрощения анализа финансового инструмента, предоставления инвесторам доступа к аналитическим данным по портфелю, возможности отслеживания динамики изменения показателей, повышения прозрачности рыночной статистики, необходимой для оценки инструмента, — это повысит доступность инструмента для инвесторов, создаст предпосылки для более ликвидного и конкурентного рынка.

«Цифра» в праве

Регулирование цифровых финансовых активов — одна из новелл российского права. Его предстоит доработать и опробовать в стрессовых сценариях, в том числе при разрешении конкретных споров. Определенность регулирования имеет важное значение для финансовых инструментов, поэтому всегда закладывается в анализ рейтинговых агентств при рассмотрении конкретных условий сделки секьюритизации.

ЦФА являются разновидностью цифровых прав, выпуск и обращение которых осуществляется только в специальных информационных системах, построенных на основе технологии распределенного реестра (блокчейн) и аккредитованных Банком России. Цифровые права должны быть зафиксированы в решении о выпуске цифровых финансовых активов и могут включать в себя денежные требования, права участия в капитале непубличного акционерного общества, права по ценным бумагам и права требования передачи ценных бумаг.

Летом 2022 года на российском рынке были осуществлены первые выпуски ЦФА. По данным Банка России, на конец года объем размещений, сформированный 19 выпусками, составил уже 728 млн рублей. По состоянию на начало марта 2023 года Банк России включил в реестр операторов информационных систем пять платформ для выпуска ЦФА: «Атомайз», СберБанк, «Лайтхаус», Альфа-Банк и «Системы распределенного реестра».

Учитывая раннюю стадию рынка, в 2022 году была протестирована лишь небольшая часть возможных инструментов: краткосрочные процентные займы, выпущенные в основном в рамках сделок факторинга, а также производные финансовые инструменты на драгоценные металлы.

В контексте секьюритизации наибольший интерес представляет цифровое право денежного требования к должнику. Требование в этом случае следует из цифрового права, закрепленного в решении о выпуске и существующего в рамках информационной системы.

Цифровое денежное требование по своей сути ничем не отличается от денежного требования, закрепленного в письменном договоре (различия заключаются только в технических особенностях фиксации и осуществления прав).

Основным условием классической секьюритизации является отделение актива с хорошо прогнозируемым денежным потоком от баланса originатора (банка/компании-заемщика). Это позволяет рассматривать актив как самостоятельный, не связанный с originатором источник денежных поступлений,

ПРОФИЛЬ ОПЕРАТОРОВ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В 2022 ГОДУ

Оператор ИС	Преобладающий тип ЦФА	Средние сроки обращения	Количество выпусков	Средний объем, млн рублей
«Атомайз»	Токены на металлы	До 5 месяцев	10	Привязка к стоимости металлов
СберБанк	Процентные займы + токены на золото	2-3 месяца + 5 лет	4+1	~60 + размещается
«Лайтхаус»	Процентные займы в рублях и юанях	2 месяца	3+1	~155+500

Источник: «Эксперт РА» по данным опубликованных решений о выпуске ЦФА по состоянию на 01.01.2023

за счет которого будут исполняться обязательства перед инвесторами*. Обычно для этого денежные требования передаются специализированному обществу, например специализированному финансовому обществу (СФО). Правоспособность российских специализированных обществ строго ограничена, они не могут осуществлять те виды деятельности, которые не предусмотрены Законом (для СФО ст. 15.1 Закона о рынке ценных бумаг). Сейчас Закон не содержит указаний в отношении права СФО выпускать или приобретать цифровые денежные требования (ЦФА). Традиционно, когда речь шла о СФО, предполагалось, что оно приобретает активы у оригинатора и выпускает для этого облигации. Оба вида деятельности являются определяющими для обозначения специфики его деятельности. В этой связи остается риск того, что выпуск специализированным обществом ЦФА будет рассматриваться как выход за пределы его правоспособности (например, наряду с выпуском ЦФА может потребоваться выпуск облигаций или сам факт выпуска ЦФА будет рассматриваться как недопустимая деятельность, поскольку не перечислена в Законе).

Исполнение обязательств в рамках ЦФА может быть обеспечено имуществом эмитента ЦФА или третьего лица. Наличие обеспечения — важное условие секьюритизации. Описание, возникновение и переход прав в отношении обеспечения требуют подробной проработки в рамках решений о выпуске ЦФА, а в некоторых случаях дополнительного прояснения. В отличие от законодательства о ценных бумагах, которое содержит большое количество специальных норм, связанных с возникновением, переходом и регистрацией прав в отношении обеспечения, а также порядок его описания, регулирование ЦФА ограничивается лишь общим указанием на возможность такого обеспечения. Это предполагает необходимость обращения к общим нормам гражданского права, которые не всегда дают точный ответ на вопросы, возникающие, например, в контексте обеспечения обращения ЦФА на вторичном рынке.

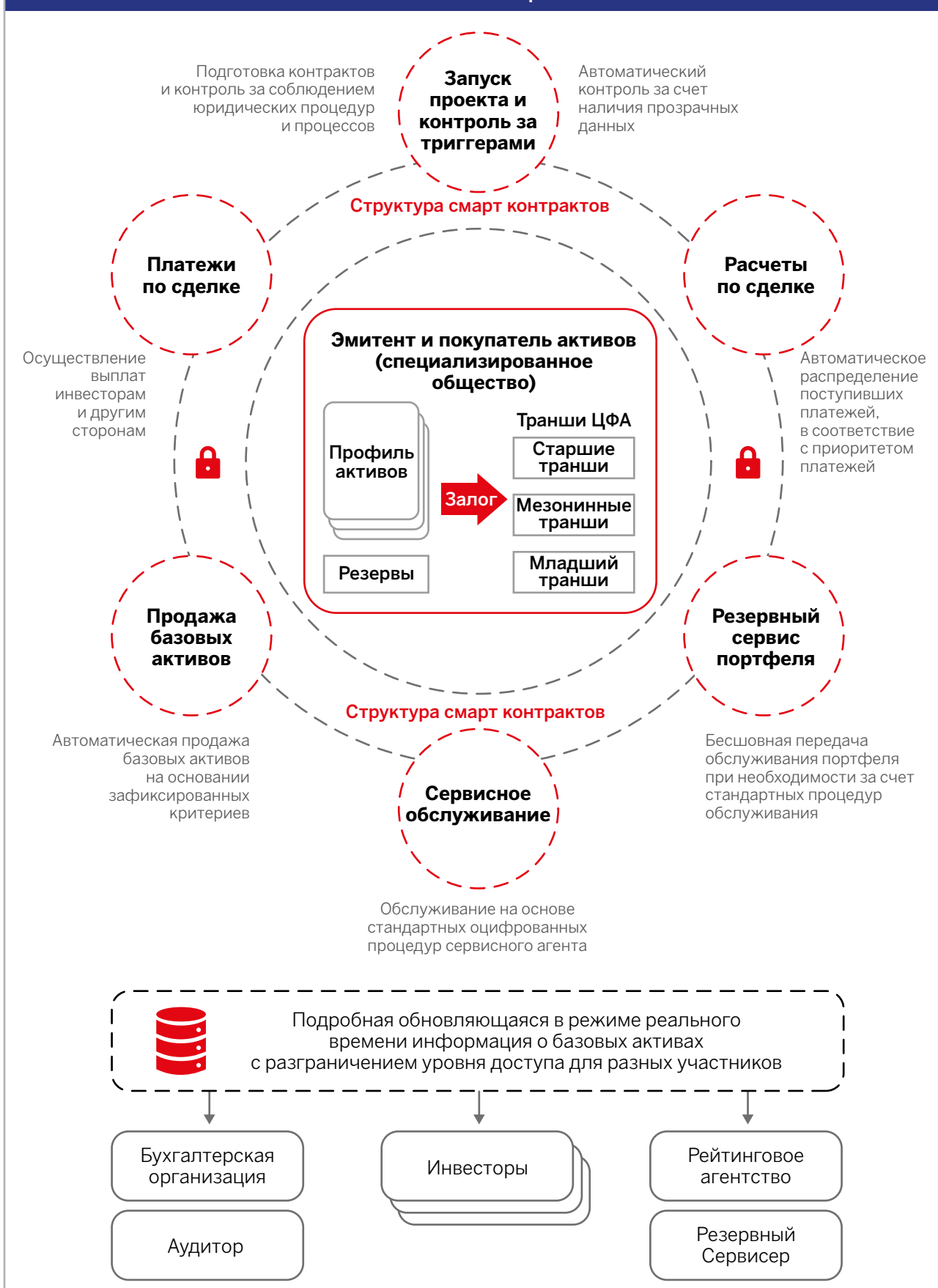
Еще одним условием секьюритизации является возможность установления субординации между разными выпущенными инструментами. Для ЦФА такая опция прямо не установлена.

До некоторой степени ее можно добиться, используя гибкую механику исполнения обязательств в рамках разных ЦФА, но такой подход существенно уступает текущему регулированию в отношении ценных бумаг, где возможность субординации установлена Законом и надежно защищена специальными нормами.

Для секьюритизации характерна высокая степень надежности и прозрачности инфраструктуры (биржи для торговли ценными бумагами, депозитарии для учета прав, специализированные депозитарии и профессиональные хранители для сохранности актива, независимые расчетные агенты для отчетов инвесторам и контроля выполнения ряда условий проекта и т.п.). Применительно к секьюритизации ЦФА пока есть ряд инфраструктурных вопросов. Это приводит к высокой фрагментарности рынка. Отсутствуют зарегистрированные операторы обмена, которые важны для обеспечения вторичной торговли ЦФА, нет полной ясности с ответственностью операторов цифровых платформ за возможные нарушения условий работы платформы, включая условия безопасности блокчейна и сохранности информации (сбои, кибератаки, ошибки, пр.). Например, непонятно, что будет происходить с ЦФА, выпущенным на одной из платформ, в случае ее банкротства, как будет реализована непрерывность хранения ЦФА в интересах инвесторов. Еще один более скрытый недостаток кроется в крайне ограниченном объеме раскрытия сведений. Раскрытие информации о ЦФА пока реализовано по принципу минимально необходимых: фактически достаточно опубликовать решение о ЦФА. В случае использования ЦФА для целей секьюритизации потребуется гораздо более глубокий подход к анализу объема и периодичности раскрытия

*В противном случае при банкротстве оригинатора все его активы окажутся в единой конкурсной массе и будут распределены среди всех кредиторов в соответствии с очередностью, определенной Законом.

РИСУНОК 3. ВОЗМОЖНАЯ СТРУКТУРА СМАРТ-СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ



емой эмитентом информации, необходимой для комфорта инвесторов.

Таким образом, текущая гибкость ЦФА имеет и обратную сторону. Недостатки общих и специальных положений гражданского права не всегда можно компенсировать договорными конструкциями. Более детальное описание отдельных положений было бы полезно для формирования рыночной практики и первых шагов в направлении полноценной цифровой секьюритизации.

Инвесторы на рынке ЦФА

Рынок ЦФА только зарождается, поэтому говорить о сформировавшейся структуре инвесторов в такие инструменты еще рано. В настоящий момент осуществляются только первичные адресные размещения или предложения по публичной оферте всем зарегистрированным участникам платформ, число которых пока невелико.

В Указании № 5635-У Банк России определил требования к ЦФА, доступным для квалифицированных и неквалифицированных инвесторов, ограничив последних в приобретении более сложных продуктов и инструментов без кредитного рейтинга. Рынок ожидает внесение изменений в регулирование институциональных инвесторов — НПФ и страховых компаний — для определения правил учета портфельных лимитов на ЦФА, а также в регулирование кредитных организаций — для целей расчета нормативов и формирования резервов на возможные потери.

Ключевыми инвесторами в традиционные инструменты секьюритизации выступают:

- **банки**, которые используют такие облигации в качестве альтернативы вложениям в высоконадежные корпоративные облигации, поскольку к инструментам секьюритизации применяется более низкий коэффициент риска, не имеющий аналогов среди других облигаций (вплоть до 15%);
- **УК, НПФ и страховые компании**, разбирающиеся в специфике ценообразования инструмента и заинтересованные в высокой диверсификации риска, низкой корреляции с прочими рыночными инструментами, высокому кредитному рейтинге и премии к доходности (за сложность инструмента и ограниченную ликвидность);
- **физические лица**, предпочитающие консервативные вложения с периодическими выплатами в погашение основного долга и премией к доходности ОФЗ.

Традиционным инвесторам после внесения изменений в нормативные акты, регулирующие правила инвестирования и учета, цифровая секьюритизация может быть еще более интересна из-за повышения прозрачно-

сти и контроля структуры, снижения издержек на оценку актива и уменьшения сроков оценки.

Совершенно новым инструментом в перспективе может стать выпуск коротких ЦФА, привязанных к портфелю денежных требований. Благодаря экономии издержек и ускорению процедуры эмиссии такой инструмент может быть использован как инструмент размещения временно свободной ликвидности юридическими и физическими лицами. При этом средства будут лучше защищены за счет диверсифицированного обеспечения в виде портфеля денежных требований.

Насколько умен смарт-контракт? Умная революция в секьюритизации

Цифровая секьюритизация с использованием смарт-контрактов может произвести революцию на рынке структурных инструментов, выведя такие сделки на недостижимые ранее уровни прозрачности, устранив асимметричность доступа к информации и повысив стандарт таких сделок. Смарт-контракты позволят создать цифровую структуру, которая будет работать с минимальным участием человека — это существенно ускорит подготовку новых сделок, снизит затраты на инфраструктурных участников и при этом повысит прозрачность и надежность для инвесторов. Смарт-контракты позволяют установить сквозной онлайн-контроль за целевым расходованием средств, отбором активов, проводить аудит качества данных, внедрять механизмы динамической субординации, расширяя возможности секьюритизации. На рис. 3 изображена возможная структура такой «цифровой» секьюритизации.

Безусловно, любые смарт-контракты будут полезны настолько, насколько они соответствуют применимым нормам права и структурным требованиям к подобным проектам. Исполнение любого, даже самого умного контракта неизбежно связано с материальным миром, а значит, большая часть правил, которые применимы к обычным письменным соглашениям, применимы и к цифровому формату. Кажется, что по мере внедрения смарт-контрактов в другие, более простые и доступные сферы деятельности, наработку необходимой практики и успешного тестирования распространение данного опыта на более сложные сферы, такие как структурное финансирование, станет захватывающей перспективой ближайшего будущего.

Выводы

Цифровая секьюритизация с использованием ЦФА находится на самом раннем этапе развития и пока не имеет тех регуляторных преимуществ, что классическая секьюритизация (ни с точки зрения инвесторской базы, ни с точки зрения определенности ряда правовых конструкций и развития инфраструктуры). Пока данный инструмент подойдет только очень небольшому числу участников рынка, желающим протестировать новый доступный формат. Тем не менее потенциал цифровой секьюритизации превосходит потенциал классической секьюритизации за счет использования более современных технологий, что открывает отличные перспективы для ее дальнейшего развития и со временем, возможно, полноценного использования наряду с прочими финансовыми инструментами. Если добавить к этому возможности смарт-контрактов, то новый рынок станет еще более интересным.

Первый Закон о секьюритизации в России вступил в силу в 2003 году, при этом первая сделка секьюритизации прошла только три года спустя. Закон о цифровых активах вступил в силу в 2021 году... Время пошло?

ТОНКИЕ МЕСТА импортозамещения

2022 год ознаменовался для российского рынка новой волной импортозамещения, связанной с уходом многих ведущих западных IT-компаний, продукты которых были популярны у крупных финансовых организаций, в частности банков. Продукты зарубежных вендоров составляли до 50% всех используемых банками систем

Текст

ОЛЬГА БЛЕДНОВА,
ДИРЕКТОР ПРАКТИКИ ПО
ОКАЗАНИЮ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ
УСЛУГ КОМПАНИЯМ
ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА КЕРТ



Современные российские разработки обладают высоким уровнем зрелости и способны конкурировать с зарубежными аналогами в части покрытия основного функционала по ключевым направлениям.

У отечественных вендоров также есть решения по функциональности, которых не было у международных специалистов, что может качественно улучшить работу банка. Однако для банков, так же как и для компаний из других индустрий, замена ПО — это серьезный стресс-фактор. В течение достаточно короткого промежутка времени им необходимо привлечь огромные человеческие ресурсы и выделить экстрабюджеты на внедрение разработок.

Этот
материал
на сайте
bosfera.ru



2023 год будет характеризоваться активной фазой импортозамещения. При этом надо учитывать, что часть вендоров ушла рынка, техподдержка осталась в аккредитованных ранее компаниях, а часть ПО и вовсе работает обособленно. Менять такие решения целесообразно, когда текущая версия обновления станет морально или функционально устаревшей. Поэтому банки в первую очередь смотрят на тот комплекс систем, без которых их деятельность будет невозможна или существенно ограничена.

В зависимости от финансовых возможностей и стратегии развития банки, как правило, для выхода из сложившейся ситуации либо продолжают использовать текущее ПО без возможности обновлений, либо делают ставку на собственные разработки (при наличии бюджета и команды IT-специалистов), либо заменяют западные решения российскими аналогами.

Также нужно учитывать, что степень покрытия функционала зарубежного ПО различается по разным направлениям продуктов. Так, в классе систем принятия решений по стратегиям российские IT-компании предлагают собственные платформы развития, не уступающие зарубежным аналогам. Доля покрытия основного функционала составляет 91%, а срок миграции — 2–4 месяца с последующим наращиванием функционала. На российском рынке есть минимум три крупных вендора, предлагающих передовые технологии по управлению кредитованием, среди их преимуществ — открытый исходный код, омниканальность и микросервисная архитектура, позволяющая отслеживать бизнес-эффективность процессов в режиме реального времени.

В классах систем управления маркетинговыми кампаниями и взаимоотношениями с клиентами покрытие функционала зарубежного ПО составляет более 95%. Продукты в области принятия маркетинговых решений от российских разработчиков могут практически полностью заменить SAS MA, а также предлагают дополнительный функционал: возможность запуска рекламных кампаний на внешних ресурсах, управление программами лояльности, автоматизированное создание отчетности.

Уход крупных зарубежных игроков на рынке CRM-решений (Oracle, SAS, Salesforce) резко актуализировал потребность компаний финансового сектора в отечественных программных продуктах. Импортозамещение стало одним из ключевых драйверов развития рынка CRM в 2022 году, появились стабильные и конкурентоспособные отечественные решения. Российские аналоги обладают рядом таких преимуществ, как применение low-code/no-code-подхода взамен облачных решений, которые продвигали западные вендоры, возможность использовать омниканальность не только во время живого общения с клиентами, но и для получения обратной связи через роботизированные каналы.

На смену прежним зарубежным лидерам (Tableau, Power BI, Qlik) на BI-рынок выходят продукты российской разработки, обладающие широкими возможностями кастомизации и предлагающие готовые решения с 85%-ным покрытием основного функционала западных аналогов. На российском рынке уже есть варианты готовых решений, позволяющие осуществить переход на новую BI-платформу быстрее и дешевле первоначального внедрения примерно в 2–4 раза. Ключевой особенностью миграции на российские BI-платформы является возможность комбинации нескольких программных продуктов для полноценного и привычного функционирования бизнес-аналитики в компании. Отечественные разработчики предлагают также решения по оптимизации действующей BI-системы при переходе на российскую аналогичную платформу.

В сфере программных решений для управления процессами ситуация не такая однородная. Так, российские BPM-системы, мониторинговые системы и Antifraud покрывают основной функционал зарубежных аналогов на 100%. На конец 2022 года российский рынок насчитывал 5 тыс. BPM-проектов. Сравнительный анализ в рамках исследования показал наличие на российском рынке минимум пяти крупных вендоров — поставщиков BPM-систем. Сфера же информационной безопасности является наиболее развитой на отечественном рынке. Важнейшее преимущество в условиях импортозамещения — адаптация предлагаемых отечественных решений к российским IT-инфраструктурам банков и специфике кибермошенничества в России. В то же время такие новые технологии, как RPA-системы и сервисы Process Mining, развиты в меньшей степени — они покрывают зарубежный функционал на 93 и 69% соответственно. Российские RPA-платформы уступают зарубежным в скорости работы роботов (при конвертации и переносе замедление может достигать до 50% исходной скорости). Поскольку роботизация — это нестандартизированное решение, которое требует учета индивидуальных потребностей организации, при миграции важно учитывать технические возможности конвертера — программы для преобразования скриптов западного робота в скрипты российского. У решений Process Mining от российских вендоров отсутствуют встроенный ETL-функционал, возможность интеграции с сервисами RPA и встроенный ML-функционал.

Наше исследование подтвердило необходимость сохранения стратегического фокуса в процессе импортозамещения.

При оценке долгосрочных перспектив банк может более комплексно оценить потребность в импортозамещении. В том числе необходимо обратить внимание на срок возможной эксплуатации системы без поддержки, оценить возможность бесперебойно реализовывать текущие бизнес-задачи на имеющихся системах и синхронизировать функциональность и работоспособность систем со стратегическими инициативами, чтобы спланировать, к какому сроку необходимо произвести импортозамещение по той или иной системе. Также нужно сопоставить затраты на миграцию (бюджеты на закупку и сами трудозатраты) с критичностью и срочностью замены системы.

Переход на российское ПО в финансовой отрасли будет ускоряться или со стороны государства, или усилиями изнутри самих банков вследствие необходимости обновлять те или иные классы систем, а также из-за отсутствия поддержки текущих решений.

БО

Риск начальника боится

Почему не обойтись без топ-менеджмента при управлении рисками информационных угроз и обеспечении операционной надежности

Текст

АЛЕКСАНДР МОИСЕЕВ,
ВЕДУЩИЙ КОНСУЛЬТАНТ
ПО ИНФОРМАЦИОННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ
AKTIV.CONSULTING



С 1 февраля 2023 года введены в действие два новых стандарта ГОСТ Р 57580.3-2022 и ГОСТ Р 57580.4-2022, которые детализируют ряд требований к основным процессам управления риском реализации информационных угроз (УР ИУ)

и обеспечения операционной надежности (ОН) финансовых организаций, закрепленных в положениях Банка России, в виде базового состава мер в табличной форме.

Рассмотрим ключевую проблему — вовлечение руководства финансовых организаций в процессы УР ИУ и обеспечения ОН, ведь их участие устанавливается в положениях Банка России, Указе Президента Российской Федерации от 1 мая 2022 года № 250 (детализируется в Постановлении Правительства РФ от 15 июля 2022 года № 1272), а также закреплено в ряде мер новых стандартов:

- для ГОСТ Р 57580.3 — ОПР.7.8.5.18-20; ЗИУ.10-11; УПК.7.12.16; ОСЗ.3.4-3.5;
- для ГОСТ Р 57580.4 — ВРВ.41-42.

Очевидно, что, согласно концепции регулятора, топ-менеджмент должен выступать внутренним заказчиком для внедрения процессов УР ИУ и ОН в финансовых организациях (ФО) для обеспечения их устойчивости. Но на деле зачастую данные процессы отдаются в лучшем случае на откуп линейным подразделениям ИБ, ИТ и службы управления рисками, а в худшем — замыкаются только на ИБ.

Основные причины сложившейся ситуации

1. Низкий приоритет вопросов ИБ/ИТ по сравнению с вопросами операционной деятельности. Традиционно для руководства ФО на первом месте стоят понятные и привычные для них процессы, связанные с процессингом, клирингом, работой с клиентами.
2. Сложность коммуникации между ИБ и бизнесом. В большинстве органи-

- заций они находятся в разных плоскостях: службы ИБ смотрят в функциональной плоскости — риски, требования регулятора, новые уязвимости, новые техники и тактики проникновения в IT-инфраструктуру и т.п., а бизнес мыслит процессами, такими категориями, как «совокупная стоимость владения», «окупаемость инвестиций», «амортизация», «стоимость обучения персонала» и «организация технической поддержки» и т.д.
3. Низкая осведомленность об актуальных информационных угрозах. Вследствие бурного развития IT-технологий, даже имея профильное образование или пройдя профессиональную переподготовку, необходимо постоянно держать руку на пульсе, чтобы понимать последствия реализации тех или иных угроз для бизнеса и заблаговременно принимать меры.
 4. Восприятие требований регулятора как «очередной комплаенс». К сожалению, в отношении комплаенса исторически сложилось мнение, что достаточно разработать комплект определенных регламентов, а фактически их исполнять необязательно. Хотя бы одна из названных причин (если не все) актуальна для многих организаций. Чем грозит бездействие в решении проблемы невовлеченности руководства? Прежде всего возникновением реальных финансовых и репутационных потерь в случае реализации инцидента защиты информации или ОН. При этом пострадать могут партнеры и клиенты не только самой финансовой организации, но и «цепочки поставок» или экосистемы финансовых продуктов.

Как можно улучшить ситуацию?

Нужен импульс изнутри, и по сложившейся практике он должен исходить именно от службы ИБ. Что может помочь?

1. Формирование картины целевого состояния процессов УР ИУ и ОН — «как должно быть». Необходимо в течение имеющегося срока адаптации к требованиям новых стандартов в инициативном порядке выйти на диалог с бизнесом, сформировать верхнеуровневое видение целевого состояния процессов, то есть определить, к чему мы должны прийти, какие силы и средства задействовать.
2. Обоснование на понятном бизнесу языке. Использовать для этого можно максимально знакомые менеджменту инструменты и привычные форматы подачи информации (BIA, ТЭО, ROI). В своем роде это «инвестиционный проект» по внедрению новых процессов, а значит, нужен «бизнес-план», который опишет, сколько это будет стоить и какую ценность принесет.

3. Повышение осведомленности руководства в части ИБ. Помимо общих программ повышения осведомленности для всех сотрудников ФО для назначенных ответственных кураторов по направлению ИБ на периодической основе необходимо проводить обучение.
4. Планировать и внедрять изменения в существующие бизнес-процессы необходимо с помощью проектного подхода, что позволит не только донести суть изменений до руководства и контролировать ресурсы, но и всем участвующим подразделениям согласовать распределение ролей и обязанностей.

Рассмотрим примеры процессов, в которых, согласно новым стандартам, требуется участие топ-менеджмента.

В таблице выделяется несколько условных уровней взаимодействия: стратегический — в перспективе трех — пяти лет и более, тактический — в пределах планового периода в один год, операционный — ежедневно в течение текущего года.

В левом столбце таблицы для каждого из уровней приведено по два примера процессов, в которых требуется обязательное участие топ-менеджмента. В правом столбце даны рекомендации, которые, по опыту, способствуют решению задачи вовлечения руководства в процессы УР ИУ и ОН.

Начнем с обязательных требований.

На стратегическом уровне — это учет рисков ИУ при разработке стратегии финансовой организации, а также при рассмотрении крупных инвестиционных проектов. Помимо этого к обязательным требованиям относится утверждение политики по управлению рисками реализации информационных угроз, распределяющих роли и обязанности в рамках концепции «трех линий защиты», описанных в ГОСТ.

ТРЕБУЕМЫЕ ПРОЦЕССЫ	РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ПРОЦЕССЫ
Стратегический уровень	
Учет рисков информационных угроз в рамках общей стратегии ФО	Включение ИБ в цикл стратегического планирования ФО
Утверждение политики управления риском	
Тактический уровень	
Рассмотрение отчетности по управлению рисками	Повышение осведомленности об ИУ
Утверждение контрольных показателей уровня риска	
Операционный уровень	
Контроль процедур реагирования и восстановления	Обеспечение ситуационного информирования
Контроль результатов аудитов	

На тактическом уровне — это прежде всего хорошо регламентированные и описанные процессы по утверждению контрольных показателей уровня риска, в том числе связанных с оценкой соответствия требованиям положений Банка России, их контрольных и сигнальных значений на плановый годовой период, а также рассмотрение отчетности по управлению рисками, подготовленной в рамках положений ЦБ.

На операционном уровне — это контроль хода реагирования на значительные инциденты или инциденты, связанные с ОН (в том числе компьютерные атаки), и контроль хода восстановительных работ. Контролю подлежат также результаты независимых внутренних и внешних аудитов ФО.

Перейдем к рекомендациям

На стратегическом уровне мы рекомендуем включить ИБ в цикл стратегического планирования, производить экспресс-оценку дrafта стратегии на явные стоп-факторы, затем готовить реестр рисков, разрабатывать несколько конфигураций мер митигации (компенсирующих мер), оформлять подраздел по ИБ и уже на этапе реализации стратегии разрабатывать дорожную карту внедрения мер ИБ. Далее следует ее реализация, затем проводится плановый контроль, оформляется отчетность, а в слу-

чае изменения условий допускается внеплановый пересмотр стратегии. В результате получаем исправление ошибок на самых ранних этапах разработки стратегии, когда стоимость исправлений минимальна.

На тактическом уровне необходимо повышение осведомленности: разработка программ обучения для ключевых специалистов ФО и кураторов по направлению ИБ, отработка навыков и проверка знаний инженерно-технического персонала по проведению восстановительных работ, планирование и проведение киберучений. В результате получаем поддержание в высокой готовности навыков взаимодействия в кризисной ситуации.

На операционном уровне рекомендуем обеспечение ситуационного информирования куратора по направлению ИБ: оперативное оповещение об инцидентах и угрозах, подготовка ежемесячной сводной аналитики по трендам отраслевых инцидентов на основе реальных данных (по каналам ФинЦЕРТ/ТИ), информирование о значимых инцидентах у клиентов и партнеров из смежных отраслей. В результате получаем постепенное включение вопросов ИБ и ОН в повестку ответственного куратора наравне с операционной деятельностью.

В качестве резюме

Проблема недостаточного вовлечения топ-менеджмента в процессы решаема, но отказ от систематической работы с ней, обескураживая и разъясняя важность участия, не приведет к изменению ситуации. Лидерство в данном вопросе оптимально возложить на службу ИБ, но при этом подчеркивать, что итоговые решения по УР ИУ и по обеспечению ОН — задача менеджмента. Подводя итог всему сказанному, подчеркнем, что комплаенс сегодня — это не только работа с документами, но и организация реально функционирующих процессов.

БО

https://t.me/bosferanews

реклама

«Б.О» – один из лидеров рынка бизнес-ивентов в финансовом секторе



Актуальные темы рынка



Лучшие столичные ивент-площадки



Новые форматы: открытые дискуссии, баттлы, нетворкинг



Участие регуляторов рынка



Информационная поддержка отраслевых СМИ



www.bosfera.ru/conference
+7 (499) 404-20-69

«Диасофт» подвел итоги 2022 года — года новых вызовов и развития

4 апреля 2023 года компания «Диасофт» отметила 32 года работы на российском IT-рынке. По традиции в апреле компания подводит итоги прошедшего года. Для «Диасофт», как и для многих других на рынке, год был непростым, он принес новые вызовы, с которыми компания успешно справилась и уверенно идет вперед

Текст
ЕЛЕНА ЛАНГЕ,
 ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ КОМПАНИИ «ДИАСОФТ»

Стратегические задачи 2022 года выполнены. Компания развивает экосистему цифровой трансформации Digital Q, работает над созданием новых продуктов в микросервисной архитектуре в составе платформ развития, решает вопросы цифровой трансформации в условиях импортозамещения, ведет проекты не только в российском финансовом секторе, но и в других отраслях экономики. За год «Диасофт» реализовал более 300 проектов.

В 2022 году компания продемонстрировала рынку инновационный характер развития и надежность бизнес-модели. Доход компании вырос на 10% и составил 8,5 млрд рублей, прибыль (EBITDA) — 2,1 млрд рублей.

Цифровая трансформация и новые требования к программным продуктам

Цифровая трансформация, результаты которой особенно заметны в финансовой сфере, существенно изменила подходы банков к организации работы и обслуживанию клиентов. Драйверами этих изменений стали СберБанк, Тинькофф Банк, Альфа-Банк, ВТБ. Определяя основные задачи цифровой трансформации, государство обращается к опыту

лидеров рынка. Ярким примером служит задача, которую Минцифры и «Гостех» поставили перед федеральными органами исполнительной власти. Основными партнерами в решении этой задачи могут стать инноваторы в финансовой сфере и производстве IT-решений, опыт которых необходимо изучить и рационально использовать.

Основные цели цифровой трансформации: способность организации быстро меняться, повышение эффективности деятельности, повышение управляемости — извлечение максимальной пользы из данных для принятия осознанных управленческих решений, а также предоставление более качественных продуктов и услуг. В связи с этим изменились требования к программным продуктам. В первую очередь это требования к архитектуре, которая должна быть композитной. Продукты в такой архитектуре содержат слабо связанные между собой компоненты, которые могут разрабатывать все участники конкурентного рынка.

Цифровизация также предъявляет новые требования к производству программных продуктов и к таким процессам, как тестирование, развертывание, доставка, обновление. Все это должно происходить непрерывно и быть максимально автоматизировано. Среди других — требования к функционалу, технологиям, импортозамещению, информационной безопасности, управлению проектами и сопровождению. Всего восемь групп требований.





«Диасофт» провел большую работу и, опираясь на накопленный опыт, сформулировал эти требования — в первую очередь для того, чтобы показать рынку, чему соответствует деятельность компании. В «Диасофт» уверены, что требования представляют ценность для клиентов компании, так как могут быть предъявлены и к другим участникам рынка. В ближайшее время требования будут опубликованы в открытом доступе — на портале экосистемы цифровой трансформации Digital Q.

Экосистема цифровой трансформации и платформы развития

В экосистему цифровой трансформации Digital Q компании «Диасофт» входят 34 платформы четырех типов — технологические, производственные, инфраструктурные, кросс-продуктовые.

Технологические платформы содержат low-code-инструменты, готовые шаблоны и компоненты для быстрого создания архитектурно правильных программных продуктов и публикации их в цифровых каналах. **Производственные платформы** позволяют организовать эффективную работу команд и обеспечить повсеместную автоматизацию производственных процессов для простой и организационно правильной разработки программных продуктов.

Инфраструктурные платформы представляют собой системное программное обеспечение для надежной, управляемой и высокопроизводительной работы прикладных приложений. Они разработаны на основе ПО с открытым исходным кодом, взятым под ответственное владение компанией «Диасофт». **Кросс-продуктовые платформы** содержат готовые функциональные компоненты для использования в других платформах экосистемы цифровой трансформации и в продуктах в составе платформ развития (база знаний, нормативно-справочная информация, продуктовый каталог и т.д.).

Прикладные программные продукты для функциональных заказчиков входят в состав **платформ развития**, которые позволяют комплексно автоматизировать задачи конкретной предметной области (к примеру, работу с корпоративными клиентами, расчеты, управление рисками и комплаенс, работу на финансовых рынках и т.д.). В компании 16 таких платформ, четыре из них получили активное развитие в 2022 году — **Digital Q.UP** (единая цифровая платформа), **Digital Q.HCM** (управление человеческим капиталом), **Digital Q.PM** (управление проектами), **Digital Q.DataFactory** (фабрика данных).

Александр Глазков, управляющий директор компании «Диасофт»:

«Зрелость экосистемы Digital Q возросла настолько, что мы позволили себе инвестировать в цифровую трансформацию “Диасофт”. Мы выпустили новые платформы развития — Digital Q.HCM, Digital Q.PM, Digital Q.DataFactory. Прикладные решения в составе этих платформ мы в первую очередь примерили на себя. Наш опыт показывает, что такие решения могут быть использованы вне зависимости от сферы деятельности — это кросс-индустриальные решения».

Одним из важнейших продуктов для цифровой трансформации является **единая цифровая платформа (Digital Q.UP)**. Чтобы эффективно развиваться в условиях цифровизации, необходимо сфокусироваться на бизнес-процессах. Ведь, по

сути, любая ценность, которая создается, — это набор шагов, фактически бизнес-процесс. Единая цифровая платформа обеспечивает автоматизацию бизнес-процессов и непрерывный мониторинг эффективности их исполнения. Платформа позволяет создать единое цифровое пространство для работы сотрудников, единую точку входа для каждой роли с доступом к конкретному прикладному функционалу.

В ходе цифровой трансформации много внимания уделяется работе с данными. Цель этой работы — сделать данные полезными для принятия осознанных управленческих решений, повысить управляемость организацией. Грамотно обработанные и представленные данные становятся одним из главных драйверов развития организации в цифровой среде. Платформа развития **Digital Q.DataFactory (фабрика данных)** это конвейер обработки данных, который охватывает полный цикл работы с данными — от их захвата из различных источников до визуализации на дашбордах.

«Мы построили в «Диасофт» единую систему управления данными, в составе которой — ситуационные и аналитические дашборды для мониторинга, контроля и анализа различных показателей деятельности компании (более 100 дашбордов). Это создает колоссальные возможности для глубокого понимания всех процессов и эффективного управления производством, проектами, продажами, маркетингом, финансами, персоналом компании. Полезные данные становятся важнейшим активом для принятия осознанных управленческих решений», — говорит **Александр Глазков**.

Импортозамещение

Компания «Диасофт» занимает четкую позицию в области импортозамещения, которое за прошедший год стало драйвером цифровой трансформации. Импортозамещение минимизирует риски и становится неизбежной необходимостью. Нужны новые программные продукты, которые сочетают в себе все наработанное годами и в то же время отвечают требованиям цифровой трансформации. Подход «Диасофт» состоит в том, чтобы совместить процессы цифровой трансформации и импортозамещения и решать эти задачи параллельно.

Импортозамещение — серьезный вызов рынка. Яркий пример — база данных. Открытое программное обеспечение здесь не подходит, переход на PostgreSQL вызывает большие проблемы, особенно если речь идет о высоконагруженных промышленных системах крупных организаций, которым нужны решения, обеспечивающие высокую производительность обработки больших объ-

емов данных. PostgreSQL необходимо взять под ответственное владение, для того чтобы провести существенные доработки и изменения. Проблема также в том, что используемые прикладные продукты разрабатывались под конкретную базу данных (Microsoft или Oracle), и переписать PostgreSQL, не трогая прикладной продукт, недостаточно. Продукт тоже придется менять, адаптируя его к новой базе данных.

Александр Глазков: «В настоящее время решить задачи импортозамещения могут только опытные вендоры. Учитывая потребность клиентов в использовании импортонезависимых продуктов, мы выпустили инфраструктурную платформу Digital Q.DataBase — современную гибридную СУБД, в основе которой продукты с открытым исходным кодом — PostgreSQL, ClickHouse, Tarantool. Все продукты компании «Диасофт» уже адаптированы к работе на инфраструктурной платформе Digital Q.DataBase».

Эффективные команды

Возрастающие потребности рынка в цифровой трансформации и импортозамещении требуют от «Диасофт» наращивания команд разработки — сейчас в компании 120 команд. Для быстрого создания и развития команд компания использует «метод почкования». Суть метода — в расширении существующих команд до 12–15 человек, каждая из которых через полгода делится на две команды (в 2022 году таким методом в компании создано 17 команд, в планах 2023 года — еще 15–20). В эффективной производственной среде такие команды способны самостоятельно развиваться и впитывать опыт, навыки и культуру разработки — по установленным правилам, осознанно используя наработанные практики.

Такой же подход компания применяет, создавая команды для совместной разработки в организациях, которые встали на путь самостоятельного производства программного обеспечения. В этом случае на начальном этапе в течение 6–9 месяцев «Диасофт» берет на себя 100%-ную ответственность за работу команд и качество разрабатываемых продуктов. В дальнейшем команды партнеров «Диасофт» способны самостоятельно разрабатывать программные продукты, актуальные для развития их организаций.

Аутсорсинг производства программных продуктов

«Диасофт» уже больше года предоставляет клиентам услугу «Аутсорсинг производства программных продуктов» — комплекс производственных практик и импортонезависимых платформ, который позволяет создавать качественные программные продукты во много раз дешевле. Специалисты компании помогают организовать с нуля или оптимизировать существующее производство программных продуктов и избежать типичных сложностей, с которыми сталкиваются организации при самостоятельной разработке.

В «Диасофт» выстроена эффективная производственная среда на основе платформенного подхода, применения готовых low-code-инструментов, методологий Agile и Scrum, технологий DevOps. Использование инструментов планирования и контроля, а также нормативов и метрик оценки выполнения задач делают каждый этап процесса производства прозрачным, измеримым и управляемым. Высокий уровень автоматизации процессов снижает количество ручной работы и ошибок специалистов. Применение этих современных подходов и инструментов существенно снизило трудоемкость разработки программных продуктов, сроки их доставки, развертывания и обновления.

Срок организации производства в каждой компании индивидуален и может составлять от 6 до 12 месяцев в зависимости от масштабов проекта. За это время специалисты «Диасофт» проводят аудит, совместно с сотрудниками клиента формируют команды, внедряют в практику работы методологии Agile и Scrum, отлаживают производственные процессы и технологии, которые обеспечат рост эффективности.

Срок организации производства в каждой компании индивидуален и может составлять от 6 до 12 месяцев в зависимости от масштабов проекта. За это время специалисты «Диасофт» проводят аудит, совместно с сотрудниками клиента формируют команды, внедряют в практику работы методологии Agile и Scrum, отлаживают производственные процессы и технологии, которые обеспечат рост эффективности.

Люди

Все, чего достигла компания, сделано руками и умами людей, которые работают в «Диасофт». Этой работой нужно грамотно управлять, что особенно важно в условиях гибридного формата, когда людей необходимо удаленно поддерживать, мотивировать, вовлекать в процессы компании, добиваться больших результатов.

В этом компании помогает новая платформа развития Digital Q.HCM (управление человеческим капиталом). На основе этой платформы выстраиваются сквозные процессы управления персоналом (от найма до выхода из компании), взаимосвязь процессов развития и карьерного продвижения сотрудников с результатами их оценки, организация процессов обучения и повышения квалификации специалистов, эффективные коммуникации сотрудников между собой и с руководством компании.

Александр Глазков: «Результаты ежегодного опроса “Компания мечты” подтвердили удовлетворенность сотрудников работой в компании. По итогам 2022 года показатель удовлетворенности составил 70 баллов по 100-балльной шкале (в 2021 году — 72 балла, в 2020-м — 69 баллов, в 2019-м — 66 баллов). Итоги опроса свидетельствуют о высоком уровне взаимоотношений сотрудников и компании. Кроме того, в рамках этого опроса мы измеряем показатель eNPS (индекс лояльности сотрудников — разница между абсолютно лояльными сотрудниками и критиками компании), по итогам 2022 года он составил 32%. Мы продолжаем учиться, совершенствовать свои компетенции, реализовывать интересные проекты, решать профессиональные задачи, с удовольствием общаться друг с другом в формальной и неформальной среде. Все это помогает сделать нашу работу по-настоящему привлекательной и вызывает желание хорошо делать свое дело!»

Нажмите «Подписаться»

Как электронная подпись применяется сегодня кредитно-финансовыми организациями и каких изменений в регулировании этого процесса можно ожидать

Федеральный закон «Об электронной подписи» (№ 63 ФЗ) был принят более 10 лет назад, в 2011 году, и все эти годы постоянно совершенствовался. В период с 10 июля 2012 года до 28 декабря 2022-го к нему было принято 16 изменяющих документов. Их цели — минимизировать риски мошенничества с использованием ЭП и добиться однозначной идентификации субъекта, ее применившего



Текст
АЛЕКСАНДРА КРЫЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

Зачем банкам электронная подпись?

Федеральный закон № 63-ФЗ определяет электронную подпись как информацию в электронной форме, которая присоединена к другой информации в электронной форме (подписываемой информации) или иным способом связана с такой информацией и которая используется для определения лица, подписывающего информацию.

По сути, она является неотъемлемой частью, инструментом или атрибутом бумажного документооборота, а без него, в свою очередь, невозможна цифровизация ни одной из сфер, включая область финансов.

Как следствие цифровизации банковского бизнеса происходит перетекание большей части аудитории в дистанционные каналы обслуживания, что обеспечивает сокращение затрат на содержание филиальной сети. Но для оказания банковских услуг и платежных сервисов в режиме онлайн необходимо использовать электронную подпись.

По словам **Юлии Задубровской**, руководителя направления безопасности финорганизаций компании Infosecurity (входит в ГК Softline), сегодня электронные подписи применяются для открытия и закрытия банковских счетов, подписания договоров на предоставление кредитов или других банковских услуг, идентификации клиентов, подтверждения операций. «Клиенты могут использовать электронную подпись для подтверждения операций, таких как переводы денег или изменение условий договоров», — пояснила она.

Применение электронных подписей позволяет банкам перевести в электронный вид как внутренний документооборот, так и документы, которые им предоставляют клиенты, а это значительно снижает вероятность их потери или уничтожения и упрощает документооборот, считает Оксана Васильева, доцент департамента правового регулирования экономической деятельности Финансового университета при Правительстве РФ.

Для многих клиентов, особенно представителей молодого поколения, возможность подписывать документы дистанционно имеет довольно высокую ценность, благодаря ей они получают от взаимодействия с кредитно-финансовой организацией положительный опыт. «Никто не любит лишний раз тратить время на поездки в банковские отделения для подписания бумажек», — констатировал **Николай Адеев**, основатель сервиса Nopaper Office.

Для каждой из перечисленных выше задач кредитно-финансовые организации используют различные виды электронных подписей.

Виды ЭП и их применение в банках

В ФЗ № 63 от 25 марта 2011 года выделяется два вида электронных подписей: простая и усиленная. Усиленная электронная подпись, в свою очередь, может быть неквалифицированной и квалифицированной. «Выбор конкретного вида электронной подписи зависит от требований законодательства и политики конкретного банка», — пояснила Юлия Задубровская.

Чаще всего кредитно-финансовые организации применяют простую электронную подпись, которая представляет собой СМС с кодом или парой логин — пароль, поступающие на телефон клиента. При вводе кода или логина и пароля создается простая электронная подпись именно этого человека и фиксируется время ее формирования. «Простая электронная подпись позволяет клиенту заключать электронные договоры с банком (например, договор на выдачу карты или выдачу кредита), а также подтверждать перевод со счета или оплату с карты», — заключил **Сергей Казаков**, руководитель удостоверяющего центра СКБ Контур.

В силу простоты и удобства использования простая электронная подпись распространена среди российских граждан. **Антон Немкин**, член комитета Госдумы по информационной политике, информационным технологиям и связи, оценил количество обладающих ею россиян в более чем 100 млн человек.

«Особенность простой электронной подписи — в том, что она имеет юридическую силу только при заключении дополнительного соглашения между сторонами документооборота. В таком соглашении прописывается, что именно считать ключом простой электронной подписи — СМС-код или пару логин — пароль, какие документы ею подписывать», — пояснил Сергей Казаков. По его словам, обычно дополнительное соглашение банки заключают с новым клиентом или добавляют пункт об использовании простой электронной подписи в основной договор или оферту.

По сравнению с простой электронной подписью неквалифицированная электронная подпись более надежна. Она считается усиленной, поскольку для ее формирования используется криптография, а компрометировать закрытый ключ сложнее. Вместе с тем усиленная неквалифицированная электронная подпись (УНЭП) не является аналогом собственноручной подписи клиента по умолчанию. Для того чтобы признать ее таковой, банку и клиенту опять-таки требуется подписать дополнительное соглашение.

После этого у клиента появляется возможность использовать усиленную неквалифицированную электронную подпись при дистанционном банковском обслуживании. «А внутри кредитной организации УНЭП становится инструментом корпоративного документооборота. Сотрудники банка соглашаются на использование неквалифицированной электронной подписи и могут подписывать ей кадровые документы или обмениваться служебными документами во внутренней системе», — рассказал Сергей Казаков.

Аналогом собственноручной подписи выступает усиленная квалифицированная электронная подпись (УКЭП). В соответствии с требованиями ФЗ «Об электронной подписи» средства криптографической защиты, которые применяются для ее формирования, должны быть сертифицированы ФСБ РФ, а ее подлинность подтверждает квалифицированный сертификат ключа проверки электронной подписи, выданный одним из аккредитованных удостоверяющих центров.

Для применения УКЭП банку не требуется заключать дополнительные соглашения с клиентами, потому применение этого вида электронной подписи в кредитно-финансовых организациях намного шире.

«С помощью УКЭП клиенты-юрлица могут через банк открыть ООО или обмениваться с банком электронными документами, например отправлять отчеты по кредитам. Сотрудники кредитных организаций также используют квалифицированную электронную подпись для взаимодействия с другими ведомствами. При этом в рамках "пилота" они прикладывают к квалифицированной электронной подписи машиночитаемую уверенность — аналог бумажной доверенности на подписание документов. Таким образом, квалифицированная электронная подпись позволяет сотрудникам быть законными представителями своей кредитной организации. Также УКЭП применяется банками при работе в личном кабинете Центробанка РФ или на внешнем портале Единой платформы внешнего взаимодействия. Например, просматривать запросы и предписания Центробанка и отвечать на них», — добавил Сергей Казаков.

В некоторых случаях квалифицированная электронная подпись используется и в отношениях банка с физлицами. Наиболее частый сценарий — оформление ипотеки. Если сделка проводится в электронном виде, то все документы по ипотеке физлицо подписывает с помощью усиленной квалифицированной электронной подписи. При этом часто УКЭП выдается конкретно под этот случай и сразу в отделении банка — квалифицированный сертификат выпускает удостоверяющий центр банка или УЦ-партнер.

Кстати, как отмечает **Андрей Игнагов**, менеджер продуктов РутOKEN компании «Актив», большинство изменений, внесенных в 63-ФЗ за последние 4-5 лет, касались именно выдачи усиленной квалифицированной электронной подписи юридическим и физическим лицам.

Риски, реальные и потенциальные

Простая электронная подпись наименее защищена. «СМС-код знают многие: банк, оператор сотовой связи, СМС-агрегаторы — и только потом клиент, на чье устройство он в конце концов поступает», — прокомментировал Николай Адеев. По словам эксперта, код может быть перехвачен на любом из этапов пути к клиенту и даже на его собственном телефоне.

Самый простой способ перехвата — звонок мошенников. В подтверждение этого тезиса эксперт привел данные Центробанка. Согласно им, во втором квартале 2022 года 54% всех мошеннических схем в финансовой сфере — социальная инженерия, цель которой — узнать именно код из СМС.

А в начале этого года и вовсе возник прецедент, встревоживший многие банки, занимающиеся онлайн-кредитованием. «17 января Верховный Суд признал недействительным кредит, оформленный мошенниками. Клиент банка назвал злоумышленникам код из СМС и, сам того не зная, подписал кредитный договор на 200 тыс. рублей под 19% годовых. Суд встал на сторону клиента, напоминает Николай Адеев.

Любое лицо, получившее доступ к телефону с СМС-кодом для формирования простой электронной подписи, может переводить деньги или подписывать договоры с банком от имени клиента. «Кто несет ответственность в таком случае, банку стоит прописать в соглашении об использовании простой электронной подписи. Например, указать в нем, что клиент обязан предпринять меры для предотвращения компрометации ключа простой электронной подписи или возложить ответственность за негативные последствия компрометации простой электронной подписи на клиента, пояснил Сергей Кузнецов.

В компании «Актив» отмечают, что использование простой электронной подписи несет в себе риски и для самих кредитно-финансовых организаций. Так, лицо, на которого указывает ПЭП под документом, может заявить, что подпись фальсифицирована и ему не принадлежит, или что документ после подписания был изменен без его ведома. Еще одна группа рисков связана с юридической значимостью ПЭП в случае судебного разбирательства. «Простая электронная подпись не обеспечивает контроль целостности и подтверждения подлинности при подписании электронных сообщений», — заключил Андрей Игнатов. Подтверждением тому и служит решение Верховного Суда от 17 января этого года.

«Кредитные договоры являются одними из самых высокорисковых как для банка, так и для клиента, поэтому их нельзя подписывать кодом из СМС, — убеждена **Дарья Верестникова**, эксперт по безопасности SafeTech и сооснователь сервиса Norareg. — У СМС-кода есть преимущество — ничего не нужно скачивать, чтобы подписать документ, и для некоторых низкорисковых операций она подходит. Поэтому в нашем сервисе мы реализовали усиленную СМС-подпись. В отличие от обычного кода из СМС она имеет более высокую доказательную базу: СМС — дополнительное разрешение на подписание документа, а при подписании собирается хэш документа».

Что касается усиленных электронных подписей, то подделать их намного сложнее. Так что, как отмечает, **Евгения Боднар**, юрист и эксперт по банкротству компании «Финансово-правовой альянс», риски их мошеннического использования заключаются в классических методах работы преступников. Это похищение электронного носителя подписи (USB-ключа), оформление электронной подписи по подложным документам или незаконно полученным личным документам реальных лиц (паспорт, ИНН, СНИЛС и т.д.). Как правило, с помощью таких криминальных манипуляций мошенникам удается осуществлять транзакции с расчетных счетов организаций или физических лиц для хищения денежных средств, оформления кредитов и микрозаймов и т.д.

Немалый ущерб от неправомерного использования усиленных электронных подписей могут понести юридические лица. «Получив доступ к учетной записи и электронной подписи, с использованием которых осуществляется взаимодействие в системах интернет-банкинга, злоумышленник может направить поручение о переводе денежных средств со счета организации в банке. Как вариант у него есть возможность, используя УКЭП организации, изменить информацию о ее руководителе, а затем уже на вполне законных с виду основаниях осуществлять управление денежными средствами организации от своего имени», — рассказала Юлия Задубровская. Кроме того, и в самих банках неправомерное использование электронной подписи работника может привести к краже денежных средств как банка, так и его клиентов, напомнила она.

По мнению эксперта, помимо внешних причин (подделки электронной подписи, утечки данных из удостоверяющего центра, нарушения клиентами требований к защите информации, дей-



ствий хакеров) учащению случаев неправомерного использования способствуют и внутренние причины. Это отсутствие должного внимания при проверке новых клиентов банка или при контроле платежей, недостаточная техническая обеспеченность информационной безопасности, нарушение работниками банка требований по защите информации.

«Желание заполучить нового клиента, спешка, недостаточная информационная подготовка работника могут привести к небрежной проверке документов. Отсутствие контроля за типом и способом направляемых запросов на предоставление финансовых услуг могут позволить мошеннику украсть деньги клиента», — заключила Юлия Задубровская.

Куда двигаться дальше?

Благодаря совершенствованию нормативной базы за время, минувшее с 2019 года, когда достоянием общественности стали первые серьезные случаи мошенничества с электронной подписью, рост случаев неправомерного использования разных видов электронной подписи удалось стабилизировать.

По мнению Оксаны Васильевой, динамика нарушений использования электронной подписи замедлилась. «В 2018-2019 годах была решена одна из главных проблем в этой области — получить электронную подпись

на другого гражданина стало сложнее. Так что при оформлении кредита или ипотеки онлайн-банки сегодня рискуют меньше», — констатировала эксперт.

Вместе с тем в сфере применения электронной подписи она и в 2023 году видит несколько проблем, ожидающих своего решения. Так, электронная подпись до сих пор не позволяет со стопроцентной гарантией идентифицировать субъекта, подписавшего документ онлайн. При предоставлении в суд документа, подписанного электронной подписью, скорее всего, придется его заверять у нотариуса, а это дополнительная трата времени и средств. Кроме того, обычному пользователю активировать электронную подпись порой весьма непросто, поэтому часто приходится обращаться к услугам специалистов. И утверждать, что риск мошенничества с электронной подписью полностью исключен, до сих пор нельзя.

С Оксаной Васильевой согласна и Евгения Боднар, считающая, что устранить риск похищения денежных средств или причинения ущерба иным способом на сегодняшний день не удастся. «Особенно актуальна проблема защиты от незаконного использования ЭЦП в банкротных процедурах, когда утвержденный судом арбитражный управляющий распоряжается денежными средствами несостоятельного должника в кредитно-финансовых учреждениях и при реализации имущества на торговых площадках», — отметила она и добавила, что при банкротстве крупных предприятий кредиторы заинтересованы в справедливом распределении конкурсной массой, поэтому незаконное вмешательство третьих лиц в деятельность арбитражного управляющего может причинить существенный вред интересам многих субъектов.

Как будут решаться эти проблемы? Путем запретов или поиска прогрессивных технологических сервисов, уже умеющих их указанные трудности? Время покажет.

Б.О

СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА

Вы можете помочь детям победить болезнь, просто отправив СМС на короткий номер

6162

любая сумма может спасти ЖИЗНЬ

www.podarf-zhizn.ru

СМС пожертвования на лечение детей с онкологическими и гематологическими заболеваниями (от 10 до 15 000 рублей).

Услуга бесплатная и доступна абонентам МТС, Мегафон, Билайн и ТЕЛЕ2.

Подари Жизнь

Денис Калемберг (SafeTech): Смартфон — решение проблемы «последней мили» для электронной подписи

Генеральный директор компании SafeTech рассказал, как с помощью мобильной электронной подписи и сервиса Norarer компания реагирует на новые запросы по удаленному взаимодействию бизнеса и граждан

Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЕЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

— Денис Анатольевич, какие актуальные тренды на рынке ЭП можно выделить?

— Драйвером развития технологий электронной подписи (ЭП) можно назвать рост рынка электронного документооборота (ЭДО) как одной из сфер применения ЭП. Двигателем же этого рынка в текущих непростых условиях стали оптимизация расходов и крайне высокая конкуренция за потребителя во всех сферах бизнеса. Организация, которая не только удаленно найдет клиента, но и предложит ему сразу заключить договор, «не вставая с дивана», не даст конкуренту возможности перехватить заказ. Современные системы ЭДО также позволяют удаленно нанимать персонал, активно наращивать агентские сети, не говоря уже про ускорение и удешевление практически всех бизнес-процессов.

Однако применимость систем ЭДО в массовом сегменте довольно долго упиралась в «последнюю милю» до пользователя, ведь для начала работы ему требовалось потратить как минимум полдня и значительную сумму денег на то, чтобы съездить в удостоверяющий центр, выпустить себе ЭП на аппаратный токен, потом установить комплект весьма специфического программного обеспечения на компьютер и лишь после этого обмениваться документами только с теми «энтузиастами», которые тоже решились пройти этот непростой путь. Естественно, что в основном участниками цифровой коммуникации были крупные компании, масштаб деятельности которых оправдывал такие трудозатраты на подключение.

При этом рынок и технологии цифрового документооборота в последние годы довольно активно развиваются. Немалое влияние на этот процесс оказал ковидный карантин, который практически блокировал не только процесс взаимодействия компаний, у которых не было ЭДО, но и саму возможность получения ключей ЭП, требующую личной встречи. Поэтому появились системы нового поколения, работающие «в смартфоне» с «бесконтактным» процессом подключения за несколько минут, не требующие аппаратных токенов и установки чего-либо на компьютер. В частности, все это позволяет делать система Norarer, которой мы в SafeTech, занимаемся.

В итоге появляется возможность значительно сократить или полностью устранить ту самую «последнюю милю» (например, между поставщиком и покупателем), которая все еще нередко заставляет нас совершать ненужные в современном мире действия.

За примерами далеко ходить не надо. Я недавно ездил через полгорода в банк только для того, чтобы подписать одну бумажку: у меня существовали специальные условия по депозиту, которые необходимо было продлить. После этого естественной реакцией была такая: «Ребята, вы понимаете, что если еще пару раз мне придется к вам приехать, то я пойду на обслуживание в тот банк, в котором все будет подписываться без этих визитов, занимающих едва ли не половину рабочего дня».

— А что говорят банкиры по этому поводу?

— Не стану кого-то рекламировать или, наоборот, ругать, скажу в общем. Я считаю, что в какой-то момент именно банки стали драйверами развития финтеха в России, и в отличие от зарубежных финансовых организаций они добились в этом вопросе действительно впечатляющего прогресса. Мы уже давно привыкли к тому, что приложения банков стали способом получения далеко не только банковских услуг, но и огромного количества других — от страховки до туристических путевок.

Существует множество финансовых продуктов, оформление и обслуживание которых могло бы полностью уйти в дистанционные каналы. Банкиры и здесь могут стать драйвером перевода всех договорных конструкций в цифровой вид. Но пока его отсутствие в ряде случаев значительно усложняет клиентский путь. Сказанное справедливо и для иных финансовых институтов, например для страховщиков.



фото: SafeTech

У нас есть хороший пример, когда компания «АльфаСтрахование», внедрив систему ЭДО нового поколения, не требующую личной встречи с потенциальным агентом для подписания договора сотрудничества, всего лишь за месяц нарастила агентскую сеть в несколько раз. Особенно заметным эффект был в отдаленных регионах, где не было офисов, но были люди, которые захотели сотрудничать со страховой. Им потребовалось лишь зарегистрироваться за пять минут в мобильном приложении и подписать агентский договор. Все дальнейшие документы, например допсоглашения, акты об оказании услуг и вознаграждении, подписываются там же, одним «тапом» по экрану. Раньше процессы обмена подписанными оригиналами и соответственно получения вознаграждения занимали до полутора месяцев. Цифровизация процесса за счет ЭДО позволила агентам сосредоточиться на клиентах, не отвлекаясь на формальности, а бизнес снизил операционные затраты и лучше контролирует движение и хранение электронных документов. Согласитесь, это достойный результат.

подписать договоры с поставщиками. Чтобы ускорить и упростить данный процесс, я попросил контрагентов сделать это в электронном виде, они согласились. Однако уже после окончания работ эти поставщики приехали с презентом и просьбой подписать все документы на бумаге, потому что их бухгалтерии «некомфортно», когда договоры и акты не лежат в шкафах для «макулатуры». Очень надеюсь, что и эта привычка в скором будущем канет в Лету.

— Не смущает ли людей то, что ЭП — бесплатный продукт?

— Смущает. Но надо понимать, что предыдущее поколение технологий ЭП было рассчитано не на массовое использование, а на немногочисленную «верхнюю прослойку» бизнеса. Соответственно ключи подписи хранились на дорогих аппаратных токенах, к ним приобреталось криптографическое программное обеспечение, выпускался сертификат в аккредитованном удостоверяющем центре, прибавлялась стоимость самой системы ЭДО, и все это, конечно, выходило в очень существенную сумму. Такой подход невозможен, когда мы говорим о миллионах пользователей — физических лиц, самозанятых, ИП и т.д.

Мы стараемся предложить рынку «прозрачное» ценообразование, которое основано на стоимости подписания пакета документов без скрытых платежей за средство подписи, сертификат, абонентскую плату и т.д. Пользователь всегда знает, сколько стоит процесс подписи в «бумажном» варианте, куда входят бумага,

— Можно ли пару слов сказать о внедренном продукте?

— Это сервис мобильного электронного документооборота Норарег с удаленным получением подписи за несколько минут, не требующий подтверждения личности в удостоверяющем центре. Он позволяет подписывать документы из любой точки мира в режиме онлайн буквально одним «тапом» по экрану. Это совместное решение от резидентов «Сколково», компаний Abanking и SafeTech.

Одним из его преимуществ является то, что разработчикам удалось «вписаться» в существующую нормативную базу, регулиющую сферу ЭП. А это означает, что Норарег позволяет полностью легитимно работать с простой электронной подписью (ПЭП) и усиленной неквалифицированной электронной подписью (НЭП) без личной предварительной встречи.

— С драйверами рынка ЭП понятно, а что тормозит развитие?

— Как в случае с практически любой инновационной технологией, первое, с чем мы и наши коллеги сталкиваемся, это инерционность ментальности людей. Они понимают, что это безопасно, удобно, быстро, но на другой чаше весов находится привычка к устоявшимся процессам.

Приведу еще один пример из собственной практики: я как физическое лицо заказывал ряд услуг в сфере ремонта, соответственно нужно было

печать, время на передачу, курьерский сервис, хранение и т.д., и может сравнить все это с ценой, которую гарантирует цифровой сервис. Могу сказать, что в ряде наших проектов экономия заказчика доходила до 85%.

— **SafeTech делает ставку не на классические токены, а на мобильную ЭП. В чем различия и как относится к ЭП законодатель?**

— Я бы сказал, что сейчас эти виды средств ЭП существуют в двух неконкурирующих мирах, так как их целевой аудиторией являются разные категории пользователей.

Во-первых, есть классический ЭДО, в котором вы в обязательном порядке идете «испытывать боль» в удостоверяющий центр для получения пакета бумаг с синими печатями и классического токена с ЭП для работы исключительно с компьютера. Именно так сегодня выглядит способ общения между крупными компаниями либо между компаниями и государством благодаря квалифицированной электронной подписи (КЭП), аналогу собственноручной подписи руководителей.

Во-вторых, существует намного больший мир малых предприятий, ИП, самозанятых, а также обычных физических лиц, которых мало какая сила сможет загнать в удостоверяющий центр с энной суммой денег. Именно для этой аудитории предназначена, как мы ее называем, Neo ЭДО. Норарег — мобильная система электронного документооборота, главная особенность которой — то, что для получения подписи не нужно куда-то ехать, а вся работа может осуществляться со смартфона. Особо подчеркну: использование мобильной ЭП полностью легитимно, что подтверждено значительным количеством внедрений в банках и страховых компаниях.

Компания «АльфаСтрахование», внедрив систему ЭДО нового поколения, не требующую личной встречи с потенциальным агентом для подписания договора сотрудничества, за месяц нарастила агентскую сеть в несколько раз

Мы полагаем, что в течение ближайших двух-трех лет ситуация с проникновением ЭП в бизнес сильно поменяется, в том числе за счет государственных сервисов, хотя они отчасти и являются нашими конкурентами. Сейчас предпринимаются довольно большие усилия для популяризации цифровых госуслуг: «Госключач», порталов для обмена документами и т.д. Авторитет государства, безусловно, изменит ментальность как должностных лиц, так и обычных граждан: раз государство занимается переводом «бумаги» в «цифру», обычный бухгалтер не будет переживать по поводу отсутствия макулатуры в его шкафу.

Поэтому, отвечая на вопрос о динамике развития рынка мобильной ЭП, отмечу: именно эта технология способна сделать электронный документооборот действительно массовым.

— **Насколько часто сталкивались кредитно-финансовые организации с неправомерным использованием ЭП при проведении финансовых операций?**

— Одной из форм простой ЭП является код, присылаемый на смартфон через СМС или push-канал. Его необходимо ввести в специальную форму на сайте банка, онлайн-магазина или веб-портала.

С моей точки зрения, данная технология несет в себе значительные риски, так как не обеспечивает ни защиты, ни контроля авторства и целостности документа. Ведь, подписывая какой-то документ

в цифровом виде, мы должны быть уверены, что на другой стороне с нами взаимодействует тот человек, который имеет на это полномочия, а какие-либо значимые поля не были изменены при передаче или во время хранения. Все это в данном случае реализовать невозможно, то есть открывается пространство как для мошенничества в отношении подписантов, так и для отказа от документа одной из сторон.

В качестве примера неудачного применения «кодинов» можно привести системы дистанционного банкинга по всему миру. Эта технология для подтверждения финансовых транзакций сгенерировала такое количество инцидентов краж со счетов клиентов банков, что к настоящему времени попала под запрет во множестве стран. Например, в Европе это платежная директива PSD2, в России — Положение ЦБ № 683-П. И я уверен, что в итоге банковская практика отказа от отправки кодов подтверждения будет распространена и на другие сферы цифрового взаимодействия, ведь весь арсенал кибермошенников сначала «обкатывается» на финансовой отрасли как на наиболее прибыльной и лишь потом начинает использоваться в других отраслях.

Кроме того, использование СМС-кодов одновременно и для доступа к личному кабинету ДБО, и для подписания, например, электронного кредитного договора резко увеличивает возможный убыток клиента, ведь мошенник может получить доступ к дубликату SIM-карты (по поддельной доверенности), зайти от его имени в мобильный банк, взять кредит и отправить его вместе со всеми остатками средств на карту дропа (обналичить). А дубликат SIM-карты — это далеко не единственный способ перехватить код подтверждения (подписи). Вариантов довольно много, начиная с банального фишинга и заканчивая атаками класса SS7, с помощью которых обчистили счета многих тысяч банковских клиентов в Германии.

— **А что же суды? Какая существует юридическая практика по работе с мошенничеством посредством СМС?**

— Практики накопилось немало и у нас, и за рубежом, при этом исход дела зависит от уровня привлеченной экспертизы. Мой опыт показывает, что грамотный адвокат в связке с опытным техническим экспертом практически в 100% случаев докажет, что их клиент никакой документ не подписывал, потому что технология СМС уязвима на всем протяжении жизненного цикла сообщения.

Начнем с того, что если организация высылает для подписи кому-то СМС-код, то она сама же его и генерирует, соответственно знает его раньше клиента. Затем код обычно попадает в инфраструктуру сторонней компании — агрегатора сообщений, которая также имеет доступ

к этой вроде бы секретной информации. После этого код попадает в канал телеком-оператора, где может быть скомпрометирован при помощи упомянутой выше уязвимости SS7. Потом «прилетает» в SIM-карту (например, выпущенную по поддельной доверенности в офисе оператора), а затем клиент может сообщить код по телефону «специалисту службы информационной безопасности СберБанка» или ввести в окошко на фишинговом сайте.

Именно мобильная ЭП способна сделать электронный документооборот действительно массовым

Согласитесь, что довольно странно со стороны провайдеров банковских и любых других услуг использовать заведомо скомпрометированную технологию для подтверждения транзакций или юридически значимого электронного документооборота, особенно если он также может генерировать финансовые убытки.

Что в итоге я хочу сказать? Риски при использовании одноразовых кодов в качестве ЭП слишком велики, и в итоге рынок от этого уйдет. Реализованных инцидентов, а также судебной практики предостаточно, причем не только в финансовом секторе. На горизонте двух-трех лет их заменит мобильная электронная подпись, встроенная в приложения для ЭДО, мобильный банкинг и другие. Это позволит сделать сервисы более удобными, а также поднять защищенность и юридическую значимость на качественно новый уровень.

— А вы не видите альтернатив? Какие еще технологии ЭП могут использоваться в системах ЭДО нового поколения?

— Когда мы говорим о требованиях к технологии ЭП, самыми важными из них являются отсутствие у кого-либо, кроме пользователя, возможности сформировать подпись от его имени (то есть только он может воспользоваться ключом подписи), а также контроль целостности электронного документа, который может быть обеспечен лишь криптографическими алгоритмами.

Соответственно есть всего три альтернативных пути решения этой задачи:

- 1) аппаратные криптографические средства (токены и смарт-карты). Они активно и успешно применяются, но слишком дороги в производстве и логистике, чтобы использоваться в массовых проектах;
- 2) подпись на SIM-карте. Я видел уже, наверное, четыре попытки реализовать такой

проект, но пока ни одна из них не увенчалась успехом из-за дороговизны инфраструктуры и самих SIM-карт с криптографическими возможностями. Этот вариант вполне подходит для страны с населением 5–7 млн человек, но не для России;

- 3) облачная, или «дистанционная», ЭП, которая на самом деле является частным случаем всех перечисленных выше, но отличается тем, что ключ подписи хранится на сервере удостоверяющего центра. Пока обсуждать этот вариант большого смысла нет, так как до сих пор отсутствуют требования регулятора к средствам дистанционной ЭП и по этой же причине — сертифицированные решения.

Поэтому альтернатив мобильной ЭП в массовом сегменте пока нет.

— Какие бизнес-процессы в финансовых организациях можно и нужно оптимизировать с помощью мобильной ЭП и Neo ЭДО?

— В первую очередь, чтобы оптимизировать процессы, нужно сегментировать их с точки зрения применимости различных уровней подписи на основании БЭ-ФЗ. Например, квалифицированная ЭП, даже реализованная в «мобильном» варианте, — это «пушка крупного калибра», которую имеет смысл применять в исключительных или специальных случаях. Она дорогая, обычно требует очной идентификации и т.д. Сфера ее применения — регистрация юрлица, ИП, недвижимости, выдача ипотеки.

Мобильная неквалифицированная электронная подпись может использоваться для открытия счетов, выдачи кредитов и т.д. Вообще, все, что связано с деньгами, лучше выстраивать на НЭП, поскольку она обеспечивает безотказность, в отличие от ПЭП. А ПЭП, включая ее реализацию посредством СМС-кода, лучше всего оставлять для нефинансовых бизнес-процессов с минимальным уровнем риска: подписи соглашений на обработку персональных данных, каких-то документов из разряда «подписали и забыли».

В каких отраслях экономики сейчас наиболее востребована мобильная ЭП? Самая «горячая» для нас сейчас сфера — банковская, что связано с ужесточением требований к технологиям подтверждения финансовых транзакций со стороны Центробанка, которые, по сути, вывели из легитимного поля ПЭП на базе СМС-кода и push-уведомлений, соответственно резко вырос интерес к нашей платформе PayControl ГОСТ.

Также много проектов идет в страховании — наверное, это одна из самых «оцифрованных» отраслей. С моей точки зрения, здесь очень важно обращать внимание на то, какой именно ЭП подписываются страховые договоры и акты об урегулировании убытков. ПЭП без контроля авторства оставляет большое пространство для мошенничества. Про вариант оптимизации агентской сети мы уже говорили ранее, сейчас проект расширяется. Идут переговоры о старте новых.

При помощи ЭДО Norareg мы вообще вышли в «голубой океан» и получили возможность работать с практически любой отраслью. Например, у нас есть встроенный кадровый документооборот: сегодня можно нанять человека, не встречаясь с ним. Он может находиться при этом где-нибудь на Бали и подписывать в мобильном приложении заявки на отпуск и другие внутрикорпоративные документы в соответствии с регламентом компании.

Также мы работаем с физическими лицами, которым нужно удаленно сдать квартиру, продать машину, заказать какую-то услугу посредством нашего сервиса Norareg. У нас уже были иски по попыткам отказа от удаленно подписанных документов, и суды отклоняли эти попытки. Жизнь меняется, у людей появляются новые запросы, связанные с электронной подписью, и мы должны дать им сервисы и технологии, которые ответят на эти запросы!

Евгений Щекланов («СберСтрахование жизни»):

Нашу поддержку в 2022 году получили 150 тыс. российских семей

Управляющий директор «СберСтрахования жизни» Евгений Щекланов рассказал генеральному директору АЦ «БизнесДром», председателю Комитета по финансовым рынкам «ОПОРЫ РОССИИ» Павлу Самиеву об итогах 2022 года на рынке страхования жизни, ситуации с законопроектом о долевом страховании жизни и планах на 2023 год

— Евгений, каковы ключевые итоги 2022 года на рынке страхования жизни? Что показала динамика рынка и как изменился сегмент страхования жизни?

— Один из основных трендов на рынке — сокращение инвестиционного страхования жизни в общем объеме сборов страховщиков и одновременное увеличение объема накопительного страхования жизни.

При этом Сбер в прошлом году принял решение отказаться от продаж ИСЖ, что, на наш взгляд, является признаком своеобразного начала перелома в мышлении страховщиков жизни. Отрасль перестает продавать непрозрачные инвестиционные продукты, и начинается тренд на раскрытие информации — от размера комиссий до простоты расчета доходности, которая публикуется в открытом доступе.

На рынке накопительного страхования жизни мы также ожидаем тренд на повышение клиентоцентричности, в первую очередь для людей старшего возраста. Мы убеждены, что страховщики должны переходить на низкие комиссии за выход из продукта и перестать продавать программы с рассрочкой людям,

которые не обладают стабильными доходами (например, пенсионерам).

29 марта президент РФ поддержал предложение принять законопроект о долевом страховании жизни (ДСЖ) и ввести этот институт в Российской Федерации. По моему мнению, ДСЖ — не просто очередной страховой продукт, это целый институт накоплений в оболочке страхования жизни. После принятия законопроекта о ДСЖ, как мы надеемся, будет обсуждаться введение нового налогового регулирования этого вида страхования. Это позволит выровнять налоговый режим с пенсионными продуктами.

В прошлом году мы первыми на рынке запустили программу страхования с инвестиционным доходом, которая работает на основе механики unit-linked. С момента старта продаж общие сборы составили около 19 млрд рублей.



— Страховщики жизни ожидают, что закон по ДСЖ будет принят в 2023 году. Как вы видите перспективы принятия этого закона? Что является «камнем преткновения»?

— После поддержки президентом Российской Федерации этой инициативы нет сомнений в том, что этот законопроект будет принят и будет создан соответствующий институт.

Мы ожидаем, что до конца года законопроект пройдет все чтения в Государственной думе и будет принят. Но, как я говорил ранее, необходимо также принять дополнительные законодательные акты. Например, по налоговому стимулированию этого продукта, возможности включения его в ИИС 3-го типа, когда граждане смогут использовать его для «длинных» накоплений, и возможности его включения в перечень продуктов, которые предлагаются гражданам для пенсионных накоплений.

— Вы упомянули интересную динамику того, как выросли сборы и выплаты. Можно ли говорить о том, что это определенный индикатор социальной значимости страхования жизни?

— Мы посмотрели, сколько выплат по страховым случаям осуществили в 2022 году. 150 тыс. российских семей получили поддержку от нашей компании. По сравнению с 2021 годом

количество выплат выросло на треть. Чаще всего поддержка была оказана тем, кто столкнулся со сложными ситуациями во время выплаты кредита или ипотеки. Самые распространенные причины для выплат — особо опасные для жизни диагнозы, временная нетрудоспособность и инвалидность.

— Как изменилась структура клиентской базы за последнее время? Изменился ли типовой портрет клиента по страхованию жизни?

— 63% страхователей, которые вносят очередные взносы по полисам накопительного страхования жизни, — это женщины, в основном от 40 до 60 лет. Тенденция понятна: желание накопить на образование или стартовый капитал для детей или внуков, на крупные покупки, например на машину или квартиру. При этом инвестируют чаще мужчины. 53% в нашей программе «Управляемый капитал» (работает по принципам unit-linked) — мужчины.

Кредитное страхование жизни (включая ипотеку и кредитные карты) чаще оформляют клиенты в возрасте от 20 до 40 лет. Это объясняется тем, что молодые семьи берут кредиты на расширение жилой площади.

Б.О

Если говорить о развитии рынка страхования жизни в цифрах, то в 2022 году общие сборы снизились на 2,7%, до 559 млрд рублей, при этом выплаты выросли на 23,8%, до 360 млрд рублей. Выплаты «СберСтрахования жизни» выросли на 78%, до 148 млрд рублей.

Отмечу, что около 30% рынка страхования жизни — это инвестиции в облигации федерального займа. Этот тот инструмент, в который нам сейчас разрешено инвестировать. На мой взгляд, этот перечень можно расширять. В частности, можно начать обсуждение возможности создания расширенной фондовой биржи на территории России с участием коллег из ЕАЭС и расширенных финансовых инструментов с дружественными странами. Для нас это возможность для расширения инвестирования и получения дополнительного дохода для клиентов.

Владимир Черников («Ингосстрах-Жизнь»):

Мы успешно адаптировались к новой реальности

Об итогах 2022 года на рынке страхования жизни, изменениях структуры клиентской базы и планах на 2023 год рассказал генеральный директор компании «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников в интервью генеральному директору АЦ «БизнесДром», председателю комитета «ОПОРА РОССИИ» по финансовым рынкам Павлу Самиеву

— Владимир, по итогам 2022 года премии по НСЖ выросли почти на 60% по сравнению с 2021-м. Сохранит ли этот вид страхования динамику в 2023 году?

— НСЖ стало самой значимой линией бизнеса на рынке страхования жизни в 2022 году. Классические программы накопительного страхования жизни помогают клиентам не только получать полноценную страховую защиту, но и формировать финансовую подушку безопасности. В 2022 году список модификаций продуктов НСЖ пополнился. Продолжается развитие продуктов в части вариаций гарантированной доходности, рискованного наполнения, полноценной защиты жизни и здоровья, налоговых и юридических привилегий, а также включенных дополнительных сервисных опций. Нововведения нашли отклик у клиентов: ценность таких продуктов возросла и обеспечила тем самым достойный спрос на них. Заданный тренд может сохраниться и в 2023 году.

— Суммарные премии страховщиков жизни в 2022 году сократились по сравнению с 2021-м на 3,2%. Какие факторы развития рынка страхования жизни станут основны-



ми в 2023 году? На какие продукты стоит делать ставку?

— Статистика Всероссийского союза страховщиков действительно показала, что по итогам 2022 года суммарные премии страховщиков жизни сократились по сравнению с 2021 годом на 3,2%: с 553,4 млрд рублей до 535,7 млрд. Однако рынок продемонстрировал тенденцию на восстановление. Премии по накопительному страхованию жизни выросли на 59,7% — до 249 млрд рублей по сравнению с 2021 годом, а доля этого вида на рынке страховщиков жизни составила 46,5%. Итоги 2022 года показали, что страхование жизни, будучи социально значимым продуктом, нашло достойный спрос среди клиентов. На данный момент эта отрасль — одна из немногих — зарекомендовала себя в качестве инструмента финансового планирования, обеспечив не только стопроцентную сохранность капитала своих клиентов, но и гарантированный доход. Таким образом, продукты НСЖ предоставляют клиентам возможность планировать и накапливать средства на определенные цели: образование детей, формирование и гарантированное приумножение капитала или просто создание необходимого запаса финансовой прочности на случай непредвиденных обстоятельств. При этом НСЖ — это комплексный продукт, при покупке которого клиенты могут воспользоваться не только вариацией рискового покрытия, гарантированным доходом, но и дополнительными сервисными функциями, доступными им в зависимости от модификации программы, такими как социальная налоговый вычет, телемедицина, консьерж-сервис и многие другие. Наш флагманский продукт «Авантаж Копилка» — хороший пример такого предложения.

— Расскажите подробнее о преимуществах этого продукта.

— Программа рассчитана на пять и семь лет с ежегодными взносами и гарантированным доходом — 15% по пятилетней программе и 20% по семилетней. Продукт также предусматривает возможность ежегодного получения социального налогового вычета «под ключ» и сервис телемедицины 24/7. С первого взноса клиент имеет полноценное страхование жизни и здоровья на всю страховую сумму.

— Как изменилась структура клиентской базы за последнее время? Сменился ли типовой портрет клиента по страхованию жизни?

— Произошла трансформация портрета клиента и горизонта его планирования. Компания «Ингосстрах-Жизнь» зафиксировала, что

в 2022 году доля страхователей-женщин выросла на 12% по сравнению с 2021 годом. Значительно скорректировался и возрастной сегмент: доля страхователей в возрасте до 40 лет сократилась в два раза, а сегмент 40+ показал существенный рост. Доля долгосрочных договоров на 10 лет и более кратно сократилась в пользу договоров на 5–7 лет. Программы с гарантированным доходом и сроком страхования 5–7 лет продолжают занимать основную долю в продуктивном портфеле «Ингосстрах-Жизнь».

— Страховщики жизни ожидают, что закон о долевом страховании жизни (ДСЖ) будет принят в 2023 году. По вашему мнению, какие перспективы у этого закона?

— Законопроект предполагает, что инвестирование будет осуществляться исключительно в открытые паевые инвестиционные фонды (ПИФ), предназначенные для неквалифицированных инвесторов. Программа заинтересует соответствующую категорию потребителей возможностью самостоятельно управлять базовым активом и получать потенциально более высокие инвестиционные доходы, пользуясь при этом всеми преимуществами долгосрочного страхования жизни. Безусловно, новый продукт вызовет интерес у определенной группы клиентов, которые имеют представление о фондовом рынке и соответствующий опыт, предпочитают самостоятельно контролировать размещение своих средств, в том числе готовы пойти в более рискованные активы, сохранив при этом страховую защиту. Отмечу, что в перспективе ДСЖ может стать драйвером, который привлечет на рынок страхования жизни принципиально новых клиентов и увеличит таким образом емкость рынка инвестиционного страхования. В том числе при условии определенных законодательных решений ДСЖ сможет полностью заместить ИСЖ. При этом, несомненно, потребуется время, для того чтобы клиенты должным образом распробовали продукт, а страховые компании осуществили сбор обратной связи и точно отрегулировали решение под потребности клиента. Такая координация необходима при реализации продуктов с включенной клиентской ценностью.

— В этом году «Ингосстрах-Жизнь» отмечает 20-летие. Каких результатов удалось достичь за это время? Какие планы на ближайшие несколько лет?

— «Ингосстрах-Жизнь» входит в топ-10 крупнейших страховщиков жизни, а продуктовый портфель накопительного страхования жизни компании обеспечил в 2022 году динамичное развитие в размере 186% по сравнению с показателями 2021 года. Такая тенденция подтверждает, что реализация продуктов с наивысшей клиентской ценностью обеспечивает им достойный спрос, а доверие к страховщику растет. Нашей компании удалось изменить отношение к продуктам страхования жизни, повысить уровень знаний о них среди клиентов, увеличить потребительскую ценность, реализовать цифровую трансформацию. Компания успешно адаптировалась к новой реальности, продолжает совершенствовать свои бизнес-процессы и предлагает клиентам обновленный портфель продуктов с гарантированным доходом, широким рисковым покрытием и вариативностью дополнительных сервисных опций. «Ингосстрах-Жизнь» предоставляет страховую защиту и профессиональный сервис розничным клиентам, крупным организациям, малому и среднему бизнесу. Стратегический курс компании направлен на дальнейший рост индекса лояльности потребителя к продуктам накопительного страхования жизни, развитие клиентоцентричности, а также на непрерывное совершенствование цифровых технологий и инноваций в процессах обслуживания клиентов.

БО

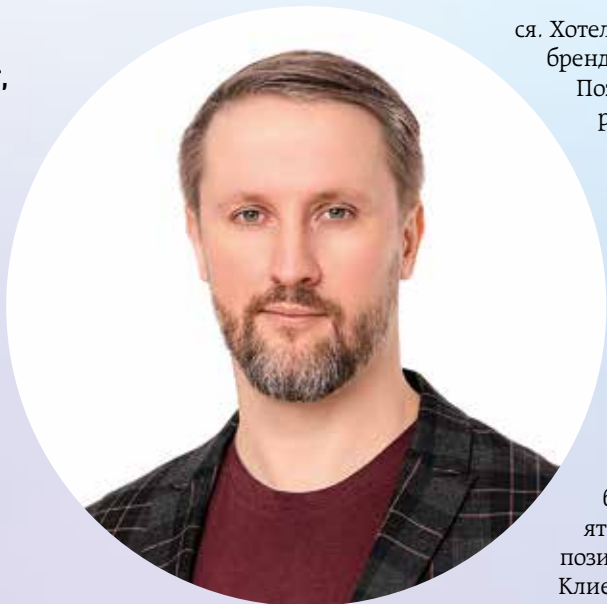
Василий Хозяинов (банк «Уралсиб»):  Уралсиб

Банк обновился, но остался тем же

Василий Хозяинов, старший вице-президент, руководитель департамента маркетинга банка «Уралсиб», рассказал «Б.О» о том, как происходил ребрендинг банка и как бренд будет меняться в дальнейшем

Текст

АНАТОЛИЙ ВЕЧКАНОВ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»



— Василий Александрович, почему у «Уралсиба» возникла потребность в ребрендинге?

— Бренд не менялся очень долго, поэтому назрела необходимость изменений. Мы решали вполне определенные задачи. Во-первых, нужно было что-то сделать с цветовой гаммой — синий, желтый и зеленый активно используются конкурентами. Во-вторых, мы хотели модернизировать логотип. В-третьих, старый бренд был слабо адаптирован для онлайн.

— Перед реализацией проекта был проведен анализ рынка?

— Да, до старта разработки нового бренда мы тщательно проанализировали финансовый рынок, много общались с клиентами. Нам важно было понять, как бренд влияет на выбор. Потребители ждут от банка надежности, это ключевой атрибут. При этом есть запрос на современность и новые технологии.

— Почему выбор был сделан в пользу такой концепции брендинга?

— Мы изучали свободные ниши на цветовой палитре, не занятые другими банками. При этом важно было не уйти далеко от прежнего, синего, потому что новый бренд будет существовать параллельно со старым долго. Так был выбран фиолетовый. Но мы добавили чуть теплоты, получив глубокий чернично-фиолетовый.

Что касается логотипа, то для нас было важно сохранить его. У «Уралсиба» богатая история, мы ею гордим-

ся. Хотелось, чтобы это была эволюция бренда без полной перестройки.

Поэтому основание логотипа было решено сохранить, внеся в него изменения.

— Как изменения были восприняты сотрудниками и клиентами банка?

— От коллег мы в основном получаем положительный фидбэк. Конечно, есть и «консерваторы», работающие в банке 10 и более лет, и им непросто расставаться со ставшим уже родным старым брендом. Но в целом, восприятие изменений было очень позитивным.

Клиентам новый бренд однозначно «зашел». Мы это видим по отзывам и в магазинах приложений, и в соцсетях. Мы прислушиваемся к критике и к предложениям. Сейчас банк находится в начале пути к полному ребрендингу и готов вносить изменения.

— Изменились ли ценности у банка?

— Нашими основными ценностями были и остаются надежность и клиентоориентированность. Кроме того, в позиционирование были добавлены две новые ценности, отражающие современные принципы ведения бизнеса: ответственность и актуальность.

Обновилась коммуникационная идея — «Уралсиб. Перспектива там, где вы». Где бы ты ни был, в любой ситуации перспективы есть, а мы как банк готовы помочь их реализовать.

— Как продвигается ребрендинг и сколько времени понадобится для окончательной перезагрузки?

— В первой волне обновились мобильные приложения, социальные сети и основные разделы сайта, во второй — полиграфия. В третьей волне стали появляться новые отделения банка. Скоро мы планируем ребрендинг наших Premium- и Private-направлений. А в офлайне еще предстоит большая работа. Банк полностью обновится примерно через пять лет. И еще: сеть постепенно будет сокращаться в силу большей диджитализации каналов обслуживания, но полностью закрывать наши отделения мы не планируем.

Б.О

Б.О.
БАНКОВСКОЕ
ОБОЗРЕНИЕ

ЭВОЛЮЦИЯ МОНЕТ РОССИЙСКИХ

Лонгрид о коллекционных монетах

Если вдруг у вас завалялись
старые советские
или дореволюционные
монеты, самое время проверить
их нумизматическую ценность



Инвестиции в недвижимость: пан или пропал

Долгое время инвестиции в недвижимость оставались одним из самых популярных способов инвестирования — 66% россиян считали этот инструмент лучшим способом вложения денег. Но рынок недвижимости претерпел немало изменений за последнее время: после бурного роста цен в 2022 году они стали падать. «Колыхнуло» и рынок элитного жилья: в 2022 году спрос на элитные новостройки в центре Москвы упал почти вдвое. Как изменилась ситуация в 2023 году и стоит ли инвестировать в элитную недвижимость? Разбираемся вместе с экспертами

Текст

ЮЛИЯ КААЗИК,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Почему инвестируют в недвижимость

Для многих непрофессиональных игроков вложения в недвижимость более понятны и предсказуемы, чем вложения в ценные бумаги или валюту. Кто-то зарабатывает на перепродаже по мере повышения стадии готовности новостройки, а кто-то получает прибыль от сдачи жилья в аренду.

«Недвижимость — достаточно доходный актив. В 2020–2022 годах на фоне высокого спроса стоимость квадратного метра по мере



повышения готовности и сокращения предложения в продаже в некоторых проектах могла вырасти и вдвое. Сегодня цены увеличиваются не так сильно, тем не менее за два-три года цена квартиры или апартаментов может увеличиться на 15–30% и даже больше», — рассказал директор по маркетингу COLDY **Михаил Звягинцев**.

Директор по аналитике и маркетинговым концепциям PIONEER **Евгений Межевикин** отметил, что инвестиции в недвижимость — это чаще всего долгосрочное вложение средств, и в среднем при правильном выборе жилого проекта рост цены объекта в период строительно-монтажных работ составляет около 25–30%.

Коммерческий директор ГК «МИЦ» **Павел Лепиш** считает, что многие люди предпочитают инвестиции в недвижимость, так как могут наблюдать не только рост ее стоимости, но и строительную готовность — для многих это является неоспоримым преимуществом.

Коммерческий директор ANT Development **Яна Тачалова** считает, что еще одно преимущество недвижимости — это надежность активов не только для получения прибыли, но и для сбережения капитала в целом: «Сейчас принято диверсифицировать инвестиционный портфель исходя из личных задач и в зависимости от этого выбирать более консервативные или более рискованные инструменты. В недвижимости возможны оба сценария».

Что стоит учитывать при вложении в недвижимость

Но есть и недостатки такого способа инвестирования. Основной — это высокий порог входа. Рынок позволяет найти объекты под разный бюджет, тем не менее это миллионы рублей, что не делает данный инструмент массовым. Кроме того, недвижимость требует регулярных расходов на содержание, оплату коммунальных услуг, ремонт и налоговые отчисления. «Чтобы не платить НДФЛ с прибыли от продажи квартиры, надо владеть ей не менее трех лет, если это единственное жилье в собственности, или не менее пяти лет, если есть другое жилье», — напомнил коммерческий директор GloraX **Егор Федоров**.

Еще одна особенность инвестиций в недвижимость — это долгая перспектива окупаемости по сравнению с играми на валютном рынке.

Недвижимость классов бизнес, элит и премиум

Выбор объекта для инвестиций зависит от бюджета и ожидаемого уровня доходности: кто-то предпочитает апартаменты, кто-то — коммерческую недвижимость, а кто-то — элитное жилье.

Павел Лепиш считает, что тенденции сегодняшнего рынка — доверие к крупным застройщикам, из топ-10 или топ-20 своего региона. Признаки надежности — многолетний опыт работы на этом рынке, партнерство с крупными банками, открытые кредитные линии и ритмичное строительство. Однако и маленькие застройщики способны делать интересные продукты, убежден он.

По мнению Михаила Звягинцева, для инвестиций необходимо выбирать проекты с прозрачной схемой покупки: ДДУ с эскроу-счетами либо по договору купли-продажи в случае с готовой недвижимостью. Перед покупкой стоит внимательно изучить компанию-девелопера, ее партнеров по реализации, разрешительную документацию по проекту, детали и сроки сдачи.

При выборе объекта для инвестиций важно учесть риски и помнить, что при вложении на стадии активной реализации риски стремятся к нулю, но и прибыль будет меньше. «Однако в связи с тем, что сейчас рынок диктует не такую высокую мар-

жинальность девелоперского бизнеса и относительно спокойный рост цен от старта к финишу, с поправкой на класс продукта лучше выбирать золотую середину — качественные проекты в хорошей локации на относительно высокой стадии готовности», — пояснила Яна Тачалова.

Не исключение — и рынок элитной и премиальной недвижимости. Здесь, как считает Михаил Звягинцев, при выборе объекта стоит обратить внимание на несколько факторов. Первый — ликвидность проекта, его потребительские характеристики. Второй фактор — локация и конкурентное окружение. Если дом строится в месте, где конкуренция минимальная или ее вообще нет (к примеру, исторический центр города), то, скорее всего, он будет пользоваться повышенным спросом и цены на него будут расти динамично. Это подтвердил и директор по продажам Sminex-Интеко **Иван Обухов**. По его мнению, проекты в центре крупных городов будут востребованы всегда, так как в таких районах сдается мало жилья, из-за чего формируется неудовлетворенный отложенный спрос. Третий фактор — цена покупки и стратегия инвестора: на каком этапе он заходил в проект, когда планирует перепродать недвижимость.

Егор Федоров также считает, что в проекты бизнес- и премиум-классов можно выгодно инвестировать. По его мнению, ключевые моменты, на которые стоит обратить внимание при выборе объекта, — современные инженерные решения, материалы, качество строительства, планировочные решения с уникальными опциями и локация, а также планировка квартиры, качество строительства и этаж.

Что будет с рынком недвижимости

В России наблюдается неудовлетворенный спрос покупателей на недвижимость, поэтому рынок находится на развилке, считает Павел Лепиш. Это связано с внешними рисками и плохой прогнозируемостью текущей ситуации. Люди заинтересованы в приобретении недвижимости, но их осторожность значительно влияет на настроение и возможность покупок.

Егор Федоров смотрит на этот вопрос более позитивно: «В России относительно низкая обеспеченность квадратными метрами на человека по сравнению с развитыми странами. Разрыв постоянно уменьшается, но пока он сохраняется, спрос на недвижимость в долгосрочной перспективе будет высоким. Люди продолжают создавать семьи и рожать детей, а значит, у них есть потребность улучшать жилищные условия. В среднесрочной перспективе российский рынок недвижимости ждет рост».

Б.О

Мемы, киберспорт и забота о здоровье

Тренды тимбилдинга в российских финансовых компаниях на 2023 год

Текст
ЮЛИЯ КААЗИК,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»



Экономические трудности в стране заставляют многие компании пересматривать корпоративную культуру и сокращать расходы на ее поддержание. Но потребность в сплочении коллектива никуда не делась. Рассказываем, как этот вопрос в новых реалиях решается в финансовом секторе и какие тренды это привносит в корпоративную культуру в стране

Начало пандемии коронавируса и массовый переход на «удаленку» бросили бизнесу немало новых вызовов, среди которых — построение корпоративной культуры в дистанционном формате. Организовывать масштабные мероприятия, корпоративы и офлайн-ивенты для команды стало невозможно, при этом потребность в общении и поддержке с переходом на удаленный формат работы стала выше. Это задало некоторые тренды в построении HR-бренда.

Праздник не приходит

На протяжении многих лет компании тратили немалые средства на корпоративы — это считалось хорошим способом тимбилдинга, а при хантинге HR-менеджеры нередко подкупали кандидатов проведением регулярных корпоративов в компании.

В 2020 и 2021 годах из-за бушующей пандемии коронавируса офлайн-мероприятия пришлось поставить на паузу. В 2022 году, когда многие сотрудники стали выходить в офисы, соскучившись по живому общению, корпоративы все так же остались на «удержании». В России в 2022 году от их проведения отказались 57% работодателей, причем 68% из них главной причиной называют дефицит бюджета.

Ставка на спорт

Многие компании сделали ставку на поддержку здоровья сотрудников. И это действительно своевременно и актуально — за время пандемии около трети россиян стали больше заботиться о своем здоровье.

Так, сотрудникам Российского национального коммерческого банка (РНКБ) пандемия еще раз напомнила о необходимости вести здоровый образ жизни. «Корпоративный спорт в РНКБ активно развивался и до 2020 года, однако и это направление получило свое развитие в онлайн-формате. Мы провели множество мероприятий — от спортивных конкурсов в нашей корпоративной группе до глобального проекта для сотрудников «Трансформация», посвященного здоровому образу жизни. В рамках этого проекта сотрудники получали знания о здоровом питании, формировали полезные привычки и занимались физкультурой», — сообщила начальник управления развития корпоративной культуры и персонала департамента коммуникаций и маркетинга РНКБ **Антонина Аулова**.

В банке «Зенит» рассказали, что стали организовывать онлайн-консультации и тренинги на темы физического и психологического здоровья. В банке «Союз» запустили несколько спортивных стримов для сотрудников: плавание, бег, футбол, участие в «Гонке героев».

Менеджер по внутренним коммуникациям iFellow **Валерия Панкратова** рассказала, что в их компании после возвращения в офис с «удаленки» сотрудники стали активнее интересоваться спортивными интерактивами: «Среди офлайн-мероприятий у нас стало развиваться спортивное направление. В 2022 году команда iFellow по мини-футболу приняла участие в нескольких турнирах. А в этом году мы уже запланировали участие в московском полумарафоне».

Генеральный директор АЦ «БизнесДром» **Павел Самиев** отметил, что ежегодные корпоративные футбольные турниры «Кубок по

мини-футболу «БизнесДром»» собирали финансистов со всех секторов рынка: банкиров, страховщиков и других. Это были не просто спортивные мероприятия, они способствовали укреплению дружеских связей с коллегами из других компаний и финансовых структур, что имело большее значение, чем само соревнование. В определенный момент турниры стали традицией — кубок проходил больше пяти лет, и сотрудники многих компаний заранее интересовались, когда состоится очередной турнир, к нему готовились и его ждали.

Киберпривет!

Наравне с традиционным спортом в последнее время в корпоративной среде развивается и такой инструмент тимбилдинга, как киберспорт. Это направление становится все популярнее в России: в Госдуме готовят законодательную базу для развития киберспорта, а каждый пятый игрок признается, что хотел бы стать профессиональным киберспортсменом.

Этот вид активности чаще выбирают молодые сотрудники: средний возраст киберспортсменов — 28 лет. Нередко в одной команде могут играть сотрудники разных позиций и направлений, поэтому такой вид тимбилдинга можно считать хорошим инструментом для кросс-коммуникации.

Валерия Панкратова считает, что это направление получило распространение в последнее время, так как киберспорт позволяет объединить команду из разных уголков планеты при небольших затратах.

Киберспортивное направление как инструмент тимбилдинга также развивает РНКБ — в пандемию банк собрал команду, в которую вошли более 80 человек, для участия в онлайн-турнире. Также в ближайшее время это направление планирует запустить банк «Союз».

Коммуникации становятся проще

Компании все чаще используют собственные площадки (порталы, сайты, социальные сети) не только для внешних коммуникаций с текущими и потенциальными клиентами, но и для развития HR-бренда. Конечно, онлайн-общение вряд ли способно заменить разговоры у кулера с коллегами, но в условиях удаленной работы или как дополнительный инструмент поддержания корпоративной культуры оно вполне жизнеспособно. К тому же оно упрощает коммуникацию и помогает сделать ее более неформальной: многие организации создают чаты, в которых сотрудники могут обмениваться мемами или обсуждать насущные вопросы.

Компании стали чаще информировать своих сотрудников о текущем положении дел и выбирают для этого разные форматы. Например, в банке «Реалист» выпускают дайджест с новостями. А кто-то устраивает для своих сотрудников полноценные онлайн-конференции, спикерами в которых выступают топ-менеджеры компании. На таких встречах сотрудники могут напрямую задавать интересующие их вопросы руководителям и получать на них ответы.

В последнее время рынок труда претерпел немало потрясений: отток специалистов из России, сокращения, ограничения по работе из-за границы. Но эксперты уверены, что ситуация на рынке труда в России сейчас более стабильна, чем в других странах. При этом наем новых сотрудников многие компании сократили, и это определяет, пожалуй, главный тренд — компании будут стараться удерживать текущих сотрудников. Поэтому сплочение коллектива и поиск эффективных инструментов тимбилдинга останутся главными HR-задачами для многих компаний, и в ближайшее время мы наверняка увидим новые необычные подходы в развитии корпоративной культуры.



15 лет (2008)

Кризис ликвидности проверяет на прочность российские финансовые структуры и открывает очередное «окно возможностей» для госбанков. Для российских банков апрель может оказаться очень тяжелым: «пик» платежей по внешним долгам и налоговые выплаты могут привести к очередному «обмелению» банковской ликвидности. Первый зампред Банка России **Алексей Улюкаев** призвал в этой сложной ситуации опереться на три «ножки» — внешние заимствования, депозитную базу и остатки на счетах юрлиц.



5 лет (2018)

Разногласия по поводу обмена криптовалют, ранее возникшие между Министерством финансов и Банком России, сняты. За дальнейшую судьбу вопроса теперь отвечает ЦБ. В январе 2018 года Минфин придерживался либерального подхода и предлагал разрешить обмен криптовалют на любых торговых площадках. Банк России, в свою очередь, опасался использования криптовалют для отмывания средств, полученных преступным путем, и ухода от уплаты от налогов, в связи с чем обмен цифровых валют на фиатные разрешать не планировал.



1 год (2022)

Заместить незаместимое. В списке национальных приоритетов импортозамещение получает весомое место и кураторов на уровне Совбеза. Но необходимы и система генерации новых идей, а также механизмы вывода решений на мировой уровень. В структуре Совбеза России планируется создание межведомственной комиссии по обеспечению технологического суверенитета страны в сфере развития IT-инфраструктуры. Указ об этом 14 апреля 2022 года подписал президент России **Владимир Путин**.

УГОЛОК НУМИЗМАТА

Бесстрашная «Чайка»: из космоса — на монету

16 июня 1963 года ракета-носитель «Восток» с космодрома Байконур вывела на орбиту вокруг Земли космический корабль «Восток-6» с «Чайкой» на борту — такой позывной был у **Валентины Терешковой**, единственной женщины нашей планеты, совершившей одиночный космический полет. Корабль с «Чайкой» 48 раз облетел вокруг нашей планеты. Известно, что Валентина Терешкова провела на орбите 2 суток 22 часа и 50 минут, дальность полета составила 1 млн 971 тыс. километров. Космонавт вела бортовой журнал и делала фотографии горизонта, которые позже ученые использовали для обнаружения аэрозольных слоев в атмосфере. А 5 апреля 2023 года изображение Валентины Терешковой появилось

на памятной серебряной трехрублевой монете Банка России «60-летие первого полета в космос женщины-космонавта» (каталожный номер 5111-0478). Изготовлена монета на Санкт-Петербургском монетном дворе качеством «пруф» и тиражом 3 тыс. штук. Она содержит 31,1 г серебра 925-й пробы и имеет диаметр 39 мм, по окружности с обеих сторон — выступающий кант. Над ее созданием трудились художники **Елена Крамская** и **Андрей Брынза**, скульпторы **Александра Долгополова** и **Александр Бессонов**. Они разместили выполненный рельефом портрет бесстрашной «Чайки» на реверсе монеты. Валентина Владимировна изображена в скафандре, а рядом с ней — летящая чайка на фоне выполненных в технике лазерного матирования изображений



Земли, звездного неба и абстрактных линий, которые символизируют полет в космосе. Здесь же размещены рельефные надписи: под портретом, подчеркнутая декоративной линией, — «16–19 июня 1963 г.», внизу слева по окружности — «60-летие первого полета в космос женщины-космонавта». Кстати, это не первая монета в нашей стране, посвященная отважной летчице-космонавту. В честь 20-летия первого полета женщины в космос в СССР в 1983 году появилась биметаллическая рублевая памятная монета «В.В. Терешкова». А в 2018 году монету номиналом 1 рубль выпустили к 55-летию юбилею этого полета в Приднестровье.

**Для продолжения
переверните**

www.bosfera.ru

Б.О

**БАНКОВСКОЕ
ОБОЗРЕНИЕ**

05 | МАЙ | 2023

АНАТОЛИЙ КОЗПАЧКОВ (АБР):
ВОПРОС С АУТСОРСИНГОМ
БУДЕТ РЕШЕН >13



АНТОН СТЕПАНОВ
(T1 CLOUD): КОНСЕРВАТИЗМ
УЛЕТУЧИВАЕТСЯ
НА ГЛАЗАХ >18



ВАЛЕРИЙ ЛЕДОВСКОЙ
(SPRASEBIT): ЗАПРОС НА ИБ
ИДЕТ ИМЕННО ОТ РЫНКА >24



ESG

ИЛИ ПОКАЗАЛОСЬ?

