

www.bosfera.ru

Б.О

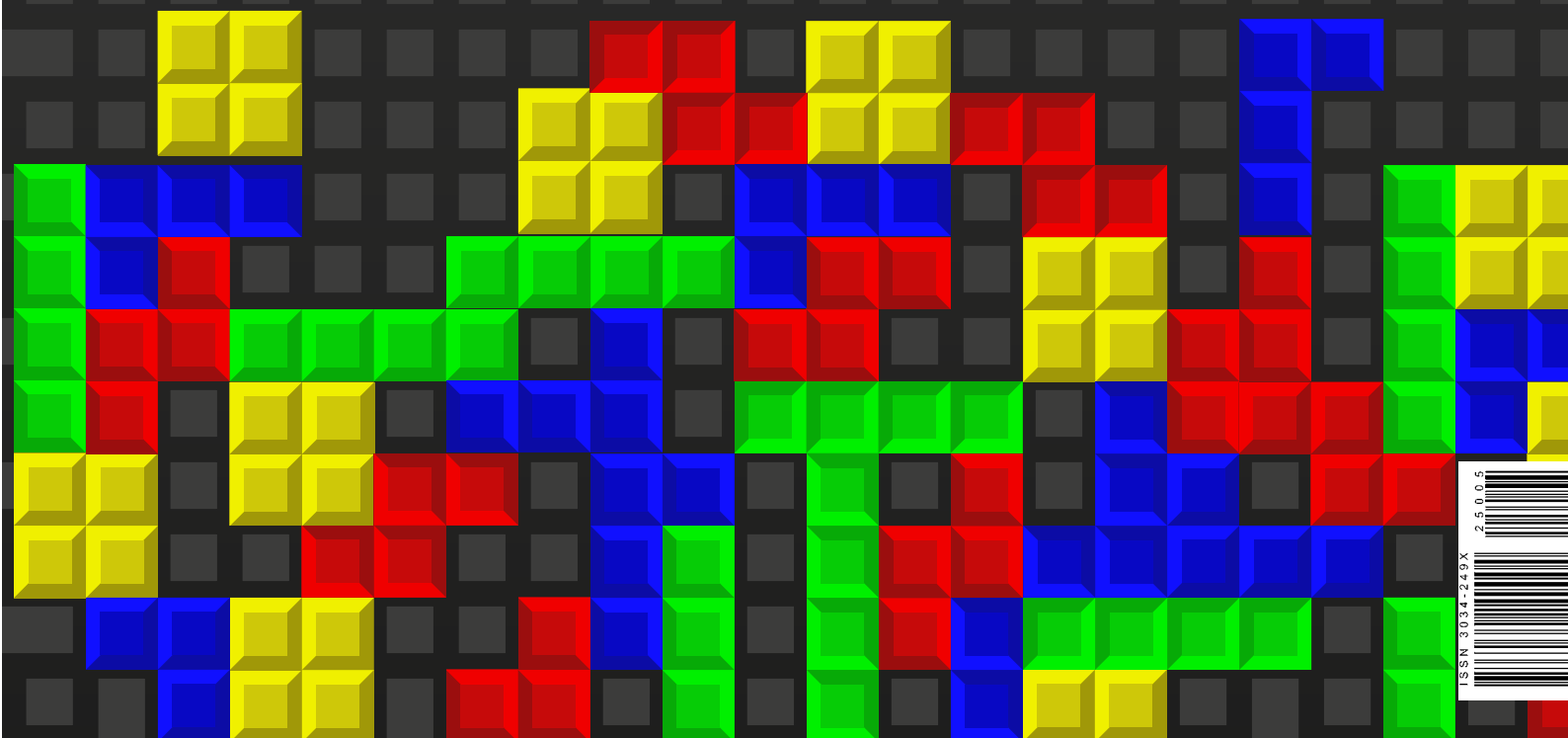
БАНКОВСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ

05 | МАЙ | 2025



В ИГРЕ ЗА КЛИЕНТА

>12



ISSN 3034-249X

25.0.05



«Ингосстрах» – в лидерах

1-е место

по входящему перестрахованию

2-е место

по розничному страхованию

2-е место

по корпоративному страхованию

3-е место

по страхованию non-life



Каско

I место

Доля рынка – 16,4%



ОСАГО

III место

Доля рынка – 15,1%

«Ингосстрах» — лидер цифровых трансформационных процессов на страховом рынке. Компания активно применяет диджитал-подход и постоянно разрабатывает новые сервисы. Компания использует искусственный интеллект, а также методы машинного обучения для построения моделей и урегулирования убытков.

В 2023 году «Ингосстрах» первым среди страховых компаний провел продажу страхового полиса за цифровой рубль.

Также «Ингосстрах» — важный участник рынка цифровых финансовых активов.



«Ингосстрах Exclusive»

«Ингосстрах Exclusive» – это премиальное страховое направление компании.

Клиенты «Ингосстрах Exclusive» – успешные, влиятельные люди и члены их семей, которым нужны эксклюзивные условия страховой защиты.

У каждого застрахованного есть персональный менеджер. Это личный помощник и консультант по вопросам страхования, который находится с клиентом на связи 24/7.



Страхование поездок



Страхование авиации



Страхование недвижимости



Страхование водного транспорта



Добровольное медицинское страхование



Страхование автомобилей

Дочерние компании «Ингосстраха»



Будь Здоров

ИНГО СОЦИУМ

ИНГОССТРАХ М



ИНГОССТРАХ
ИНВЕСТИЦИИ

Представительства и дочерние компании «Ингосстраха» за рубежом

Представительства «Ингосстраха» в Азербайджане, Казахстане и Китае



Дочерние компании «Ингосстраха» в Армении и Беларуси



ИНГОССТРАХ



8 (495) 956-55-55

SILVER AGE

Премиальный сервис заботы для ваших близких в аэропорту Домодедово

Когда невозможно сопровождать родителей или бабушку с дедушкой в путешествии, на помощь приходит Silver Age. Это услуга, которая дарит комфорт и уверенность в том, что ваши близкие будут в надежных руках.

Что внутри Silver Age?



- Персональное сопровождение
Встреча, помощь с багажом, регистрацией и прохождением всех формальностей без очередей.



- Медицинская поддержка
Измерение давления, пульса, уровня сахара, сертификат Fit to Fly.



- Комфортное ожидание
Доступ к тихим пространствам бизнес-залов для отдыха.

Почему это важно.

Silver Age — это больше, чем просто услуга.

Это забота, которая начинается там, где у вас нет возможности быть рядом. Ваши близкие почувствуют внимание к каждой детали, а вы будете уверены в их комфорте



Стоимость, подробная информация и онлайн-бронирование доступны по QR-коду



SILVER AGE

Подарите своим близким путешествие
с максимальным комфортом!





BANK REVIEW
№ 5 (315) май 2025
Издается с 1996 года
Выходит ежемесячно

18+

В проект «Банковское обозрение» входят:

Главный редактор: Яна Викторовна Шишкина

Шеф-редактор: Александр Садчиков

Шеф-редактор раздела «Финансовая сфера»:
Павел Самиев

Обозреватели: Светлана Орлова, Екатерина Кац, Вадим Ференец, Артур Перов, Илья Усов

Редактор: Анатолий Вечканов

Редактор раздела «Новости»:
Екатерина Ермилова

Управляющий директор: Екатерина Маслова

Арт-директор: Александр Садчиков

Заместитель коммерческого директора:
Кристина Белобородова

Корректор: Елена Сатарова

Рекламная служба: Екатерина Маслова, Кристина Белобородова, Наталья Радаева, Шовда Берсанова, Лариса Альмухаметова

Размещение рекламы: +7 (499) 404 2069

Подписка: Елена Климашкина (kev@bosfera.ru)

Дизайн, верстка: Александр Садчиков, Егор Залетов

Обложка: Наталья Перфильева

Интернет-версия: Федор Авсиевич, Данил Солопов, Мария Коновалова

Организация мероприятий: Юлия Киданова, Дария Новикова

Информационное партнерство:
Елена Климашкина

Учредитель и издатель:
ООО «Методология бизнеса»

Генеральный директор: Дмитрий Равкин

Адрес и телефон учредителя, издателя и редакции:
123298, г. Москва, ул. 3-я Хорошевская, д. 18, корп. 2, офис 203, +7 (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 29.04.2025

Цена свободная

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-52048 от 7 декабря 2012 года

© ООО «Методология бизнеса», 2025

Как распространяется печатная версия журнала «Банковское обозрение»:

- Прямая и редакционная подписка
- ВИП-рассылка по топ-менеджменту ведущих российских банков
- Бизнес-зал аэропорта «Домодедово»
- Сеть премиальных магазинов «Азбука вкуса»
- Лобби отеля «Арабат Парк Хаятт»
- Интерактивный музей «Сенсориум»

Ресепшен компаний и общественных объединений:

- Ассоциация банков России
- Ассоциация ФинТех
- Центр финансовых технологий
- Центр международной торговли
- Банковский институт Высшей школы экономики
- Компания «Финверсия»
- Офис финомбудсмента
- Московское региональное отделение «Деловая Россия»

На ведущих отраслевых форумах и конференциях, в том числе на регулярной основе:

- Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ)
- Финансовый конгресс Банка России
- Форум FINOPOLIS
- Международный банковский форум и мероприятия Ассоциации банков России
- Форум FinNEXT и мероприятия компании «Регламент»
- Форум Kazan Digital Week
- Уральский форум «Кибербезопасность в финансах»
- Отраслевая премия FINAWARD и мероприятия «Банковского обозрения»



Ежемесячный деловой журнал «Банковское обозрение» (с приложением FINLegal)



Отраслевой финансовый портал
bosfera.ru



Ежегодная премия в области инноваций, решений и достижений финансовой отрасли
FINAWARD



Программа отраслевых конференций для участников финансового рынка



Отраслевые исследования цифровых банковских сервисов

Закрытое сообщество топ-менеджеров банков, курирующих управление рисками (**CRO club**)

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.

8

A PERSONA LUDOS IN PORCOS



10

СОБЫТИЯ

12

КЛИЕНТ
ХОЧЕТ
ИГРАТЬ

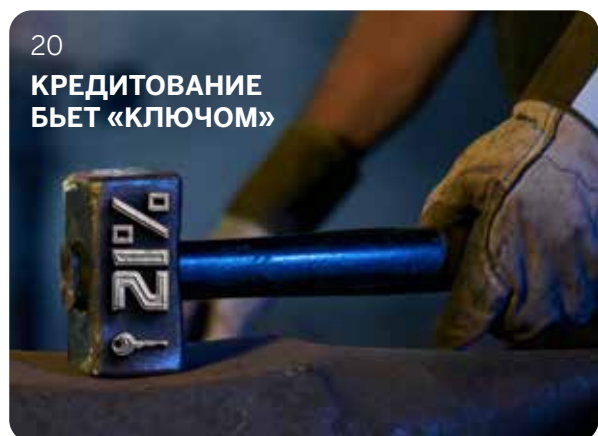
15

САМ СЕБЕ РЕГУЛЯТОР



18

НЕЧЕТКИЕ СИГНАЛЫ РЕГУЛЯТОРА



20

КРЕДИТОВАНИЕ
БЬЕТ «КЛЮЧОМ»

24

НЕ ГИЛЬОТИНА, НО КОРРЕКЦИЯ

28

БУМАЖНЫЕ
КРЕДИТЫ

31

ВЫШЕ СТАВКИ
НЕ ПРЫГНЕШЬ

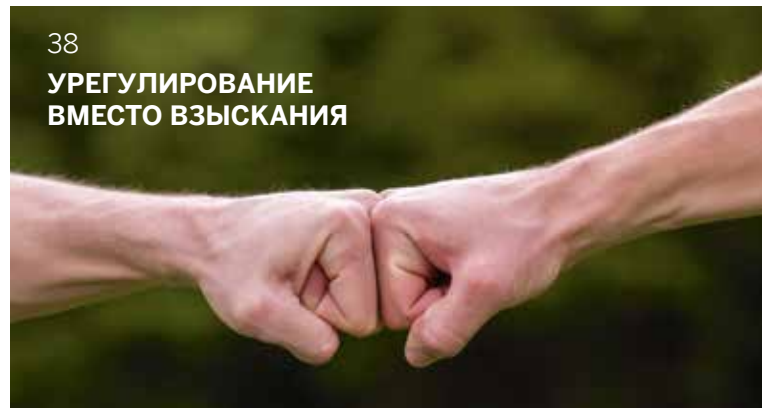
34

РАЗДОЛЖНИТЕЛЬ
ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН

37

ПОМОЩЬ ВМЕСТО
ТРЕБОВАНИЙ

38

УРЕГУЛИРОВАНИЕ
ВМЕСТО ВЗЫСКАНИЯ



40

НЕПЛАТЕЛЬЩИКИ «В ЗАКОНЕ»



42

БИОМЕТРИЯ НАЛИЦО

45

ФИНТЕХ-ТРЕНДЫ
КРУПНЫМИ МАЗКАМИ



46

ЧЕСТНОЕ
БИОМЕТРИЧЕСКОЕ

48

Данные
в обмен
на предпочтения

53

МУРАТХАН ЭЛЬДАРОВ
(«ПАРТНЕРСТВО ПРОФЕССИОНАЛОВ»):

CLARITECH РАЗРАБОТАН ФИНАНСИСТАМИ
С УЧЕТОМ ИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ



54

МЕЖДУ «ЗА» И «ПРОТИВ»

57

ИРИНА ПОНОМАРЕВА
(АЛЬФА-БАНК):

ИИ ПРОЧНО ВОШЕЛ
В ПОВСЕДНЕВНЫЕ
ЗАДАЧИ БИЗНЕСА

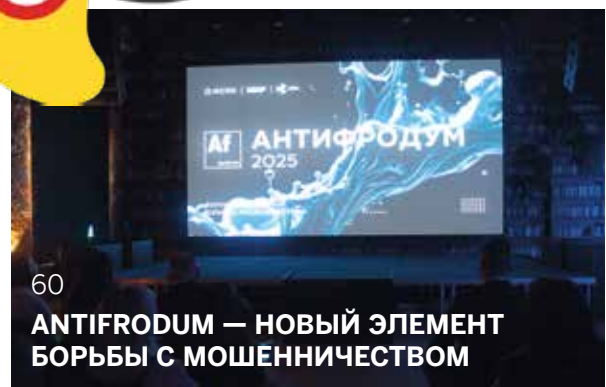


58

РОСКОНАДЗОР
ВЫХОДИТ НА ОХОТУ

60

ANTIFRODUM — НОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ
БОРЬБЫ С МОШЕННИЧЕСТВОМ



66

ТЫ УЗНАЕШЬ ЕГО
ИЗ ТЫСЯЧИ —
~~ПО СЛОВАМ,~~
~~ПО ГЛАЗАМ,~~
ПО ГОЛОСУ



68

ЛУЧШИЕ В АНТИФРОДЕ



70

ДЕНЬГИ ЦЕЛЫ:
КИБЕРЗАЩИТА
ФИНТЕХА



72

РОМАН
СУРГУНД
(«АРТ-
ФИНТЕХ»):
МЫ ГОТОВЫ
ПОМОГАТЬ
БАНКАМ

74

РЕГУЛИРОВАНИЕ
В РАССРОЧКУ



76

ХОТЬ ЛИЗИНГ НЕ РАСТИ

79

ФОНДИРОВАНИЕ
ЛИЗИНГА: ОТ ЦФА
ДО RWA



82

ИРИНА ПОНОМАРЕВА
(«ИНГОССТРАХ»):

Я ПРЕКРАСНО ПОНИМАЮ
КЛИЕНТОВ С ЗАПРОСОМ
«Я ДОРОЖУ ЭТИМ»



86

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДСЖ:
НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
ДЛЯ ИНВЕСТИРОВ



90

АРТЕМ КАРПОВ
(«БАЛАНС-
ПЛАТФОРМА»):

ТЕХНОЛОГИИ
И ЭКСПЕРТИЗА
СОЗДАЮТ
ПРАВИЛЬНУЮ
КОНКУРЕНТНУЮ
СРЕДУ

92

ВОЗДУХ,
НЕВЕСОМОСТЬ
И ПОВЕЛИТЕЛЬ СНОВ

96

В МАЕ ТОМУ НАЗАД

96

В ЧЕСТЬ 80-ЛЕТИЯ
ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЫ



A persona ludos in porcos

Игры, в которые играют клиенты



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

Геймификация, как все сейчас, наверное, знают, — это применение в пользовательском ПО и программах лояльности техник и подходов, характерных для компьютерных (и не только) игр. В начале 2010-х годов ее рассматривали как один из ключевых IT-трендов.

За последние 10–15 лет геймификация стала обыденностью, а последний хайповый всплеск интереса к ней был, когда все задумались о создании своих метавселенных. Однако это увлечение быстро сошло на нет, и сейчас в моду вошли «игры» с ИИ.

Первым подспудное желание людей постоянно играть описал голландский историк и культуролог **Йохан Хейзинга** в 1938 году. Ключевыми мыслями его сочинения *Homo ludens* («Человек играющий» — с лат.) были такие утверждения: вся человеческая культура возникает и разворачивается в играх, доступ к которым свободен; игра и есть проявление свободы; игра — это не повседневная окружающая жизнь, смысл игры — в ней самой; у игр есть правила; игры в своей основе не базируются на материальном интересе играющих. Чуть позднее, в середине прошлого века, французский писатель, философ и социолог **Роже Кайуа** и американский психотерапевт и психолог **Эрик Леннард Берн** (настоящее имя — **Леонард Берштейн**) продолжили теоретизирование на тему роли игр в развитии человеческой цивилизации и культуры. И, по большому счету, все, что мы сейчас видим как маркетинговые приемы геймификации, основано на трудах этих западных ученых.



Итак, человек хочет играть всегда, даже когда что-то покупает или работает со своими деньгами. Это поняли в том числе банковские маркетологи, и, как пишет обозреватель «Б.О» **Светлана Орлова** в статье «Клиент хочет играть», один из таких характерных кейсов — это продукт американского банка PNC под названием Virtual Wallet, в который

в нулевые годы была встроена функция Punch the Pig («Ударь свинью» — с англ.). Пользователь мог перевести деньги на сберсчет, просто нажав на анимированную свинью. Звук и визуальная обратная связь превращали рутинную операцию в действие с эмоциональным откликом. В первые пять месяцев после запуска Virtual Wallet было открыто более 12 тыс. новых счетов, то есть около 200 в день. Кстати, мало кто сейчас, наверное, помнит, что всего каких-то 13 лет назад Промсвязьбанк (который сейчас называется ПСБ и имеет уже давно других акционеров и иные стратегии) выпускал платежные карты с дизайном незатейливой компьютерной игрушки Angry Birds с птичками и свинками — персонажами очень популярной тогда и забытой сейчас игры.

Прошли годы, и сейчас российские банки геймифицируют не только дизайн карт, но и все, что только могут придумать и до чего им дают дотянуться традиционные бизнес-подразделения: вклады, кредиты, инвестиции и даже ипотеку. Не знаю, есть ли уже геймификация в казначейских системах и кэш-менеджменте, но, похоже, скоро она там тоже будет. Как пишет Светлана Орлова, ссылаясь на прогнозы компании Red Collar пятилетней давности, мировой рынок геймификации достигнет 30,7 млрд долларов в 2025 году, в чем мы скоро, вероятно, убедимся, ведь основную аудиторию клиентов все больше составляют миллениалы и поколение Z, для которых игровая логика — норма (порой — единственная логика, предположу я осторожно). В этой ситуации банки, которые не встраивают игровые элементы в повседневные интерфейсы, в том числе корпоративные, окажутся в положении догоняющих. Нравится это классическим банкирам или нет, но играть с клиентами им придется все больше и больше, причем в такие игры, о которых они пока даже не догадываются.

Б.О

«БАНКОВСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ» СГЛАЖИВАЕТ УГЛЫ

Неизменный с 2004 года квадрат «Б.О» теперь будет со скругленными углами. Обновленный лого и айдентика бренда станут более похожими на иконки приложений, к которым все привыкли в смартфонах.

Почти 60% пользователей смотрят контент «Банковского обозрения» с мобильных устройств, и вероятно, эта доля будет дальше расти.

Около 80% аудитории сайта bosfera.ru моложе 45 лет.

В целом, «Банковское обозрение» в последние несколько лет трансформируется как медиа-площадка для разных отраслевых комьюнити финансового рынка и его проектов.



2004



2010



2025



Регулирование и надзор

Ключевая ставка в третий раз сохранена на уровне 21% годовых

- Банк России ввел надбавку к коэффициентам риска для крупных компаний
- Банкам запретили связь с клиентами через иностранные мессенджеры
- В Госдуме предложили запретить банкротство из-за долгов по ипотеке
- Банки и операторы связи могут обязать возмещать украденные деньги
- НСПК пересмотрела коды причин занесения мошенничества в Систему информирования о мошенничестве (СИОМ)
- В ЦБ предложили повысить штрафы за нарушение банками прав клиентов
- «Госуслуги» заблокируют от мошенников доступ к финансовой информации
- Суд продлил ликвидацию Киви Банка еще на полгода
- Банк России отозвал лицензию у башкирского Промтрансбанка
- Лимит страхования долгосрочных безотзывных вкладов будет удвоен
- ФАС и ЦБ разработали рекомендации по размещению данных о вкладах
- Банк впервые оштрафовали за передачу персональных данных в WhatsApp
- Яндекс Банк выходит на рынок кредитования в автобизнесе
- ЦБ создаст «единое окно» управления согласиями на обработку данных
- Банк России выявил случаи подмены банковских кредитов микрозаймами
- ЦБ допустил введение платы за экзамен на статус «квала»
- Банки обязали сообщать о крупных сделках с драгоценными металлами и камнями
- Банк России составил рейтинг банков по числу жалоб на кредиты
- ЦБ установил макропруденциальные лимиты на третий квартал 2025 года



Кредитование

- Механизм кредитных каникул для МСП заработает к 2026 году
- Доля отказов по POS-кредитам в феврале 2025 года выросла до 84%
- Драйв Клик Банк передаст автокредиты на обслуживание СберБанку
- Объем просроченных долгов по ипотеке превысил 100 млрд рублей
- Объем выданных розничных кредитов в марте 2025 года вырос на 12,5%
- Банки выдали кредиты более 50 проектам технологического суверенитета
- Число выданных POS-кредитов в первом квартале 2025 года упало на 61%
- Доля отказов по заявкам на розничные кредиты превысила 80%
- В марте 2025 года в России было выдано 1,25 млн потребкредитов
- ЦБ отметил ускорение корпоративного кредитования в марте 2025 года
- Сбер с помощью ИИ выдал застройщикам более 1,4 трлн рублей кредитов
- Объем проблемных долгов россиян достиг 2,3 трлн рублей
- Сбер и ВТБ планируют отменить комиссии по льготной ипотеке
- Выдачи льготной ипотеки сократились на 37% в первом квартале 2025 года
- МФО в 2024 году выдали микрозаймов на 1,5 трлн рублей
- В марте 2025 года произошел небольшой рост выданных кредитных карт
- Средний размер потребкредитов в России растет второй месяц подряд
- МФО продали коллекторам рекордный объем долгов в первом квартале 2025 года
- Россияне взяли в ипотеку более 8 тыс. домов в первом квартале 2025 года
- Выдачи потребкредитов в первом квартале 2025 года сократились на 11%



Прибыли и убытки

- Банк «Уралсиб» заработал 11,7 млрд рублей по РСБУ за 2024 год
- Банк «ДОМ.РФ» заработал в 2024 году более 42 млрд рублей
- Чистая прибыль МКБ за 2024 год сократилась до 20,9 млрд рублей
- Чистая прибыль СберБанка в первом квартале 2025 года выросла на 11,1%
- Рост активов финансовой системы в России замедлился в 2024 году
- Чистая прибыль Экспобанка удвоилась в 2024 году
- БСПБ за первый квартал 2025 года заработал 15,6 млрд рублей по РСБУ
- Альфа-Банк в 2024 году заработал 205,3 млрд рублей по РСБУ
- Т-Банк в первом квартале 2025 года получил 15 млрд рублей по РСБУ
- Три из четырех банковских операторов связи понесли убытки в 2024 году
- Чистая прибыль ВТБ по МСФО за первый квартал 2025 года выросла на 15,4%



Платежи и переводы

- В московском транспорте внедрят оплату по биометрии в 2025 году
- В начале 2025 года россияне совершили 37,5 млн платежей по биометрии
- В России запустят «пилот» трансграничных платежей по QR-коду
- Доля С2С-канала СБП в мошеннических операциях составила 92%
- НСПК расширяет набор кодов отклонения и блокировки операций в СБП
- Wildberries и Russ запустили собственный платежный сервис
- Доля безналичных платежей в России достигла 86%
- ЮниКредит Банк приостановил исходящие переводы в долларах
- Банки в 2024 году нарастили в 1,3 раза передачу сообщений о криптовалюте
- Оборот наличных денег в России в 2024 году превысил 130 трлн рублей
- Ozon запустил собственный сервис интернет-эквайринга
- МКБ запустил тестирование аналога Apple Pay от НСПК
- «Ингосстрах» представил новый платежный сервис для оплаты полисов
- Объем операций по СБП удвоился в первом квартале 2025 года



Банковский рынок

- Промсвязьбанк сменил название и адрес
- ЦБ ведет переговоры с иностранными банками об открытии филиалов
- Компания «Ингосстрах» продала дочерний банк за 18,1 млрд рублей
- Россияне уплатили 111 млрд рублей налога на вклады в 2024 году
- Совкомбанк завершил интеграцию Хоум Банка
- Банки маркетплейсов открыли 57 млн карт и кошельков в 2024 году
- Банки заблокировали более 700 тыс. дропперских счетов за 2024 год
- НСПК запустила сервис по ограничению пополнения виртуальных карт
- Qiwi в 2025 году планирует предоставлять партнерам новые сервисы
- ВТБ откроет центр исследований ИИ в Китае
- «Ренессанс Жизнь» присоединила страховую «Р.Лайф»
- ВТБ принял решение присоединить РНКБ в июне 2025 года
- Четыре банка протестируют идентификацию клиентов по видеосвязи
- Объем средств на вкладах и счетах россиян почти удвоился с 2019 года
- Альфа-Банк начал подключать клиентов к своему мобильному оператору
- Три банковских приложения вошли в число самых популярных в Rustore
- Valchug Capital закрыла сделку по покупке Голдман Сакс Банка
- Компания из группы РСХБ стала владельцем 50% акций «Авито»
- Российские банки отмечают рост спроса со стороны клиентов из Китая

Больше событий
банковского рынка
см. в ленте «Новости»



Биржи и ЦФА

- Альфа-Банк и «Сибстекло» выпустили ЦФА на переработку стекла
- Сбер выпустил ЦФА на индекс золота с фиксированным процентом
- Число выпусков ЦФА в марте 2025 года выросло в 2,2 раза
- «СберСтрахование» повторно выпускает ЦФА на космические запуски
- На платформе «Атомайз» выпущены ЦФА на страховой портфель
- «Неквалы» могут получить доступ к ЦФА через традиционные биржи
- Совет директоров МТС Банка одобрил допэмиссию акций

НАЗНАЧЕНИЯ И ОТСТАВКИ

Назначения



ИГОРЬ ЕГОРКИН
назначен
гендиректором
платформы
«Токеон»



**ЗУЛЬФИЯ
КАХРУМАНОВА**
избрана
председателем
набсовета АФТ



ЕВГЕНИЙ ЩЕКЛАНОВ
назначен
гендиректором
страховой компании
Everia Life

Отставки



СЕРГЕЙ ПЕРЕЛЫГИН
покинул пост
гендиректора
страховой компании
Everia Life

Клиент хочет играть



Как геймификация трансформирует банковский сервис

Геймификация сейчас — это уже не маркетинговая прихоть, а стратегический инструмент. Банки используют игровые механики для повышения вовлеченности клиентов, формирования новых финансовых привычек и роста маржинальности своих продуктов. Разбираемся, что уже работает на российском рынке и какие тренды ждут его дальше

Текст
СВЕТЛАНА ОРЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

Все началось со свиньи

Геймификация в банковской сфере началась задолго до появления первого «колеса фортуны» в приложениях. Один из ранних кейсов — американский банк PNC и его продукт Virtual Wallet, в который была встроена функция Punch the Pig. Пользователь мог перевести деньги на сберегательный счет, просто нажав на анимированную свинью. Звук и визуальная обратная связь превращали рутинную операцию в действие с эмоциональным откликом. В первые пять месяцев после запуска Virtual Wallet было открыто более 12 тыс. новых счетов, то есть около 200 в день. Сегодня Punch the Pig по-прежнему остается частью сервиса банка.

Многие банки, вдохновленные этим кейсом, начали внедрять геймифицированные элемен-

ты в свои цифровые продукты, стремясь повысить вовлеченность клиентов и укрепить их лояльность. Применяя принципы игровой динамики (от систем накопления бонусов и соревновательных рейтингов до визуальных и поведенческих стимулов), финансовые учреждения трансформируют рутинные операции в более привлекательный и интуитивно понятный пользовательский опыт.

Геймифицировать сейчас можно практически все операции daily banking: вклады, кредиты, инвестиции, ипотеку, отмечает руководитель развития продукта IT-компании Abanking **Виктор Вздорнов**. Особенно полезны механики с прогресс-барами и промежуточными достижениями. С помощью игровых приемов можно привлечь внимание к этим разделам, повысить вовлеченность и повлиять на финансовое поведение клиентов.

Эффективность также подтверждается экспериментами. Например, согласно исследованию, проведенному учеными из Университета Джорджтауна и Калифорнийского университета, при временном отключении геймифицированного модуля в одном из латиноамериканских банков количество входов в приложение снизилось на 20%, число оплат — на 18%, а количество случаев своевременного погашения кредитов — на 31%. Особенно заметно было снижение активности у новых пользователей — минус 6,7%.





Эмоции, вовлеченность и ... данные

Почему геймификация работает? Игровые элементы в банковских приложениях активизируют базовые механизмы человеческой мотивации. Согласно теории самодетерминации (Self-Determination Theory), люди стремятся к трем ключевым состояниям — автономии, компетентности и ощущению прогресса. Именно эти три фактора чаще всего запускаются в игровых сценариях: клиент сам выбирает цель (автономия), получает подтверждение своих действий через награды (компетентность) и наблюдает, как продвигается к результату — будь то накопление, выполнение задания или переход на следующий уровень.

К тому же к 2025 году 75% трудоспособного населения мира уже составляют миллениалы и представители поколения Z — группы, выросшие в мире компьютеров и видеоигр. Для этих пользователей игровая логика взаимодействия с банком будет привычной, а значит, геймифицированные банковские сервисы получат у них широкое признание и устойчивое распространение.

Согласно исследованиям консалтинговой компании Mordor Intelligence, внедрение игровых элементов в среднем увеличивает вовлеченность пользователей на 30%, а показатель удержания клиентов (retention) может вырасти до 15% уже в первые месяцы после запуска геймифицированных функций. Это влияет на ключевые показатели эффективности, Net Promoter Score (NPS) и Lifetime Value (LTV), о которых российские банки активно говорят несколько последних лет. «В Совкомбанке мы рассматриваем геймификацию как важный инструмент для создания долгосрочных отношений с клиентами. Это не просто "фишка", а новый стандарт банковского сервиса, который делает финансы более доступными и интересными для всех», — подтвердила тренд управляющий директор Совкомбанка Анна Камбулова.

Геймификация заметно повышает активность пользователей в банковских сервисах. Например, внедрение игровых функций от финтех-провайдера Finotta привело к тому, что клиентский банк получил 13-кратный рост времени, проводимого в приложении, а доля ежемесячных активных пользователей, заходящих ежедневно, достигла 33%. Одновременно повысилась и лояльность: удержание депозитных счетов увеличилось на 41% после запуска игровых механик. Это значит, что клиенты реже прекращали пользоваться услугами — геймификация помогла снизить отток.

Как бонус для банков — игровые механики открывают доступ к поведенческим данным, которые в классических интерфейсах остаются незамеченными: система

фиксирует, какие задания выполняются чаще, что вызывает интерес, как пользователь двигается по уровневой системе, и на этой основе можно построить точечную персонализацию услуг, рекомендательные модели и прогностические сценарии, а также корректировать ценовую политику — например, устанавливая индивидуальные тарифы на основе поведенческого анализа.

Из игры в привычку

Геймификация не только стимулирует активность, но и формирует устойчивые поведенческие изменения, то есть помогает в повышении финансовой грамотности. Так, по данным Воронежского государственного университета, 54% пользователей геймифицированных банковских решений со временем меняют свои финансовые привычки: снижается количество импульсивных покупок и увеличивается доля регулярных накоплений. Особенно отчетливо этот эффект наблюдается в приложениях, где игровые сценарии связаны с целевыми накоплениями или инвестициями — пользователь стремится достичь зафиксированного в интерфейсе результата, будь то виртуальный бейдж или символическая награда, а заодно делает полезное для себя действие.

«Обычные программы лояльности на рынке себя уже исчерпали — классические истории есть у всех. Основным трендом будет дальнейшее расширение использования геймификации в обучающих целях, это обусловлено в том числе сложностью финансовых продуктов», — подчеркнула руководитель отдела развития цифровых каналов и банковских карт ББР Банка **Кристина Аксенова**. Игры могут использоваться для обучения не только самому продукту (легкое усвоение достаточно сложной информации), но и противодействию мошенническим схемам с помощью игрового формата. Актуальны такие истории и для юных пользователей банковских приложений, которым необходимо научиться грамотно совершать банковские операции и обращаться с денежными средствами, считает она.







Геймификация может быть основным элементом, который помогает обучать и мотивировать современных клиентов заботиться о своем финансовом здоровье и просто о здоровье. Так, чтобы увеличить количество вкладов, банк Emirates NBD решил поощрить активный образ жизни клиентов за счет более высоких ставок по вкладам. Клиенты должны открыть специальный совместимый с фитнес-устройствами счет и достичь ежедневных целей, выраженных в нескольких шагах. При выполнении норматива в 8 тыс. шагов ставка составляет 1%, за 12 тыс. шагов в день клиенты могут получить ставку 2%, а за в 15 тыс. шагов в день — 4%. Таким образом, предоставляя клиентам возможность использовать игровое фитнес-приложение, банк помогает им обрести и поддерживать хорошую физическую и финансовую форму.

Банки в игре

Российские банки активно перенимают и развивают практики зарубежных коллег — все крупные банки так или иначе внедряют геймификацию в свои приложения. Например, Альфа-Банк увеличил активность своих клиентов в приложении на 31% с квестом «Миллиолето», Т-Банк проводил онлайн-игру «Тинькофф-Монополия» с призовым фондом 10 млн рублей, а СберБанк создал геймифицированную активность «Спасибомания» для участников своей программы лояльности.

По наблюдению Виктора Вздорнова из Abanking, в банковских приложениях сегодня широко распространен «эффект Duolingo»: удержание пользователя обеспечивается за счет ежедневных целей, достижений и соревновательных элементов. Клиенты по-

ПРИМЕРЫ ГЕЙМИФИКАЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Банк	Название игры	Год	Описание	Результаты
 Альфа Банк	«Дракон»	2024	Игра на основе механики Doodle Jump	<ul style="list-style-type: none"> • 7 раз в среднем пользователи возвращались в игру; • 25 тыс. человек — пиковая нагрузка на сервер
 Т БАНК	«Пушкин-квест»	2024	AI-квест с различными заданиями	Игра создана для увеличения количества пользователей дебетовыми картами Black и продвижения T-Shop и продукции в нем
 СБЕР	«Правда или вымысел?»	2021	Тест из семи вопросов	Банк хотел показать возможности мобильного приложения с помощью интерактивного промо, а также привлечь внимание к бренду
 СБЕР	Спасибомания	С 2017 года	Более 10 мини-игр разного формата	<ul style="list-style-type: none"> • В играх приняло участие более 5 млн игроков • В системе «СберСпасибо» произведено более 1 млрд списаний • Сыграно более 150 млн сессий игровых
 ВТБ	Снежный заезд	2024	Клиенты соревновались, кто больше соберет снежинок за 3 недели. в игру были встроены финансовые задания от банка, за выполнение которых клиент получал дополнительные попытки	В игре участвовали 640 тысяч клиентов. Из них 254 тыс. играли ежедневно, выполняли финансовые задания и получали награды — от подарочных сертификатов до 1 млн рублей за первое место. Помимо увеличения активности в приложении банк зафиксировал рост аудитории в Telegram и VK: за месяц — плюс 45 тыс. подписчиков
 Банк России	«Экономикум»	2023	Игра-симулятор, в которой игрок управляет всепланетным Центральным банком	ЦБ хотел объяснить логику принятия решения по ключевой ставке и увеличить финансовую грамотность населения

лучают моментальное вознаграждение за активность и возвращаются снова. Также среди популярных механик — бейджи за базовые действия (переводы, оплата услуг, участие в акциях) и прогресс-бары, визуализирующие движение к финансовой цели. Это не только поощряет, но и мотивирует к регулярному использованию приложения.

Некоторые банки внедряют мини-игры: например, в Т-Банке действует игра «5 букв» с бонусами от партнеров, а в Альфа-Банке — «Барабан кешбэка», где можно выиграть дополнительные привилегии. Такие элементы усиливают эмоциональную вовлеченность и делают использование приложения более привлекательным.

Интеграция игровых сценариев становится проще благодаря posode-инструментам. «Если приложение банка создано с помощью posode-технологий, то игровые сценарии можно добавлять без участия разработчиков с помощью триггеров и визуальных компонентов posode-конструктора. Например, можно задать такой триггер: если пользователь сделал 10 переводов, он должен получить бейдж. Или если добавить компонент прогресс-бара на страницу, то по триггеру будет расти шкала его выполнения, и это будет отображаться прямо в интерфейсе», — рассказал Виктор Вздорнов. Это снижает издержки и ускоряет выход новых функций. Что касается безопасности, то, как подчеркивают эксперты, игровые сценарии в большинстве случаев не требуют

дополнительных пользовательских данных — они строятся на фиксируемых действиях. Это значит, что соблюдение стандартов защиты информации не нарушается.

Следующий уровень

К 2025 году, согласно прогнозам Red Collar, мировой рынок геймификации достигнет 30,7 млрд долларов. Основную аудиторию составят миллениалы и поколение Z, для которых игровая логика — норма. В этой среде банки, которые не встраивают игровые элементы в повседневный интерфейс, окажутся в положении догоняющих.

В ВТБ прогнозируют, что в ближайшие два года интерес к играм в финансовых приложениях (и не только) будет высоким. Все крупные банки уже внедрили геймификации в свои приложения и теперь стараются их регулярно запускать и создавать решения под разные сегменты. В дальнейшем, скорее всего, интерес пользователей будет ослабевать.

На смену развлекательным элементам придут персонализированные сценарии на базе искусственного интеллекта (ИИ), которые будут адаптироваться под финансовое поведение каждого клиента, считает руководитель управления стратегии, исследований и аналитики Ассоциации ФинТех **Марианна Данилина**: социальные функции трансформируются в совместные накопительные марафоны с друзьями и корпоративные программы с цифровыми наградами.

Главный тренд, по ее мнению, — органичное слияние игровых механик с банковскими операциями. Клиенты незаметно для себя будут участвовать в финансовых квестах, получая статусы за регулярные платежи и обменивая игровую валюту на реальные предпочтения. Особое внимание уделят «полезным играм» — интерактивным симуляторам для инвестиций, а также инструментам улучшения финансового здоровья. «Уже через три — пять лет грань между банковским сервисом и игрой практически исчезнет», — отметил эксперт. Победителями окажутся те банки, которые смогут превратить рутинные операции в увлекательный, но при этом действительно полезный для клиентов опыт. **Б.О.**

Сам себе регулятор

Практика внедрения рекомендованных ЦБ стандартов демонстрирует движение в основном за счет отдельных организаций, но не саморегулирования



Текст
ЕКАТЕРИНА КАЗ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

В последние годы Центробанк прилагает усилия, чтобы у поднадзорных участников рынка формировался клиентоцентричный подход, проще говоря — снижались риски для граждан от взаимодействия. С этой целью были выпущены методические рекомендации:

- № 19-МР от 27.12.2023 — по управлению финансовым продуктом;
- № 22-МР от 27.12.2024 — по предоставлению потребителям финансовых продуктов (дополнительных услуг) в дистанционных каналах;
- № 1-МР от 20.01.2025 — по применению основных принципов добросовестного поведения на финансовом рынке;
- недавние рекомендации от 15.04.2025, разработанные совместно с Федеральной антимонопольной службой (ФАС), — как раскрывать ставки по вкладам в дистанционных каналах.

Лидеры и неприсоединившиеся

С момента публикации первых указаний № 19-МР прошло больше года. **Максим Семов**, председатель комитета по финансовой грамотности АРБ, называет их «ожидаемыми и долгожданнами». В них кредитным орга-

низациям рекомендуется разрабатывать финансовые продукты с учетом их полезности для клиентов, включая:

- обеспечение соответствия продукта характеристикам и потребностям целевой клиентской группы;
- качественное и достоверное информирование потребителей о свойствах и рисках продукта;
- мониторинг на всех этапах жизненного цикла продукта.

«Управление клиентским риском позволяет создать продукт под конкретную группу клиентов, ориентируясь на потребности и ожидания ее членов, оберегая их от выбора высокорисковых именно для них продуктов, — перечислил плюсы Максим Сёмов. — Те, кто заинтересованы в качественном управлении лояльностью клиентской базы, уже начали использовать и внедрять эти рекомендации».

Борис Богоутдинов, управляющий партнер консалтинговой компании «2Б Диалог», добавил, что методологическая база, заложенная в рекомендациях № 1-МР и № 19-МР, направлена еще и на институционализацию поведенческих стандартов, способствующих снижению системных нарушений, конфликтов интересов и недобросовестных практик. «При системной реализации эти подходы способны оказывать стабилизирующее влияние на рынок и стимулировать добросовестную конкуренцию», — уверен он.

В Центробанке «Б.О» так прокомментировали итоги: «К Принципам управления финансовым продуктом присоединились многие лидеры рынка — банки, страховые компании, брокеры и др. Учитывая размер их клиентских портфелей, это благоприятно сказалось на повышении клиентоцентричности рынка в целом. По итогам 2024 года число сообщений о случаях мисселинга снизилось в два раза, и вдвое меньше стало жалоб на навязывание дополнительных платных услуг при кредитовании».

Донастройка фокуса

Но о массовом присоединении к этим Принципам (методическим рекомендациям Банка России) речи пока нет. Максим Сёмов видит основную сложность в отсутствии персонала, занимающегося управлением клиентскими рисками (а не хорошо развитыми банковскими).

При этом в рекомендациях № 19-МР говорится только о сложных и высокорискованных продуктах. «Мы предложили участникам рынка использовать подходы к разработке и управлению жизненным циклом продукта, соблюдая разумный баланс между максимизацией прибыли финансовой организации и минимизацией рисков для ее клиентов», — отметили в Центробанке. Уведомление регулятора о внедрении принципов — также дело добровольное. В ЦБ заверили, что и в 2025 году не оставят попыток «стимулировать участников рынка к внедрению Принципов».

Видимо, как свидетельство этого стоит воспринимать появление последующих указаний, включая совместные с ФАС, где даны инструкции, как нельзя рекламировать

условия по вкладам. В числе того, что не желают видеть ведомства: акцентирование внимания потребителя на самых «вкусных» подробностях вклада и замалчивание деталей, которые в совокупности дают клиенту понять, сколько именно он заработает за период размещения. Регулятор повторно рекомендует прекратить «проставлять галочки» за клиента, считает Максим Сёмов. Рекомендация предоставлять потребителю конкретный расчет минимальной гарантированной ставки по каждому вкладу, а не для всей линейки под единым наименованием вызывает в АРБ одобрение. Согласен Максим Сёмов и с позицией регулятора, что ряд приемов маркетологов могут вводить граждан в заблуждение: «Все мы обращаем внимание на **БОЛЕЕ КРУПНЫЙ ШРИФТ** или **шрифт с выделением цветом**, отмечаем удобство заполнения за нас сложных таблиц, реагируем на слова “выгодно”, “максимально” и т.д.». От таких «темных паттернов» ЦБ рекомендует отказаться в рекомендациях № 22-МР, выполнение которых, хоть и добровольное, ожидается к принятию всеми участниками рынка в четвертом квартале 2025 года, сообщил он.

А то, что удастся «воткнуть» в рекламный баннер все значимые условия по вкладам, вызывает у Максима Сёмова сомнения.

Самоустранение от саморегуляции

Особая роль во внедрении принципов из № 19-МР отведена саморегулируемым организациям (СРО) и профессиональным объединениям; постоянно идет диалог с ними отмечают в ЦБ. Задачу объединений регулятор видит в том, чтобы «наладить внутренние процессы управления продуктом в компаниях, обеспечить единообразие применения рекомендаций с учетом специфики рынка». «На текущий момент изменения уже внесены в базовый стандарт защиты прав и интересов клиентов брокеров. Важно понимать, что базовые стандарты разрабатывают саморегулируемые организации, затем их принимает Комитет по стандартам и утверждает Банк России» — указал регулятор.

Борис Богоутдинов перечислил «объективные и институциональные факторы для задержки с принятием внутренних стандартов»:

- большинство объединений функционируют на принципах консенсуса, а значительная часть участников проявляет сопротивление изменениям, сопряженным с ростом административных издержек, необходимостью переработки внутренних регламентов, пересмотром моделей продаж или мотивации персонала, особенно в тех случаях, когда они не окупаются в краткосрочной перспективе;
- для многих СРО и союзов принятие кодексов или методик, основанных на принципах 1-МР и 19-МР, означает необходимость брать на себя функции фактического комплаенс-надзора и внутреннего мониторинга своих членов, что выходит за рамки их традиционной роли;
- отсутствие обязательного статуса рекомендаций позволяет отложить их имплементацию под предлогом ожидания отраслевого стандарта, готовности рынка или «доработки подходов».

Ускорение плюс гласность

Возможные стимулы и механизмы «ускорения» Борис Богоутдинов сформулировал следующим образом:

- нормативное подкрепление — перевод ключевых принципов из рекомендательного в обязательный формат (например, через включение в лицензионные требования или нормативы раскрытия информации);
- индикативная отчетность в ЦБ — регулярная публикация сведений о фактическом внедрении принципов по секторам или по СРО как индикатор добросовестности;

- публичная сертификация практик — аналог ESG-маркировки, обозначения участников, внедривших поведенческие стандарты, как благонадежных и ориентированных на потребителя;
- налоговые или регуляторные льготы: для участников, продемонстрировавших высокий уровень соответствия принципам;
- мягкое давление через контрольное воздействие, например, через акцент на приоритет при участии в регуляторных песочницах, в диалоге с ЦБ, в пилотных проектах и т.п.;
- дифференциация требований в зависимости от масштаба и типа участника.

Меры жесткие: спикер явно не верит в добровольный переход от лоббизма к комплаенсу в ситуации столь острого конфликта интересов между долгосрочными публичными целями регулирования и краткосрочными частными интересами членов объединений.

«Если пассивная позиция СРО и объединений сохранится, Банк России будет вынужден и далее компенсировать дефицит инициативы нормативными и методическими актами, охватывающими все более широкие аспекты деятельности. Такая тенденция уже наблюдается: от управления жизненным циклом продуктов и поведенческих стандартов до требований к взаимодействию с уязвимыми группами, форматов цифрового информиро-

вания и контроля комиссионной нагрузки», — прокомментировал ситуацию Борис Богоутдинов.

В комплекс мер для стимулирования участников рынка он включает:

- усиление прозрачности через обязательное маркирование продуктов по уровню рисков и клиентской ценности;
- унификацию стандартов раскрытия информации — даже для простых продуктов;
- поведенческий надзор, основанный на анализе жалоб и моделей продаж;
- ограничение распространения рискованных финансовых предложений через посредников.

Этика и конфликты интересов в продажах через агентские и партнерские сети, особенно в сегменте розничного кредитования и страхования, по его мнению, незаслуженно остаются вне внимания СРО и регулятора. К той же категории Борис Богоутдинов относит стандарты оценки устойчивости бизнес-моделей поставщиков сложных или комбинированных продуктов (например, инвестиционное страхование, маркетплейсы). К ключевым задачам он причисляет и контроль за постпродажным сопровождением — право на отзыв продукта, сопровождение в случае убытков, механизм разрешения споров без суда.

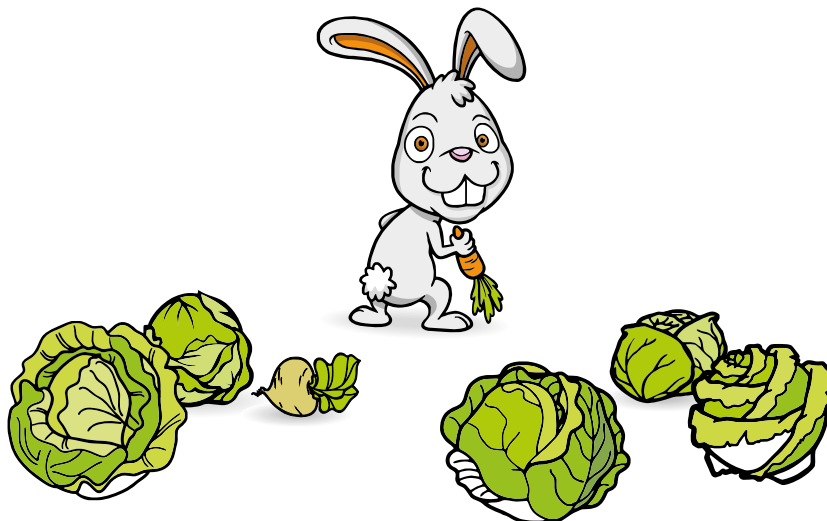
«Пока эти темы не формализованы в отраслевые стандарты, ЦБ вынужден заполнять нормативный вакуум в одиночку, формируя из рекомендаций фактически обязательные нормы. Это не только увеличивает нагрузку на участников, но и снижает гибкость регулирования, — считает Борис Богоутдинов. — Именно активная роль СРО в разработке и имплементации стандартов способна вернуть баланс между формальным регулированием и профессиональной самодисциплиной отрасли».

БО

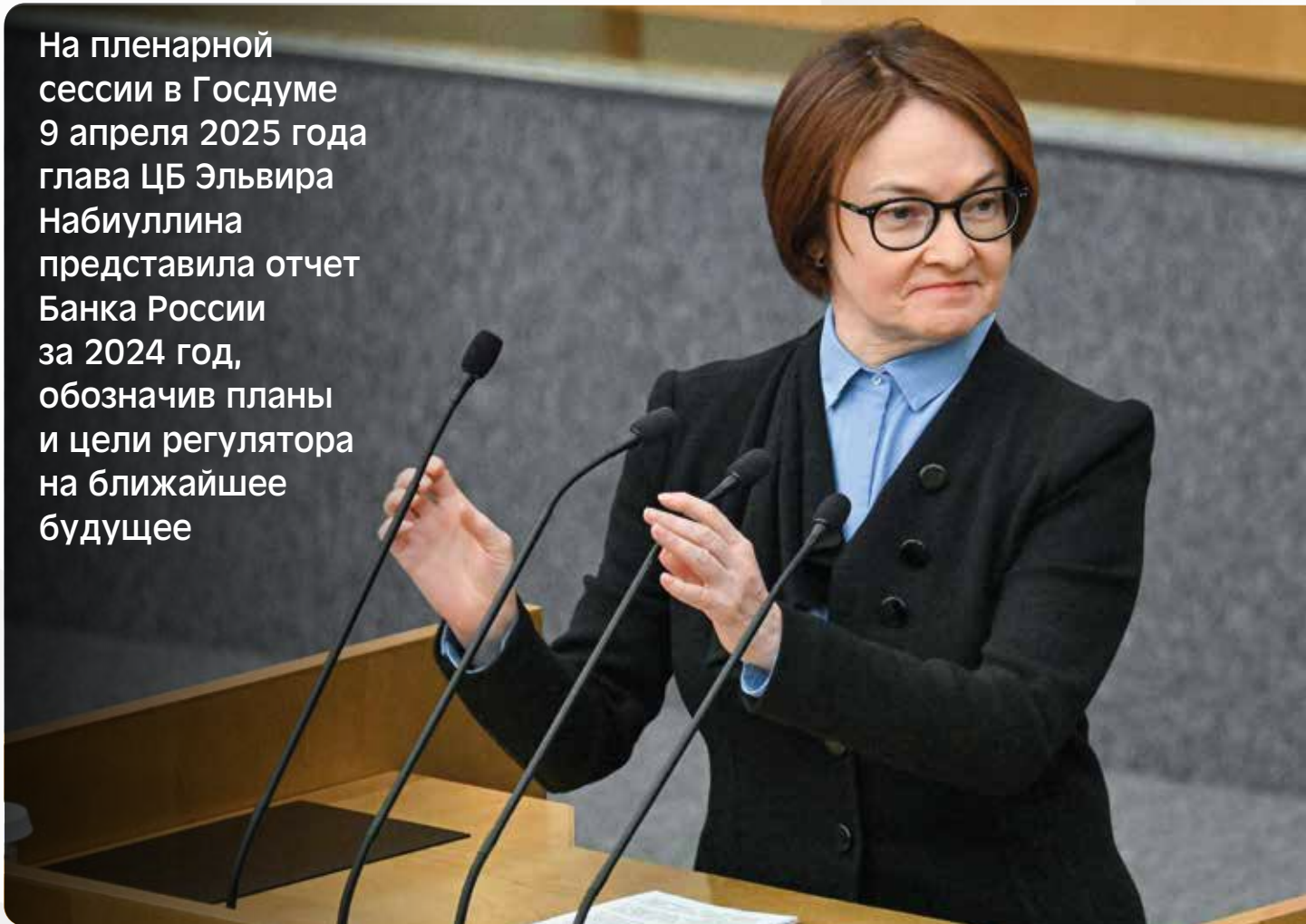
www.finversia.ru

финансовая информация
finversia

Ничего лишнего...



На пленарной сессии в Госдуме 9 апреля 2025 года глава ЦБ Эльвира Набиуллина представила отчет Банка России за 2024 год, обозначив планы и цели регулятора на ближайшее будущее



Нечеткие сигналы регулятора




Текст
ПАВЕЛ САМИЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА
«БИЗНЕСДРОМ», ШЕФ-РЕДАКТОР
РАЗДЕЛА «ФИНАНСОВАЯ СФЕРА»
«БАНКОВСКОГО ОБОЗРЕНИЯ»

Основные моменты, на которых остановилась глава Центробанка, конечно же, были связаны с доступностью кредитов и ключевой ставкой, а также с ситуацией на отдельных сегментах рынка кредитования и, соответственно, с влиянием кредитного

рынка на экономическую стабильность. Эти вопросы обычно являются наиболее острыми и дискуссионными в комментариях и обсуждениях относительно политики ЦБ.

Один из основных тезисов — Банк России все еще идет по пути снижения инфляции, борьбы с инфляционным давлением. К сожалению, он пока не может достичь таргета по инфляции 4%, но возможно, сделает это в следующем, 2025 году. С одной стороны, понятно, что тяжело ожидать быстрого достижения целевого значения по инфляции при существующих внешних факторах. С другой стороны, почему цель была поставлена именно на уровне 4%? Не 5%, не 6%, не 7% и не 3%. Почему нельзя было поставить таргет в однозначное значение, меньшее 10%, без ущерба другим параметрам, таким как динамика экономического роста? Это вопрос открытый, и, к сожалению, именно в таком ключе он не обсуждался, хотя



он, наверное, даже более важен, чем достижение таргета по инфляции 4% в прошлом или в текущем году. Очевидно, не все механизмы, которые могут позволить достичь цели, находятся в руках Банка России.

На выступлении в Госдуме также прозвучал нечеткий сигнал, что снижение ставки в 2025 году может все-таки произойти, но сейчас в стране нестабильная ситуация с динамикой инфляции: она то немного снижается, то снова повышается, и нужно убедиться, что замедление темпов роста цен устойчиво. По поводу устойчивости снижения тоже нет четкого критерия. Считает ли ЦБ, что на протяжении трех месяцев инфляция должна снижаться, или на протяжении трех месяцев она должна быть стабильна, или оставаться стабильной на протяжении полугода? Непонятны сроки снижения инфляции, как и то, насколько оно должно быть быстрым: может быть, Банк России считает, что нужно сначала выйти на эти пресловутые 4% и только после этого снижать ставку? Если это так, то снижение ставки произойдет в далекой перспективе, и пока на это рассчитывать не приходится.

Также **Эльвира Набиуллина** отметила, что повышение ключевой ставки не привело к рецессии и к стагфляции, несмотря на неблагоприятные прогнозы, но едва ли это правильный аргумент в пользу необходимости держать высокую ставку. То, что высокая ставка не могла сломить эффект от бюджетного импульса, и так было понятно, невозможно было этот эффект переломить,

так как были очень большие вливания, что существенно влияло и на объемы производства, и на потребительский спрос. В любом случае бюджетный фактор был ключевым, какой бы высокой ни была ставка.

При этом есть и другие негативные эффекты, которые проявились в ряде секторов экономики и еще проявятся в будущем, в том числе при рефинансировании кредитов и других долгов. Осенью подойдут сроки погашения кредитов, которые были выданы под высокие ставки, и пока неизвестно, как это будет проходить: смогут ли компании погасить долги или найти рефинансирование? Также непонятно, как будут обслуживаться облигации. Риск высоких ставок может трансформироваться в кредитный, и это высокая нагрузка на экономику. То, что в России сейчас нет рецессии и нет стагфляции, можно записать в плюсы, но, к сожалению, других сильных эффектов тоже очень много, и о них в выступлении не было упомянуто.

Задачи непосредственно банковского и финансового рынка, которые остаются перед Банком России, — это повышение устойчивости банков, контроль рисков, прежде всего кредитных, и развитие рынка капитала, которое стало задачей государственной важности. В частности, речь шла о проведении IPO и о выходе на публичный рынок ряда компаний, в том числе государственных, о развитии фондового рынка с точки зрения инфраструктуры, увеличении числа инвесторов и других факторах. Кроме того, в число основных задач вошли борьба

с мошенничеством и развитие инфраструктуры платежей, которое продолжается в условиях санкций. В этой части критических замечаний сделать нельзя, потому что здесь регулятор отработывает на все 100% или даже на 150%.

На мошенничество было обращено особое внимание, это стало отдельным блоком выступления. Борьба с мошенничеством и развитие методов и механизмов, которые злоумышленники применяют, — это, как известно, борьба между разработчиками оружия и создателями брони: мошенники все время разрабатывают новые схемы, новые механизмы, новые скрипты, новые форматы работы, а регулятор вместе с другими госорганами и законодателями постоянно совершенствует и разрабатывает новые механизмы защиты от них. Сейчас Банк России поддерживает введение уголовной ответственности за дропперство, выступает за ограничение выдачи карт на одного человека и против серых зон на рынках, таких как нелегализуемые финансовые услуги. Сюда же относится и борьба с ростовщичеством в самом плохом его понимании, даже если это делают легальные участники финансового рынка, например в микрофинансовом сегменте. Ну и, конечно, серые и черные зоны, черные кредиторы, черные коллекторы и «раздолжнители» остаются в повестке регулятора и являются приоритетными направлениями борьбы, как и нелегальные инвестиционные компании и привлечение инвестиций без правильного оформления и легализации.

Последний важный упомянутый момент — диспропорции, в частности, на строительном рынке. Льготные программы перегрели спрос, но сейчас остаются искажающие факторы, в том числе схемы с так называемой льготной ипотекой от застройщиков, которая на самом деле не является льготной. С этим ЦБ трудно бороться, потому что он полностью не контролирует этот рынок и его участников. Здесь остается определенная угроза, и Банк России это отмечает, но в целом искажения на финансовом рынке и на смежных сегментах снижаются.

Даже при текущих условиях, ставках и регулировании у российской экономики есть потенциал роста умеренными темпами. Экономика в целом, большинство секторов и предприятий финансово устойчивы и не увеличивают уровня кредитных рисков. Это действительно существенный момент, который внушает оптимизм, и в этом как раз главный позитивный посыл со стороны руководства Банка России в этом выступлении в Госдуме.

Б.О

Кредитование бьет «ключом»

Результаты работы банковского сектора в 2024 году и прогнозы на 2025 год

Текст

ЮРИЙ БЕЛИКОВ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ПО ВАЛИДАЦИИ
РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА»



За 2024 год российские банки заработали 3,99 трлн рублей чистой прибыли, установив исторический рекорд по годовому финансовому результату. Это произошло не только в условиях внешних ограничений, но и вопреки начавшим проявляться осенью прошлого года торможению кредитования и заморозке некоторых сегментов кредитного рынка, системному повышению кредитных рисков, росту стоимости фондирования. Отражает ли это наличие у банковского сектора околонулевой чувствительности к любым стрессам (внешним и внутренним) или сигнализирует о высокой вероятности наступления кризиса после беспрецедентного масштабирования источников генерации прибыли и исчерпания драйверов роста?

Ни то и ни другое.

Устойчивость банков к внешним ограничениям и шокам действительно довольно высока. Они нормально пережили сокраще-



Текст

ЮРИЙ БЕЛИКОВ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ПО ВАЛИДАЦИИ
РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА
«ЭКСПЕРТ РА»

ние комиссионных доходов от трансграничных переводов и обслуживания внешнеэкономической деятельности клиентов, потерю дочерних организаций в Европе, заместив выбывающие источники доходов процентными доходами от возрастающих кредитных портфелей, а где-то — переориентировавшись на обслуживание новых, более сложных платежных цепочек (говоря о комиссиях). Участие в международных синдикатах и присутствие на зарубежных рынках и так были не столь значимы, чтобы соответствующие потери нанесли позициям российских банков существенный урон, тем более в то время, когда внутренние драйверы роста усиливаются.

Конечно, огромную роль в формировании базы для рекордных процентных доходов сыграл бум розничного кредитования в период с 2020 по 2024 год. Государственная поддержка ипотечного кредитования и даже, по умолчанию, неблагоприятный факт увеличения долговой нагрузки граждан привели к тому, что долги населения удлиннились, а темпы их досрочного погашения снизились. Это не только увеличило процентный поток, но и повысило его устойчивость и предсказуемость. Розничные кредитные портфели потеряли в мобильности, но в то же время сократились операционные расходы банков на перераспределение средств, высвобождаемых в результате досрочных погашений. Непрерывный прирост процентного потока на протяжении пяти лет размывал появляющуюся просрочку и позволял банкам компенсировать потери без существенной калибровки риск-политик, то есть без снижения уровня одобрения заявок. Инфляция, обусловленная как внутренними, так и внешними факторами, оказывала негативное воздействие на финансовое состояние заемщиков, но в обозначенный период не успела существенно ухудшить их платежеспособность, а что еще важнее — подпитывала спрос на нецелевые потребительские кредиты. Тем не менее ко второму полугодю 2024 года приближение закрепитости граждан к уровням, ассоциируемым с социально-экономическими угрозами, стало столь очевидным, что регулятор оставил попытки тонких настроек выдать через не слишком обременительные надбавки к риск-весам активов (зачастую банки легко могли позволить себе повышенную нагрузку на капитал, имея запас по его достаточности и укрепляя этот запас за счет капитализации возрастающей прибыли) и охладил кредитные рынки путем сильного повышения ключевой ставки. Конечно, важным фактором для торможения розничного кредитования стало и прекращение массовых льготных ипотечных программ, установление максимально адресного характера

оставшихся программ и более сдержанный подход к обновлению лимитов их финансирования.

В результате к концу 2024 года рынок розничного кредитования оказался сильно охлажден, вплоть до заморозки сегмента рыночной ипотеки и преобладания отказных решений по заявкам на необеспеченные потребительские кредиты, а заемщики вышли на пик исторической закрепитости. Отчеты регулятора об устойчивом сокращении выданных заемщикам с наибольшей долговой нагрузкой пока не следует воспринимать как признак кардинального улучшения ситуации, так как очевидно, что наиболее закрепитых граждан нельзя закрепитывать вечно — их платежи по кредитам физически не могут превысить ту часть доходов, которая остается после совершения платежей по уже действующим кредитам и минимальных расходов на самообеспечение. Кроме того, долги граждан удлиннились, долговая нагрузка будет оптимизироваться медленно, да и все необходимые предпосылки для этого (таргетирование инфляции, обеспечение равномерной и непрерывной индексации доходов) еще не сформированы или неустойчивы. Такая ситуация означает системное повышение кредитных рисков для банков. Что еще важнее, сокращение выданных и замедление роста процентного потока приведут к тому, что реализация кредитных рисков станет более ощутимой для банков и может начать более отчетливо отражаться на их капитале, а не только на норме капитализируемой в очередном периоде прибыли. Но и драматичных последствий ожидать не стоит. Высокая закрепитость повышает вероятность дефолта заемщиков, но зависимость может быть нелинейной. Сегмент, внесший наибольший вклад в закрепитость (ипотека), в целом, характеризуется более низким уровнем кредитного риска ввиду объективно сильной мотивации заемщиков к недопущению дефолта и изъятия жилья. Важно и то, что процентный поток просто замедлит рост, но его база, сформированная за последние годы, еще весьма продолжительное время будет устойчива — это как минимум среднесрочный фактор поддержки финансового результата банков.

На фоне замедления кредитования клиентов и сильного роста доходности краткосрочных операций размещения ликвидности с минимальным риском банки существенно нарастили межбанковское кредитование — за второе полугодие 2024 года соответствующий портфель вырос с 17,2 до 21,0 трлн рублей. Размещенные на депозитах в Банке России средства за тот же период возросли с 3,5 до 4,2 трлн рублей. Вложения в ценные бумаги увеличились с 21,5 до 25,8 трлн рублей (значимую часть прироста обеспечил выкуп новых выпусков ОФЗ — соответствующий портфель банков увеличился с 14,0 до 16,4 трлн рублей). Благодаря наличию у банков больших объемов временно свободной ликвидности, росту объемов и повышению доходности ее краткосрочных размещений рост стоимости фондирования кредитных организаций вслед за ключевой ставкой во втором полугодии 2024 года не стал такой угрозой чистой процентной марже, как ожидали многие участники рынка. Сокращение чистой процентной маржи может наблюдаться у крупнейших банков с нагруженным капиталом, ограниченной мобильностью активов и меньшим, чем в среднем, уровнем ликвидности активов. Маржинальность же средних и небольших банков, значительную часть фондирования которых составляют бесплатные или недорогие средства на текущих счетах или счетах невысокой срочности, а значимую часть активов — ликвидные активы, в условиях роста рыночных ставок может, напротив, увеличиваться и обеспечивать аккумуляцию буфера капитала на будущие периоды. Для крупнейших банков при этом давление на чистую процентную маржу тоже не столько наблюдается в момент роста ставок, сколь-

ко угрожает проявиться в перспективе, когда повышение доходности кредитного портфеля сильно отстанет (ввиду замедлившейся оборачиваемости и сократившегося платежеспособного спроса) от роста стоимости переформленной на новых условиях депозитной базы. Некоторое сжатие чистой процентной маржи в таких случаях неизбежно, но оно будет тем меньше, чем быстрее начнется цикл снижения ключевой ставки. К тому же, несмотря на то что снижение ключевой ставки еще не началось и пока даже не анонсировано, похоже, что банки закончили фазу агрессивной конкуренции за вкладчиков, стали осторожнее относиться к своим депозитным линейкам, точно оптимизируя их доходность в разрезе сроков привлекаемых депозитов, а также перестали пытаться предвосхитить фактические решения регулятора по ключевой ставке, что ранее зачастую приводило к ралли ставок по вкладам, которое не всегда было оправдано.

Во втором полугодии 2025-го можно ожидать начала цикла снижения ключевой ставки, соответствующего снижению стоимости фондирования банков и ослабления давления на их маржинальность. Эти события должны повлечь оживление кредитования, но не слишком сильное и, возможно, с некоторыми задержками. Во-первых, регулятор в этот раз наверняка будет снижать ключевую ставку медленно и осторожно, наблюдая за краткосрочными последствиями своих решений ввиду низкой вероятности сильного и устойчивого снижения инфляция и стараясь не допустить ненужной рыночной волатильности, которая при резком изменении ставок могла бы выразиться, например, в повальном рефинансировании текущих обязательств заемщиков всех категорий, хаотичном перераспределении клиентов между банками, плохо контролируемых перетоках пассивов. Во-вторых, быстрому восстановлению кредитования будет препятствовать закрепитованность (в первую очередь в розничном сегменте), для оптимизации которой в лучшем случае потребуются еще несколько лет.

Для восстановления рыночной ипотеки нужно, чтобы ключевая ставка опустилась ниже 15% годовых. Рассчитывать на это в текущем году не стоит. Рыночные ипотечные выдачи до конца 2025 года останутся примерно в том же состоянии, что сейчас, а в ближайшие месяцы могут даже снизиться относительно последних месяцев предыдущего года в связи с ограниченностью той категории заемщиков, которая может аккумулировать большой первоначальный взнос. По оценкам «Эксперт РА», вероятный общий объем ипотечных выданных в 2025 году находится в диапазоне 3,5–4 трлн рублей, что в значительной степени обеспечено увели-

чением лимита по семейной ипотеке на 2,4 трлн рублей. Приблизить выдачи к верхней границе этого диапазона могут новые адресные льготные программы, которые сейчас обсуждаются. Выдачи по льготным программам в любом случае будут преобладать в ипотечных выдачах до конца 2025 года.

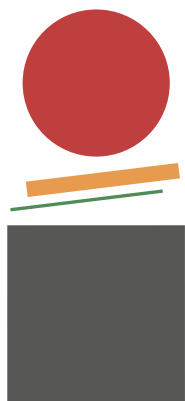
За счет увеличения лимитов государственной поддержки семейной ипотеки в 2025 году абсолютный прирост ипотечного портфеля останется наибольшим среди всех розничных сегментов. Автокредитование сохранит положительную динамику, но темпы прироста замедлятся и будут сдерживаться теми же факторами, которые ограничивают потребительское кредитование, просто с небольшим лагом. Потребительское кредитование имеет шансы показать прирост по остатку задолженности в целом за год, если цикл снижения ключевой ставки начнется в соответствии с ожиданиями, потому что на фоне повышенной инфляции сохраняется и повышенный спрос на нецелевые заимствования.

Уровень проблемной задолженности в совокупном розничном кредитном портфеле, который сейчас оценивается на уровне 5%, за 2025 год может увеличиться до 6,5–7%. В первую очередь это будет обусловлено вызреванием необеспеченных кредитов, выданных по высоким ставкам, при общем сокращении новых выданных и соответствующем замедлении динамики расчетной базы.

По прогнозу «Эксперт РА», корпоративное кредитование в 2025 году сохранит адекватный импульс положительной динамики. Поддерживать прирост портфеля кредитов, выданных предприятиям, банкам помогут сокращения розничных выданных (говорим о нагрузке на капитал) и высокая востребованность срочных вкладов розничными клиентами при текущих ставках, которая не слишком сильно снизится непосредственно после начала цикла уменьшения рыночных ставок (говорим о фондировании). Востребованность же заемных средств корпоративными клиентами не упадет, потому что при общем росте долговой нагрузки их потребность в рефинансировании долгов только усиливается. При этом и спрос на дополнительное финансирование новых инфраструктурных проектов в период, начавшийся с 2022 года, выше среднего исторического, а его зависимость от уровня рыночных ставок ограничена.

Наблюдавшееся в январе сокращение корпоративного кредитного портфеля не стоит рассматривать как признак какого-либо тренда, оно имеет сезонный характер и традиционно связано с большими расходами бюджета в декабре-январе. Уже по итогам февраля с приличной вероятностью прирост задолженности предприятий покажет рост и далее только ускорится. Если за прошедший год корпоративный кредитный портфель показал прирост на 20%, то в 2025 году прирост может составить 14–15%, в результате чего общий объем портфеля превысит 100 трлн рублей. Проблемная задолженность, составляющая сейчас около 4% портфеля, сильно не увеличится. События, более вероятные, чем рост уровня просрочки, — это рефинансирование банками задолженности крупнейших предприятий с признаками обременительной процентной нагрузки со смягчением условий, опережающим фактическое снижение рыночных ставок начиная с поздней весны — лета 2025 года.

Чистая прибыль, которую банки заработают в 2025 году, согласно прогнозу «Эксперт РА», может превысить 3 трлн рублей, но окажется на 12–20% меньше, чем годом ранее. Произойдет отложенное сокращение финансового результата, ожидавшееся многими аналитиками еще в 2024 году, но с учетом денежно-кредитных условий и централизованных мероприятий по охлаждению кредитных рынков такую прибыль все равно можно будет считать выдающейся.



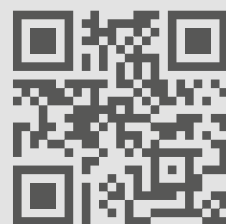
ФИНАНСОВЫЙ КОНГРЕСС БАНКА РОССИИ

2-4 ИЮЛЯ 2025
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

- ЭКСПЕРТНЫЕ ДИСКУССИИ
С ЛИДЕРАМИ МНЕНИЙ
- ГЛАВНЫЕ И АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ
- ИНСАЙТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ
ИЗ ПЕРВЫХ РУК

Реклама

■ IFCONGRESS.RU



Не гильотина, но коррекция

В ходе очередной встречи банкиров с представителями институтов развития стали ясны как возрастающая роль банков в достижении целей технологического суверенитета, так и открывающиеся для участников рынка возможности



Этот материал на сайте bosfera.ru

Фото: АБР/Олег Зубко



Текст **АРТУР ПЕРОВ,**
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Первая сессия XXV Всероссийской банковской конференции «Банковская система и национальная экономика: новая архитектура взаимодействия для достижения целей 2030» под названием «Национальные цели 2030. Как банки и институты развития формируют экономику будущего» прошла при участии представителей основных российских институтов развития. **Анатолий Аксаков**, председатель комитета по финансовому рынку

Госдумы Российской Федерации, еще до начала мероприятия сделал прогноз, что к концу года ключевая ставка ЦБ может снизиться до 14-15%.

Финансирование проектов развития за счет средств рынка вызывает вопросы, по его мнению, хотя «даже под высокие ставки некоторые привлекают средства в проекты развития, видя будущий эффект». Анатолий Аксаков адресовал участникам вопросы: как ключевые институты развития обеспечивают перестройку всей структуры экономики? Что делается для более активного участия банков?



Анатолий Аксаков (ГосДума)

Приоритеты правительства

Максим Колесников, первый замглавы Минэкономразвития, напомнил, что даже в «непростых» условиях Денежно-кредитной политики (ДКП) прибыль банковского сектора растет и ставит рекорды. По его мнению, проблемы «носят краткосрочный характер».

Чиновник подтвердил инвестиционный фокус правительства на национальных целях, включая достижение технологического лидерства. Проекты основаны на интеллектуальной деятельности и технологиях. Они обеспечены до 2030 года финансированием в объеме 4 трлн рублей, из которых 2,5 трлн имеют бюджетные источники. Среди направлений достижения технологического лидерства Максим Колесников выделил химию, транспортную мобильность, атомную энергетику, новые материалы, беспилотники. Скоро добавится еще нацпроект по биоэкономике.

В числе прочих стоит задача «выращивать» малые технологические компании от стадии стартапов до выхода их на pre-IPO или IPO. В перспективе они могут стать технологическими лидерами или встроиться в кооперационные цепочки для реализации проектов национального лидерства. Новый федеральный проект «Технология» позволил их консолидировать. Он обеспечен финансированием в объеме около 180 млрд рублей до 2030 года.

Общая потребность в инвестициях оценивается на уровне 326 трлн рублей, из них банки должны профинансировать порядка 10%, что обеспечит четверть прироста банковских активов до 2030 года, оценил чиновник.

Также Минэкономразвития и ВЭБ собрали пул из примерно 300 проектов, требующих дополнительной поддержки капиталоемкостью до 40 трлн рублей, а институты развития должны обеспечить поддержку.

В «Таксономии технологического суверенитета» числятся уже 48 проектов на 3,6 трлн рублей. Рас-

ширяются возможности инструмента государственно-частного партнерства (ГЧП) и концессии, куда попадают проекты стоимостью от 10 млрд рублей, государство готово оказывать поддержку в размере до 50% стоимости. Совместно с Минпромторгом в этом году структурируются первые сделки, сообщил замглавы Минэкономразвития. Для стимулирования прорабатывается с Центробанком возможность пониженных коэффициентов риска по таким проектам, рассказал Максим Колесников.

Задачи институтов развития

Юрий Корсун, зампредела Госкорпорации развития ВЭБ.РФ, подсчитал, что «колоссальные деньги — от 35 до 40 млрд рублей — должны быть профинансированы банковским сообществом либо совместно с институтами развития, либо без». Еще одна огромная задача, в которой многие банки активно участвуют, — рост капитализации фондового рынка, заявил он.



Юрий Корсун (ВЭБ.РФ)

В плане достижения целей технологического суверенитета ВЭБ.РФ уже три года координирует проекты, и «никто не пожаловался», сообщил спикер. «Попробуй пожалуйся», — отреагировал Анатолий Аксаков.

Важно направление несырьевого и энергетического экспорта, заметил Юрий Корсун. Также ВЭБ.РФ вовлечен в крупные инвестпроекты по направлению «Городская экономика», где как раз востребовано ГЧП, «при нехватке бюджетных средств за этим определенно будущее», сообщил Юрий Корсун. Оцениваются не только финансовые показатели, но и значимость проектов с точки зрения удобства «для простого человека».

Основной инструмент ВЭБ.РФ — фабрика проектного финансирования. Для инвестора установлен на весь срок кредита фиксированный максимальный уровень ставки, при его превышении государство субсидирует разницу. Большинство проектов — в инвестиционной

стадии, ставки до 10%, как элемент хеджирования фабрика хорошо себя показала, отметил Юрий Корсун. «Но при ставке 21% и ограничениях сразу возникает большая субсидия по новым проектам. На тот поток, который приходит в ВЭБ, мы денег не найдем, встал вопрос правил приоритизации, эффективности, в том числе по налоговой. Дискуссия сейчас гораздо сложнее, чем просто риск-маржа для покрытия рисков. Проектов, которые доходят до финансирования, существенно меньше», — сообщил спикер.

В 2025 году ожидается запуск девяти проектов, госдоля в них — 20%, остальное — средства коммерческих банков. По некоторым из них мультипликативный эффект прогнозируется до 40 раз.

Владимир Паданин, первый замдиректора Фонда развития промышленности, сообщил, что почти 2 тыс. проектов получили поддержку длинными деньгами. Портфель Фонда превышает «в моменте» 400 млрд рублей, львиная доля средств вложена в создание промышленных производств. Показатель проблемной задолженности невелик — 1,2% (26 проектов из 1027), реструктурированная задолженность — 1,4%, просроченная задолженность — 0,8%.



Владимир Паданин (Фонд развития промышленности)

«У нас аккредитованы 45 банков, которые могут предоставлять банковские гарантии. При их наличии ставка снижается от базовой на 2% и составляет 3%. Есть и крупные банки, и не очень. Идеальный вариант — с рейтингом AAA, но это слишком высокие требования. Альтернативный вариант — собственный капитал не менее 25 млрд рублей», — пояснил спикер. По условиям Фонда, 20% (по некоторым данным, до 50%) вкладывает само предприятие или его бенефициары, а участие банков дает синергию: за счет их гарантий ставка снижается. Роль банков высока и в обеспечении логистики — доставки и оплаты оборудования из-за рубежа. Также банки финансируют оборотный капитал. Итог — импортозамещение.

Особый инструмент поддержки, существующий два года, — кластерная инвестиционная платформа, ее оператором выступает Фонд, он верифицирует проекты, а банки их финансируют. Платформа ориентирована на поддержку крупных предприятий, суммы кредитов доходят до 100 млрд рублей, льготная ставка — 0,3 ключевой ставки плюс 3%. За два года одобрено 55 проектов на 770 млрд рублей с бюджетами, превышающими 1 трлн рублей, профинансировано 32 проекта на сумму чуть меньше 550 млрд рублей.

Ключевые показатели работы Фонда связаны с национальными целями, работа проведена совместно с ВЭБ.РФ и правительством и заложена в КРП заемщика: выручка, налоги, рабочие места, внедрение интеллектуальной деятельности — патенты, внедрения, базы данных. Есть отчеты по ключевым показателям. «Но гильотины за их невыполнение нет, есть конструктивный диалог — проекты сроком от пяти до семи лет. Многие могут измениться: к примеру, рост ключевой ставки в 2024 году поставил некоторых заемщиков в сложную ситуацию. Действуют санкции, что препятствует ввозу оборудования. Проекты корректируются», — сообщил Владимир Паданин.

В условиях ограниченного бюджета Фонд ищет альтернативные источники фондирования, и в 2023 году была продана часть портфеля более чем на 20 млрд рублей. «Когда проект запущен, наш вклад как института развития сводится к мониторингу проектов и погашению задолженности. Логично продать его на стадии производства. Мы продаем по номиналу, но оставляем льготную ставку, а разницу между льготной и рыночной ставкой компенсирует банк», — пояснил глава Фонда.

Поддержка ВЭД

Надежда Заблоцкая, управляющий директор по финансовым продуктам для финансовых институтов экспортного страхового агентства «ЭКСАР», напомнила, что в задачи структуры теперь входит поддержка импорта.



Надежда Заблоцкая (ЭКСАР)

Осуществляется нефинансовая поддержка и два вида финансовой — с баланса Росэксимбанка и самого агентства «ЭКСАР» как компании, которая дает возможность закрывать риски. Она выражается в выдаче госгарантий участникам ВЭД по импорту и по экспорту.

Это особенно важно при финансировании иностранных покупателей. «На текущий момент этот продукт трансформировался в финансирование на цели пополнения оборотных средств экспортеров, поскольку большинство банков — под санкциями. Экспортеров гораздо больше, чем банков, это дает возможность переаллоцировать активы с иностранного покупателя на них. В первую очередь это «оборотка», не стоит говорить о долгосрочном финансировании. Но трансформация дала возможность поддержать экспорт, не потерять объемы для некоторых отраслей и соответственно обеспечить эти проекты финансированием», — пояснила спикер.

Она подчеркнула, что сохранилась практика страхования кредитов иностранных поставщиков. Рынок аккредитивов по-прежнему на плаву. С 2022 года у «ЭКСАР» наблюдается существенный рост банковского портфеля, в том числе в корпорации видят, что банки после падения 2022 года «вернулись к экспортно-импортной деятельности». Они ищут инструменты, которые позволяют наращивать деятельность, не нарушая нормативы ЦБ, и этот инструмент — страховка «ЭКСАР».

«Страховка не дублирует меры господдержки, не связана с субсидированием и сочетается с ними, не создавая рисков. Закрывает санкционный и политические риски — неполучение платежей по кредитам или выручке для российских экспортеров. Востребована не только ими, но и банками, поскольку факторинговые операции мы тоже страхуем. Покрываем все продукты ВЭД, факторинг, аккредитивы. Мы страхуем кредиты, которые российские банки дают российским импортерам. Умеем работать с агентскими платежами. Все наши продукты дают возможность соединить в цепочку поставки», — «отчиталась» Надежда Заблочкая.

Сумма поддержки банков в 2024 году составила 4,3 млрд рублей. Страховых выплат, связанных с дефолтами, немного, среди них спикер отметила кубинские и таджикские проекты. Судебных разбирательств с 2020 года было всего два. Период ожидания по банковским продуктам — 90 дней, в течение которых организация должна принять решение по

Сумма поддержки банков в 2024 году составила 4,3 млрд рублей. Судебных разбирательств с 2020 года было всего два. Период ожидания по банковским продуктам — 90 дней, в течение которых организация должна принять решение по убыткам, в среднем выплаты по дефолтам занимают 150–160 дней

убыткам, в среднем выплаты по дефолтам занимают 150–160 дней.

Иван Ларионов, управляющий директор корпорации «ДОМ.РФ», сообщил, что финансирование строительства достигло почти 5 трлн рублей, речь идет об инфраструктурных проектах, инженерных и дорожных. Структура является оператором льготных ипотечных программ. Реализуется более 20 проектов с банками и ВЭБ.РФ.



Иван Ларионов (ДОМ.РФ)

Основной инструмент финансирования — инфраструктурные облигации «ДОМ.РФ». В стадии реализации — более 50 проектов на сумму свыше 180 млрд рублей. Высокий рейтинг облигациям обеспечен тем, что корпорация защищена от банкротства федеральным законом. Спикер отметил как сложность в работе с субъектами РФ, что не все они имеют рейтинги от уполномоченных рейтинговых агентств, и предложил законодательно закрепить требование к регионам.

Также Иван Ларионов подчеркнул, что «ДОМ.РФ» «оценивает весь портфель на соответствие критериям устойчивого развития, зеленым проектам, энергоэффективности». Он считает, что кроме А++ надо также включить в портфель А+, это существенно повысит количество энергоэффективных проектов, поскольку банки будут заинтересованы в их финансировании на условиях пониженного риск-веса.

Также спикер считает, что надо запускать льготный лизинг для сельхозтехники и общей техники: «ставка 6-7%, фиксированная для наших партнеров, и 10–15% в зависимости от лизингополучателя».

Дополнительным механизмом может стать возобновляемый лимит для структур, ранее реализовавших такие проекты. Важно также стимулировать привлекать средства граждан в инфраструктурные облигации. По мнению Ивана Ларионова, «ДОМ.РФ» может реализовать до 2030 года проектов на сумму 1 трлн рублей. **Б.О**

Бумажные кредиты

В конце 2024 — начале 2025 года наблюдался подъем рынка неипотечной секьюритизации

В начале 2025 года сразу несколько крупнейших российских банков провели первые в своей истории сделки по секьюритизации потребительских кредитов. В конце февраля с таким дебютным выпуском облигаций на 8 млрд рублей (объем указан для старшего транша) вышел Совкомбанк. В начале апреля подобные бонды впервые для себя продали Т-Банк и Газпромбанк (ГПБ) — объемом выпуска 4,5 млрд рублей и 4 млрд рублей соответственно

Текст

СВЕТЛАНА ОРЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Таким образом, продолжился тренд, заданный крупнейшими банками во второй половине 2024 года. «Сбер впервые вышел на рынок секьюритизации потребительских кредитов, разместив в сентябре 2024 года дебютный выпуск на общую

сумму 11,9 млрд рублей, при этом объем размещения облигаций старшего транша составил 9,5 млрд рублей», — рассказал представитель кредитной организации.

В 2024 году размещал подобные выпуски и ВТБ, правда, для него это не была первая сделка. «В прошлом году мы разместили четвертый программный выпуск облигаций, обеспеченных потребительскими кредитами», — сообщил руководитель управления секьюритизации банка **Андрей Сучков**.

Не чужаются секьюритизации потребительских кредитов и совсем молодые финтех-игроки. В декабре 2024 года Яндекс Банк (ранее АО «КБ «Акрополь», входит в Группу «Яндекс», которая приобрела эту кредитную организацию в 2021 году) разместил такие облигации на 7,7 млрд рублей.



Не бум, но подъем

Управляющий директор по рейтингам структурированного финансирования «Эксперт РА» **Александра Веролайн** указала, что в 2024 году состоялось девять выпусков многотраншевой секьюритизации, количество originаторов выросло по сравнению с 2023 годом с четырех до шести, анонсированный объем выпусков — с 15 до 45 млрд рублей, что близко к максимуму с 2017 года.

«На фоне снижения популярности многотраншевых ипотечных сделок в последние годы по объему преобладают сделки секьюритизации необеспеченных потребительских кредитов: три выпуска с анонсированным объемом 37,2 млрд рублей в 2024 году. Также одним из трендов с 2020 года является большое количество выпусков секьюритизации NPL-кредитов без кредитного рейтинга (четыре выпуска в 2024 году), однако их объем остается небольшим», — отметила эксперт.

«Хотя в 2024 году стало активнее развиваться направление неипотечных секьюритизационных сделок (секьюритизация потребительских кредитов, секьюритизация денежных потоков от сервисных договоров), пока эти сделки единичны, и объемы несоизмеримы с ипотечной секьюритизацией», — сообщил представитель СберБанка. Впрочем, по его словам, ощущается повышение интереса originаторов и инвесторов к этому сектору секьюритизации.

«Объем в обращении по всем выпускам неипотечной секьюритизации на конец первого квартала 2025 года — около 86 млрд рублей. Объем размещенных выпусков неипотечной секьюритизации в первом квартале 2025 года — 15 млрд рублей», — рассказала Александра Веролайн. «Доля неипотечной секьюритизации в 2025 году достигла 23% при уровнях 0–8% в 2014–2024 годах, что свидетельствует о росте интереса к подобным продуктам как со стороны банков-эмитентов, так и со стороны инвесторов, абсорбирующих ликвидность выпусков», — сообщила старший директор рейтингов финансовых институтов рейтинговой службы НРА **Айназ Хайруллина**.

Такую динамику пока сложно назвать бумом неипотечной секьюритизации, считают в СберБанке. Но, как говорит Андрей Сучков из ВТБ, проявляемый в конце 2024-го — начале 2025 года к этому инструменту интерес, действительно, повышенный. «Динамику последнего времени можно назвать оживлением рынка секьюритизации, поскольку несколько крупных игроков дебютировали со сделками многотраншевой секьюритизации потребительских кредитов», — добавила Александра Веролайн.

Интерес сохраняется

По словам Александры Веролайн, это оживление рынка — «прекрасный старт для масштабирования опыта»: «Банки, решившие привлекать фондирование через секьюритизацию, как правило, нацелены на регулярные размещения. Серийность сделок обеспечивает снижение эффективной ставки размещения, дает компенсацию затрат на отладку бизнес-процессов, выгрузок и отчетности под такие выпуски. Поэтому стоит ожидать роста количества размещений».

«Опыт пилотной секьюритизации потребительских кредитов был признан Сбером успешным, эта деятельность будет масштабироваться в 2025 году. Мы внимательно смотрим на этот пока еще во многом находящийся в стадии становления сегмент облигационного рынка и возлагаем на него большие надежды — как для собственного портфеля активов Сбера, так и в части оказания услуг другим участникам рынка для выведения на рынок их облигаций, обеспеченных активами», — сообщили в крупнейшей российской кредитной организации. «В этом году мы планируем закрыть несколько сделок, их количество и объемы будут зависеть от рыночной ситуации», — отметил Андрей Сучков.

По словам Айназ Хайруллиной, секьюритизация, обеспечивая доступ к источникам долгосрочного финансирования и к инструментам управления кредитным и процентным риском, а также предоставляющая существенные экономические выгоды за счет экономии капитала и роста ликвидности, в 2025 году останется востребованной даже в условиях снижения кредитования в целом за счет эффекта накопленной базы.

«У ПСБ сформирован достаточно большой портфель потребительских кредитов, который потенциально можно секьюритизировать при наличии интереса со стороны инвесторов и приемлемой для банка доходности от выпуска таких облигаций», — поделилась планами директор по долговому и структурному финансированию Промсвязьбанка (ПСБ) **Марина Кареева**.

В этом году тенденция увеличения объемов секьюритизации потребкредитов продолжится, считает Андрей Сучков: «В портфеле банков накопилось большое количество кредитов с высокими коэффициентами риска, что сдерживает дальнейшее развитие их розничного бизнеса».

Supply & Demand

Интерес к секьюритизации проявился у банков в последнее время, в частности, из-за изменения регуляторных условий. «Исторически крупные российские банки не были заинтересованы в продаже кредитов в секьюритизационные сделки и удерживали кредиты на своих балансах... Ситуация изменилась с увеличением макропруденциальных надбавок к коэффициентам риска, введенным Банком России», — осветил вопрос представитель СберБанка. Ведь, по его словам, увеличение резервов под кредиты приводит к тому, что интерес банков к разгрузке капитала через сделки секьюритизации растет. «Для соблюдения требований Банка России в условиях высоких ставок у банков появилась необходимость оптимизировать капитал», — солидарен с ним Андрей Сучков из ВТБ.

«Потребительские кредиты — привлекательный продукт для секьюритизации. Портфели таких кредитов стандартизованы, высоко диверсифицированы, имеют высокую доходность, создают нагрузку капитал, стимулируя интерес банков к секьюритизации», — отметила Александра Веролайн. Однако, по ее словам, неипотечная секьюритизация помогает банкам не только разгрузить капитал, но и расширить линейку своих инвестицион-

ных продуктов, диверсифицировать источники фондирования, снизить процентный риск своего портфеля.

Кроме того, сейчас сложилась и благоприятная ситуация для развития рынка неипотечной секьюритизации с точки зрения покупателей бумаг, указала Марина Кареева: «Финансовый рынок России активно развивается, появляется все больше инвесторов, в том числе и частных».

По мнению Андрея Сучкова, инвесторов привлекают высокий уровень доходности этих бумаг и качество залогового обеспечения: «Бумаги имеют привлекательное соотношение риска и доходности на коротком горизонте инвестирования, размер обеспечения по ним значительно превышает объем эмиссии, и они, как правило, имеют наивысший рейтинг надежности — ruAAA.sf».

По словам представителя СберБанка, сейчас рынок дает значительную премию к выпускам с аналогичным кредитным качеством, и «с течением времени и "привыканием" рынка к секьюритизационным сделкам эта премия будет сокращаться». «Причем сейчас секьюритизированные потребкредиты позволяют зафиксировать высокую доходность на весь период обращения облигации, даже если ставки в экономике начнут снижаться», — отметил он.

Пока в основном «физики»

Однако институциональные инвесторы, в отличие от розничных, пока не являются очень активными покупателями бумаг, обеспеченных неипотечными кредитами. Это «вызвано как внешними факторами, в частности регуляторными ограничениями, так и внутренними, например недостаточной экспертизой в оценке и моделировании денежных потоков», — указали в СберБанке.

«Отсутствуют единые правила раскрытия данных и принципов моделирования (на примере ценовой конвенции по ипотечным ценным бумагам) для расчета денежных потоков по таким выпускам, что усложняет их анализ для институционалов, ограничивает возможности РЕПО», — сообщила Александра Веролайнен. Кроме того, как указала эксперт, «существуют регуляторные ограничения, в соответствии с которыми негосударственные пенсионные фонды могут приобретать выпуски, обеспеченные только определенными видами активов, несмотря на наличие высоких кредитных рейтингов».

Физические же лица, наоборот, являются активными покупателями подобных инструментов, рассказал Андрей Сучков: розничные инвесторы «рассматривают такие облигации как хорошую альтернативу депозитам». «Ввиду ограничений для институционалов

основными инвесторами в бумаги неипотечной секьюритизации являются частные инвесторы, клиентская база банков-оригинаторов или организаторов. По таким продуктам банк может предложить более интересную ставку по сравнению с депозитом, поскольку не несет затраты на фонд обязательного резервирования», — согласилась с ним Александра Веролайнен.

«Кажется, что на рынке уже начинает появляться группа инвесторов — физических лиц, целенаправленно инвестирующих именно в секьюритизационные выпуски, которые занимают значительную долю инструментов с фиксированной доходностью в их портфелях», — подчеркнули в СберБанке.

Большой потенциал

Потенциал неипотечной секьюритизации велик, уверены опрошенные «Б.О» эксперты и участники рынка. «Если текущий уровень отношения неипотечной секьюритизации к общему портфелю потребительских кредитов не превышает 1%, то, по оценкам НРА, потенциал прироста подобных облигаций достаточно высок. Текущие уровни более понятной ипотечной секьюритизации основных российских банков находятся на уровне 7–14% общего ипотечного портфеля», — пояснила Айназ Хайруллина.

Потенциал рынка очень существенный, отметили в СберБанке: «Напомним, что на зрелых рынках сделки секьюритизации занимают значительную долю долгового рынка. Например, в США размещения секьюритизаций уступают только размещениям облигаций государственного займа (treasuries), опережая и размещения на рынке акционерного капитала, и альтернативные инвестиционные инструменты».

«На основании планов участников [допустимо сделать вывод, что] максимальный объем выпусков в ближайшие два года может составить 700 млрд рублей. Заявленные объемы сделок многотраншевой секьюритизации на 2025-2026 годы варьируются в диапазоне от 3 до 200 млрд рублей при среднем значении 59 млрд рублей», — указала Александра Веролайнен.

«Долю секьюритизированных кредитов от совокупного портфеля банков будут определять рыночная ситуация и выход на этот рынок новых игроков», — напомнил Андрей Сучков. По оценкам ВТБ, доля неипотечных сделок не превысит 10% кредитного портфеля российских банков.

Б.О

Выше ставки не прыгнешь

Депозиты россиян в банках приближаются к 60 трлн рублей

Последние годы средства россиян на депозитах стремительно растут, что подстегивается ростом реальных зарплат населения и высокими процентами по вкладам, установленными банками. В 2024 году объем средств населения в российских кредитных организациях перевалил за 55 трлн рублей, а в нынешнем году может приблизиться к 70 трлн рублей. В случае смягчения денежно-кредитной политики (ДКП) Банка России, эти огромные средства могут начать перетекать в инвестиционные продукты или, например, в недвижимость

Текст

СВЕТЛАНА ОРЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

Объем средств физических лиц в банках за 2024 год вырос на 28%, до 57,5 трлн рублей, свидетельствуют данные ЦБ. Он составил 28,9% в суммарных пассивах российской банковской системы, что на 2,1 процентного пункта (п.п.) больше, чем годом ранее. Из этого объема, по информации Агентства по страхованию вкладов (АСВ), 57 трлн рублей банковских вкладов населения было застраховано государством — рост за год на 26%. «Темпы роста вкладов в 2024 году оказались максимальными с 2010 года», — отметил представитель АСВ.

В первом квартале темпы роста средств граждан в банках замедлились: общий их объем на 31 марта составил 57,9 трлн рублей, то есть всего лишь на 0,6% больше, чем в начале года. Однако рост доли этих средств в агрегированных обязательствах российской банковской системы продолжился — за три месяца он составил 30,1%, что на 2,1 п.п. больше, чем кварталом ранее. «Основными причинами роста [сбережений граждан в депозитах] в прошлом году стали высокие процентные ставки банков по вкладам и увеличение доходов населения», — указал представитель АСВ.



Гонка зарплат

В 2023 году в России стал ощущаться острый дефицит рабочей силы: согласно данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), на которые ссылался «Коммерсантъ», тогда спрос на трудовые резервы вырос до рекордных за последние годы значений: число вакансий обогнало число занятых почти на 2 млн. В следующем году ситуация не изменилась: в конце 2024 года в стране была зафиксирована минимальная за всю историю безработица — 2,3%.

«Наибольший дефицит кадров [в 2024 году] наблюдался в металлургии, машиностроении, обрабатывающей промышленности и фармацевтике, а также в сферах с большой долей рабочих специальностей: в грузоперевозках, строительстве, сельском хозяйстве и других. Численность занятых увеличивалась в том числе за счет выхода на рынок труда граждан России, ранее не активных на нем», — указал в своем годовом отчете ЦБ.

Потребность в кадрах заставляла предприятия поднимать своим сотрудникам зарплату, что приводило к так называемой гонке зарплат. «Рост заработной платы в отраслях с наибольшим дефицитом работников служил стимулом для аналогичной или даже большей индексации зарплат на предприятиях других отраслей, которые стремились удержать своих сотрудников», — так, например, описывал логику происходящего управляющий отделением Банка России по Мурманской области **Юрий Железняк**.

В результате реальные (то есть очищенные от инфляции) зарплаты росли рекордными темпами. Если в 2022 году, согласно данным Росстата, реальный размер средней зарплаты в стране увеличился на 0,3%, то в 2023 году — уже на 8,2% (максимальный уровень за пять лет). В 2024 году рост реальных зарплат россиян оказался еще выше — 9,1%.

«У населения с 2023 года достаточно активно росли доходы из-за ситуации на рынке труда. Разница между потреблением и реальными зарплатами шла на депозиты», — рассказала в начале февраля на конференции ИД «Коммерсантъ» директор по макроэкономическому анализу банка «ДОМ.РФ» **Жанна Смирнова**.

Депозитный мед

Притоку средств на депозиты способствовала и борьба регулятора с инфляцией, начатая в середине 2023 года. Тогда, в июле, на фоне раскручивающегося роста цен Банк России приступил к повышению ключевой ставки — в тот месяц всего лишь с 7,5% до 8,5% годовых. Сначала ужесточение денеж-

но-кредитной политики воспринималось как кратковременная мера, но на фоне возрастания инфляционного давления оно стало затяжным, и к октябрю 2024 года ключевая ставка ЦБ достигла уже 21% годовых.

Вслед за ключевой ставкой росла и привлекательность депозитов. В результате, как уже писал «Б.О», в конце 2024 года средняя максимальная процентная ставка по вкладам в десяти крупнейших банках, привлекающих наибольший объем депозитов физлиц, достигла максимума за все время расчета Центробанком этого показателя — 22,3% годовых. При этом уровень инфляции на конец года составлял 9,52%. Таким образом, с учетом жесткой позиции ЦБ в борьбе с ростом цен вклады были очень привлекательными для населения.

«Высокие процентные ставки способствовали росту интереса к банковским вкладам», — подтвердила главный аналитик Совкомбанка **Анна Землянова**. «Население перешло на сберегательную модель, понимая, что при текущих ставках сейчас — лучшее время для накоплений», — добавила директор по развитию розничного бизнеса банка «Синара» **Анна Волкова**.

Однако повышенные ставки по депозитам не только привлекали вкладчиков, но и наращивали депозитную массу за счет капитализации процентов. По расчетам ВТБ (приводятся по Frank Media), по итогам 2024 года общий объем выплат процентов по вкладам и накопительным счетам мог составить 7 трлн рублей. То есть из привлеченных на депозиты в прошлом году немногим более 12 трлн рублей большая часть как раз могла приходиться на проценты по вкладам.

Короткие деньги

При этом, согласно данным АСВ, в 2024 году серьезно изменилась и срочная структура хранящихся в банках денег граждан. Доля средств, размещенных физическими лицами в банках на менее чем год, превысила половину совокупного объема вкладов населения и составила 56,5%, что на 8,4 п.п. больше, чем годом ранее.

На фоне высоких ставок серьезно просела доля размещенных гражданами средств на текущих счетах — на 5,1 п.п., до 29,7%. На 3,3 п.п. — до 13,8% — упала и доля средств граждан, хранящихся на депозитах банков на срок свыше одного года. «Эта тенденция обусловлена тем, что наиболее привлекательные условия по вкладам банки предлагают как раз по коротким депозитам сроком до одного года», — отметили в АСВ. «Клиенты стараются не расставаться с накоплениями на долгий срок, а наоборот, уходят в краткосрочные сберегательные продукты. Речь идет о депозитах на три-шесть месяцев. По истечении этого срока граждане просто переключают деньги на новый вклад», — добавила Анна Волкова.

«В период роста ключевой ставки ЦБ граждане стали активнее размещать свои денежные средства на короткие вклады. Периодическое использование коротких вкладов могло быть выгодной стратегией в период постепенного ужесточения ДКП», — пояснила Анна Землянова. Впрочем, по словам Анны Волковой, сейчас стал «возвращаться интерес и к более длительным вкладам».

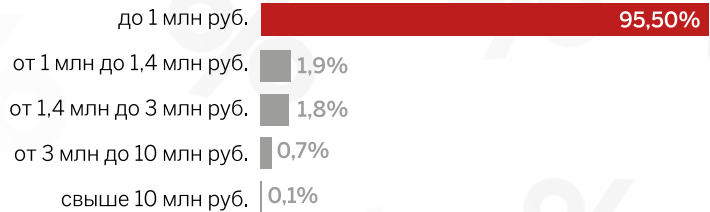
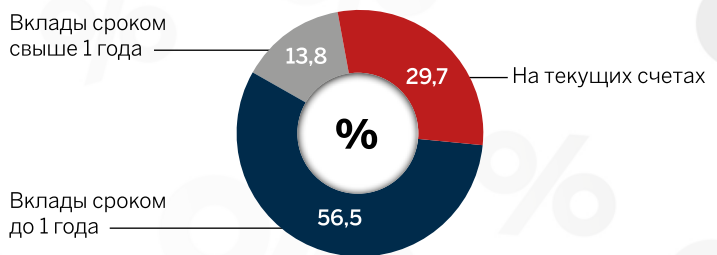
Возможно, это связано с начавшимся в первые месяцы 2025 года падением ставок по банковским вкладам. «Платформа «Финуслуги» (финансовый маркетплейс Мосбиржи. — «Б.О») в январе-феврале 2025 года уже фиксировала переток средств населения с коротких вкладов в длинные», — обратила внимание на тенденцию Анна Землянова. По прогнозу Совкомбанка, снижение ключевой ставки может произойти в июне-июле 2025 года, указала она: «Ставки по вкладам, скорее всего, продолжат снижаться. В этих условиях население может стремиться зафиксировать высокую доходность по депозиту на длительный срок».

Депозитный рост

И даже после начала снижения Банком России ключевой ставки аналитики не прогнозируют уменьшения сберегательной активности населения, которая будет подстегиваться и капитализацией процентов. «Ставки по вкладам остаются на высоком уровне, что поддерживает сберегательную активность населения. По нашим оценкам, приток средств населения в банки в 2025 году может составить 10–12 трлн рублей», — рассказала Анна Землянова.

«В 2025 году процентные доходы населения [по банковским депозитам] могут составить до 9 трлн рублей», — прогнозировал в январе зампред ВТБ **Георгий Горшков** (цитируется по РБК). В целом же, банк прогнозирует, что депозиты населения в этом году могут вырасти на 21%, или на 10,5 трлн рублей, до 68,1 трлн рублей. Впрочем в ВТБ осторожно заметили, что ситуация будет определяться конъюнктурой рынка, прежде всего ДКП Банка России. «Все зависит от ключевой ставки: понесем ли мы деньги на депозиты и накопительные счета или переразместим их в какие-то инвестиционные продукты, если ставка пойдет вниз, рассудит рынок», — отметил Георгий Горшков.

Но не только в инвестиционные продукты могут пойти деньги с депозитов россиян в случае снижения ставок банками. По словам руководителя Центра финансовой аналитики

Распределение количества физических лиц по диапазонам вкладов (на 1 января 2025 года)**Распределение вкладов по срочности (на 1 января 2025 года)**

СберБанка **Михаила Матовникова**, рано или поздно хранящиеся на вкладах сбережения россиян реализуются в спрос граждан в сфере недвижимости. В феврале он говорил, что последние несколько месяцев наблюдался рост покупок недвижимости за наличные средства без кредита: «То есть часть этих сбережений начала превращаться в спрос на недвижимость. И, безусловно, сейчас и рынки, и деньги находятся в состоянии сжатой пружины и ищут своего применения» (цитируется по РБК).

Б.О



XV Международная конференция ЦИФРОВЫЕ/МОБИЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ 2025

20 мая 2025 г. Москва

Спонсоры



Партнеры



20 мая 2025 года в Москве пройдет XV Международная конференция «ЦИФРОВЫЕ/МОБИЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ 2025» (MobiFinance-2025). Конференция проводится с 2011 года компанией «АйФин Медиа» при поддержке Ассоциации российских банков (АРБ). Спонсоры: Fork-Tech, Информационные системы. Партнеры: iSimpleLab, SafeTech, R-Style Softlab, Современные системы.

Конференция ежегодно собирает 250-350 участников, 90% – это представители банков и финансовых компаний – руководители IT, бизнес и продуктовых подразделений, ответственные за развитие услуг, работу с клиентами и использование современных технологий.

Реклама

Ключевые темы Конференции:

- Новые решения и сервисы для совершенствования цифровых/мобильных финансовых услуг
- Цифровой рубль: подготовка к запуску и эффективному использованию
- CX-стратегии для бесшовного и персонализированного обслуживания клиентов
- ИИ в финансах: возможности и опыт использования для повышения качества финансовых услуг в цифровых каналах
- Развитие импортонезависимого технологического стека для эффективного оказания онлайн-услуг в режиме 24/7/365

Оргкомитет: +7 (495) 229-8502, 2025@mobifinance.ru, www.mobifinance.ru

Раздолжник платежом красен

Более миллиона граждан РФ уже воспользовались правом на банкротство, и в значительной степени это «заслуга» раздолжников, которые потирают руки в ожидании «второй волны»



Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»



По данным Статистического бюллетеня Федресурса за 2024 год, рост числа банкротств составил около 24%.

Владимир Шикин, заместитель директора по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ), рассказал на конференции DOLG TALK 2025, что в бюро делят банкротов-физлиц на три типа:

- люди, для решения проблем которых и были приняты поправки в 127-ФЗ (их финансовое положение реально ухудшилось);
- мошенники, которые оформляли кредит с намерением его не выплачивать, получив выгоду от банкротства;
- смешанный тип: «когда человек попадает в лапы раздолжников (антиколлекторов), которые советуют ему добрать долгов до 1 млн рублей и подать на банкротство, что совершенно искажает структуру рынка и влияет на работу всех участников».

Процедуры взыскания для профессиональных коллекторов все усложняются. Разрешенные последней редакцией 230-ФЗ два звонка и четыре сообщения в неделю могут вовсе не дойти до должника и уж точно не окажут на гражданина давления, отмечалось в ходе конференции.

«Фактически единственным стимулом платить остается то, что при незакрытых долгах человек не может получить кредит в будущем», — утверждал Владимир Ши-

кин. В НБКИ считают, что показатель банкротств вышел на плато: «Большой динамики нет, к тому же количество банкротств — производная от выдач кредитов», которые из-за высокой ключевой ставки существенно снизились.

Ноу-хау — не повод для гордости

В Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА) уверяют, что раздолжники — уникальное социально-экономическое явление, аналогов нет нигде в мире. Но национальное ноу-хау — отнюдь не повод для гордости.

«Проблема раздолжников на рынке финансового урегулирования стоит достаточно остро: по нашим оценкам, более чем в 90% процедур банкротства граждан участвуют третьи лица», — сообщил «Б.О» Евгений Новиков, руководитель департамента финансового урегулирования — вице-президент ВТБ.

Замгенерального директора профессионального коллекторского агентства (ПКО) АБК Евгения Уткина считает: «Востребованность института потребительского банкротства высока настолько, что раздолжники создали настоящие “заводы” по предоставлению условной “помощи” в списании долгов не только перед банками и МФО, но и в сфере ЖКХ, которые активно развивают свои франшизы на всей территории РФ».

При этом зачастую, потратив деньги на их услуги, клиент не решает вопрос со своей задолженностью, предостерег Евгений Новиков. Александр Абрамов, начальник правового управления Ассоциации банков России (АБР), наблюдает, что антиколлекторы часто предоставляют неполную или искаженную информацию: умалчивают о том, что «процедура банкротства влечет ограничение в правах и иные негативные последствия; не сообщают о том, что возможность воспользоваться институтом внесудебного банкротства не является безусловной; призывают не исполнять свои обязательства, что приводит к увеличению просроченной задолженности».

В 2023 году Евгения Уткина оценивала доходы раздолжников в 50 млрд рублей, а их доход с одного должника — в 15–300 тыс. рублей. Тогда спикер так комментировала озвученную статистику: «Это та сумма, которую мы можем получать от должников в случае, если будем правильно проводить работу». Сегодня эксперты считают, что средний чек антиколлекторов — около 200 тыс. рублей, а объем рынка в 2024 году превысил 70 млрд рублей.

Процедуры взыскания для профессиональных коллекторов все усложняются. Разрешенные последней редакцией 230-ФЗ два звонка и четыре сообщения в неделю могут вовсе не дойти до должника и уж точно не окажут на гражданина давления



Раздолжники играют по-крупному

Означает ли приведенная статистика, что профессиональные коллекторы не улучшили свои методы взыскания? Сами они уверяют: это не так, работа участников рынка становится все более клиентоцентричной. Но в ситуации, когда должник выведен из-под давления легальных взыскателей, действующие «в их интересах» и на грани закона антиколлекторы могут не только обещать клиентам что угодно, но и применять практически любые методы.

Денис Кузнецов, директор дивизиона «Розничное взыскание и урегулирование» СберБанка, наблюдает: «заемщикам рекомендуют избегать взаимодействия с кредиторами, уверяют, что у кредиторов нет подходящих инструментов помощи клиентам».

Предложение «добрать» долгов до 1 млн рублей закрывает для гражданина возможность оформить внесудебное банкротство через МФЦ, зато дает раздолжникам про-

стор для действия. Затем, пользуясь правом, предоставленным 230-ФЗ, антиколлекторы «представляют интересы» должника при переговорах с держателями обязательств, иногда оказывая на них давление: пишут жалобы регуляторам и даже судятся, пытаются доказать нанесенный гражданину моральный вред. Естественно, антиколлекторы не торопятся, что позволяет им увеличить стоимость услуг, а тем временем долги гражданина растут. В договоре часто прописано только оказание консультационных услуг, а также отсутствие ответственности со стороны исполнителя, так что взыскать с них деньги крайне сложно. Некоторые раздолжники перекупают у должника обязательства, чтобы затем, уже в качестве кредиторов, обратиться в суд и наложить взыскание на имущество.

Телевизор «на службе» у антиколлекторов

По словам Дениса Кузнецова, раздолжники «активно зазывают клиентов обещаниями избавиться от долгов, решить все проблемы с кредиторами, исправить кредитную историю, удалить информацию о должниках из всех баз кредиторов». «Ежеквартально мы фиксируем свыше 600 тыс. новых объявлений. Только за 2024 год их количество выросло на треть», — рассказал редакции представитель Сбера. Опираясь на эти цифры и общение с клиентами, он вывел прямую зависимость между активностью раздолжников и количеством личных банкротств.

Евгений Новиков отметил: «В рекламных кампаниях используются фразы: “спишите долги законно”, “избавьтесь от долгов” и даже “государственная программа списания долгов”. И что важно, чаще всего не клиент обращается к раздолжникам, а раздолжники приходят к нему с “заманчивым” предложением».

Методы, которыми они пытаются добраться до должников, совершенствуются. Для продвижения агрессивной рекламы антиколлекторы сейчас используют не только интернет, объявления и обзвоны, но и телеканалы. А в феврале 2025-го на трех ведущих маркетплейсах появились «антикредитные карты» одной из таких компаний стоимостью 60 тыс. рублей, по которым, заплатив от 57 тыс. рублей, якобы можно полностью избавиться от долга до 10 млн (когда про это написали медиа, «продукт» оттуда удалили).

В НАПКА уверены: причина того, что люди склонны верить рекламе и пустым обещаниям авантюристов и мошенников, загоняющих их еще глубже в долговую кабалу, кроется в низком уровне финансовой грамотности.

Методы, которыми пытаются добраться до должников, совершенствуются. Для продвижения агрессивной рекламы антиколлекторы сейчас используют не только интернет, объявления и обзвоны, но и телеканалы. А в феврале 2025-го на трех ведущих маркетплейсах появились «антикредитные карты» одной из таких компаний стоимостью 60 тыс. рублей, по которым, заплатив от 57 тыс. рублей, якобы можно полностью избавиться от долга до 10 млн

О том, что проблема стоит остро и требует решения, свидетельствует тот факт, что на нее обратил внимание законодатель, полагает Александр Абрамов. Евгения Уткина считает, что к этому привел «рост спроса на услуги раздолжников, подтверждаемый данными по выручке компаний первого выбора и количеством рекламы по списанию долгов на федеральных каналах в регионах в прайм-тайм».

Законопроект № 721174-8 «О внесении изменений в Федеральный закон “О рекламе” (в части рекламы услуг, связанных с банкротством граждан)» был принят в первом чтении в январе. Дальнейшего движения пока не видно.

Банкротство «с препятствиями»

Но Евгения Уткина намекает также на некие законодательные инициативы, «направленные на обеспечение добросовестного поведения самих должников».

Судя по публикациям в российских медиа, обсуждается формат, при котором должник не сможет по собственному желанию объявить себя несостоятельным. Вначале он будет обязан обратиться к кредитору за реструктуризацией задолженности, раскрыть причины банкротства и объяснить, на что потрачена ссуда. А банкротство он сможет объявить, если действительно не в состоянии расплатиться.

Пока «закручивание гаек» находится в стадии обсуждения, доцент Финансового университета при Правительстве РФ **Юрий Швец** дает совет добросовестным гражданам, оказавшимся в сложной финансовой ситуации и желающим воспользоваться юридической помощью. Чтобы отличить профессионального юриста от мошенника, должнику следует обратить внимание на следующее:

- членство в реестре Минюста (проверка на fedsfm.ru);
- открытые судебные решения (сайты sudact.ru, kad.arbitr.ru);
- прозрачный договор (отсутствие скрытых комиссий);
- реальные отзывы — не только на сайте, но и на платформах «Яндекс», «Отзовик» и др.

Судя по словам **Максима Богомолова**, гендиректора ПКО «Агентство судебного взыскания», антиколлекторы вовсе не намерены сдавать позиции. «Недавно общался с одним раздолжником. Его логика: мы гражданина обанкротили, через пять лет снова обанкротим», — рассказал он в ходе конференции. И поинтересовался у представителя НБКИ: правда ли банкротам повторно выдают кредиты? Владимир Шикин подтвердил: не часто, но в бюро видят случаи, когда человек идет на второе банкротство. **Б.О**

Помощь вместо требований

Как изменилась работа выездного специалиста по урегулированию задолженности

Текст

ЕВГЕНИЙ НОВИКОВ,

РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ФИНАНСОВОГО
УРЕГУЛИРОВАНИЯ — ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ВТБ

Выездные специалисты по урегулированию задолженности долгое время ассоциировались с недобросовестными коллекторами, которые использовали сомнительные приемы при взаимодействии с заемщиками: психологическое давление, запугивание и угрозы. С 2013 года государство регулярно вводило различные ограничения, жестко регламентировав их деятельность. Негатив в СМИ утих, косвенно указывая на исчезновение недобросовестных компаний, всерьез навредивших репутации рынка финансового урегулирования.

В ВТБ выездная работа с просроченной задолженностью в большей степени ведется силами собственных сотрудников — в нашем штате более 1,5 тыс. специалистов, обслуживающих в месяц почти 300 тыс. клиентов.

Чтобы избавиться от неприятных ассоциаций у клиентов, мы внедрили новые технологии и обновили подход: полностью изменили идеологию работы и нейминг — перестали «взыскивать», начали разбираться в каждой отдельной ситуации и предлагать клиентам индивидуальные варианты решения финансовых трудностей. Это стало возможным благодаря внедрению скоринговой ИИ-модели — она анализирует более 1 тыс. параметров финансового поведения клиента и при возникновении просрочки проактивно подбирает оптимальный инструмент урегулирования.

Искусственный интеллект взял на себя всю рутинную работу, а наши «полевые» сотрудники расширили свой функционал. В частности, выездные специалисты стали предлагать помощь с трудоустройством заемщикам, которые испытывали финансовые трудности именно из-за потери работы. Более 30% клиентов, которым предлагался этот инструмент, соглашались на помощь банка, и каждый второй из них начинал платить

после трудоустройства. Кроме того, у выездного сотрудника появилась опция предлагать индивидуальные условия урегулирования тем заемщикам, которым не подходили стандартные программы.

Многие из сотрудников работают в небольших городах, клиенты их знают лично и обращаются за помощью в финансовых вопросах, рекомендуют банк своим друзьям и родственникам. Так у нас появилась еще одна функция — консультирование клиентов по продуктам ВТБ. С помощью такого канала в прошлом году сотрудники привлекли более 40 тыс. клиентов на пенсионное обслуживание в ВТБ.

Одна из причин появления задолженности — низкий уровень финансовой грамотности. Среди наших клиентов есть люди, которые берут кредиты под влиянием мошенников и потом не могут справиться с кредитными обязательствами. Для минимизации таких случаев сотрудники выездного урегулирования стали проводить консультации по актуальным видам мошенничества, противодействию им и мерам безопасности в сфере финансов.

Опыт выездных сотрудников и обратная связь от клиентов помогли нам в создании принципиально новых сервисов. Например, мы первыми на рынке стали дистанционно консультировать наследников. После ухода из жизни близкого человека родственники, как правило, находятся в растерянности и не знают, как действовать с полученным имуществом, банковскими продуктами, как оформлять документы. Наши сотрудники стали им помогать. Мы подсчитали, что благодаря этому сервису каждый наследник экономит в среднем 15 часов, которые мог бы потратить на ожидание в различных инстанциях.

Работу выездных сотрудников высоко ценят и сами заемщики, публикуя позитивные отзывы на финансовых форумах, и профессиональное сообщество — в прошлом году наш сотрудник завоевал третье место в номинации «Профессионал клиентского сервиса» в одной из престижных премий в сфере клиентского опыта. Мы также вовлекаем в проект по развитию финансовой культуры ребят из детских социальных учреждений: выступая в роли волонтеров, сотрудники развивают эмпатию, учатся не только «получать», но и «отдавать» ценное людям.

BO



Урегулирование ВМЕСТО ВЗЫСКАНИЯ

Сегодня советы раздолжников куда опаснее действий профессиональных коллекторов, уверяют участники финансового рынка, а статистика подтверждает их заявления



Текст
ЕКАТЕРИНА КАЗ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»



о данным Статистического бюллетеня Федресурса, количество возбужденных дел о судебном банкротстве граждан в 2024 году возросло на 53% относительно 2021 года. В 89% случаев проводилась реализация имущества должника. Количество обращений о внесудебном банкротстве за тот же период увеличилось на 85%, — сообщил начальник правового управления Ассоциации банков России (АБР) **Александр Абрамов**. — В 96,7% случаев инициаторами банкротства выступали сами граждане, и лишь в 2,9% и 0,5% случаев — конкурсные кредиторы и ФНС России соответственно.

В 90% процедур банкротства граждан участвуют третьи лица — так называемые компании-раздолжники, видит по практике **Евгений Новиков**, руководитель департамента финансового урегулирования — вице-президент ВТБ.

Непрошедшие страхи из прошлого

Выходит, что подача на банкротство через суд, к чему обычно подталкивают граждан антиколлекторы, предлагая «добрать» долгов до 1 млн рублей, в девяти из десяти случаев приводит именно к тому, чего люди пытаются избежать, — лишению собственности.

А зачем нужен «костыль» в виде вовсе не бесплатной «помощи» раздолжника при подаче заявления в МФЦ, пока сумма долга не достигла полумиллиона, непонятно вовсе. Возможно, причина в «черных коллекторах», которые десятилетиями терроризировали должников. Да и некоторые профессионалы рынка не брезговали пользоваться лазейками профильного законодательства.

Лидеры банковского рынка заверили «Б.О.», что бояться клиентам нечего.

Денис Кузнецов, директор дивизиона «Розничное взыскание и урегулирование» СберБанка говорит: когда возникает развилка — обсудить проблему с кредитором или попытаться решить ее собственными силами и обходными путями, эффективнее не доводить ситуацию до кризи-

са и сразу обратиться к кредитору, чтобы вместе разработать план восстановления финансового положения, применяя инструменты снижения ежемесячного платежа, отсрочки или кредитных каникул. Вместо этого человек закрывается, перестает отвечать на предложения об урегулировании задолженности, поверив раздолжникам, обещающим законно списать долги и даже вымарать «компромат» из кредитного досье в БКИ. По данным Сбера, 82% заемщиков знают про раздолжников, часть одобряют их деятельность, сообщил спикер.

Евгений Новиков рассказал, что модели на основе ИИ позволяют ВТБ проактивно предлагать индивидуальные варианты урегулирования при возникновении небольшой просрочки. «Мы помогаем вернуться в привычный график платежей — в 2024 году таких клиентов у ВТБ было более 1,6 млн. Эффективность урегулирования составила 96%, — проинформировал спикер. — Кроме того, мы предлагаем клиенту решать жизненные проблемы, ставшие причиной возникновения финансовых трудностей. Есть отдельный сервис помощи в поиске источника дохода. Также мы в партнерстве с другими участниками финансового рынка реализуем проект комплексного урегулирования, когда клиент одного банка без банкротства может решить проблему с просроченной задолженностью, имея кредиты в нескольких».

В Сбере тоже в режиме диалога готовы выработать для клиента предложение по урегулированию задолженности и дополнительной помощи, которое поможет именно ему: реструктуризация; кредитные каникулы; комплексное урегулирование для тех, у кого кредиты в разных банках, МФО, коллекторских агентствах; оказать помощь с трудоустройством, получением новой профессии; помощь в наследственных делах и др. «Выход есть, нужно только начать действовать, а не избегать проблем и не перекладывать ответственность за их решение на консультантов», — убежден Денис Кузнецов.

Клиентоцентричный коллекшн — не миф?

У топовых банков есть финансовые и технические возможности, которых нет у участников рынка поменьше, может рассуждать должник.

«Кредитные организации уже много лет руководствуются принципом клиентоцентричности, — прокомментировал особенности рынка Александр Абрамов. Эксперт АБР уверен, что собственные программы банков, направленные на восстановление платежеспособности клиентов, «как правило, более гибкие и вариативные», чем законодательно установленные механизмы реструктуризации.

А насколько дружелюбны и предсказуемы сегодня профессиональные коллекторские агентства? Все кредиторы в последнее время предлагают выгодные условия реструктуризации долгов, комплексного урегулирования, уверяют в Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА).

Коллекторские организации:

- помимо прощения процентов и штрафов предлагают списание значительной части основного долга;
- в ряде исключительных случаев (чрезвычайная ситуация, тяжкая болезнь, влекущая утрату трудоспособности, и т.д.) это прощение доходит до 100%. По инициативе НАПКА такие стопроцентные прощения коснулись, например, жертв террористической атаки в «Крокус Сити Холле».

То есть человек может и полностью освободиться от обязательств, не получая взамен статуса банкрота, накладываемого на него и его будущую жизнь серьезные ограничения, уверяют в коллекторской ассоциации.

Недремлющее око контролера

Где здесь правда, а где — самореклама, оценили для «Б.О» независимые исследователи. Доцент кафедры экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ **Дмитрий Морковкин** определяет новые стратегии работы с должниками как «переход от давления к реструктуризации». Он согласен с тем, что и банки, и коллекторы постепенно отходят от агрессивных методов, переходя на другие инструменты:

- цифровые платформы (чаты, автоматические напоминания);
- реструктуризацию через госпрограммы (например, «Кредитные каникулы» в 2024 году охватили 320 тыс. заемщиков);
- продажу долгов с дисконтом (в 2024 году МФО уступили коллекторам 45% портфелей против 60% в 2020-м).

Его коллега по университету и кафедре доцент **Юрий Швец** считает: хотя механизмы защиты должников постепенно укрепляются, «проблема взаимодействия с коллекторами остается острой, и без системных изменений (например, введения госреестра проблемных заемщиков) конфликты будут множиться».

Наведению на рынке порядка способствуют законодатели и регуляторы. В частности, то, что его участники теперь кооперируются ради помощи попавшему в беду клиенту, — итог утвержденного Банком России рекомендательного стандарта комплексного урегулирования. В НАПКА уверяют, что рекомендациям добровольно следуют все больше профессиональных кредиторов.

Сыграло свою роль и распространение жесткого надзора ФССП России на всех взыскателей долгов: банки, МФО, страховщиков. «Благодаря принятым мерам общение уже не является для клиента опасным, стрессовым или травмирующим психику, как это зачастую было еще совсем недавно», — заверили в НАПКА.

Евгения Уткина, заместитель генерального директора коллекторского агентства АБК, отметила и роль в процессе нормализации рынка объединений профессиональных кредиторов. Их усилия в том числе формируют практику борьбы с раздолжниками — «как на добанкротной стадии через широкую палитру инструментов комплексного урегулирования, так и в процедурах банкротства», считает она.

Б.О

В А Н К

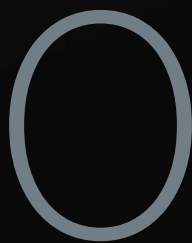
Р У Р Т

Неплательщики «в законе»

Коллекторский рынок в поиске вариантов выхода из новых трудностей становится более клиентоцентричным, но и взыскивать долги все сложнее



Текст
ЕКАТЕРИНА КАЗ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»



особенно «травматичным» стал для коллекторов 2024 год. Этому способствовали как ряд законодательных новаций, так и развитие практики личного банкротства физлиц, что привело к радикальным переменам в работе

профессиональных участников и новым трендам на рынке.

Ангелы-хранители из ФССП

Именно так порекомендовал воспринимать деятельность нового регулятора начальник управления цессий банка «Русский Стандарт» Владислав Казаченко. С 2024 года реестр Федеральной службы судебных приставов (ФССП) участников профессиональной коллекторской деятельности пополнился банками и МФО, которые самостоятельно занимаются взысканием просроченных долгов:

решение было принято, поскольку жалоб на них поступало больше, чем на профессиональные коллекторские организации (ПКО).

Внеплановые проверки ФССП на соблюдение 230-ФЗ очень отличаются от привычных методов Банка России тем, что проходят децентрализованно, а информацию надо предоставить немедленно, рассказал Владислав Казаченко, приглашенный на конференцию DOLG TALK 2025 «поделиться опытом выживания».

Приставы «постучались» одновременно во все региональные представительства, при начале проверки были базовые требования, но затем появлялись все новые и новые — «в моменте — до 350», сообщил он. «Спектр данных огромный: кредитные досье, записи переговоров, истории коммуникации на большом объеме клиентов — более 100 тыс. А в случае их неисполнения — проблемы «административного и прочего характера». Процедура, судя по сайту ФССП, будет обязательной. «Понадобилась быстрая дополнительная автоматизация деятельности рабочей группы, но даже при этом выполнить все на 100% в срок не получилось», — сообщил Владислав Казаченко.

Основатель Аукциона кредитных портфелей DEBTPRICE Владимир Вербицкий считает трендами рынка «увеличение затрат и усложнение процедур», в том числе из-за расширяющегося списка ограничений для коллекторов по взаимодействию с должниками.

Долги растут, банкротства тоже

Владимир Шикин, заместитель директора по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ), фиксирует «печальный» тренд — рост числа банкротств среди физлиц. Показатель уже превысил 1 млн, в четвертом квартале 2024 года зафиксирован максимум — 144,3 тыс. банкротств. Он отметил: «Государство существенно сокращает возможности взыскателей, а соответ-

ственно и стимулы у гражданина-должника выплачивать долги».

Владимир Шикин оценил долговой рынок как «большой»: суммарная задолженность по проблемным долгам физлиц в базе бюро — 2,3 трлн рублей, или более 22 млн кредитных договоров. Клиентская база коллекторов — более 7 млн человек, что отражает высокую концентрацию в расчете на одного должника: в среднем более трех договоров, но встречаются и кейсы, где их более 10, взыскивать такие долги сложно.

В количественном отношении среди проблемных долгов 46,88% — займы в МФО. Из необеспеченных банковских 29,46% — потребкредиты, 22,32% — кредитные карты, в финансовом выражении они совокупно дают 53%. На ипотеку и автокредиты приходится 0,45 и 0,89% соответственно. Работа с должниками с тех пор, как в прошлом году были повышены судебные пошлины, для коллекторов экономически нецелесообразна, и это гиперпроблема для рынка, убежден Владимир Шикин.

Скоринг-ловушка для коллекторов

По мнению экспертов, рост числа банкротств объясняется в том числе слишком легкомысленным отношением людей к объявлению себя несостоятельными, которое формируется усилиями раздолжников.

Владимир Вербицкий добавил: по устоявшейся практике в договор цессии включается пояснение, что при выявлении в течение оговоренного периода (варьируется от трех до шести месяцев) долгов мошенников, состоявшихся банкротств, подавших заявку на банкротство, а также умерших они подлежат обратному выкупу или замене.

Уступка просуженных портфелей на стадиях просрочки в 1,5 и даже 5 тыс. дней из стандартной рыночной процедуры превратилась в экзотику, особенно для портфелей МФО, сообщил Владимир Вербицкий. Из хороших новостей: после полугода адаптации в марте 2025-го цены на портфели МФО снова стали «отрастать». По топовым он ожидает «возврата к прежним уровням 2024 года минус 2–2,5%».

Поймай должника, если сможешь

С февраля 2025 года изменились требования в части получения электронной исполнительной надписи нотариуса (ЭИНН) — альтернативы судебным решениям, которую все чаще используют при взыскании небольших сумм. Раньше заявку из базы Федеральной нотариальной палаты (ФНП) мог исполнить любой нотариус, теперь же — только в регионе проживания должника.

Евгений Новиков, руководитель департамента финансового урегулирования — вице-президент ВТБ, перечислил «Б.О» плюсы от использования ЭИНН:

- снизилась нагрузка на судебную систему;
- кредиторы быстрее получают документы для взыскания долгов;
- клиенты возвращают меньшую сумму: при такой системе не начисляются пени, нотариальный сбор ниже, а быстрое получение документа кредитором снижает общую сумму начисленных процентов.

Член комиссии ФНП по информационным технологиям нотариус **Рафик Сафин** видит, что с 2020 года, когда инструмент стал доступен, существенно увеличивается поток обращений и что «за четыре месяца 2025 года ПКО выдано 3277 ЭИНН, отказано 1396 раз, то есть 39% отказов». Причина — в том, что наработана и практика нотариусов, и судебная практика — должник имеет право обратиться в суд в течение 10 дней после того, как узнал о взыскании.

Доцент кафедры экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ **Дмитрий Морковкин** рассказал «Б.О», что каждый пятый должник оспаривает эти решения через суд, утверждая, что не получал уведомлений, а Верховный суд РФ в 2024 году признал 17% исполнительных надписей недействительными из-за нарушений процедуры.

Рафик Сафин посоветовал взыскателям правильно готовить документы: никаких фотографий; обязательное подтверждение простой электронной подписи клиента на документе. Самое большое количество отказов — из-за проблем с уведомлением должников. Нотариусы тщательно проверяют факт направления требования по всем имеющимся адресам, важно чтобы требование поступило в почтовый территориальный орган и пролежало там определенное количество дней.

Изучают они и действия физлица по банкротству; оспаривание гражданином кредитного договора в любом суде любого региона, сообщил Рафик Сафин. Обязательный отказ придет по факту смерти должника. Представитель нотариата также отметил, что, «хотя закон един для всех в РФ, нужно понимать практику в конкретном регионе — и нотариальную, и судебную, обобщения можно найти на судебных ресурсах».

Миграция в сторону бизнеса

Владимир Вербицкий сообщил, что часть судов до сих пор не подключена к государственной автоматизированной системе — ГАС РФ «Правосудие», часть судей требуют присваивать сообщениям названия, что невозможно: они формируются автоматически. Это не позволяет полноценно использовать систему.

Он наблюдает, как некоторые ПКО начинают «осторожно щупать» взыскание долгов по дебиторке в бизнесе, и предупредил, что из года в год растет количество запросов к DEBTPRICE от правоохранительных органов, прокуратуры и ФНС. «Все они активно интересуются тем, как происходила сделка, особенно когда клиенты крупные, а уступки по сделкам повторяются регулярно. Их проверяют на предмет трансфера средств. Наличие торгов позволяет эти риски закрывать», — рассказал Владимир Вербицкий. — Суды в 2024 году начали привлекать торговую площадку в качестве третьей стороны при банкротстве компании после продажи долга. Конкурсные управляющие пытаются проданные активы и сделки оспорить, признать цены нерыночными из-за дисконтов». Владимир Вербицкий сообщил, что в качестве аргументов в суде представители DEBTPRICE используют не только обстоятельства продажи, но даже экономический анализ: цены, ставки, спрос на рынке, был ли на момент сделки рынок покупателя или продавца. Он уверен, что наличие протокола торгов и их конкурентности — единственный защитный механизм в суде для признания цены рыночной.

Биометрия налицо

Сегодня до 40% клиентов банков доверяют финансистам в области использования биоэквайринга. До конца года половина всех платежных терминалов ТСП будут принимать биометрию. Однако есть сложности



Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Медиапроект «Банковское обозрение» 24 апреля 2025 года в Москве провел практическую конференцию «FuturePay_2025: Биоэквайринг», собравшую около 100 экспертов.

На мероприятии состоялся открытый диалог поставщиков и потребителей биометрических сервисов, получивших возможность в рамках двух специализированных сессий показать «товар лицом» одним, а вторым — предложить новый функционал. И тех, и других объединило желание продолжить работу над повышением проникновения биометрических технологий, поскольку уже получены ощутимые финансовые результаты.

Любое лицо — любой терминал

Первую сессию «Биоэквайринг — регулирование и перспективы рынка» модерировал **Алексей Войлуков**, МВА-профессор бизнес-практики по цифровым финансам Президентской академии. Его задачей было вместе с гостями обсудить регуляторные и технологический ландшафты перед масштабированием биометрических сервисов на всю страну, минимизировав при этом риск утечек данных, а также преодолеть недоверие клиентов.

В качестве спикеров в президиуме собрались **Максим Крукелис**, заместитель генерального директора НСПК; **Олег Евсеев**, директор дивизиона «Биометрия» Сбера; **Владислав Святик**, заместитель генерального директора компании ЦБТ; **Алексей Киричек**, руководитель департамента развития эквайринга и платежных сервисов Альфа-Банка; **Тимур Шаповалов**, программный директор управления технологической стратегии и координации ДЗО банка ВТБ, а также **Алексей Бакланов**, вице-президент, руководитель экосистемной безопасности Т-Банка.



Этот материал на сайте bosfera.ru



Фото: Надежда Дьякова / «Б.О.»



Алексей Войлуков (РАНХиГС)

Фото: Надежда Дьякова / «Б.О.»



Владислав Святник (ЦБТ)

фото: Надежда Дьякова / «Б.О.»



Алексей Киричек (Альфа-Банк)

фото: Надежда Дьякова / «Б.О.»



Максим Крукелис (НСПК)

фото: Надежда Дьякова / «Б.О.»



Алексей Бакланов (Т-Банк)

фото: Надежда Дьякова / «Б.О.»

О том, с чего все начиналось, напомнил представитель регулятора в этой сфере Владислав Святник: «572-ФЗ «Об осуществлении идентификации и (или) аутентификации физических лиц с использованием биометрических ПДн, принятый 29.12.2022, открыл биоэквairингу на базе ЕБС широкую дорогу в жизнь». Важнейшей особенностью закона стало сочетание трех факторов, которые делают применение биометрии исключительно добровольным и не заставляют никого ее сдавать против своей воли. Кроме того, появилась возможность управлять своей биометрией. Это, во-первых. Во-вторых, государство гарантирует безопасность, поскольку собранные данные не покидают периметр ГИС ЕБС, а все остальные участники экосистемы получают только векторы (аналог токенов для карт). Наконец, обеспечено подтверждение личности при получении услуг (не только финансовых).

В ГИС ЕБС сегодня хранится более 3 млн образцов, полученных в результате самостоятельной регистрации пользователей. Еще 78 млн образцов получили из коммерческих биометрических систем в рамках импорта по 572-ФЗ. Пользователям доступны 16 сервисов, включая оплату покупок и проезда, получение услуг без паспорта и даже дистанционное открытие бизнеса. Зарегистрировать биометрию можно очно в 12 тыс. отделений банков по всей России или онлайн — в приложении «Госуслуги Биометрия».

Уже существуют два реализованных проекта биоэквairинга на платформе НСПК и коммерческой биометрической системе (КБС) Сбера. До конца года эти организации планируют произвести интеграцию своих систем, чтобы приблизиться к принципу, давно реализованному в карточном бизнесе: «Любое лицо — любой терминал». ВТБ также входит в число пионеров, но свою платформу он изначально реализовал в тесном сотрудничестве с НСПК.

Настоящий прорыв в использовании биометрии был совершен, когда усилиями Сбера в стране появилось порядка 1 млн установленных биометрических терминалов, не требующих использования инфракрасных камер для осуществления проверки на liveness, что удешевило устройства до 10 тыс. рублей и сделало их доступными для всех. До конца 2025 года в работе должно быть уже около 2 млн терминалов из всего объема, оцениваемого в 4 млн устройств.

Начиная с 2024 года с применением этой технологии было совершено более 67 млн покупок. Кроме того, пять метрополитенов страны уже принимают «лицо к оплате», остальные два будут подключены к началу 2026 года.

Что с технологической точки зрения мешает развитию? По мнению Алексея Киричека, не хватает единого стандарта в области биометрии, как это было при внедрении NFC. Настораживают эксперта и сроки аккредитации КБС в ФСБ, составляющие более года и требующие немалых финансовых затрат.

Максим Крукелис напомнил в этой связи о возможностях для эмитентов упрощенного порядка входа в экосистему, правда, для эквайеров общение с ФСБ все равно необходимо в силу применения криптографии по ГОСТ в терминалах. Есть возможность провести интеграцию сервисов и на уровне ПО для ДБО.

Алексей Бакланов коснулся темы ИБ: «Пока вероятность реализации сценариев из модели угроз, скорее, гипотетическая. Однако по мере того, как будут устраняться «дыры» в классических платежных инструментах,

мошенники появятся и здесь. Сегодня в области биометрии нам доверяют 40% наших клиентов. Необходимо как можно раньше предпринять усилия с тем, чтобы этот показатель только рос».

О чем говорят кейсы?

Вторая сессия была озаглавлена «Биоэквайринг на практике — технологии и успешные кейсы». Ее модератором выступил **Алексей Маслов**, сопредседатель Комитета по платежным системам Ассоциации банков России, который предложил обсудить накопленный практический опыт, а также разобрать успешные кейсы биоэквайринга в ретейле и банковской сфере.

В дискуссии приняли участие **Вадим Изотов**, начальник управления разработки и сопровождения специальных электронных продуктов департамента транзакционного бизнеса — старший вице-президент ВТБ; **Петр Асратян**, CIO ГК Simple; **Станислав Поддубровский**, директор центра платежного бизнеса сети «М.Видео-Эльдорадо»; **Олег Новиков**, генеральный директор компании OVISION, а также **Михаил Зубакин**, директор департамента платежных систем компании Right line.

Представители бизнеса привели немало доводов за использование биоэквайринга в торговых сетях. Причем максимальную пользу Петр Асратян увидел не столько в платежных сервисах, сколько в возможности автоматического определения возраста покупателя, что крайне важно при продаже алкоголя, а также в real-time-аутентификации посетителей винотек уже на входе в них. При интеграции биоэкваринга с программами лояльности можно добиться персонального подхода к клиенту.

Станислав Поддубровский рассказал о многомиллионных доходах торговой сети от взаимодействия со своим эквайером и эмитентом — банком ВТБ при тестовом запуске биосервисов, включая управление программами лояльности и кешбэком, а также настройку систем скидок по оплате услуг банка и управление комиссиями вплоть до уровня тарифов по СБП. Сеть заинтересована в масштабировании биоэквайринга и на карточные платежные инструменты. В НСПК заверили, что такая работа ведется.

Что касается вендоров, то Олег Новиков рассказал об опыте совместной работы OVISION как вендора систем распознавания образов и речи с производителем «железа», в том числе биометрических терминалов, компанией iSTAPEL. Одним из главных преимуществ на рынке спикер назвал то, что компания является владельцем аккредитованной КБС OVISION, что обеспечивает быстрый старт работы с биометрией в самых разных организациях.

Михаил Зубакин, в свою очередь, прокомментировал опасения Алексея Киричека о длительности и сложности построения собственной КБС: «Наша компания позволяет существенно сократить этот путь и предлагает готовое решение, которое можно развернуть в банке и быстро запустить биоэквайринг. Мало того, мы считаем себя экспертами в области интеграции различных систем в банке, чтобы «био» заработало».

Б.О



Алексей Маслов (АБР)

Фото: Надежда Дьякова / «Б.О»



Вадим Изотов (ВТБ), Олег Новиков (OVISION), Михаил Зубакин (Right line)

Фото: Надежда Дьякова / «Б.О»



Петр Асратян (ГК Simple)

Фото: Надежда Дьякова / «Б.О»



Станислав Поддубровский («М.Видео-Эльдорадо»)

Фото: Надежда Дьякова / «Б.О»

Официальные партнеры

iSTAPEL



Right line

Финтех-тренды крупными мазками

Тренды финтех-рынка в 2025 году демонстрируют стремление к созданию более удобных, безопасных и технологичных решений для повседневных финансовых операций пользователей

Текст

ИВАН БЕЛОРЫБКИН,
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР RIGHT LINE

Фото: Right Line



Сегодня технологии шаг за шагом меняют наше представление о деньгах, делая их не только более доступными, но и интегрированными в повседневную жизнь. Новые подходы к платежам и управлению финансами становятся неотъемлемой частью глобальной цифровой трансформации, затрагивая как макроуровень — работу центральных банков и международные расчеты, так и микроуровень — ежедневные привычки простых потребителей. Среди текущих трендов на финтех-рынке ярко выделяются два направления, которые активно развиваются.

Время цифровых валют

Тренд на цифровизацию экономики и геополитические факторы привели к росту заинтересованности в CBDC в последние пять лет. На сегодняшний день более 130 стран вовлечены в реализацию программ CBDC. Этапы проекта при этом могут значительно различаться. Так, Китай и Индия анонсировали этап масштабирования, Россия, ОАЭ и Иран на данный момент проводят пилотный проект, Бразилия и ЮАР — на стадии прототипа. Информация от Банка России об очередном расширении числа участников ожидается этой осенью. При этом акцент делается на безопасность межбанковских операций и соответствие законодательству.

В последних регуляторных изменениях значительное внимание уделено ПОД/ФТ, причем проверки проводятся как на стороне банка — участника проекта, так и на стороне Центрального банка. Системность, с которой прорабатывается каждый новый этап, подчеркивает последовательное движение к ключевым целям

развития цифровой валюты: значительную степень проникновения в национальную экономику и широкое использование CBDC как полноценной третьей формы национальной валюты. А с учетом мировых трендов широкое развитие трансграничных переводов в цифровой валюте кажется все более вероятным.

Биометрия в финансах

Еще одним важным трендом финтех-сферы в 2025-м году стал биоэквайринг. Развитие данной технологии — это ответ на быстрорастущий спрос общества на более удобные и безопасные способы оплаты. Биоэквайринг уверенно выходит за рамки экспериментов и начинает формироваться как важный элемент цифровой экономики. Уже сегодня мы видим, как крупные российские города, такие, например, как Казань, успешно внедряют биометрические платежи в метро, где множество пассажиров экономят время благодаря простому сканированию лица. При этом ключевыми драйверами роста популярности биоэквайринга становятся не только его удобство, но и надежность: биометрические данные довольно сложно подделать, что существенно снижает риски мошенничества.

Однако массовое распространение технологии биоэквайринга требует решения ряда сложных задач, таких как обеспечение высокого уровня защиты персональных данных, модернизация существующей терминальной инфраструктуры и разработка универсальных стандартов для работы с биометрией. Российские крупные банки, такие как Сбер, ВТБ и Альфа-Банк, уже внедрили биоэквайринг. В будущем эта технология может стать неотъемлемой частью не только финансовой системы, но и других сфер жизни — от аренды автомобилей до доступа в офисы и даже целые жилые комплексы.

БО

реклама



Честное биометрическое

К 2025 году все больше россиян готовы регистрировать биометрические данные для простого и быстрого доступа к банковскому обслуживанию

Текст

ЕВГЕНИЙ ЕРМОЛЕНКО,
ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА ЦЕНТРА
БИОМЕТРИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

В последнее время все чаще говорят об использовании биометрических технологий как для очного обслуживания клиентов, так и для дистанционного.

Сегодня в России массовые сервисы с использованием биометрии могут быть реализованы только с помощью Единой биометрической системы (ГИС ЕБС). Центр биометрических технологий (ЦБТ) — оператор этой системы. Компания в том числе развивает каналы сбора биометрических данных — как очного, в банках, так и дистанционного, через мобильное приложение. В рамках этой работы к началу 2025 года фиксируется кратный рост регистраций в системе: уже более 3 млн граждан зарегистрировали свои биометрические данные, и более 80% из них сделали это в течение 2024 года.

Для того чтобы пользоваться массовыми высокочастотными сервисами, например оплатой покупок, достаточно зарегистрироваться в мобильном приложении «Госуслуги Биометрия», которое скачали уже более 2 млн раз.

ЦБТ совместно с коллегами из Ассоциации ФинТех и другими представителями отрасли занимается мониторингом отношения граждан России к биометрии — насколько они готовы регистрировать свои данные и получать услуги по биометрии. Результаты исследования ВЦИОМ свидетельствуют: если в 2023 году около 27% граждан положительно относились к технологии, то по итогам 2024 года о позитивном восприятии биометрии заявили уже 41% граждан. При этом число тех, кто не доверяет технологии, сокращается.



Как биометрия меняет финансовые сервисы

Какие услуги сегодня можно получить с использованием биометрических данных? На начало 2025 года реализовано 16 сервисов. Часть из них непосредственно относится к финтеху, часть — к другим отраслям.

В 2024 году ФНС России был запущен финтех-сервис «Старт бизнеса онлайн». В рамках одного окна гражданам доступны все этапы открытия собственного дела: регистрация в налоговых органах, получение усиленной квалифицированной электронной подписи и открытие банковского счета. За час можно совершить все необходимые действия, не посещая налоговую инспекцию или отделение банка.

Также в 2024 году клиентам всех банков стал доступен сервис оплаты покупок по биометрии. За этот год ЦБТ совместно с партнерами запустил сервис оплаты проезда по биометрии в метрополитенах четырех городов: Казани, Нижнего Новгорода, Самары и Екатеринбурга. До конца 2025 года планируется запустить оплату проезда по биометрии на всех станциях метро Санкт-Петербурга и Новосибирска, а также обновить терминалы в торговых-сервисных предприятиях для расширения сети приема платежей по биометрии.

Отдельно можно отметить кейс с получением SIM-карт иностранцами. С 2025 года в соответствии со вступившими в силу нормативно-правовыми актами иностранцы должны регистрироваться в ГИС ЕБС и проходить подтверждение личности по биометрии при оформлении SIM-карт. Регистрация в системе происходит в кредитных организациях, что само по себе — с учетом общего количества нерезидентов — формирует дополнительную аудиторию, которой банки могут предлагать свои сопутствующие продукты. Иностранцам гражданам, которые приходят регистрировать биометрические данные, вероятно, в дальнейшем могут понадобиться расчетный счет и иные финансовые услуги.

Кроме того, биометрию в контуре кредитной организации можно применять в сценариях антифрода. Она также может быть

использована в сценариях с нетиповыми транзакциями, при необходимости дополнительных проверок клиента или при подтверждении тех или иных действий. Например, если кредитная организация хочет установить лимиты на отдельные транзакции клиентов и дополнительно подтверждать личность при их проведении, то сделать это можно по лицу или по голосу. При очном взаимодействии с клиентом также применима биометрия — личность может быть установлена при посещении отделения банка или в банкомате.

Биометрия и безопасность

В ГИС ЕБС функционирует ряд решений для обеспечения безопасности. В первую очередь это технологии, отвечающие за обработку биометрических данных — биометрические процессоры, которые используются как на фронтальных устройствах, так и в бэке информационных систем. Они в том числе нужны для того, чтобы отличать реального человека от любой попытки обойти систему и противодействовать мошенническим действиям.

В системе используются технологии российских вендоров, которые лидируют во многих независимых рейтингах, оценивающих точность алгоритмов, например — в рейтинге национального института стандартов и технологий США (NIST). Использование этих технологий позволяет обеспечить безопасность при получении услуг с использованием биометрии.

Безопасность также обеспечивается за счет одновременного использования нескольких биометрических процессоров и нескольких модальностей в рамках получения одной услуги. Мультимодальность предполагает, что для удаленной идентификации гражданина используются одновременно изображение лица и запись голоса — в рамках одного бизнес-процесса это позволяет повысить уровень защищенности и гарантировать защищенность операций.

Б.О

Б.О

Лонгрид о коллекционных монетах

ЭВОЛЮЦИЯ МОНЕТ РОССИЙСКИХ



Данные в обмен на преференции



Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Период первоначального накопления данных государством и крупным бизнесом закончился. На повестке дня — повышение эффективности их использования в госуправлении и монетизация их бизнесом. В этом должна помочь биржа данных

«Ф»

интех созрел до того, чтобы об-суждать категорию “данные как актив”, которая может нести в себе некую материальную ценность, а также быть способной увеличивать капитализацию банка», — заявил в 2024 году в ходе Kazan Digital Week **Максим Травин**, на тот момент директор департамента

централизованного управления данными Росбанка.

Данная сессия, организованная Ассоциацией ФинТех, была призвана ответить на вопрос: «Готовы ли банкиры в промышленном масштабе внедрять ИИ-модели везде, где только можно, в условиях, когда не решены проблемы внешнего доступа к данным, их совместного анализа и обработки в целях составления

прогнозных моделей. Множество вопросов сохраняется в этой связи к процессам практического перехода к Open Data и внедрению Open API».

Практически ровно через год генеральный директор АФТ **Максим Григорьев**, открывая сессию «Технологии повышения конфиденциальности — как внедрять и как регулировать» в рамках конференции Data Fusion 2025, заявил: «Уже реализованные практические кейсы применения технологий конфиденциальных вычислений позволяют отметить, что эти технологии из фундаментальных и теоретических исследований переместились в категорию мейнстримовых».

За пару лет от слов к мейнстриму

Скорость изменений, характерная для последних лет, поражает, восхищает, а порой несколько пугает. Несколькими годами ранее предметом гордости было наличие у организации хранилища данных и нескольких ИИ-моделей, что автоматически делало банк data-driven-бизнесом. В прошлом году речь шла о переходе к Open Data и внедрении Open API, что, в свою очередь, гарантировало банку бизнес-рывок за счет монетизации данных. А прямо сейчас вопрос поставлен ребром: стране нужна одна биржа данных или несколько, поскольку технологии уже готовы? Проблемой остаются законодательные барьеры в области защиты чувствительных данных и легализация в рамках перехода к «гражданской криптографии» иных, помимо API, технологий. Дело только за биржей данных.

И вот, это случилось! На поставленный ребром вопрос о бирже **Максут Шадаев**, глава Минцифры, дал положительный ответ. Это произошло на уже упомянутой конференции Data Fusion 2025, организованной банком ВТБ. Он согласился с необходимостью создания биржи данных, но предостерег от складирования их всех в какой-то «супербазе», чем вызвал нескрываемое оживление в бизнес-кругах, способных поучаствовать в технологической гонке.

К сказанному министр добавил: «Следующий этап будет посвящен тому, что та “руда из данных”, которая уже собрана, позволит нам глобально поменять подход к аналитике. Множество вещей сегодня можно брать из “первички”, а значит, делать более качественные прогнозы и менять процессы».

Что же послужило формальной причиной этого согласия при наличии информации о том, что этой проблематикой активно занимаются и в Фонде «Сколково», и в Ассоциации больших данных (АБД), и в АФТ, и в других известных структурах, не принадлежащих миру финансов?

Человеком, который первым задал соответствующий вопрос лично министру, стал **Вадим Кулик**, заместитель президента — председателя правления банка ВТБ. Однако мотивационная часть его обращения не касалась ни повышения качества прогнозов, ни изменения государственных процессов: «В борьбе с кибермошенниками должно помочь создание в России биржи обмена данными по аналогии с той, что недавно запустили в Китае».

Аналитики склонны считать, что в ВТБ зашли сразу с козырей, которые Минцифры нечем крыть: борьба с социальной инженерией и прочими киберпреступлениями в условиях кибервойны. Банкиры уже довольно долго обмениваются чувствительными данными в пилотных проектах в рамках как



Максут Шадаев (Минцифры):

«Та “руда из данных”, которая уже собрана, позволит нам глобально поменять подход к аналитике. Множество вещей сегодня можно брать из “первички”, а значит, делать более качественные прогнозы и менять процессы»

концепции Банка России Open API (включая МВД), так и «партнерских» API, заключая между собой соглашения и предоставляя доступ к своим данным ограниченному набору партнеров по своему выбору.

Помимо технологий обмена неплохо показали себя в финансовом секторе и технологии безопасного объединения данных, например криптоанклав от МФТИ и ВТБ, фильтры Блума в НСПК, гомоморфное шифрование от финтех-компаний «ТехноСкор» и Bloomtech (резидентов «Сколково»), а также SMPC-криптопротокол в связке с VNPL-сервисами Т-Банка и Альфа-Банка. АФТ успешно использует статистические методы, основанные на федеративном обучении ИИ.

Так чего именно не хватает банкирам? Отчего такие темпы? Почему довольно неожиданно для неискушенных наблюдателей тематика бирж данных стала мейнстримом, хотя с 2026 года с учетом соответствующих требований регулятора ряд стандартов Open API станет обязательным для участников финансового рынка при условии принятия соответствующего регулирования в 2025 году?

«Прорвало»

В ходе пленарной дискуссии First Russian Data Forum в рамках Data Fusion генеральный директор АНО «Цифровая экономика» **Сергей Плуготаренко** отметил: «Бизнес начал “качать тему” данных и связи их с бизнесом довольно давно, а сейчас на “пересменке” между программами “Цифровая экономика” и “Экономика данных”, что называется, прорвало».


Вадим Кулик (ВТБ):
«В борьбе с кибермошенниками должно помочь создание в России биржи обмена данными по аналогии с той, что недавно запустили в Китае»

Хотя, по мнению спикера, в мировом масштабе начало прорыва можно отнести к 2018 году, когда весь мир разом пошел в сторону data-driven economy, а Китай взял на вооружение парадигму «Экономика данных как фактор производства». В России также был совершен в этом направлении ряд шагов. Их итогом в 2025 году был запуск программы «Экономика данных и цифровая трансформация государства», в которую было заложено множество новелл. Одна из них предполагает довести к 2030 году объем рынка ПО для обработки данных до 60 млрд рублей и более, затраты организаций на внедрение БД и ИИ составят более 850 млрд рублей.

Анна Серебряникова, президент АБД, добавила: «Большие данные и ИИ являются ключевыми драйверами экономического роста России. За последние пять лет эффект от внедрения технологий на ВВП вырос почти в девять раз — с 0,4 трлн рублей в 2019 году до 3,4 трлн рублей в 2024-м. К 2030 году мы прогнозируем потенциал в 10,6 трлн рублей, что обеспечит вклад в экономику до 10–15%. Базовый сценарий на 2024 год с прогнозом 320 млрд рублей уже выполнен».

Как указала эксперт, направление монетизации данных обеспечило 1,6 трлн рублей операционной прибыли, и виден огромный потенциал ее роста в реальном секторе экономики. Однако с точки зрения регулирования видно разнонаправленное движение: с одной стороны — ужесточение наказания за утечки ПДн, с другой стороны — не хватает стимулирования и развития, например, в области обмена данными. А такая возможность сразу даст потенциал для роста рынка данных в целом на 4-5%. Проверить правильность гипотезы можно, создав биржу синтетических данных на уровне стран БРИКС.

Основное, на что обратила внимание Анна Серебряникова: «Рынок данных, включая ИИ, растет экспоненциально, а вклад ИИ в экономический рост — 5,5% в мировом масштабе. Чтобы не отстать, а отставание по основным бенчмаркам в среднем около 80%, нам придется развивать сектор сбора и обработки данных и обогащения, а также подготовки качественных датасетов для обучения моделей, включая возможность передачи всего наработанного между отраслями, а не только внутри финансов, ретейла и телекома, которые по бенчмаркам показывают что-то около 100%. Необходимо изучать опыт США и Китая, которые сумели решить свои регуляторные проблемы в рамках всей экономики».

Что касается физических лиц, то существенно выросла их цифровая грамотность. Люди устали и не хотят отдавать свои данные, не понимая, что они получают взамен. Платформа управления согласиями в чем-то может им помочь, но к реализации главного принципа Open Data — данные в обмен на преференции — еще и близко не подошли. Без биржи данных, как это показывает иностранный опыт, здесь крайне сложно двигаться вперед.

На ЦИПР с концептами!

Позиция АБД не вызвала у Максуда Шадаева возражений. Даже призыв разработать новые инновационные методы регулирования, в частности, промышленных данных, не вызвал отрицательной реакции на его лице.

Тем не менее в вопросах регуляторики министр стал крайне осторожен, получив изрядную долю негатива от бизнеса после изменений в федеральном законодательстве в начале 2025 года, когда правительство делегировало возможность собирать дополнительные данные от бизнес-сообщества вдобавок к обязательной отчетности.

Цель начинания благая — повысить качество как самих государственных услуг, так и способов их предоставления. Однако выяснилось, что бизнес не желает предоставлять ни синтетических, ни обезличенных данных, а также не горит желанием «заморачиваться» составлением многостраничных статистических гроссбухов.

Вместе с тем в Минцифры видят положительный эффект от совместного с Банком России кейса, когда с согласия клиента можно давать сведения о нем бизнесу при предоставлении услуг, совершении проверок и т.д. В результате фиксируются десятки транзакций в день, связанных с тем, что граждане, обращаясь в банки для получения целого спектра финансовых услуг, могут санкционировать банкам передачу проверенных и качественных сведений из государственных источников, снижая затраты кредитных ор-

ганизаций. Здесь, очевидно, можно говорить о выполнении принципа «Данные в обмен на преференции», иначе никто никуда бы не обращался.

В этом году на подобных принципах планируется опробовать взаимодействие бизнеса с данными из государственных информационных систем в сфере найма: любой работодатель с согласия кандидата-соискателя должен иметь возможность проверить те данные, которые указаны в резюме. Можно подтвердить свой опыт, стаж или образование. Соискатель в таком случае должен принять запрос работодателя и разрешить ему получить подтверждающие сведения.

Понятно, что все это нельзя рассматривать в качестве биржи данных. В Минцифры осознают, что государство умеет лучше всего регулировать в жестком формате, и это вызвало недовольство бизнеса первым треком в сфере работы с обезличенными данными. Где гарантии того, что то же самое не произойдет с биржами?

Поэтому министр предложил: «Бизнес может и умеет самоорганизовываться. Биржа данных — это отличная история! Приходите к нам с готовыми концептами. На конференции «Цифровая индустрия промышленной России» (ЦИПР), которая пройдет в начале июня, я предлагаю сделать специальную профильную дискуссию по этой теме. Хочется уже от общих вещей про импортозамещение, про данные и так далее уйти в обсуждение конкретных проектов с представителями Банка России, Минэкономразвития и других заинтересованных организаций. Призыв один — лучше обсуждать конкретные проекты, чем общую регуляторную среду».

Министр предложил также подумать об этических вопросах: «Может ли бизнес, используя доступ к данным (например, о здоровье потенциального получателя кредита), учитывать это в своем скоринге? Где-то здесь находится грань между клиентоцентричностью и этикой. Вызовов много, поэтому и предметов для обсуждения тоже много».

Воодушевленный положительным ответом по поводу биржи Вадим Кулик, комментируя намек на один из банков, поднявших на шит тему клиентоцентричности, признал, что на каждого клиента ВТБ собирает и хранит по состоянию на конец 2024 года около 31,5 тыс. атрибутов. Максут Шадаев, будучи клиентом ВТБ, с удивлением поднял бровь и спросил: «Можно ли отключить для банка доступ к этим атрибутам по требованию клиента?» Ответ представителя банка был достоин того, чтобы быть высеченным на камне у входа в новоиспеченную биржу данных: «Отключить получение кредитов вы можете, а данные о себе — нет».

Понятно, что это все было сказано в шутку, но, как известно, в каждой шутке есть доля истины. А истина заключается в ответе на вопросы: что и в каком объеме государство и бизнес могут знать о гражданах? Что именно и те, и другие могут делать с этими данными? Очевидно, Минцифры хотелось бы увидеть в будущих концептах биржи ответы на эти вопросы.

Мотивация и определит контуры будущего

Теперь было бы полезно выяснить, от кого Минцифры стоит ждать концептов. Из выступления Анны Серебряниковой следует, что в числе отстающих по уровню бенчмарков от среднемировых показателей эффективности работы с данными находятся предприятия реального сектора экономики, о которых ранее было принято говорить: «Это наше всё». В их числе гиганты из областей энергетики, добывающей промышленности, нефтехимии, недвижимости и строительства — там бенчмарки порой находятся на уровне 65% и ниже.

Учитывая негативную мировую конъюнктуру и сложности, связанные с высокой ключевой ставкой внутри страны, а также с некомфортной для экспортеров динамикой обменного курса рубля, можно сказать, что претензии этой группы на свое весомое участие в новой «стройке» практически гарантированы. По данным Анны Серебряниковой, совокупный среднегодовой мировой темп роста рынка данных (CAGR) в течение следующих четырех лет составит 16%, аналитических платформ — 25%, а CAGR ИИ-платформ, включая инфраструктуру обмена данными, — 35%.



Анна Серебряникова (АБД):

«Рынок данных, включая ИИ, растет экспоненциально, а вклад ИИ в экономический рост — 5,5% в мировом масштабе. Необходимо изучать опыт США и Китая, которые сумели решить свои регуляторные проблемы в рамках всей экономики»

Тут слова главы Сбера **Германа Грефа** о том, что «данные — это новая нефть», для тех же нефтегазовых компаний звучат и как злая ирония, и как призыв к немедленным действиям.

А зачем биржа финансистам, телекомам и e-com, если у них бенчмарки и так доходят до 100%? Представители связи не раз заявляли свои претензии на новые позиции в области операторов всевозможных государственных и частных облачных платформ, например ЕБС. Видимо, с этим они приедут в Нижний Новгород на ЦИПР. А вот маркетплейсы, которым «всегда мало любых данных» и у которых хронические проблемы с рентабельностью, скорее, нуждаются в союзниках и партнерах, нежели горят желанием самим инвестировать в крупные государственно-частные партнерства. Но это пока только гипотеза.

Зато у представителей финансовой индустрии факторов мотивации немало. Многие из них были озвучены в ходе дискуссии «Нужна ли России национальная биржа данных?» на форуме Data Fusion, модератором которой выступил **Сергей Безбогов**, заместитель руководителя технологического блока — старший вице-президент банка ВТБ.

Какие же это факторы? Почему нельзя решить некоторые проблемы используя существующие Open API?

Во-первых, данные являются ключом к доверию, в частности, в сфере международной торговли, где банки и платежные системы — далеко не последние участники. В текущей геополитической ситуации поставщикам необходима цифровая прослеживаемость путей перемещения их товаров с использованием доверенных цифровых платформ по управлению данными, информация в которых агрегируется от максимально большого количества контрагентов.

Во-вторых, среда доверия нужна не только для ВЭД. Open API, к сожалению, не до конца могут ее сформировать даже внутри финансового сектора. Причина тому — архитектурные особенности системы, предполагающие наличие оператора среды открытых API. Это стало одной из причин старта упомянутого выше пилотного проекта с участием BNPL-сервисов крупных банков. Благодаря использованию SMPC-криптопротокола можно оценивать платежную нагрузку, не раскрывая и не передавая клиентские данные. Причем среду доверия создает сам криптопротокол. Если у будущей биржи в пуле ее технологий окажутся конфиденциальные криптографические вычисления, то наверняка найдутся их потребители.

В-третьих, использование новых стандартов означает доход для их создателей. В част-

ности, любой венчурный инвестор, связанный с криптографией, помнит, как в 1969 году руководство шифровальной службы Великобритании не приняло шифр RSA в качестве рабочего инструмента из-за «сложности», и он был опубликован в открытой печати только в 1983 году. А вот в 1982 году была создана компания RSA Data Security Inc, имеющая сегодня многомиллиардные обороты. Однако изобретатели шифра RSA не получили ни цента, поскольку основателями компании были совсем другие люди. Поэтому все надеются, что в России подобного казуса не случится.

В-четвертых, биржа данных является, при условии упрощенного доступа к ним стартапов и финтехов, мощным двигателем развития абсолютно новых финансовых сервисов, что невозможно внутри крупных структур.

В-пятых, финансовые институты развития, например «ДОМ.РФ», в силу закона получают от своих контрагентов массу информации, крайне полезной для развития городской инфраструктуры, привлечения малого бизнеса в помещения в новостройках и т.д. Но нет механизмов обмена имеющимися огромными массивами данных с теми, кому они реально нужны, и наоборот.

В-шестых, кибербезопасность. Добавить к сказанному Вадимом Куликом нечего. Обмен данными в этой сфере жизненно необходим.

И, наверное, самое важное — то, с чего начинался данный обзор. Биржа позволяет сделать данные реальным нематериальным активом. Для этого нужны и сама биржа, и инфраструктура вокруг нее: оценщики, страховщики, андеррайтеры и т.д. В этом случае создаются все предпосылки для определения справедливой рыночной цены того или иного массива данных, который может увеличить капитализацию компаний их владельцев и налоговые поступления для государства!

Мы строили, строили и наконец построили

А, собственно, концепты чего просит представить Минцифры?

Поскольку отечественного опыта крайне недостаточно, приходится изучать международный опыт. Генеральный директор компании Platforma **Андрей Тотмаков** привел свое видение по этому вопросу (*цитата из его интервью в Forbes*):

«Биржа данных не является банальной системой обмена обезличенными данными. Это платформы для решения стратегических проблем и задач бизнеса. Можно выделить две модели, по которым они работают.

Во-первых, биржа-маркетплейс, которая выступает витриной данных. Она помогает заключить между продавцом и покупателем сделку, соответствующую законодательству, но не несет ответственности за результаты и передаваемые данные.

Во-вторых, биржа-эксперт и доверенный посредник между государством и бизнесом. Она помогает решать бизнес-задачи клиентов на основе данных. Эксперты объясняют, как лучше решить задачу, что для этого потребуется, помогают это получить и предоставляют необходимые технические решения вместе с необходимыми юридическими и консультационными услугами».

Таким образом, создание биржи может вывести на новый качественный уровень бизнес-процессы обмена данными как для ключевых игроков, так и для всех желающих благодаря доступным механизмам конфиденциальных вычислений, не отвергая при этом достижения Банка России в области разработки и продвижения Open API. Мало того, биржа способна стимулировать спрос и предложение в смежных отраслях, связанных с разработкой датасетов для обучения моделей ИИ в целом и для федеративного обучения нейросетей в частности. При этом данные перестают быть просто данными, а получают свою рыночную оценку. А кто-то может на этом и неплохо заработать!

Муратхан Эльдаров («Партнерство профессионалов»): Claritech разработан финансистами с учетом их потребностей

Фото: «Партнерство профессионалов»



Генеральный директор компании «Партнерство профессионалов» Муратхан Эльдаров рассказал Павлу Самиеву, генеральному директору АЦ «БизнесДром», об особенностях работы системы Claritech для аллокации расходов и ее возможностях для финансистов из любых сфер бизнеса

— Муратхан, один из ваших продуктов — система Claritech. В чем его принципиальное отличие от систем, к которым привыкли и которые используют финансисты?

— В 2025 году бизнес сталкивается с растущими объемами данных и необходимостью принимать решения быстрее. Claritech автоматизирует такие задачи, как аллокация расходов и анализ эффективности продуктов и проектов, которые в традиционных табличных системах (в том числе больших ERP), с нашей точки зрения, организованы недостаточно удобно и не позволяют оперативно принимать решения. В нашей системе за счет визуализации расходов решения по ним принимать легче, и бизнес становится эффективнее.

— В чем принципиальное отличие Claritech от Excel, который многие финансисты используют условно бесплатно?

— Excel — отличный инструмент для базовых задач, но при сложных расчетах, таких как аллокация затрат по продуктам или филиалам, он требует много времени и увеличивает риск ошибок. Claritech дополняет Excel, автоматизируя эти процессы. Например, наш визуальный конструктор позволяет за пять минут создать модель распределения расходов, которую в Excel пришлось бы строить часами. При этом Claritech в несколько раз дешевле ERP-систем, а его внедрение происходит значительно быстрее.

— Как именно Claritech помогает банкам и финансовым компаниям принимать более точные решения?

— В банках точность анализа затрат напрямую влияет на прибыльность. Claritech позволяет быстро увидеть, как распределяются расходы по продуктам, филиалам или клиентским сегментам. Например, один из наших клиентов, региональный банк, сократил время на анализ затрат с пары недель до двух дней, что помогло оптимизировать процесс и повысить эффективность на 12%. Сервис масшта-

бируется под любой объем данных (от 5 до 500+ центров затрат), что идеально для банков любого размера.

— Насколько гибок Claritech и как быстро сотрудники могут начать им пользоваться?

— Claritech разработан финансистами с учетом их потребностей: вы можете выбирать любые методы распределения расходов, строя модели расходов вашего бизнеса. Наш визуальный конструктор позволяет моделировать расходы за 5–10 минут, а интуитивный интерфейс упрощает работу даже для новичков. При этом уникальные алгоритмы дают возможность значительно ускорить обработку больших объемов данных, в том числе при циклической аллокации, а также снизить потребление вычислительных ресурсов по сравнению с традиционными табличными системами (ERP/SAP).

Интерфейс максимально простой, обучение занимает около двух часов. Мы, безусловно, предоставляем обучающие материалы и техподдержку. Внедрение занимает от трех до шести месяцев — это гораздо быстрее разворачивания и настройки у ERP-систем.

— Подходит ли Claritech, если у компании небольшой объем данных, например, для unit-экономики?

— Наш сервис подходит для компаний любого размера. Для unit-экономики вы можете быстро увидеть, как затраты распределяются по продуктам, а значит, сможете принять более точные решения. При этом Claritech будет масштабироваться вместе с вашим бизнесом.

— Как Claritech интегрируется с системами, которые уже используют банки и компании?

— Claritech легко интегрируется через API с любыми системами, включая 1С, SAP, Oracle или банковские АИС. Данные загружаются автоматически, без ручного копирования, что исключает ошибки.

БО

Между «за» и «против»

16 апреля в Москве прошел первый день международной конференции Data Fusion 2025, организованной банком ВТБ и посвященной работе с ИИ и большими данными. Самым болезненным оказалось обсуждение законопроекта «О платформенной экономике» без возможности воздержаться



Этот материал на сайте bosfera.ru



Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

«Для развития перспективных отечественных решений нужны различные датасеты — наборы информации, являющиеся основой машинного обучения. Необходима и надежная инфраструктура доступа к ним. И правительство это учитывает», — заявил в своем видеоприветствии премьер-министр России **Михаил Мишустин**.

По его словам, ситуация по этому вопросу находится на этапе формирования единой платформы для обмена данными и анализа данных в формате защищенного государственного хранилища обезличенной информации.

Есть разные мнения по этому вопросу

Конференция открылась пленарной дискуссией «Платформенная экономика: возможности

и вызовы». В президиуме — вице-премьер **Дмитрий Григоренко**, глава ВТБ **Андрей Костин**, председатель Банка России **Эльвира Набиуллина**, глава РВБ и основательница Wildberries **Татьяна Ким**, президент Ростелекома **Михаил Осеевский**, генеральный директор VK **Владимир Кириенко** и председатель Союза китайских предпринимателей в России **Чжоу Лицзюнь**.

Большинство наблюдателей отметили, что на этой сцене не оказалось представителей Сбера и «Яндекса» — лидеров многих проектов в рамках реализации федерального проекта «Искусственный интеллект». Тем не менее участникам дискуссии было что обсудить.

Эльвира Набиуллина сразу обозначила пределы, в которых Банк России готов в рамках своих полномочий поддерживать любые проекты, связанные с обменом чувствительными данными. Она заявила: «Обладание данными позволяет персонализировать продукты, сервисы, но возникают два «но», которые беспокоят людей. Это возможность утечки данных при обмене и использование данных таким образом, что будут навязываться разного рода услуги. Вы позвонили, чтобы купить пылесос, а завтра вам звонят из автосалона, ремонта квартир и так далее».

При этом выяснилось, что в Ростелекоме, являющемся оператором множества государственных дата-сервисов, связанных в том числе и с хранением биометрической информации, претендуют на нечто большее, нежели статус оператора, что наверняка подтолкнуло главу Банка России к некоторым действиям на опережение.

фото: Data Fusion

фото: Data Fusion



Михаил Мишустин (Правительство РФ)

«Мы являемся жесткими сторонниками централизации этой информации — в силу того, что много занимаемся вопросами информационной безопасности и знаем, как картина выглядит на самом деле. Количество мест, где должна храниться наша персональная информация, должно быть очень ограничено, и это должно быть доверено только крупным государственным институтам», — обозначил позицию Михаил Осеевский.

Андрей Костин, встав на защиту интересов банкиров, которые, по его мнению, умеют хранить тайны и защищать данные не хуже связистов, напомнил коллеге о провалившихся попытках сотовых операторов в свое время занять «поляну» финансистов. Очевидно, он намекал Михаилу Осеевскому, что неплохо было бы самим всерьез заняться борьбой с телефонным спамом и социальной инженерией, о чем чуть ранее говорила Эльвира Набиуллина, а потом уж претендовать на некие статусы.

Досталось в этой связи от главы ВТБ Андрея Костина Татьяне Ким, **Герману Грефу** (главе Сбера), **Олегу Тинькову** (независимому эксперту) и всем остальным представителям электронной коммерции (e-com).

По словам Андрея Костина, практически все маркетплейсы на сегодняшний день



Эльвира Набиуллина (Банк России)

убыточны, и когда ситуация изменится, неизвестно. Зато, по его мнению, претензии Татьяны Ким, прозвучавшие с этой сцены чуть раньше, на то, что «маркетплейсам данных о клиентах всегда мало», выглядят немного неуместными. Очевидно, данные e-com нужны прежде всего им самим, а не для развития государственных сервисов. Ровно та же ситуация и с банками, которые они активно скупали и интегрировали в свои платформы. «Банки им нужны, чтобы зарабатывать на финансовых сервисах, поскольку это не очень получается сделать на своем соге-бизнесе», — заявил под овации зала Андрей Костин и намекнул на то, что успех e-com во многом зависит от той роли, которую играет кэптивный банк в платформах маркетплейсов.

В контексте основной темы конференции эти слова можно интерпретировать как утверждение о том, что финансисты гораздо лучше умеют обрабатывать клиентские данные и не просто строить на этой основе клиентские рекомендации, но и «управлять намерениями клиентов», что является гораздо более полезным ИИ-навыком. Подробнее об этом в ходе сессии «ИИ-провокация: где грань между ошибкой и прорывом?» говорил **Вадим Кулик**, заместитель президента — председателя правления ВТБ.

Однако, как считает Андрей Костин, не каждый банк может вывести свой маркетплейс в рентабельную зону. В качестве примера он привел финансовые показатели «СберМегаМаркета» (ныне «Купера»), но при этом допустил, что у «Яндекса» и Банка Тинькофф в свое время могло бы получиться, если бы не человеческий фактор.

Поэтому никто не против развития платформенной экономики, не против развития технологий конфиденциального обмена данными, но при условии надлежащего регулирования как ИИ, так и сферы оборота данных.

фото: Data Fusion



Андрей Костин (ВТБ)



Михаил Осеевский (Ростелеком)

фото: Data Fusion



Дмитрий Григоренко (Правительство РФ)



Владимир Кириенко (VK)

И «за», и «против», и посередине

А вот с этим тезисом у участников сессии возникли некоторые разногласия, что ярко проявилось в их финальном блиц-опросе: «Готовы ли вы лично делиться своими персональными данными?»

«Связисты», включая Владимира Кириенко из VK, считают, что, поскольку все персональные данные уже и так утекли, нужно учиться жить в новых условиях и брать пример у молодежи. Финансисты же, напротив, полагают, что личное пространство должно быть у каждого, и привели в пример поход в ЗАГС перед бракосочетанием. Это дело двух людей и никого больше. Хотя «связисты», судя по их шуткам, не против того, чтобы людей в этом процессе могло быть и больше.

По словам Андрея Костина, действительно, его личные тайны давно известны всем, но при этом бороться прежде всего нужно с фейковыми данными — теми словами и действиями, которые он не говорил и не совершал, но которые при этом известны всем и повсюду.

Чжоу Лицунь был сдержан на слова, но одним из способов борьбы и с фейками, и с утечками персональных данных, а теперь и с последствиями торговой войны с США, по его мнению, является отключение всех тех

иностраннных платформ, которые не соблюдают местное законодательство, в том числе американские социальные сети, платежные системы и т.д. В этом его поддержал Владимир Кириенко, презентовав мессенджер МАХ от VK, в котором ВТБ уже успел запустить свой платежный сервис.

Что полагают представители регуляторов? Какой позиции придерживаются? Эльвира Набиуллина заявила: «Обмен данными не очень прозрачен. Правила должны быть, они должны быть едиными, и должна быть ответственность за соблюдение этих правил, соразмерная рискам, которые возникают из-за недобросовестного или неосторожного использования больших объемов данных. Основные инструменты, которые мы для этого разрабатываем, это открытые API с понятным набором правил обмена данными и Платформа коммерческих согласий. Это единое окно, где человек сможет просматривать все согласия, которые он дал, и управлять ими, отказываться от этих согласий».

Мнение Михаила Осеевского известно, а за всю отрасль связи 17 апреля, во второй день работы конференции, высказался **Максут Шадаев**, глава Минцифры.

А вот заместитель председателя правительства — руководитель аппарата правительства Дмитрий Григоренко придерживается промежуточной позиции: «Отсутствие регулирования не является синонимом свободы, а скорее, означает отсутствие понятных для всех участников процесса правил. Сегодня платформы — это важная часть нашей жизни. Но вместе с тем новый уклад обозначил и новые задачи в области защиты прав потребителя, формирования прозрачного правового поля. Мы создаем эти правила в тесном взаимодействии с бизнесом, но при этом ставим во главу угла интересы наших граждан».

Б.О


Чжоу Лицунь (Союз китайских предпринимателей в России)



Татьяна Ким (Wildberries)

Ирина Пономарева (Альфа-Банк): ИИ прочно вошел в повседневные задачи бизнеса

О цифровизации сервисов для предпринимателей и важности искусственного интеллекта «Б.О» рассказала Ирина Пономарева, руководитель департамента разработки и развития расчетных продуктов корпоративного бизнеса Альфа-Банка

— Ирина, добрый день. Расскажите, какой тренд вы сейчас наблюдаете при создании продуктов и сервисов для предпринимателей.

— Бум ИИ останется важным трендом в 2025 году. Если бизнес не начнет применять такие инструменты, он, безусловно, будет отставать от конкурентов. Именно поэтому весь рынок внедряет инструменты с ИИ для предпринимателей. Это касается и банков: мы работаем над тем, чтобы классическая банковская линейка продуктов существенно «поумнела», поэтому внедрение ИИ и улучшение функциональной ценности не только новых, но и привычных продуктов — это абсолютный приоритет, который позволит нам сохранять технологическое лидерство и обеспечить лучший клиентский опыт на рынке.

— Какие именно сервисы и решения сейчас наиболее востребованы?

— Прежде всего это решения на базе искусственного интеллекта. Например, в нашем сервисе «Нейроофис» предпринимателю доступны сразу несколько ИИ-ассистентов: маркетолог, редактор, менеджер по работе с клиентами, HR-специалист, личный помощник, юрист и бухгалтер. Эти помощники непрерывно адаптируются под задачи бизнеса, а в дальнейшем в них появится предсказательная функция со сценариями реагирования. Кроме того, для компаний, которые работают на маркетплейсах, мы создали «Альфа-Селлер», он помогает бизнесу эффективно анализировать продажи и управлять ими. Традиционно востребованными остаются сервисы, снижающие риски бизнеса: бухгалтерия, документооборот. При этом внедрение в них ИИ стало новым стандартом.

— Многие считают, что ИИ — это просто хайп. Что вы скажете? Реально ли это приносит пользу?

— ИИ прочно вошел в повседневные задачи бизнеса, нейросети помогают автоматизировать рутину, формируют аналитические отчеты, сортируют клиентские запросы, прогнозируют спрос, выявляют скрытые тренды, но ключевое преимущество — возможность быстро внедрять инновации, что дает шанс конкурировать с крупными игроками. При этом важно, чтобы ИИ оставался прозрачным инструментом, а не «черным ящиком». Нейроофис — хороший тому пример, мы учим его объяснять свои решения — например, почему алгоритм выбрал тот или иной маркетинговый ход, а это, в свою очередь, помогает предпринимателям принимать взвешенные решения. В итоге ИИ — не замена людям, а их усиление, для того чтобы предприниматели фокусировались на том, что действительно важно, — на развитии бизнеса.

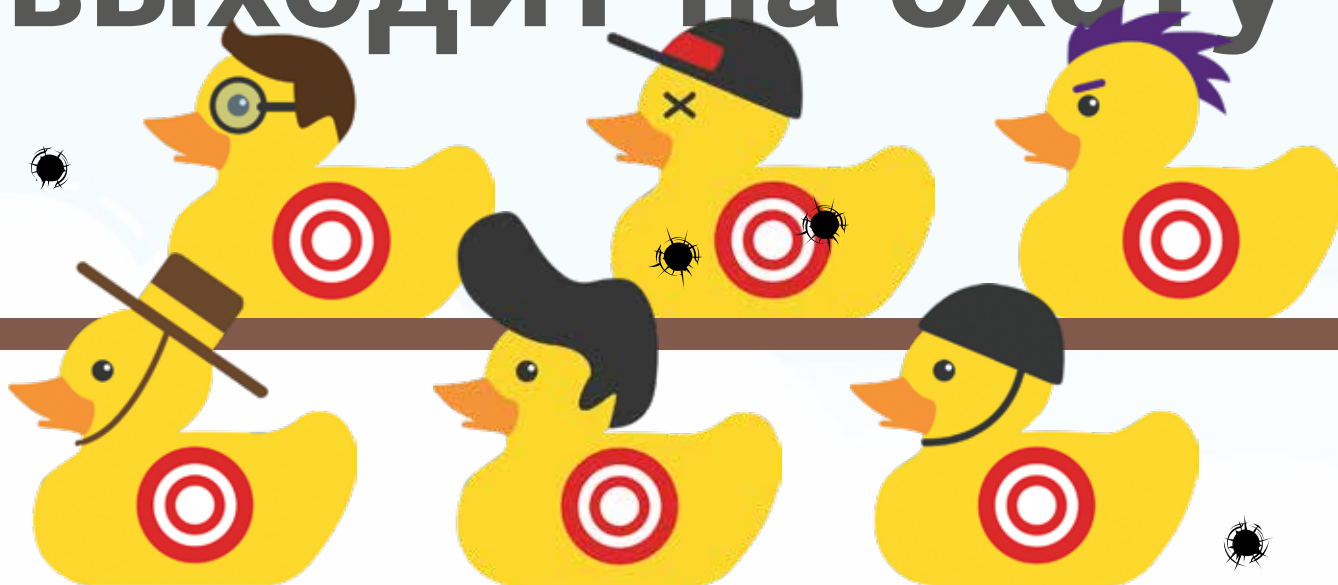


— Что интересного Альфа-Банк может предложить предпринимателям в 2025 году?

— Мы обновили программу лояльности, которая теперь называется «Альфа-Выгодно для бизнеса». Ее главное преимущество — гибкость. Предприниматели могут конвертировать баллы в деньги, оплачивать товары и услуги партнеров или банковские продукты. Можно, например, оплатить такси, билеты или отправить средства на благотворительность — и все это буквально в один клик. В программе лояльности участвуют наши ключевые партнеры — от поставщиков IT-услуг до логистики и маркетплейсов. А ИИ следит, чтобы новые предложения, включая бонусы на размещение рекламы, скидки на сервисы автоматизации, юридическое сопровождение, были максимально персонализированы для клиентов. Мы стремимся, чтобы участие в программе приносило реальную пользу бизнесу каждый день.

Б.О

Роскомнадзор выходит на охоту



Банк России и Минцифры все чаще начинают взаимодействовать в сфере обеспечения кибербезопасности. Драйверами этого процесса стали указы Президента, борьба с дропперами, а также масштабирование опыта импортозамещения на частный бизнес



Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Весна 2025 года оказалась богатой на события, направленные на повышение уровня кибербезопасности финансовой сферы и экономики страны в целом. В частности, 1 апреля 2025 года президент **Владимир Путин** подписал Закон № 41-ФЗ о противодействии телефонному и кибермошенничеству.

Весенние ласточки

Новый документ запрещает сотрудникам госорганов, банков и операторов связи общаться с клиентами через зарубежные мессенджеры, а также требует от МФО обязательной идентификации дистанционных клиентов через Единую биометрическую систему (ГИС ЕБС). Под

ограничения попали и некредитные финансовые организации, крупные агрегаторы и веб-сайты с числом уникальных посетителей более 500 тыс. в день, а также сервисы объявлений с ежедневным охватом более 100 тыс. пользователей. Все они с 1 июня 2025 года не смогут использовать иностранные мессенджеры для общения с гражданами.

Чем же можно заменить иностранные мессенджеры? Например, коммуникационной платформой МАХ от VK, в которой ВТБ уже успел запустить свой платежный сервис. Генеральный директор VK **Владимир Кириенко** на международной конференции Data Fusion озвучил этот кейс в присутствии главы Банка России **Эльвиры Набиуллиной**.

На этой же сцене председатель Союза китайских предпринимателей в России **Чжоу Лицюнь** предложил схожий метод борьбы с недружественными американскими социальными сетями и мессенджерами. Метод жесткий и одновременно справедливый: «Для борьбы и с фейками, и утечками ПДн, а теперь с последствиями торговой войны США с КНР предлагается отключение всех тех иностранных платформ, которые игнорируют китайское законодательство».

Реакция Роскомнадзора (РКН), которому новый закон буквально развязал руки по практическому применению уже принятых нормативных актов, не заставила себя долго ждать. Так, 15 апреля 2025 года на сайте РКН появилась новость о том, что суд впервые привлек к ответственности финансовую организацию за использование иностранного мессенджера для передачи персональных данных гражданина. Название банка РКН пока не разглашает.





Как известно, с марта 2023 года действует запрет на использования иностранных платформ при оказании финансовых и государственных услуг, а в июне этого года Госдума ввела штрафы до 700 тыс. рублей для финансовых организаций и госструктур за пересылку юридически значимых документов в иностранных мессенджерах.

И вот жительница Москвы с доказательствами обратилась в правоохранительные органы. В ходе разбирательства выяснилось, что сотрудник кредитной организации вопреки запрету отправил с корпоративного номера сообщение должнику через WhatsApp. Банк признан виновным по статье 13.11.2 КоАП и оштрафован на 200 тыс. рублей за коммуникацию с должником через WhatsApp.

«Госуслуги» и антифрод на контроль

Этот прецедент не остался незамеченным ИБ-сообществом. В частности, в чате «ИБ в Финсекторе», модерлируемом экспертами АРБ, помимо всего прочего горячо обсуждались реалии работы банковских клиентских менеджеров, у них на руках имеется немало всяких девайсов, как личных, так и корпоративных, которыми они пользуются и в рабочее, и в нерабочее время. Что же РКН имел в виду под корпоративным номером?

Очевидно, ждать действий финансового регулятора по наведению порядка в этой сфере долго не придется, иначе штрафы пойдут потоком, в том числе по нарушению норм весеннего федерального закона, который помимо всего прочего внес новеллы и в сферу антифрода.

В частности, звонки от организаций теперь будут обязательно маркироваться, и на экране телефона будет отображаться название компании, что поможет отличить официальные звонки от мошеннических или совершенных с личных телефонов в служебных целях.

Доставит неприятностей финансовым маркетологам и норма 41-ФЗ о том, что «граждане смогут через операторов установить самозапрет на международные звонки, а также на спам-обзвоны и СМС-рассылки». В этой сфере стоит ожидать повышенного креатива как подпольных, так и легальных колл-центров. Кроме того, заработает автоматическое удаление старого номера телефона из личного кабинета портала «Госуслуги» и банковских приложений при отказе от него.

К сказанному необходимо добавить, что банки обяжут проверять, не было ли признаков выдачи денег в банкомате без добровольного согласия клиента, и если они были — ограничивать выдачу наличных на 48 часов. Финансовые организации будут прекращать операции в банкоматах, если зафиксированы подозрительные действия.

Для контроля за соблюдением 41-ФЗ создается ГИС противодействия правонарушениям, совершаемым с использованием информационных и коммуникационных технологий.

Минцифры, в свою очередь, 3 апреля 2025 года сообщило о новом правиле для повышения безопасности портала «Госуслуги». Если действия пользователя на сайте имеют признаки мошеннической активности, доступ к связанным с финансами разделам личного кабинета, таким как информация о доходах, налогах, работе, пенсиях, льготах и выплатах, будет ограничен на 72 часа.

При подозрении на взлом аккаунта будет ограничена возможность войти с помощью портала «Госуслуги» на чувствительные ресурсы. Например, нельзя будет авторизоваться на сайтах микрофинансовых организаций или активировать мобильное приложение «Госключ».

При ограничении доступа пользователю достаточно будет подождать 72 часа для разблокировки. В случае необходимости быстрого доступа можно обратиться в центр обслуживания.

ЗОКИИ для всех

В ходе Форума Data Fusion в рамках дискуссии «Цифровая экосистема: разговор с министром о приоритетах, будущем ИИ и импортозамещении», прошедшей 17 апреля 2025 года, глава Минцифры **Максуд Шадаев** заявил о новых приоритетах правительства, напрямую затрагивающих и финансовую сферу в части ИБ.

Первое направление связано с претворением в жизнь отдельных положений Указа Президента № 309 от 7 мая 2024 года «О национальных целях развития Российской Федерации...» в рамках реализации программы «Экономика данных».

«Теперь за каждое третье преступление в стране отвечает Минцифры», — посетовал Максуд Шадаев, имея в виду прежде всего ущерб, наносимый дропперами. Правительство и Минцифры готовят второй пакет по борьбе с кибермошенничеством, где будут прописаны как уголовная ответственность, так и регулирование оборота банковских платежных карт, в частности детских карт. Одно из предложений — ограничение количества карт, открытых на одного человека. Во многом Минцифры ориентируется на практику по обелению рынка SIM-карт. В осеннюю сессию работы Госдумы Минцифры планирует представить соответствующий законопроект.

Второе направление обозначено как исполнение № 58-ФЗ от 07.04.2025 «О внесении изменений в Федеральный закон «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации». Этот закон предписывает правительству и Банку России «жестко определить типовые объекты критической информационной инфраструктуры и установить не менее жесткие сроки перехода на отечественные решения». Этот процесс будет распространяться не только на государственные компании и банки, четыре из которых уже выступили флагманами и заменили в своей инфраструктуре около 95% решений, включая электрические розетки. Субъектом значимых объектов критической информационной инфраструктуры (ЗОКИИ) может стать теперь любой банк.

С точки зрения руководства Минцифры, эти принудительные меры пойдут на пользу отечественным производителям, а с точки зрения банкиров — это серьезные затраты в жесткие сроки при дефиците квалифицированного персонала. Помочь им в этом помогут опыт, накопленный в Индустриальном центре компетенций «Финансы», а также инициатива Банка России в области создания тестовых полигонов для облечения масштабирования на малые и средние банки того опыта импортозамещения, который накоплен их крупнейшими коллегами.



Antifrodum — новый элемент борьбы с мошенничеством

2 апреля 2025 года НСПК провела второй Форум «АНТИФРОДУМ-2025», тем самым сделав традиционным новый для платежного и банковского рынка формат общения с антифрод-специалистами кредитных организаций



Этот материал на сайте bosfera.ru

фото: Надежда Дьякова/«Б.О.»



Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Посыл прошлогоднего Форума, заключавшийся в сравнении деятельности представителей сообщества с работой биохимиков, перед которыми поставлена задача найти новый химический элемент, благодаря которому удастся «вывести токсин платежного мошенничества из нашего общества», оказался крайне удачным.

Отличие искомого элемента от всех остальных заключается в том, что он многокомпонентный, как и сама борьба с фродом, становящаяся все более актуальной. Поэтому под символом элемента «Af» в 2025 году в Москве на площадке «Кибердома» собрались уже представители 75 ведущих финтех-компаний страны и Банка России, а также более 150 гостей.

ПС «Мир» выглядит неплохо

Деловую программу Форума открыл **Георгий Дорофеев**, заместитель директора операционно-технологического департамента НСПК: «В наш цифровой век преступные схемы становятся все более и более изощренными и проникают в самые разнообразные сферы жизни. Сегодня перед нами стоит непростая задача: не просто поговорить о проблеме мошенничества, а попробовать выработать противоядие. Для этого сегодня нам предстоит

объединиться, чтобы сообща синтезировать элемент “антифродум” в нужных количествах для победы над мошенничеством».

Дмитрий Дубынин, генеральный директор НСПК, отметил в своем выступлении: «Мы все с вами находимся в нужное время в нужном месте. Борьба с кибермошенничеством — эта та тема, которая действительно волнует финансовый рынок. И надо полагать, что наш враг, который нам противостоит, — технологичный и очень образованный, умный, находчивый — быстро осваивает те же самые инновации, которыми пользуемся мы, а также активно их применяет. При этом у мошенников полностью развязаны руки. Поэтому успех нашей с вами деятельности зависит от слаженности и согласованности действий».

Каковы же итоги работы за прошлый год, какая статистика уже доступна? Георгий Дорофеев начал свою презентацию с показателей, характеризующих уровень фрода в платежной системе «Мир». Собираемая НСПК с участников карточного платежного рынка информация благодаря Системе информирования о мошенничестве (СИОМ) отслеживает один из ключевых параметров оценки эффективности антифрод-систем — уровень фрода в базисных пунктах (BP, basis point), рассчитываемый как мошеннический оборот, равный одной сотой процента от оборота всех карточных операций. Проще говоря, один базисный пункт — это потеря одной копейки на 100 рублей покупки. С 1 февраля 2025 года использование СИОМ стало обязательным и для участников Системы быстрых платежей (СБП).

«У НСПК налажено взаимодействие с Банком России в части обмена данными с ФинЦЕРТ, а также в НСПК поступает большое количество обращений от МВД и от физических лиц, что дает возможность контролировать качество информирования о мошенничестве со стороны банков. Повышение качества репортинга участников является одной из ключевых задач и НСПК, и Банка России. Даже с учетом жестких требований к цифрам можно констатировать: в 2024 году НСПК удалось достичь весьма неплохих результатов в этой области», — заявил Георгий Дорофеев.

Общий оборот в ПС «Мир» в четвертом квартале 2024 года (8,24 трлн рублей) вырос более чем на 30% по сравнению с первым кварталом этого года (5,96 трлн рублей). При этом показатели мошеннических операций в «межбанке» практически не увеличились: 465 млн рублей против 462 млн рублей соответственно. В относительных показателях уровня фрода картина выглядит следующим образом: 0,75 BP в 2024 году против 1,1 BP в 2023-м, а также 0,7 BP в четвертом квартале 2024 года против 0,95 BP в первом квартале 2024-го.

Данные по структуре мошеннических операций в ПС «Мир» в разрезе четырех типов их проведения (АТМ, P2P, ECOM и POS) показывают, что мошенничество в сфере электронной торговли продолжает лидировать как по количеству, так и по сумме фрод-операций. Хотя замечен небольшой тренд на снижение их количества, он нивелируется ростом «среднего чека».

А вот в сегменте банкоматов при относительно небольшом количестве операций выделяется существенный оборот по их суммам, стимулируемый социальной инженерией, которая, по данным НСПК, в целом является причиной до 90% всех случаев мошенничества, включая новую схему, получившую название NFC-Gate.

СБП хороша, но есть вопросы

СБП в 2024 году продемонстрировала резкий рост общего оборота: 24,03 трлн рублей в четвертом квартале против 10,57 трлн рублей в первом квартале (более чем в 2 раза). Но и фрод также рос: с 0,96 млрд рублей до 1,65 млрд соответственно. Это говорит о том, что сервис находится в фокусе внимания мошенников.

В относительных показателях уровень фрода в СБП также незначительно подрос: 0,79 BP в 2024 году против 0,6 BP в 2023-м. При этом в течение 2024 года уровень мошенничества снижался: если в первом квартале он составил 0,91 BP, то в четвертом — уже 0,69 BP.

Если сравнивать эти показатели с общемировыми, по разным оценкам, достигающими 8 BP в странах Латинской и Центральной Америки и 4 BP в странах Восточной Европы, то наши показатели не выглядят «столь уж пугающими».

Если смотреть на статистику по каналам совершаемого мошенничества, то здесь выводы предсказуемы: 92% всех случаев по обороту приходится на переводы от человека к человеку (C2C). «Поэтому, коллеги, не расслабляемся, держим и этот канал в фокусе своего внимания», — дал рекомендацию представитель НСПК.

«Диспутное окно» открывается

О том, что нового появилось в контрольных программах, рассказала **Надежда Подрецкая**, руководитель направления Центра противодействия мошенничеству операционно-технологического департамента НСПК.

Но для начала она напомнила о том, что «каждый участник НСПК обязан контролировать уровень мошенничества по своим направлениям». Поэтому крайне познавательной для всех оказалась статистика по нарушениям, которая была собрана НСПК на основе стандарта ПС «Мир» «Контроль уровня непропорциональных операций на стороне участников», который устанавливает пороговые значения как у эмитентов, так и у эквайеров.

В 2024 году по этим направлениям ежемесячно один-два участника нарушали пороговые значения и попадали под действие программы НСПК, согласно которой они в течение полугодия должны привести в порядок эти показатели. Также ежемесячно выявлялись несколько участников, близких к нарушению. Они также попадали под наблюдение.

При детальном рассмотрении этой ситуации в эквайринговой плоскости стало понятно, что имеются «точечные проблемы» в торгово-сервисных предприятиях (ТСП). Поэтому в мае 2024 года было введено новое требование к эквайерам по уровню непропорциональных операций с использованием карт в ТСП эквайера, после чего началось снижение контролируемого показателя. На текущий момент у некоторых банков встречается не более трех — пяти ТСП, которые продолжают нарушать требования. Есть и близкие к превышению порога. С такими банками ведется работа вплоть до применения штрафных санкций.


 Дмитрий
Дубынин
(НСПК)

Фото: Надежда Дьякова/«Б.О.»


 Георгий
Дорофеев
(НСПК)


Упомянутый стандарт не является догмой, он также изменяется. В частности, с 1 апреля 2024 года вступила в силу его новая редакция.

«Напоминаю, что в соответствии с пунктом 15 правил ПС “Мир” ее участники обязаны подавать всю информацию о мошенничестве в СИОМ. То, как делить по направлениям мошенничества и так далее, описано в стандарте. В связи с ростом социальной инженерии несколько лет назад был введен код мошенничества “10” (“Социальная инженерия”). С 1 апреля 2025 года, чтобы участники рынка понимали, на какой именно канал стоит обратить внимание, код “10” теперь делится по направлениям: банкоматы (“10”), SoftPos социальная инженерия в POS-терминалах (“11”) и P2P (“12”). Но это не все», — вступила в диалог с залом Надежда Подрецкая.

Помимо сказанного проблемой стали дропы. К сожалению, Стандарт недостаточно явно выделял такой тип мошенничества при занесении в СИОМ, поэтому в нем появился новый код «70» («Социальная инженерия. Дроп») для описания неправомерных операций пополнения наличными денежными средствами посредством банкомата, терминала самообслуживания и POS-терминалов.

Кроме того, с 1 апреля 2025 года сократился срок подачи информации в СИОМ с 15 календарных дней до семи. Это нужно для того, чтобы банки могли оперативно внести изменения в свои антифрод-политики.

Чего ожидать в дальнейшем? По словам эксперта, очевидно, уже в этом году в стандарте появится контроль за дропами в АТМ и P2P. Кроме того, была введена в действие программа «Диспутное окно», и это тоже произошло с 1 апреля 2025 года.

Программа «Диспутное окно» предоставляет возможность эмитентам опротестовывать неправомерные операции, которые были внесены в СИОМ, в случае нарушения эквайером пороговых значений уровня мошенничества в ТСП. Дата, с которой начнется отсчет этих операций, — 1 апреля 2025 года, «историческая» информация при этом учитываться не будет. Под действие программы попадают неправомерные операции, которые были проведены в отчетный период. У банка будет 45 календарных дней для опротестования. За это время необходимо провести инициацию БП «Фрод».

При этом необходимо учитывать, что теперь, если ТСП третий месяц подряд превысит пороговые значения, НСПК выставит штраф, запустит программу «Диспутное окно» и даст возможность эмитенту опротестовать действия за отчетный период. Важно, что, хотя отчетный период это — месяц, процедура будет запущена за все три с записью о том, что «нарушение было в отчетных периодах». Иными словами, эквайер-нарушитель будет обязан вернуть пострадавшему эмитенту денежные средства за мошеннические операции, заявленные за три месяца.

Но и это не все! Если ТСП за отчетный период превысит все три порога мошеннических операций (более 1 млн рублей, более 100 операций и более 50% оборота ТСП), НСПК сразу же запустит «Диспутное окно».

«Эмитенты, если вы хотите проявить лояльность к своим клиентам и иметь возможность вернуть им денежные средства, подавайте как можно быстрее соответствующую информацию в СИОМ. И только те эмитенты, которые внесли информацию до запуска “диспутного окна”, имеют возможность опротестовать произведенные мошеннические операции», — дала совет Надежда Подрецкая.

Все токены — на контроль

НСПК не только контролирует уровень мошенничества, но и активно продвигает антифрод-сервисы, которые, с одной стороны, помогают предотвращать мошенничество, а с другой стороны — возвращают денежные средства клиентам.

Что изменилось за последний год? На этот вопрос ответил в ходе своей презентации **Алексей Пирожков**, лидер направления диспутов и арбитража операционно-технологического депар-



Надежда
Подрецкая
(НСПК)

фото: Надежда Дьякова/«Б.О.»



Алексей
Пирожков
(НСПК)

фото: Надежда Дьякова/«Б.О.»

тамента НСПК: «С конца осени 2023 года НСПК начала осуществлять “раскраску” операций с подозрением на мошенничество». В течение 2024 года НСПК “раскрашивала” в среднем 53 тыс. операций в день. Банки, имея эту информацию, за прошлый год на основании имеющихся риск-индикаторов отклонили проведение операций на сумму около 19,4 млрд рублей. Проблема заключается в том, что далеко не все банки научились работать с нашими фрод-индикаторами. Статистика говорит о том, что в СИОМ была занесена информация о подозрительных операциях на сумму 239,3 млн рублей, которые имели “раскраску” сервиса. Это повод для некоторых банков задуматься о том, что пора научиться работать с риск-индикаторами НСПК».

Времени на это осознание не так много, поскольку с 15 апреля 2025 года начинают передаваться расширенные риск-индикаторы посредством поля ПЛ-048.ЭЛ-17, называемые «в миру» Transaction Fraud Score. В их числе индикатор, описывающий код региона, который будет определяться на основе индекса регистрации устройств, приведенный в стандарте ПС «Мир». Незаполненное или некорректно заполненное поле «Индекс» может привести к применению штрафных санкций в соответствии с правилами ПС «Мир».

С 15 апреля 2025 года также будет передаваться дополнительная группа идентификаторов токенизированных операций. В частности, будут передаваться индикаторы, показывающие срок жизни токена, а также количество токенов, выпущенных на одно устройство. Все это нужно для исполнения изменений в федеральном законодательстве, вступающих в силу в этом году; в частности, речь идет о Законе 9-ФЗ.

Эксперт сообщил и о том, что с 1 марта 2025 года НСПК предоставляет банкам опциональный сервис «Период охлаждения» на внесение наличных денежных средств с использованием Mir Pay.

Кроме того, с осени 2023 года НСПК развивает сервис «Найдя ID». В нем на сегодняшний день содержатся идентификаторы 280 тыс. подозрительных устройств. При этом 175 тыс. устройств было внесено в 2024 году.

Еще один сервис — «Добрая воля» — используется банками для возврата похищенных денежных средств. На текущий момент через этот сервис было возвращено более 70 млн рублей.

«Банки научились между собой договариваться, кто какие документы предоставляет. Хорошая тенденция наблюдается на-

чиная со второго квартала 2024 года. И сейчас практически в 70% случаев денежные средства возвращаются клиентам, если их удалось задержать», — заявил Алексей Пирожков.

Да будет ИПО 2.0

Одной из специфических особенностей СБП является так называемый перебор номеров телефонов, осуществляемый мошенниками для незаконного получения денежных средств граждан.

Как известно, при выявлении идентификаторов подобных атак НСПК блокирует переводы, присваивая соответствующий код о подозрении в мошенничестве. С 1 июля 2025 года набор кодов ответа будет расширен, и банки смогут получать более детальную информацию, а именно причину блокировки и отклонения операции.

Никита Юрков, лидер направления «Антифрод СБП» операционно-технологического департамента НСПК, переходя к детальному описанию состояния дел с фродом в СБП, заявил: «Это позволит профильным подразделениям банков более оперативно принимать решения, а именно давать клиентам необходимые рекомендации о возможности досрочно разблокировать их идентификатор в СБП и направить соответствующие уведомления о дальнейших действиях, если вдруг заблокирован клиент другого банка».

Что касается самих неправомερных операций, то с 1 февраля текущего года появилась обязанность информировать о мошенничестве в СБП. Участники должны «зарепортировать» в СИОМ НСПК все случаи операций без добровольного согласия клиентов не позднее следующего рабочего дня аналогично ФинЦЕРТ Банка России.

Дополнительно к этому участникам будет доступен сервис Security Check, который позволит направлять запрос об операциях, еще не признанных правонарушаемыми, но вызывающих у банка определенные подозрения.

«Хочу уточнить, что в СБП в 2023 году мы ввели дополнительное требование по уровню 5 BP также в отношении банка-получателя. С помощью СИоМ СБП возможно оперативное отслеживание информации по тем операциям, которые совершены без согласия клиента и где банк является получателем денежных средств», — ответил на вопрос из зала «Зачем еще отправлять информацию в СИоМ СБП помимо ФинЦЕРТ Банка России?» Никита Юрков. У НСПК большие планы по развитию данного функционала, связанного с получением информации о неправомерных операциях благодаря наличию определенных маркеров.

Напомнил спикер и предысторию перехода на ИПО 2.0 (индикатор подозрительных операций). Тогда было принято решение, что самым эффективным и полезным для участников СБП будет использование единой методики для формирования и заполнения индикаторов подозрительных операций. В итоге появилась возможность однозначного определения причины, по которой другой участник отклонил данную операцию либо направил по ней данные о том, какие именно риски им были выявлены. По согласованию с Банком России был сформирован финальный документ по плану перехода на ИПО 2.0 в СБП, а после согласования документа с регулятором в 2025 году планируется публикация финального документа.

Бой мискодингу

Тема выступления **Виталия Лихачева**, лидера обеспечения операционно-технологического соответствия участников ПС «Мир», бывшего спикера от НСПК, была посвящена вопросам комплаенса и снижения эквайринговых рисков.

Его презентация касалась вопросов борьбы с мискодингом — еще одним из злоупотреблений, а именно с присвоением некорректных кодов MCC (Merchant Category Code) и идентификаторов специальных программ межбанковского вознаграждения. MCC — четырехзначный код, который присваивается продавцу банком-эквайером в зависимости от того, какие товары или услуги он предлагает. От него зависят условия кешбэка, а также размеры межбанковского вознаграждения.

Виталий Лихачев рассказал о возможности получать информацию о валидном MCC для продавца по учетным НСПК кейсам в Сервисе проверки предприятий. Это помогает бороться с мискодингом и обеспечивать прозрачность внутри платежной системы. Сервис также позволяет прямым и косвенным участникам проверять и регистрировать агрегаторов. Отдельное внимание было обращено на вопросы борьбы с неправомерным использованием для торговцев идентификаторов специальных программ межбанковского вознаграждения. Текущие процедуры НСПК позволяют полностью контролировать это направление и в случае выявления нарушений пересчитывать межбанковское вознаграждение, восстанавливая недополученный эмитентами доход.

В качестве некоторых выводов необходимо отметить, что из зала поступало множество вопросов, на которые активно отвечали спикеры не только из НСПК, но и из банков. Так, отвечая на один из них, исполнительный директор департамента противодействия мошенничеству Сбера **Алексей Ипатов** рассказал: «Дело в том, что сама жизнь доказала: просто стоять в сторонке и смотреть, как дропперы грабят население и выводят деньги из страны, себе дороже. Клиенты выбирают те банки, которым это не все равно». По его словам, Сбер в 2024 году вернул клиентам более 1 млрд рублей. Достичь этого удалось благодаря инвестициям в обеспечение обмена данными всех со всеми, грамотному использованию риск-индикаторов от НСПК, а также умению взаимодействовать с судами и правоохранительными органами. А сама НСПК в этой схеме сотрудничества выступает в роли равноудаленной стороны, которой доверяют все участники. **Б.О**



Никита Юрков (НСПК)

фото: Надежда Дьякова/«Б.О»



Виталий Лихачев (НСПК)

фото: Надежда Дьякова/«Б.О»



Уралсиб | Банк



Ты узнаешь его из тысячи — ~~по словам, по глазам,~~ **по голосу**

В последнее время не так часто приходят позитивные новости с фронтов борьбы с мошенничеством. Тем не менее они есть. О них докладывают и крупнейший банк страны, и Банк России. Одна из инициатив касается базы голосов мошенников



Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»



Вадим Уваров
(Банк России)

2 апреля 2025 года Национальная система платежных карт (НСПК) провела второй Форум «АНТИ-ФРОДУМ-2025», на котором **Вадиму Уварову**, директору департамента информационной безопасности Банка России, было о чем с гордостью заявить и на котором он презентовал серию новых инициатив в области кибербезопасности.

По данным Банка России, в 2024 году объем похищенных кредитных средств составил 37% в сравнении с объемом операций без добровольного согласия клиентов (ОБДС). При этом объем ОБДС в 2024 году по предварительным оценкам составил 27,5 млрд рублей по сравнению с 15,6 млрд в прошлом году и 13,6 млрд рублей — в 2021-м. Однако в количественном выражении такого драматического роста не было: в 2024 году зафиксировано 1197,4 тыс. фактов ОБДС, в 2023-м — 1166,0 тыс., в 2021-м — 1035,0 тыс.

При этом в 2024 году банкам удалось предотвратить 72,2 млн попыток ОБДС на сумму 13,5 трлн рублей. Одним из положительных трендов в 2024 году Банк России назвал двукратный по отношению к предыдущему году рост возврата похищенных средств: 2713,6 млн рублей против 1378,8 млн рублей.

«За проделанную работу я говорю вам, сообществу специалистов в области антифрода, большое спасибо! Качество работы антифрод-систем банков из списка системно значимых кредитных организаций составляет около 99,7%. Вместе с тем суммы хищений говорят сами за себя, и в основном это — последствия социальной инженерии», — заявил Вадим Уваров.

Банк России в свете последних указов президента в области борьбы с мошенничеством предпринял ряд дополнительных мер

по противодействию хищению денежных средств. В их числе — меры, направленные на пресечение неправомерного использования токенизированных карт.

В частности, регулятор 19 августа 2024 года выпустил указание № 6828-У «О порядке направления информации операторами по переводу денежных средств, операторами платежных систем, операторами услуг платежной инфраструктуры...». Опираясь на его нормы, НСПК реализовала возможность уведомления банков о выпуске токенов, а также передаче им информации о наличии факторов риска компрометации данных электронного средства платежа.

13 февраля 2025 года подписан Федеральный закон № 9-ФЗ «Об изменении...», который установил обязанность банков ограничивать внесение денег на счет через банкомат с помощью вновь токенизированной карты. И Банк России, и правоохранительные органы пришли к совместному решению, что в течение 48 часов зачислять на подобную карту можно будет только до 50 тыс. рублей. Эта норма вступит в силу в полном объеме 1 сентября 2025 года, сразу после реализации НСПК соответствующего антифрод-сервиса.

«Дальнейшую работу с сообществом ЦБ будет строить на основании последних указов президента и инициатив Минцифры», — обозначил направления деятельности Вадим Уваров.

Б.О



фото: Надежда Дьякова / Б.О.

Лучшие в антифроде

Этот материал на сайте bosfera.ru



2 апреля в «Кибердоме» состоялась церемония награждения банков, продемонстрировавших выдающиеся результаты в борьбе с мошенничеством в 2024 году. Премия «Лучшие в антифроде» прошла в рамках второго форума Национальной системы платежных карт (НСПК) — «Антифродум»

Фото: Надежда Дьякова/«Б.О.»

Заместитель директора операционно-технологического департамента НСПК **Георгий Дорощев** подчеркнул, что успехи в противодействии мошенничеству стали возможными благодаря слаженной работе всех участников рынка:

«В условиях постоянного усложнения мошеннических схем особенно важны инновационные решения, надежные технологии и профессионализм сотрудников.

Сегодня мы отмечаем банки с наивысшими показателями. При выборе победителей учитывались данные об уровне мошенничества. Кроме того, исключались банки, подвергавшиеся штрафным санкциям или включенные в штрафные программы. Уверен, что церемония награждения еще раз подчеркнет важность совместных усилий банковского сообщества в создании безопасной финансовой экосистемы и внедрении прорывных технологий для защиты граждан».

В номинации «**Защита физических лиц**» победили два банка. В 2024 году минимальный уровень мошеннической активности в этой области показал **СберБанк**, заняв лидирующую позицию в своей группе. Также премию получил **Россельхозбанк**.

фото: Надежда Дьякова/«Б.О.»



Алексей Ипатов (СберБанк)

Сергей
Велигодский
(СберБанк)

фото: Надежда Дьякова/«Б.О.»

Т-Банк стал победителем в номинации «**Минимальный уровень мошенничества в эквайринговой сети**». Финансовую организацию отметили как лучшую в области обеспечения безопасности платежей в торгово-сервисных предприятиях.

В номинации «**Эффективный возврат похищенных средств**» отметили заслуги банков, которые смогли вовремя остановить вывод похищенных денежных средств и вернуть их пострадавшей стороне. Среди победителей — **СберБанк** и **Альфа-Банк**.

Т-Банк и **СберБанк** победили в номинации «**Лучшие технологии по борьбе с мошенничеством и повышение финансовой грамотности**». Именно эти банки показали высочайший уровень разработки инноваций в сфере борьбы с мошенничеством, а также внесли наиболее весомый вклад с точки зрения повышения финансовой грамотности населения и профессиональной квалификации антифрод-специалистов.

Т-Банк отметили за технологичные проекты «**Антифрод-рулетка**» и «**Защита близких**». Эти сервисы позволяют вовремя пресекать мошенническую активность и защищать людей от социальной инженерии.

В этой номинации также отметили проекты **СберБанка** — библиотеку знаний по кибербезопасности «**Кибрарий**» и участие в производстве сериалов «**Мамонты**» и «**На крючке**».

В номинации «**Эксперт года**» по решению антифрод-клуба НСПК был отмечен **Сергей Велигодский**, директор департамента противодействия мошенничеству **СберБанка**.

Б.О.

Федор Мороз
(Т-банк)

фото: Надежда Дьякова/«Б.О.»



В центре: Ольга Мелешкина и Виктор Куликов (Альфа-Банк)

фото: Надежда Дьякова/«Б.О.»



В центре: Илья Богданов и Кирилл Шартов (СберБанк)

фото: Надежда Дьякова/«Б.О.»

Деньги целы: киберзащита финтеха

О том, как найти баланс между инновациями и защитой инфраструктуры банка или другой финансовой организации, какие преимущества открывают решения класса XDR, рассказано в этой статье

Текст

ЕВГЕНИЯ ЛАГУТИНА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ ПО
СОПРОВОЖДЕНИЮ ПРОЕКТОВ
ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ МОНИТОРИНГА
ИБ И SOC-СЕРВИСОВ,
«ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО»



Финансовый сектор — это не только инвестиционные и розничные банки, валютные и фондовые биржи, финтех-компании, но и страховые организации, операторы платежных систем и провайдеры цифровых платежных сервисов.

Основные приоритеты отрасли сегодня — привлечение и удержание клиентов через сокращение барьеров и создание бесшовного клиентского опыта, повышение информационной устойчивости за счет увеличения технологической гибкости и масштабируемости, а также обеспечение цифрового доверия и контроля, включая защиту клиентских данных и развитие бизнес-моделей на базе защищенной инфраструктуры, соответствующей регуляторным требованиям.

Главные тренды в финансовой индустрии сегодня — открытый банкинг, облачные сервисы, цифровой банкинг и искусственный интеллект. Открытый банкинг улучшает качество обслуживания клиентов, облачные технологии позволяют быстро масштабировать бизнес и запускать новые проекты без значительных капиталовложений, а искусственный интеллект активно



фото: «Лаборатория Касперского»

внедряется для обработки данных и автоматизации рутинных операций. В условиях цифровой трансформации финансовая отрасль сталкивается с новыми вызовами и возможностями: финансовые маркетплейсы, цифровые валюты, гиперавтоматизация, встроенные финансы, цифровые двойники. Но новые возможности требуют управления сложной и распределенной инфраструктурой. Одновременно растут риски, связанные с безопасностью данных и инфраструктурой. Обязательным становится соблюдение строгих мер информационной безопасности, кроме того, необходимо соответствовать ужесточающимся требованиям регуляторов.

Для России характерны свои внутренние тренды: импортозамещение в IT-сфере, усиление регуляторных требований, активизация слияний и поглощений, рост внутренней разработки и увеличение объема трансграничных переводов. Финансовые организации, работающие с крупными объемами транзакций и «живыми» деньгами, становятся мишенью для продвинутых киберпреступников.

Какие именно угрозы актуальны для финансового сектора сегодня? В их числе — программы-шифровальщики, фишинговые атаки и инциденты, спровоцированные злонамеренными действиями сотрудников (так называемые инсайдерские атаки). Помимо массовых атак финансовые институты подвергаются спланированным нападениям. Среди распространенных угроз — атаки с использованием уязвимостей нулевого дня и атаки на цепочки поставок. В 2024 году эксперты «Лаборатории Касперского» обнаружили потенциально самую опасную атаку на цепочку поставок за все время существования Linux-систем, а также уязвимость нулевого дня в одном из самых популярных браузеров.

Еще одна ключевая угроза — банковские троянцы, которые крадут данные учетных записей электронных банковских систем, систем электронных платежей, пластиковых карт пользователей этих услуг. В 2024 году 1700 финансовых институтов и их пользователей стали целью троянца Grandoreiro, также эксперты «Лаборатории Касперского» обнаружили многоэтапный банковский троянец Cooyte, нацеленный на клиентов более 60 финансовых учреждений.

Злоумышленники используют разнообразные методы: в 2024 году выросло число атак с применением искусственного интеллекта, а также атак на системы мгновенных платежей, увеличилось число бэкдоров в ПО с открытым исходным кодом, чаще эксплуатировались ошибки конфигурации и писалось вредоносное ПО на популярных кроссплатформенных языках.

В 2025 году, по данным экспертов, увеличивается активность стилеров, растет число атак на механизмы открытого банкинга и цепочки поставок в проектах с открытым исходным кодом, получила популярность модель «шифровальщик как услуга», растет число финансовых кибератак через смартфоны.

К чему приводят атаки на финансовый сектор? Помимо кражи средств в числе последствий — утечки данных, сбои в бизнес-процессах и репутационные потери. При этом с 1 января 2025 года штраф за утечку персональных данных в России вырос до 500 млн рублей.

По данным аналитического отчета «Лаборатории Касперского», в 2024 году финансовый сектор вошел в число трех отраслей, которые чаще других сталкивались с киберугрозами. Решение Kaspersky Managed Detection and Response зафиксировало свыше 270 тыс. предупреждений по всему миру. По некоторым данным, средний ущерб от целевой атаки для финансовой организации может достигать 80 млн рублей.

Цифровая трансформация значительно расширяет поверхность атаки и порождает новые уязвимости, при этом финансовым организациям приходится защищать все более сложную инфраструктуру. Основные трудности — устаревшие системы, дефицит квалифицированных специалистов, бюджетные ограничения и жесткие регуляторные требования.

В 2025 году финансовым организациям необходимо совмещать инновации с усилением кибербезопасности, делая акцент на предиктивной аналитике и межотраслевых стандартах. В ответ на новые вызовы «Лаборатория Касперского» предлагает комплексный подход, обеспечивающий защиту всех элементов IT-инфраструктуры — от мобильных устройств до облачных сервисов. Такой подход позволяет обеспечить надежную защиту каждого звена IT-инфраструктуры, уберечь организацию от ущерба, связанного с целевыми атаками, сохранить ее репутацию и доверие клиентов.

«Лаборатория Касперского» создает продукты, которые не только отвечают сегодняшним вызовам, но и готовы к вызовам завтрашнего дня. Они позволяют прогнозировать, предотвращать, обнаруживать и реагировать на потенциальные угрозы, предоставляя высочайший уровень обнаружения кибератак, подтвержденный независимыми тестами. Например, линейка решений Kaspersky Symphony дает организациям все необходимое для постепенной или односторонней реализации подхода к построению надежной и адаптивной системы кибербезопасности. Все элементы этой экосистемы дополняют и усиливают друг друга.

Наиболее продвинутый уровень этой линейки — Kaspersky Symphony XDR. Его главное преимущество заключается в нативной интеграции компонентов на всех этапах работы с инцидентом информационной безопасности — от сбора информации до устранения последствий. Это экономит время, упрощает и облегчает своевременный анализ потенциальной вредоносной активности, обеспечивая точность и скорость этого процесса. Таким образом, ИБ-команды могут быстрее определять приоритетность данных об угрозах по степени их серьезности. Использование XDR для мониторинга всей активности в IT-инфраструктуре позволяет организациям выявлять подозрительную активность, свидетельствующую о наличии потенциальной угрозы, и предпринимать упреждающие шаги по ее снижению.

Финансовый сектор России стоит на пороге новых возможностей и вызовов, где успех зависит от баланса между инновациями и надежной защитой цифровой инфраструктуры.

Роман Сургунд («АРТ-Финтех»): Мы готовы помогать банкам

О том, почему микросервисная АБС «АРТ-ФИНТЕХ» — это инструмент защиты инвестиций, оптимизации IT-расходов, а также укрепления технологического суверенитета, рассказал Роман Сургунд, советник генерального директора компании «АРТ-Финтех»



Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЕЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

— Роман, расскажите немного об «АРТ-Финтех».
— Сейчас «АРТ-Финтех» является международной группой компаний, управляющейся из единого центра в нашей стране. Специалисты распределены по разным регионам, в основном в странах бывшего Советского Союза. Есть группа разработчиков в России, есть группы в Казахстане и Узбекистане. Вскоре начнем выстраивать свое присутствие в Кыргызстане.

Историческая родина компании — Санкт-Петербург. Кроме того, успешно функционируют офисы в Москве и Воронеже. Есть люди, которые работают дистанционно, от Калининграда до Иркутска. Такая структура является одним из наших преимуществ, поскольку позволяет из разных локаций качественно поддерживать разные этапы проектных циклов производства и доставки ПО (delivery-model).

Программное обеспечение «АРТ-Финтех» внесено в Реестр российского ПО Минцифры (№ 13 779 от 01.06.2022). В решениях используются исключительно программные компоненты, входящие в перечень рекомендованных отечественными регуляторами. Подтвержденная независимыми тестами производительность продуктов «АРТ-Финтех» — более 200 млн операций в час.

— Не ограничивает ли весь спектр компетенций компании слово «финтех» в названии?

— Ни в коем случае! Наоборот, поскольку здесь содержится целый пласт управленческой философии как в области IT-архитектуры, так



Фото: «АРТ-Финтех»

и сфере бизнес-консалтинга. Это то слово, которое является знаком качества в обоих ипостасях нашей деятельности. Основной фокус внимания здесь — на работе не только с учетными системами, но и с финансовым бизнесом. Поясню, что имею в виду. В 2006 году меня пригласили в корпорацию IBM поработать в качестве сервис-менеджера, а затем я перешел в бизнес-консалтинг. Мне посчастливилось заниматься проектами, связанными

с трансформацией всего ландшафта IT-приложений банков с фокусом на изменения их core-систем (по международной терминологии) или АБС (по отечественной классификации IT-систем).

Почему я заостряю на этом внимание? Различие не только в названиях, но и в сути. АБС не подразумевала вариаций, по крайней мере в то время, и она практически всегда представляла собой монолит с точки зрения IT-архитектуры.

В это же время на Западе ведущая банковская ассоциация BIAN выдвинула инициативу Coreless banking — предоставление банковских услуг, не зависящих от традиционных АБС. Это новый способ построения цифрового пути клиента из заранее определенных модульных бизнес-сервисов. В отличие от монолитных приложений и сервисов, где все программные системы тесно интегрированы, в coreless banking нет зависимости от монолитных банковских движков благодаря микросервисам.

Аналитики Gartner, в свою очередь, предложили концепцию Packaged Business Capabilities (PBCs) — предварительно собранные единицы бизнес-возможностей, представляющие собой сгруппированные автономные модули, включающие в себя бизнес-логику и данные.

Наша компания предложила стандарт ACG (Automatic Code Generation, автоматическая генерация кода на основании low-code технологий). Дальше на каком-то этапе развития отечественные системы автоматизации банков во многом обогнали западные, и для увеличения этого отрыва IT-компании стали искать новые бизнес-модели и архитектурные подходы.

Компания «Арт-Финтех» не преминула воспользоваться открывшимися возможностями и с блеском, по моему мнению, переиграла западных коллег на этом поле, а слово «финтех» заиграло новыми бизнес-смыслами. Финтех стал символом успешных перемен.

Таким образом, название «Арт-Финтех» несет в себе намек на преимущество компании: если мы успешны с точки зрения применения новейших бизнес-ценностей и IT-технологий в стране с самыми передовыми в мире банками, то нам есть чем гордиться. Более того, есть возможность успешно переиспользовать накопленные компетенции в других сферах бизнеса. У нас в портфолио более 150 реализованных проектов, среди которых немало кейсов в ретейле, в платежной индустрии, в финтех-проектах и т.д.

— Вы не раз упоминали о бизнес-ценностях. Как вы доводите до заказчиков необходимость управления изменениями с использованием новых технологий?

— Мы считаем, что важной отличительной особенностью компании является наша уникальная модель реализации с фокусом на бизнес-анализе. Банкам и другим финансовым организациям необходимо научиться не бояться идти в проекты, связанные с перестройкой core-систем, до сих пор ассоциирующихся с крайне болезненной заменой одной АБС на другую. Импортзамещение дает новый импульс, для того чтобы изменить саму бизнес-модель банка на основе технологий совершенно иного уровня развития.

Например, у нас наработан серьезный пул компетенций не столько в том, как именно автоматизировать что-то еще в уже сложившемся IT-ландшафте, сколько в предложении детально посмотреть, насколько эффективны текущие бизнес-процессы, как они вообще устроены. Может быть, стоит задуматься над новыми для удовлетворения текущих потребностей клиентов с минимальным time2market? Может быть, имеет смысл занять проактивную позицию и заранее модифицировать или создать абсолютно новые сервисы?

Иными словами, мы хотим показать финансистам лучшие практики «управления изменениями». Понятно, что для во-

площения в жизнь новых идей нужны IT-инструменты, причем такие, которые позволяют собственникам и акционерам понять простую мысль: «Мы предлагаем не идти на очередные капитальные затраты, а стать с вендором партнерами в области инвестиций в новые технологии и бизнес-возможности».

— Так в чем же ключевые технологические особенности решения?

— Надеюсь, из моего рассказа уже стало понятно, что микросервисы не являются очередным хайпом или придумкой маркетологов. Это технологическое отражение изменений бизнес-процессов в финансовых организациях, имеющее в своей основе всестороннюю проработку в самых различных аналитических и консалтинговых компаниях и ассоциациях, например в Ассоциации Финтех, где мы активно участвуем в работе нескольких комитетов и технологических песочниц.

Наше решение позволяет достичь прогресса сразу в четырех направлениях. Во-первых, существенно повысить time2market для новых продуктов. Во-вторых, создавать сложные и чрезвычайно гибкие финансовые продукты. В-третьих, не допустить «зависания» сервисов за счет высочайшей производительности. В-четвертых, сократить расходы на команду и «железо».

За счет чего этого удастся достигать? Микросервисная АБС работает в парадигме: одна бизнес-сущность (PBCs) — один микросервис. Получается это путем интеграции воедино трех элементов архитектуры решения: самих микросервисов, автоматической генерации кода, а также применению «оркестровки» как подхода к интеграции всех компонентов.

Если коротко, то автоматическая генерация кода на основании low-code-технологий на базе стандарта ACG дает возможность генерировать чистый безопасно исполняемый код без привязки к какому-либо вендору. Сам же low-code позволяет бизнес-аналитикам добавлять и модифицировать тот функционал, который нужен им здесь и сейчас, на 90% — без участия разработчиков. Разработчикам же эта система обеспечивает возможность сосредоточиться на действительно сложных задачах, отдав настройку типовых процессов аналитикам.

Что касается «оркестровки», то она базируется на отдельных интеграционных микросервисах, которые управляют всеми другими. Без этого уникального компонента нам не удалось бы и близко достичь того, что у нас есть сейчас в продуктовом портфеле!

Подводя итог, хочу пожелать финансистам решительности в достижении своих целей. Мы в этом готовы им всячески помочь! **BO**

Регулирование в рассрочку

Ассоциация «Электронные деньги» в апреле 2025 года направила в Госдуму предложение об отсрочке рассмотрения законопроекта по регулированию BNPL-сервисов на год. В чем причина и что в проекте следует доработать?

Текст

ВИКТОР ДОСТОВ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА АССОЦИАЦИИ
«ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ»

Цифровые финансовые и платежные сервисы в последние несколько лет стали одним из ключевых источников роста российских компаний, в частности поставщиков услуг и товаров для широкого круга потребителей. Отдельный их сегмент, BNPL-сервисы, распространены в России ограниченно: их доля составляет около 3% общего объема онлайн-продаж. Однако именно они способствуют росту продаж и увеличению среднего чека покупки.

В недавнем исследовании российского исследовательского центра «РОМИР» отмечается, что 88% представителей МСП сообщили о значимом влиянии сервисов рассрочки на рост продаж. Площадки онлайн-торговли и маркетплейсы также отмечают более чем трехкратный рост среднего чека при использовании потребителем такого сервиса.

Небанковские рассрочки прочно заняли свою нишу на финансовом рынке и помогают улучшать пользовательский опыт. Они особенно актуальны для молодежи, клиентов электронных торговых площадок без активной кредитной истории, а также для мало-мобильных граждан и жителей удаленных регионов России.

Сервисы рассрочек набирают популярность в электронной коммерции, повышая лояльность и удовлетворенность покупателей и продавцов на торговых интернет-платформах. Эта услуга предоставляет миллионам российских покупателей, прошедших предварительный скоринг поведения на площад-



Фото: «Электронные Деньги»

ке, возможность оплаты покупок частями в рамках удобного, полностью цифрового клиентского пути. Продавцы электронных торговых площадок, в свою очередь, благодаря BNPL-сервисам получают возможность увеличить оборот и средний чек продаж, получая оплату за товары в стандартные сроки и без дополнительных затрат.

Кроме того, на рынке BNPL-сервисов развиваются современные IT-компании «малого финтех», что способствует росту финансовых технологий и развитию пользовательского ПО в России. Традиционные кредитные организации включают BNPL-сервисы в продуктовую линейку, пользуясь выгодным соотношением регуляторных требований и риск-профиля.

В своем предложении об отсрочке регулирования сервисов небанковской рассрочки по модели BNPL, обладающих описанными выше преимуществами для бизнеса, Ассоциация участников рынка электронных денег и денежных переводов делает акцент на законопроекты № 689381-8 и № 689396-8, прошедшие первое чтение в марте 2025 года. Ассоциация поддерживает введение регулирования сервиса BNPL, но при этом считает необходимым обсудить некоторые положения этих проектов.

Требования нового закона создают для операторов сервисов рассрочки большую нагрузку — как административную, так и финансовую. Помимо включения в государственные реестры эти операторы будут вынуждены закупить, зарегистрировать и настроить оборудование для хранения большого количества персональных данных клиентов, а также для взаимодействия с Системой межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), государственными информационными системами (ГИС) и Бюро кредитных историй (БКИ). Кроме того, им придется разработать новый клиентский путь с учетом идентификации пользователей и передачи данных в БКИ, для которого также понадобится обеспечить технологические возможности.

Для операторов рассрочки, которые предоставляют покупателям платные услуги, необходимо будет значительно перестроить бизнес и перенести комиссию за сервис на продавцов, что потребует дополнительных договоров. Все BNPL-сервисы для соответствия новым законам должны будут обеспечить миграцию на альтернативные сервисы оплаты покупателям, которые привыкли к продукту небанковских рассрочек, иначе они столкнутся с резким снижением дохода и потерей большей части лояльной аудитории. Наконец, операторам рассрочки придется пополнить штат сотрудников персоналом, имеющим опыт взаимодействия с информационными системами, а такие кадры в России сейчас в дефиците.

По оценкам Ассоциации «Электронные деньги», подготовительные процессы потребуют от операторов сервисов рассрочки затрат свыше 100 млн рублей. Более того, на их выполнение уйдет более десяти месяцев с учетом разработки и организации бес-

перебойной работы сервиса. При этом параллельно с законом о регулировании сервисов рассрочки запускаются ряд других законодательных инициатив и новые требования для цифрового бизнеса. В частности, в течение 2025 года должны вступить в силу законопроект о противодействии кибермошенничеству, законопроект о платформенной экономике, должны быть введены дополнительный сбор для рекламодателей в интернете, оборотные штрафы за утечки персональных данных и т.д. Все эти регуляторные инициативы также потребуют от участников рынка электронной торговли подготовки для соответствия новым мерам, что повлечет дополнительные затраты.

Установленный в текущей редакции законопроектов по регулированию BNPL-сервисов срок вступления в действие, который обозначен 1 декабря 2025 года, может серьезно повлиять на работу операторов рассрочек, в результате чего они столкнутся с риском приостановки деятельности из-за невозможности удовлетворить законные требования в срок. В связи с этим Ассоциация «Электронные деньги» предложила отодвинуть срок вступления закона в силу на один год с момента его публикации.

В законопроекте о регулировании небанковской рассрочки есть несколько требований, которые, по сути, дублируют регулирование кредитных организаций и МФО без учета особенностей бизнес-модели самих BNPL-сервисов. В связи с этим Ассоциация считает необходимым ввести более гибкие механизмы идентификации клиентов и передачи данных в БКИ, минимизировать объем собираемых данных. При этом участники рынка поддержали расширение лимитов небанковских рассрочек для неидентифицированных пользователей: с учетом роста цен на товары и услуги, а также предлагаемых сроков вступления в силу законов лимит предлагается установить в размере 100 тыс. рублей.

Правительство также считает необходимым предусмотреть для оператора рассрочки возможность получить от пользователя начальный платеж по первому заключенному договору об услуге, который направляется на возмещение издержек оператора, до оплаты цены договора по приобретению пользователем объекта рассрочки.

В свою очередь, Ассоциация предложила полностью исключить запрет на первый платеж с потребителя до полной оплаты стоимости товара или услуги продавцу. Суть в том, что механизм взимания первого платежа до полной оплаты цены договора нужен для подтверждения платежеспособности покупателя в отсутствие обязательной идентификации. При запрете на него при повторных покупках возникает риск мошенничества: клиент может заключить первый договор оплаты частями на недорогой товар и внести первый платеж до полной оплаты цены договора продавцу, а затем оформить договор на дорогостоящий товар, не компенсируя понесенные поставщиком BNPL-услуг издержки.

Нормы законопроекта также предусматривают обязанность оператора BNPL-сервиса уведомлять пользователя за 30 дней до отказа от исполнения поручения по оплате договора покупки товара или приобретения услуги в рассрочку. Подобное требование депутатов не учитывает специфику цифровых финансовых сервисов, где весь процесс, от скоринга до заключения договора, осуществляется в течение нескольких минут. Оператор в таких условиях будет вынужден либо оказывать услугу немедленно всем пользователям, включая потенциально неплатежеспособных, либо предоставлять ее только платежеспособным клиентам, но с тридцатидневной задержкой. Оба сценария неэффективны, особенно с учетом сроков возврата затрат операторов, поэтому норму предлагается исключить из законопроекта. **Б.О.**

Хоть лизинг не расти



Лизинг второй год находится если не в идеальном шторме, то в очень на него похожей ситуации: высокие процентные ставки, снижение деловой активности, ухудшение платежной дисциплины клиентов, сложности с банковским финансированием... Все это давит на лизинговые компании — их бизнес сужается, а проблемы на балансах растут. В результате в 2025 году объем рынка может сократиться на четверть — последнее падение было зафиксировано в 2009 году

Текст
ИЛЬЯ УСОВ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Российский рынок лизинга в показателях нового бизнеса в 2024 году просел на 7%, подсчитали в «Эксперт РА» на основе анкетирования лизинговых компаний (ЛК). Но это только начало. 2025 год будет еще сложнее для рынка: падение агрегированного нового бизнеса российских ЛК может составить 15–25%, полагают аналитики рейтингового агентства, и с ними в неутешительных прогнозах согласны участники рынка.

За последние 20 лет российский рынок падал два года подряд лишь дважды — в 2008-2009 годах и в 2014-2015-х. При этом, если реализуется негативный сценарий «Эксперт РА» и суммарный новый бизнес ЛК просядет по нижней границе, то есть на 25%, то 2025 год станет рекордным по падению рынка более чем за 15 лет, а сам лизинговый рынок почти вернется к показателям 2021 года.

«По нашему мнению, денежно-кредитная политика (ДКП) останется жесткой в течение всего [этого] года, поэтому предполагаем, что рынок снизится в диапазоне 40–50%», — прогнозируют в ЛК «Европлан». «В целом» солидарен с прогнозом «Эксперт РА» генеральный директор «МСБ-Лизинг» **Роман Трубачев**: «Думаю, что 2025 год может завершиться снижением объемов нового бизнеса на уровне 15–20%. Это базовый сценарий». «Оценивая итоги первого квартала всего лизингового рынка, мы отмечаем тенденцию к снижению объемов нового бизнеса. Однако сказать, на 20% или на 40% он упадет по итогам [2025] года, непросто», — отметил генеральный директор группы «Инсайт Лизинг» **Михаил Гонопольский**.

У лизинга начались худые годы

После бурного 2023 года, когда объем нового бизнеса в лизинговой отрасли вырос на рекордные за десятилетие 81%, к ЛК пришел худой 2024 год: рынок работал «в условиях жесткой ДКП», которая, как отмечают в «Эксперт РА», «в значительной мере охладил инвестиционную активность предпринимателей», что ретранслировалось в значительное снижение их потребности в предметах лизинга.

При этом динамику рынка в целом в 2024 году поддержали несколько крупных сделок третьего квартала — ГК «Сберлизинг» в сфере коммерческой недвижимости и ГТЛК в железнодорожном сегменте. Без них падение нового бизнеса по итогам года могло быть еще большим — 17%.

Являвшийся в последние годы драйвером рынка розничный сегмент лизинга (грузовые и легковые автомобили, автобусы, строительная и дорожно-строительная техника и т.д.) в 2024-м просел на 9%, тогда как корпоративный сегмент (железнодорожная техника, авиационный транспорт, коммерческая недвижимость и т.д.) как раз за счет одноразовых сделок сократился всего на 1%.

В розничном сегменте основной спад пришелся на грузовые автомобили (–18%) и строительную технику (–23%). Под влиянием замедляющейся экономики, высоких процентных ставок, а также дорожающего сервисного обслуживания перевозчики вынуждены были «не только откладывать обновление автопарков до лучших времен», но и «досрочно возвращать взятую в лизинг технику в виду роста издержек». Строительная техника оказалась заложницей отмены безадресной льготной ипотеки и «заградительных ставок по кредитам на покупку недвижимости».

Единственным крупным сегментом розницы, которому в 2024 году удалось сохранить положительную динамику, стал легковой автотранспорт (+8%). Тут драйвером послужили ожидания повышения цен на технику «из-за новых ставок утилизационного сбора и колебаний курса валют», указали в «Эксперт РА».

Печальная картина и в корпоративном сегменте. Субсегмент морских и речных судов просел на 59%. Новый бизнес лизинга авиационного транспорта сократился на 56%, достигнув 29 млрд рублей — минимума аж с 2009 года. Почти на 80% вырос железнодорожный лизинг, но это было обеспечено сделкой ГТЛК по строительству 41 поезда для высокоскоростной магистрали «Москва — Санкт-Петербург». Без учета этой сделки, а также разовых сделок «Сберлизинга» в сфере коммерческой недвижимости корпоративный сегмент по итогам 2024 года просел бы на 46%.

Тьма сгущается

В 2025 году картина также нерадужная. «Предпосылок к тому, что будет сильно легче в 2025 году, не видно», — считают в ЛК «Европлан». Сейчас наблюдаются «существенное замедление гражданского сектора экономики», а кроме того, перебои в экспорте и импорте, отметил Роман Трубачев. Спрос со стороны бизнеса на приобретение новой техники и оборудования продолжают ограничивать высокие ставки, «которые значительно снижают рентабельность инвестиций в основной капитал», указали в обзоре аналитики «Эксперт РА».

«Компании откладывают планы по реализации своих крупных инвестиционных проектов, по расширению производства», — рассказал Михаил Гонопольский. По его словам, многие инвестиции с учетом ставок выше 20% годовых просто экономически некупаемы: «Бизнес не готов оплачивать лизинговые платежи по таким ставкам».

Это бьет по всем сегментам лизинга. Но у розничного сегмента ситуация обостряется значительным снижением платежной дисциплины лизингополучателей. «Основной причиной этого тренда выступает удорожание кредитных ресурсов на фоне сокращения

деловой активности», — уверены в компании «Регион Лизинг». «В сегменте малого бизнеса мы наблюдаем повсеместные кассовые разрывы — это общая проблема, так как доступ компаний к оборотному капиталу существенно затруднен, а высокие ставки депозитов мотивируют крупные компании держать деньги в банках, а не платить своим подрядчикам», — добавил Роман Трубачев.

На этом фоне увеличивается число случаев изъятия лизингодателями переданного клиентам имущества. На конец третьего квартала 2024 года, согласно данным ЦБ (также собранным с помощью анкетирования ЛК), на балансах компаний объем активов, предназначенных для продажи по расторгнутым договорам, составил 96,3 млрд рублей — это в 3,4 раза больше, чем на 30 сентября 2023 года, и достигает почти 20% капитала ЛК. Доля изъятых активов в активах некоторых лизинговых компаний уже превышает 20% их собственных средств, а в некоторых случаях приближается к 30%, — привел данные Роман Трубачев.

По ориентировочным оценкам компании «Регион Лизинг», совокупный объем изъятых активов еще выше — около 250–350 млрд рублей (по расчетам группы «Газпромбанк Лизинг», сделанным в конце прошлого года, крупнейшие российские ЛК изъяли у своих клиентов примерно 35 тыс. транспортных средств). «Стоки растут, во втором квартале тенденция продолжается; единственная надежда — что пик расторжений и изъятий реализуется во втором квартале, а в третьем-четвертом кварталах мы увидим нормализацию ситуации», — проявил осторожный оптимизм М. Гонопольский. «Я убежден, что мы еще не видели пиковых значений по доле изъятых активов», — добавил Роман Трубачев.

Большие стоки также ограничивают развитие лизинга. «Многие компании предпочитают приобретать бывшие в употреблении машины вместо заключения новых лизинговых сделок», — рассказали в ЛК «Регион Лизинг». Гендиректор компании «ГПБ Лизинг» Вячеслав Спиров даже заметил, что у ЛК появилась новая роль — продажа скопившегося на балансе имущества.

В корпоративных сегментах, находящихся под давлением уже несколько лет, также не видно особого просвета. «По ожиданиям рынка в 2025 году производство грузовых вагонов может снизиться примерно на 20% относительно уровня 2024 года», — отметили аналитики «Эксперт РА». «Авиация и судостроение сталкиваются с наиболее серьезными вызовами — от нехватки комплектующих до ограниченных производственных мощностей, что отрицательно сказывается на лизинговой активности в этих сегментах», — заявили в «Регион Лизинг».

Лизинг под ручник

Однако, если спад в отрасли, который естественным образом отражается и на состоянии лизингодателей, с меньшими рисками переживается в компаниях, занимающихся корпоративным лизингом (данный сегмент сосредоточен вокруг государственных и квазигосударственных ЛК), то независимым игрокам приходится сложнее. «Растет проблемная задолженность, растут объемы реструктуризации, растут стоки. Пока это проблема первого квартала, и касается она преимущественно автолизингового сегмента», — указал Михаил Гонопольский.

«Реализация изъятого имущества сейчас существенно затруднена: спрос на вторичном рынке низкий, а цены приходится снижать на 30–50%», — посетовал Роман Трубачев. Поэтому, по его словам, в действиях большинства ЛК меняется сентимент: «Агрессивные изъятия ушли, все максимально хотят продлить “срок жизни клиента” и минимизировать свои потери во времени». Это, в свою очередь, приводит к реструктуризациям клиентской задолженности.

«К концу 2024 года увеличилась проблемная задолженность лизинговых компаний за счет реструктуризаций. Они коснулись в первую очередь компаний из сферы перевозок, строительства и связанных отраслей», — отметил регулятор. Роман Трубачев ожидает продолжения роста просроченной задолженности по мере вызревания портфелей ЛК, что «будет наслаиваться на отсутствие роста портфеля»: «У ряда лизинговых компаний могут быть нарушены базовые банковские ковенанты, что снизит возможности по финансированию нового бизнеса, а это приведет к еще большему ухудшению ситуации».

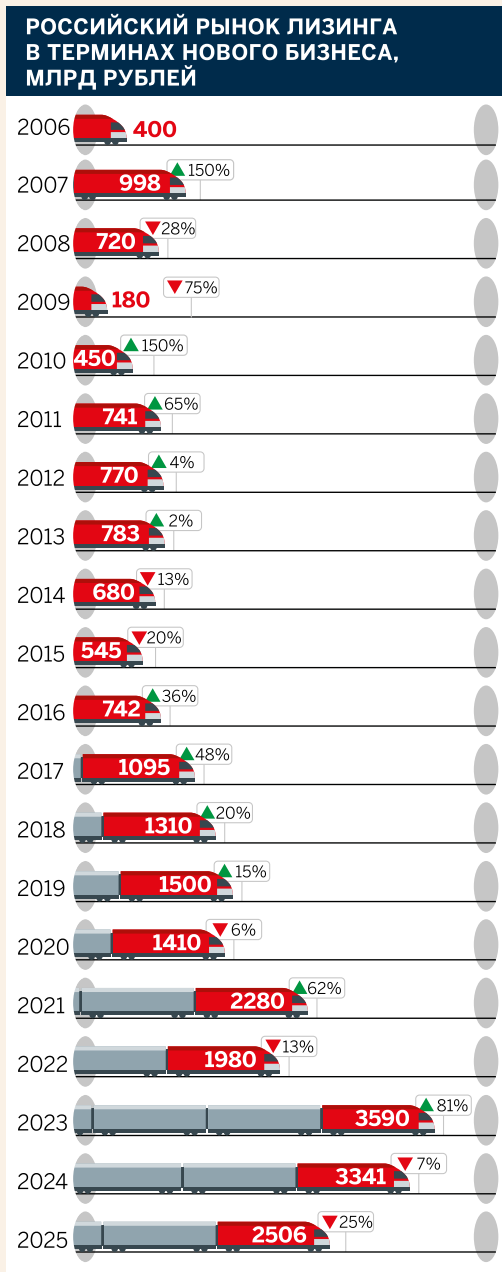
Таким ЛК придется «договариваться с банками насчет послабления ковенанта и показывать обновленные планы бизнес-развития, убеждать банки, что они способны платить по своим обязательствам, что сейчас такой сложный период времени, который нужно пережить, считает Михаил Гонопольский. «Конечно, этим компаниям будет сложнее и дороже привлекать фондирование в банках в дальнейшем, они будут менее конкурентоспособными», — добавил он.

Уже сейчас заметно снижение фондирования ЛК со стороны банков. По итогам 2024 года даже на фоне падения нового бизнеса резко — на целых 5 п.п., до 64% — сократилась доля фондирования лизингодателей со стороны банков. «Рост ключевой ставки в совокупности с макропруденциальным регулированием ЦБ и дефицитом ликвидности [возникшим во втором полугодии 2024 года] привели к сокращению доступного [банковского] финансирования», — рассказал директор по работе с инвесторами компании «Интерлизинг» **Николай Алексеев**. Хотя, по его словам, проблема с дефицитом ликвидности сошла на нет в 2025 году, «однако банковский сектор продолжает оставаться под давлением».

Надежды лизинги питают

«В сегменте грузового транспорта (наиболее страдающий розничный субсегмент. — «Б.О») ближе ко второй половине ситуация также, возможно, улучшится благодаря государственной программе субсидирования покупки отечественных коммерческих авто, реализуемой министерством промышленности и торговли», — надеется коммерческий директор ГК «Альфа-Лизинг» **Ольга Кириллова**. «Увеличение господдержки лизинга (например, через субсидирование ставок) и запуск новых инфраструктурных проектов способствовали бы стабилизации всего рынка», — считает Роман Трубачев.

Другим фактором, на который Ольга Кириллова возлагает надежду, является снижение ставки Банком России. «Наверное, если во втором полугодии произойдет резкое изменение за счет снижения ставки ЦБ и оживления деловой активности, тогда



Источник: «Эксперт РА»

прогнозы “Эксперт РА” по году выполнения», — надеется Михаил Гонопольский. Если же смягчения ДКП во второй половине года не произойдет либо произойдет, но не будет возобновления экономической активности, то, по его словам, и 25% падения рынка лизинга кажутся оптимистичным прогнозом: «Падение будет более существенным».

«Несмотря на текущие вызовы, фундаментальные предпосылки для развития лизинга сохраняются. Лизинговый рынок характеризуется высокой чувствительностью к кризисным явлениям в экономике, но при этом демонстрирует способность к быстрому восстановлению после спадов», — таков оптимистичный прогноз экспертов из «Регион Лизинга». **Б.О**

Фондирование лизинга: от ЦФА до RWA

Основным источником заемного капитала для лизинговых компаний по-прежнему остаются банковские кредиты (65%) и облигации (35%). Дополнительное фондирование лизинговых портфелей можно осуществлять с помощью ЦФА, процесс эмиссии которых значительно быстрее по сравнению с традиционными инструментами



Текст
СВЕТЛАНА МАТИС,
НЕЗАВИСИМЫЙ ЭКСПЕРТ
В СФЕРЕ ЦЕННЫХ
БУМАГ, ПРОЕКТНОМ
ФИНАНСИРОВАНИИ, ЦФА



ЦФА работают как финансовый конструктор, с помощью которого лизингодатели могут конфигурировать параметры выпуска: сроки обращения, доходность, механизм выплаты и тип обеспечения. Эта особенность позволяет лизинговым компаниям проектировать выпуски ЦФА на основе индивидуальных потребностей бизнеса и текущей рыночной конъюнктуры.

Кроме того, нельзя отрицать важность цифровой трансформации, которая в скором времени окажет влияние на получение прибыли от бизнеса. Поэтому особое значение приобретает скорость бизнес-процессов. Лизингодатели, использующие более технологичные способы привлечения финансирования, в том числе с применением смарт-контрактов, будут иметь преимущества перед другими участниками рынка.

Однако при интеграции ЦФА в операционную модель лизинговым компаниям крайне важно оценить степень совместимости ЦФА с существующими бизнес-процессами, определить необходимость оптимизации текущих подходов, а также согласования новой логики с заинтересованными сторонами. Такая трансформация может повлечь за собой как значительные ресурсные затраты, так и временные издержки.

На текущем этапе становления рынка ЦФА лизинговые компании не входят в число его

ключевых эмитентов. В Обзоре финансовых инструментов Банка России от 2024 года указано, что основная доля размещенных ЦФА приходится на трех крупных эмитентов, два из которых представляют банковский сектор. Несмотря на потенциальную применимость ЦФА в рамках бизнес-модели лизинга (деятельности, по своей экономической природе схожей с банковским кредитованием), участие лизинговых компаний в качестве эмитентов ЦФА на сегодняшний день остается эпизодическим и носит периферийный характер.

Анализ выпусков ЦФА на лизинговом рынке за период с 2022 года по начало апреля 2025 года показал, что основными эмитентами ЦФА являются компании, давно зарекомендовавшие себя на рынке. По данным Sbonds, на февраль 2025 года доля эмитентов ЦФА, имеющих в обращении облигации, составляет лишь 29% общего числа компаний, осуществляющих выпуск ЦФА, что свидетельствует о более широкой представленности на рынке ЦФА организаций, не работающих с традиционными долговыми ценными бумагами. Большинство лизинговых компаний, выпустивших ЦФА, демонстрируют другой тренд: присутствие на долговом рынке в качестве эмитента облигаций с кредитным рейтингом, присвоенным российскими рейтинговыми агентствами.

Дебютные выпуски ЦФА лизинговых компаний представляют собой конструкцию привычного рынку долгового ЦФА. Прежде всего они были направлены на тестирование нового инструмента, вследствие чего в них отсутствует сложное юридическое структурирование. Помимо уже существующих долговых ЦФА с точки зрения концептуальных допущений лизинговые компании могут выпускать ЦФА, обеспеченные доходностью от определенного пула лизинговых контрактов или конкретным активом из лизингового портфеля. На данный момент среди проанализированных выпусков ЦФА такой архитектуры не наблюдается.

Анализ выпусков ЦФА, указанных в таблице, показал, что среди лизинговых компаний популярны также среднесрочные и долгосрочные выпуски. Напомним, что общая тенденция рынка ЦФА —

УСЛОВИЯ ВЫПУСКОВ ЦФА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Эмитент	Месяц и год выпуска ЦФА	Цена приобретения 1 ЦФА при выпуске, руб.	Механизм выплаты	Срок обращения	Доходность	Обеспечение	Круг инвесторов	ОИС
ООО «СОЮЗ Лизинг»	Октябрь 2022	50 000	В конце срока обращения ЦФА	2 месяца	657,53 руб. на один ЦФА	Залог обязательственных прав по договорам поставки	Определен заранее — Банк СОЮЗ (акционерное общество)	«Лайтхаус»
ООО «ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	Ноябрь 2022 года	100 000	В конце срока обращения ЦФА	1 месяц	500 руб. на один ЦФА	Не предусмотрено	Информация не найдена	«Цифровые активы»
ООО «МСБ-Лизинг»	Сентябрь 2023 года	100 000	Периодические выплаты по графику	9 месяцев	15%	Не предусмотрено	Неограниченный	«А-токен»
ООО «ПР-Лизинг»	Октябрь 2023 года	1000	Периодические выплаты по графику, погашение номинала в конце обращения ЦФА	3 года	14% (годовых)	Не предусмотрено	Неограниченный	«Атомайз»
ООО «УралБизнесЛизинг»	Декабрь 2023 года	1000	Периодические выплаты по графику, погашение номинала в конце обращения ЦФА	1 год	18%	Не предусмотрено	Неограниченный	«А-токен»
ООО «РЕАЛЛИЗИНГ» (Выпуск Реал-1)	Декабрь 2023 года	10 000	Периодические выплаты по графику, погашение номинала в конце обращения ЦФА	1 год	от 17,7 до 18,0%	Не предусмотрено	Неограниченный	«Токеон»
ООО «ЛК Эволюция»	Январь 2024 года	1 000 000	Периодические выплаты по графику, погашение номинала в конце обращения ЦФА	1 год	17%	Не предусмотрено	Приобрел НПФ «Будущее»	«Мастерчейн»
ООО «ЛКМБ-РТ»	Март 2024 года	1000	Периодические выплаты по графику	18 месяцев	19%	Не предусмотрено	Неограниченный	«А-токен»
ООО «РЕАЛЛИЗИНГ» (Выпуск Реал-2)	Апрель 2024 года	2 713 500	В конце срока обращения ЦФА	7 лет	18%	Не предусмотрено	Неограниченный	«Токеон»
ООО «РЕАЛЛИЗИНГ» (Выпуск Реал-3)	Июль 2024 года	2 713 500	В конце срока обращения ЦФА	7 лет	18%	Не предусмотрено	Неограниченный	«Токеон»
АО ЛК «Роделен»	Август 2024 года	1000	Периодические выплаты по графику, погашение номинала в конце обращения ЦФА	18 месяцев	22%	Не предусмотрено	Неограниченный	«Атомайз»
ООО «МСБ-Лизинг»	Август 2024 года	1000	Периодические выплаты по графику	12 месяцев	22%	Не предусмотрено	Неограниченный	«А-Токен»
ООО «МСБ-Лизинг»	Сентябрь 2024 года	1000	Периодические выплаты по графику	18 месяцев	22%	Не предусмотрено	Неограниченный	«А-Токен»
ООО «РЕАЛЛИЗИНГ» (Выпуск Реал-4)	Октябрь 2024 года	2 713 500	В конце срока обращения ЦФА	7 лет	18%	Не предусмотрено	Неограниченный	«Токеон»
ООО «МСБ-Лизинг»	Ноябрь 2024 года	1000	Периодические выплаты по графику	18 месяцев	25,5%	Не предусмотрено	Неограниченный	«А-Токен»
ООО «Балтийский лизинг»	Апрель 2025 года	1000	Периодические выплаты по графику, погашение номинала в конце обращения ЦФА	6 месяцев	22,4%	Не предусмотрено	Неограниченный	«А-Токен»
АО «ГТЛК»	Апрель 2025 года	Информация не найдена	В конце срока обращения ЦФА	3 месяца	22,5%	Информация не найдена	Информация не найдена	АО АКБ «Еврофинанс Моснарбанк»

— Выпуски ЦФА, погашенные на момент публикации.
 — Выпуски ЦФА, находящиеся в обращении на момент публикации.

Источник: данные, указанные в решениях о выпусках ЦФА.

выпуск ЦФА со срочностью преимущественно от месяца до полугода. В частности, пилотный выпуск 2023 года компании «ПР-Лизинг» был представлен сразу как среднесрочный. Данный выпуск ЦФА запомнился также тем, что стал первым случаем присвоения кредитного рейтинга ЦФА в России: агентство АКРА оценило выпуск на уровне BVB+ (RU). Наряду с этим серия выпусков ЦФА Реал-2, Реал-3 и Реал-4, осуществленная компанией «РЕАЛЛИЗИНГ», была структурирована как долгосрочный инструмент со сроком обращения семь лет, что является исключительным явлением в текущих условиях практики выпусков ЦФА. Одним из возможных объяснений

подобной особенности может быть тот факт, что сроки лизинговых контрактов, как правило, составляют три года и более, ввиду чего выпуск среднесрочных и долгосрочных ЦФА — более привлекательная модель для эмитентов этого сегмента.

Увеличение интереса институциональных инвесторов к ЦФА и их активное участие в этом рынке рассматривается как один из ключевых факторов, способствующих его дальнейшему развитию. В этой связи особое внимание привлек выпуск ЦФА, осуществленный лизинговой компанией «ЛК Эволюция» в 2024 году, где впервые приобретателем ЦФА стал институциональный инвестор, негосударственный пенсионный фонд «Будущее», входящий в группу «Регион». Отмечу, что действующее законодательство, в частности Федеральный закон № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах», не содержит прямого запрета на приобретение ЦФА негосударственными пенсионными фондами и не предусматривает

прямого указания на возможность вложений в ЦФА. Данный кейс на текущий момент является единственным известным прецедентом участия институционального инвестора в приобретении ЦФА.

Все возможно с RWA

С точки зрения теории самоисполняющегося пророчества, сформулированной социологом **Робертом К. Мертоном**, субъективные ожидания, будучи широко распространенными и поддерживаемыми значительным числом участников, могут трансформироваться в объективную реальность. Данный феномен наиболее ярко проявляется на этапах становления рынка ЦФА, где существует высокая степень неопределенности. Убедительные нарративы, транслируемые визионерами, задают рамки коллективного ожидания и влияют на стратегии участников рынка ЦФА. Все мы уже согласились с тем, что токенизация реальных активов (RWA) станет одним из ключевых мировых трендов в ближайшей перспективе на цифровом рынке. Однако в условиях неопределенности и продолжающегося становления рынка ЦФА открытым остается вопрос: какие классы активов могут быть «оцифрованы» в России?

Анализ мирового опыта позволяет выделить следующие классы базовых активов для токенизации: объекты жилой и коммерческой недвижимости, сырьевые товары, объекты инфраструктуры, предметы искусства и коллекционирования, драгоценные камни, финансовые инструменты. Кроме того, наблюдается интерес к токенизации «экспериментальных» товаров, включая винодельческую продукцию ограниченного выпуска. Все перечисленные выше типы активов обладают потенциалом для токенизации в России, более того, в отдельных сегментах уже появлялись как пилотные выпуски, так и устоявшиеся кейсы. Что касается токенизации недвижимости в России, ее проблематика уже нашла свое отражение в аналитическом докладе Банка России, где затрагиваются правовые и технические барьеры для токенизации этого класса актива.

Стоит также обратить внимание на менее очевидные, но весьма перспективные активы — лизинговые портфели. Бизнес-модель лизинговых компаний органично вписывается в логику токенизации RWA: объекты лизинга представляют собой физически идентифицируемые активы, а лизинговые контракты создают устойчивые финансовые потоки и могут быть агрегированы в пулы. При том что на текущий момент в мировой практике токенизация лизинга не получила широкого распространения, данное направление имеет большой потенциал на фоне растущего интереса к токенизации реальных активов в различных секторах экономики.

Будущее рынка ЦФА в значительной степени будет определяться поведенческими установками его участников и выбранными ими стратегиями. В данном контексте становится очевидным, что лизинговые компании, обладающие предсказуемыми денежными потоками, могут эффективно использовать ЦФА, адаптируя их под свой бизнес-кейс. Однако их текущее отсутствие среди активных эмитентов ЦФА может быть обусловлено как выжидательной позицией, согласно теории диффузии инноваций (diffusion of innovations), популяризированной социологом **Эвереттом Роджерсом**, так и рядом других факторов: текущим налоговым режимом для операций с ЦФА и слабым развитием вторичного рынка ЦФА. При условии устранения существующих барьеров практика выпусков ЦФА в России лизинговыми компаниями, включая выпуски ЦФА, обеспеченные лизинговыми активами либо привязанные к доходности по лизинговым контрактам, может значительно увеличить объем рынка ЦФА.

КЛАССИФИКАЦИЯ ВЫПУСКОВ ЦФА, ОСУЩЕСТВЛЕННЫХ ЛИЗИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ

Краткосрочные ЦФА на денежное требование с выплатой в конце срока с обеспечением:

- «СОЮЗ Лизинг» (октябрь 2022 года).

Краткосрочные ЦФА на денежное требование с выплатой в конце срока без обеспечения:

- «ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ» (ноябрь 2022 года).

Краткосрочные ЦФА на денежное требование с регулярными выплатами без обеспечения:

- «МСБ-Лизинг» (сентябрь 2023 года);
- «РЕАЛЛИЗИНГ» (декабрь 2023 года);
- «УралБизнесЛизинг» (декабрь 2023 года);
- «ЛК Эволюция» (январь 2024 года);
- «МСБ-Лизинг» (август 2024 года);
- «Балтийский лизинг» (2025 года).

Среднесрочные ЦФА на денежное требование с регулярными выплатами без обеспечения:

- «ПР-Лизинг» (октябрь 2023 года);
- «ЛКМБ-РТ» (март 2024 года);
- ЛК «Роделен» (август 2024 года);
- «МСБ-Лизинг» (сентябрь 2024 года);
- «МСБ-Лизинг» (ноябрь 2024 года).

Долгосрочные ЦФА на денежное требование с выплатой в конце срока без обеспечения:

- «РЕАЛЛИЗИНГ» (апрель 2024, июль 2024, октябрь 2024 года).

ОПЫТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

У наших ближайших соседей правовой режим цифровых активов с 28 марта 2018 года регулируется Декретом Президента Республики Беларусь № 8 «О развитии цифровой экономики». В соответствии с Декретом цифровой знак (токен) представляет собой запись в блокчейне или иной распределенной системе, удостоверяющую права на объекты гражданских прав и/или являющуюся криптовалютой.

Токены, удостоверяющие права на объекты гражданских прав в Республике Беларусь, по своей правовой природе могут рассматриваться как аналоги российских ЦФА. В целях размещения токенов потенциальные заказчики ICO заключают договор с резидентом Парка высоких технологий (ПВТ) — оператором ICO. Анализируя выпуски токенов на криптоплатформе FinStore, можно отметить, что лизинговые компании активно используют токены для привлечения инвестиций. Так, по состоянию на июль 2024 года около 46% эмитентов токенов на криптоплатформе FinStore составляли лизинговые компании.

Б.О

О нюансах в страховании уникальных объектов роскоши — от люксовых автомобилей до объектов, представляющих культурную и историческую ценность, а также о поведении состоятельных клиентов разных поколений «Б.О» рассказала Ирина Пономарева, вице-президент — начальник управления по работе с VIP-клиентами компании «Ингосстрах»

Ирина Пономарева («Ингосстрах»):

Я прекрасно понимаю клиентов с запросом «Я дорожу этим»

— **Ирина Александровна, по одному из образований вы искусствовед, эксперт по древним памятникам. Как это повлияло на вашу работу?**

— Я выросла в среде, где понимали и ценили искусство. Мой отец — заслуженный художник Российской Федерации, член-корреспондент Российской академии художеств — принимал участие в создании многих экспозиционных и выставочных проектов в музеях. Поэтому я прекрасно понимаю тех клиентов, которые приходят к нам с запросом «Я дорожу этим» вместо привычного «Я хочу застраховать». Я осознаю не только денежную ценность объектов, но и культурологическую, уважаю тех людей, которые собирают и сохраняют уникальные культурные объекты, и, как никто другой, понимаю, почему они это делают.

Думаю, мой приход в «Ингосстрах Exclusive» — не случайность, а вполне органичное и закономерное развитие карьеры. К тому же у «Ингосстраха» огромный опыт в страховании музейных ценностей: коллекций Третьяковской галереи, Пушкинского музея, Русского музея, Эрмитажа.

— **К вам наверняка поступает много интересных предметов. Расскажите, что необычного вам доводилось страховать.**

— Через нас проходило множество уникальных объектов — антикварные вещи, коллекции живописи, ювелирные изделия, старинные музыкальные инструменты. И каждый предмет по-своему неповторим.

— **Могу предположить, что цены при таких запросах клиентов на страхование заоблачные.**

— Это распространенное заблуждение. На самом деле для каждого клиента разрабатывается индивидуальная программа страхования. От того, что он в нее включит, будет зависеть итоговая стоимость. Поверьте, это не что-то заоблачное, при этом мы работаем со страхованием неклассических объектов с высокой степенью риска, например ретроавтомобилей или произведений искусства. И в отличие от музейных собраний частные коллекции гораздо более мобильны. Скажем, владелец парка раритетных авто не только хранит свои сокровища в гараже, но и активно их использует: выезжает на прогулки в летний сезон, участвует в ралли. Поэтому ему требуются индивидуальный подход к формированию программы и особая настройка элементов страхового покрытия под конкретные риски и случаи.

— **Очень интересен пример с автомобилями. Как я понимаю, стандартный автомобиль может застраховать практически любая компания. А как обстоят дела с элитными или раритетными автомобилями?**

— Далеко не каждая страховая компания готова взять на себя ответственность за сохранность такого штучного экземпляра. Мы занимаемся страхованием автомобилей старше 30 лет. Это очень серьезно, потому что ошибка при замене всего лишь одной детали может лишить аутентичности автомобиль с исторической и художественной ценностью.

Если вы помните, первые автомобили с гибридными двигателями, а позже и полностью электрические модели Tesla появились в России именно у состоятельных клиентов. При этом у компаний на рынке не было подходящих программ каско. Мы разрабатывали их с нуля под нужды клиентов.

В последние несколько лет производители люксовых авто и суперкаров стали жертвами мировой моды на большие авто, в итоге у состоятельных автолюбителей появились роскошные кроссоверы Rolls-Royce Cullinan и Lamborghini Urus, а перед стра-

ховыми компаниями встала задача обеспечить защитой автомобили с высокой стоимостью, но которые нельзя отнести ни к одному из существующих в страховании классов (для обычных кроссоверов они слишком дорогие, для спорткаров — слишком большие и могут ездить по бездорожью).

— **Какие продукты и программы наиболее востребованы сегодня у VIP-клиентов?**

— Самые разные, но одно очевидно — всегда есть спрос на высокий сервис, качество, компетентность и оптимизацию процессов урегулирования убытка. Клиенты хотят видеть у страховой компании готовность формировать уникальную программу защиты, созданную под их конкретные запросы.

Возьмем для примера дома либо резиденции со сложной архитектурой, часто с парками. Здесь нужен индивидуальный подход, потому что это, как правило, индивидуальные проекты. Одно дело — застраховать типовый коттедж на 15–20 млн рублей, и совсем другое — обеспечить защитой особняк с лимитом 1 млрд рублей. Здесь нужно пригласить независимых оценщиков, включить в покрытие все прилегающие к дому постройки, а также ландшафтный дизайн. Для того чтобы профессионально оценить риски и установить тарифы, страховщику необходимо создать программу для такого ряда объектов. Отдельно необходимо застраховать ценное имущество, находящееся в доме: уникальные предметы интерьера авторской работы, меха и драгоценности, картины, антиквариат и т.д. Стандартизированные продукты в большинстве своем не могут удовлетворить страхователей VIP-категории. В таких индивидуальных договорах важно не только застраховать клиента, но и предусмотреть алгоритм урегулирования юридических вопросов или убытков.

Дорогие украшения, бриллианты, часы известных брендов — это не просто предметы роскоши, но и неотъемлемые признаки особого статуса владельца. Услуги по страхованию украшений и других предметов роскоши оказываются разными компаниями. Однако такой тип страхования не вписывается в стандартные страховые продукты. Это всегда индивидуальные решения, требующие от страховщиков комплексного и профессионального подхода.

— **В некоторых банках доля VIP-клиентов, которые обслуживаются совместно с членами семьи, достигает 70–80%. Как с этим обстоят дела в страховых компаниях?**

— Мы начинали работать с людьми, которые строили бизнес в 90-е годы, в период активного перераспределения и накопле-

ния средств. Сейчас уже выросли их дети, рожденные в то время, поэтому мы работаем и с поколением self-made, и с теми, кто наследует капитал.

Любой современный человек понимает, что страхование в его жизни — это надолго. Если речь идет о наследниках, то им это чаще прививают с малолетства. Важно заложить основу финансовой грамотности, понимать, что страхование — это вещь первой необходимости. Без страхования невозможно в полной мере почувствовать счастье обладания чем-то по-настоящему ценным.

— **Интересно, видите ли вы разницу в потребительском поведении старшего и молодого поколений?**

— Да, конечно. Мы видим, что представители разных поколений неодинаково потребляют как информацию, так и продукты, услуги.

Современное поколение абсолютно другое. Оно готово пробовать новое здесь и сейчас, но при этом может быстро отказаться от бренда в погоне за новым опытом. Я бы сказала, что это наименее лояльная к любым компаниям аудитория. Впрочем, и возвращаются такие клиенты часто: после сравнения разных предложений на рынке они снова приходят в прежнюю компанию. Например, к нам вернулись многие такие клиенты и остались уже надолго.

Молодежь любит получать информацию быстро и желательно визуалью. Они не торгуются, но с ними диалог идет на уровне вспышки: нравится или не нравится, они решают за секунду. С ними по-другому нужно выстраивать коммуникацию: они не понимают почтовых рассылок и холодных обзвонков, хотя, чтобы их обслуживал один менеджер, который помнит каждый их запрос и на связи в любое время. Поэтому и ценность продукта или услуги им нужно показывать с точки зрения эмоции, давать персональный подход и уникальные условия.

Современное поколение, как правило, не привязано к какому-то определенному месту — часто путешествуют и предпочитают снимать жилье и арендовать машины, поэтому страхование имущества для них не так актуально, как, например, для их родителей. В то же время молодые премиальные клиенты очень заботятся о своем здоровье, поэтому медицинские услуги у них очень востребованы.

— **Можно ли утверждать, что клиентов нового поколения удержать сложнее?**

— Я бы так не сказала. Современный темп жизни задает новые тренды, меняет принципы потребления и подходы к выбору, сокращает горизонт планирования.

Время все чаще становится главной «валютой» современности. Сейчас в один и тот же момент может происходить множество событий, и главная задача — везде успеть. Тогда можно рассчитывать на максимальный успех, карьеру и рост в других областях. Это понимают клиенты любых возрастов, но именно новое поколение старается успеть как можно больше.

VIP-клиенты ценят свое время и умеют разумно его использовать, поэтому все процессы взаимодействия со страховщиком — от заключения договора до подготовки документов на выплату — должны быть максимально оптимизированы, чтобы лишний раз не отвлекать и не задерживать клиента.

— **Получается, что «Ингосстрах Exclusive» движется в сторону большей доступности и технологичности?**

— Верно. Нашим клиентам доступно много информации, и они умеют ей пользоваться. Особенно это характерно для нового поколения, которое становится потребителем услуг в очень раннем возрасте. Такая информированность, конечно, приводит к росту требовательности клиентов. Все наши клиенты идут в ногу с цифровым временем и хотят, чтобы и мы соответствовали этой динамике. Мы подстраиваемся. В «Ингосстрах Exclusive» очень развита цифровая система обслуживания — она очень нативная и удобная. Это и личный кабинет, и мобильное приложение, через которое можно оплатить полис. Как правило, этого достаточно. Ночью нашим персональным менеджерам звонят только в экстренных случаях.

Мы хотим, чтобы клиенты — особенно новое поколение, выросшее в уникальной информационной и технологической среде, — воспринимали нас как современную компанию с уникальными возможностями. Мы можем работать с клиентом полностью удаленно, хотя, подчеркну, большинство пока предпочитают классический подход и внимание персонального менеджера, а это значит, что они хотят получать сервис самого высокого уровня, как в пятизвездочных отелях или мишленовских ресторанах.

— **Как сегодня развивается «Ингосстрах Exclusive»? Какие ключевые направления вы для себя выделили?**

— Сегодня мы ведем работу по расширению продуктовой линейки компании интересными и нестандартными предложениями. Также мы масштабируем модель премиального обслуживания в регионах. На сегодняшний день «Ингосстрах Exclusive» предоставляет свои услуги в восьми региональных центрах, в 22 крупных городах нашей страны.

Ежегодно в каждом из наших региональных центров мы выбираем несколько крупных городов и интегрируем туда стандарты обслуживания VIP-клиентов.

Стратегически важным мы видим дальнейшее развитие управляемых каналов реализации наших услуг и масштабирование нашего бизнеса на регионы. Именно эти вопросы сейчас стоят на повестке, именно их мы прорабатываем и развиваем.

Мы планируем сосредоточиться на сохранении и укреплении тех результатов, которых удалось достичь в постоянно меняющихся макроэкономических и геополитических условиях. Практика показала, что наш подход к работе не только укрепляет доверительные отношения с клиентами, но и наращивает деловую репутацию компании. Сервис «Ингосстрах Exclusive» полностью соответствует ожиданиям клиента или даже превосходит их. Об этом говорят 98% респондентов. Наша задача — быть компанией первого выбора для самой взыскательной аудитории.

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



Актуальные темы рынка



Лучшие столичные ивент-площадки



Новые форматы: открытые дискуссии, батлы, нетворкинг



Участие регуляторов рынка



Информационная поддержка отраслевых СМИ



www.bosfera.ru/conference
+7(499) 404 2069

Международное ДСЖ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

На фоне запуска первых полисов долевого страхования жизни, которое по текущим оценкам остается довольно консервативным для клиентов, интересно рассмотреть использование международного долевого страхования жизни (МДСЖ) и оценить возможности этого продукта для резидентов РФ. В текущих экономических условиях этот инструмент может стать одним из наиболее эффективных в задаче накопления и приумножения капитала



Текст
ГЛЕБ ТИМОШЕНКО,
ПАРТНЕР КОНСАЛТИНГОВОЙ
ГРУППЫ СПН

Весь 2024 год экспертное сообщество активно обсуждало предстоящий выход на рынок долевого страхования жизни. В этом году открыт первый полис долевого страхования жизни, и мы можем оценить данный продукт, опираясь на обратную связь профучастников страхового рынка. По их мнению, доленое страхование жизни, призванное заменить инвестиционное, слишком консервативно и не отвечает потребностям инвесторов с повышенным интересом к риску.

Следствием стали обращения представителей страхового рынка к регулятору и дальнейшее обсуждение возможности создания новых страховых продуктов для квалифицированных инвесторов.

Данная инициатива закономерна. В России растет популярность страховых продуктов с инвестиционной составляющей по сравнению с классическими решениями, не имеющими аспектов юридической защиты и сохранения капитала. За прошлый год продажи полисов инвестиционного и накопительного страхования жизни выросли почти в 3,5 раза относительно 2023 года, а краткосрочные договоры под конец года конкурировали по показателям с депозитами.

Мы наблюдаем новый тренд: страховые продукты и основанные на них решения управляющих компаний приходят на смену привычным видам инвестирования. И в данном вопросе Россия проходит путем, который многие другие страны прошли поколения назад: страхование выступает единым и универсальным международным решением по защите, управлению, инвестированию и передаче капитала по наследству, доступным каждому, независимо от страны проживания и налогового резидентства.

На фоне ажиотажа по поводу запуска первых полисов ДСЖ интересно рассмотреть подробнее использование международного долевого страхования жизни (МДСЖ) резидентами РФ. Ведь именно оно было взято за основу при разработке российских продуктов ИСЖ и ДСЖ.

Сохранение

В отличие от российских продуктов с определенным сроком обращения и фиксированными условиями, полисы МДСЖ бессрочные и варьируются по условиям использования по желанию держателя.

Страховые компании расположены в мировых финансовых центрах, не имеют представительств в других странах и не попадают под локальные страховые доктрины и регулирование. Воспользоваться их услугами

можно только через лицензированного международного дистрибьютора. Это обеспечивает единые решения для всех юрисдикций.

Для резидентов РФ покупка полиса МДСЖ является исполненной услугой, не имеющей обратной силы и предполагающей возможность возврата средств в течение срока действия договора. Сам полис не является имуществом. Держателем могут быть физическое и юридическое лицо.

Юридическим собственником активов становится страховая компания, но расторгнуть договор может только держатель полиса. Под каждый полис открывается отдельный сегрегированный субсчет в одном из банков-кастодианов в различных юрисдикциях.

Очевидным преимуществом становится то, что данная модель гарантирует юридическую защиту от претензий третьих лиц, от частичной/полной блокировки, защиту от банкротства страховой компании и банка и одностороннего расторжения договора страхования жизни контрагентом, обеспечивает анонимный статус владения.

Приумножение

Имущественные права закреплены за держателем полиса и реализуются через личный кабинет. Размещаемые средства ликвидны, и держатель полиса может вывести необходимую сумму на свой счет или корпоративную дебетовую карту, привязанную к полису.

Управлять активами можно самостоятельно или через назначенного внешнего управляющего. Внутри полиса формируется инвестиционный портфель любой модальности. Торговля осуществляется на международных площадках. При отсутствии управления полисы имеют начисление на остаток, сопоставимое с доходностью по консервативным стратегиям.

Для инвесторов — резидентов РФ неприятными моментами являются валютная переоценка активов и налог с курсовой разницы. В полисах МДСЖ это отсутствует. Налог на прибыль имеет особый порядок расчета. Доступна оплата полисов имеющимся портфелем ценных бумаг. Это позволяет проводить эффективное планирование по накопленной налоговой нагрузке.

Также возможны покупка и оплата полиса небиржевыми ценными бумагами, к которым привязано владение реальными активами в зарубежных юрисдикциях. И здесь полисы выступают прямым, более удобным и дешевым аналогом трастов и различных фондов.

Отдельно нужно отметить криптовалюту и связанную с ней проблематику. Вопросы владения криптовалютой и ее наследования в равной степени ставят в тупик большинство экспертов и не волнуют владельцев. Системным решением может стать как раз МДСЖ, позволяющее проводить оплату полиса криптовалютой с последующим владением и управлением. Криптовалюта также является буферным решением для клиентов с рублевой массой, желающих открыть полисы с валютной структурой владения. Это особенно актуально ввиду ограничений на трансграничные операции.

Наследование

На постсоветском пространстве, модель которого предполагала единое коллективное благосостоя-

ние, появилась демократическая страна с рыночной экономикой и нескончаемым потенциалом ресурсов. Это дало старт развитию частного капитала, который системно формировался и преумножался, но при этом не уделялось должное внимание вопросам правильного структурирования и планирования наследования.

Первые проблемы появились в середине «нулевых», с началом трансфера капитала по наследству. Пандемия окончательно и публично выявила пробел в этом вопросе. Мрачной и, увы, системной проблемой является суицид.

В последние годы мы видим тренд на увеличение использования россиянами правовых инструментов, локальных и зарубежных инфраструктур, трансграничных решений. Вырос запрос на экспертизу и правоприменительную практику с дальнейшим консалтинговым сопровождением. В этом аспекте полисы МДСЖ становятся действующим инструментом по планированию наследования и налога на наследство.

В МДСЖ нет возрастных ограничений при открытии. Страховым случаем признается уход из жизни по любой причине, включая даже суицид, что в любых других программах является исключением. Держатель полиса может назначать и менять любое количество наследников. Установлен адресный

В 2024 году стремительный рост показал именно сегмент страхования жизни. В частности, премии по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) также выросли — с 208 млрд до 502 млрд рублей (на 141%). Новый продукт для страхового рынка — ДСЖ (долевое страхование жизни) стартовал в январе 2025 года. По итогам 2025 года объем рынка ДСЖ может оказаться на уровне 200–250 млрд рублей, согласно оценке аудиторско-консалтинговой компании Kert (бывшая российская КРМГ). По прогнозу гендиректора АЦ «БизнесДром» Павла Самиева, емкость рынка ДСЖ в следующем году может составить 180–200 млрд рублей.

порядок наследования — 14 дней после подтверждения наступления страхового случая. С учетом комбинированной структуры владения доступны структурирование и передача по наследству реальных активов в зарубежных юрисдикциях.

Дополнительные полисы позволяют проводить налоговое планирование в странах, где есть налог на наследство, полностью перекладывая выплаты на страховую компанию. Показательным примером является Великобритания, где налог составляет 40% рыночной стоимости вне зависимости от формы владения и класса активов.

Как эксперт, практикующий более 10 лет и консультировавший ЦБ РФ по зарубежным страховым продуктам, могу сказать: полис МДСЖ в обязательном порядке должен быть у каждого, кто всерьез задумывается о личном и семейном благосостоянии.

Б.О

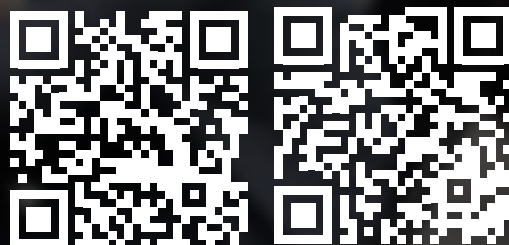
«ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ»: бизнес-тренинги в темноте

Музей в темноте «СЕНСОРИУМ» (инклюзивный проект, в котором незрячие гиды проводят сенсорные экскурсии в абсолютной темноте) приглашает вашу компанию на уникальный бизнес-тренинг. Здесь ваши сотрудники научатся по-настоящему слышать и понимать друг друга, «примерять» на себя непривычные роли, проявят свой потенциал, а руководство получит полезную информацию о коллективе.

Помимо тренингов для бизнеса в музее также можно организовать полноценный корпоратив из разных программ в эталонной темноте и на свету.

Ещё одна форма сотрудничества музея с бизнесом: организация экскурсий для детей из детских домов по программе «Добрый билет».

Больше информации о программах музея здесь:



Контакт для связи: 8-903-597-41-95

Артем Карпов,
директор по рискам
финтех-компании
«Баланс-Платформа»,
в интервью
Павлу Самиеву,
генеральному
директору
АЦ «БизнесДром»,
для «Б.О» рассказал
о сервисе «Система
принятия решений»
и сферах его
применения



**Артем Карпов («Баланс-Платформа»):
Технологии и экспертиза
создают правильную
конкурентную среду**

— Артем, совсем недавно прошло вручение премии FINNEXT в области финтех-инноваций. Вы получили награду «За вклад в импортозамещение ПО для принятия финансовых решений». Можете подробнее сказать, что это за проект?

— Действительно, мы получили награду за наш продукт Balance Decision Flow, юридическое название — модуль ПСК «Система принятия решений». Важно, что это не копия зарубежных систем принятия решений (СПР), а полностью российская разработка на основе передовых IT-решений и с полноценной сервисной поддержкой.

Сервис позволяет автоматизировать процессы принятия ключевых бизнес-решений. Изначально СПР появилась для оценки риска в банковском секторе, но сегодня активно применяется в таких отраслях, как страхование, HR-сфера, логистика, лизинг и коммерческий факторинг.

Если деятельность компании связана с анализом и обработкой больших объемов клиентских данных и часть решений при этом принимают сотрудники, то неизбежно проявляется «человеческий фактор»: ошибки при идентификации клиентов, задержки с ответами и обработкой данных, невозможность улучшить логику принятия решений. Это лишь малая часть вызовов, с которыми помогает справиться СПР. Сервис подходит для самого широкого спектра операционных и стратегических задач: от повышения доли автоодобрений до роста скорости расчетов и снижения стоимости клиентской поддержки.

Отмечу скорость внедрения и обучения Balance Decision Flow: минимальный срок на примере проекта со страховой компанией составляет две недели, при этом средний срок по рынку — от шести месяцев. Наше решение легко масштабируется и модифицируется с учетом специфики практически любого финансового бизнеса.

— За счет чего достигается такая скорость и как быстро можно установить эту систему?

— Высокая скорость внедрения достигается благодаря нашей экспертизе проработки техзадания с заказчиком: мы не ждем, когда клиент сформулирует задачу, а предлагаем свои решения или совместно с партнером прорабатываем варианты реализации сервиса. При этом мы можем осуществить проект по системе SaaS, то есть Software as a Service, когда все разворачивается на нашей платформе — для заказчика это экономия времени и денег на инфраструктуру. Второй вариант — осуществить проект на «железе» клиента, но в этом случае чаще всего требуется его закупка. Процесс подготовки инфраструктуры на стороне клиента обычно занимает два-три месяца. Проактивное согласование техзадач и вариативность при реализации технической части проекта и обеспечивают оперативность.

— Где именно помимо оценки кредитных рисков можно использовать СПР?

— Сервис востребован во всех сферах, где нужно принимать решения часто, быстро или где для этого необходимо агрегировать информацию из различных источников: внутренних баз данных, внешних источников. Для банков, МФО, лизинговых компаний это прежде всего решение о выдаче кредита, оценка транзакций по картам, антифрод. Для страховых компаний это расчет стоимости полиса, проверка страхователей по критериям. Для крупных компаний или HR брендов — проверка кандидатов на работу, мониторинг сотрудников. Для коммерческого факторинга — мониторинг клиентской базы и оценка каждой транзакции.

Областей применения и процессов — огромное множество. Я бы даже внедрил такую систему, чтобы выявлять перекупщиков билетов на футбольные матчи — с введением fan-id это сделать

СПРАВКА «Б.О»

IT-компания «Баланс-Платформа» предлагает ПО, кредитные конвейеры и решения для автоматизации оценки рисков для финансового сектора.

«Баланс-Платформа» сотрудничает с ведущими банками, авторейтерами, МФО, лизинговыми и факторинговыми компаниями, маркетплейсами. Работает по моделям SaaS и on-premise. Компания внесена в реестр операторов персональных данных и аккредитованных IT-компаний России.



очень просто. Хотел с детьми сходить на матч «Спартак» — ЦСКА, а билетов в свободной продаже нет: они все у перекупщиков с ценой в два-три раза выше номинала. ФК «Спартак Москва», мы готовы помочь! (*смеется*).

— Насколько я понимаю, вы работаете не только с крупными банками, но и со средними и небольшими финансовыми организациями и компаниями из других сфер бизнеса. В чем ваш интерес работы с такими клиентами?

— Нас отличают не только высокая скорость внедрения технологий, но и компетенции команды на уровне ведущих банков, специализирующихся на розничном кредитовании. За последний год команда «Баланс-Платформы» пополнилась коллегами с опытом CRO, CTO ведущих банков, поэтому мы точно знаем, что такое лучшие практики, и поможем избежать ошибок на начальном этапе. При этом важно сделать так, чтобы передовые технологии и подходы для оценки риска и принятия решений масштабировались и использовались большинством игроков на рынке. Это создает правильную конкурентную среду и новые возможности для клиентов!

Б.О

Воздух, невесомость и повелитель снов

Выставки, которые заканчивают работу в мае и на которые надо успеть



**ВЫБОР
ИРЭН ШКАРОВСКОЙ,
ЭКСПЕРТА
ПО СТРАТЕГИЧЕСКИМ
КОММУНИКАЦИЯМ**

**«Виктор Попков»,
Третьяковка в Кадашах,
до 11 мая**



Этот художник просто поразил меня разнообразием своего художественного выражения!

Сталинский модернизм и **Эль Греко**, суровый стиль и **Брейгель**, лубок и антология снов, **Шагал** и монументальность, плакатность и пленеры, брутальность и орнаменты, парадность и аскетичность. И все это объединено «трагичностью радостной», как описывал сам Попков свой художественный метод.

Как будто за неполные 20 лет творческой жизни художник пропустил через себя все главное двадцатого века: от войны до любви, от массовости до элитарности, от детскости до старости, от деревни до города, от религиозности до неверия, от обыденности до трагичности, от реальности до воображения, от жизни до смерти.

Погиб художник в 42 года от выстрела, произошедшего по нелепой случайности посреди московских семидесятых. На последней картине — **Пушкин** (тоже пуля). Смотрит вдаль и как бы растворяется в пейзаже...



Виктор Попков. «Осенние дожди», 1974

Источник: Третьяковская галерея



Виктор Попков. «Воспоминания. Вдовы», 1966

Источник: Третьяковская галерея



Виктор Попков. «Строители Братска», 1960-1961

Источник: Третьяковская галерея



**«Изображая воздух»,
Музей русского импрессионизма, до 1 июня**

Авторы выставки стараются окончательно убедить нас в значимости русского импрессионизма как художественного явления.

Куратор выставки на экскурсии напомнила, что еще десять лет назад, когда открывался музей, сам термин «русский импрессионизм» вызывал споры о правомерности его существования. Некоторые искусствоведы до сих пор считают его «смазанным» этапом в русской живописи, зажатом между передвижниками и авангардом.

Но постоянные аншлаги на всех выставках Музея русского импрессионизма, в том числе и на этой, говорят о том, что бренды как музея, так и явления востребованы и любимы.

Здесь можно узнать, что такое русский «черный» импрессионизм, почему **Коровина** прозвали «Константин на всю Москву», какая подмосковная усадьба была «вторым Абрамцевом», рассмотреть, какие «странные» ракурсы использовали художники в своих работах. Порадоваться встрече с моим любимым **Фешиным** и с другими не менее прекрасными художниками. А главное, получить удовольствие от красоты!



Борис Кустодиев, «Сирень», 1906

Источник: Музей русского импрессионизма



Иван Куликов, «Фонарики в саду», 1906

Источник: Музей русского импрессионизма



Николай Фешин, «Золотые волосы», 1914

Источник: Музей русского импрессионизма

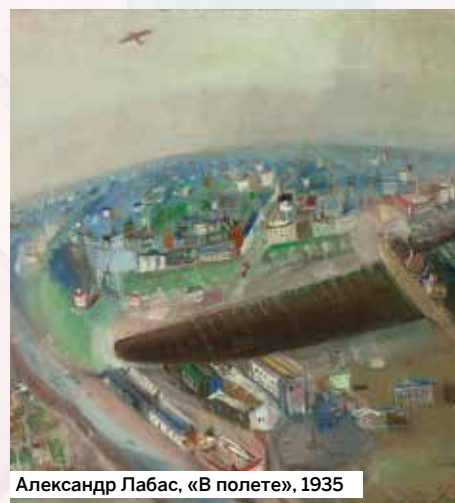


**«Невесомость. Александр Лабас о скорости, прогрессе и любви»,
Музей «Новый Иерусалим», до 25 мая**

Источник: Музей «Новый Иерусалим»



Александр Лабас, «Вечером в городе», 1920-е



Александр Лабас, «В полете», 1935

Источник: Музей «Новый Иерусалим»

Эта выставка — настоящее погружение в мир художника и его мечту о будущем. Почти все ключевые шедевры мастера собраны в одном месте: более 150 живописных и графических работ из собраний 18 музеев и 12 частных коллекций.

Залы музея превратились в тотальную инсталляцию на тему невесомости, хрупкости и сновидений.

Лабас — художник, который пытался понять настоящее сквозь размышления о будущем. Его работы напоминают иллюстрации к фантастическому роману или эскизы к фильму о космосе: дирижабли, самолеты, городские ритмы задают темп грядущего. Но прогресс у Лабаса — это не цель, а фон, на котором происходит самое важное: человеческая жизнь, чувства, эмоции, любовь.

Лабас создал собственный художественный язык — на стыке техники и романтики, скорости и грез. Язык, который легко узнать и невозможно забыть.

Эта выставка — не про машины, а про мечту, это разговор о надежде.

Если не получится доехать до «Нового Иерусалима», на сайте музея доступен прекрасный виртуальный тур: можно рассмотреть каждую работу и почувствовать общее настроение выставки.

Александр Лабас никогда не терял оптимизма и веры в людей. И этот настрой передается посетителям выставки.



Александр Лабас, «Уральский завод», 1925

Источник: Музей «Новый Иерусалим»



Александр Лабас, «Лазурное море», 1936

Источник: Музей «Новый Иерусалим»

**«Зорикто Доржиев. Повелитель снов»,
Музей «Новый Иерусалим», до 18 мая**



Источник: Музей «Новый Иерусалим»



Зорикто Доржиев, «Непрощенный», 2009

Еще одна выставка, еще одна тотальная инсталляция в «Новом Иерусалиме».

Крупнейшая ретроспектива работ Зорикто Доржиева. Она охватывает почти два десятилетия творчества и включает 75 произведений живописи и графики. Музейное пространство превращено в атмосферное путешествие по мирам художника.

Доржиев — мастер, который соединяет буддистскую философию, академическую живопись и элементы поп-культуры. Его авторский

стиль «ваджра-панк» — это синтез духовности и бунтарства, силы и иронии. Работы варьируются от детских тем до философских размышлений о времени, вечности и внутренней свободе.

Особое внимание уделяется женским образам. Они загадочны и красивы. Мать, госпожа, возлюбленная, муза — все они остаются манящей тайной.

Мифологические аллюзии, темы Великой степи и дух номадизма, бурятский и монгольский национальный колорит, современный и актуальный художественный язык — все это делает выставку многослойной и живой. Это приглашение к созерцанию, размышлению и путешествию внутрь себя.

Б.О

Источник: Музей «Новый Иерусалим»



Зорикто Доржиев, «Госпожа», 2018



Зорикто Доржиев, «Встреча», 2010



Зорикто Доржиев, «Ваджра-панк», 2023

Источник: Музей «Новый Иерусалим»



12 лет (2013)

Для большинства предприятий реального сектора экономики РФ банковские кредиты остаются недоступными. К такому выводу пришли аналитики Ассоциации «Россия». Основным источником финансирования российских промышленных предприятий являются их собственные средства, в то время как в структуре источников фондирования таких компаний доля банковских кредитов остается по сравнению с развитыми странами незначительной: 9% против 40% — в США, 42—45% — в ЕС и 65% — в Японии.



8 лет (2017)

Банк ВТБ24 объявил о начале процесса тестирования новой технологии обслуживания клиентов, которая заключается в отказе от использования бумаги в отделениях банка. В случае полномасштабного внедрения проект позволит экономить не менее 450 млн рублей в год. Отличительная особенность нового формата обслуживания — рабочие места оборудованы планшетами. Если ранее, оформляя заявку на продукт, клиент был вынужден подписывать необходимые документы, то теперь операция подтверждается с помощью sms-кода.



4 года (2021)

Отменить обслуживание клиента только в одной кредитной организации поможет введение цифрового рубля, заявил директор департамента финансовых технологий Банка России **Иван Зимин** на заседании комиссии РСПП по банкам и банковской деятельности. Он пояснил, что доступ к кошельку с цифровыми рублями будет возможен через различных финансовых посредников, а не через одну кредитную организацию, что поможет бороться с «платежным рабством», когда обслуживание клиента завязано на одной кредитной организации.

УГОЛОК НУМИЗМАТА

В честь 80-летия Великой Победы



Банк России выпустил монеты, посвященные приближающемуся 80-летию юбилею Победы. Сразу пять новых монет появились 9 апреля 2025 года в серии «Юбилей Победы советского народа в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг.».

Две монеты изготовлены из золота, две — из серебра и одна — из недрагоценных металлов.

На небольшой (39 мм) серебряной трехрублевой монете изображен логотип празднования 80-летия Победы в Великой Отечественной войне 1941–1945 годов (Родина-мать, число «80» и слово «Победа») на фоне салюта. Ее тираж — 3 тыс. штук.

На монете номиналом 100 рублей, которая содержит килограмм серебра, расположено рельефное изображение советских воинов, водружающих флаг над Рейхстагом, на фоне панорамы разрушенного Берлина. На ней же вверху слева можно увидеть небольшой логотип празднования 80-летия Победы. Эта монета большая, диаметром 10 см, и изображение, конечно, масштабное. Тираж ее совсем небольшой — всего 150 штук.

В серии есть золотая монета номиналом 10 тыс. рублей и диаметром 10 см, которая содержит килограмм чистого золота 999-й пробы. На ней изображены советские воины, которые бросают вражеские знамена на Красной площади, на фоне салюта. Сверху

по центру размещен логотип празднования 80-летия Победы в Великой Отечественной войне 1941–1945 годов. Ее тираж — всего 50 штук.

Еще одна золотая монета номиналом 50 рублей — маленькая, золота в ней около 8 граммов. На ней, как и на трехрублевой серебряной, изображен логотип празднования 80-летия Победы на фоне салюта. Таких монет отчеканено 1 тыс. Эта комбинированная монета состоит из диска и внешнего кольца. На реверсе ее — логотип празднования 80-летия Победы в Великой Отечественной войне, помещенный в центр лаврового венка. Гурт не просто рифленый, на нем дважды написано «50 рублей», надписи разделены звездочками.