НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

NBJ

WWW.NBJ.RU

1-2
(217)

январь - февраль 2023

Что год текущий нам готовит?

ПРОГНОЗ 2023

комментарии экспертов – партнёров NBJ

16

ЖИВЕЕ ВСЕХ ЖИВЫХ:

ипотека держит рынок недвижимости на плаву

10

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ

2023

ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ
УЧАСТИЯ ЧИТАЙТЕ
НА САЙТЕ NBJ.RU

АРБ Ассоциация российских банков

NBJ

+7 (495) 988-32-08 ADV@NBJ.RU CHIEF@NBJ.RU

РЕКЛАМА

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

NBJ

№ 1-2 (217)
январь-февраль 2023

Издается с 2003 года.
Выходит ежемесячно.
Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-39520

ISSN 1810-2913

WWW.NBJ.RU

НАБЛЮДАТЕЛЬНЫЙ СОВЕТ

ГАРЕГИН ТОСУНЯН
Президент Ассоциации российских банков

АНАТОЛИЙ АКСАКОВ
Председатель Комитета Государственной Думы ФС РФ по финансовому рынку

ГЕОРГИЙ ЛУНТОВСКИЙ
Президент Ассоциации банков России

РУСЛАН ГРИНБЕРГ
Научный руководитель Института экономики РАН

АНТОН ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН
Сопредседатель «Деловой России»

ГАГИК ЗАКАРЯН
Председатель совета директоров АО «ЮНИСТРИМ»

АЛЕКСАНДР ТУРБАНОВ
Заведующий кафедрой Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, факультет финансов и банковского дела

ПАВЕЛ МЕДВЕДЕВ
Финансовый омбудсмен Ассоциации российских банков

АЛЕКСАНДР ШОХИН
Президент Российского союза промышленников и предпринимателей

Национальный Банковский Журнал (NBJ) является участником: Ассоциации российских банков, Ассоциации банков России, Московской ассоциации предпринимателей

Генеральный директор: Екатерина Кромпляс

Издатель: ООО УК «Национальный Банковский Журнал»

Редакция:

Главный редактор: Станислав Комаров chief@nbj.ru
Шеф-редактор сайта: Оксана Дяченко dyachenko@nbj.ru
Арт-директор: Ольга Рыцек art@nbj.ru
Цветокорректор: Александр Руденко
Корректор: Елена Кульбицкая

Руководитель блока маркетинга и PR: Ольга Мартынова event@nbj.ru
Директор по развитию: Александр Мешков adv@nbj.ru
Отдел подписки и распространения: join@nbj.ru

Адрес редакции: 121069, Москва, Скатертный переулок, 20
Тел./факс: (495) 988-32-08
Почтовый адрес: 121069, Москва, Скатертный переулок, 20
Сайт: www.nbj.ru; e-mail: nbj@nbj.ru. Тираж 6 000 экз. Номер сдан в печать 28.02.2023
Отпечатано в ООО «Типография «Печатных Дел Мастер».
Адрес: г. Москва 2-я Кабельная улица, д. 2, стр. 5,
тел.: +7 (495) 258-96-99, e-mail: info@pd-master.ru.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации в материалах, опубликованных на правах рекламы.
При использовании материалов ссылка на Национальный Банковский Журнал обязательна.
© NBJ (Национальный Банковский Журнал), 2022
Свидетельство на товарный знак № 436049

Мнение авторов может не совпадать с позицией редакции

ГДЕ МОЖНО НАЙТИ NBJ

Агентство по страхованию вкладов (АСВ) г. Москва, Верхний Таганский тупик, д. 4
Ассоциация микрофинансовых организаций (АМФО) г. Москва, ул. Тарусская, д. 10
Ассоциация российских банков (АРБ) г. Москва, Скатертный пер., д. 20, стр. 1
Торгово-промышленная палата РФ (ТПП) г. Москва, ул. Ильинка, д. 6
Российский микрофинансовый центр г. Москва, ул. Петровка, д. 15/13, стр. 5
Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) г. Москва, Котельническая наб, д. 17
Российская национальная ассоциация SWIFT (РОССВИФТ) г. Москва, Б. Саввинский пер., д. 2-4-6, стр. 4
Национальное партнерство участников микрофинансового рынка (НАУМИР) г. Москва, ул. Петровка, д. 15/13, стр. 5

СОДЕРЖАНИЕ

NBJ январь-февраль

1. Actual

6 ПЕРСОНА
Елизавета ДАНИЛОВА, Банк России: Если мы хотим, чтобы ипотечный рынок оставался таким же качественным, нужно продолжать соблюдать баланс между рисками и ростом кредитования

10 ПЕРСПЕКТИВЫ
Живее всех живых
Ипотека держит рынок недвижимости на плаву

14 КОММЕНТАРИИ
Анна СЕВОСТЬЯНОВА, управляющий директор центра развития ипотечного бизнеса УБРиР: «По прогнозам спрос на ИТ-ипотеку вырастет в 2–3 раза»

Елена ОСАДСКАЯ, заместитель председателя Правления КБ «Кубань Кредит» ООО: «Основная задача банков и застройщиков – поиск компромиссных решений, максимально удовлетворяющих запросы клиентов»

16 ПРОГНОЗ 2023
Что год текущий нам готовит?
Редакция NBJ предоставила возможность партнёрам, экспертам различных финансовых организаций, поразмышлять, чего они ожидают от 2023 года

22 ОТКРЫТАЯ ДИСКУССИЯ
Гарегин ТОСУНЯН на 69-й Открытой дискуссии: «Отечественный рынок недостаточно отвечает потребностям россиян с точки зрения доходности вложений»

24 ОТКРЫТАЯ ДИСКУССИЯ
Эксперт спрогнозировал стоимость золота в 2023 году
Управляющий директор Private Banking ВТБ **Владимир КОЧКА** рассказал о золоте как об актуальном инвестиционном инструменте

28 ОТКРЫТАЯ ДИСКУССИЯ
Ажиотаж на рынке недвижимости в 2020–2021 годах сменился падением продаж в два раза в 2022 году
Главный аналитик ГК МИЭЛЬ **Екатерина БЕРЕЖНОВА** рассказала о главных тенденциях на рынке городской недвижимости Москвы

32 ИНВЕСТИЦИИ
Депозит против акций
Аналитики назвали лучшие и худшие вложения 2022 года

36 ИНВЕСТИЦИИ
Недвижимость и золото показали лучшую доходность
Эксперты АРБ оценили основные финансовые индикаторы 2022 года

38 ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ
Рейтинг сберегательных продуктов 2023 NBJ
Эксперты АРБ оценили основные финансовые индикаторы 2022 года

2. Банки и бизнес

42 НОВОСТИ

44 МФО
Сергей СМЕЛОВ, «Честные деньги», Boostra: «Полноценный сервис для работы МФО онлайн с современной скоринговой системой мы создали всего за шесть месяцев»

46 ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ
Ольга КОНЮШКОВА, БАНК РЕНЕССАНС: «Наш ребрендинг – это не революционные, а эволюционные изменения»

СОДЕРЖАНИЕ

48 МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ
Встроенные финансы или история одного стартапа
Елена БУДНИК, «Папа Финанс»: «Изначально в ДНК нашей компании была заложена тотальная технологичность»

52 ЭКСПЕРТ
Григорий БУРДЕНКО, ВЫБЕРУ.РУ: «Финансовые маркетплейсы стремятся к бесшовному предоставлению банковских услуг, но есть нюансы»

54 ВАЛЮТА
Зимние итоги: продажа юаней из ФНБ выросла, курс рубля упал

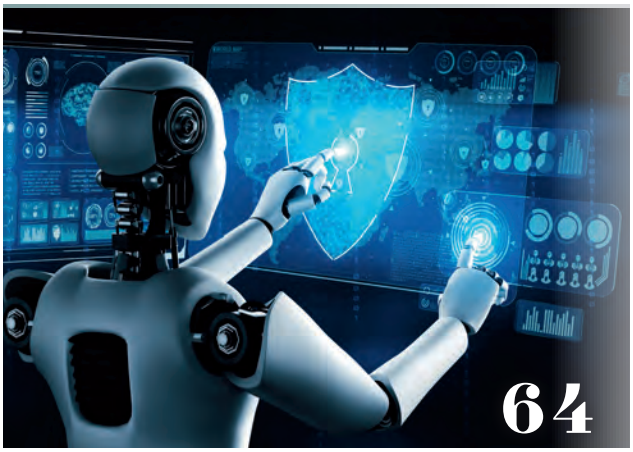
56 ЭКСПЕРТ
Страховой фундамент
Как российский страховой рынок ответил на внешние вызовы, санкции и рост рисков

58 ЭКСПЕРТ
Финтех добрался до клея
Будут ли востребованы NFC-стикеры?

60 УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ
ESG-повестка жива
ESG-тренд в последнее время, возможно, получил второе дыхание

3. модернизация и развитие
UPGRADE
СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

64 ПЛАТФОРМА
Сергей ВЕЛЬЦ, «КИБЕРТОНИКА»: АНТИФРОД – новые технологии



68 ТЕХНОЛОГИИ
Алексей ЖИРНОВ, АМТ-ГРУП. Боты на базе ChatGPT и возможности их применения в контактных центрах

70 ПРОДУКТ
Дмитрий СЛОБОДЕНЮК, ARinteg: Как с помощью собственной разработки ARzip от ARinteg обеспечить интеграцию архиватора с DLP для повышения возможностей системы

60 ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
Эскалация сложности
Qrator Labs представила статистику DDoS-атак и BGP-инцидентов в 2022 году

74 ЭКСПЕРТ
Дорога в облака
Масштабная трансформация ИТ-ландшафта потребует от бизнеса глубокой экспертизы

78 ИССЛЕДОВАНИЕ
Abanking. Статистика рынка: новые клиенты могут оформить продукт через личный кабинет только в 3% банков

79 НОВОСТИ КОМПАНИЙ

1. Actual

6 ПЕРСОНА
Елизавета ДАНИЛОВА, Банк России:
Если мы хотим, чтобы ипотечный рынок оставался таким же качественным, нужно продолжать соблюдать баланс между рисками и ростом кредитования

16 **Что год текущий нам готовит?**
Редакция NBJ предоставила возможность партнёрам, экспертам различных финансовых организаций, поразмышлять, чего они ожидают от 2023 года

22 **Гарегин ТОСУНЯН на 69-й Открытой дискуссии:**
«Отечественный рынок недостаточно отвечает потребностям россиян с точки зрения доходности вложений»

Елизавета ДАНИЛОВА, Банк России: ЕСЛИ МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК ОСТАВАЛСЯ ТАКИМ ЖЕ КАЧЕСТВЕННЫМ, НУЖНО ПРОДОЛЖАТЬ СОБЛЮДАТЬ БАЛАНС МЕЖДУ РИСКАМИ И РОСТОМ КРЕДИТОВАНИЯ

Беседовала: Оксана ДЯЧЕНКО

Директор департамента финансовой стабильности Банка России Елизавета ДАНИЛОВА в интервью Национальному банковскому журналу рассказала о самых актуальных тенденциях и ключевых процессах на российском рынке кредитования.

NBJ: 23 января стало известно из СМИ (сообщили «Известия» со ссылкой на источники в регуляторе), что Центробанк выступил с предложением сделать механизм кредитных каникул постоянно действующим и распространить его на все потребительские кредиты и займы. Каковы параметры и условия функционирования такого механизма? Насколько эффективен, по вашему мнению, данный инструмент? Как вы оцениваете его востребованность среди заёмщиков?

Е. ДАНИЛОВА: Законопроект направлен на поддержку граждан, имеющих потребительские кредиты и займы и оказавшихся в трудной жизненной ситуации. Речь идёт о случаях, когда доходы заёмщика снизились более чем на 30% по сравнению со среднемесячным доходом заёмщика. В этой ситуации граждане получат право один раз воспользоваться кредитными каникулами для восстановления платёжеспособности, когда можно будет не вносить платежи по договору. В течение такого льготного периода, который будет ограничен шестью месяцами, запрещено начислять штрафы и пени, взыскивать предмет залога и обращаться к поручителю заёмщика. При этом на задолженность будут начисляться проценты.

«Антикризисные» кредитные каникулы, имеющие временный характер, и постоянно действующие с 2019 года «ипотечные каникулы» достаточно эффективно предотвратили дефолты

многих заёмщиков, столкнувшихся с существенным снижением дохода. По данным Банка России, после окончания «антикризисных каникул» 72% заёмщиков смогли вернуться в график платежей, а после «ипотечных каникул» – около 86% заёмщиков.

NBJ: Не приведёт ли такая практика к накоплению кредитной задолженности среди граждан? Ведь к концу прошлого года темпы кредитования выросли, и банки активно кредитовали не только новых заёмщиков, но и людей с уже высокой долговой нагрузкой.

Е. ДАНИЛОВА: Как я уже отметила, каникулы будут предоставляться заёмщикам только в случае существенного снижения дохода. Ими нельзя воспользоваться просто так. Их задача – помочь избежать дефолта и сохранить платёжеспособность. При этом они предоставляются однократно и на ограниченный срок, и на долг будут начисляться льготные проценты – поэтому у заёмщика не будет стимула злоупотреблять такой опцией. Полагаем, что новый механизм будет востребован у заёмщиков, действительно оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

Что касается накопления чрезмерной задолженности, то на борьбу с этим и направлена наша макропруденциальная политика, чтобы такие ситуации не носили системный характер.

NBJ: С I квартала 2023 года начали действовать лимиты на выдачу потребкредитов и займов по количеству заёмщиков с высоким показателем долговой нагрузки (ПДН) и длительным срокам. Можно ли сейчас уже оценить, как мера повлияла на общую динамику кредитования?

Е. ДАНИЛОВА: Накануне введения лимитов банки значительно ослабили стандарты кредитования: доля кредитов с ПДН 80% и выше достигла в IV квартале рекордного уровня в 36%. При введении лимитов мы ожидали умеренного охлаждения рынка потребительского кредитования. В январе мы увидели его небольшой прирост на 0,5%, но при этом опрос крупных банков показал, что в этом месяце многие ещё превышали 25-процентный лимит по кредитам с ПДН 80+. Это не нарушение, т.к. лимиты должны соблюдаться по результатам квартала. Однако мы ожидаем, что в феврале и марте банкам придётся дополнительно ужесточить свои стандарты, чтобы вписаться в ограничения. Некоторые банки уже выстроили свой кредитный процесс так, чтобы соблюдать их на ежедневной основе. На второй квартал мы установили те же значения лимитов, что и на первый. Они представляются достаточно консервативными.

NBJ: Банк России повышает с 1 мая 2023 года надбавки к коэффициентам риска по ипотечным кредитам. Мера направлена на ограничение рисков заёмщиков и банков. Как долго будут действовать такие надбавки? Как вы оцениваете вероятность снижения этих надбавок, например, через год? От каких факторов, в первую очередь, это будет зависеть?

Е. ДАНИЛОВА: Надбавки будут действовать, пока на рынке будут распространены рискованные практики. Повышая требования к капиталу, мы, с одной стороны, дестимулируем такое кредитование, а с другой стороны, заставляем банки увеличивать запас капитала. И в пандемию, и в период ужесточения санкций в прошлом году мы распускали эти буферы, что оказывало банкам поддержку.

При каких ещё условиях мы можем снизить надбавки? Во-первых, с рынка должны уйти практики мисселинга жилья в ипотеку под видом маркетинговых акций. Эти акции несут людям и банкам больше риска, чем пользы. В результате таких практик разница в ценах между первичным и вторичным рынками уже достигла 30% по России, а в Московской области – 55%.

Во-вторых, должны нормализоваться стандарты кредитования. В ипотеке доля заёмщиков с высокой долговой нагрузкой (ПДН 80+) уже 44%. Это больше, чем в потребительском кредитовании, и, конечно, говорит о рисках. Доля кредитов

ВО-ПЕРВЫХ, С РЫНКА ДОЛЖНЫ УЙТИ ПРАКТИКИ МИССЕЛИНГА ЖИЛЬЯ В ИПОТЕКУ ПОД ВИДОМ МАРКЕТИНГОВЫХ АКЦИЙ.
ВО-ВТОРЫХ, ДОЛЖНЫ НОРМАЛИЗОВАТЬСЯ СТАНДАРТЫ КРЕДИТОВАНИЯ. В ИПОТЕКЕ ДОЛЯ ЗАЁМЩИКОВ С ВЫСОКОЙ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКОЙ (ПДН 80+) УЖЕ 44%

NBJ: Вы говорили о возможном негативном влиянии макропруденциальных лимитов (МПЛ) на процессы кредитования в краткосрочном периоде. При этом, по оценкам ЦБ, уже в 2024 году негативное влияние МПЛ должно нивелироваться. А чего всё-таки можно ожидать в 2023 году? Как эта политика повлияет на результаты кредитования в текущем году?

Е. ДАНИЛОВА: Мы ожидаем, что динамика потребительского кредитования будет положительной по итогам года, возможен прирост портфеля до 5–10%. При этом рост будет носить более сбалансированный характер: в меньшей степени будет происходить за счёт закредитованных граждан и искусственного удлинения сроков для завышения суммы кредита.

с небольшим первоначальным взносом (до 20%) впервые превысила половину от всех ипотечных выдач: за IV квартал 2022 г. она составила 53% против 37% годом ранее. При этом на первичном рынке ипотеки доля таких кредитов достигла 69%.

NBJ: Банк России уже не раз описывал самые рискованные, по его мнению, практики ипотечного рынка. Все ли они продолжают быть актуальными на данный момент? И какие из них вы считаете наиболее распространёнными и близкими к вероятности реализации?

Е. ДАНИЛОВА: В последний год в арсенале банков и застройщиков появилось много совместных программ: это и «льготная ипотека от застройщика», и «траншевая ипотека», и ипотека без первоначального взноса, и «ипотека с кэшбэком», и «аккредитивная схема».

На наш взгляд, к наиболее рискованным относятся практики, в которых происходит завышение стоимости жилья или отсутствует первоначальный взнос. Это «льготная ипотека от застройщика», ипотека без первоначального взноса, «ипотека с кэшбэком». Если заёмщик с такой ипотекой решит поменять квартиру, он может столкнуться с потерями при продаже жилья, стоимость которого изначально была завышена. Такие же риски грозят и банку-залогодержателю в случае дефолта по ипотечному кредиту. Размер первоначального взноса – важнейший фактор в ипотеке, он хорошо характеризует возможность заёмщика накапливать средства и обслуживать кредит в будущем.

С 1 декабря 2022 года мы установили запретительные макропруденциальные требования к капиталу по ипотеке с рассрочкой первоначального взноса. Такие практики перестали рекламироваться застройщиками. «Ипотека с кэшбэком» также могла использоваться заёмщиками, не имеющими на руках собственных средств для первоначального взноса – для этого им достаточно взять потребительский кредит и затем погасить его за счёт кэшбэка. Мы ожидаем, что ипотека с кэшбэком прекратит своё существование в ближайшее время. В этом, в первую очередь, заинтересованы ипотечные банки, так как этот продукт несет для них риски.

Что касается наиболее распространённой программы – льготной ипотеки от застройщика, то отклонение ипотечной ставки от рыночного уровня немного сократилось. Средняя ставка увеличилась с 3,5% в декабре до 4,8% в январе, но большая часть этого роста связана с вступившими в силу изменениями в госпрограмму льготной ипотеки, где ставка выросла с 7 до 8%. Мы ожидаем, что «ипотека от застройщика» станет гораздо менее распространённой после повышения резервов по кредитам, выданным по ставкам, значительно отличающимся от рыночных.

Однако появляются и новые схемы. Например, аккредитивная схема, когда средства на счёт эскроу поступают не в момент оформления ипотеки, а за день до сдачи дома в эксплуатацию. До этого момента средствами пользуется ипотечный банк, что даёт ему возможность дать некоторую скидку заёмщику. В этом случае риски несёт банк, осуществляющий проектное финансирование, так как средства не поступают на счёт эскроу. Рискует также и покупатель, так как средства на аккредитиве не застрахованы, в отличие от эскроу.

Рынок жилья и ипотеки становится всё менее прозрачным. Пропадает понимание, какова реальная рыночная цена жилья, ухудшаются стандарты кредитования. Мы уже приняли решение о повышении надбавок. В случае дальнейшего распространения схем будет проработан вариант законодательных изменений, которые исключат их использование.

NBJ: Как бы вы в целом охарактеризовали современный ипотечный рынок России?

Е. ДАНИЛОВА: Это динамично растущий рынок. Доля плохих кредитов не превосходит 0,7%, что очень хорошо даже по международным меркам. Если мы хотим, чтобы этот актив оставался таким же качественным, то нужно продолжать соблюдать баланс между рисками и ростом кредитования.

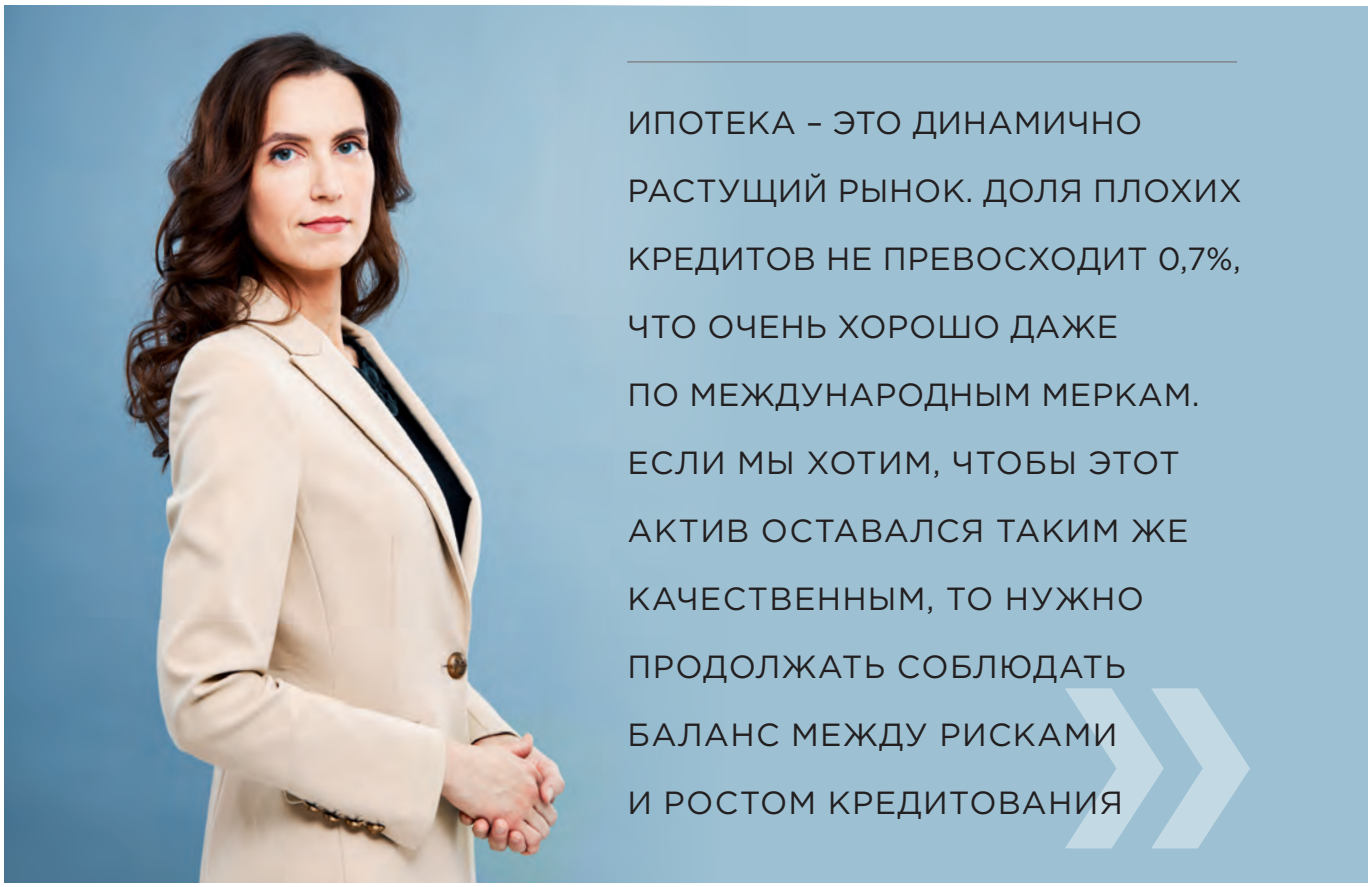
NBJ: В конце прошлого года Госдума приняла законопроект, который обязывает банки сообщать заёмщикам, если их ПДН превышает 50%, о рисках для него. Вы думаете, это действительно повлияет на общую ситуацию, и предупреждение банка повлияет на решение граждан брать или отказаться от кредита? Может быть, в этом отношении уже есть какая-то статистика?

Е. ДАНИЛОВА: В 2019 году Банк России рекомендовал банкам и микрофинансовым организациям (МФО) уведомлять заёмщика о показателе его долговой нагрузки. Теперь закон с 2024 года обязывает кредитора письменно предупреждать заёмщика о рисках, если его ПДН выше 50%. Мы полагаем, что дополнительное информирование заёмщика о долговой нагрузке будет способствовать принятию более взвешенного решения о взятии кредита.

NBJ: Как вы оцениваете процессы кредитования и сохранения сбережений в иностранных валютах (кредиты в юанях существуют пока только для корпоративных клиентов, но открывать депозиты в китайской валюте могут и физические лица)? Следует ли расширять такую практику?

Е. ДАНИЛОВА: Граждане в основном получают доходы в рублях, поэтому валютное кредитование физических лиц имеет повышенный риск, связанный с изменением обменного курса, – независимо от того, в какой валюте номинированы требования. Это хорошо иллюстрирует возникшая в 2014 году ситуация с валютной ипотекой. Несмотря на относительно небольшую долю таких кредитов в совокупном ипотечном портфеле банков (около 4%), проблема оказалась социально значимой, и были приняты меры поддержки таких заёмщиков.

Для ограничения валютного кредитования населения – неважно, в долларах



или юанях – действует заградительная надбавка к коэффициентам риска 200% и даже 500% по кредитам с высоким ПСК). Мы не ожидаем существенных объёмов выдач розничных кредитов в юанях.

Что касается сбережений, то около 90% средств населения в банках номинированы в рублях, но граждане действительно стали больше сберегать в юанях в 2022 году. Сейчас около 11% валютных вкладов населения в российских банках – это вклады в юанях.

NBJ: Расскажите, пожалуйста, каких инициатив со стороны регулятора можно ожидать в 2023 году в отношении криптовалюты в России?

Е. ДАНИЛОВА: Легализация операций с криптовалютами внутри страны, их допуск в регулируемую финансовую систему привел бы к реализации фундаментальных рисков: для благосостояния российских граждан, стабильности финансовой системы, росту нелегальной деятельности.

Но мы считаем возможным использование криптовалюты в международных транзакциях и рассматриваем варианты введения регулирования майнинга. Идёт согласование концепции его регулирования, и на рассмотрении в Государственной Думе находится разработанный при участии Банка России законопроект.

NBJ: Как ваш Департамент выстраивает отношения с отраслевыми ассоциациями, в частности, с АРБ? Бывает, помимо оценочных суждений в адрес Банка России со стороны экспертов финрынка звучит и критика.

Е. ДАНИЛОВА: Департамент финансовой стабильности, как и Банк России в целом, придерживается принципов открытости деятельности и старается выстраивать конструктивный диалог со всеми участниками рынка. Обмен мнениями и продуктивная дискуссия повышают эффективность принимаемых решений.

Для мониторинга системных рисков нам жизненно необходима информация от участников рынка в самом широком смысле: и от финансовых организаций, и от нефинансовых компаний, поэтому мы активно взаимодействуем с ними в различных форматах.

В частности, мы регулярно проводим заседания Консультативного совета по финансовой стабильности под председательством К.В. Юдаевой. В этом мероприятии принимают участие представители банков, инфраструктурных организаций, кредитных рейтинговых агентств, а также учёные-экономисты.

Банк России активно взаимодействует с банками и компаниями по вопросам климата. Например, в конце прошлого года мы опубликовали доклад по климатическим рискам и недавно провели его обсуждение с финансовыми организациями в рамках Консультативной группы по климату, а также с ESG-Альянсом. Кроме того, на этот год у нас запланирован климатический стресс-тест на горизонте до 2040 года, поэтому мы встречались с представителями отраслевых союзов, чтобы послушать их мнения и прогнозы. NBJ

ЖИВЕЕ ВСЕХ ЖИВЫХ

Ипотека держит рынок недвижимости на плаву

Текст: Оксана ДЯЧЕНКО

Эксперты рынка проанализировали основные тенденции современного ипотечного рынка, включая столь популярные программы льготного кредитования, и оценили перспективы его развития в 2023 году.

ИПОТЕЧНОГО БУМА ЖДАТЬ НЕ СТОИТ

По данным Центрального банка, совокупный портфель ипотечных кредитов банков РФ в 2022 году увеличился на 2 трлн 40,0 млрд рублей, или на 17%, до 14 трлн 63,6 млрд рублей. Для сравнения: в 2021 году он показал рост на 2 трлн 513,6 млрд рублей, или на 26,4%.

«Итоги ипотечного рынка в 2022 году оказались гораздо скромнее рекордного 2021 года, – комментирует ситуацию коммерческий директор финансового маркетплейса «Выберу.ру» Ярослав Баджурак. – В ближайший год мы не видим предпосылок для ипотечного чуда и нового роста, как это было в 2021 году. Причины всё те же – доходы населения не растут. Люди предпочитают сберегать, а не тратить, тем более не совершать крупных покупок в кредит, не зная, что будет завтра».

В то же время ипотечный портфель за 2022 год вырос на 17,6%, что можно считать хорошим результатом, учитывая все проблемы, подчёркивает он.

«Очевиден факт – мощь ипотечного механизма увеличилась. Благодаря ему рынок недвижимости не скатывается в стагнацию и держится на плаву», – отметил эксперт «Выберу.ру».

Процент выдачи ипотечных кредитов останется высоким, особенно в массовом сегменте, отмечает генеральный директор девелоперской компании «СМУ-6 Инвестиции» (девелопер ЖК «Любовь и голуби» и Clementine) Алексей Перлин.

По данным Сбербанка, россияне в 2022 году оформили ипотечные кредиты по льготным программам на общую сумму 1 трлн руб., что стало рекордным показателем. Поскольку доходы населения пока не растут, высока вероятность, что данная тенденция сохранится, считает эксперт.

По словам директора департамента ипотечных программ и банковского кредитования компании «Метриум» Дмитрия Веселкова, в 2022 году наблюдался существенный рост числа ипотечных сделок, обусловленный, прежде всего, запуском околонулевых программ от застройщиков. Однако в начале 2023 года минимальные ставки по субсидированным кредитам от девелоперов были повышены до 3%. Кроме того, менее доступной стала льготная ипотека.

«Учитывая это, ипотечного бума ждать не следует, – считает Дмитрий Веселков. – Но расширение семейной ипотеки привлечёт на рынок много новых клиентов, ведь в России, в том числе в Москве, немало родителей с двумя и более несовершеннолетними детьми, на которых теперь распространяется эта программа. Поэтому предвижу, что доля ипотечных сделок на первичном рынке по результатам 2023 года останется на прежнем уровне – порядка 70–75%».

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

«Довольно сложно давать прогнозы на 2023 год, но на мой взгляд, если в 2023 году сохранится объём выдач, как в 2022 году, то это будет неплохим результатом», – оценивает ситуацию Руководитель группы по работе с клиентами и партнёрами Ипотека.Центр, Москва Ильмир Хуснутдинов.

По его словам, на темпы выдачи ипотеки могут повлиять несколько факторов: методы регулирования ставок со стороны ЦБ (особенно околонулевых на новостройки), внешнеэкономические факторы, общая политико-экономическая обстановка в стране.

В целом активность заёмщиков ипотеки будет определяться внешними факторами, не зависящими от рынка жилья или кредита, считает совладелец Группы Родина (девелопер жилого культурно-образовательного кластера Russian Design District) Владимир Щекин.

«Чем более предсказуемая обстановка, тем больше желание брать ипотеку и наоборот. Власти продлили льготную ипотеку, существенно расширили семейную и ИТ-ипотеку, рассматривается вопрос о субсидиях для молодых заёмщиков. Всё это обеспечит высокий уровень спроса, который позволит строительству в 2023 году подталкивать экономику вперёд», – полагает Владимир Щекин.

ИПОТЕКА ЖИВА И БУДЕТ ЖИТЬ

Рынок ипотеки будет развиваться и в 2023 году, пусть и не такими темпами, как пару-тройку лет назад, потому что люди нуждаются в нормальном жилье, считает риелтор-эксперт по недвижимости Виталий Русаков.

«Стоит только посмотреть на наши города, где в большинстве своём старые, унылые, наводящие тоску и депрессию дома, микрорайоны, которые уже давно пора сносить целыми кварталами, а не ждать, когда они превратятся в непроходимые трущобы аварийных «хрущёвок». Как это, кстати, очень правильно и практично делают в Китае. Поэтому ипотека жива и будет жить», – полагает эксперт.

Что касается вопросов динамики развития ипотечного рынка, то всё зависит от денежно-кредитной политики государства и конкретных действий ЦБ РФ, подчёркивает он.

«Если будет цель развития экономки, жилищного и потребительского сектора, создание миллионов новых высококвалифицированных рабочих мест, то ставка кредита будет снижаться. Соответственно будет расти и спрос на ипотеку. Если же государство будет тратить нерационально деньги бюджета, допуская рост его дефицита (и покрывая его за счёт работы денежного «печатного станка» и долгов), то рост ставок по ипотеке существенно снизит объём всего рынка» – высказывает своё мнение Виталий Русаков.

ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК МОЖЕТ ПРИБАВИТЬ ЗА ГОД ОТ 5% ДО 10%

Если экономическая ситуация в 2023 году будет как минимум не хуже, чем сейчас, то рынок будет понемногу адаптироваться, считает Ярослав Баджурак. Его зависимость от льготных госпрограмм будет увеличиваться: господдержка жилищного кредитования будет основным фактором влияния на рынок и спрос населения.

«Следует отметить, что несмотря на все трудности минувшего года онлайн-спрос на ипотеку не упал, хотя в течение года был неравномерным, – характеризует ситуацию коммерческий директор финансового маркетплейса «Выберу.ру». – Максимум мы зафиксировали в марте, когда число запросов стало рекордным за последние 2 года. А вот в декабре показатель онлайн-спроса упал до минимума и оказался худшим в ретроспективе двух лет. Правда, в январе количество онлайн-запросов выросло сразу в 1,3 раза, что можно считать результатом перезагрузки льготных госпрограмм и реализацией отложенного спроса населения».

Прогнозировать, какой будет динамика ипотечного кредитования, можно лишь с большой осторожностью, говорит эксперт. Полагаем, что результаты 2023 года будут сопоставимы с итогами минувшего – по объёму и количеству сделок. В реалистичном сценарии рынок избежит падения и может прибавить за год от 5% до 10%, прогнозирует Ярослав Баджурак.

ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА – ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ РИСКИ ИЛИ СПАСАТЕЛЬНЫЙ КРУГ ДЛЯ РОССИЯН?

Отдельного рассмотрения заслуживают программы льготной ипотеки, поскольку вокруг них ведётся немало дискуссий в последнее время.

Так, о том, что льготная ипотека – это «существенный риск», что она создала большой спрос и сильно разогнала цены на жильё и в результате приведёт к корректировке или пузырю, заявила первый зампред ЦБ РФ Ксения Юдаева в интервью на YouTube-канале Tinkoff private talks.

Однако почти все опрошенные эксперты позитивно оценили действующие льготные программы.

Льготная ипотека является одним из эффективных инструментов стимулирования спроса, поэтому игроки рынка, конечно, рады её продлению, констатирует Алексей Перлин.

«Если говорить о том, что главная цель ипотечных льготных программ помочь людям, особенно молодым семьям, улучшить свои жилищные условия, то да, это необходимо делать

и в будущем, это хороший проект. Есть, правда, потенциальный риск роста инфляции, но для его нивелирования у власти есть масса других инструментов», – считает Виталий Русаков.

Эксперт приводит статистику аналитиков Сбербанка, согласно которой только за период 2021–2022 гг. по льготной ипотеке своё жильё получили примерно 400 тысяч семей.

Дмитрий Веселков считает, что необходимо сохранять льготные госпрограммы, поскольку они способствуют развитию строительной отрасли и помогают россиянам обновлять жилищные условия. При этом вполне разумно делать их более адресными.

«Такие меры позволяют решать дополнительные задачи. Например, расширение семейной ипотеки направлено на улучшение демографической ситуации в стране, а ипотека для ИТ-специалистов нацелена на удержание в стране квалифицированных программистов. Президент поручил кабмину до 1 июля разработать также специальную ипотеку для молодёжи. В то же время правительство для недопущения ажиотажного спроса будет постепенно сворачивать стандартную льготную ипотеку. Повышение максимальной ставки до 8% и ограничение на её повторное использование являются важным этапом на пути к полному отказу от программы «Господдержка 2020», – отмечает Дмитрий Веселков.

Сейчас у льготной (а также семейной) ипотеки фактически нет альтернатив для поддержания спроса на жильё на высоком уровне, считает Владимир Щекин. По его мнению, от льготной ипотеки можно отказаться при следующих условиях: рост экономики и повышение реальных доходов граждан, замедление инфляции и снижение ключевой ставки Центробанка, чтобы ипотека на рыночных условиях выдавалась хотя бы под 6–7%. Пока что таких тенденций не наблюдается, добавляет он.

«Сама задумка субсидируемых ставок прекрасная и помогла многим гражданам РФ выгодно приобрести недвижимость, но из-за отсутствия ограничений на общее количество таких займов (с этого года можно брать не более 1 кредита по льготной ипотеке), произошёл перегрев рынка, в результате которого цены на новостройки сильно выросли», – объясняет Ильмир Хуснутдинов.

«На мой взгляд, текущий вариант льготной ипотеки является достаточно эффективным», – высказывает своё мнение эксперт.

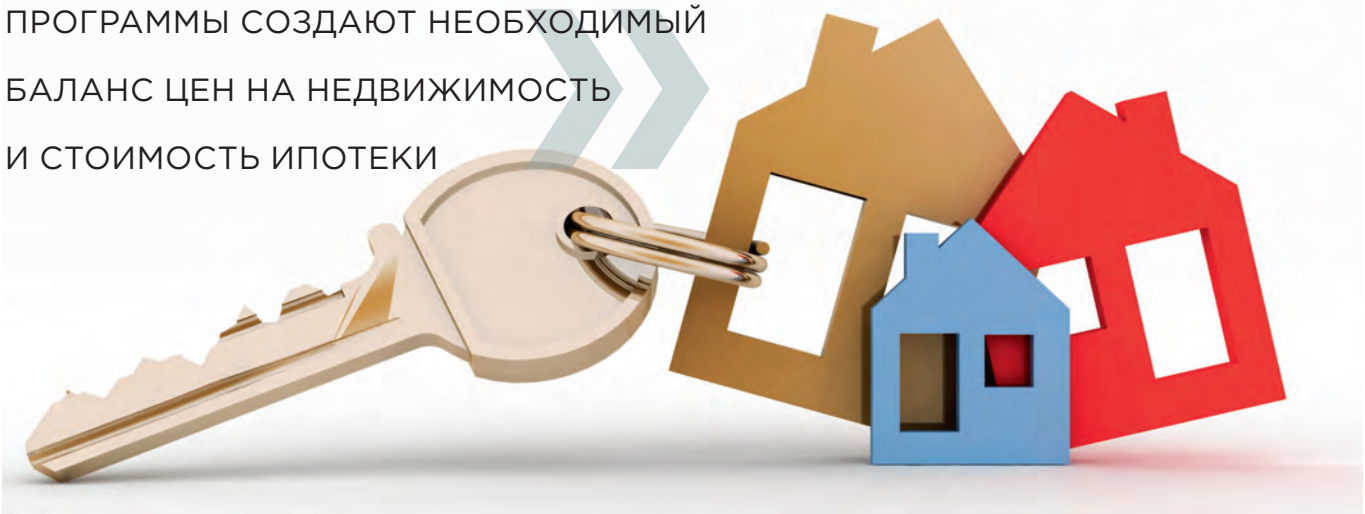
«Для подавляющего большинства потребителей – льготные ипотечные госпрограммы (под 8%, семейная ипотека под 6% и другие), пожалуй, единственный способ купить собственное жильё», – уверен Ярослав Баджурак.

Доля льготной ипотеки в общем объёме жилищных кредитов в 2022-м году превышала треть, по оценкам ДОМ.РФ, а среди госпрограмм на неё приходилось 55% сделок, приводит статистику эксперт.

По его мнению, в текущей экономической ситуации и общей зрелости рынка в целом плюсов от льготной ипотеки и для людей, и для бизнеса (застройщики, банки) гораздо больше, чем возможных рисков ипотечного пузыря. Госпрограммы и дальше будут поддерживать сектор недвижимости в условиях падающего спроса из-за ухудшения материального положения людей и возросшей неопределённости из-за геополитических событий. Весьма вероятно, что механизм льготной ипотеки правительство сохранит в ближайшие пять лет.

«Считаем, что этот, во многом нерыночный, способ – благо для рынка. Не исключено, что сама помощь государства будет всё более адресной, впрочем, уже сейчас мы видим, что семьи с двумя детьми могут воспользоваться жилищными кредитами по ставке 6% и ниже. В то же время, оговоримся, что именно рыночные ипотечные программы создают необходимый баланс цен на недвижимость и стоимость ипотеки», – резюмирует Ярослав Баджурак. NBJ

ИМЕННО РЫНОЧНЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ СОЗДАЮТ НЕОБХОДИМЫЙ БАЛАНС ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ И СТОИМОСТЬ ИПОТЕКИ



ВКЛАДЫ ОТ ВБРР!

«ДОХОДНЫЙ» **«КОМФОРТНЫЙ»**

«НАКОПИТЕЛЬНЫЙ»

Вклады от ВБРР – широкие возможности сохранить и преумножить Ваши средства

Подробнее ознакомиться с условиями вкладов «Доходный», «Накопительный» и «Комфортный» можно на сайте ВБРР или по телефону контакт-центра: 8 (800) 700-03-49 круглосуточно, звонок по РФ бесплатный. Представленная информация носит справочный характер и не является публичной офертой.

ВБРР

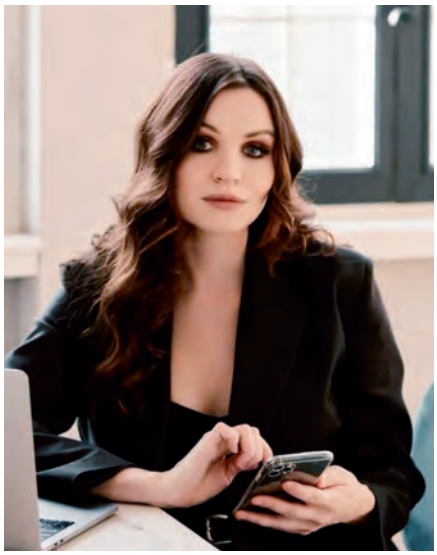
Искренне Ваш,
Банк «ВБРР» (АО)

Банк «ВБРР» (АО)
Генеральная лицензия Банка России №3287
Реклама

8 (800) 700-03-49 КРУГЛОСУТОЧНО, ЗВОНОК ПО РФ БЕСПЛАТНЫЙ
www.vbrr.ru

Анна СЕВОСТЬЯНОВА, управляющий директор центра развития ипотечного бизнеса УБРиР:

«ПО ПРОГНОЗАМ СПРОС НА ИТ-ИПОТЕКУ ВЫРАСТЕТ В 2–3 РАЗА»



Объём ипотечных кредитов, выданных нашим банком в Свердловской области в 2022 году, вырос на 87% в сравнении с 2021 годом. Количество ипотечных кредитов, выданных нашим банком в Свердловской области в 2022 году, выросло на 39% в сравнении с 2021 годом.

В 2022 году лидером спроса среди программ с господдержкой стала льготная ипотека (более 60% заёмщиков воспользовались этой программой), но уже в январе 2023 года лидирует семейная ипотека – сегмент более расширен, добавлены семьи с двумя детьми, плюс ставка по льготной ипотеке выросла на 1%. Также растет спрос на ИТ-ипотеку (изменены условия к заёмщику, порог дохода снижен), по прогнозам объём выдач в 2023 году вырастет в 2–3 раза к результатам 2022 года.

Чаще всего первоначальный взнос составлял 15% от стоимости недвижимости. Мы ожидаем, что в 2023 году тенденция продолжится. Однако банки предоставляют специальные ставки для клиентов, внёсших первоначальный взнос от 30% – к примеру, в УБРиР при первоначальном взносе выше 50% ставка снижается на 0,5%.

В январе 2023 года по рыночным программам ставки выросли на 0,5-1 п.п. в сравнении с IV кварталом 2022 года. Ставка по льготной ипотеке выросла на 1 п.п. Программы застройщиков и банков со ставками от 0,1% заметно изменились: в среднем ставки по таким программам сейчас начинаются от 4%.

Сейчас такие ставки комфортны для клиентов, кроме того, банки предлагают специальные предложения. К примеру, в УБРиР существует дисконт для зарплатных клиентов 0,5–1%. Мы ожидаем, что в течение года уровень ставок существенно не поменяется.

В ЯНВАРЕ 2023 ГОДА ПО РЫНОЧНЫМ ПРОГРАММАМ СТАВКИ ВЫРОСЛИ НА 0,5-1 П.П. В СРАВНЕНИИ С IV КВАРТАЛОМ 2022 ГОДА. ПРОГРАММЫ ЗАСТРОЙЩИКОВ И БАНКОВ СО СТАВКАМИ ОТ 0,1% ЗАМЕТНО ИЗМЕНИЛИСЬ: В СРЕДНЕМ СТАВКИ ПО ТАКИМ ПРОГРАММАМ СЕЙЧАС НАЧИНАЮТСЯ ОТ 4%

Елена ОСАДСКАЯ, заместитель председателя Правления КБ «Кубань Кредит» ООО:

«ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА БАНКОВ И ЗАСТРОЙЩИКОВ – ПОИСК КОМПРОМИССНЫХ РЕШЕНИЙ, МАКСИМАЛЬНО УДОВЛЕТВОРЯЮЩИХ ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ»

Ипотека в Краснодарском крае востребована и уже несколько лет «разгоняет» рынок недвижимости. Но 2022 год стал необычной вехой для банковского сектора и рынка недвижимости. Его участники отказались от долгосрочного прогнозирования и стали планировать на короткие периоды.

Для ипотеки самым напряжённым периодом стала весна прошлого года. Ставки по ипотечным кредитам поднялись вслед за ключевой ставкой Банка России. А в конце года банки и девелоперы ожидали завершения ипотечной госпрограммы. О её продлении с внесением корректировок в условия участия сообщили в последний момент.

Несмотря на все колебания рынка, во второй половине года соотношение спроса и предложения на рынке недвижимости Краснодарского края находилось примерно в равных пропорциях. Двигателем рынка новостроек в 2022 году стала субсидированная ипотека с комфортным ежемесячным платежом в размере 12–15 тысяч рублей. Именно такой вариант и повлиял на интерес потенциальных заёмщиков. Это подтверждается тем, что в сравнении с 2021-м годом цены на недвижимость выросли, а спрос увеличился. Появились доступные ипотечные программы, а выросшую стоимость квадратного метра компенсировала реальная сумма платежа. Краснодарский край входит в число регионов России, где льготная ипотека востребована больше всего. Она несколько лет поддерживала продажи. На долю таких кредитов в общей структуре выдач Банка приходится более 50% оформленных договоров.

На спрос льготной ипотеки повлияло то, что ключевая ставка оставалась неизменной с сентября 2022 года, и многие банки снижали проценты по вкладам. Соответственно, недвижимость продолжала оставаться популярным активом для сбережения денежных средств клиентов.

В 2023 году на выдачи ипотечных кредитов окажут влияние два основных фактора. Во-первых, ввод ограничительных мер регулятором по субсидированной ипотеке. Во-вторых, уход околонулевых ставок с рынка. Поэтому основная задача банков и застройщиков – поиск компромиссных решений, максимально удовлетворяющих запросы клиентов. NBJ

ДВИГАТЕЛЕМ РЫНКА НОВОСТРОЕК В 2022 ГОДУ СТАЛА СУБСИДИРОВАННАЯ ИПОТЕКА С КОМФОРТНЫМ ЕЖЕМЕСЯЧНЫМ ПЛАТЕЖОМ В РАЗМЕРЕ 12–15 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ. ИМЕННО ТАКОЙ ВАРИАНТ И ПОВЛИЯЛ НА ИНТЕРЕС ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЗАЁМЩИКОВ. ЭТО ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ ТЕМ, ЧТО В СРАВНЕНИИ С 2021-М ГОДОМ ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ ВЫРОСЛИ, А СПРОС УВЕЛИЧИЛСЯ

2023 ЧТО ГОД ТЕКУЩИЙ НАМ ГОТОВИТ?

Эксперты NBJ

По традиции в первом номере года редакция Национального банковского журнала (NBJ) предоставляет возможность партнёрам, экспертам различных финансовых организаций, поразмышлять, чего они ожидают от 2023 года. И хотя уже давно в профессиональной среде циркулирует шутка «Горизонт планирования уменьшился до 10 минут», каждая из этих компаний ждёт перемен в бизнесе, реализует новые задачи и выстраивает стратегию развития «на земле», исходя из текущих, не всегда благоприятных, условий. Предоставим слово коллегам.

Алексей КОСЯКОВ, заместитель председателя правления Банка ДОМ.РФ: «БУДЕТ АКТИВНО РАЗВИВАТЬСЯ КРЕДИТОВАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА (ИЖС)»

ИПОТЕКА

Как ипотечно-строительный банк мы уделяем особое внимание жилищному кредитованию. Портфель ипотечных кредитов Банка ДОМ.РФ на данный момент превышает 300 млрд рублей – это на 40% больше, чем на старте прошлого года. В 2023 году драйвером спроса останутся ипотечные госпрограммы. Банк ДОМ.РФ активно участвует в реализации всех действующих программ с господдержкой. «Льготная» ипотека доступна по ставке от 6,8%, «Семейная» – от 4,8, ИТ-ипотека – от 3,8%, «Дальневосточная» – от 1%. Ожидаем увеличения выдач по госпрограммам – скажется продление «Льготной» ипотеки, расширение условий по ипотеке для ИТ-специалистов и программе для семей с детьми. Развитие этого направления будет по-прежнему базироваться на улучшении продуктовой линейки, наращивании объёмов секьюритизации ипотеки и цифровизации услуг.

ТРЕНД НА ИЖС

Ещё одно направление, которое будет активно развиваться в 2023–2024 гг. – кредитование индивидуального жилищного строительства (ИЖС). С момента запуска программ ипотеки на частное домостроение в начале 2021 года Банк ДОМ.РФ выдал около 8000 кредитов на ИЖС в объёме около 40 млрд рублей. Активное развитие частного домостроения обусловлено спросом на загородный образ жизни, поддержкой со стороны государства, а также стандартизацией и внедрением проектного финансирования и счетов эскроу.

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ

В 2022 году заметно вырос интерес к сберегательным продуктам – увеличилась доля вложений в пассивные продукты. Кроме того, видим переход клиентов от использования классических иностранных валют в виде доллара США и евро в сторону альтернативных вариантов, среди которых наибольшую популярность мы наблюдаем у китайских юаней и дирхамов ОАЭ. Банк ДОМ.РФ – один из немногих банков, который активно расширяет перечень доступных валют для управления капиталом.

Одним из популярных классических сберегательных инструментов

на рынке стал вклад Банка ДОМ.РФ с доходностью до 10%. На наш взгляд, в дальнейшем депозитные ставки будут зависеть от ряда факторов, среди которых изменение ключевой ставки, динамика макроэкономических показателей и геополитической ситуации, доходность облигаций федерального займа (ОФЗ), а также конкурентная среда.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ

Всё большую популярность набирают онлайн-сервисы и продукты. Один из наиболее востребованных онлайн-сервисов в 2022 году – конвертация валют в мобильном приложении банка. Валютные операции проходят по динамическому курсу, максимально приближенному к биржевому со спредом в пять копеек. Сервис позволяет обменивать валюту по выгодному курсу без необходимости открытия брокерского счета и сопутствующих комиссий.

Цифровые сервисы стали обыденностью не только в повседневных операциях, но и при заключении сделок с недвижимостью. Набирают обороты электронная ипотека, безбумажное подтверждение кредитоспособности и электронная регистрация ипотеки в Росреестре.

Василий ВЫСОКОВ, Председатель Совета Директоров банка «Центр-инвест», профессор, д.э.н.:
«В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ БУДЕТ УСИЛЕНО ВНИМАНИЕ НЕ ТОЛЬКО К УГРОЗАМ, НО И К ВОЗМОЖНОСТЯМ»

Новая реальность и главный тренд – это экономика трансформаций: постоянные изменения в условиях непрерывных кризисов. Банкам придётся в своей работе учитывать трансформации в разных сферах, на разных рынках, осваивать новые методы анализа, планирования и управления рисками, отчётности. Главной антикризисной мерой станут посткризисные стратегии собственного развития, трансформации бизнеса клиентов, суверенного ESG-банкинга, цифровизации, интеграции финансовой и нефинансовой отчётности. Важно понимать, что успех трансформаций – не в радикальности отдельных шагов, а в комплексном подходе к изменению отдельных подсистем, с учётом интересов нынешнего и будущих поколений.

Суверенные трансформации должны опираться на весь комплекс факторов, включая технологический, кадровый, военный, политический суверенитет для повышения конкурентоспособности.

В управлении рисками: будет усилено внимание не только к угрозам, но и возможностям.

Ирина КУЗЬМИНА, директор Делобанка:
«КЛЮЧЕВЫМ СОБЫТИЕМ ГОДА СТАНЕТ ЗАПУСК ЦИФРОВОГО РУБЛЯ»

Визитной карточкой 2023 года станет эволюционное развитие экосистем платёжных сервисов. Всё большую популярность будут набирать платежи по QR-коду через Систему быстрых платежей (СБП). В массовое использование войдёт NFC-наклейка, с помощью которой можно принимать оплату касанием смартфона. Будут развиваться чат-боты для оплаты покупок в мессенджерах и платёжные стикеры для смартфонов. Для решения индивидуальных задач бизнес всё чаще будет использовать банковские сервисы с Open API. Ключевым событием года станет запуск цифрового рубля, который повысит безопасность, удобство и инновационность расчётов.

Андрей ШЕНК, директор департамента инвестиционного консультирования «Открытие Инвестиции»:
«РАЗВИТИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ СЕРВИСОВ И ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ – ОДНО ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ»

В сегменте управления благосостоянием в 2023–2024 гг. мы ждём восстановления интереса инвесторов – физических лиц к финансовым рынкам. Макроэкономическая неопределённость в РФ и в мире, в частности повышенные инфляционные риски, ставит перед людьми задачу сохранения покупательной способности сбережений и защиты их от инфляции, и оптимальное решение данной задачи будет обязательно включать в себя инвестиции в рыночные инструменты. При этом на рынке будет расти конкуренция, и в условиях внешних санкционных ограничений победителем выйдет тот, кто сможет предложить инвесторам простое, понятное и эффективное с точки зрения риска и доходности решение, имеющее минимальные инфраструктурные ограничения. В данной парадигме мы считаем развитие качественных консультационных сервисов и повышение инвестиционной экспертизы одним из приоритетных направлений развития.

Алексей ХОМЯКОВ, директор департамента партнёрских продаж компании Зетта Страхование:
«ОЧЕВИДНЫМ ДРАЙВЕРОМ СТАНЕТ ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ»

Мы ожидаем, что рынок non-life страхования в 2023 году вырастет чуть больше чем на 3%. Продолжится его восстановление после снижения прошлого года, но конечная динамика будет зависеть от экономических темпов развития, уровня банковских ставок и инвестиционной активности населения. Очевидным драйвером станет ипотечное страхование. По нашим расчётам, страховые сборы в этом направлении вырастут на 24%. Выдачи новых кредитов будут расти двузначными темпами за счёт продления действия льготных государственных программ и сохранения темпов строительства. Примерно на 10–15% вырастет бизнес ОСАГО при небольшом падении количества проданных полисов. Здесь можно отметить два ключевых фактора – расширение тарифного коридора и увеличение размера среднего убытка. Каско будет чувствовать себя хуже других, мы прогнозируем околонулевой рост. В этом сегменте происходит изменение структуры рынка: уходят премиальные европейские бренды, их замещают отечественные и китайские машины, стоимость полисов по которым ниже, чем по премиальным.

Александр ПЕСТОВ, генеральный директор ООО «Открытие Факторинг», Группа ВТБ: «ОЖИДАЕМ УЛУЧШЕНИЯ ДИНАМИКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ, ОДНАКО ОНА БУДЕТ ОСТАВАТЬСЯ НЕОДНОРОДНОЙ»

По нашей оценке, в 2023 году рынок факторинга останется на уровне средних значений 2022 года. Ожидаем позитивную динамику ближе к концу 2023 года, а в 2024 году – переход к росту. Рынок факторинга находится в прямой зависимости от потребительского спроса. В 2023 году продолжится влияние геополитической обстановки, из-за чего сохранится высокий уровень неопределённости. Рост издержек предприятий, связанный с вынужденной перестройкой бизнес-процессов, будет происходить чуть более низкими темпами, чем это было в 2022 году. Деловая активность в 2023 году начнёт восстанавливаться. Увеличение спроса на импортозамещающую продукцию продолжит способствовать росту ряда производств. Ожидаем улучшения динамики потребительской активности, однако она будет оставаться неоднородной. Продолжится структурная перестройка экономики, на фоне чего ожидаем перераспределение клиентской базы.

Марат АББЯСОВ, коммерческий директор МФК «МигКредит»: «КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ БУДУТ УПРОЩАТЬСЯ И СТАНОВИТЬСЯ БОЛЕЕ ПРОЗРАЧНЫМИ И ПОНЯТНЫМИ»

Мы смотрим на 2023 год с большим оптимизмом, понимаем, что будем делать и в каком направлении двигаться. «МигКредит» планирует, как минимум, удвоить количество займов и нарастить выручку более чем на 40%. В текущем году продолжим развивать несколько новых для себя направлений бизнеса, которые считаем очень перспективными. Это, прежде всего, кредитование нерезидентов под брендом TezFinance и выдача займов через партнёрские сети.

Если говорить в целом о рынке кредитования, то я думаю, что в среднесрочной перспективе будет активно развиваться E-commers и связанные с ними сервисы рассрочки, которые будут «откусывать» долю у POS-займов в торговых точках. ЦБ, вероятнее всего, попытается обуздать рассрочку, потому что сейчас формально это не кредитный продукт. Но логика в том, что классическое кредитование под залог товара в магазинах с процентной ставкой начнёт все более решительно вытесняться более лёгкими беспроцентными BNPL-сервисами (buy now, pay later).

И, конечно, продолжится создание и рост экосистем. Финансовые сервисы будут работать в синергии с другими потребительскими нишами – это всё мы тоже увидим. Кредитные продукты будут упрощаться и становиться более прозрачными и понятными для пользователей как с точки зрения использования, так и технологии получения.

Владимир ЗОТОВ, операционный директор казначейства УБРиР: «НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ЗОЛОТО ВЫГЛЯДИТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА НА ФОНЕ ВЫСОКОЙ ИНФЛЯЦИИ»

Российские инвесторы стали отдавать предпочтение внутренним инструментам, так как доллар и евро стали «токсичными» валютами, а зарубежные рынки стали недоступны в связи с санкционными блокировками и прочими инфраструктурными рисками. Некоторые взяли курс на Китай.

Люди стали меньше доверять фондовому рынку. По информации Банка России, частные инвесторы за первые шесть месяцев 2022 года потеряли в среднем 26% капитала. Но есть доля тех, кто верит в дальнейшее улучшение экономической ситуации и в высокие дивиденды.

В настоящий момент относительно безопасный инструмент – это ИИС с возможностью получения налогового вычета на взносы. Для консервативных инвесторов можно рассмотреть ОФЗ. Для инвесторов с умеренным уровнем риска «голубые фишки» с расчётом на высокие дивиденды. На иностранные инструменты лучше смотреть с осторожностью.

За последнее время перечень валют, в которых проходят внешнеторговые расчёты России с экспортёрами и импортёрами, существенно расширился. Но пока рассматривать как инструмент для сбережений можно не все валюты. Это, в первую очередь, зависит от уровня предлагаемых ставок – пока они близки к нулю. Исключениями являются некоторые валюты, такие как юань – сейчас банки предлагают ставки по вкладам в юанях в районе 1,5 п.п. А также арабский дирхам, который связан с долларом, и многие активно рассматривают его как альтернативу доллару США.

Но нельзя забывать, что курс валюты любой страны напрямую зависит от состояния её экономики. Не все страны имеют такие мощные и развитые экономики, как США или страны Еврозоны. Поэтому к выбору валюты для инвестирования нужно подходить взвешенно.

Кроме того, на данный момент золото выглядит привлекательным инструментом для частного инвестора на фоне высокой инфляции и растущих опасений по поводу глобальной экономической рецессии. Можно также отметить, что клиенты всё чаще предпочитают хранить сбережения в рублях.

ПО ИНФОРМАЦИИ БАНКА РОССИИ, ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2022 ГОДА ПОТЕРЯЛИ В СРЕДНЕМ 26% КАПИТАЛА

Алексей ЗАХАРОВ, генеральный директор АО «СК «Ю-Лайф»: «МЫ НАБЛЮДАЕМ УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА НА ВАЛЮТНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ»

В ближайшие два года мы ожидаем рост интереса к инвестиционным продуктам в сегменте страхования жизни, поскольку с 1 января 2023 г. завершается действие налоговой льготы поналогообложению процентов по банковским вкладам. В связи с этим снизится эффективная доходность депозитов, что может подстегнуть интерес к поиску других вариантов для инвестиций. Среди таких альтернатив выделяются договоры страхования жизни, где налогом облагается только та часть дохода клиента, которая превышает среднее значение ключевой ставки Банка России.

Также сейчас мы наблюдаем увеличение спроса на валютные инвестиционные программы страхования жизни. На сегодняшний день, по сравнению с рядом других доступных финансовых инструментов, они отличаются в среднем более высокими ставками доходности и льготным налогообложением. Считаем, что такой тренд продолжится в ближайшие 1–2 года.

СРЕДИ АЛЬТЕРНАТИВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ВЫДЕЛЯЮТСЯ ДОГОВОРЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ, ГДЕ НАЛОГОМ ОБЛАГАЕТСЯ ТОЛЬКО ТА ЧАСТЬ ДОХОДА КЛИЕНТА, КОТОРАЯ ПРЕВЫШАЕТ СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ БАНКА РОССИИ

Елена ЯГОДКИНА, заместитель руководителя ФТС России: «СОВМЕСТНО С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ БИЗНЕСА ОПРЕДЕЛЕНО ЧЕТЫРЕ СЕРВИСА, НА БАЗЕ КОТОРЫХ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ МЫ БУДЕМ НАРАБАТЫВАТЬ ОПЫТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА ПРИНЦИПАХ КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТИ»

2023 год ознаменован масштабным внедрением принципов клиентоцентричности в государственное управление в рамках реализации федеральных проектов «Государство для людей» и «Государство для бизнеса».

Совместно с представителями бизнеса определено четыре сервиса, на базе которых в текущем году мы будем нарабатывать опыт взаимодействия на принципах клиентоцентричности.

Это ситуации, с которыми участники ВЭД сталкиваются практически ежедневно: получение актуальной информации при совершении таможенных операций, защита прав на объекты интеллектуальной собственности, осуществление возврата платежей на расчётные счета, а также разработка мер государственной поддержки, направленных на снижение фискальной нагрузки при ведении внешнеэкономической деятельности.

Задача ФТС России – сделать государственные услуги и сервисы более простыми и удобными, для чего будем активно использовать обратную связь от участников ВЭД и граждан, учитывать их оценки, предложения и пожелания.

Сегодня мы активно работаем над комплексной системой мониторинга качества сервисов и изучаем опыт взаимодействия граждан и организаций с таможенными органами.

Основной целью внедрения клиентоцентричности в деятельность таможенных органов мы видим создание наиболее простых, удобных и экономически эффективных сервисов взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности. NBJ

СЕГОДНЯ МЫ АКТИВНО РАБОТАЕМ НАД КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМОЙ МОНИТОРИНГА КАЧЕСТВА СЕРВИСОВ И ИЗУЧАЕМ ОПЫТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГРАЖДАН И ОРГАНИЗАЦИЙ С ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ

АССОЦИАЦИЯ
БАНКОВ
РОССИИ

Ежегодная встреча кредитных организаций с руководством Банка России

2–3 марта 2023 года

Целью ежегодно проводимых встреч является обсуждение в прямом диалоге с Банком России актуальных вопросов надзора и регулирования деятельности кредитных организаций, новых законодательных и нормативных документов, а также ключевых вызовов, стоящих перед банковским сообществом.

Во встрече традиционно принимают участие Председатель Банка России, заместители Председателя, руководители департаментов и служб Банка России, представители федеральных министерств и ведомств, Госдумы, Совета Федерации, институтов развития.

Подробная информация

Оргкомитет:
Тел. +7 (495) 785-29-93, 785-29-88
e-mail: event@asros.ru
www.asros.ru

Московская область, городской округ Истра, д. Аносино, ул. Университетская, вл. 11 , кампус СберУниверситета

Гарегин ТОСУНЯН на 69-й Открытой дискуссии: «ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК НЕДОСТАТОЧНО ОТВЕЧАЕТ ПОТРЕБНОСТЯМ РОССИЯН С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ»

На 69-й Открытой дискуссии «Альтернативные формы инвестирования: недвижимость и золото – лидеры 2022 года» Президент АРБ, академик РАН Гарегин ТОСУНЯН рассказал о текущей ситуации с ключевыми финансовыми инструментами, которые могут быть использованы россиянами для своих инвестиционных стратегий.

В ходе мероприятия выступили также два эксперта. Доклад управляющего директора Private Banking ВТБ Владимира КОЧКИ был посвящён такому актуальному инвестиционному инструменту как золото. Главный аналитик ГК МИЭЛЬ Екатерина БЕРЕЖНОВА рассказала о главных тенденциях на рынке городской недвижимости Москвы.

В своем вступительном слове глава АРБ отметил, что ассоциация уделяет большое внимание розничному банковскому сектору и клиентам российских финансовых организаций. В частности, в начале каждого года ассоциация делает расчёты показателей рынков, которые могут являться инструментами для наших граждан – частных инвесторов. Это банковские вклады, валюта, фондовый рынок, золото, недвижимость. По его словам, как по итогам прошедшего 2022 года, так и по итогам последних четырёх лет получены интересные результаты, которыми АРБ поделилась на своём сайте (подробнее об исследовании АРБ на стр. 36).

Согласно данным АРБ, вложения в доллар и евро по результатам 2022 г. оказались отрицательными: доллар США (–5,30%), евро (–8,56%). По итогам четырёх последних лет эти валюты показали практически нулевой рост к рублю. Брались значения курсов на начало каждого года. При интерпретации этого результата

стоит учитывать существенную волатильность курсов на более коротких временных интервалах.

«Цены на золото за прошедший год незначительно выросли – на 1,6%, но за четыре года золото принесло более 40% прироста, а это в среднем за год более 10% годовых. В минувшем году спрос на золотые слитки и монеты в России вырос в 5 раз по сравнению с 2021 г. Поэтому мы вынесли золото в заголовок нашей дискуссии», – рассказал Гарегин Тосунян.

«Индекс стоимости жилья в 2022 году показал рост при расчётах в долларах и евро и практически не изменился в рублях. В расчёте за четыре года недвижимость – в лидерах роста: и в рублях, и в валютах. В рублях за четыре года прирост составил порядка 37%, что в среднем за год – более 9% годовых, – продолжил глава АРБ. – Но необходимо учитывать, что, по мнению ряда экспертов, реальные сделки на вторичном рынке идут сейчас, как правило, со значительным дисконтом».

Далее Тосунян коснулся ещё двух финансовых инструментов, которые в последние годы были конкурентами за средства населения. Это банковские вклады и фондовый рынок. «По вкладам средняя максимальная ставка к концу 2022 г. достигла почти 8,2%. И сейчас находится около этого значения. В первой половине 2022 г. банки поднимали ставки по краткосрочным (3–6 мес.) депозитам до 21–23% в руб. и до 6–8% в долл. США. Это было связано с резким повышением ключевой ставки ЦБ и принесло ощутимый доход тем, кто такими вкладами воспользовался. Хотя в нашем рейтинге это отражения не нашло, так как мы считали изменение индикаторов год к году, на 1 января», – отметил он.

А вот участникам фондового рынка, по словам Тосуняна, с доходностью повезло меньше. Максимальные потери в 2022 году розничные инвесторы понесли именно на рынке акций. Падение Индекса Московской биржи за прошлый год составило более 40%. Если взять среднестатистического российского инвестора, то его убытки за прошлый год нивелировали весь рост инвестиций за 3 предыдущих года.

«Мы посмотрели на условный инвестиционный портфель – в котором по 20% самых распространённых инструментов: рублёвый вклад, доллар США, золото, российские акции, недвижимость (оценка в рублях). Если оценить этот портфель, то потери инвестора в 2022 году составляют примерно 7,4%. При инфляции в 11,9% это является существенным отрицательным результатом. Аналогичные расчёты за четыре года показывают результат +5,92% (среднее по году). Однако это также не покрывает среднюю за четыре года инфляцию (6,8%)», – заключил Президент АРБ.

Гарегин Тосунян также отметил, что, с одной стороны, на текущий момент в России имеется достаточно широкий инструментарий для частного инвестора, есть возможность использовать налоговые льготы, выбрать условия по вкладам и другим банковским продуктам. С другой стороны – результаты расчётов говорят о том, что отечественный рынок недостаточно отвечает потребностям с точки зрения доходности вложений. И даже – с точки зрения защиты от инфляции.

«По итогам 2022 г. официальная инфляция составила 11,9%. Но мы видим, что реальная покупательная способность рубля упала всё-таки значительнее: по многим группам непродовольственных товаров – на 15–17%. Возможно, стоит подумать о создании общегосударственной стратегии работы с частными инвесторами и банковскими клиентами. Такой единой стратегии на сегодняшний день нет», – подытожил Гарегин Тосунян.

Далее глава АРБ предложил обсудить эту тему в формате Открытой дискуссии с экспертами из финансовой сферы и сферы недвижимости.

Напомним, проект ведётся с 2013 года совместно с вузами-партнёрами – это более 80 учебных заведений – и проходит при поддержке Отделения общественных наук РАН. NBJ

ПО ИТОГАМ 2022 Г. ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФЛЯЦИЯ СОСТАВИЛА 11,9%. НО МЫ ВИДИМ, ЧТО РЕАЛЬНАЯ ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ РУБЛЯ УПАЛА ВСЁ-ТАКИ ЗНАЧИТЕЛЬНЕЕ: ПО МНОГИМ ГРУППАМ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ – НА 15–17%. ВОЗМОЖНО, СТОИТ ПОДУМАТЬ О СОЗДАНИИ ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ РАБОТЫ С ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ И БАНКОВСКИМИ КЛИЕНТАМИ

ЭКСПЕРТ СПРОГНОЗИРОВАЛ СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА В 2023 ГОДУ

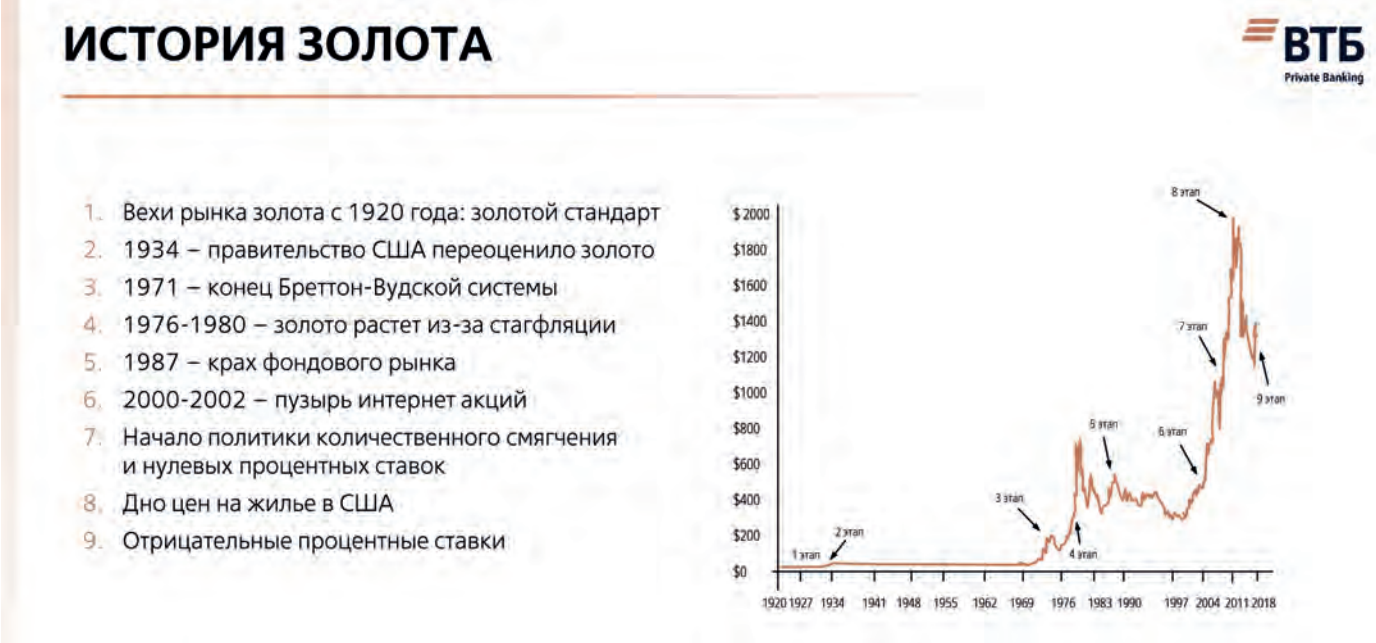
Управляющий директор Private Banking ВТБ Владимир КОЧКА рассказал о золоте как об актуальном инвестиционном инструменте

Анализируя основные исторические вехи, динамику рынка металлов и тенденции золотодобывающей отрасли, он отметил, что Россия занимает устойчивую позицию в тройке мировых лидеров по добыче золота (Китай – 368 т, Россия–331 т, Австралия – 327 т). Основные потребители золота – центральные банки, промышленность, в том числе ювелирная.

«Золото продолжает двигаться вслед за курсом доллара. Прогноз по стоимости в 2023 году – 1900 долларов за унцию, в 2024 году – 2000 долларов за унцию», – прокомментировал эксперт. По его словам, золото проявляет себя как рисковый актив в последние два года – демонстрирует высокую корреляцию с парой EUR/USD и индексом S&P. «Защитные» свойства золота проявлялись только в первом квартале 2022 года, когда его стоимость увеличилась из-за ускорения инфляции в США и роста мировых геополитических рисков. Корреляция с курсом валют, вероятно, нарушится в 2023 году в случае наступления рецессии в крупнейших мировых экономиках. В базовом сценарии ожидается умеренная рецессия с относительно высокой инфляцией, что вызовет небольшой рост золота. Исторически в пяти рецессиях из последних семи в экономике США его цена повышалась.

Золото как актив с валютной экспозицией в российской инфраструктуре хорошо подходит для диверсификации портфеля, выступая в качестве страховки на случай ослабления рубля, считает представитель ВТБ. Суммарно за последние 15 лет золото принесло около 160% в долларах на фоне роста цены на нефть на 30%, пшеницы – на 20% и падения меди на 4%. Иначе говоря, рынок стабильно выбирает золото против других товарно-сырьевых активов.

Владимир Кочка обозначил основные опции инвестирования в золото. Во-первых, есть возможность купить золотые слитки. Среди плюсов – владение реальным физическим активом. Физлицам не нужно платить НДС в 20%, а в 2022 и 2023 годах при продаже золотых слитков не нужно платить 13%-й НДФЛ, если инвестор владел им менее трёх лет. Однако к слитку нужно относиться с осторожностью – если на нём обнаружатся



повреждения, царапины, вмятины, то его стоимость снизится на 10–20%. Также стоит помнить про наличие спреда – разницы между ценой купли и продажи. На инвестиционную привлекательность золота также повлияет запуск обратного выкупа слитков, которые клиенты хранят в банке.

Во-вторых, можно приобрести золотые инвестиционные монеты, которые подходят для нумизматов или нестандартного ценного подарка. Важно понимать, что данная инвестиция может быть убыточной при краткосрочном вложении. Например, при покупке монеты со спредом в 8% и намерении её продать через 6 месяцев, если цена на золото выросла на 3% – убыток по сделке составит 5%. Монеты могут изнашиваться, инвестору нужно следить за их бережным хранением, если речь идёт о формировании коллекции с целью дальнейшей продажи.

В-третьих, возможно открыть обезличенный металлический счёт (ОМС). Он позволяет диверсифицировать сбережения, предоставляет высокий уровень надёжности средств с перспективами их приумножения. ОМС избавляет от расходов на хранение и транспортировку физического драгоценного металла, имеет минимальный спред из-за отсутствия НДС, упрощает совершение операций купли-продажи за счёт возможности продавать и покупать драгметаллы в любое время, без привязки к конкретным срокам нахождения металла на счёте. С начала февраля и до 30 июля этого года у клиентов банка ВТБ появилась возможность получать проценты на вновь открытые счета ОМС, что на сегодняшний день является уникальным предложением на рынке. Однако ОМС не застрахован в отличие от стандартных банковских счетов. Ответственность за хранение металла лежит на стороне банка.

Четвёртый способ инвестиций – фьючерсы на золото – высоколиквидный инструмент с низкими комиссиями и спредами на покупку/продажу. Фьючерсы предоставляют возможность получения большей прибыли за счёт кредитного плеча (при его использовании существуют повышенные риски). Недостатком можно считать сложности в использовании инструмента для долгосрочных инвестиций. У контракта есть срок, по истечении которого из действующего фьючерса нужно перекладывать деньги в следующий с учётом появления дополнительной комиссии за продажу и покупку нового контракта.

Владимир Кочка также упомянул про вариант инвестирования в золото через ETF и БПИФ на Московской бирже и приобретение акций золотодобывающих компаний. Основным критерием выбора стратегии является выбор между долгосрочным планированием или спекулятивным характером вложений. NBJ

ФЬЮЧЕРСЫ НА ЗОЛОТО – ВЫСОКОЛИКВИДНЫЙ ИНСТРУМЕНТ С НИЗКИМИ КОМИССИЯМИ И СПРЕДАМИ НА ПОКУПКУ/ПРОДАЖУ. ФЬЮЧЕРСЫ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ БОЛЬШЕЙ ПРИБЫЛИ ЗА СЧЁТ КРЕДИТНОГО ПЛЕЧА (ПРИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИИ СУЩЕСТВУЮТ ПОВЫШЕННЫЕ РИСКИ)

КРЕДИТ-EXPO

Москва • ИнфоПространство • (495) 690 72 41 • credit-expo.ru

11-12 АПРЕЛЯ 2023

V ВЫСТАВКА КРЕДИТОВ ДЛЯ МСБ

ПОСЕТИТЕЛИ

1 500-2 000 компании малого и среднего бизнеса

200-400 собственники бизнеса

200-400 кредитные брокеры

100–200 инвесторы

УЧАСТНИКИ

Банки • Кредитные брокеры • Кредитные кооперативы • МФО
Краудфандинговые платформы • Инвестиционные компании • Страховые компании
Лизинговые компании • Справочные интернет-порталы • Бюро кредитных историй

ОРГАНИЗАТОР

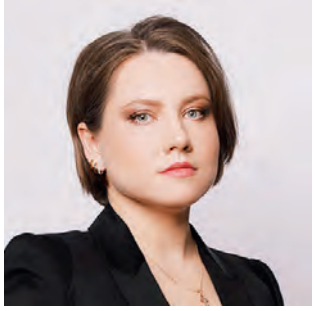
ИНФО ПРОС ТРАН СТВО

WWW.CREDIT-EXPO.RU

Реклама

АЖИОТАЖ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В 2020–2021 ГОДАХ СМЕНИЛСЯ ПАДЕНИЕМ ПРОДАЖ В ДВА РАЗА В 2022 ГОДУ

Главный аналитик ГК МИЭЛЬ Екатерина БЕРЕЖНОВА рассказала о главных тенденциях на рынке городской недвижимости Москвы



Особый интерес доклад эксперта представлял по той причине, что в нём отобразились мнения участников рынка недвижимости, в том числе инвесторов-обывателей, обычных людей, которые обращались в ГК МИЭЛЬ с различными запросами.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: ЧТО ПОВЛИЯЛО НА СИТУАЦИЮ

По словам Екатерины Бережновой, в 2020–2021 годах на рынке первичной и вторичной недвижимости наблюдался ажиотаж, и ещё буквально на начало февраля 2022 года ситуация была благоприятной для активной деятельности его участников. Однако события политической и экономической жизни всегда оказывают влияние на сферу недвижимости, поэтому после конца февраля 2022 года, когда наступило сложное время неопределённости, продажи упали в два раза как на первичке, так и на вторичке.

По словам главного аналитика ГК МИЭЛЬ, собственники зачастую отказывались от продажи квартир уже буквально на этапе подписания договора, объясняя это тем, что не знают, как в дальнейшем поступить с вырученными в результате сделки деньгами.

Действительно, эффективных инструментов инвестиций практически не наблюдалось. Высокие ставки по депозитам сохранялись всего около трёх месяцев, фондовый рынок столкнулся с рядом больших сложностей, поэтому люди предпочитали снимать квартиры с продажи, потому что недвижимость является хорошим инструментом сохранения капитала, прежде всего, в условиях рыночной нестабильности.

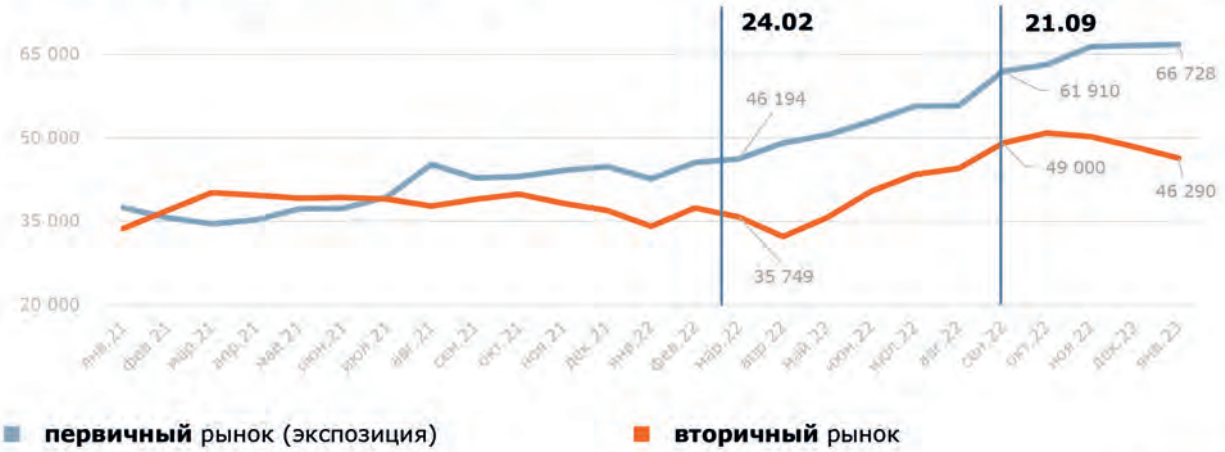
«Иногда собственники отказывались от продажи, сомневаясь в том, найдутся ли покупатели на их квартиру. При высокой ключевой ставке ЦБ было невозможно использовать ипотеку на вторичном рынке, – объясняет Екатерина Бережнова. – На этом промежутке времени сильно прирос сегмент аренды, т.е. собственники убирали квартиры с продажи, и для того, чтобы нивелировать убытки, сдавали недвижимость в аренду».

Такие отказы были характерны в основном для вторичного рынка.

Ретроспектива или анамнез

Продажи на первичном и вторичном рынках

Объём предложения (лоты)



На первичном рынке также многие граждане предпочитали дождаться более стабильной ситуации. Непонимание того, как в дальнейшем будет развиваться ситуация в стране, уход многих компаний с рынка и, как следствие, рост безработицы – всё это характерные признаки 2022 года.

«Однако постепенно рынок начал стабилизироваться, – отмечает эксперт. – Выровнялась ключевая ставка Центрального банка. Летом начался период восстановления. К осени мы уже ожидали, что рынок отыграет потери, но в конце сентября он испытал новый удар, который в большей степени задел уже новостройки, здесь случился новый обвал». При этом надо отметить, что рынок вторички в конце сентября не так резко отреагировал на новость о частичной мобилизации.

Связано это с тем, что покупатели первичной и вторичной недвижимости имеют весьма отличающиеся демографические портреты. На вторичном рынке ипотека не так востребована, говорит Екатерина Бережнова, здесь велика доля сделок с альтернативой и, соответственно, не так часто и не в таких объёмах используется заёмный капитал. На рынке первичного жилья ипотека чрезвычайно востребована.

«Кроме того, покупатель первички в среднем, по нашей статистике, существенно моложе. Часто на первичный рынок выходят семьи, которые покупают свою первую недвижимость. У них есть первоначальный взнос, но дальше они будут выплачивать ипотеку. Именно эти семьи частичная мобилизация взволновала больше, чем более возрастные категории покупателей», – отмечает эксперт.

КОЛИЧЕСТВО НЕДВИЖИМОСТИ НА МОСКОВСКОМ РЫНКЕ

Екатерина Бережнова рассказала о том, сколько всего недвижимости есть на московском рынке – вторичном и первичном: «Если брать допандемийные показатели, то, по нашим оценкам, на вторичном рынке Москвы было около 55–60 тысяч лотов на открытых площадках. На протяжении 2021 года их количество уменьшилось, наблюдался шквальный спрос, и, соответственно, недвижимость ушла. А 2022 год можно назвать периодом накопления лотов как на первичном, так и на вторичном рынках».

Если мы говорим о первичном рынке жилья, то есть два важных его показателя, объясняет эксперт. Это размер экспозиции (т.е. сколько лотов есть сейчас у застройщика на витрине) и остатки – это та недвижимость, которую застройщик планирует продать. Как раз с апреля 2022 года эти остатки копятся, говорит Екатерина Бережнова.

«В настоящее время более 180 тысяч лотов есть в остатках у застройщиков. С текущим уровнем потребления этих остатков может хватить более чем на 2 года. Причём, здесь не учтено жильё, по которому ещё не начато строительство», – отмечает эксперт.

ЦЕНЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Цены на первичное жильё росли очень активно ещё с периода пандемии – во втором полугодии 2020 года. В 2021 году они продолжили рост и, как ни странно, после событий февраля-марта 2022 года застройщики не снижали цены экспозиции, говорит Екатерина Бережнова. При этом нужно понимать, что цена покупки всегда отличается от цены витрины. Но если в 2021 году это отличие составляло 5–7%, то к концу 2022 года отличие было уже 13%.

«Это связано с тем, что застройщики не снижали цены на витрине, в прайс-листах, однако было большое количество различных акций, специальных предложений, конечно, не на всю линейку квартир, но, тем не менее, такие инструменты снижения цены встречались», – объясняет эксперт.

Что касается вторички, вторичный рынок отличается большей степенью свободы в том плане, что цены там формируются людьми, которые непосредственно продают и покупают вторичную недвижимость.

«И вторичка начала свой откат, – говорит Екатерина Бережнова. – На протяжении последних двух лет специалисты следили за рынком и ожидали снижения, потому что рынок был сильно перегрет. С мая 2022 года цена начала снижаться на открытых площадках, буквально на 1–2% за квадратный метр, к январю 2023 года в совокупности откат составил уже 7%».

По словам эксперта, речь идёт о тех ситуациях, когда собственник пишет объявление о продаже недвижимости и выставляет его на открытые площадки. При этом нужно понимать, что это не конечная цена жилья, которая может снижаться ещё больше. Кроме того, на последнем этапе возможен ещё и торг. Т.е. от цены выставления на продажу конечная стоимость зачастую может снижаться ещё примерно на 10%.

В своём докладе Екатерина Бережнова затронула также проблемы доступности жилья для москвичей, рассказала о доле сделок с ипотекой на первичном и вторичном рынке – это 80% и 65% соответственно.

Эксперт охарактеризовала основные инвестиционные цели приобретения квартиры, среди которых покупка для сдачи в аренду и для перепродажи. Среди востребованных запросов есть также приобретение жилья для детей, отметила эксперт. NBJ

СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ АССОЦИАЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ, НАЦИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ИНСТИТУТА ДОВЕРИЯ, ДОСТОИНСТВА И ПРАВА (НИИ ДДП) И НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО ЖУРНАЛА

NBJ

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩИХ НОМЕРАХ В РАЗДЕЛЕ «БАНКИ И ОБЩЕСТВО» БЛОК МАТЕРИАЛОВ

АНАЛИЗИРУЯ «СЕГОДНЯ», ГОВОРИМ И ДУМАЕМ О БУДУЩЕМ

- ЧТО СЕГОДНЯ ПРОИСХОДИТ С БАНКАМИ, КЛИЕНТАМИ
- КАК ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ГОСПОДДЕРЖКА
- НАСКОЛЬКО ЗАЩИЩЕНЫ САМИ БАНКИ И ИХ КЛИЕНТЫ
- ИЗМЕНИТСЯ ЛИ КУЛЬТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ

ДЕПОЗИТ ПРОТИВ АКЦИЙ

Аналитики назвали лучшие и худшие вложения 2022 года

Текст: FinExpertiza

Минувший 2022 год принес большинству частных инвесторов в основном разочарования. Немногие из самых популярных инвестиционных инструментов по итогам 12 месяцев позволили получить хоть какую-то прибыль. Стратегия «купи и держи», ставшая в предыдущие годы для консервативных инвесторов хорошей возможностью увеличить свой капитал без суетной игры на разнице котировок, теперь перестала работать. На существенный инвестиционный доход в «санкционном году» могли рассчитывать главным образом спекулянты, удачно подгадавшие момент для покупки и продажи активов.

Аналитическая служба аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza подготовила рейтинг доходности 12 основных инвестинструментов, пользующихся популярностью у населения. Выбранные активы были ранжированы по уровню рублёвого дохода, который можно было получить на вложенные 100 тыс. руб.

При консервативной стратегии инвестирования, предусматривающей вложения в актив в начале года и фиксацию прибыли в конце, доход принесли лишь рублёвый депозит (+7,7 тыс. руб.), российские корпоративные облигации (+7,2 тыс. руб.) и облигации федерального займа (+3,2 тыс. руб.).

Лидерами по рублёвой доходности при спекулятивной стратегии, предполагающей выбор наилучших точек для входа и выхода из актива, стали золото (+71,9 тыс. руб.), доллар (+63 тыс. руб.) и евро (+56,7 тыс. руб.).

ПОБЕДА ВКЛАДА

В 2020–2021 годах российский массовый инвестор открыл для себя фондовый рынок, и это знакомство стало необычайно прибыльным – основная часть как российских, так и зарубежных активов, торгуемых на бирже, росла в цене. А самый консервативный финансовый инструмент, банковский вклад, перестал восприниматься как средство для инвестиций и прироста капитала. Но в 2022 году инвестирующим в фондовый рынок осталось только развести руками и надеяться на восстановительный рост котировок в 2023 году. Рублёвый же депозит по итогам года стал лидером по доходности. В начале января средневзвешенные ставки по вкладам в российских банках сроком от одного года составляли около 7,7%. Таким образом, положенные в начале года на депозит 100 тыс. руб. к концу года приросли бы на 7,7 тыс. руб. (подоходный налог в данном случае платить не нужно).

Следующими после депозита по уровню рублёвой доходности оказались российские корпоративные облигации и облигации федерального займа (ОФЗ). Стоимость долговых бумаг преодолела весенний обвал, и к концу декабря индекс корпоративных бондов превысил уровень начала года на 8,3%, индекс ОФЗ – на 3,6%. В результате годовой доход на вложенные 100 тыс. руб. составил 7,2 тыс. руб. по корпоративному долгу и 3,2 тыс. руб. по ОФЗ после вычета НДФЛ.

Самый ценный для большинства россиян актив, жилая недвижимость, в 2022 году растерял накопленный за предшествующие два года инвестиционный потенциал. В среднем по рынку вложения в «бетон» за 12 месяцев в лучшем случае принесли околонулевую

доходность. Так, стоимость квадратного метра в Москве, самом ликвидном региональном рынке жилья, росла до конца мая (исходя из динамики индекса московской недвижимости, рассчитываемого на основании данных об ипотечных сделках). Люди инвестировали накопления в понятный и надёжный, по мнению большинства, актив на фоне обвала финансовых рынков и ограничения доступа к иным финансовым инструментам. Однако после поднятия ипотечных ставок и нарастания тревожных настроений относительно будущего рынка жилья квадратный метр начал дешеветь. К концу декабря его стоимость в Москве была лишь на 0,24% выше, чем в начале года. При таком раскладе инвестор с вложенных 100 тыс. руб. теоретически получил бы 200 руб. прибыли, то есть вышел бы в ноль. Но в описываемом случае речь идет об изменении средней цены квадратного метра как на первичном, так и на вторичном рынках. Между тем при перепродаже квартиры в новостройке продавец всегда вынужден давать существенную скидку, чтобы успешно конкурировать за покупателя с застройщиками с их льготными ипотечными программами. В целом по стране из-за сверхнизких ипотечных ставок, предлагаемых застройщиками, квадратный метр жилья на первичном рынке превышал стоимость квадрата во вторичке на 30% (данные Росстата за III квартал 2022 года). Поэтому в действительности инвестиция в новостройку или вторичное жилье могла принести прибыль только в случае правильного выбора конкретной квартиры. Среднестатистический инвестор в недвижимость не смог бы заработать на перепродаже квартиры в 2022 году.

УБЫТОЧНЫЕ АКТИВЫ

Не выручило инвесторов и золото, традиционно считающееся защитным активом в кризисные периоды. Стоимость драгоценного металла в рублях за год снизилась на 7,5%, то есть с вложенных в золото 100 тыс. руб. инвестор получил бы убыток в размере 7,5 тыс. руб.

Покупка наличных долларов и евро является для россиян весьма популярным способом диверсификации накоплений, который не требует одномоментных крупных вложений и изучения тонкостей финансовых рынков. Иностранную валюту можно приобретать небольшими суммами, использовать при оплате товаров и услуг за рубежом, инвестировать в иностранные ценные бумаги или просто «хранить под подушкой» в ожидании лучшего обменного курса. В марте многие продавали валюту на пике курса и получили огромную рублёвую прибыль. Однако из-за падения импорта при высоком поступлении в страну валютной экспортной выручки обвал рубля вскоре сменился его стремительным укреплением. За год курс доллара опустился на 5,9%, с 74,6 руб. до 70,2 руб. (средневзвешенные биржевые курсы в первый и последний торговые дни года), евро – на 11%, с 84,5 руб. до 75,2 руб. В результате при консервативной стратегии инвестирования, без перепродажи валюты и игре на скачках курса, при покупке в начале года долларов или евро на 100 тыс. руб. инвестор потерял бы 5,9 тыс. руб. или 11 тыс. руб. соответственно.

Валютные вклады, январские ставки по которым не доходили и до 1%, лишь символически могли снизить рублёвые убытки от валютных сбережений. Инвестор, который в начале года купил валюту по биржевому курсу на 100 тыс. руб. и отнёс её в банк, к концу года получил бы рублёвый убыток в 5,1 тыс. руб. по долларовому депозиту и 10,6 тыс. руб. по депозиту в евро.

Вложения в иностранные акции также обернулись убытками, а в связи с укреплением рубля размер потерь для российских инвесторов превосходил динамику снижения котировок. Фондовый рынок США на фоне планомерного повышения ставки ФРС, замедления экономики и зашкаливающей геополитической напряжённости из «бычьего» превратился в «медвежий». Фондовый индекс S&P 500 полной доходности (с учётом реинвестирования дивидендов) за год снизился на 18,6%. Российский инвестор, купивший паи в индексном фонде, привязанном к S&P 500, или собравший сбалансированный портфель из американских акций, из-за ослабления доллара к рублю потерял бы ещё больше – 23,4% своих рублёвых вложений, или 23,4 тыс. руб. Более того, в реальности инвесторы из России также столкнулись с частичной или полной заморозкой иностранных акций на своих брокерских счетах.

В целом ушедший год стал худшим для финансовых рынков со времен мирового кризиса 2008 года. Российский фондовый рынок так и вовсе пережил санкционно-геополитический шок. Индекс Мосбиржи полной доходности к концу года, несколько отыграв потери, был ниже январского уровня на 39,2%. То есть инвестор, вложивший в начале года 100 тыс. руб. в акции российских компаний и продавший их в конце декабря, потерял бы 39,2 тыс. руб., или почти половину своих денег.

Но даже этот отрицательный результат был превзойден. Лидером по падению цены за прошедшие 12 месяцев стал биткоин – рублёвая стоимость самой популярной в мире криптовалюты обвалилась на 62,8%.

Таким образом, убытки криптоинвестора, продержавшего цифровые монеты весь год без перепродажи, составили 62,8 тыс. руб.

СПЕКУЛЯТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ

Падение финансовых рынков и снижение стоимости большинства активов привели к огромным убыткам и потере личных накоплений граждан. В то же время царившая на рынках волатильность позволила спекулянтам заработать на скачках котировок. Те, кто угадали лучшую точку входа и купили активы по минимальной цене, а продали по максимальной, могли рассчитывать на щедрые прибыли.

Лидером по доходности при спекулятивной стратегии стало золото. Инвестировавшие в жёлтый металл в начале года и продавшие его по пиковой цене в марте получили доход в размере 82,6%, или 71,9 тыс. руб. со 100 тыс. руб. после уплаты подоходного налога.

Владельцы доллара и евро, обменявшие валюту на рубли в марте, когда курс доллара превысил 120 руб., а евро – 130 руб., получили рублёвую прибыль в размере 63 тыс. руб. и 56,7 тыс. руб. соответственно. Между тем в марте можно было положить свои валютные сбережения в банк под высокий процент: ставки депозитов в долларах сроком до года тогда подскочили до 6,3%, в евро – до 4,7%. Однако в этом случае к концу года валютные вкладчики не смогли бы рассчитывать на прибыль в рублях из-за укрепления курса российской валюты.

Любители криптовалюты, купившие биткоин в начале года, в марте могли бы продать цифровые монеты и получить рублёвую прибыль в размере 45 тыс. руб. с вложенных 100 тыс. руб.

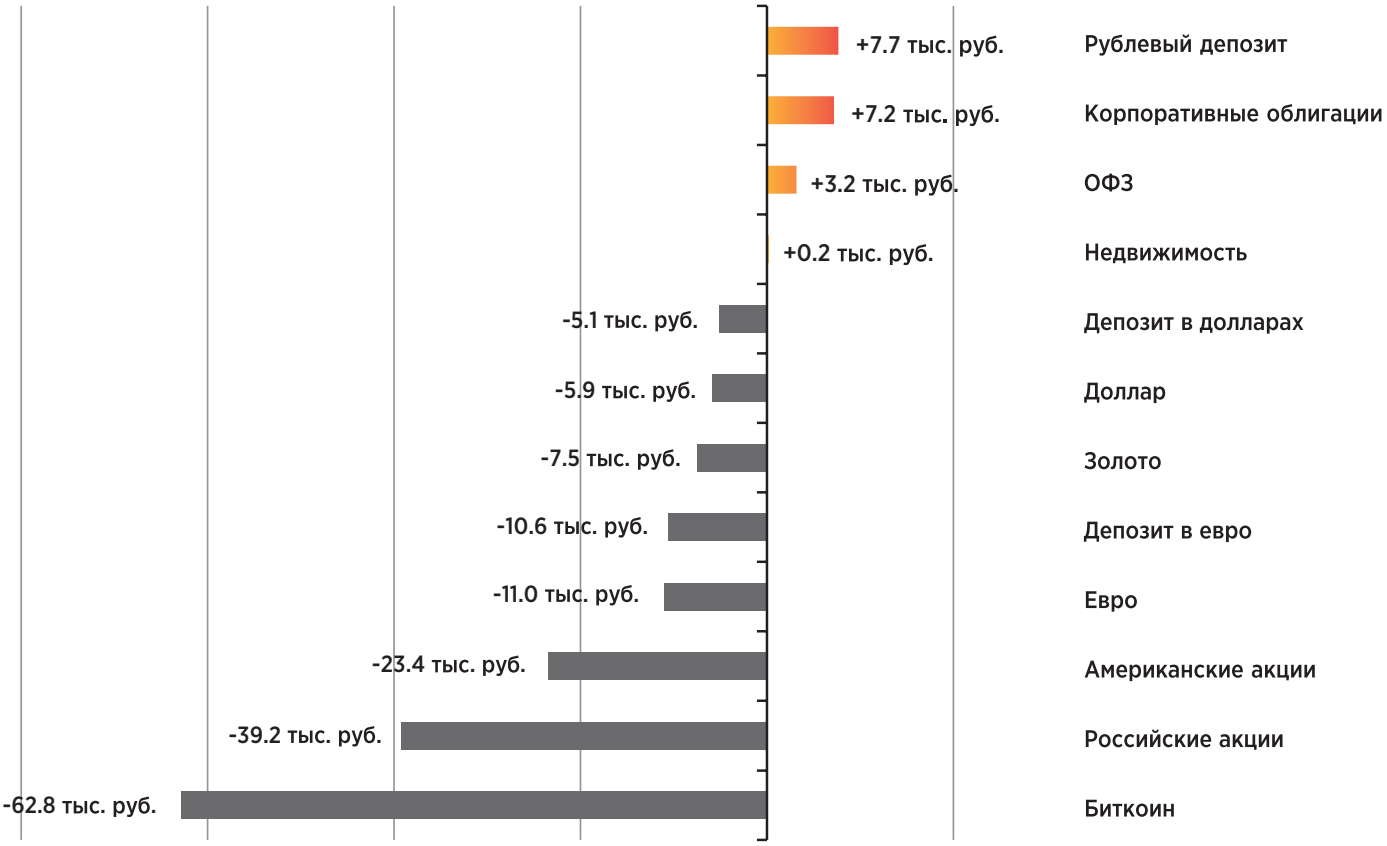
Те, кто купили ОФЗ на нижней точке 21 марта (падение российского фондового рынка началось 24 февраля, с 28 февраля торги были приостановлены почти на месяц) и реализовали бумаги до середины сентября, заработали 37,2 тыс. руб.

Инвесторы, подхватившие российские акции 24 февраля «на дне» и продавшие их на отскоке в начале апреля, к вложенным 100 тыс. руб. получили бы прибавку в 30,8 тыс. руб.

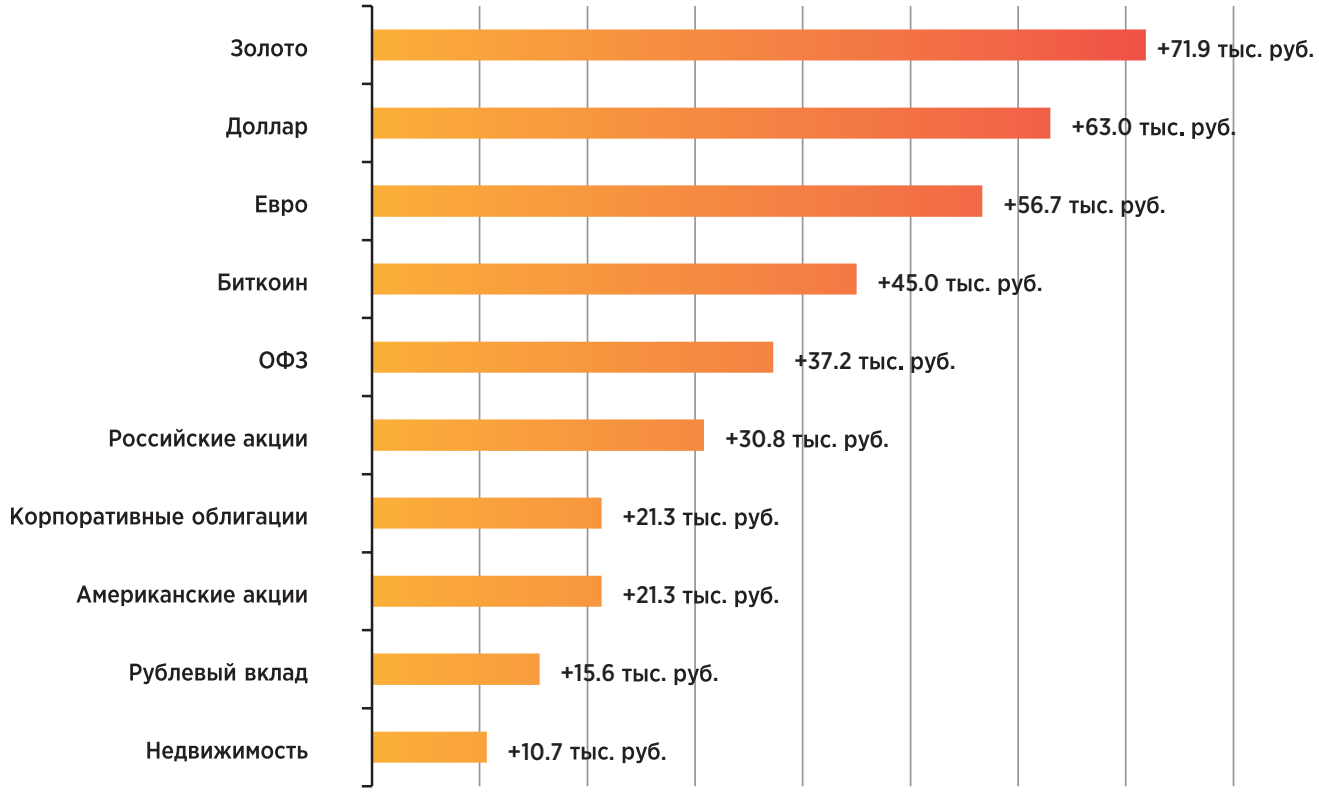
Российские корпоративные облигации следовало приобретать в конце марта, и тогда к концу года прибыль по ним составила бы 21,3 тыс. руб.

Чтобы получить максимальную доходность по американским акциям, инвестор должен был приобрести их в середине июня на просадке, а продать в середине августа на локальном пике. Долларовая доходность в таком случае составила бы 17,7%, а рублёвая, с учетом курсовой разницы,

ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИНСТРУМЕНТОВ НА ВЛОЖЕННЫЕ 100 ТЫС. РУБ.



ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИНСТРУМЕНТОВ НА ВЛОЖЕННЫЕ 100 ТЫС. РУБ. ПРИ СПЕКУЛЯТИВНОЙ СТРАТЕГИИ



24,5%, или 21,3 тыс. руб. после уплаты налога.

Открытый в марте рублёвый вклад, когда средняя ставка на срок до года составляла 18,7%, к Новому году увеличил бы положенные в банк 100 тыс. руб. на 15,6 тыс. руб.

Наконец, среднестатистический владелец московской жилой недвижимости, продавший её в мае, мог бы получить по 10,7 тыс. руб. на каждые вложенные в начале года 100 тыс. руб.

«С учётом годовой инфляции в 12% ни один из рассматриваемых активов при пассивной стратегии инвестирования не принес реального дохода. Можно констатировать, что в 2022 году для инвесторов не нашлось «тихой гавани» ни в России, ни на зарубежных рынках. От убытков не спасли как рискованные, так и консервативные вложения. В то же время рубль даже с учетом декабрьского ослабления продемонстрировал позитивную динамику и с конца весны позволил россиянам закупиться иностранной валютой по выгодному курсу. Сейчас инвесторы рассчитывают на коррекцию рынков вверх и восстановление стоимости российских и зарубежных активов в 2023 году, хотя эти надежды сочетаются с опасениями глобальной рецессии и новых «черных лебедей». В настоящее время при любых прогнозах приходится делать оговорки, поскольку, помимо фундаментальных экономических факторов, рынки находятся под тотальным влиянием геополитики», – обращает внимание президент FinExpertiza Елена Трубникова. NBJ

С УЧЁТОМ ГОДОВОЙ ИНФЛЯЦИИ В 12% НИ ОДИН ИЗ РАССМАТРИВАЕМЫХ АКТИВОВ ПРИ ПАССИВНОЙ СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НЕ ПРИНЕС РЕАЛЬНОГО ДОХОДА. МОЖНО КОНСТАТИРОВАТЬ, ЧТО В 2022 ГОДУ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ НЕ НАШЛОСЬ «ТИХОЙ ГАВАНИ» НИ В РОССИИ, НИ НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ

НЕДВИЖИМОСТЬ И ЗОЛОТО ПОКАЗАЛИ ЛУЧШУЮ ДОХОДНОСТЬ

Эксперты АРБ оценили основные финансовые индикаторы 2022 года

Текст: АРБ

Свой взгляд на основные инструменты для инвестиции в начале этого года представила и Ассоциация российских банков. Её эксперты подсчитали показатели рынков, которые могут являться инструментами для частных инвесторов.

$/€

Вложения в доллар и евро по результатам года были отрицательными. По итогам четырёх лет они показали практически нулевой рост.

Au

Цены на золото незначительно выросли, а за четыре года могли принести более 10% прироста стоимости в среднем за год.

Максимальные потери инвесторы понесли на фондовом рынке. Падение индекса Московской биржи составило более 42%, что практически нивелировало рост за предыдущие три года.

Индекс стоимости московского жилья показал значительный рост в иностранных валютах и практически не изменился в рублях. За четыре года недвижимость наравне с золотом в лидерах роста, но необходимо учитывать экспертные мнения: реальные сделки на вторичном рынке совершаются сейчас, как правило, с 15–20% дисконтом.

%

Увеличились процентные ставки по рублёвым вкладам. На конец года они достигли максимальных за последние годы значений. Необходимо отметить, что в первой половине года банки поднимали ставки по вкладам длительностью 3 и даже 6 месяцев до 21–23%, что принесло вкладчикам значительные доходы.

Аналогичные расчёты за четыре года показывают результат +5,92% (среднее по году), что является положительным результатом, однако не покрывает среднюю за 4 года инфляцию (6,8%).

Полученные значения доходности свидетельствуют о том, что в настоящий момент финансовая система страны, имея достаточно широкий инструментарий для частного инвестора, всё же недостаточно отвечает потребностям граждан с точки зрения доходности вложений и их защиты от инфляции.

В этих условиях на законодательном уровне рассматривается возможность дополнительных налоговых льгот для долгосрочных инвестиций по всем типам финансовых продуктов, в том числе и по долгосрочным банковским вкладам. Возрастает роль внутренних источников финансирования экономики, среди которых средства частных инвесторов будут играть существенную роль.

Эксперты Ассоциации российских банков надеются, что в наступившем году, в условиях структурной трансформации российской экономики, ситуация для частных инвесторов окажется более благоприятной. NBJ

Если произвести оценку условного портфеля – доллар США (20%), золото (20%), российские акции (20%), недвижимость (в рублях, 20%) и рублёвые вклады (20%) – то потери инвестора в 2022 году могли составить 7,4%, что при официальной инфляции более 11%, является существенным отрицательным результатом.

ЗНАЧЕНИЯ ДОХОДНОСТИ СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ О ТОМ, ЧТО В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА СТРАНЫ, ИМЕЯ ДОСТАТОЧНО ШИРОКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДЛЯ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА, ВСЁ ЖЕ НЕДОСТАТОЧНО ОТВЕЧАЕТ ПОТРЕБНОСТЯМ ГРАЖДАН

	2019	2020	2021	2022	среднее за четыре года
Курс доллара	-10,9%	19,3%	0,1%	-5,30%	0,8%
Курс евро	-13,4%	30,7%	-7,0%	-8,56%	0,4%
Золото	18,3%	25,0%	-3,8%	1,60%	10,3%
Индекс Мосбиржи	29,6%	7,2%	17,1%	-42,62%	2,8%
Индекс РТС	46,1%	-11,0%	17,1%	-39,55%	3,2%
Индекс стоимости жилья IRN, РУБ.	2,9%	15,0%	17,8%	1,60%	9,3%
Индекс стоимости жилья IRN, $	6,9%	-1,4%	18,4%	16,70%	10,2%
Индекс стоимости жилья IRN, €	12,6%	-7,6%	28,0%	29,80%	15,7%
Макс. процентная ставка по вкладам на начало года	7,4%	5,9%	4,5%	7,74%	6,4%
на конец года	5,9%	4,5%	7,7%	8,19%	6,6%
Инфляция	3,0%	4,9%	8,4%	11,06%	6,8%

Источник: Ассоциация российских банков

РЕЙТИНГ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ 2023 NBJ

Прошедший 2022 год запомнится многим. Вынося за скобки турбулентность на геополитической арене, в финансовой сфере также произошли конъюнктурные сдвиги. Были заблокированы иностранные финансовые активы наших граждан, ставки по вкладам в марте взлетели выше 20%, процесс дедолларизации сбережений населения набрал небывалые обороты, а количество частных инвесторов превысило 27 млн чел. Новые вызовы обличили все несовершенства действующей системы сбережений. Осталось лишь извлечь уроки из истории, в чём мы готовы помочь своей экспертизой.

МЕТОДОЛОГИЯ РЕЙТИНГА СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ NBJ ЧИТАЙТЕ НА САЙТЕ WWW.NBJ.RU

Текст: Артём ГАНИЧЕВ, эксперт по финансовым рынкам

	Вклад	Накопительный счёт	Корп. облигации	ОФЗ	БПИФ	ОПИФ	НСЖ
Ожидаемая доходность (net)	8,5%	6,5%	9,0%	6,7%	7,4%	6,8%	5,2%
Ликвидность	2,5	5	4	4	3,5	4	2
Гарантированность	5	5	0	5	0	0	3
Комфортность	5	5	3	3	4	4	2
Прочее	1	1	0	0	0	0	5

Банковский продукт · Инвестиционный продукт · Страховой продукт

срок – 1 год, сумма – 1 млн руб
дата — 17.02.2023

Национальный банковский журнал продолжает свой последовательный и всесторонний анализ оценки привлекательности сберегательных продуктов в различных экономических условиях. Методология остаётся прежней: мы оцениваем потребительские свойства консервативных финансовых инструментов при инвестировании 1 млн руб. сроком на 1 год.

В качестве банковских сберегательных инструментов рассматриваются вклады и накопительные счета, доступные широкому кругу лиц без каких-либо дополнительных условий. Среди инвестиционных продуктов анализируем облигации российских эмитентов, а также открытые и биржевые фонды, инвестиционная декларация которых предусматривает размещение средств в российские облигации или денежный рынок. На страховом рынке во внимание принимается продукт НСЖ как наиболее консервативный из всех доступных.

БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ

1 Банковский вклад в очередной раз отстоял звание флагманского сберегательного продукта. Во времена перемен уж точно не стоит гнаться за призрачной дополнительной доходностью в 0,5–1%, при этом принимая на себя дополнительные риски. Тем более что банки и финансовые маркетплейсы активно запускают различные промоакции и программы лояльности, позволяющие *дополнительно* повысить доходность вклада с минимальными усилиями.

2 По итогам 2023 года будет впервые удержан налог «на вклады». В общих чертах напоминаем, как это будет работать: налоговая по итогам года будет складывать полученные доходы граждан по вкладам и счетам во всех банках. Далее рассчитывается *необлагаемый* доход как *максимальный* размер ключевой ставки (далее – КС) ЦБ РФ в отчётном году умноженный на 1 000 000. Например, если максимальная КС составит 7,5%, то необлагаемый налогом процентный доход по итогам года составит 75 000 руб. Поступления сверх этой суммы будут облагаться НДФЛ по ставке 13%. Налог необходимо будет уплатить до декабря 2024. Вкладчику самостоятельно ничего рассчитывать не нужно, ФНС пришлёт уведомление.

3 Накопительные счета (далее – нак. счета) с ежедневным начислением процентов являются эффективным средством для хранения «денег под рукой». Ставки по нак. счетам сейчас меньше примерно на 2–2,5% в сравнении с годовым депозитом. Это является платой за «услугу» возможности снять деньги в любой момент без потери процентов. При этом важно помнить, что банк может изменить ставку по счёту в зависимости от динамики рыночной конъюнктуры. Такие изменения происходят, как правило, вслед за изменением ключевой ставки ЦБ. А повышение КС, как правило, происходит в кризисные периоды.

4 Семимильными шагами развивается проект ЦБ по созданию финансового маркетплейса – платформы Финуслуги. Благодаря подключению большого количества кредитных организаций к проекту, клиентам не нужно самостоятельно мониторить рынок в поисках выгодного вклада. Достаточно один раз зарегистрироваться на платформе, и вам открывается доступ к многочисленным предложениям. Перспектива дальнейшего развития сервиса – автоматическое (по поручению) ежемесячное размещение средств клиентов на нак. счёте с максимальной ставкой среди банков, подключившихся к платформе.

5 Одна из первых продуктовых инициатив Банка России по внедрению «депозитов для бедных» близка к запуску. Однако по результатам опроса MoneyMan большинство россиян не заинтересовали предложенные Центробанком вклады. Участники финрынка, в свою очередь, неоднократно обрушивались с критикой на предлагаемый «добровольно-принудительный» продукт. Основная идея: малообеспеченные граждане смогут открывать годовой вклад в размере не более 100 тыс. рублей с доходностью не ниже уровня ключевой ставки плюс 1%. В определённых условиях такая стоимость привлечения средств населения является достаточно высокой, поэтому банки будут вынуждены компенсировать свои потери за счёт ухудшения условий по другим инструментам (а не за счёт снижения своей прибыли, как на это надеется ЦБ).

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ

6 Текущий рынок однолетних корпоративных облигаций довольно привлекательный с точки зрения «грязной» доходности (9–12%), однако наличие риска дефолта эмитента, необходимость самостоятельного реинвестирования купонов и высокий уровень налогообложения процентных доходов ограничивают привлекательность данного инструмента для массового розничного инвестора.

7 Существует расхожее мнение, что комиссии в открытых фондах в разы выше, чем в биржевых. В части фондов, ориентированных на акции/смешанные инвестиции это утверждение имеет право на жизнь. Однако касательно облигационных стратегий, многие ОПИФ не взимают надбавку/скидку, а совокупные комиссии иногда менее 1%. В то же время при покупке паёв БПИФ у клиента могут возникнуть доп. комиссии (брокерская комиссия, спред маркет-мейкера), что в совокупности зачастую составляет большую величину расходов (>1%). Таким образом, стоит ориентироваться на общий размер предполагаемых затрат, а не только на размер комиссий фонда.

8 Биржевые фонды денежного рынка зафиксировали доходность в диапазоне 8,5–10,5% по итогам 2022 года, что является сопоставимой величиной с доходностью накопительных счетов. При этом в 2023 году ожидается, что доходность биржевых фондов денежного рынка обгонит доходности по нак. счетам, так как банки будут стремиться повышать ставки меньшими темпами, чем рост КС вследствие определённых финансовых трудностей.

9 Государственные облигации – достаточно простой и надёжный способ сделать первые самостоятельные шаги на рынке биржевой торговли. Однако чистая доходность подобных однолетних бумаг составляет порядка 6,7%, что существенно меньше доходности по вкладам.

10 Примечательно, что ЦБ в своём докладе *«Основные направления развития финрынка на 2023 год и периоды 2024 и 2025 годов»* признал наличие спроса в создании особого типа фондов – гарантированных ПИФов. Подобные фонды были распространены, в частности, в ЕС уже в 1990-х годах. Регулирование некоторых азиатских стран позволяет создавать гарантированные фонды с динамической защитой. Остаётся надеяться, что отечественный регулятор досконально изучит международный опыт, и в будущем мы увидим зрелое регулирование, учитывающее интересы всех сторон.

СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ

11 В Рейтинге сберегательных продуктов 2023 NBJ у накопительного страхования жизни (НСЖ) крайне слабые позиции, т.к. основные усилия страховщиков сейчас идут на привлечение клиентов в краткосрочные продукты (до 6 мес.). Короткий срок позволяет обеспечить высокую гарантированную ставку (10–12%). После того как клиент «клюнул» на промо-ставку, попробовал продукт и убедился в его надёжности, ему начинают предлагать уже долгосрочные программы (5 и более лет), на которых страховщики зарабатывают достаточно денег.

12 Приобретая полис страхования жизни (НСЖ), стоит помнить, что вы можете рассчитывать не только на дополнительный инвестиционный доход, но и получаете гарантированную страховку от несчастных случаев (как правило, это уход из жизни и потеря трудоспособности), а ваши средства не могут быть поделены при имущественных спорах, конфискованы или арестованы (например, судебными приставами).

13 Все ещё сохраняется налоговый арбитраж между страховыми и банковскими сберегательными продуктами. Казалось бы, страховка жизни предполагает инвестирование на более долгий срок, обладает социальной значимостью, следовательно доходы по таким полисам должны облагаться в меньшей степени по сравнению со вкладами, чтобы стимулировать граждан к ответственному потреблению. Но всё с точностью наоборот. Дальновидным решением было бы отказаться от неэффективного подхода регулирования *«по виду деятельности»* и перейти к регулированию *«по потребности»*. Чем больше потребностей закрывает продукт – тем выше стимулирование со стороны государства.

14 Очевидно, что полисы НСЖ обладают не только чертами сберегательного инструмента, но и большой социальной значимостью. Видимо данный факт послужил катализатором намерения включения подобных инструментов в общую систему инвестиционного вычета ИИС.

15 Регулирующие органы предложили создать новый страховой продукт для российского рынка – долевое страхование жизни (ДСЖ). Если вынести за скобки всю мишуру, то для клиента ничего принципиально не меняется. А вот страховщики жизни смогут размещать средства клиентов в фонды под своим собственным управлением, а значит повысить маржинальность продукта. Наиболее красноречиво суть изменений выражена в пояснительной записке к законопроекту от самих же инициаторов: *«Законопроект не повлияет на достижение целей государственных программ Российской Федерации»*.

РЫНОК СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ

16 Действующие санкционные ограничения послужили катализатором для трансформации системы сберегательных и инвестиционных продуктов. Уже анонсированы некоторые изменения: налоговое стимулирование долгосрочных сбережений (ИИС-3) продолжит существовать только для финансовых инструментов российских эмитентов, иностранные ценные бумаги (дружественных стран) доступны только квалифицированным инвесторам, в контур ИИС добавляются продукты страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов. Часть из этих решений назрела давным-давно. Другая анонсирована явно в спешке.

17 Если смотреть глобально, то предлагаемая нам архитектура регулирования фин. продуктов адаптирована с американского рынка и действует по принципу *«все против всех»*. То есть гражданин должен сам разобраться, какой из инструментов больше всего подходит под его цели.

18 При этом более продвинутой концепцией является закрепление за каждым финансовым продуктом конкретной специализации. Например, за банковскими – краткосрочные сбережения (до 1 года), за инвестиционными – среднесрочные накопления/инвестиции (2–4 года), за страховыми – долгосрочные сбережения (5+ лет). Простота подхода закрывает окно возможностей для мисселинга недобросовестным агентам по продажам, экономит время конечных потребителей при выборе продукта, а что самое важное – повышает реально располагаемые доходы граждан.

19 Непрерывно наши регуляторы пытаются внедрить революционные изменения туда (банковские сберегательные продукты), где система отточена годами и рельефно демонстрирует свою эффективность в любых, даже самых экстремальных экономических условиях.

Рональд Рейган как-то сказал: *«Точка зрения правительства на экономику может быть выражена в нескольких простых фразах: если что-то работает, облагай это налогом, если оно продолжает работать – регулируй, а если остановилось – субсидируй»*. Искренне хочется верить, что мы пойдём другим путём.

20 Банк России определил новый порядок приостановки продаж и возврата потребителям денег при мисселинге. Для обычного потребителя это означает возможность компенсировать убытки, если вам был «впарен» высоко рисковый инструмент без раскрытия всей необходимой информации о потенциальных рисках. Если вам знакома подобная ситуация, когда вы или ваши знакомые пришли в офис банка открыть депозит, а вам настойчиво предлагают разместить ваши средства в ПИФы/ИСЖ/НСЖ/ пенсионные продукты и т.д., то смело обращайтесь в интернет-приёмную Банка России с детальным описанием проблемы. Ваше заявление обязательно рассмотрят. NBJ

2. Банки и бизнес

54 ВАЛЮТА
Зимние итоги:
продажа юаней из ФНБ выросла, курс рубля упал

44 **Сергей СМЕЛОВ, «Честные деньги», Boostra:**
«Полноценный сервис для работы МФО онлайн с современной скоринговой системой мы создали всего за шесть месяцев»

56 **Страховой фундамент**
Как российский страховой рынок ответил на внешние вызовы, санкции и рост рисков

БЮДЖЕТ

Единоразовый взнос бизнеса в бюджет банков коснуться не должен – Анатолий Аксаков

Взнос бизнеса в бюджет РФ не должен касаться банков, так как они кредитуют экономику и хранят средства граждан, заявил журналистам в кулуарах послания президента Федеральному собранию депутат Госдумы Анатолий Аксаков.

«Я надеюсь, что не касается. Потому что деньги банков идут в кредитование. Чем больше у них ресурсов, тем больше у них возможностей кредитовать. О стимулировании банков говорил президент. Средства банков и так пойдут в инвестиции», – сказал он.

Напомним, ранее министр финансов РФ Антон Силуанов сообщил, что Минфин готовит поправки в налоговое законодательство, которые позволят крупному бизнесу сделать взнос в бюджет. Он отметил, что этим взносом крупный бизнес мог бы поддержать социальные и инфраструктурные расходы. Ожидается, что такая мера позволит привлечь порядка 300 млрд рублей.

По словам Силуанова, взносы бизнеса в федеральный бюджет в 2023 году предполагаются однократно. Кроме этого, прорабатывается возможность исключения капитальных вложений бизнеса из прироста финансового результата для взноса в бюджет.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Государство наделит ВЭБ.РФ «правом на риск» в размере 50 миллиардов рублей

Минэкономразвития разработало проект постановления правительства о поддержке российского рынка прямых и венчурных инвестиций для ускорения разработки и внедрения перспективных технологий. Ведомство предлагает снять ограничение на возможность финансирования хайтек-стартапов госкорпорацией ВЭБ.РФ, наделив её «правом на риск».

Сейчас возможности государства вкладывать госсредства в высокорисковые технологические проекты ранних стадий ограничены, отчасти – вследствие длительной серии неудач подобных венчурных инвестиций, заканчивавшихся масштабными убытками для бюджета и громкими уголовными делами. Новый механизм поддержки инновационных проектов предусматривает оценку эффективности высокорисковых инвестиций не по отдельным проектам, а по всему портфелю в целом, и разрешает учитывать при ней не только фактические результаты, но и предполагаемые на момент принятия решений о сделках. Ради запуска рынка инвестиций в хайтек предлагается рискнуть 50 млрд руб. госсредств – это треть этого рынка в РФ в 2021 году.

В пояснительной записке к проекту постановления указывается, что в последние годы РФ ускоренно отстаёет по объёму венчурных инвестиций от развитых стран. Так, по итогам 2021 года их объём в стране составил только 0,15% ВВП (в Китае, Великобритании и США – около 1,2%). Это «ограничивает конкуренцию в технологическом секторе экономики, что делает непривлекательным для инновационных компаний развитие в России», говорится в документе.

КРЕДИТОВАНИЕ МСБ

В декабре 2022 года объем выдачи кредитов МСБ установил абсолютный рекорд за всю историю наблюдений

В опубликованном Банком России статистическом бюллетене «Кредитование малого и среднего бизнеса» говорится, что в декабре 2022 года объём выдачи кредитов МСБ установил абсолютный рекорд за всю историю наблюдений – 1,36 трлн руб. Средний размер кредита составил 6,3 млн руб., это максимум с июля 2021 года. Общий объём портфеля кредитов МСП вырос за год почти на 30%, превысив 9,6 трлн руб. При этом просрочка в общем объёме сократилась с 8,1% до 5,6%.

Комментируя опубликованные данные для СМИ, эксперты отмечают заметную роль льготных программ кредитования и полагают, что на фоне снижения активности крупных игроков и развития параллельного импорта финансирование МСБ продолжит расти.

Гарантийное обеспечение позволяет банкам предоставлять клиентам МСБ льготные условия обслуживания и ставки, при этом не снижая уровень доходности по кредиту.

Также рекорду могли способствовать региональные программы поддержки бизнеса и льготы особых экономических территорий. Получают субсидии в рамках льготного кредитования МСБ и сами банки.

СБЕРЕЖЕНИЯ

Склонность россиян к сбережению достигла максимальных значений – ЦБ

Склонность россиян к сбережению в феврале продолжила увеличиваться, достигнув максимального значения с марта 2021 года, сообщается в текущих материалах Банка России со ссылкой на данные опроса ООО «инФОМ», которое делает социологические исследования по заказу регулятора.

«В феврале продолжила увеличиваться склонность респондентов к сбережению. Доля опрошенных, предпочитающих откладывать свободные деньги, а не тратить их на покупку дорогостоящих товаров, увеличилась до 55,9% (+1 процентный пункт к январю). Повышательный тренд этого показателя сохраняется с октября 2022 года, а его текущее значение – максимальное с марта 2021 года», – говорится в материалах.

Также отмечается, что в феврале увеличилась доля респондентов, считающих, что сбережения лучше хранить в наличной форме. Она возросла до 34% (+4 процентных пункта к январю), вернувшись к значению декабря 2022 года.

По данным опроса, наблюдаемая населением годовая инфляция в феврале почти не изменилась. Её медианная оценка составила 15,0% (+0,1 процентного пункта к январю 2023 года). Оценки наблюдаемой инфляции были практически неизменны у респондентов как со сбережениями, так и без сбережений.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

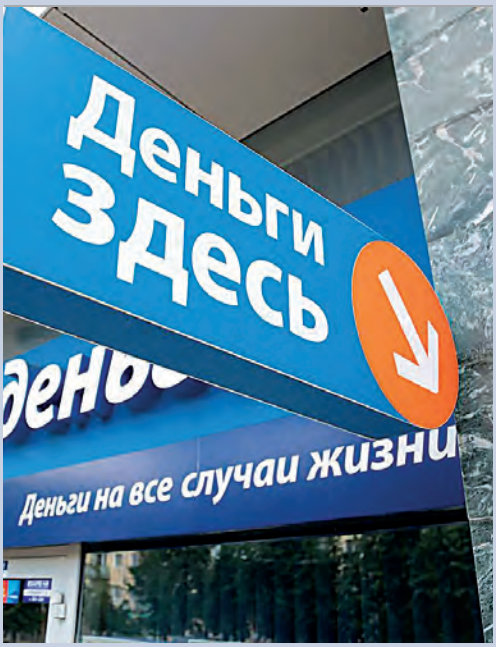
В 2022 году было выдано потребительских кредитов на 27,1% меньше, чем в предыдущем – НБКИ

Об этом говорят данные 4 000 кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй (НБКИ). В 2022 году количество выданных потребительских кредитов составило 12,53 млн ед., сократившись на 27,1% по сравнению с предыдущим годом (в 2021 г. – 17,18 млн ед.). При этом по сравнению с «пандемийным» 2020 годом выдача потребкредитов в прошлом году снизилась менее существенно – на 14,3% (в 2020 году – 14,62 млн ед.).

«Ситуация с выдачей потребкредитов в прошлом году во многом напоминает 2020 год с его «карантинной» весной, – констатирует директор по маркетингу НБКИ Алексей Волков. – В обоих случаях вслед за «весенним» падением, в целом наблюдалась тенденция к некоторому восстановлению сегмента потребительских кредитов. Так, если по сравнению с 2021 годом выдача потребкредитов в прошлом году упала более чем на четверть, то её сокращение по отношению к «пандемийному» 2020 году оказалось не таким существенным. Общее охлаждение в этом сегменте, в целом, обусловлено более консервативной кредитной политикой банков, отказывающих клиентам с недостаточным значением Персонального кредитного рейтинга (ПКР) и избыточной долговой нагрузкой. Сокращение выдачи в потребительском кредитовании также связано с тем, что в последнее время граждане всё больше склоняются к сберегательной модели финансового поведения, не стремясь к наращиванию своей долговой нагрузки».

МФО

Число заёмщиков МФО за кризисный год выросло почти на 22%



В России на конец 2022 года насчитывалось 17,3 млн человек с действующими микрозаймами, следует из расчётов СРО «МиР» – ведущего объединения на рынке МФО. За кризисный год клиентская база микрофинансистов увеличилась на 3,1 млн заёмщиков, или на 21,9%. Темпы прироста показателя оказались выше, чем в пандемийном 2020 году (9,5%), но уступили результатам 2021-го, когда база заёмщиков МФО увеличилась на 47,3%, или на 4,6 млн человек.

Данные СРО «МиР» основаны на отчётности 388 микрофинансовых организаций, которые входят в организацию. На них приходится 80% активов всех российских МФО. Объединение предоставило информацию только о совокупной базе клиентов, в которую помимо физлиц входят юрлица и индивидуальные предприниматели. Но на 1 июля 2022 года доля компаний и ИП составляла всего 0,13% от общего числа активных заёмщиков.

По сообщениям СМИ и корр. NBJ

Сергей СМЕЛОВ, «Честные деньги», Boostra: «ПОЛНОЦЕННЫЙ СЕРВИС ДЛЯ РАБОТЫ МФО ОНЛАЙН С СОВРЕМЕННОЙ СКОРИНГОВОЙ СИСТЕМОЙ МЫ СОЗДАЛИ ВСЕГО ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ»

Беседовала: Ольга КОЛТУНОВА

Российский рынок МФО в России активно развивается, несмотря на кризисы. Однако и конкуренция среди МФО высока, особенно в онлайне. О том, легко ли создать в России новую микрофинансовую организацию, работающую онлайн, и почему сегодня заёмщикам важны не столько сами займы, сколько ИТ-сервисы, которые позволят снизить закредитованность, в интервью Национальному банковскому журналу рассказал основатель МФО «Честные деньги» и Boostra Сергей СМЕЛОВ. В конце 2022 года он стал победителем «Национальной банковской премии» в специальной номинации «Самый эффективный руководитель МФО».

NBJ: Сергей, как вы оцениваете свою победу в этой престижной премии?

С. СМЕЛОВ: Я искренне рад получить такую престижную награду, которой до меня удостаивались наиболее профессиональные специалисты в финансовой сфере. Хотел бы отметить и роль моей команды, которая работала сплочённо, и благодаря которой мы достигли таких успехов.

NBJ: Самарское МФО «Честные деньги» известно тем, что одним из первых в России ещё в 2011 году стало выдавать первый заём под 0%. Оправдала ли себя ставка на такую, казалось бы, невыгодную для компании маркетинговую акцию? Как компания развивается сегодня?

С. СМЕЛОВ: Да, ставка на первый заём под 0% вполне себя оправдала. Было понятно, что как только заёмщик оценит сервис и качество работы компании, он сможет вновь обратиться к нам за займом. Так и получилось: примерно 65% наших клиентов возвращаются к нам. У нас есть клиенты, лояльные нам уже 5 и даже 9 лет.

Изначально планируя заниматься финансовым бизнесом, я создал в Самаре брокерско-ипотечное агентство. Но быстро заметил, что на региональном рынке нет компаний, которые оказывали бы услуги по выдаче займов, тогда как в масштабах страны, а это был 2010 год,

активно развивались «БыстроДеньги». Так появилась МФО «Честные деньги», которая до пандемии входила в топ-3 крупнейших микрофинансовых компаний Самары. Сейчас многие используют такую модель привлечения клиентов, но когда в 2011 году я вешал баннеры с рекламой займа под 0%, это, безусловно, было новацией.

NBJ: Но «Честные деньги» – это микрофинансовая организация, работающая офлайн. А в пандемию крупнейшие российские МФО перешли в онлайн, а за ними и клиенты. В онлайне достаточно жёсткая конкуренция. Удалось вам её выдержать?

С. СМЕЛОВ: Мы тоже сделали ставку на онлайн-займы, начали развивать в интернете бренд Boostra. Понимая, что конкуренция на этом рынке очень высока, мы в 2019 году поставили перед собой задачу в достаточно короткий срок создать полноценный, привлекательный для клиентов финансовый сервис, который выдавал бы займы просто по паспорту, работал быстро и без сбоев. И, конечно, одной из главных наших задач стало создание качественной скоринговой системы, которая позволяла бы давать взаймы только тем, кто будет возвращать долги. Создать полноценный сервис нам удалось всего за 6 месяцев. И сейчас рост портфеля Boostra составляет 16% в месяц, при этом и показатели возвратности капитала находятся на вполне приемлемых для нас уровнях.

NBJ: А в чем секрет? Как вы смогли так быстро создать качественный сервис?

С. СМЕЛОВ: Сегодня больше не нужно создавать собственную команду программистов. Компания должна быть гибкой и уметь формировать команду из хороших специалистов, которые могут работать удалённо. Кроме того, выгодным для нас решением стал аутсорсинг команд, которые быстро и качественно наладили работу сервиса. В итоге мы за короткий промежуток времени научились выдавать микрозаймы, не коммуницируя с клиентом.

NBJ: Сталкивались ли вы с какими-либо сложностями?

С. СМЕЛОВ: Основная сложность в случае, когда каждый из ИТ-специалистов работает удалённо, – это синхронность работы команды по заданным целям. Но решается эта проблема за счёт качественной системы управления. Мы создали сильную команду, и, вполне возможно, Boostra скоро войдёт в ТОП-20 российских МФО по объёму выдаваемых займов.

NBJ: А как на вашей компании сказывались регуляторные изменения, происходящие на рынке в последние несколько лет, и как вы относитесь к новым инициативам ЦБ по введению макропруденциальных лимитов? Они оставляют МФО мало возможностей кредитовать тех, чей показатель долговой нагрузки (ПДН) выше 80%.

С. СМЕЛОВ: Когда регулятор ограничил процентные ставки, и мы смогли работать, предоставляя займы по ставкам от 0% до 1%, нам потребовалось серьёзно нарастить выдачи микрозаймов, мы совершенствовали структуру компании, снижая собственные издержки. А инициатива ЦБ по введению макропруденциальных лимитов вполне понятна. Регулятор борется с закредитованностью населения. По данным исследования «Эксперт РА», примерно две трети российских МФО отмечают рост доли закредитованных клиентов в выдачах займов, что приводит к увеличению концентрации микрофинансового бизнеса на клиентах с высокой долговой нагрузкой. С этим и связана инициатива ЦБ по ограничениям выдач займов тем, у кого ПДН выше 80%. Но пока до конца не ясно, будет ли эта инициатива регулятора воплощена в жизнь. В то же время совершенно очевидно, что компании сектора должны искать возможности развития в ситуации, когда закредитованность их клиентов действительно растёт.

NBJ: Если закредитованность клиентов МФО сейчас находится на столь высоком уровне, каковы ваши планы по развитию? Ведь клиент, который отдает кредитору почти всю зарплату, невыгоден и финансовой компании: риск того, что он не сможет расплатиться, слишком велик.

С. СМЕЛОВ: Не всегда можно добиться снижения долговой нагрузки, ограничивая выдачи кредитов и займов. Тем, у кого нет доходов, МФО денег не дают, однако даже клиенты, которые имеют стабильную зарплату, попадают в ситуации, когда не могут расплатиться с долгами. Причина в неумении планировать свой бюджет, контролировать расходы. Поэтому в наших планах создать специальный рекомендательный сервис по управлению финансами. Сейчас, конечно, существуют приложения по планированию бюджета, но это не работает. А персонального финансового консультанта могут позволить себе лишь очень состоятельные граждане. Мы же создаём автоматическую систему по управлению личными финансами, сервис, который помогает управлять личными деньгами – гибрид финансового консультанта, бухгалтера и планировщика. Он сможет рекомендовать, совершать ли ту или иную трату и, возможно, даже запретить ненужную покупку.

NBJ: На каком этапе развития находится проект?

С. СМЕЛОВ: Сейчас мы работаем с фокус-группами, изучая потребности людей, у которых тяжёлое материальное положение и серьёзная задолженность перед МФО, и разрабатываем концепцию такого сервиса. Это долгосрочный проект: рекомендательные функции по управлению финансами будут формироваться с помощью искусственного интеллекта. И такая разработка потребует весьма значительных инвестиций. Это будут как наши собственные средства, так и средства инвесторов, которые мы планируем привлекать. Мы рассчитываем, что первая версия такого рекомендательного сервиса будет доступна в Google Play уже этой весной. NBJ

Ольга КОНЮШКОВА, БАНК РЕНЕССАНС: «НАШ РЕБРЕНДИНГ – ЭТО НЕ РЕВОЛЮЦИОННЫЕ, А ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ»

Беседовал: Станислав КОМАРОВ

Ольга КОНЮШКОВА, старший вице-президент, руководитель блока «Маркетинг» БАНКА РЕНЕССАНС рассказала NBJ, почему было принято решение о ребрендинге, и в чём будут заключаться основные изменения в его образе.

NBJ: Ольга, почему это решение было принято именно сейчас? Каковы его предпосылки?

О. КОНЮШКОВА: Необходимость изменений в общем позиционировании банка на финансовом рынке и, в частности, в его визуальной идентичности, назрела давно.

Сама идея пришла к команде год назад, и всё это время велись активные работы по исследованиям, аналитике и выстраиванию стратегии действий в этом направлении.

Конечно, основными предпосылками стали устойчивое развитие и формирование новых фокусов бизнеса, а также необходимость отвечать на вызовы времени, связанные с изменением модели потребительского поведения. Проще говоря, банк с текущим имиджем и образом не сможет так активно масштабироваться, как этого требует бизнес, потому что не в полной мере отвечает запросам целевой аудитории.

NBJ: Насколько, на ваш взгляд, это удачное время для таких важных стратегических шагов как перепозиционирование бренда?

О. КОНЮШКОВА: Для нас это не революционные, а эволюционные изменения, запланированные и взвешенные. Мы уверены, что они пойдут только на пользу бренду и бизнесу Банка в целом.

ТЕПЕРЬ МЫ ЧЁТКО СФОКУСИРУЕМСЯ НА ТОМ, ЧТОБЫ ДЕЛАТЬ НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНЫМ ДЛЯ СВОИХ КЛИЕНТОВ – КАК ДАРИТЬ ИМ ЛЁГКОСТЬ ЕЖЕДНЕВНОГО ШОППИНГА, ТАК И ПОМОГАТЬ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ МЕЧТЫ ВСЕЙ ЖИЗНИ

NBJ: В чём будут заключаться основные изменения, которые претерпит образ бренда? В чём их значение?

О. КОНЮШКОВА: Изменения коснутся миссии бренда и её визуального воплощения. Теперь мы чётко сфокусируемся на том, чтобы делать невозможное возможным для своих клиентов – как дарить им лёгкость ежедневного шоппинга, так и помогать осуществлять мечты всей жизни.

Мы подготовили обновления визуального языка бренда, сделав его более ярким, современным и технологичным: обновлённая палитра с усилением роли нашего основного цвета «руби», обновлённые дизайн-элементы, и самое знаковое для нас – отказ от дескриптора «кредит» в названии банка. Образ банка теперь будет более драйвовым, жизнерадостным и органично вписывающимся в контекст жизни нашей целевой аудитории.

NBJ: Какой ключевой вопрос Банк хочет решить, благодаря ребрендингу? Почему из названия бренда исчезает слово «кредит»?

О. КОНЮШКОВА: От дескриптора «кредит» мы отказались для того, чтобы без противоречий и технических преград транслировать образ банка с мульти-продуктовой экспертизой. В продуктовой линейке банка присутствуют не только кредитные продукты, но и другие банковские предложения.

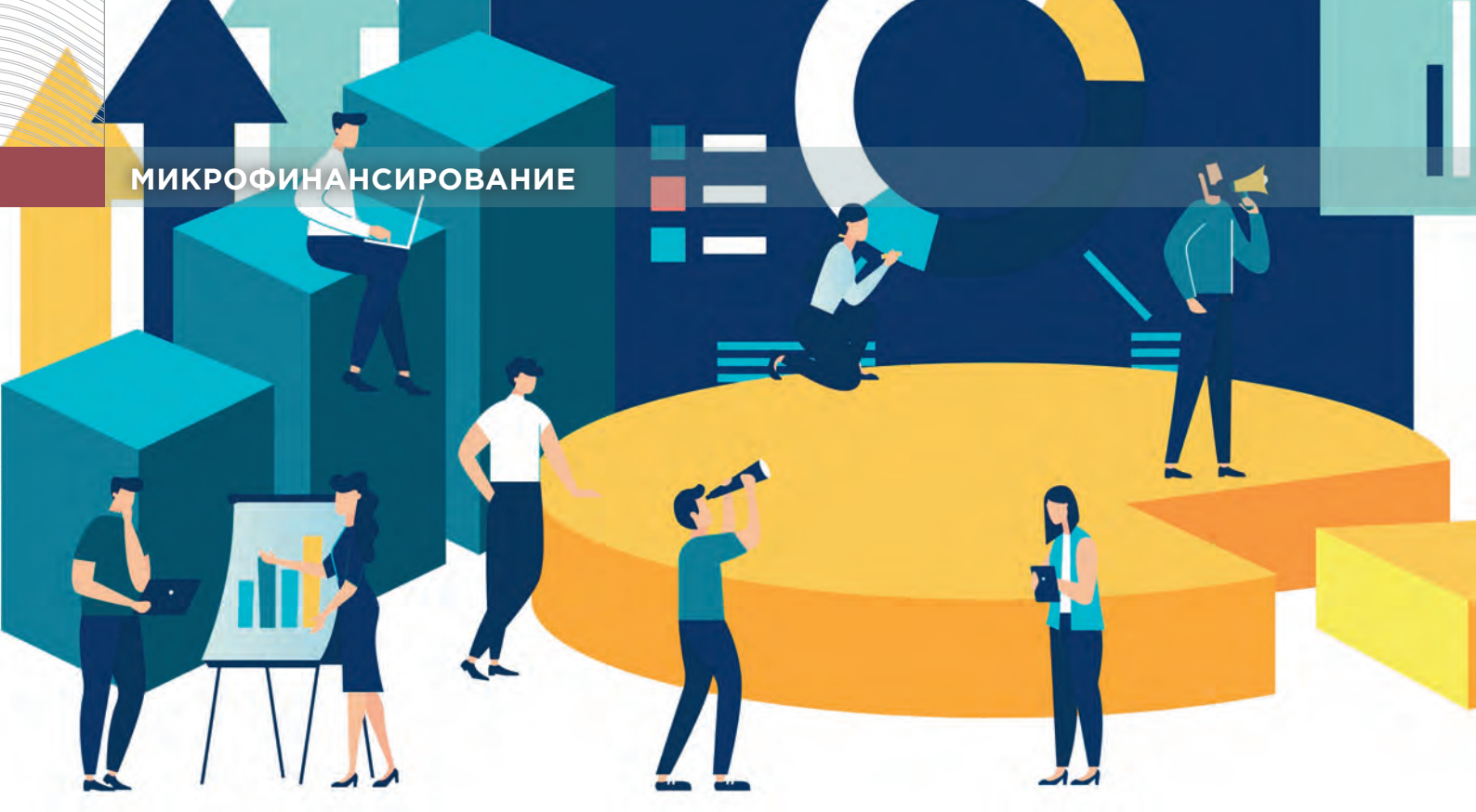
Слово «кредит» сужало для нас территории позиционирования, теперь же мы можем быть максимально свободны в запуске и развитии карточных продуктов, инвестиционного бизнеса и продуктов для МСБ.

NBJ: Новой целевой аудиторией банка названы «активные шопперы». Кто это? Как банк планирует удерживать уже существующих клиентов, которые к этой категории не относятся? Новые продукты не будут учитывать их потребности?

О. КОНЮШКОВА: Новая аудитория бренда – «активные шопперы» – молодые люди 18–35 лет. Они ведут активный образ жизни, живут преимущественно в столицах и крупных городах, склонны покупать онлайн, имеют активную жизненную позицию в отношении реализации своих «хочу». Они часто пользуются кредитными картами, картами рассрочки, экосистемами банков, готовы пробовать новые банковские сервисы. Наши новые продукты отвечают их запросам – максимальная возможность онлайн взаимодействия с банком и лучшие кредитные продукты для совершения покупок. При этом банк особое внимание уделяет сохранению текущих клиентов – тех, кто с нами уже много лет. Эти люди также склонны совершать покупки, но преимущественно офлайн, ценят простоту и выгоду. Последние два фактора как раз и связывают две аудитории. Именно на них банк будет отвечать, выпуская новые продукты и совершенствуя существующие.

NBJ: Означает ли ребрендинг ваше полное превращение в необанк? Возможен ли полный переход в цифру? Что в этом случае поменяется для клиентов? Сохранятся ли привычные формы взаимодействия с банком?

О. КОНЮШКОВА: Нет, необанком в полном понимании этого слова мы не станем. Наши офисы, привычные для многих офлайн каналы, останутся. Но в перспективе мы продолжим улучшать клиентский опыт в физическом пространстве (то есть модернизировать сеть отделений и точки партнёров) и функциональность наших онлайн платформ (сайт, мобильное приложение). То есть традиционные каналы обращения в банк для клиентов сохранятся, но станут более комфортными и эффективными.



ВСТРОЕННЫЕ ФИНАНСЫ ИЛИ ИСТОРИЯ ОДНОГО СТАРТАПА

Елена БУДНИК, «Папа Финанс»: «Изначально в ДНК нашей компании была заложена тотальная технологичность»

Беседовал: Станислав КОМАРОВ

Елена БУДНИК – известный в банковский кругах человек. Более 20 лет она проработала в крупнейших банках страны – ОТП, Barclays, Открытие. И почти всегда отвечала за банковскую розницу. Но её истинная страсть – финансовые стартапы, та самая стрелка, где сходятся клиентские потребности и банковские технологии.

Так родился ещё один финансовый стартап – «Папа Финанс», который решает очень понятную проблему малого бизнеса: как быстро привлечь заёмные средства на своё развитие. За три года, два из которых кризисные, стартап преодолел точку безубыточности. В декабре 2022 года успехи компании были отмечены специальной наградой Национальной банковской премии в номинации «За создание инновационной и технологичной платформы для финансирования малого и среднего бизнеса». Как всё начиналось, и что будет дальше, – CEO и «евангелист» финтех-платформы «Папа Финанс» Елена БУДНИК рассказала в интервью Национальному банковскому журналу.

КТО ПОДДЕРЖИТ МИКРОБИЗНЕС

NBJ: Елена, у нас многие годы говорилось о том, что надо развивать и поддерживать малый бизнес, но дальше разговоров дело не шло. Устойчивое финансирование МСБ до сих пор остаётся проблемой...

Е. БУДНИК: Вы правы. Де-факто та продуктовая линейка, которая сложилась в банках за последние 20 лет, была ориентирована в основном на средний сегмент, компании с устоявшейся бизнес-моделью, у которых есть стабильная прибыль и выручка. Это клиенты, которые могли себе позволить открыть кредитную линию в топовых банках, но обязательно под залог каких-то активов.

Важной особенностью всех программ, которые существовали у банков для МСБ, помимо наличия залогового обеспечения, был полноценный анализ экономической и хозяйственной деятельности предприятия. А это, как правило, долгий процесс, сопряжённый с необходимостью предоставить большой объём документов для того, чтобы такой анализ стал возможен. Потом много дней уходит на ожидание решения кредитного комитета и другие процедуры.

Микросегмент, который работает в основной своей массе в торговле и имеет выручку до 200 млн рублей, а в лучшем случае 2–3 млн рублей в месяц, это, как правило, тот самый малый и микробизнес, который мы ежедневно видим на своих улицах, – кофейни, магазины у дома, мастерские. Таким компаниям трудно, а порой даже и невозможно соответствовать банковским требованиям и успешно пройти все кредитные процедуры.

NBJ: Что кофейня может дать в залог, если она хочет развиваться?

Е. БУДНИК: История любого бизнес-стартапа начинается с того, что «я взял у родителей взаймы» или «мы с друзьями решили скинуться». Для таких клиентов все стратегии банковского сервиса строятся вокруг расчётно-кассового обслуживания.

Оттуда выросли такие проекты как Точка Банк, Модуль банк, Тинькофф, которые реализовали успешный пример в виде дистанционного обслуживания МСБ.

Конечно, это правильное решение – давать таким предпринимателям удобный мобильный сервис, потому что они своими деньгами распоряжаются в первую очередь как физлица. Нет большой разницы – это ИП Иванов или господин Иванов, у которого счёт в Сбербанке. Поэтому он, конечно, привык пользоваться хорошим мобильным приложением Сбера или Тинькофф, и ему вполне комфортно видеть такой сервис, который приносит добавленную стоимость и ещё позволяет легко платить налоги.

NBJ: Когда вы придумывали и создавали «Папу Финанс» с нуля, в чём заключалась основная идея компании?

Е. БУДНИК: Основная идея заключалась в том, чтобы предложить рынку продуктовый ряд, который бы помог микросегменту очень быстро и безболезненно брать средства на оборотные расходы.

Так в 2019 году появился наш первый продукт, который мы назвали «Папа Аванс». Суть его заключалась в том, что мы даём микропредприятиям заём в полторы-две выручки, понимая, что большинство из них не может взять деньги в банках из-за достаточно жёстких критериев и требований к кредитной истории самого физлица-учредителя, а он, как правило, один. Там часто бывает ситуация, когда у клиента есть опыт негативной кредитной истории, может даже небольшой, но это влияет на получение кредита в банке.

Самый распространённый кейс для таких клиентов: они берут либо микрозаймы как физики, либо, если у ИП достаточно продолжительный опыт работы с банком, и у него есть там расчётный счёт, он может получить овердрафт в размере 200–300 тыс. рублей к своему счёту. Чтобы сделать полноценную закупку товара, лимита ему, скорее всего, не хватит. Вот такая аудитория начала приходить к нам.

«Папа Аванс», который и сейчас существует в нашей продуктовой линейке, в основном был ориентирован на сегмент розничной торговли. Это офлайн магазинчики у дома,

МЫ ДАЁМ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯМ ЗАЁМ В ПОЛТОРЫ-ДВЕ ВЫРУЧКИ, ПОНИМАЯ, ЧТО БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ НЕ МОЖЕТ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ В БАНКАХ ИЗ-ЗА ДОСТАТОЧНО ЖЁСТКИХ КРИТЕРИЕВ И ТРЕБОВАНИЙ К КРЕДИТНОЙ ИСТОРИИ САМОГО ФИЗЛИЦА-УЧРЕДИТЕЛЯ, А ОН, КАК ПРАВИЛО, ОДИН

у которых срок оборачиваемости товара меньше трёх месяцев. Мы структурировали продукт по принципу revenue sharing, то есть мы получаем платежи от клиента в размере некой доли от его торговой выручки.

Например, у клиента выручка в 500 тыс. рублей, он торгует кофе. Соответственно, мы выдаём ему 1 млн рублей на срок до 4 месяцев, при этом мы хотим, чтобы часть его выручки и составляла платёж по займу.

NBJ: То есть погашение займа «Папе Финанс» не привязано конкретно к какому-то аннуитетному платежу или какой-то фиксированной сумме?

Е. БУДНИК: Мы договариваемся с клиентом, что он платит в виде доли от выручки, которую он получает за некий расчётный период. И этот продукт взлетел! Он оказался очень интересным для клиентов по понятным причинам. Если у предпринимателя выручка в этом месяце, условно, 1 млн рублей, то он заплатит 10% от этой суммы в виде платежа и погасит свою кредитную линию. Если у него, к примеру, выручка 300 тыс. рублей, то он заплатит 30 тыс. рублей. Но основные банковские продукты структурированы так, что каждого 25 числа ты обязан принести 250 тыс. рублей в погашение кредита, и никого не волнует, хороший был у тебя месяц или нет. Потому что любая реструктуризация для банка – это очевидное зло.

В случае с «Папой Финанс» мы предлагаем очень гибкий график платежей, что позволяет клиенту при необходимости воспользоваться кредитной линией в том объёме, который ему нужен. Сработало «сарафанное радио», процент возврата новых клиентов колебался на уровне 80%.

NBJ: Но в 2020 году, особенно с марта по май, деятельность всех офлайн-компаний была осложнена, а где-то просто остановлена из-за ковида. «Папа Финанс» пострадал?

Е. БУДНИК: Нет. Потому что наша аудитория в основном и состояла из предприятий, занимающихся продуктами питания, или это были небольшие клиники, аптеки и т.д. Единственный сегмент заёмщиков, который у нас серьёзно просел в ходе ковидных ограничений, это, пожалуй, рестораны и кафе. Из-за отсутствия посетителей произошло падение выручки, и они смогли восстановиться только после сентября 2020 года.

В этот момент мы решили посмотреть на Е-коммерс, потому что мощный стимул к развитию получила онлайн-торговля: Wildberries и Озон били рекорды по объёму продаж, при этом развивалась курьерская доставка. Нам стало понятно, что мы можем встроиться со своими продуктами в бизнес маркетплейсов. Так появилась наша первая партнёрская коллаборация с компанией Озон, где мы фактически выступили в качестве провайдера и поставщика финансирования для селлеров. Затем добавилось сотрудничество с Wildberries.

Так как мы имели прямую интеграцию с маркетплейсами, то появилась возможность ориентироваться на те обороты и тот товарный сегмент, который клиент реализует через торговые площадки. Это легло в основу нашей кредитной модели и скоринга – отбора наиболее платёжеспособных заёмщиков.

Сейчас этот сегмент клиентов довольно значительный и составляет более 60% всего нашего бизнеса. В «Папе Финанс» регулярно обслуживается около 3 тыс. селлеров. Коэффициент возврата клиентов (очень важный для нас показатель, дающий представление об удовлетворённости сервисом), превышает 60%. То есть более половины сделок мы делаем для клиентов, которым понравился сервис, и они возвращаются снова и снова.

История встроенного финансирования хороша тем, что у клиента возникает потребность в деньгах, а технологии построены так, что удовлетворить её можно моментально за один клик. Это идеальная модель потребления финансирования, особенно, если оно происходит в контексте других операций.

НЕОБЫЧНАЯ МКК

NBJ: Почему вы остановились на формате микрокредитной компании (МКК)?

Е. БУДНИК: Меня никогда не смущало, что «Папа Финанс» – это микрокредитная компания, хотя наших клиентов такая аббревиатура иногда беспокоит с точки зрения имиджа. Но когда они приходят к нам, видят, чем мы занимаемся, и начинают работать, все вопросы снимаются.

МКК просто потому, что другого лицензионного формата в России для работы с нашим сегментом просто не существует. Нет такой лицензии – финтех-компания.

Основной наш продукт – это тоже финансирование, но мы работаем с предпринимателями, поэтому наши ставки имеют разумное ограничение порогом рентабельности их бизнеса.

Мы, конечно, не банк, и не можем позволить себе банковские проценты по кредитам, потому что фондирование у нас дорогое. У нас другая бизнес-модель, но тот факт, что 60% клиентов становятся повторными, говорит сам за себя.

NBJ: При этом вы демонстрируете технологичность и высокую скорость принятия кредитных решений.

Е. БУДНИК: Изначально в ДНК «Папы Финанс» была заложена тотальная технологичность. Мы посчитали неприемлемым делать бизнес вручную. Это один из наших принципов – непримиримость к ручным процессам. Мы можем тестировать вручную продуктовые и маркетинговые гипотезы, либо запилотировать что-то в ручном режиме, но что касается операционных процессов, то такой подход неприемлем. Поэтому у нас в работе занято

минимальное количество людей. Большая часть коллектива – это ИТ, продакт-менеджеры и риски, потому что мы работаем с финансированием.

Поэтому я всегда оперирую категориями бизнес-проектов и клиентского спроса, имиджевые вопросы, связанные в целом с рынком МФО, я оставляю за кадром. Для меня это данность. Но сегодня микрофинансы – это часть финансового рынка страны, который работает в абсолютно легальном поле и находится под регулированием ЦБ. Этот бизнес имеет очевидную клиентскую ценность, потому что у людей часто складываются ситуации, когда быстро взять взаймы можно только у МФО.

НАМ ПОВЕЗЛО С КЛИЕНТСКОЙ НИШЕЙ. НАШИ ОСНОВНЫЕ ЗАЁМЩИКИ – ЭТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, КОТОРЫЕ ИМПОРТИРОВАЛИ ТОВАРЫ ИЗ КИТАЯ, А ЭТОТ СЕГМЕНТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НЕ СИЛЬНО ПОСТРАДАЛ В ПРОШЛОМ ГОДУ

ВОЛШЕБНАЯ СИЛА КРИЗИСОВ

NBJ: Получается, что в самые кризисные годы, в 2020 и 2022-ом, «Папа Финанс» развивался наиболее продуктивно?

Е. БУДНИК: Общего рецепта, как обращать кризис в свою пользу, у меня нет. По итогам работы в 2022 году мы нарастили все показатели бизнеса и вышли на прибыль. По управленческой отчётности, которая составляется по стандартам МСФО, продажи увеличились на 53%, до 2,3 млрд рублей, а выручка выросла сразу на 77% (до 327 млн рублей). Это стало возможным благодаря запуску новых продуктов (факторинг и овердрафт), развитию партнёрской сети, а также тем наработкам, которые были сделаны ранее для селлеров маркетплейсов.

Можно сказать, что нам повезло с клиентской нишей. Наши основные заёмщики – это предприниматели, которые импортировали товары из Китая, а этот сегмент розничной торговли не сильно пострадал в прошлом году. Наложились и другие обстоятельства. Из-за ухода ряда западных брендов наши селлеры стали активно занимать освободившееся место на товарных полках. Но чтобы увеличить свои обороты и долю рынка, им необходимо было дополнительное финансирование, что и предоставлял «Папа Финанс».

ЧТО ДАЛЬШЕ?

NBJ: На чём «Папа Финанс» сфокусируется в текущем году?

Е. БУДНИК: Будем развивать продуктовую линейку для селлеров. Добавим ряд интересных решений, которые позволят предпринимателям минимизировать затраты при работе с поставщиками. Вслед за клиентами хотим выйти на кредитование поставщиков товаров непосредственно на китайских онлайн площадках.

Вообще селлеры – это наш сегмент, мы хорошо знаем и понимаем их потребности на экспертном уровне. У нас уже сложилась хорошая репутация в этой среде, и в 2023 году мы будем её всячески укреплять. Вторым направлением работы станет развитие Е-коммерс, которое пройдёт в сотрудничестве с платёжным сервисом Denum Pay. И третий очень важный вектор – поиск ниш для встроенных финансов. Технологически мы готовы к тому, чтобы быстро включаться в работу любых онлайн платформ и точек контакта клиентов с различными сервисами и мобильными приложениями. У нас это стоит на потоке.

Ну и будем выполнять свою миссию – помогать клиентам инвестировать в свой бизнес, расширять его и переводить в разряд устойчивых и крупных. NBJ

Григорий БУРДЕНКО, ВЫБЕРУ.РУ: «ФИНАНСОВЫЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ СТРЕМЯТСЯ К БЕСШОВНОМУ ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ БАНКОВСКИХ УСЛУГ, НО ЕСТЬ НЮАНСЫ»

О трендах развития финансовых маркетплейсов, перспективных технологиях и готовности рынка к онлайн-выдаче кредитов рассказал Григорий БУРДЕНКО, генеральный директор «Выберу.ру».

NBJ: Почему клиенты банков всё чаще ищут кредиты и другие услуги на финансовых маркетплейсах?

Г. БУРДЕНКО: Прежде всего, существует глобальный тренд – маркетплейсы появляются и становятся популярными во всех отраслях. Люди всё больше привыкают к тому, что любой товар или услугу можно найти в интернете, сравнить цены и условия, почитать отзывы.

Финансы не исключение – на российском рынке сегодня работают более 300 банков, и выбрать среди их предложений самое выгодное проще на одной площадке. Порядка 20% клиентов для поиска кредитов, вкладов и карт уже пользуются не сайтами банков, а маркетплейсами.

С точки зрения привлечения аудитории финансовые маркетплейсы имеют важное преимущество – Яндекс и Google предпочитают сайты с большим ассортиментом продуктов, поэтому крупные маркетплейсы в поиске показываются выше, чем банки. Кроме того, они активно продвигают не только свои платформы, но и саму идею сравнения и выбора банков в одном месте – даже если люди пока не пользуются этим инструментом, большинство уже, как минимум, слышало о такой возможности.

NBJ: Каким стал 2022 год для финансовых маркетплейсов?

Г. БУРДЕНКО: Как и для всей отрасли, для финансовых маркетплейсов прошлый год оказался непростым – ставки и условия выдачи продуктов, а также спрос резко менялись. Из-за этого акценты развития платформ постоянно смещались в ту или иную сторону. Так, если раньше на маркетплейсах больше внимания уделялось кредитам, то в 2022 году вырос интерес к вкладам, займам и дебетовым картам. Также мы начали развивать раздел продуктов для МСБ. Кроме того, нам понадобилось адаптировать интерфейс под новые запросы аудитории: мы делали удобные подборки, чтобы пользователь быстрее находил условную ипотеку для сотрудников ИТ или карты UnionPay.

В 2022 году сегмент финансовых маркетплейсов вышел за рамки российского рынка. На фоне оттока части россиян за рубеж мы увидели перспективы в СНГ и первыми среди площадок вышли туда с платформой для Казахстана, сейчас готовим сайты ещё для двух стран.

В целом из-за ускоренного развития, а также повышенного интереса людей

к теме финансов численность аудитории площадок заметно выросла. Посещаемость «Выберу.ру» на пике достигала 7 млн человек в месяц, а годовая выручка выросла на 22%.

NBJ: Какие технологические тренды вы бы отметили?

Г. БУРДЕНКО: Один из важнейших векторов – это развитие операторов финансовых платформ – маркетплейсов, получивших лицензию ЦБ. «Банки.ру» и «Сравни» анонсировали выдачу онлайн-кредитов, и в дальнейшем спектр продуктов, оформляемых без посещения банка, будет расширяться. Отрасль планомерно движется в сторону всё большей автоматизации процессов и проведения всех финансовых транзакций в режиме одного окна.

Также из трендов стоит отметить развитие рекомендательных моделей, предиктивной аналитики и искусственного интеллекта. Крупные маркетплейсы, «Выберу.ру» в том числе, разрабатывают эти технологии в рамках «Сколково». На основе данных, агрегированных платформами, алгоритмы составляют цифровые портреты пользователей, сегментируют их и персонализируют процессы подбора продуктов.

NBJ: В чем различие бизнес-моделей финансового маркетплейса и оператора финансовой платформы?

Г. БУРДЕНКО: Глобально и тот, и другой ориентированы на предоставление пользователю возможности сравнить и выбрать самый выгодный финансовый продукт среди всех банков. Основные отличия кроются в процессах идентификации и проверки клиента, а также оформления продукта. Финансовый маркетплейс без лицензии ЦБ передаёт их на сторону банка, а оператор финансовой платформы предоставляет пользователю возможность завершить оформление услуги, получить или перевести деньги прямо на сайте.

У оператора финплатформы процесс технически намного сложнее и требует более глубокой интеграции с банками и сторонними системами: ЕСИА, РФТ, бюро кредитных историй и другими.

Банкам выгодны оба варианта: они платят маркетплейсу за конечного клиента, кроме того, небольшие и средние банки получают больше возможностей продать свои услуги. Во втором случае ещё снижаются издержки на обработку клиента.

NBJ: Насколько рынок готов к новой модели взаимодействия? Планирует ли «Выберу.ру» войти в число операторов финансовых платформ?

Г. БУРДЕНКО: На мой взгляд, это неизбежное будущее финансовой отрасли. Регулятор планирует поэтапно проводить внедрение открытых API, с 2024 года часть из них станет обязательной для крупнейших игроков. За счёт этого рынок стремится не только к усилению конкуренции, но и к повышению доступности банковских продуктов для населения, возможности получить их здесь и сейчас, что абсолютно правильно. Финансовый маркетплейс «Выберу.ру» тоже планирует стать оператором финансовой платформы в трёхлетней перспективе.

Однако говорить о зрелости рынка ещё рано. Во-первых, процесс онлайн-оформления финансовых продуктов пока имеет слабые звенья и не всегда является бесшовным для конечного потребителя. Ипотечные онлайн-сделки, например, полноценно пока не реализованы ни на одном маркетплейсе из-за большого числа участников процесса и юридических тонкостей. Кроме того, не все банки готовы технически – внедрение и обслуживание интеграционных систем стоит дорого. Кто-то в принципе не хочет сотрудничать с ОФП, видя в них конкурентов.

Второй момент – далеко не все потребители знакомы с финансовыми маркетплейсами, наши опросы показывают, что около 10% вообще не слышали о площадках из топ-5. Есть ряд пользователей, которые ищут там продукты, но пока не готовы оформлять их прямо на платформе и по-прежнему обращаются напрямую в банк. В будущем мы ожидаем переток аудитории из банковских отделений и сервисов на маркетплейсы, однако ключевым игрокам ещё предстоит активно над этим работать.

NBJ: Расскажите, пожалуйста, о ваших планах на 2023 год.

Г. БУРДЕНКО: В этом году мы продолжим развивать основные разделы маркетплейса: вклады, кредиты, ипотеку, банковские карты, займы, инвестиции и страхование. Раздел для бизнеса пополнится новыми продуктами: эквайрингом, факторингом и банковскими гарантиями.

С технологической точки зрения планируется серьёзное развитие Customer Data Platform и сквозной аналитики, а также рекомендательных моделей с возможностью подбора для пользователей всех продуктов по индивидуальным параметрам. Изменения коснутся не только веб-версии, но и мобильного приложения.

Как я уже говорил, «Выберу.ру» теперь развивается не только в России, в 2023 году мы хотим усилить свои позиции на рынке СНГ и, помимо казахстанской платформы, запустить ещё несколько стран, чтобы сделать выбор финансовых продуктов удобнее не только для наших соотечественников, но и для иностранных граждан. NBJ

В БУДУЩЕМ МЫ ОЖИДАЕМ ПЕРЕТОК АУДИТОРИИ ИЗ БАНКОВСКИХ ОТДЕЛЕНИЙ И СЕРВИСОВ НА МАРКЕТПЛЕЙСЫ

ЗИМНИЕ ИТОГИ:
ПРОДАЖА ЮАНЕЙ ИЗ ФНБ ВЫРОСЛА, КУРС РУБЛЯ УПАЛ

Текст: Оксана ДЯЧЕНКО

Минфин в феврале (с 7 февраля по 6 марта) ежедневно продавал валюту (юани) из Фонда национального благосостояния (ФНБ) на 8,9 млрд рублей в рамках бюджетного правила, для того чтобы компенсировать дефицит бюджета из-за недополученных доходов от продажи нефти и газа и поддерживать курс рубля. Если сравнить с январём (с 13 января по 6 февраля), когда продажи составляли 3,2 млрд рублей в день, то получается, что объём валюты, продаваемой на Московской бирже, вырос почти в три раза. На какой срок при таких темпах расходования юаней хватит средств ФНБ, и почему всё-таки в феврале курс рубля снизился?

МИНУС 108 МЛРД РУБЛЕЙ НЕФТЕ-ГАЗОВЫХ ДОХОДОВ В ФЕВРАЛЕ

Необходимость продавать в феврале в три раза больше юаней, чем в январе, объясняется несколькими причинами. Во-первых, фактическим недобором нефтегазовых доходов (НГД) в январе относительно плана. По расчётам экономистов, отклонение фактических НГД от ожидаемых в январе составило 52,1 млрд руб.

Во-вторых, увеличившимся прогнозом по недобору НГД в феврале. В Минфине полагают, что недополученный объём НГД в последнем зимнем месяце ожидается на уровне 108 млрд руб. Связано это, прежде всего, с более низким значением цены на энергоносители. Так, средняя стоимость российского бренда экспортной нефти Urals в январе, по данным Минфина, составила чуть менее 50 долларов за баррель. При этом утверждённая величина нефтегазовых доходов на период 2023–2025 годов рассчитывалась, исходя из цены примерно 60 долларов за баррель. Снижение стоимости Urals – это результат большого ценового дисконта к международным сортам нефти, который возник как следствие санкций против РФ. Напомним, что с 5 декабря 2022 года действуют запрет ЕС и потолок цен на морские поставки российской экспортной нефти. А с 5 февраля такие же санкции введены в отношении российских нефтепродуктов.

Руководитель отдела макроэкономического анализа ФГ «Финам» Ольга Беленькая объясняет, что Россия также недополучает экспортные пошлины и на газ. Связано это с резким падением экспорта «Газпрома» в ЕС, в результате чего общий экспорт компании в страны дальнего зарубежья в 2022 году сократился на 46%, несмотря на значительный объём поставок в Китай.

КУРС РУБЛЯ: ДОЛЖЕН БЫЛ УКРЕПИТЬСЯ, НО ПАДАЕТ

Продажи Минфином валюты могли оказать умеренную поддержку российскому рублю в условиях снижения экспортных доходов, но в феврале наблюдалось снижение курса рубля по отношению и к доллару, и к евро. Начальник отдела глобальных исследований «Открытие Инвестиции» Михаил Шульгин объясняет ситуацию следующим образом.

Во-первых, стало известно о 10-м пакете санкций Евросоюза, приуроченном к годовщине начала специальной военной операции РФ на территории Украины, что является, безусловно, фактором давления на курс рубля. В частности, агентство Bloomberg распространило информацию о том, что под санкции ЕС могут

попасть Альфа-Банк, Росбанк, Тинькофф Банк и Фонд национального благосостояния РФ.

Во-вторых, появились некоторые дополнительные подробности в отношении грядущего изменения механизма налогообложения в нефтяной отрасли, где предлагается привязать цену Urals к Brent по определённой схеме: в апреле дисконт будет на уровне 34 доллара, в мае – 31 доллар, а уже с июля – 25 долларов за баррель. При этом совокупный бюджетный эффект ожидается не менее 600 млрд руб., сообщил заместитель министра финансов РФ Михаил Котюков.

«Наши грубые оценки, напомним, предполагали чуть более скромный эффект в размере 470 млрд руб. Однако порядок цифр всё равно сопоставимый. Так или иначе, но Brent утром 15 февраля снова торгуется ниже $85/барр. В любом случае, в ближайшие недели существенного увеличения нефтегазовых доходов не будет, существенного увеличения нефтегазовых налогов также не будет. Значит, в обозримом будущем объём предложения валютной выручки не возрастёт. И это продолжает оказывать давление на курс рубля», – объясняет Михаил Шульгин.

Наконец, Минфин обсуждает с крупным бизнесом инициативу разрешить использование иностранных электронных кошельков дружественных стран в коммерческих целях, что с 2021 года законодательно запрещено.

«Ещё неизвестно, будет ли эта инициатива в итоге облачена в конкретный подписанный закон/указ или же так и останется инициативой. Но в целом такое решение не должно оказать сильного влияния на курс рубля, при этом может способствовать продолжению динамики плавного и стабильного обесценивания рубля в текущем году», – считает начальник отдела глобальных исследований «Открытие Инвестиции».

ДЕНЕГ В РОССИЙСКОЙ «КУБЫШКЕ» ХВАТИТ НА ДВА С ЛИШНИМ ГОДА

Объём средств в Фонде национального благосостояния, который часто называют главной «кубышкой» РФ, на 1 февраля составил 10,8 трлн рублей (эквивалент 155,3 млрд долларов), или 7,2% ВВП, прогнозируемого на 2023 год. Если сравнивать с ситуацией месяц назад, то на 1 января 2023 года объём фонда составлял 10,4 трлн рублей (эквивалент 148,35 млрд долл. США) или 7,8% ВВП, прогнозируемого на 2022 г.

При сохранении текущей ситуации и средней цене на нефть Urals в районе 45–50 долларов за баррель, юаней в ФНБ на исполнение бюджетного правила точно хватит на 2–2,5 года, считает Михаил Шульгин. По его словам, даже при самом негативном сценарии юаней в ФНБ достаточно на выполнение бюджетного правила на 1–1,5 года.

Аналитик ФГ «Финам» Александр Потавин также считает, что при текущих темпах продажи валюты запасов юаней в ФНБ хватит примерно на два с небольшим года

При этом согласно подсчётам аналитиков Bloomberg и Citigroup, если нефть российского бренда Urals будет стоить 25–35 долларов за баррель, то уже в 2023 году резервы ЦБ в юанях будут исчерпаны.

По данным на конец января 2023 года, резервы ФНБ в юанях составляли 307,45 млрд, что эквивалентно 45 млрд долларов.

Напомним, что до конца 2020 года структура валютных резервов ФНБ состояла из доллара, евро (более 90% в совокупности) и британского фунта. В 2021 году в ФНБ появились азиатские валюты – китайский юань и японская иена, а также добавилось золото. Одновременно было принято решение отказаться от долларовых активов. К концу прошлого года в ФНБ остались только две валюты – евро и юани, произошло обнуление на счетах в фунтах и иенах. А в феврале 2023 года Минфин заявил о том, что «евро будет обязательно обнулён в этом году».

Замминистра финансов Владимир Колычев заявил, что Минфин постепенно будет приводить структуру ФНБ согласно новым нормативам таким образом, чтобы в ней остались рубли, юани и золото. В конце 2022 года было разрешено до 60% активов фонда инвестировать в юани, до 40% – в золото. Ранее эти доли составляли 30% и 20% соответственно. NBJ

ОБЪЁМ СРЕДСТВ В ФНБ РФ: НА 1 ФЕВРАЛЯ СОСТАВИЛ **10,8 ТРЛН РУБЛЕЙ (155,3 МЛРД ДОЛЛАРОВ)**, ИЛИ **7,2% ВВП**, ПРОГНОЗИРУЕМОГО НА 2023 ГОД. ЕСЛИ СРАВНИВАТЬ С СИТУАЦИЕЙ МЕСЯЦ НАЗАД, ТО НА 1 ЯНВАРЯ 2023 ГОДА ОБЪЁМ ФОНДА СОСТАВЛЯЛ **10,4 ТРЛН РУБЛЕЙ (148,35 МЛРД ДОЛЛ. США)** ИЛИ **7,8% ВВП**, ПРОГНОЗИРУЕМОГО НА 2022 ГОД

СТРАХОВОЙ ФУНДАМЕНТ

Как российский страховой рынок ответил на внешние вызовы, санкции и рост рисков

Текст: Павел САМИЕВ

Страховая отрасль доказала свою значимость во время пандемии коронавируса, но теперь перед экономикой России стоят новые вызовы. А как сейчас страховые компании поддерживают население и бизнес? Рассказывает Павел САМИЕВ, генеральный директор аналитического центра «БизнесДром», председатель Комитета «ОПОРЫ РОССИИ» по финансовым рынкам.

Объём выплат населению в целом по страховому рынку по итогам девяти месяцев 2022 года, по данным Банка России, вырос на 10,1% по сравнению с аналогичным периодом 2021 года, достигнув 646,7 млрд рублей. Это составляет 0,6% от ВВП России за тот же период, а также 1,2% от величины денежных доходов населения. При этом за пять лет прирост выплат составил 62,6%.

Среди основных факторов, спровоцировавших увеличение выплат, можно отметить рост инфляции и санкционные риски, что повлекло за собой возрастание затрат на восстановление автомобилей, увеличение стоимости медицинских услуг. Второй причиной роста объёма выплат стало увеличение числа страховых случаев практически по всем видам. Рост выплат произошёл практически во всех основных сегментах страхования.

Большой вклад в положительную динамику внёс сегмент страхования жизни – по данным ВСС, на 16,7% млрд рублей больше аналогичного периода 2021 года, однако период массовых выплат по завершившимся трёхлетним договорам ИСЖ закончился, поэтому темпы роста выплат замедлились. По данным ВСС, в сегменте ИСЖ рост выплат был несущественным – 0,4% по сравнению с 9 месяцами 2021. Наибольший рост пришёлся на сегмент НСЖ: 102,4% за 9 месяцев текущего года.

Второй по объёму выплат сегмент страхования – ОСАГО, по данным Банка России, показал рост на 4,7% до 116,6 млрд рублей на фоне роста цен на автозапчасти. Размеры средней выплаты по ОСАГО в третьем квартале выросли на 17,4% по сравнению с аналогичным периодом 2021 года. ОСАГО не только даёт страховую защиту приобретателям полиса, но и является важным элементом институционального изменения для автовладельцев, привнося элемент цивилизованности.

Введение механизма регулирования аварий по европротоколу позволило сократить до минимума личное взаимодействие водителей между собой – запрос в страховую компанию помогает решить все вопросы. Ещё один важный эффект – улучшение обстановки на дорогах в целом от внедрения динамического коэффициента формирования стоимости страхового полиса.

Кроме того, страховые компании делают большой вклад в повышении финансовой грамотности потребителей. Широкое распространение инвестиционных страховых продуктов способствует появлению более комплексных консультаций. Они включают в себя не только информацию о возможных рисках и последствиях, но и о создании «финансовой подушки», сохранении своих накоплений.

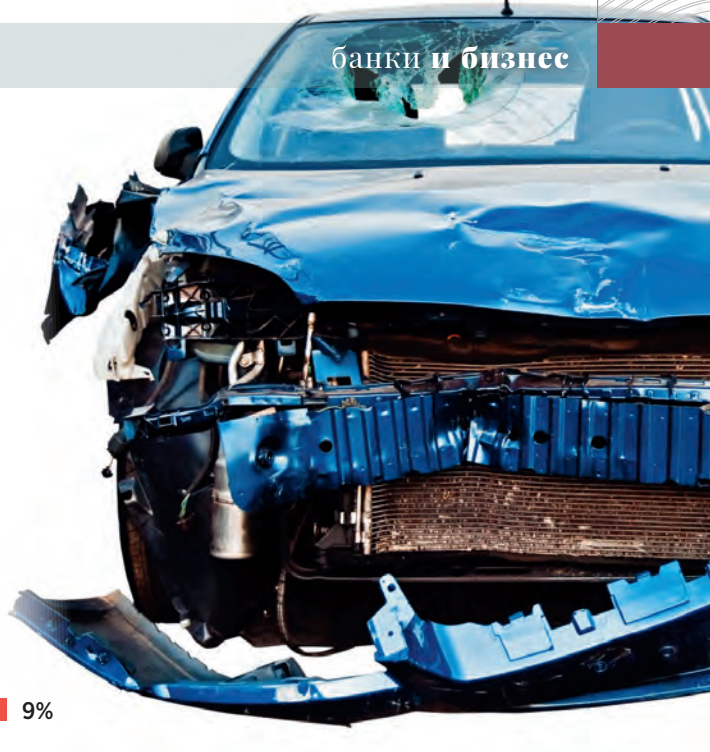
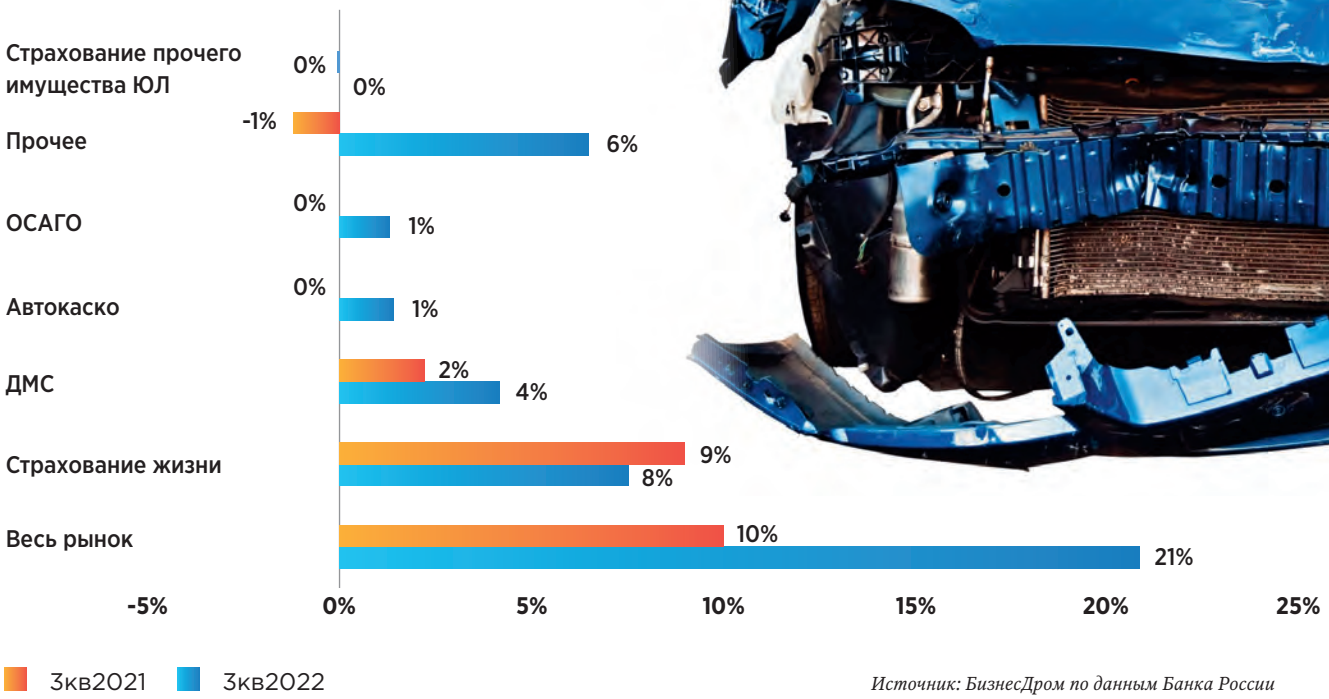


ГРАФИК 1. ВКЛАД ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТОВ В ДИНАМИКУ ВЫПЛАТ (% ПРИРОСТА КАЖДОГО ВИДА СТРАХОВАНИЯ В СОВОКУПНОМ ПРИРОСТЕ)



Источник: БизнесДром по данным Банка России

Страховые компании стремятся к повышению прозрачности информационной среды для клиента, раскрывая все нюансы продуктов и рисков.

Сотрудники компаний регулярно проходят обучение по продуктовой линейке, стандартам продаж, пост-обзвонам для контроля качества. В этом и состоит важная социальная миссия страховых компаний: во-первых, такие стандарты способствуют повышению финансовой грамотности населения, а во-вторых, снижают объёмы мисселинга. Покупатель может более осознанно приобретать полисы, избегая совсем не отвечающих его требованиям продуктов.

Страховые продукты, которые сейчас пользуются наибольшим спросом – ДМС, страхование жизни, обладают большой потребительской ценностью. Такие продукты подстраиваются под потребности клиентов и охватывают и другие сервисы – превентивную диагностику, телемедицину и даже нефинансовые сервисы. Вокруг страховых компаний, как следствие, образуются целые экосистемы здорового образа жизни, организации жизни и быта.

ГРАФИК 2. ДИНАМИКА ВЫПЛАТ ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ СТРАХОВАНИЯ 2021–2022 ГГ.

Источник: БизнесДром по данным Банка России

Страхование сыграло большую роль во время пандемии коронавируса. Сейчас перед экономикой и социальной сферой страны появились новые вызовы: санкции, ограничения, рост рисков для граждан и бизнеса. Страхование помогает компенсировать эти убытки, представляя собой определённую подушку безопасности и для населения, и для бизнеса, который может быть разрушен из-за реализации этих рисков. NBJ

ФИНТЕХ ДОБРАЛСЯ ДО КЛЕЯ

Будут ли востребованы NFC-стикеры?

Текст: Константин ВОРОБЬЁВ, DBA, EMBA, финансовый эксперт, частный инвестор

Сразу несколько крупных банков заявили о выпуске NFC-стикеров – взамен ушедших с отечественного рынка технологий бесконтактной оплаты Apple Pay и Google Pay. Банкиры уверены, что только до конца этого года стикеры купят несколько миллионов клиентов. Но эксперты не столь оптимистичны.

Хотя бы потому, что, строго говоря, речь не идёт о последнем достижении финтеха – в начале 2010-х годов уже была первая попытка наших банков предложить своим клиентам новый способ оплаты. Но тогда проект не пошёл из-за технических трудностей: стикер со встроенным чипом NFC конфликтовал с чипом в смартфоне при «неправильной» наклейке. И это была лишь часть проблемы: в то время только-только начали появляться карты с бесконтактной оплатой посредством NFC – именно они были подлинным прорывом финтеха. Получается, что банки больше десятилетия назад поспешили, предложив бесконтактную карту, а следом – бесконтактные стикеры. Чуть помедленнее, финтех, чуть помедленнее!

А что происходит сегодня? Давайте разберёмся, что такое NFC-стикеры. По сути, это наклейка, оснащённая чипом ближнего действия, предоставляющая пользователю функционал банковской карты. При помощи NFC-стикера можно производить все те же платёжные операции, которые предусмотрены вашим пластиком: снятие наличных в банкоматах, расчёт за товары и услуги в магазинах, ресторанах, для оплаты проезда и покупки бензина, словом, где угодно, но в офлайне.

Платёжный стикер – это та же ваша бесконтактная карта, только маленькая, которая приклеивается на спинку смартфона в нижней части. Место приклеивания критически важно – чтобы не повторялась та самая «техническая» проблема.

ПОКА БАНКИРЫ ДУМАЛИ, КАК ВЕРНУТЬ КЛИЕНТОВ В «ЛОНО БАНКИНГА», НАХОДЧИВЫЕ РОССИЯНЕ СТАЛИ ПРИКЛЕИВАТЬ НА ОБОРОТНУЮ СТОРОНУ СВОИХ СМАРТФОНОВ СИЛИКОНОВЫЙ КАРМАШЕК, В КОТОРЫЙ ВСТАВЛЯЛАСЬ ОБЫЧНАЯ ПЛАСТИКОВАЯ КАРТА

После ухода с нашего рынка Apple Pay, Huawei Pay, Google Pay и других pay's, согласно оценкам, примерно 40% клиентов перешли просто на кэш. Обиделись. Чтобы представить масштабы бедствия, достаточно вспомнить, что в 2020 году Россия заняла вторую строчку после США по популярности платёжной системы Apple Pay. Объёмы платежей Apple никогда не раскрывала, однако практически каждый владелец iPhone в России пользовался и одноимённой платёжной системой. Речь идёт о минимум 25 млн клиентов. А ещё речь идёт о состоятельных клиентах, ведь «яблочный» телефон, по традиции, из премиального сегмента.

Пока банкиры думали, как вернуть клиентов в «лоно банкинга», находчивые россияне стали приклеивать на оборотную сторону своих смартфонов силиконовый кармашек, в который вставлялась обычная пластиковая карта. Теперь вот кармашек, который вместе с картой занимал, между прочим, немалое место, не нужен. Означает ли это, что завтра мы все начнём клеить новую модную игрушку? Кстати, о геймификации забывать не стоит: новый девайс, карта в новом дизайне, как будто «детская», наклеивается...

Крупные розничные банки, в числе которых Сбер, Альфа-Банк, Тинькофф Банк, Московский кредитный банк, Абсолют Банк, банк «Дом.РФ» и ВТБ, запустили пилоты на своих сотрудниках ещё в конце прошлого года, но горячо обсуждать тему стали только на днях, потому что банки объявили об открытии заявок на новый девайс, стоимость которого будет сопоставима со стоимостью обычного пластика – 500–700 рублей. А ещё СМИ щедро тиражировали заявления банковских пресс-служб об ожидаемых «миллионах заказов в текущем году». Но подождите, откуда такая уверенность? И сразу – в миллионах?

Во-первых, удовольствие не из дешёвых. Во-вторых, это не замена платёжных систем от Apple и Google – ведь эти pay's представляли собой не просто приложения для бесконтактной оплаты, а целые экосистемы для расчётов в онлайне и в офлайне. В-третьих, пока непонятна мотивация – ради чего клиент должен заплатить ещё за один девайс (pay's, напомним, были бесплатными), причём не жизненно необходимый? Если банкиры так уже хотят всех нас «наклеить», то неплохо бы продумать соответствующую программу лояльности. В-четвёртых, вопрос безопасности. Apple Pay не передавал данные карты владельцу POS-терминала, а вместо этого генерировал при оплате уникальную ссылку со всей необходимой информацией, что делало взлом даже теоретически невозможным.

В-пятых, а что нам делать с QR-кодом и Системой быстрых платежей (СБП)? Ведь именно коды в прошлом году стали альтернативой ушедшим pay's. Так, во втором квартале 2022 года количество транзакций и объёмы платежей через QR-коды выросли в 3–5 раз. А общее количество магазинов, которые подключили оплату через СБП по итогам 2022 года, достигло 440 тысяч – согласно обновлённой стратегии Банка России. Ранее в ЦБ планировали подключить всего 70 тысяч магазинов. То есть, рост более чем в 6 раз. Такие же темпы в ЦБ ожидают и от 2023 года. QR-коды в прошлом и нынешнем году добрались до массового розничного продуктового ритейла – до Магнита, Пятёрочки и других крупных сетей. Сам факт много о чём говорит.

В заключение – несколько доводов в пользу успеха проекта. Как сказала несколько лет назад Екатерина Петелина, управляющая Visa в России, успех Apple Pay был связан с развитой инфраструктурой для приёма платежей, а также с...«восприимчивостью наших граждан к инновациям». Вот, уверен, последнее и станет решающим фактором – выстрелит проект или нет. Потому что платёжные стикеры предназначены не столько для бывших пользователей pay's, сколько для новых клиентов – для тех, у кого нет функции NFC на смартфоне. А на горизонте тем временем появилась ещё одна инновация – накладные ногти со встроенным NFC-чипом. Но об этом, возможно, в следующий раз. NBJ

ESG-ПОВЕСТКА ЖИВА

Текст: Андрей ХОРОШИЛОВ, генеральный директор «Сохрани лес»,
Павел САМИЕВ, генеральный директор «БизнесДром»

В России 2021 год стал годом, в котором ESG-повестка получила максимальное распространение. Составляя свою отчётность, российские компании использовали рекомендации ЦБ РФ, а также различные международные стандарты. Однако свои коррективы внесли события 2022 года, которые негативно отразились на развитии ESG. И всё же тренд на устойчивое развитие не сошёл на нет, а в последнее время, возможно, даже получил второе дыхание, уверены авторы материала, эксперты NBJ Андрей ХОРОШИЛОВ, генеральный директор «Сохрани лес» (на фото слева), и Павел САМИЕВ, генеральный директор «БизнесДром».

ESG-повестка остаётся актуальной для многих российских компаний, свидетельствуют данные ноябрьского опроса от «Эксперт РА»: значимость ESG-повестки сохранилась для 67% респондентов, а для 5% – даже возросла. При этом российский бизнес продолжает раскрывать нефинансовую информацию, публикуя данные об устойчивом развитии, несмотря на непризнание этих результатов со стороны западных стран. Согласно данным опроса, 95% компаний намерены подготавливать классический годовой отчёт, 60% – отчёт об устойчивом развитии.

Недавно вышедший ESG-индекс российского бизнеса от рейтингового агентства НКР также продемонстрировал высокий интерес отечественных компаний к принципам устойчивого развития и внедрению ESG-практики.

Можно сделать вывод, что, несмотря на внешнее давление геополитикой и санкционные риски, отечественный бизнес понимает важность долгосрочного стабильного развития, а это прямо или косвенно требует соблюдения принципов ESG.

Отмечаются новые интересные тренды. Во-первых, отчётность по устойчивому развитию становится некой альтернативой финансовой отчётности, что понятно в санкционных условиях, когда ряду компаний позволено вообще отчитываться публично по произвольным показателям. Во-вторых, многие предприятия корректируют свои ESG-стратегии: делают фокус на социальной защите сотрудников и заботе об экологии, а вот зарубежные рейтинги получить не стремятся.

ОТРАСЛЕВОЙ РАЗРЕЗ

Бессменными лидерам ESG-повестки 2022 года являются предприятия металлургической и нефтегазодобывающие отраслей, это связано с тем, что их отрасли вносят, как правило, довольно большой вклад в нарушение экологического баланса. Кроме того, в этих сек-

торах высока концентрация крупных публичных компаний, имеющих многолетний опыт внедрения ESG-принципов и составления соответствующей отчётности.

По сравнению с прошлым годом средний показатель раскрытия информации об экологической политике и фактическом воздействии на окружающую среду незначительно вырос – всего на 1%, по подсчётам «Эксперт РА». Самым слабо раскрываемым показателем стало «несоблюдение экологического законодательства и нормативных требований» и информация о проведённых проверках, выявленных нарушениях и принятых мерах. На официальных государственных ресурсах данные полностью не публикуются или делается это в неудобном формате.

Данные по социальной ответственности, фактическом взаимодействии с персоналом, клиентами и обществом в целом слабее всего раскрывают информацию об уровне заработной платы сотрудников: средний показатель раскрытия составил всего 0,73 из максимально возможных 2. С удовольствием компании раскрывают данные по соблюдению трудовых норм и требований законодательства, а также различные меры соцзащиты, дополнительной мотивации персонала, в том числе, с ограниченными возможностями.

ЗАЧЕМ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ ESG-РЕЙТИНГИ

Интересно, как развивается в текущих реалиях институт ESG-рейтингования, кто и для чего получает такие оценки. До конца года ЦБ РФ планируется подготовить первый выпуск рекомендаций по ESG-рейтингованию компаний. А пока с рейтингами, в основном, работает бизнес для улучшения взаимоотношений с банками и инвесторами (41% опрошенных). Для многих это также просто является важной имиджевой составляющей (40%).

Для некоторых компаний ESG-рейтинг становится своеобразной оценкой их публичной ESG-трансформации, так как после подобных проверочных процедур компании могут увидеть свои сильные и слабые стороны, степень развитости в плане устойчивого развития, а также получить рекомендации, куда двигаться дальше.

«ЗЕЛЁНОЕ» ДВИЖЕНИЕ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Одним из обязательных критериев соответствия финансовых инструментов устойчивого развития требованиям постановления Правительства РФ от 21.09.2021 № 1587 и принципам в области «зелёного»/социального финансирования Международной ассоциации рынков капитала (International Capital Market Association, ICMA) является подготовка регулярной отчётности и раскрытие информации о финансовом инструменте устойчивого развития. В отчётности должна быть отражена информация о целевом использовании привлечённых средств, об экологическом эффекте при реализации проекта. Также все достигнутые эффекты подтверждаются верификатором (такие оценки дают крупнейшие рейтинговые агентства в России).

В 2022-м отчётность о целевом использовании денежных средств опубликовали эмитенты всех 22 выпусков, обращающихся на бирже, даже те, которые закрылись и перестали публиковать годовые отчёты. В случае нарушения условия обязательности публикации отчётов верификаторы не смогут подтвердить соответствие инструмента и будут вынуждены отозвать свои заключения, а выпуски будут исключены из сектора устойчивого развития. Поэтому, по нашим оценкам, раскрытие информации в рамках выпусков финансовых инструментов устойчивого развития останется даже в условиях сохранения тренда на ограничение информации.

ПРОГНОЗ НА ESG-ВЕКТОР

По данным «Эксперт РА», всего 27% компаний снизили уровень раскрытия ESG-информации. Но далеко не все игроки рынка столь позитивны в оценках. В НКР, к примеру, указали, что в текущих условиях многие были вынуждены закрыть часть отчётов и приостановить регулярные публикации, включая репорты об устойчивом развитии. Для составления рейтингов в этом агентстве взяли данные за 2021 год, поскольку отказ компаний от лучшей практики обеспечения информационной прозрачности был вызван внешними факторами и санкционными рисками.

Исходя из анализа «Эксперт РА», количество компаний, которые отказались от ESG-повестки, не так велико, как могло бы быть. Несмотря на снизившийся объём публикуемой информации, компании продолжают подготавливать и раскрывать отчётность. Особенно крупнейшие экспортеры остаются передовиками прозрачности и подают отличный пример для остальных отраслей. Драйверами в этом направлении могут стать азиатские рынки и рынки иных дружественных стран.

Сложно давать оценки методологии агентств и прогнозировать устойчивое будущее в затянувшемся геополитическом шторме, но понятно, что в 2023-м мы с большой долей вероятности увидим значительную трансформацию годовых отчётов. По нашим оценкам, экологическая и социальная информация компаний не исчезнет из публичного поля, так как станет менее чувствительной к геополитике и будет доступна всем участникам рынка в полном объёме. NBJ

27.02 — 01.03

ФОРУМ 2023

ЦИФРОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

Форматы

- **Широкие дискуссии** с участием регуляторов, производителей и представителей бизнеса
- **Киберучения и бизнес-игры** для специалистов и руководителей служб ИБ
- **Образовательный трек** по повышению квалификации для руководителей служб информационной безопасности
- **Трек по обмену опытом** между образовательными организациями, осуществляющими подготовку в сфере ИБ

РЕГИСТРАЦИЯ ОТКРЫТА!

Магнитогорск, ДЦ «Юбилейный»

ib-bank.ru/secural

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ Минцифры России

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР positive technologies

ОПЕРАТОР АВАНГАРД

Реклама

#магнитка #ibbank

3. модернизация и развитие UPGRADE

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

64 ПЛАТФОРМА
Сергей ВЕЛЬЦ, «КИБЕРТОНИКА»: АНТИФРОД – новые технологии

68 ТЕХНОЛОГИИ
Алексей ЖИРНОВ, АМТ-ГРУП. Боты на базе ChatGPT и возможности их применения в контактных центрах

70 ПРОДУКТ
Дмитрий СЛОБОДЕНЮК, ARinteg: Как с помощью собственной разработки ARzip от ARinteg обеспечить интеграцию архиватора с DLP для повышения возможностей системы

60 ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
Эскалация сложности
Qrator Labs представила статистику DDoS-атак и BGP-инцидентов в 2022 году

74 ЭКСПЕРТ
Дорога в облака
Масштабная трансформация ИТ-ландшафта потребует от бизнеса глубокой экспертизы

78 ИССЛЕДОВАНИЕ
Abanking. Статистика рынка: новые клиенты могут оформить продукт через личный кабинет только в 3% банков

79 НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Сергей ВЕЛЬЦ, «КИБЕРТОНИКА»: АНТИФРОД – новые технологии

Текст: Сергей ВЕЛЬЦ, технический директор и сооснователь компании ООО «Кибертоника»

Без программных платформ фрод-мониторинга, работающих в режиме реального времени, и генерируемых ими алертов в современных условиях финтеха уже не удастся выявлять, блокировать и предупреждать мошеннические транзакции: вывод средств клиентов на посторонние счета, незаконные валютные операции, операции с запрещёнными контрагентами, фальсификации заявок на кредитование и компрометацию личных данных клиентов. Специально для NBJ Сергей ВЕЛЬЦ, технический директор и сооснователь компании ООО «Кибертоника» подготовил ознакомительный материал об основах фрод-мониторинга и настройки алертов – как в финансовом, так и в других секторах. В нём он рассказывает о современных разработках на отечественном рынке ПО, о вынужденных компромиссах между удобством и безопасностью платёжного сервиса, скоростью обработки и безопасностью, отказоустойчивостью и безопасностью, которые ныне ушли в прошлое.

Современные решения от компании «Кибертоника» для фрод-мониторинга используют динамический подход, самообучающиеся алгоритмы, чтобы свести к минимуму как пропуски подозрительных действий, так и безосновательные блокировки, зависания и сбои в работе клиентского приложения.

МАСШТАБЫ ПРОБЛЕМЫ

Мошенники становятся всё изощрённее, фродеры и скаммеры больше не нацелены исключительно на крупные компании, которым легче пережить потери от фрода. Сейчас фрод (мошенничество) – реальная угроза для компаний любых типов, размеров и стран.

По общемировым оценкам аналитиков, во время пандемии объёмы электронного мошенничества увеличились на 46 %; по итогу, резкий рост случаев мошенничества отметили три четверти всех существующих мерчантов.

Расходы на борьбу с мошенничеством за 1 год по данным ЦБ РФ выросли на 10 млрд руб. В целом, по оценкам международного агентства Кроу, мошенничество в различных его проявлениях обходится мировой экономике более чем в 5,127 трлн долларов ежегодно.

КАК РАБОТАЕТ ПРОГРАММНАЯ ПЛАТФОРМА ФРОД-МОНИТОРИНГА

Современные решения для фрод-мониторинга – это комплексное ПО,

которое внедряется во всех точках обслуживания ваших клиентов по продуктам и услугам.

Как правило, работа происходит через API на бэк-энде, и дополнительно задействуется некий фронт-энд компонент – как самый распространённый пример, для передачи цифровых отпечатков пользовательского устройства (планшета, ноутбука, телефона и т.д.).

В режиме 24/7 проходит мониторинг, скоринг и анализ данных; критические точки процесса – такие события, как пользовательская регистрация и платежи.

Например, в интернет-магазине такая система может отслеживать поведение каждого покупателя, а также всю доступную информацию о нём, включая ту, которую он сам предоставил. Когда кто-то создаёт новую учетную запись, входит в систему (авторизуется), вводит данные своей платёжной карты при оформлении заказа – во всех этих точках можно профилировать пользователя и его намерения.

Виды пользовательских данных

Источники такого рода информации включают:

- анализ IP
- цифровые отпечатки устройства
- цифровые отпечатки браузера
- история действий пользователя (цифровой след) и социальный профиль
- поведенческий анализ и замеры скорости действий пользователя
- биометрия

Подробные отчёты можно просматривать вручную или, чаще, автоматически прописать на их основе новые принципы ответных действий системы.

АЛЕРТЫ И БЛОКИРОВКИ: САМЫЙ ПРОСТОЙ СПОСОБ

Наборы правил (принципы) во фрод-мониторинге могут быть простыми или насколько угодно сложными. Вот пример срабатывания простого правила:

Если пользователь с почтой «yaMOSHENNIK@vector.ru» пытается произвести платёж, заблокировать его и сгенерировать алерт.

Исходя из соображений здравого смысла, можно составить некий чёрный список, при этом для любого, кто в него не попадает, никаких затруднений не создаётся. Чёрные списки, хотя и являются удобной функцией, но предполагают слишком конкретное условие сравнения, например: в логине почты содержатся слова «я мошенник». Поддержание чёрных списков слишком затратно по времени, и при расширении масштабов становится вообще бессмысленным занятием.

АЛЕРТЫ И БЛОКИРОВКИ: РАБОЧИЙ СПОСОБ

Необходимы более общие принципы, чтобы выявлять и блокировать разного рода мошенников и уведомлять об их активности аналитиков алертами.

Наборы правил устроены намного сложнее. Программные платформы фрод-мониторинга обеспечивают их точную подстройку, часто даже позволяют протестировать новые правила в отдельной «песочнице».

Пример рабочего правила, которое используется заказчиками таких программных решений:

«Если с одного и того же IP-адреса в течение 10 минут авторизовалось более 4-х разных учётных записей, заблокировать IP-адрес на 1 час и отправить алерт...»

Другой пример: одинокая пенсионерка (добровольно предоставленные сведения из учётной записи), которая целый год пользовалась нашим интернет-банком или нашим платёжным сервисом (при регистрации сделала множество опечаток, что зафиксировано), для заказов продуктов и средств бытовой гигиены. При получении кода авторизации транзакции, она вводила его правильно обычно только со второго раза и вдруг стала оперировать мышью, переключаться между вкладками и заполнять поля ввода со скоростью, достижимой лишь для профессионального киберспортсмена либо робота. Запросила кредит на покупку самого современного и модного гаджета. Подозрительно? Ещё бы!

ПОДХОД CYBERTONICA К СИСТЕМЕ ФРОД-МОНИТОРИНГА И КАСТОМИЗАЦИИ

Миссия Cybertonica – борьба с мошенничеством. Но для каждого ЛПР и фрод-аналитика оптимальный уровень втоматизации свой; исполняя свою миссию, решение Кибертоники точно подстраивает предлагаемые инструменты под запросы каждого заказчика, в соответствие с его удобством, а также с его сферой деятельности и характером угроз.

Для необанков и небанковского финтеха мы можем предложить большую гибкость и меньший отток клиентов, ведь можно обеспечить более высокий уровень сервиса для клиентов, которые так ценят свободу от традиционных банков с их формализмом.

Фактически, технология динамической подстройки от компании Кибертоника может помочь любому бизнесу, которому важно обеспечить лояльный и комфортный сервис клиенту – независимо от сферы, гарантировать одобрение действий хороших клиентов, с минимизацией сбоев. Только подозрительным пользователям придётся пройти повторную аутентификацию и/или дополнительную проверку.

КАК РАБОТАЕТ СКОРИНГОВАЯ СИСТЕМА НА ПРАКТИКЕ

Единая платформа «Кибертоника» поддерживает мониторинг в режиме

реального времени более 100 отдельных параметров данных, собранных с помощью передовых технологий, включая анализ цифровых следов, цифровых отпечатков устройств, анализ поведения и многое другое. Затем показатели объединяются с помощью модуля агрегации данных в легко читаемые профили и подытоживаются оценками риск-скоринга.

Скоринг даёт быструю оценку риска по каждому пользователю и/или действию; исходя из этой оценки, выносится решение – живым специалистом и/или автоматически, на основе индивидуализированных политик и правил.

FAQ: СЛОЖНО ЛИ НАСТРАИВАТЬ ПРАВИЛА? БЫВАЮТ ЛИ КАКИЕ-ТО ГОТОВЫЕ НАЧАЛЬНЫЕ НАСТРОЙКИ?

Наше решении Fraud Suite – наборы правил могут вырабатываться максимально гибко, несколькими способами:

- генерация правил при помощи алгоритма с машинным обучением whitebox на материале исторических данных;
- выбор из готовых отраслевых настроек правил по умолчанию, разработанных с учётом наиболее распространённых угроз каждой конкретной отрасли;
- баллы;
- прописанные вручную в явной форме операторами правила;
- комбинации вышеперечисленного.

Для редактирования и дополнения правил на любом этапе доступна удобная информационная панель.

ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ФРОД-МОНИТОРИНГ СЧЕТОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ?

Банки подразумевают под этим понятием непрерывный и тщательный мониторинг транзакций и банковских сессий в web/моб. приложениях.

Существующие системы мониторинга движений по счёту обычно отслеживают и сам банковский счёт: любые изменения адресной информации, бенефициаров, выпуск новых карт и т.д.

FAQ: НУЖНЫ ЛИ НЕОБАНКАМ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ФРОДА? ПРИДЁТСЯ ЛИ ЖЕРТВОВАТЬ ГИБКОСТЬЮ И УДОБСТВОМ В ОБСЛУЖИВАНИИ?

Хотя фрод-мониторинг и является важным для всех банков – для небанковских организаций и необанков возникает дилемма: обеспечивая удобство и комфорт сервиса в противовес ригидным традиционным банкам, допустимо ли им жертвовать ради этого ещё и защитой клиентов от мошенничества? К счастью, это ложная дилемма. Несмотря на то, что для банков есть много сложностей, связанных с соблюдением местного законодательства о борьбе с отмыванием денег, тема нашего обсуждения касается всех банков и уравнивает их.

Необанки могут внедрять решения по фрод-мониторингу, работающие скрыто, где это возможно (клиент даже не почувствует перехода на новые стандарты), и использовать динамический подход: блокировать клиентскую сессию только в случае подозрений разного рода.

От проверки KYC до онлайн-транзакций по картам и так далее.

НАСТРОЙКА АЛЕРТОВ

Наборы правил определяют необходимые действия системы, в том числе, при настройке наборов правил выбирают виды рассылки ответственным сотрудникам, то есть «алертов». Настройка правил ещё более усложняется в случае введения в компании рискового скоринга пользователей.

Таких правил могут быть сотни. Они только не должны быть взаимоисключающими!

Конкретное действие может привести к срабатыванию нескольких триггеров, каждый из которых ухудшает рейтинг, переводя событие на более высокий уровень риска.

На выходе будет осуществлена блокировка транзакции (или нет), будет обязательно разослан алерт, может потребоваться вмешательство аналитика фрод-мониторинга.

Алерт может отправиться даже для того клиента, который показался системе благонадёжным в целом.

В ЧЁМ СХОДСТВО КРЕДИТНОГО СКОРИНГА В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ – И БЛОКИРОВОК ПОДОЗРИТЕЛЬНЫХ ТРАНЗАКЦИЙ? УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ – ОСНОВА ФРОД-МОНИТОРИНГА

Если целью считать предотвращение мошенничества, то именно фрод-мониторинг на основе рискового скоринга – средство его достигнуть.

Рейтинги рисков – стратегическая основа для современного фрод-мониторинга. Учитываются сотни параметров массива наблюдений, которые характеризуют намерения клиента, оцениваются в комплексе, на выходе получаем числовую оценку угрозы. Является ли наш клиент вероятным мошенником (да/нет)?

Система собирает все описанные параметры, учитывает каждый фактор и выдаёт комплексную оценку рисков (скоринг). По итогам скоринга определяется рассылка алертов или другие действия.

Обычно у нас пользователи с высоким показателем скоринга автоматически блокируются системой, с низким показателем риска – пропускаются. Пользователи со средним уровнем риска – направляются на проверку вручную, либо им предлагается пройти дополнительную верификацию.

Платформы с настраиваемыми правилами могут адаптироваться под любые потребности, заказчик сам определяет действия системы в каждом общем случае.

FAQ: ЧТО ТАКОЕ «МОНИТОРИНГ ФРОД-РИСКОВ»?

Термин «мониторинг фрод-рисков» обычно употребляется как синоним «фрод-мониторинга», но здесь подчёркивается составляющая риск-менеджмента; иногда прямо в регламентах в качестве стратегии и системы управления рисками в регламентах компании прописывается именно «мониторинг фрод-рисков».

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И МАШИННОЕ ОБУЧЕНИЕ НА СТРАЖЕ БЕЗОПАСНОСТИ МЕРЧАНТОВ

Одна из технологий искусственного интеллекта, «машинное обучение», позволяет усовершенствовать процесс фрод-мониторинга на всех этапах: и генерацию набора правил, и мониторинг в режиме реального времени, и реагирование в рисковых ситуациях.

Чтобы составить набор правил, модули машинного обучения анализируют исторические данные, связанные с компанией или её сектором в целом. Затем система формирует для оператора предложения правил, которые могли бы отвечать индивидуальным запросам компании, правил, касающиеся наиболее вероятных областей преобразования.

Возвращаясь к вопросу автореагирования на показатель рискового скоринга, модели машинного обучения могут отслеживать, какие из обращений, отправленных на ручную проверку, в конечном итоге были одобрены, а какие – отклонены, а также другие подробности: чёрный список одобренных транзакций, которые оказались ложноположительными (ошибка 1 рода), и так далее. В результате, со временем точность реагирования всегда повышается.

Касаемо фрод-алертов, рассылаемых аналитикам по фрод-мониторингу и другим ответственным специалистам, машинное обучение позволит, при необходимости, с течением времени ограничить ненужные или несрочные рассылки – например, проанализировав долю так и не обработанных операторами алертов каждого вида.

FAQ: ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ АЛГОРИТМЫ «МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ» ДЕЛАЮТ ДЛЯ НАС ЯВНО НЕАДЕКВАТНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ?

Машинное обучение уже заняло важное место во фрод-мониторинге – и обладает ещё большим потенциалом.

Однако у него также есть некоторые ограничения. Поскольку алгоритму ещё предстоит обучаться и адаптироваться на основе исторических данных и данных реального времени, поначалу он не будет столь эффективным. Избежать проблем, возможно, позволит внедрение систем с уже обученными на базе чужих данных алгоритмами.

КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СИСТЕМЫ ФРОД-МОНИТОРИНГА

Платформы фрод-мониторинга должны быть гибкими для адаптации к потребностям клиентов, масштабируемыми и постоянно развивающимися для реагирования на постоянно меняющиеся мошеннические схемы.

Компаниям, использующим решения фрод-мониторинга, важно удобство использования, поэтому платформа должна быть максимально простой в этом плане, а также обладать доступной для тестирования демо-версией, бесплатной поддержкой, быстрым развёртыванием, наконец, прозрачностью в работе (а также тарификации).

Некоторые ключевые характеристики, на которые следует обратить внимание при подборе ПО для фрод-мониторинга:

- мониторинг в режиме реального времени
- интеграция данных с электронной почтой и телефонией
- машинное обучение
- настраиваемые правила
- поведенческая аналитика
- упрощённая аутентификация пользователей сервиса в зависимости от оценки риска
- модель фрод-скоринга
- произвольные запросы
- визуализация, графики
- пространство для «песочницы»
- отчёты и алерты

FAQ: ПОЛНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ?! МОЖНО ЛИ «УСТАНОВИТЬ И ЗАБЫТЬ» ПО ДЛЯ ФРОД-МОНИТОРИНГА?

Это в основном зависит от ситуации с рисками в вашем секторе, вашей чувствительности к рискам и других факторов, но в целом передовые комплексные решения для фрод-мониторинга могут эксплуатироваться как в режиме «непрерывной настройки», так и в режиме «установить и забыть» – как посчитает нужным заказчик.

«Минимальное участие» возможно, хотя в этом случае надо осознавать угрозы совместимости и безопасности.

Такие разработчики, как компания «Кибертоника», могут помочь оценить и настроить всё для вас

ПЛАТФОРМА ФРОД-МОНИТОРИНГА ДОЛЖНА БЫТЬ МАКСИМАЛЬНО ПРОСТОЙ, А ТАКЖЕ ОБЛАДАТЬ ДОСТУПНОЙ ДЛЯ ТЕСТИРОВАНИЯ ДЕМО-ВЕРСИЕЙ, БЕСПЛАТНОЙ ПОДДЕРЖКОЙ, БЫСТРЫМ РАЗВЁРТЫВАНИЕМ, НАКОНЕЦ, ПРОЗРАЧНОСТЬЮ В РАБОТЕ (А ТАКЖЕ ТАРИФИКАЦИИ)

РЕЗЮМЕ

Фрод-мониторинг в режиме реального времени поможет вам задерживать мошенников по горячим следам, а грамотно настроенные алерты позволят держать руку на пульсе и обеспечить стабильно высокий уровень защиты. NBJ

Алексей ЖИРНОВ, АМТ-ГРУП

БОТЫ НА БАЗЕ CHATGPT И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В КОНТАКТНЫХ ЦЕНТРАХ

ChatGPT был запущен в открытый доступ 30 ноября 2022 года. За первые 6 дней чат-ботом воспользовался 1 миллион пользователей, через 2 месяца аудитория активных пользователей достигла 100 млн человек. Бот привлёк внимание пользователей точными, похожими на человеческую речь, ответами на задаваемые вопросы. Конечно, сразу возникает вопрос: можно ли использовать эту технологию для бизнеса, в частности, в финансовом секторе? На вопрос отвечает Алексей ЖИРНОВ, директор Департамента коммуникационных решений АМТ-ГРУП.

ChatGPT основан на технологии обработки естественного языка Generative Pretrained Transformer версии 3.5 от компании OpenAI. Языковая модель была обучена в сотрудничестве с Microsoft на суперкомпьютерной инфраструктуре Azure AI. По заявлению разработчиков, модель может быть использована для решения «любых задач на английском языке». При этом модель мультиязычная, взаимодействовать с ботом можно и на русском языке.

Модель обучалась на текстовых данных из различных источников, включая книги, статьи, технические руководства, веб-сайты и другие документы, собранные OpenAI на конец 2021 года. Это значит, что бот владеет информацией только до этого момента. А сейчас бот продолжает обучаться в процессе взаимодействия с пользователями. Он оценивает реакцию пользователей и улучшает свои ответы. С помощью специальных алгоритмов и ручной модерации данные были очищены и обработаны таким образом, чтобы удалить дубликаты, ошибки и нежелательные элементы. К ним относятся ненормативная лексика, рекламные сообщения, недостоверная информация. Конкретный набор данных, используемый для обучения, принадлежит OpenAI и недоступен для общего использования.

Сейчас использование ChatGPT на территории Российской Федерации недоступно. Но российские ИТ-компании уже анонсировали создание подобных решений. Поэтому уже сейчас имеет смысл изучить преимущества и риски, которые может привнести в контактный центр эта технология.

Контактный центр – это не только операторы и супервизоры, которые взаимодействуют напрямую с клиентами, но и множество других специалистов, поддерживающих и развивающих данный сервис: ИТ-служба, маркетинг, HR, аналитики данных и многие другие сотрудники. Рассмотрим некоторые из возможностей, которые открывает применение этой технологии для фронт- и бэк-офиса контактного центра, а также для финансовой организации в целом.

Развёрнутые автоматические ответы в социальных сетях, сайтах и других каналах. Бот может ответить на вопросы, связанные с наукой, технологией, искусством, культурой, спортом, здоровьем и другими областями. Поможет разобраться в сложных темах и объяснить их простым языком. При этом он сам будет ограничивать выдачу ответов, которые нарушают правила социальных сетей или являются незаконными.

Замена традиционных источников поиска данных. ChatGPT можно использовать вместо базы знаний, интернета, бумажных и электронных инструкций. К примеру, сотруднику нужно найти описание конкретного процесса из ISO 20022. Если сотрудник не знает, в какой из систем содержится данная информация, придётся затратить массу времени для поиска и анализа статей. ChatGPT уже обучен на данных, которые вы бы искали вручную и сгенерирует ответ за несколько секунд. Хотя ChatGPT и не сделает вас экспертом, он поможет вам быстрее получить необходимые знания в большинстве ситуаций.

Автоматизация рутинных рабочих процессов сотрудников. Например, сотрудник возвращается из отпуска и обнаруживает в своём электронном почтовом ящике множество непрочитанных сообщений. Сотрудник может не тратить рабочее время на чтение каждого из них. ChatGPT по заданным параметрам проанализирует все сообщения и предоставит готовый список приоритетных задач.

Написание шаблонов и проверка документов. Бот поможет преодолеть «синдром пустой страницы» и выдать варианты текстов для баз знаний, сайта или документации. Сотруднику остаётся только переработать полученные результаты в итоговый требуемый формат.

Также бот может проверить документы на соответствие нужным параметрам, требованиям к языку и стилю.

Дополнительный инструмент для написания и проверки банковского ПО. Задайте ChatGPT вопросы о проблеме, которую вы хотите решить, или предложите конкретный сценарий, и бот поможет вам написать соответствующий код. Или же предоставьте код, который вы хотите проверить, или опишите проблему, которую вы обнаружили в своём коде, и бот проверит его на ошибки и предложит варианты решения.

Применение данных технологий имеет не только положительные стороны. Мы выделили также несколько существенных рисков, с которыми столкнутся банки при использовании подобных решений.

Безопасность данных. Для функционирования ChatGPT и подобного рода ботов требуется огромное количество вычислительных ресурсов, которыми обладают единицы компаний во всём мире. Решение не подразумевает установку в контур, что сильно ограничивает возможности применения в финансовой сфере из-за требований к хранению и обработке данных.

Неконтролируемая точность ответов. Отличительной особенностью языковых моделей, использующихся в КЦ финансовых организаций, является гарантия получения одинаковых ответов. ChatGPT при выполнении одинакового запроса на двух разных устройствах выдаёт похожие, но не идентичные ответы. А при выполнении двух похожих по смыслу запросов может выдать разный ответ. Это может привести к неправильному информированию клиента по его вопросу и дальнейшим финансовым или репутационным рискам для организации.

Риск нарушения интеллектуальной собственности. Языковая модель ChatGPT обучена на огромном количестве данных, взятых OpenAI из различных источников, и неясно, какими могут быть юридические последствия использования сгенерированных текстов.

Этические риски. При обучении модели используется ручная модерация данных людьми и алгоритмы, ограничивающие выдачу запрещённого контента. Несмотря на это периодически возникают прецеденты, когда бот нецензурно или предвзято отвечает на запросы.

ChatGPT знает все книги по математике, но не знает математику. Это модель, которая может оперировать только языковыми конструкциями, а не точными логическими выводами. Например, если спросить: "Сколько будет три плюс пять?", ответ бота будет основываться не на точных вычислениях, а на огромной базе текстовых данных, которые она усвоила в процессе обучения. NBJ

СЭМ АЛЬТМАН, РУКОВОДИТЕЛЬ OPENAI:

«CHATGPT НЕВЕРОЯТНО ОГРАНИЧЕН, НО ДОСТАТОЧНО ХОРОШ В НЕКОТОРЫХ ВЕЩАХ, ЧТОБЫ СОЗДАТЬ ОБМАНЧИВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ ВЕЛИЧИЯ. БЫЛО БЫ ОШИБКОЙ ПОЛАГАТЬСЯ НА НЕГО В ЧЁМ-ТО ВАЖНОМ ПРЯМО СЕЙЧАС. ЭТО ПРЕВЬЮ ПРОГРЕССА; НАМ ПРЕДСТОИТ ПРОДЕЛАТЬ БОЛЬШУЮ РАБОТУ НАД НАДЁЖНОСТЬЮ И ДОСТОВЕРНОСТЬЮ»

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЛИ ПРОВЕРЕННЫЕ ПОДХОДЫ?

По нашим оценкам, применение ботов, подобных ChatGPT, может сократить на 25% операционные расходы на сотрудников бэк-офиса за счёт автоматизации повседневных задач. Но возникающие при этом риски пока не позволяют применять данное решение для обслуживания клиентов в текстовых и голосовых каналах.

Для этих каналов остается актуальным проверенный подход к внедрению и развитию ботов в банках:

- Ключевым этапом внедрения голосового или чат-бота является определение целей, поскольку от них зависит дальнейший подход к его обучению и настройке.
- Следующим этапом является выбор технологии, на которой будет работать бот.
- Исходя из целей и выбранной технологии, проводится проектирование и разработка. На этом этапе создается дизайн интерфейса, определяется функционал бота, разрабатываются алгоритмы обработки запросов и механизмы взаимодействия с другими системами банка.
- После запуска бота проводится его непрерывное дообучение на основе опыта взаимодействия с ним клиентов банка.

По данным наших заказчиков за счёт использования внедрённых решений удаётся, в среднем:

- сократить среднее время ожидания ответа клиентами на 40%
- сократить на 70% ошибочные распознавания тематик обращения клиентов
- сократить на 20% операционные расходы КЦ

Дмитрий СЛОБОДЕНЮК, ARinteg:

КАК С ПОМОЩЬЮ СОБСТВЕННОЙ РАЗРАБОТКИ ARZIP ОТ ARINTEG ОБЕСПЕЧИТЬ ИНТЕГРАЦИЮ АРХИВАТОРА С DLP ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СИСТЕМЫ

Главная задача DLP – сокращение убытков от утечек информации. Но современные DLP-системы уже вышли за рамки своего базового функционала. Каким образом интеграция архиватора с DLP может повысить возможности системы? Рассказывает Дмитрий СЛОБОДЕНЮК, эксперт NBJ, основатель и коммерческий директор компании ARinteg.

При работе с большими файлами сотрудники часто отправляют запароленные архивы через корпоративные каналы связи. При стандартной схеме работы DLP-система, не получая доступа к такому файлу, отправляет его в карантин, после чего уже офицер безопасности в ручном режиме принимает решение разрешить или запретить пересылку.

ARzip от ARinteg – единственный находящийся в реестре отечественного программного обеспечения архиватор, позволяющий офицеру по безопасности, через консоль управления, создавать и менять мастер-пароли для организации взаимодействия с DLP-системой через restAPI.

Таким образом, с помощью мастер-пароля, система контроля всегда имеет доступ к файлам, находящимся в зашифрованном архиве, и самостоятельно принимает решение запретить или разрешить отправку файлов, исходя из настроек DLP, принятых в компании.

ARZIP – АРХИВАТОР ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ЛЮБОГО ТИПА

ARZip – это архиватор для MS Windows и Astra Linux, средство создания и управления архивными файлами. Имеется версия с графическим интерфейсом пользователя.

Оболочка ARZip имеет два основных режима работы: режим управления файлами и режим управления архивами. В режиме управления файлами производится работа с файлами и папками, находящимися в папке, а в режиме управления архивами – с файлами и папками, находящимися в архиве.

Функциональные возможности ARZip:

- архивирование ZIP;
- разархивирование ZIP, RAR;
- просмотр содержимого файлов, в том числе заархивированных;
- запуск программ непосредственно из архива (например, установка новой программы без распаковки дистрибутива);
- другие дополнительные функции, например, добавление архивных комментариев, протоколирование ошибок.

Функционал архиватора постоянно расширяется, в том числе посредством использования поддерживаемой им модульности. Расширение функционала осуществляется с помощью добавления загруженных с веб-сайтов разработчиков упомянутых алгоритмов.

СОВМЕСТИМОСТЬ С НОВЫМИ ФОРМАТАМИ

Чтобы расширить область работы архиватора, было принято решение добавить поддержку некоторых новых форматов. В частности, в ближайшее время в ARZip появится совместимость с tar.gz. Всё больше заказчиков переходит на UNIX-подобные отечественные ОС, и именно этот формат широко распространён в этих системах. NBJ

ARZip – собственный продукт компании ARinteg, российского разработчика собственных решений и системного интегратора, одной из успешных компаний на рынке информационной безопасности в России. С 1996 года ARinteg предоставляет полный комплекс экспертно-аналитических, технических и консалтинговых услуг в сфере информационной безопасности и широкий спектр ИТ-сервисов на основе надёжного программного обеспечения и оборудования, имеет собственные разработки.

XVIII ВСЕРОССИЙСКИЙ
ФОРУМ-ВЫСТАВКА

ГОСЗАКАЗ

forum-goszakaz.ru

8 800 250 9984

19-21 апреля 2023

Инновационный центр "Сколково"

ГОСЗАКАЗ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

Реклама

ЭСКАЛАЦИЯ сложности

Текст: Qrator Labs

2022 год стал не просто рекордным, а беспрецедентным по количеству DDoS-атак и их интенсивности. Минимальные показатели последних десяти месяцев прошедшего года были на порядок выше пиковых значений в дофевральский период. Qrator Labs, специализирующаяся на обеспечении доступности интернет-ресурсов и нейтрализации DDoS-атак, представила статистику DDoS-атак и BGP-инцидентов в 2022 году. NBJ публикует исследование с небольшими сокращениями.

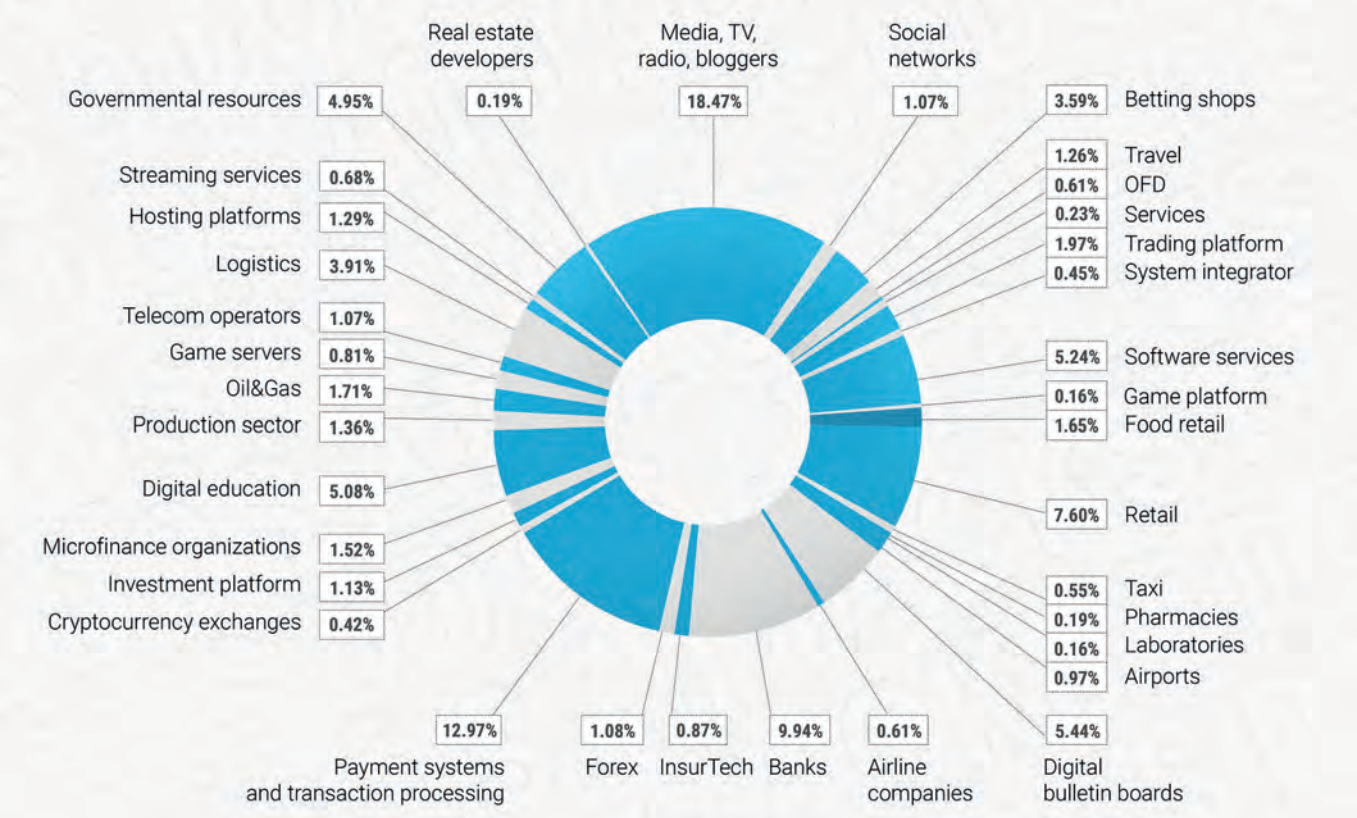
В начале 2022 года большинство атак было базового уровня, и только в 4-ом квартале вместе с ростом DDoS-активности мы стали наблюдать увеличение сложности нападений. В определённый момент базовые атаки перестали быть результативными: индустрия научилась с ними бороться, и злоумышленники начали эскалацию сложности, чтобы добиться результата», – комментирует основатель Qrator Labs Александр Лямин.

По сравнению с 2021 годом, в 2022 году общее количество атак выросло на 73.09%. Самыми атакуемыми секторами оказались СМИ (18,5%), банки (9,9%) и платёжные системы 13%).

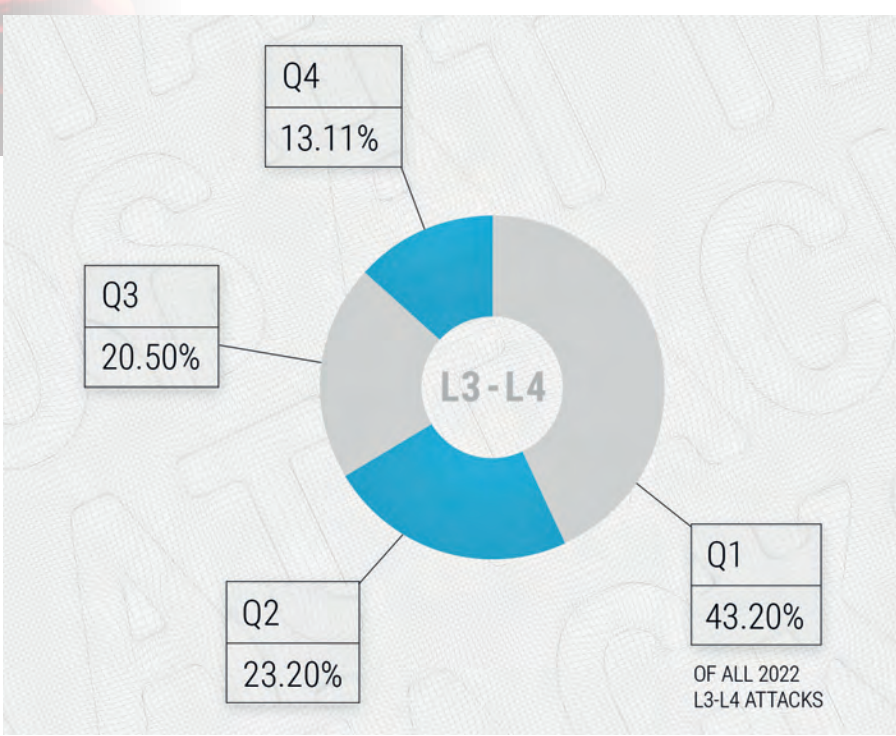
«Банки и платёжные системы – это самый прибыльный сектор с точки зрения организации атак, а средства массовой информации всегда находятся на острие атаки, когда происходят любые социально-политические конфликты в обществе», – отмечает Александр Лямин.

Наибольшее число атак пришлось на первый квартал 2022 года – 43,2%, во втором и третьем кварталах количество нападений стало снижаться – 23,3% и 20,5% соответственно. В четвёртом квартале было зафиксировано 13,11% атак.

КОЛИЧЕСТВО DDOS-АТАК ПО ИНДУСТРИЯМ В 2022 ГОДУ



ПОКВАРТАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА DDOS-АТАК В 2022 ГОДУ



ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ DDOS-АТАК

Длительность DDoS-атак возросла в десятки раз за 2022 год, по сравнению с 2021. Так, если в первом квартале 2021 года максимальная продолжительность нападений составляла 10 часов, то в аналогичном периоде 2022 года этот показатель был равен 10 с половиной суткам. Помимо увеличения интенсивности атак, начиная с 4 квартала 2022 года, наблюдается рост сложности и изощрённости нападений.

«Если ранее атакующие стремились оптимизировать время использования ботнетов, то, начиная с 2022 года, им стали доступны ресурсы, позволяющие продолжать атаку неделями напролёт. Количественный пик атак определённо уже пройден: массовые незатейливые атаки, которые многие ресурсы быстро «валили с ног», своё отработали. Теперь в «соревновании брони и снаряда» ожидается новый этап: вместо массовости перед злоумышленниками стоит задача обеспечения результативности, – комментирует Александр Лямин. – Будет расти изощрённость нападений, и методы их нейтрализации, которые были эффективными ещё вчера, завтра с большой вероятностью работать не будут. Количество атак начнёт падать, а их сложность будет расти. В 2023 году мы ожидаем усиление атак уровня приложений (Application Layer) – это изощрённые атаки, трафик которых мимикрирует под поведение обычных пользователей. Подобные нападения чрезвычайно трудно выявлять и нейтрализовывать».

МАКСИМАЛЬНАЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ DDOS-АТАК В 2021-2022ГГ.

Квартал	Длительность атак, 2021 (сек)	Длительность атак, 2022 (сек)
Q1	36 540	922 830
Q2	38 340	392 040
Q3	22 680	161 910
Q4	14 970	250 500

ИНЦИДЕНТЫ BGP

В 2022 году число автономных систем (АС), затронутых перехватами трафика, сократилось почти в 2 раза – с 4778 в 2021 году до 2576 в 2022-м.

КОЛИЧЕСТВО УНИКАЛЬНЫХ АВТОНОМНЫХ СИСТЕМ РФ, АНОНСИРОВАВШИХ ЧУЖИЕ ПОДСЕТИ 2019–2022 ГГ.

Год	Число перехватов трафика
2022	649
2021	871
2020	793
2019	811

Количество российских автономных систем, которые анонсировали чужие подсети, то есть перехватывали трафик, также уменьшилось с 871 АС в 2021 году до 649 в 2022-м.

КОЛИЧЕСТВО АВТОНОМНЫХ СИСТЕМ РФ, ЗАТРОНУТЫХ ДРУГИМИ ПЕРЕХВАТАМИ ТРАФИКА 2019-2022 ГГ.

Год	Число перехватов трафика
2022	2576
2021	4778
2020	3692
2019	4771

«Прослеживается положительная тенденция: число аномалий маршрутизации – перехватов трафика как ошибочных, так и злонамеренных, начинает постепенно снижаться. Связано это, в первую очередь, с тем, что ряд операторов связи в 2022 году внедрили механизмы защиты от аномалий маршрутизации, такие как RPKI (Resource Public Key Infrastructure), кроме того, под давлением Tier-1-поставщиков владельцы клиентских автономных систем начинают более корректно настраивать свои сети», – резюмирует Александр Лямин. NBJ

ДОРОГА В ОБЛАКА

Масштабная трансформация ИТ-ландшафта потребует от бизнеса глубокой экспертизы

Текст: Владимир ЛЕБЕДЕВ, директор по развитию бизнеса Stack Group и M1Cloud

События 2022 года запустили тектонические сдвиги в экономике России, и в 2023 году глобальные изменения продолжатся как в ИТ-отрасли в целом, так и в облачном сегменте. О трендах и прогнозах развития облачного рынка рассказывает Владимир ЛЕБЕДЕВ, директор по развитию бизнеса Stack Group и M1Cloud.

ОПТИМИЗАЦИЯ ИТ-СИСТЕМ

Многие иностранные вендоры ИТ-оборудования и программного обеспечения покинули Россию, ограничили поставки и поддержку лицензий, включая системы хранения данных, серверы, системы защиты информации, поэтому в 2023 году бизнес продолжит перестраивать ИТ-ландшафт, оптимизируя вычислительные мощности, системы хранения данных, дублирующие программные продукты, тем самым снижая операционные расходы и концентрируясь на критически значимых решениях, обеспечивающих непрерывность работы компании. Причём оптимизация ИТ-инфраструктуры будет растянута на весь год, потому что многие программы и сервисы предоплачены и продолжают функционировать.

Масштабная трансформация ИТ-ландшафта потребует от бизнеса глубокой экспертизы в области миграции информационных систем, интеграции решений, знания аналогов используемого оборудования и других аспектов, поэтому на облачном рынке выиграют те сервис-провайдеры, которые смогут предложить бизнесу комплексный подход к построению ИТ-инфраструктуры, в том числе предложить персональный подход к решению ИТ-задач заказчика, начиная от архитектуры и заканчивая резервированием и защитой данных.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

В прошлом году бизнес столкнулся с реальной угрозой потери данных и остановки бизнеса из-за ограничений в покупке оборудования, продлении лицензий, технической поддержки, а также из-за возможности отключения сервисов. 2022 год показал тотальную зависимость российского бизнеса от иностранных технологий из-за отсутствия диверсификации используемых решений, поэтому, учитывая, что процесс ухода вендоров и введения санкций не закончен, 2023 год пройдёт под знаком управления ИТ-рисками, где каждая организация или предприятие будет искать собственное решение по возможности использования

оборудования и ПО ушедших вендоров и софтверных компаний, поиска альтернатив среди российских производителей и разработчиков и решения проблемы совместимости продуктов. Но ключевым станет увеличение доли облаков в инфраструктуре бизнеса, причём именно российских сервис-провайдеров, учитывая, что сервисы глобальных гиперскейлеров стали недоступны для пользователей из России.

Тренд по управлению рисками будет способствовать росту рынка российских инфраструктурных решений и программных продуктов, а также очередной мощной волне спроса на облака, в том числе будут широко востребованы возможности резервирования. Возможно, уже в этом году появятся регуляторные требования по доле российских технологий в ИТ-инфраструктуре компаний, а также касающихся КИИ и ИБ-решений.

СПРОС НА ОБЛАКА

Облачный рынок показывает устойчивость к различным кризисам, которые открывают новые возможности для развития сервисов. Основным драйвером роста российских облаков в 2023 году, как и в 2022, станет локализация ИТ в широком понимании. В предыдущие несколько лет бизнес уже убедился в надёжности российских провайдеров облаков, уровень доверия к сервис-провайдерам вырос. Отечественные провайдеры быстрее бизнеса смогли адаптироваться к новым вызовам и предлагают зрелые продукты и различные варианты платформ, в том числе на базе отрытого ПО, российских вендоров и вендоров дружественных стран. Соответственно, будет доминировать мультиоблачная модель потребления.

По прогнозам Stack Group, к концу года доля облаков в ИТ-инфраструктуре российского бизнеса будет варьироваться от 30 до 100%, при этом инфраструктурные сервисы (IaaS) традиционно будут расти быстрее, чем PaaS и SaaS, так как IaaS обеспечивает базовые потребности бизнеса, в том числе и для потребления PaaS и SaaS. Именно в этом году при выборе облачного партнёра экспертиза провайдера будет играть одну из ключевых ролей, особенно если он сможет предложить техническую поддержку и обеспечить непрерывность работы бизнеса в ходе миграции и интеграции систем. Облака закроют сразу несколько потребностей заказчиков: позволят автоматизировать работу, снизить операционные расходы и обеспечить безопасность данных.

ОБЪЁМ ОБЛАЧНОГО РЫНКА

По данным Stack Group, рост рынка в денежном выражении по итогам года может составить около 40%, при этом рост инфраструктуры сервис-провайдеров может достичь 60–70%, учитывая, что провайдеры с прошлого года начали выстраивать «альтернативные» облака, созданные на базе продуктов отечественных вендоров и вендоров дружественных стран. При этом развитие частных облачных платформ на базе собственной инфраструктуры останется без изменений, потому что для бизнеса это будет обходиться неоправданно дорого из-за повышения стоимости технологий и дефицита квалифицированных высокооплачиваемых специалистов. Облака сервис-провайдеров будут более доступны, особенно для компаний, которые не готовы к расходам на закупку дублирующего оборудования и ПО после ухода глобальных вендоров с российского рынка. Такие компании в 2023 году могут перейти полностью на облачную модель – cloud only, хотя по-прежнему эта модель будет в большей степени использоваться малым и средним бизнесом.

Такой спрос на облака может повлиять на интерес к облачному рынку со стороны новых игроков, которые имеют значительный инвестиционный ресурс. Среди таких игроков могут быть ИТ-емкие компании из смежных ИТ-сегментов, например, крупные ИБ-разработчики и новые представители из банковской отрасли.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ОБЛАКАХ

В 2023 году информационная безопасность будет одним из ключевых направлений развития ИТ. Соответственно, бизнес, выбирая облачного партнёра, будет ориентироваться на облачные инфраструктуры с интегрированными решениями информационной безопасности, в том числе из-за увеличения требований со стороны регуляторных органов в отношении размещения персональных данных и ответственности за их утечку. При этом у бизнеса зачастую нет собственных ИБ-специалистов. С другой стороны, сервис-провайдеры имеют больше возможностей инвестировать в информационную безопасность и аттестовать защищённые облачные сегменты, чтобы предоставлять высоконадёжные сервисы бизнесу. Именно поэтому рост сегмента защищённых облаков по 152-ФЗ опережает рост рынка и может составить 40–50% по итогам года. Также данный тренд могут подстегнуть ужесточения законодательства в области ответственности за утечку данных.

ГОСПОДДЕРЖКА

Замещение и создание альтернативных технологий взамен тех, которые попали

под санкции – это первоочередная задача не только по обеспечению цифрового суверенитета, но и по поддержке экономики в целом, которая во многом цифровизирована.

Уже разработана и реализуется госпрограмма «Цифровая экономика», в рамках которой действуют несколько стратегически значимых для страны проектов, в том числе по информационной безопасности и по облачным технологиям. Также действует целый спектр мер поддержки ИТ-отрасли, которые были внедрены ещё в прошлом году, в том числе упрощённый доступ к финансированию, налоговые преференции, создание центров компетенций, программы акселерации, а также ряд льгот для ИТ-специалистов. Помимо этого, сразу несколько государственных фондов реализуют программы финансирования отечественных ИТ-проектов: Фонд содействия инновациям, Российский фонд развития цифровых технологий и Фонд «Сколково». В этом году можно ожидать новых мер для поддержки ИТ-отрасли.

Но главным драйвером для развития российских технологий станет госзаказ, который в этом году должен побить все рекорды практически во всех сегментах ИТ-рынка, учитывая, что государственные системы должны будут первыми перестраиваться, минимизируя импортные технологии в ИТ-ландшафте, причём не только на федеральном уровне, но и на региональном и даже муниципальном.

Облака занимают отдельное весомое место в приоритетных направлениях развития российских технологий, поэтому российские провайдеры, особенно с аттестованными защищёнными облаками для размещения ГИС и ИСПДН, также смогут получить ощутимую часть госзаказа. Одновременно продолжается разработка типовых решений для федеральных органов власти на платформе «Гособлако», на которое приходится значительная часть рынка ГИС.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Отечественные вендоры и разработчики получили беспрецедентное конкурентное преимущество после ухода глобальных ИТ-компаний с российского рынка, помимо доступного финансирования, регуляторных преимуществ и различных льгот со стороны государства, они получили не только госспрос, но спрос со стороны бизнеса. И госзаказчики, и бизнес в 2023 году продолжат тестирование различных отечественных решений, причём сразу по всем сегментам – и инфраструктурные, и платформенные, и программные. Однако нельзя сказать, что у отечественных ИТ-компаний совсем нет конкуренции, на российский рынок активно начали выходить азиатские поставщики оборудования и ПО, которые действуют достаточно агрессивно. Наиболее крупные китайские поставщики уже начали локализацию своих продуктовых линеек, обучение специалистов поддержки, что в ближайшем будущем может им дать некоторое преимущество в коммерческом сегменте, пока отечественные вендоры дорабатывают свои технологические и программные продукты для соответствия резко возросшему спросу. Однако в среднесрочной перспективе рынок отечественных решений выглядит более чем перспективным

ИТ-СПЕЦИАЛИСТЫ

В 2022 году, после ухода иностранных вендоров, на рынке труда впервые появилось много квалифицированных ИТ-специалистов, однако этот ресурс быстро исчерпался, и на сегодняшний день снова можно наблюдать дефицит кадров с опытом работы. С другой стороны, сформировался целый пласт молодых специалистов, которые прошли обучение по программам крупных ИТ-компаний и по государственным программам «Цифровые профессии» и «Код будущего», но которые пока не способны в полной мере закрыть сложные ИТ-задачи, которые стоят перед бизнесом в этом году, в том числе реализовывать сложные инфраструктурные проекты и оказывать дальнейшую техническую поддержку в процессе эксплуатации. В 2023 году можно ожидать, что государство продолжит оказывать поддержку ИТ-специалистам и вводить новые меры, поэтому часть уехавших специалистов вернётся, и ещё часть продолжит работать в российских компаниях из-за границы. Несмотря на это дефицит ИТ-специалистов с узкими компетенциями сохранится, что будет мотивировать бизнес потреблять облачные сервисы, используя экспертизу провайдеров.

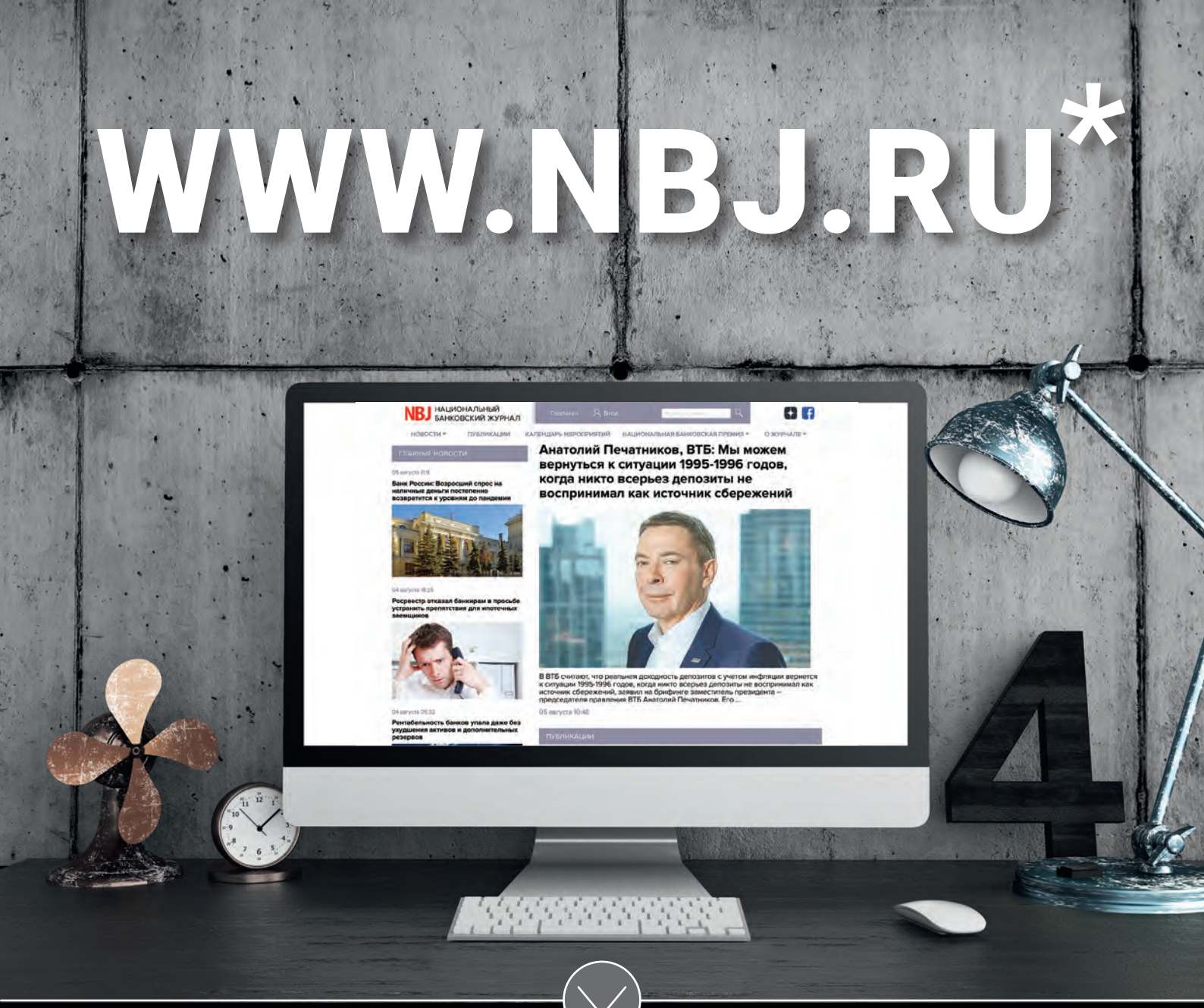
ЭКСПОРТ ИТ-УСЛУГ

Экспорт ИТ-услуг в недружественные страны многократно снизился, однако отечественные вендоры и разработчики, помимо российского рынка, имеют более простой доступ на рынки стран СНГ и ЕАЭС, также доступны рынки африканских стран, Персидского залива, Латинской Америки и Индии, в которых зачастую представлены все ИТ-гиганты. Переориентировать экспорт в кратчайшие сроки и конкурировать с мировыми лидерами на этих рынках смогут только крупные российские игроки, которые в большей степени сосредоточены в сегменте информационной безопасности и которые уже имеют большой опыт ИТ-экспорта.

Что касается, российских облачных провайдеров, то площадки для развития международных сегментов облаков также начали выносить в дружественные страны, развивая там инфраструктуру для географически распределённых компаний и экспортного бизнеса.

По всем предпосылкам в 2023 году мы будем наблюдать рост рынка более интенсивный, чем в предыдущие годы, однако показатели каждого облачного игрока будут зависеть от тех инфраструктурных возможностей, которые они готовы предложить заказчикам, от персонального подхода к бизнес-задачам и потребностям заказчиков, от квалификации технических специалистов провайдера. NBJ

WWW.NBJ.RU*



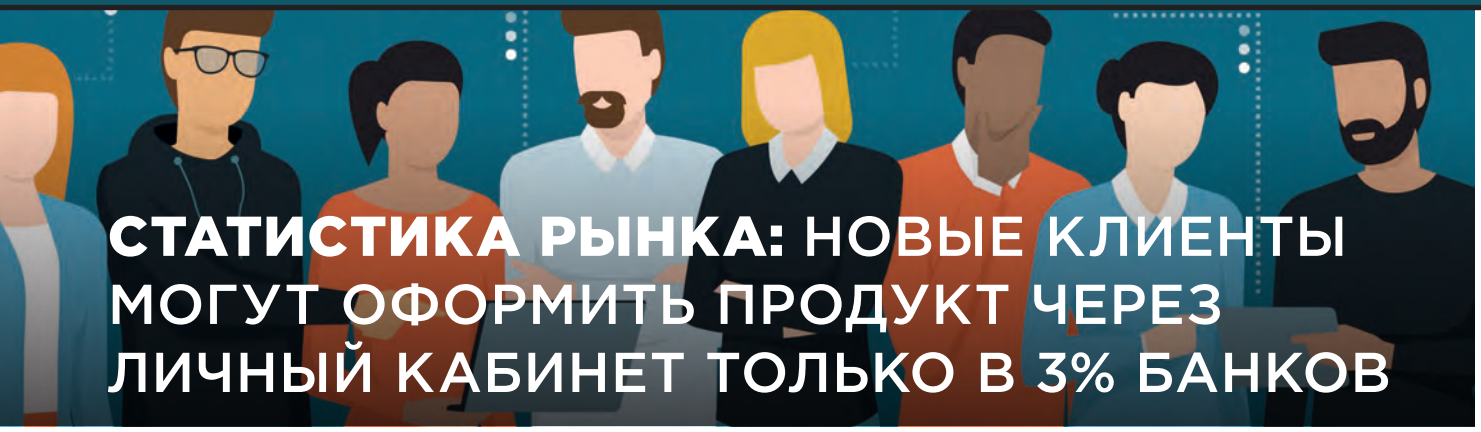
НОВОСТИ БАНКОВ, КОМПАНИЙ

ОБЗОРЫ СЕМИНАРОВ И БАНКОВСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ ЖУРНАЛА

*** НБЖ – НАСТОЯЩАЯ БАНКОВСКАЯ ЖИЗНЬ!**

РЕКЛАМА



СТАТИСТИКА РЫНКА: НОВЫЕ КЛИЕНТЫ МОГУТ ОФОРМИТЬ ПРОДУКТ ЧЕРЕЗ ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ ТОЛЬКО В 3% БАНКОВ

Текст: Abanking

Abanking проанализировал цифровой онбординг на сайтах 305 банков России и выяснил, какие инструменты чаще всего банки используют для привлечения новых клиентов.

Ещё несколько лет назад банки развивали в основном ДБО – интернет-банки и мобильные приложения. Но сегодня создавать цифровые решения только для текущих клиентов недостаточно, потому что потенциальные клиенты хотят взаимодействовать с банками онлайн, как в маркетплейсах и на других площадках, где они заказывают товары и услуги.

Среднемесячное количество визитов на сайты банков достигает 50–70 тысяч, а количество запросов с формулировкой «оформить кредит онлайн» – полумиллиона. Банки, которые игнорируют эти тенденции, теряют возможность работать с потенциальными клиентами в цифровых каналах, которые удобны обеим сторонам.

Конкуренция в сегменте нарастает, и банкам нужно плотнее работать с каждым клиентом, используя современные сценарии. Abanking проанализировал, как банки отзываются на запросы оформления продуктов для новых клиентов онлайн.

Для этого есть три сценария: лидформы, онлайн-заявки и оформление в личном кабинете. Лидформы позволяют оставить заявку на звонок, онлайн-заявки – заполнить анкету для оформления продукта и приложить документы, в личном кабинете можно заполнить данные в авторизованной зоне и затем отслеживать статус заявки.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

40% банков не дают возможности частным клиентам оставить заявку даже на звонок. Никакой формы обратной связи нет на сайтах 52% банков в бизнес-сегменте – клиентам придётся звонить в банк или идти в отделение, чтобы оформить продукт.

Лидформы для привлечения на розничные продукты используют 35% банков. На продукты для бизнеса – 38%. Лидформы – это лучше, чем ничего, они позволяют банку получить контакты потенциального клиента. Однако всю остальную работу по оформлению продукта придётся проделать офлайн.

Онлайн-заявку банки внедрили на 20,8% продуктов для физлиц и только 7% – для юрлиц. Эту разницу даёт распространение сценариев онлайн-заявок в розничном сегменте банков из топ-30. 4,2% банков позволяют оформить продукт в личном кабинете частным клиентам, 3% – корпоративным.

Чаще всего банки переводят в онлайн такие продукты для физлиц, как потребительские кредиты, ипотеку и автокредит. Наиболее оцифрованные продукты для юрлиц – РКО, кредиты и банковские гарантии

В целом продукты для физлиц оказались оцифрованы лучше на 15%. Это объясняется стремлением оптимизировать операционные расходы: затраты на обслуживание физических лиц в разы выше, чем юридических, а доходность наоборот ниже. Онлайн-сервисы сокращают трудозатраты менеджеров банка на оформление анкет, введение данных клиента, копирование документов.

Однако бизнес тоже стремится получать услуги в цифровых каналах. Физлица и бизнес – это разные рынки, но конечные клиенты – одни и те же люди. Они привыкают к удобным сервисам, которые используют для личных потребностей, и хотят того же удобства для компании. Клиент не хочет дозваниваться и ждать на линии, он хочет отправить все данные и видеть статус заявки в личном кабинете, чате или приложении. Поэтому онлайн-сервисы дают преимущество банкам в глазах частных и корпоративных клиентов.

Цифровой онбординг позволяет ускорить работу с новым клиентом, быстрее провести прескоринг и сделать предложение раньше, чем конкуренты. И в этом главная ценность цифровых сервисов в корпоративном сегменте.

Николай Адеев, Борт №1 Abanking: «Развитие цифровых каналов позволяет банку моментально привлекать новых пользователей, ускорять оформление продуктов и сокращать операционные расходы как на обработку заявок, так и на оформление продуктов в офисах банка.

Раньше разрабатывать каждый цифровой продукт было сложно, долго и дорого. И смотреть в эту сторону могли только крупные банки с собственной ИТ-лабораторией, которые практически не ограничены в ресурсах. Но сейчас ситуация изменилась, и у банков есть шанс догнать и даже перегнать конкурентов по уровню цифрового сервиса для новых клиентов». NBJ

ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДОСТИГАЮТ 11 ИЗ 13 ПОСТАВЛЕННЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ БЛАГОДАРЯ ВНЕДРЕНИЮ ГИБКИХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРАКТИК

В 2022 году ScrumTrek в партнёрстве с МТС Банком, РТ Лабс и Mango Office провела исследование, в котором приняли участие более 1200 специалистов из разных сегментов бизнеса в России, включая ИТ, телеком, энергетику, промышленность и торговлю. Существенная часть респондентов (34%) заняты в финансовой отрасли (Финансы/Банковское дело/Страхование), по ним были получены следующие результаты.

Российские финансовые организации достигают 11 из 13 поставленных бизнес-целей благодаря внедрению гибких управленческих практик

ТОП-3 выгод от внедрения Agile: управление меняющимися приоритетами (74%), управление распределёнными командами (73%), прозрачность ведения проектов/согласованность бизнеса и ИТ (70%)

Ожидание VS реальность: показатели «управление распределёнными командами» и «инженерная культура» заметно превышают ожидания участников из финансовой отрасли (+60%)

Все результаты исследования существенно зависят от «Agile-зрелости» компании. Например, заметное ускорение поставки/сокращение time-to-market на этапе пилотирования Agile отмечают 52%, на этапе становления – 66%, на этапе высокой Agile-зрелости – 68%.

СБЕР ПОВЫСИЛ УДОВЛЕТВОРЁННОСТЬ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ С ПОМОЩЬЮ РЕЧЕВОЙ АНАЛИТИКИ ГРУППЫ ЦРТ

Экономический эффект от внедрения технологий речевой аналитики в контактном центре Сбера для корпоративных клиентов составил 138 миллионов рублей за 2022 год. В том числе за счёт технологий речевой аналитики удалось улучшить ключевые показатели клиентского опыта: индекс удовлетворённости клиентов (CSI) увеличился на 13,3 п.п, а показатель удобства пользования (CES) – на 16,5 п.п. Речевая аналитика работает на базе продукта группы компаний ЦРТ Smart Logger.

Сергей Леханов, директор дивизиона «Центр корпоративных решений»: «Речевая аналитика позволяет оценить вежливость и грамотность диалогов всех поступающих обращений, контролировать гигиену диалога, выявлять слова-паразиты и речевые ошибки у операторов, бороться с использованием узкоспециализированных терминов, аббревиатур и канцеляризмов. За полтора года на основе обратной связи усовершенствовано более 100 скриптов по ключевым продуктам и сервисам, скорректированы модели продаж, реализовано направленное обучение. Уже удалось достичь существенного роста важнейших бизнес-показателей: рост согласий при продажах составил 10,5%, а по отдельным сервисам достиг 48%. Уделяя особое внимание развитию клиентского опыта, мы особо отметили, что речевая аналитика помогла увеличить удовлетворённость клиентов»

Дмитрий Дырмовский, генеральный директор группы компаний ЦРТ: «Современные технологии распознавания и понимания естественной речи создают новые ценности в бизнесе. Качественная речевая аналитика становится стратегическим отличием – помогает уже не просто оперативно ответить на вопрос, а предвосхитить желание клиента, системно улучшает клиентский опыт и в прогрессии наращивает экономические эффекты».

Среди преимуществ речевой аналитики группы ЦРТ – работа на основе технологии распознавания речи, которая по результатам международных технологических конкурсов была признана лучшей. Максимально широкая функциональность решения ЦРТ даёт возможность гибко формировать сложные вложенные аналитические запросы без ограничений длины запроса или логических операторов, предоставляя полную свободу в проверке бизнес-гипотез. Также настроена удобная система фильтрации для отбора и анализа фонограмм. Это позволяет осуществить тонкую, филигранную настройку поиска, что необходимо для работы с такими значимыми бизнес-кейсами, как контроль работы с возражениями, амортизация негатива, оценка качества аргументации. Кроме того, реализован широкий спектр интеграций с внешними ресурсами: телефонией, различными источниками аудиоданных, чат-платформами, CRM-системами, системами отчётности, при этом решение ЦРТ, благодаря опыту в крупном бизнесе и госсекторе, выдерживает высочайшие нагрузки по объёму обработки данных.

NEOFLEX ПРЕДСТАВИЛ ПЛАТФОРМУ DOGNAUTS ДЛЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА РАЗРАБОТКИ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ML-МОДЕЛЕЙ

Neoflex представил новую версию платформы Neoflex MLOps Center для разработки, эксплуатации и управления жизненным циклом ML-моделей, которая получила название Dognauts (Догнатс). Платформа основана на Open-Source компонентах и может быть развернута как On-Premise, так и On-Cloud. В новой версии продукта заказчикам стали доступны удобный web-интерфейс со сквозной аутентификацией и разделением прав доступа, проектная структура ведения задач, а также гибкие рабочие места команды дата-сайентистов.

Dognauts представляет собой единую MLOps-платформу, которая позволяет управлять всем жизненным циклом ML-моделей: от подготовки данных, разработки и обучения моделей до их эксплуатации и мониторинга. Платформа обеспечивает масштабируемую и отказоустойчивую инфраструктуру с автоматизированным развёртыванием моделей на среды эксплуатации, что позволяет сокращать time-to-market вывода новых продуктов. Dognauts подходит компаниям любого масштаба из таких индустрий как, например, финансы, розничная торговля,

страхование, логистика, информационная безопасность и другие.

Платформа позволяет организовать командную работу над моделями в общем пространстве с возможностью настроить гибкие рабочие места дата-сайентистов в соответствии с их специализацией, особенностями решаемых задач. Сквозная авторизация и аутентификация обеспечивает единое окно входа для всех компонентов платформы. Кроме того, стало возможным управлять доступом членов команды к проектам и настраивать согласования значимых операций и сроки выполнения работ. Проектный подход позволяет аккумулировать бизнес-требования, источники данных, модели, разработанные для решения поставленной бизнесом задачи.

Dognauts можно развернуть как на базе внутренней корпоративной инфраструктуры, так и в облаке. В платформу встроены такие Open-Source инструменты как MLflow, Airflow, Jupyter, Seldon Core, Feature Store и другие. Продукт поддерживает все современные ML-библиотеки, а также языки программирования Python, R, Java, Scala.

ПРИМСОЦБАНК УВЕЛИЧИЛ КОЛИЧЕСТВО ОТКРЫВАЕМЫХ КРЕДИТНЫХ КАРТ ЗАЁМЩИКАМ С ПОМОЩЬЮ DYNAMIKA КРЕДИТНЫЙ КОНВЕЙЕР

Компания «Динамика» внедрила компоненты ИТ-экосистемы Dynamika в Примсоцбанке. В результате успешного внедрения увеличилась прибыль банка за счёт кросс-продаж кредитных карт. Такой результат был достигнут после внедрения оценки кредитоспособности клиента с помощью Dynamika Кредитный конвейер.

Внедрение Dynamika Кредитный конвейер обеспечило цифровизацию рабочих процессов всех кредитных подразделений банка, а также позволило увеличить скорость обработки кредитных заявок, за счёт унификации рабочего процесса. В решении Dynamika Кредитный конвейер одновременно с одобрением основного кредитного продукта рассчитывается возможность выдачи и лимит кредитной карты. Благодаря этой оценке кредитоспособности клиента менеджеры в отделениях банка осуществляют кросс-продажи кредитных карт. Необходимо отметить, что после реализации решения количество выдач карт такого формата увеличилось.

В партнёрстве с компанией «Динамика» Примсоцбанк получил решения, позволяющие подбирать продукты для клиентов, контролировать этапы прохождения сделки, эффективнее обрабатывать кредитные заявки и многое другое.

В рамках сотрудничества было внедрено несколько компонентов ИТ-экосистемы Dynamika:

- Dynamika Фронт-офис для обслуживания физических лиц;
- Dynamika Кредитный конвейер;
- Dynamika AML.

Важно отметить, что сотрудничество компании «Динамика» с Примсоцбанком продолжается как по развитию существующих, так и по внедрению новейших решений. Планируется внедрение Dynamika CRM в имеющийся ИТ-ландшафт банка, которая позволит сделать работу банка ещё комфортнее.

СТАРТАП, СОЗДАННЫЙ WEBBANKIR ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ, СТАЛ РЕЗИДЕНТОМ «СКОЛКОВО»

Компания WB-Digital, являющаяся дочерней структурой финансовой онлайн-платформы Webbankir, стала резидентом «Сколково». Компания специализируется на разработке инновационного программного обеспечения для ведущих банков и финансовых организаций России.

Основным продуктом WB-Digital является Кредитный конвейер – система принятия решений по выдаче кредитов и займов физическим лицам с эффективным сбором и анализом данных.

Специально для малого и среднего бизнеса была разработана система для увеличения продаж (МСБ) «ВЭББАНКИР». Эта платформа объединяет банки, брокеров и МФО с продавцами, готовыми стимулировать спрос на свои товары и услуги за счёт продажи в рассрочку или в кредит. Решение интересно в первую очередь небольшим торговым сетям, одиночным розничным точкам и интернет-магазинам, чья бизнес-модель не позволяет содержать кредитных менеджеров и работать с банками напрямую. В свою очередь, участники финансового рынка увеличивают клиентскую базу за счёт POS-кредитования.

R-STYLE SOFTLAB АНОНСИРУЕТ PWA-ВЕРСИЮ МОБИЛЬНОГО БАНКА

Компания R-Style Softlab расширила линейку ДБО-систем, включив в неё мобильный банк, реализованный в технологии PWA (Progressive Web Apps). Данная технология трансформирует обычный веб-сайт, в формате которого выполнен новый мобильный банк, в полноценное приложение для смартфона, и позволяет легко его загружать по ссылке с сайта банка.

Клиенты кредитного учреждения не заметят отличий при использовании мобильных приложений – у них схожий интерфейс и идентичный с интернет-клиентом набор инструментов для управления пользовательскими продуктами и настройками, а также функционал для создания заявок, платежей, переводов и пр. Подтверждение входа в приложение, регистрации, восстановления доступа и платежных операций осуществляется посредством SMS. Единственное условие для успешного использования приложения – на устройствах клиентов должен быть установлен стандартный браузер.

Для банков использование технологии PWA тоже весьма удобно. PWA-решения проще нативных приложений в разработке и поддержке. Их не нужно размещать в AppStore и Google Play для скачивания – это можно сделать с сайта. А благодаря тому, что PWA-приложение устанавливается на стороне серверной части системы, все его пользователи работают на одной версии, что облегчает диагностику ошибок и администрирование.

БАНКИ ЗАРАБАТЫВАЮТ С ЮНИСТРИМ

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!

Реклама

БОЛЕЕ ЧЕМ **280 000** ПУНКТОВ ОБСЛУЖИВАНИЯ

10 млн КЛИЕНТОВ

200 СТРАН

БОЛЕЕ **460** ПАРТНЕРОВ ПО ВСЕМУ МИРУ

АО КБ «ЮНИСТРИМ» Лицензия ЦБ РФ 3467 от 11.09.2015 г.
НАЦИОНАЛЬНО ЗНАЧИМАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА

ЮНИСТРИМ

UNISTREAM.RU
8 (495) 744 55 55

NBJ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

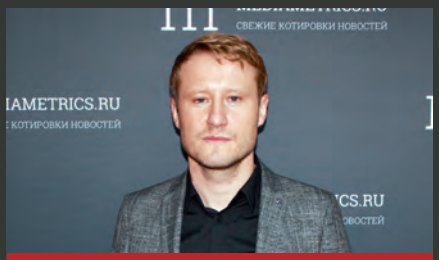
MEDIAMETRICS.RU
СВЕЖИЕ КОТИРОВКИ НОВОСТЕЙ

Мультимедийный информационный спецпроект Национального банковского журнала (NBJ) и радио Mediametrics

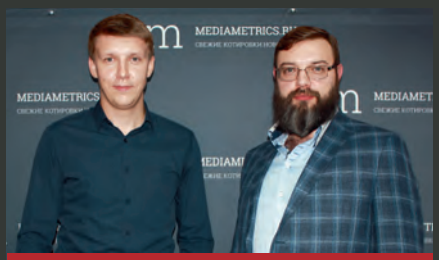
Присоединяйтесь к нам! Уверены, что вам есть чем поделиться с широкой аудиторией! Интервью в профессиональной студии и публикация в уважаемом журнале – отличный способ рассказать о себе и своей компании целевой аудитории

ГОСТИ ПРОЕКТА

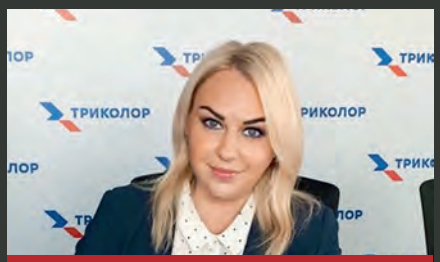
Денис Краснолуцкий (СМП Банк), Екатерина Ярцева, Александр Киселев (СМП Банк)



Юрий Ледаков (BSS)



Евгений Шевяхов (ОТР) и Анатолий Безрядин (ОТР)



Екатерина Павлова (Триколор)

Дмитрией Слободенюк (ARinteg), Екатерина Ярцева, Наталья Кузьмина (ARinteg)

Алексей Колесников (iSimpleLab)

реклама

ПОДРОБНОСТИ

Ведущая программы Екатерина Ярцева

Организатор: **ООО УК Национальный банковский журнал, 8 (495)988-32-08**
www.nbj.ru event@nbj.ru