НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

NBJ

WWW.NBJ.RU

12
(206)

декабрь 2021

РУСЛАН РАХМЕТОВ

SECURITY VISION

Об итогах 2021 года и прогнозах на 2022 в сфере информационной безопасности

20

10 ГЛАВНЫХ ТРЕНДОВ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ 2021 ГОДА

12

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ

2021

ПОДРОБНО О ЦЕРЕМОНИИ НАГРАЖДЕНИЯ ЧИТАЙТЕ НА СТРАНИЦЕ 42

АРБ Ассоциация российских банков

NBJ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР ПРЕМИИ

НБКИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ ПРЕМИИ

Ренессанс Кредит

отпбанк

AR integ

R•Style Softlab

ИННОТЕХ

СЕВЕРГАЗБАНК

АБИСС

BSS

ФИНТЕХ-ПАРТНЁР ПРЕМИИ

Выберу

РЕКЛАМА

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

NBJ

№ 12 (206)
декабрь 2021

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

ГЕОРГИЙ ЛУНТОВСКИЙ
Президент Ассоциации банков России

АНАТОЛИЙ АКСАКОВ
Председатель Комитета Государственной Думы ФС РФ по финансовому рынку

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

ИГОРЬ ЮРГЕНС
Президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС), Российского союза автостраховщиков (РСА), Национального союза страховщиков ответственности (НССО), председатель совета директоров АО «Эксперт РА»

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

Генеральный директор: Екатерина Кромпляс

Редакция:

Главный редактор: Станислав Комаров chief@nbj.ru
Шеф-редактор: Сергей Артемов artemov@nbj.ru
Шеф-редактор сайта: Оксана Дяченко dyachenko@nbj.ru
Арт-директор: Ольга Рыцек art@nbj.ru
Художник: Алексей Меринов ale-merinov@yandex.ru
Цветокорректор: Александр Руденко
Корректор: Елена Кульбицкая

Издатель: ООО УК «Национальный Банковский Журнал»

Руководитель блока маркетинга и PR:
Ольга Мартынова event@nbj.ru
Отдел подписки и распространения: join@nbj.ru
Директор по развитию: Александр Мешков adv@nbj.ru
Account Director: Кристина Анисифорова journal@nbj.ru
Директор по развитию сайта www.nbj.ru: Арсений Кульбицкий

Адрес редакции: 123423, Москва, ул. Народного Ополчения, д. 34, стр. 1.
Тел./факс: (495) 988-32-08
Почтовый адрес: 127473, Москва, Суворовская площадь, д. 1.
Сайт: www.nbj.ru; e-mail: nbj@nbj.ru. Тираж 6 000 экз. Номер сдан в печать 29.12.2021
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), 2021
Свидетельство на товарный знак № 436049

В номере использовались материалы: Depositphotos.com

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

ПРО ЦБ, ДОН КИХОТА И ВЕТРЯНЫЕ МЕЛЬНИЦЫ

2021-й год наверняка войдёт в историю отечественной банковской отрасли благодаря двум знаковым событиям. Во-первых, по оценке Центробанка, в прошлом году банки заработали рекордную прибыль – около 2,5 трлн рублей. Никогда ранее доходы российских кредитных организаций не были столь внушительными.

Во-вторых, в уходящем году произошёл разворот в денежно-кредитной политике ЦБ. В течение 2019 и 2020 годов ключевая ставка постепенно снижалась с 7,75% до 4,25%, исторического минимума для этого показателя. Но в марте 2021 года длительный цикл снижения закончился. Из-за разгона потребительских цен регулятор «расчехлил» свое главное оружие. 17 декабря совет директоров ЦБ в седьмой раз подряд в этом году повысил ставку на 1 процентный пункт, до 8,5% годовых. Таким образом, ключевой индикатор в 2021 году увеличился почти в два раза.

Но резкое повышение ключевой ставки ЦБ не избавит Россию от инфляции, цены и дальше будут расти. Очевидно, что многие производители товаров не захотят брать подорожавшие кредиты, а просто повысят цены на продукцию или услуги. На всех административной «удавки» точно не хватит. Зато создаётся классическая спираль стагфляции: производство всё время падает, зато растут безработица и цены в магазинах. При этом чем решительнее регулятор поднимает ставку, тем выше инфляционные ожидания у предпринимателей и рядовых граждан.

Глядя на страсть и настырность, с которой Банк России борется с инфляцией, вспоминаешь хитроумного идальго Дон Кихота Ламанчского из одноимённого романа Мигеля де Сервантеса. Эта романтичная и искренняя натура свято верила историям о доблестных рыцарях, описанных поэтами, и не жалела сил и времени на борьбу с ветряными мельницами. Похоже, наш ЦБ так же свято верит рецептам, написанным МВФ, и упорно повышает ключевую ставку. Беда только в том, что эти рецепты на сей раз не помогут.

Расчёты авторитетных отечественных макроэкономистов показывают, что, по разным оценкам, от 50% до 70% ускорения инфляции в России с конца 2020 года было связано исключительно с внешними факторами. В частности, по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), мировые цены на продовольствие выросли за год на 31% и достигли максимума за семь лет. И дело не только в плохих урожаях.

Масштабные сбои произошли в глобальных цепочках поставок. К примеру, только в октябре 2021 года автомобильные грузоперевозки между РФ и Европой подорожали на 10–30%. Из ЕС к нам поступают в основном продукты питания. Ещё дороже стала логистика из Китая, откуда к нам везут бытовую технику, одежду и обувь. К лету с начала года стоимость морских перевозок из Китая выросла на 50%. Осенью зафиксирован очередной взлёт транспортных тарифов из КНР.

Резкая «перезагрузка» национальных экономик, забуксовавших из-за пандемии, также спровоцировала взлёт цен на сырьё. Так, за год сталь выросла в цене на 70%, коксующийся уголь – на 74,5%, природный газ – на 57,5%, нефть – на 34,5%. В разы подорожали нерудные материалы и древесина. На фоне дефицита все эти затраты были переложены на конечного потребителя. В результате – во всём мире зафиксирована беспрецедентная инфляция.

К примеру, в США, стране с крупнейшей экономикой, в конце минувшей осени инфляция оказалась на рекордном за последние 30 лет уровне – 6,2% (при целевом показателе в 2%).

Поэтому, как ни старался бы обуздать скачок цен Банк России, он вряд ли получит медаль «За победу над инфляцией». От ключевой ставки зависит стоимость денег, но, как оказалось, не рост потребительских цен в стране.

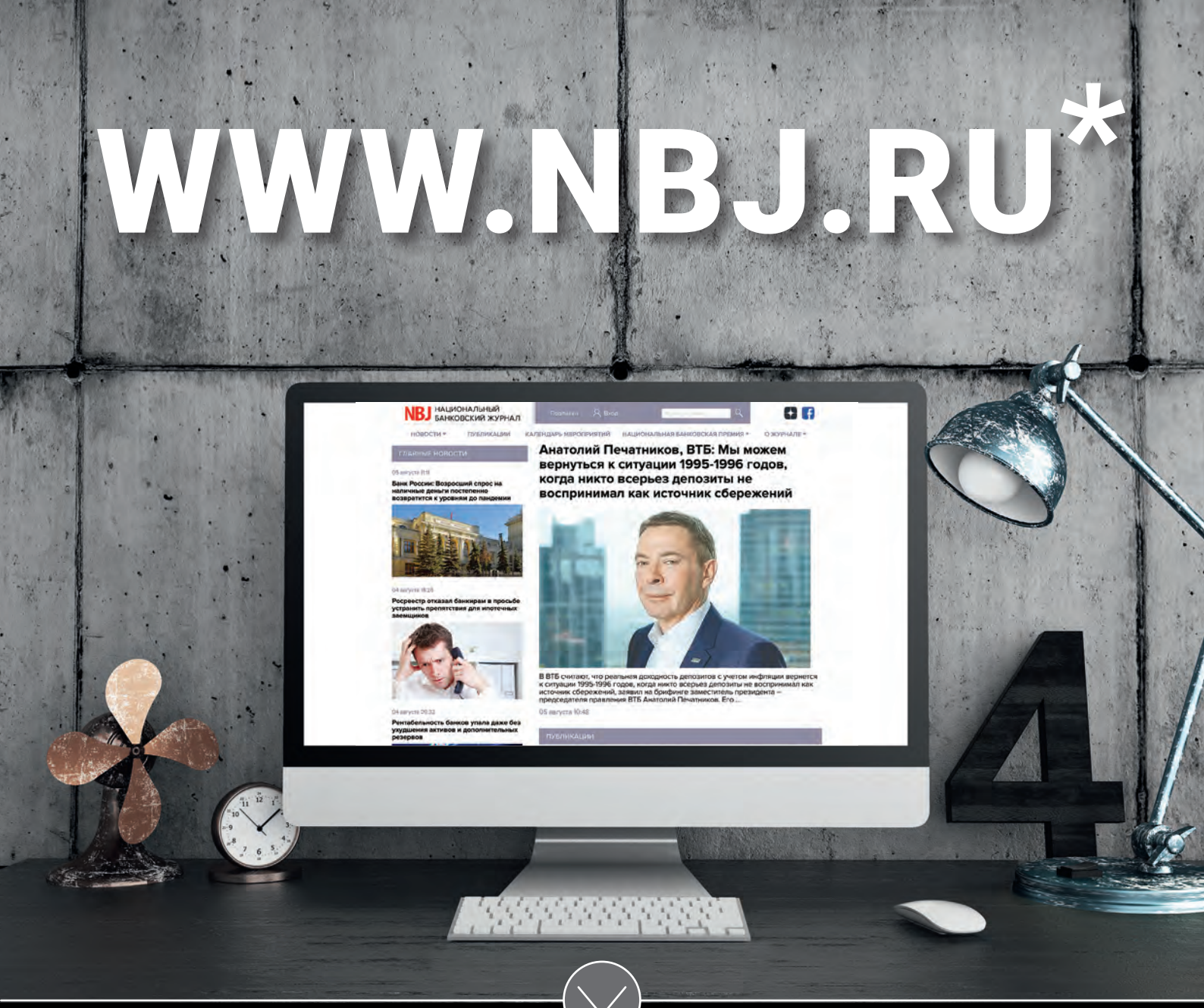
Ключевой вопрос следующего года – насколько долго регулятор готов поддерживать ультражёсткую по мировым меркам монетарную политику, преимущественно в воспитательных целях? От этого зависит не только «здоровье» российской финансовой системы, но и конкурентноспособность отечественной экономики.

В заключении хочу поздравить вас, дорогие читатели, с Новым годом! Пусть 2022-й принесёт вам процветание и благополучие. И пусть ему в этом не помешает даже высокая инфляция.

Приятного чтения!

С уважением, шеф-редактор
Сергей АРТЁМОВ

WWW.NBJ.RU*



НОВОСТИ БАНКОВ, КОМПАНИЙ

ОБЗОРЫ СЕМИНАРОВ И БАНКОВСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ ЖУРНАЛА

* НБЖ – НАСТОЯЩАЯ БАНКОВСКАЯ ЖИЗНЬ!

РЕКЛАМА

СОДЕРЖАНИЕ

NBJ декабрь

2 INTRO

1. Actual

8 ПРАВИЛА ИГРЫ
«Проекту явно не хватает драйва, внятных ответов на вызовы 21-го века»
На круглом столе АРБ обсудили «белые пятна» «Стратегии развития финансового рынка до 2030 года»

12 ИТОГИ
Охота на прибыль
10 главных трендов на банковском рынке в уходящем году

20 ИТОГИ/ПРОГНОЗЫ
Руслан РАХМЕТОВ, Security Vision:
Об итогах 2021 года и прогнозах на 2022 в сфере информационной безопасности

24 ЦЕННЫЕ БУМАГИ
Акции банков оправдали надежды инвесторов
Кто станет фаворитом финансового сектора на биржах в 2022 году?

2. Банки и бизнес

28 НОВОСТИ

30

32 BEST NBJ
Итоги 2021 года: новый акционер, новая стратегия, новые рынки
В интервью NBJ **Лев ФРЕНКЕЛЬ**, генеральный директор R-Style Softlab, подводит итоги уходящего года и делится планами компании на ближайшую перспективу

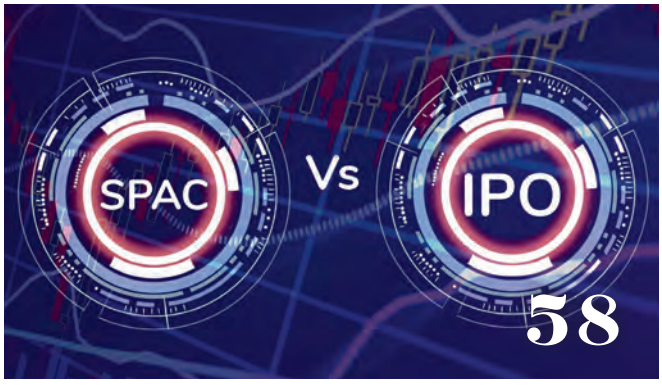
36 РОЗНИЦА
Козырные карты
Какие продукты предпочитают россияне?

38 КАРТА
Петр КАРПОВ, банк «Ренессанс Кредит»:
«Рыночная ниша нашего банка – создавать продукты и сервисы на новом качественном уровне»

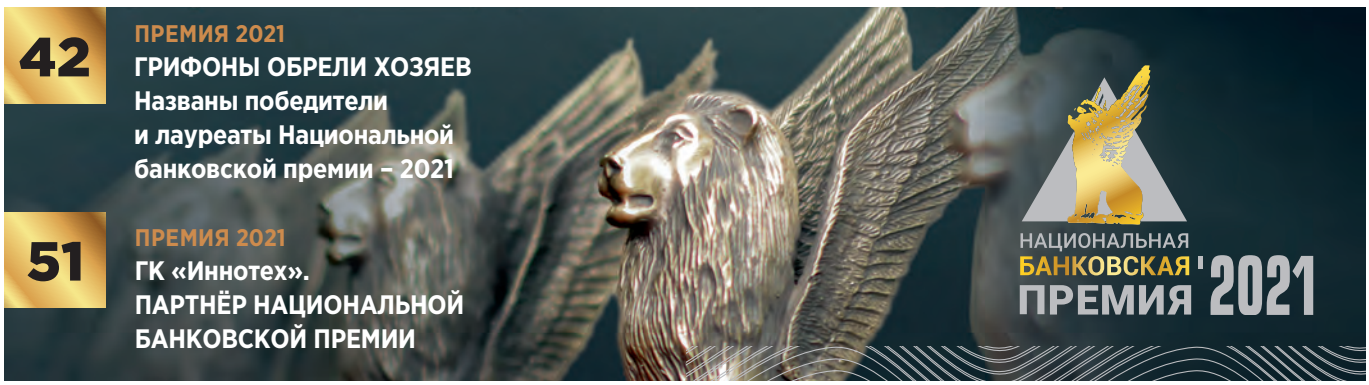
40 СПЕЦПРОЕКТ NBJ И РАДИО MEDIAMETRICS
Кирилл СОЛКАН, JTC, Филипп ЛИТВИНЕНКО, МКБ
Цифровая стратегия банков 2022–2025

52 BEST NBJ
Алексей КОЛЕСНИКОВ, iSimpleLab, Алексей АЛЕКСАНДРОВ, SDK Systems:
Закон – биометрии быть!

56 ТЕХНОЛОГИИ
Артур ОВАКИМЯН, ДатаДом:
Сервис ЦОД – непонятно, но очень интересно



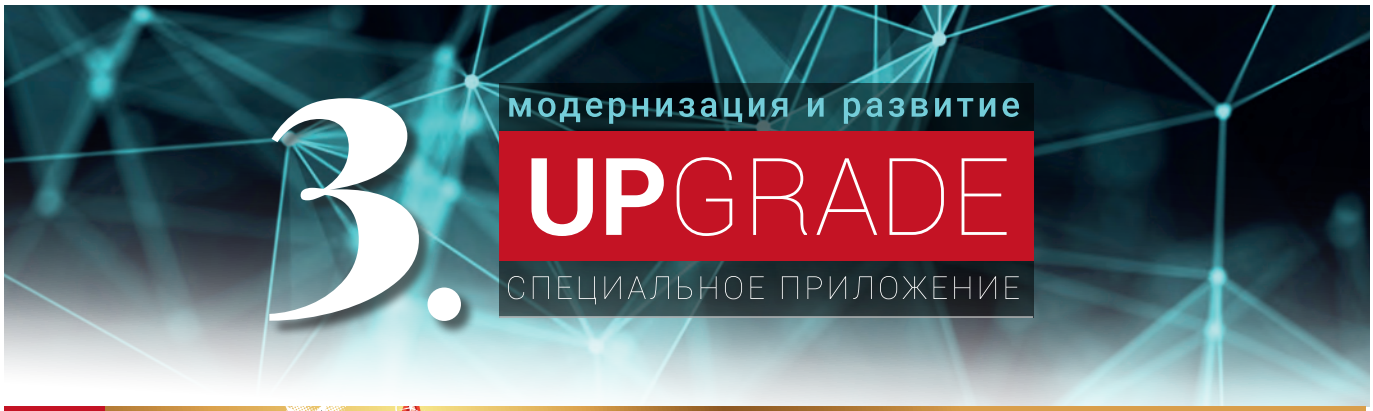
58 ФИНАНСЫ
Андрей КОВАЛЁВ, эксперт NBJ:
IPO, частный капитал? Нет! SPAC!



42 ПРЕМИЯ 2021
ГРИФОНЫ ОБРЕЛИ ХОЗЯЕВ
Названы победители и лауреаты Национальной банковской премии – 2021

51 ПРЕМИЯ 2021
ГК «Иннотех». ПАРТНЁР НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ

СОДЕРЖАНИЕ



66 ЛУЧШИЕ ПАРТНЁРЫ ДЛЯ БАНКОВ
BEST NBJ - 2021

68 BEST NBJ
Руслан РАХМЕТОВ, Security Vision
Нормативное обоснование необходимости внедрения систем IRP/SOAR и SGRC в финансовых организациях

71 BEST NBJ
Олег ДРОЖДИН, БИС:
«Low-code позволяет быстрее и дешевле встраиваться в ИТ-ландшафт любого банка»

72 BEST NBJ
Георгий КРАВЧЕНКО, BSS
BSS развивает инновации для решения бизнес-задач под ключ

74 ТЕСТИРОВАНИЕ
Ксения ВОРОНЧАГИНА, Перфоманс Лаб:
«Как не допустить падения банковского мобильного приложения под нагрузкой»

76 АВТОМАТИЗАЦИЯ
Антон КОРНИЛЬЕВ, Avaya:
Искусственный интеллект в контактном центре – применимость и перспективы развития

78 ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ
Денис СУХОВЕЙ, «Аладдин Р.Д.»:
Как начать миграцию на отечественное ПО в финансовом секторе и при этом не потерять конфиденциальные данные

1. Actual

12 ИТОГИ

ОХОТА НА ПРИБЫЛЬ

10 ГЛАВНЫХ ТРЕНДОВ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ В УХОДЯЩЕМ ГОДУ

8 **«Проекту явно не хватает драйва, внятных ответов на вызовы 21-го века»**
На круглом столе АРБ обсудили «белые пятна» «Стратегии развития финансового рынка до 2030 года»

20 **Руслан РАХМЕТОВ, Security Vision:**
Об итогах 2021 года и прогнозах на 2022 в сфере информационной безопасности

«ПРОЕКТУ ЯВНО НЕ ХВАТАЕТ ДРАЙВА, ВНЯТНЫХ ОТВЕТОВ НА ВЫЗОВЫ 21-ГО ВЕКА»

На круглом столе АРБ обсудили «белые пятна» «Стратегии развития финансового рынка до 2030 года»

Текст: **Сергей Шахт**

Минувшей осенью Минфин РФ и Банк России представили на суд общественности проект «Стратегия развития финансового рынка до 2030 года». Интересно, что к подготовке документа, призванного определить векторы развития национальной финансовой системы на ближайшее десятилетие, не были допущены ни участники рынка, ни независимые аналитики. Немудрено, что он вызвал огромное количество вопросов. В этом в очередной раз убедился корреспондент NBJ, принявший участие в открытой онлайн-дискуссии «Проблемные зоны и «белые пятна» проекта «Стратегия развития финансового рынка до 2030 года», организованной Президентом Ассоциации российских банков, академиком Российской академии наук Гарегином ТОСУНЯНОМ.

Открывая мероприятие, Гарегин Тосунян обратил внимание на любопытный факт: «Нас, как Ассоциацию российских банков и главного лоббиста отрасли, удивило, что в новом документе Стратегии отсутствуют какие-либо цифры и показатели». По его словам, суммарные активы банковского сектора на 1 ноября 2021 года составили 115,57 трлн руб. По расчётам АРБ, к 1 января 2022 года доля банковских активов к ВВП составит не менее 104% и впервые с 2014 года превысит размер ВВП. «Просто для сравнения: на начало 2000-го доля активов банковской системы к ВВП составляла немногим более 30%. Думаю, что это наглядное доказательство значительной роли банковского сектора», – резюмировал Гарегин Тосунян.

Научный руководитель Института экономики РАН, Руслан Гринберг выступил с защитой проводимой монетарной политики Банка России. «Никакая избыточная ликвидность в России не обеспечивает активности, а сразу ведёт к ценовому скачку. Рыночная экономика предполагает постоянное изобилие товаров. В России этого нет – у нас достаточно маленькая экономика.

Руслан ГРИНБЕРГ
Научный руководитель Института экономики РАН

Поэтому когда глава ЦБ говорит, что боится увеличения инфляции при малейших денежных вливаниях – она права», – сказал член-корреспондент РАН.

По его мнению, сегодня у финансового сектора нет никаких стимулов вкладываться в реальный сектор. «Когда заканчиваются государственные финансовые инвестиции, как было в 2013 году, то у нас заканчивается и экономический рост», – считает Гринберг. Учёный высказал предположение, что выйти из ситуации может помочь «старомодная промышленная политика» с выделением конкретных приоритетов и их финансированием.

Как заявил заведующий отделом международных рынков капитала ИМЭИО РАН, глава научного совета «Института экономики роста им. П. Столыпина», профессор Яков Миркин, в новую стратегию развития не вошли многие проблемы финансового рынка, обсуждаемые десятилетиями. «Это очень плохой документ. Но главный вопрос к нему – решает ли он крупные проблемы, которые накопились к текущему моменту?», – объяснил свою позицию эксперт.

В своём докладе Яков Миркин обозначил пять проблем национального финансового рынка. Во-первых, неадекватный размер объёма финансового сектора, который в 2–3 раза больше отечественной экономики. «Давайте посмотрим денежные показатели. Мы 11-е в мире по номиналу ВВП, мы занимаем 65-е место в мире по монетизации. Но мы четверть века не можем нормализовать нашу инфляцию и занимаем 132-е место из 163 стран», – сказал Миркин.

Вторая нерешённая проблема – спекулятивный фондовый рынок. «Четверть века российский фондовый рынок существует как спекулятивный с очень глубоким участием нерезидентов – их горячих денег, кэрри-трейдеров. И это вторая серьёзная угроза для стабильности финансовой системы. Об этом наглядно говорит история финансовых кризисов», – отметил докладчик.

В-третьих, продолжает увеличиваться сверхконцентрация финансов в московском макрорегионе. Доля столицы России и Московской области приблизилась к отметке 95%, что, по мнению Миркина, приводит к денежному «опустыниванию» регионов.

В-четвертых, развитие финансового рынка тормозит избыточная регуляторная нагрузка. «Нельзя переносить на развивающиеся рынки, к которым относится и Россия, регулирование, применяемое на развитых рынках. Да, наша экономика более волатильна, но чтобы ей расти, мы обязаны принимать высокие риски», – подчеркнул профессор Миркин.

В-пятых, хронической «болезнью» стал вывоз капитала из страны. По расчётам эксперта, с середины 90-х годов частный сектор вывез из России больше 800 миллиардов долларов. Уходящий год подтверждает печальную статистику. Уже известно, что частный бизнес вывезет в зарубежные юрисдикции

Яков МИРКИН
Заведующий отделом международных рынков капитала ИМЭИО РАН, глава научного совета «Института экономики роста им. П. Столыпина», профессор

около 70–80 миллиардов долларов. Плюс наше государство продолжает вкладывать свои резервы в экономики других стран и зарубежные активы.

«У нас вертикальная латиноамериканская модель, сырьевая, с огромными продуктовыми «дырами», но мы ещё и имеем искажённый финансовый сектор с избыточным регулированием и «денежным холодильником», т.е. низкой монетизацией», – перечислил нерешённые проблемы экономист. По его мнению, «развивать финансовый рынок в экономике, которая обременена высокими налогами, высоким кредитным процентом, огромным количеством контролёров, избыточными резервами, из которого каждый год происходит крупнейшее «кровотечение» капиталов, очень сложно». Проект Стратегии эти проблемы, по мнению эксперта, не акцентирует.

ЭТО ОЧЕНЬ ПЛОХОЙ ДОКУМЕНТ. НО ГЛАВНЫЙ ВОПРОС К НЕМУ – РЕШАЕТ ЛИ ОН КРУПНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ НАКОПИЛИСЬ К ТЕКУЩЕМУ МОМЕНТУ?

Павел НЕУМЫВАКИН
Вице-президент АРБ

Вице-президент АРБ Павел Неумывакин обратил внимание на то, что в 2021 году уже не выполняется одна из ключевых целей обсуждаемого документа – рост ВВП выше среднемирового уровня. Фактические данные по 2021 году и прогноз на 2022 год уже подразумевают отставание в полтора раза от среднемирового уровня. Хотелось бы видеть в проекте Стратегии перечень конкретных действий для достижения обозначенной Президентом РФ приоритетной национальной цели, отметил эксперт. В качестве примера отсутствия поставленных целей Неумывакин привел банковский сектор, где сегодня 75% активов российской банковской системы приходится на банки с госучастием. «Каких показателей по доле государственного участия в банковском секторе планируется достичь к 2030 году? Как нет и других цифр по размеру активов банковской системы, доле активов банков в ВВП в 2030 году и других важных параметров», – заметил вице-президент АРБ.

Заведующий лабораторией анализа институтов и финансовых рынков РАНХиГС, член совета директоров НАУФОР Александр Абрамов отметил, что в «Стратегии развития финансового рынка до 2030 года» нет механизма привлечения к долгосрочным сбережениям основной части трудоспособного населения России. По его данным, на 3,3% брокерских счетов (0,5 млн) приходится 91% активов. Реально на биржевом рынке инвестируют всего 0,5 млн граждан, а не 16–17 млн, как это подается в СМИ и в статистике, отметил эксперт. Количество участников программ негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) в НПФ – лишь 6,2 млн человек.

Сравнивая проект «Стратегии...» и «Основные направления развития финансового рынка» (ОНРФР) Абрамов заметил, что оба документа стали «документами развития» Банка России, ведя к резкому усилению роли государства как участника финансового рынка. Однако он отметил, что Банк России реализует 14 инфраструктурных проектов как участник рыночных отношений, а о значимых инфраструктурных проектах, предложенных участниками рынка, в Стратегии и в ОНРФР нет никаких упоминаний. По поводу использования новых технологий Абрамов обращает внимание, что в ОНРФР слово «финтех» вообще не употребляется, а термин «экосистемы» упоминается 77 раз. При этом в проекте «Стратегии» отсутствуют системные меры развития по рынку капитала, банковской системы в части малых и средних банков, независимого финтеха и финансовых платформ».

По мнению Абрамова, борьба с асимметрией информации не рассматривается регулятором в качестве приоритета при защите прав потребителей финансовых услуг и частных инвесторов – эта проблема вообще не упоминается в Стратегии.

Из преимуществ документа Минфина и ЦБ Абрамов выделил сам факт его появления: «Проект Стратегии стал первым документом, где предприняты попытки связать меры по развитию финансового рынка с системой государственного планирования», – считает заведующий лабораторией анализа институтов и финансовых рынков РАНХиГС.

Александр АБРАМОВ
Заведующий лабораторией анализа институтов и финансовых рынков РАНХиГС, член совета директоров НАУФОР

Подводя итоги обсуждения, глава АРБ резюмировал, что по форме и содержанию «Стратегия...» является декларацией о намерениях и логически никак не связана с ранее принятыми документами, например, «майскими указами» от 2018 года, где прописаны параметры финансовой системы и банковского рынка. «Полностью отсутствует взаимосвязь с ранее утвержденным Указом Президента РФ «О национальных целях развития России до 2030 года» и, соответственно, ничего не говорится о конкретных мерах по их достижению. Проекту явно не хватает драйва, внятных ответов на вызовы 21-го века и чёткой программы действий на финансовом рынке по стимулированию устойчивого экономического роста в России», – подвёл итоги открытой дискуссии Гарегин Тосунян.

ПО ФОРМЕ И СОДЕРЖАНИЮ «СТРАТЕГИЯ...» ЯВЛЯЕТСЯ ДЕКЛАРАЦИЕЙ О НАМЕРЕНИЯХ И ЛОГИЧЕСКИ НИКАК НЕ СВЯЗАНА С РАНЕЕ ПРИНЯТЫМИ ДОКУМЕНТАМИ

15-18 февраля

Встречаемся на Урале!

ib-bank.ru

УРАЛЬСКИЙ ФОРУМ

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ

Реклама

КЛЮЧЕВОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ

Будь в курсе событий в мире **ИБ!**

facebook

ОХОТА НА ПРИБЫЛЬ

10 главных трендов на банковском рынке в уходящем году

Текст: Сергей Артёмов

2021-й год однозначно войдёт в историю российской банковской отрасли. И дело не только в рекордных доходах, которые, несмотря на несколько волн пандемии, умудрились получить кредитные организации. В два раза выросла ключевая ставка Центробанка. В условиях ускорившейся цифровизации банковского сектора многие участники рынка поменяли бизнес-приоритеты. NBJ решил выделить ряд основных тенденций, которые набрали силу в уходящем году.

ИСТОРИЧЕСКИЙ РЕКОРД

Начало этого года не предвещало ничего хорошего финансистам. По оценке S&P Global Ratings, обнародованной в январе, чистый процентный доход российских банков должен был снизиться. Однако на удивление 2021 год оказался сверхудачным. За три последних квартала российские банкиры, по оценке Центробанка, заработали почти 1,87 трлн руб., что на 65% (в абсолютных цифрах – на 741 млрд руб.) больше, чем за тот же период прошлого года. Это новый исторический рекорд для отечественной банковской системы. Предыдущее достижение было зафиксировано в 2019 году (1,72 трлн руб.). В прошлом году суммарная прибыль банков составила 1,61 трлн руб.

По мнению аналитиков, столь заметное превышение прошлогодних показателей состоялось во многом благодаря двум факторам. Во-первых, значительно выросли доходы от основного бизнеса: чистый процентный доход вырос на 396 млрд руб. (15%),

ПРИБЫЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА, МЛРД РУБ.

** – прогноз. Источник: ЦБ РФ*

чистый комиссионный доход – на 209 млрд руб. (23%) на фоне роста портфелей и восстановления экономики.

Во-вторых, участники рынка умело распустили резервы, сформированные в прошлом году (667 млрд руб. или 64%). Почти трёхкратное сокращение отчислений в резервы связано с улучшением макроэкономической ситуации (меньшими выходами заёмщиков на просрочку) и более высокой оценкой кредитного качества ряда заёмщиков.

Любопытно, что рекордный рост прибыли кредитных организаций происходил на фоне существенного повышения процентных ставок в экономике, что нетипично для нашего рынка. Ранее ситуация была обратной: стоимость фондирования росла быстрее стоимости кредитования, и маржинальность у банков снижалась.

ТОП-30 РОССИЙСКИХ БАНКОВ ПО РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первые три квартала 2021 год к среднему объему капитала* в 2021 году (%)	Место по среднему капиталу* в 2021 году
1	Киви-банк	Москва	54,29	67
2	«Тинькофф»	Москва	29,79	14
3	«Уралсиб»	Москва	21,06	22
4	«ФК Открытие»	Москва	20,44	6
5	«Сбер»	Москва	19,18	1
6	Совкомбанк	Кострома	18,66	9
7	БМВ-банк	Москва	18,61	90
8	«Авангард»	Москва	18,27	45
9	Альфа-банк	Москва	16,00	4
10	«Левобережный»	Новосибирск	15,38	74
11	Райффайзенбанк	Москва	15,22	12
12	Челябинвестбанк	Челябинск	14,15	79
13	«Держава»	Москва	14,03	82
14	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	14,02	62
15	ДОМ.РФ	Москва	13,63	15
16	Новикомбанк	Москва	13,60	24
17	Газпромбанк	Москва	13,50	3
18	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	13,44	18
19	Ситибанк	Москва	12,75	23
20	Примсоцбанк	Владивосток	12,73	75
21	Сургутнефтегазбанк	Сургут	12,40	65
22	Абсолют-банк	Москва	12,39	33
23	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	12,01	59
24	МТС-банк	Москва	11,75	28
25	ВТБ	Санкт-Петербург	11,57	2
26	ХКФ-банк	Москва	11,44	25
27	«Россия»	Санкт-Петербург	11,03	16
28	«Ренессанс Кредит»	Москва	11,01	37
29	Транскапиталбанк	Москва	10,74	39
30	РНКБ	Симферополь	10,29	26

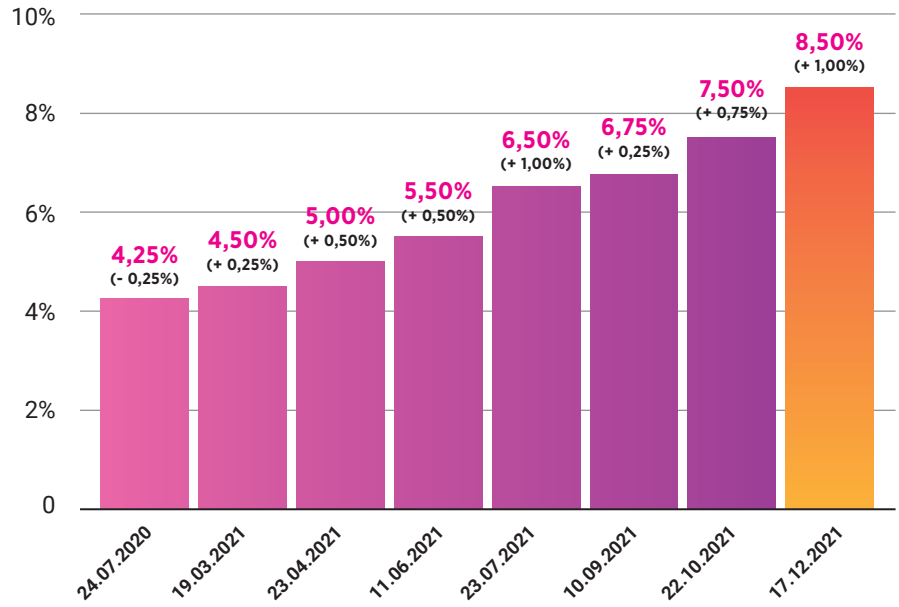
**Под средним размером капитала понимается среднее арифметическое между собственными средствами (капиталом) на 1 января 2021 года и 1 октября 2021 года.*

Источник: «Интерфакс-ЦЭА»

К концу 2021 года динамика роста доходов у многих банков несколько замедлилась. Несмотря на снижающийся спред между рыночными ставками размещения, чистый процентный доход банков продолжал постепенно увеличиваться за счёт роста объёмов кредитования. По прогнозу Банка России, общая прибыль банков в уходящем году достигнет примерно 2,5 трлн руб.

Отметим, большая часть «пирога» достанется крупным игрокам из топ-10. Тем не менее, как показывают расчёты аналитиков «Интерфакс-ЦЭА» (см. таблицу), небольшие нишевые и региональные банки всё ещё могут успешно соперничать с крупнейшими кредитными организациями по уровню рентабельности.

ГРАФИК ЗАСЕДАНИЙ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ЦБ В 2021 ГОДУ



Источник: ЦБ РФ

СТАВКИ НА ВЗЛЁТ

Ещё одна важная тенденция на банковском рынке – смена курса денежно-кредитной политики регулятора. В марте ЦБ после длительного перерыва возобновил цикл повышения ключевой ставки (см. график). Ставка начала подниматься с 4,25%, исторического минимума для этого показателя. Вслед за этим начали расти и ставки по вкладам: с апреля по сентябрь средневзвешенные ставки по рублёвым депозитам на срок один-три года выросли, по данным ЦБ, с 4,4% до 5,9% годовых. На фоне ожидания очередного повышения индикатора максимальная депозитная ставка преодолела барьер в 7% годовых, что привело к удорожанию фондирования для банков.

С одной стороны, эти меры регулятора помогут сдержать потребительскую активность и рост цен на товары и услуги. С другой стороны, банки начнут

постепенно проигрывать конкуренцию долговому рынку: на фондовом рынке после прохождения периода повышенной волатильности условия привлечения средств становятся более предпочтительными по сравнению с теми, которые могут предложить банки.

После довольно резкого поднятия ключевой ставки многие эксперты ожидали и существенного роста кредитных ставок, особенно, в сегменте розничного кредитования. Но этого не произошло: банки не захотели ухудшать условия кредитования ради сохранения высоких темпов роста выдач нецелевых кредитов наличными. Банкиров можно понять: именно потребительская розница наряду с кредитованием малого и среднего бизнеса на текущий момент является высокомаржинальным сегментом. Маржа по ипотеке после фактического сворачивания госпрограммы льготной ипотеки заметно сокращается.

17 декабря ЦБ в седьмой раз подряд повысил ключевую ставку сразу на 1 процентный пункт, до 8,5% годовых. Регулятор объяснил это решение борьбой с инфляцией и желанием вернуть её к целевым 4%. Очевидно, что вслед за повышением ключевой ставки на сопоставимую величину в ближайшее время вырастут и ставки по вкладам. Большинство профильных аналитиков полагает, что рост депозитных ставок продолжится до февраля-марта 2022 года. Вслед за депозитами «подорожают» и кредиты.

НОВЫЕ ПРИВЫЧКИ

Локдауны изменили финансовые привычки россиян. Всё больше граждан, особенно в крупных городах, предпочитают расплачиваться в магазинах с помощью QR-кодов. Семимильными шагами растёт популярность виртуальных банковских карт. За время пандемии многие клиенты освоили онлайн-инструменты, и теперь большинство операций совершаются в мобильном банковском приложении. Более 10% граждан РФ полностью отказались от наличных, и эта тенденция набирает обороты. Доля безналичных платежей в России по итогам девяти месяцев 2021 года составила 72,6% против 69,4% за аналогичный период прошлого года, – заявил начальник управления департамента национальной платёжной системы ЦБ Денис Барышков.

По прогнозу аналитиков ВТБ, в следующем году три четверти вкладов в России будет открываться дистанционно, а уровень цифровизации сбережений в 2022 году на российском рынке достигнет 75%. Этому будут способствовать развитие инструментов повседневного онлайн-банкинга и технологий удалённой идентификации.

Увеличение доли безналичных расчётов, безусловно, позитивно и для рынка, и для клиентов. Для банков этот тренд снижает затраты на обслуживание наличных и ускоряет денежный оборот. Граждане приобрели свою порцию преференций: ускорение расчётов и дополнительная выгода за счёт программ лояльности, предоставляемых банками-эмитентами и платёжными системами

По оценке Boston Consulting Group, в 2010 году Россия была одной из стран с самыми низкими показателями карточных транзакций на душу населения, отставая от мирового лидера – Норвегии – в 40 раз. Однако в ближайшие десять лет Россия, как считают эксперты, укрепит мировое лидерство в этой сфере, опередив крупнейшие экономики мира – США, Англию и Германию.

Цифровизация и пандемия ускорили трансформацию отделений. В этом году свою порцию комплиментов от клиентов получили phygital-офисы («physical» + «digital»). «Умные» системы на входе распознают лица клиентов-посетителей и сразу передают всю информацию о них сотрудникам банка. 77 инновационных офисов нового типа без привычных стоек, касс и бумажных носителей открыл «Сбер», 60 – Альфа-банк, 40 – Росбанк, 23 – ВТБ.

НАСТУПЛЕНИЕ КРИПТОВАЛЮТ

Тотальная диджитализация сформировала еще один интересный тренд – в мировом обороте денег заметно выросла доля цифровых «монет». Во-первых, в частные криптоактивы поверили лидеры глобального финансового рынка, обеспокоенные обесцениваем американского доллара. Так, около 60 из 100 крупнейших по размерам активов банков мира уже инвестировали в компании, связанные с криптовалютой или блокчейном.

ПРАВОВОЙ СТАТУС БИТКОИНА

Статус	Юрисдикции
Полностью легализован, в т. ч. как средство платежа	Сальвадор
Доступен к использованию в качестве цифрового актива или коммодити (нематериального актива)	США, ЕС, Япония, Южная Корея, Сингапур, Израиль, ЮАР, Гонконг, Мексика, Аргентина, Венесуэла, Маврикий, Киргизия, Узбекистан, Малайзия, Филиппины, Таиланд, Грузия, Украина
Запрещён к использованию как средство платежа и операций в банковской системе	Россия, Вьетнам, Тайвань, Саудовская Аравия, Египет, Нигерия, Турция, Колумбия, Индонезия, Ирак, Иран, Намибия, Иордания, Катар, Камбоджа, Северная Македония
Полностью запрещён как средство платежа и предмет торговли	Китай, Непал, Бангладеш, Марокко, Боливия, Эквадор, Алжир

Больше других в этом деле преуспели Standard Chartered, Barclays, Citigroup, Goldman Sachs, JP Morgan Chase и BNP Paribas. В США открылся первый криптобанк федерального уровня Anchorage Digital bank.

От банков не отстают и другие участники финансовой отрасли. Минувшей весной Visa первой из крупных платёжных систем начала проводить транзакции в криптовалюте – стейблкоинах USDC. В октябре ввела платежи в криптовалюте Mastercard, а биткоин официально вышел на фондовую биржу. Bitcoin Strategy ETF начал торговаться на Нью-Йоркской фондовой бирже. За два дня вложения в фонд превысили $1 млрд.

Ценность частных цифровых денег признали во многих странах мира. Так, 7 сентября Сальвадор первым в мире начал использовать биткоин в качестве официального платёжного средства. Благосклонно смотрят на криптовалюту и регуляторы развитых стран. В конце 2021 года глава Федеральной резервной системы (ФРС) США Джером Пауэлл завил, что не видит угроз финансовой стабильности от частных криптовалют. При этом, по его мнению, «стейблкоины (криптовалюты, чья стоимость привязана к обычным активам – Ред.) при надлежащем регулировании могут быть полезной и эффективной потребительной частью финансовой системы».

У руководителей Банка России другой взгляд на частные цифровые «монеты». Глава ЦБ Эльвира Набиуллина неоднократно критиковала использование криптовалют и называла их «денежным суррогатом». На текущий момент операции с ЦФА на территории РФ запрещены, но россияне могут покупать их и пользоваться кошельками за пределами страны. Что наши продвинутые граждане и делают. По итогам уходящего года Россия стала одним из мировых лидеров по проценту населения, владеющего криптовалютой.

ПРИЗРАК Е-РУБЛЯ

С каждым кварталом количество крупных проектов, ориентированных на виртуальные «монеты» будет неумолимо расти. А значит, частные цифровые деньги будут и дальше отнимать у фиатных денег долю на мировом рынке платежей. Этот набирающий силу тренд запретами уже не остановить, поэтому многие центробанки усиленными темпами создают собственные CBDC (Central Bank Digital Currency).

Первым в мире запустил в денежный оборот цифровой юань Народный банк Китая. В этом году почин поддержала Нигерия, выпустившая в оборот eNaira – цифровой аналог национальной валюты найры. По оценкам западных аналитиков, к концу 2022 года как минимум в 25 странах мира появится официальная цифровая валюта – либо собственная, либо выпущенная другой страной.

А что же Россия? Напомним, в октябре 2020 года Центробанк обнародовал концепцию цифрового рубля. Он будет иметь форму уникального цифрового кода, который будет храниться в специальном электронном кошельке, а передача цифрового рубля от одного пользователя к другому будет происходить в виде перемещения цифрового кода с одного электронного кошелька на другой. Эмиссию цифрового рубля будет осуществлять Банк России.

В 2021 году регулятор сделал новые шаги в создании новой формы рубля. Согласно Стратегии развития финансового рынка до 2030 года, представленной

13 сентября 2021 года ЦБ и Минфином, запуск цифрового рубля станет одним из ключевых проектов в области цифровизации до 2030 года. В декабре уходящего года появится прототип платформы виртуальной национальной валюты, а её тестирование начнётся в начале 2022 года. В пилотную группу вошли 12 банков: «Сбер», ВТБ, банк Дом.РФ, Альфа-банк, Газпромбанк, Промсвязьбанк, «Тинькофф», Росбанк, «Ак Барс», СКБ-банк, «Союз» и «ТКБ банк». В январе депутаты Госдумы разработают соответствующие поправки в восемь федеральных законов и пять кодексов.

Процесс «обкатки» российской CBDC (Central Bank Digital Currency) пройдёт в несколько этапов. На первом этапе планируется протестировать эмиссию цифрового рубля и переводы между физлицами, а также от физических лиц юридическим при оплате товаров и услуг. В дальнейшем предполагается расширить список тестируемых операций и состав пилотной группы. Затем после детального анализа проделанной работы ЦБ планирует подготовить дорожную карту по внедрению цифрового рубля. Третья форма денег создаст стимулы для развития платёжных инноваций, приведёт к снижению издержек для потребителей и усилит конкуренцию российских банков.

ТРЕТЬЯ «КЭПТИВНАЯ» ВОЛНА

Новый толчок развития получил сегмент кэптивных банков, которые появились ещё на заре создания российской банковской системы. В 90-е годы их активно создавали крупные компании, которые поставляли за рубеж сырьё, в первую очередь, нефть, газ и металлы. В 2012–2013 годах собственными кредитными организациями в России обзавелись всемирно известные иностранные автоконцерны.

Третью волну создания кэптивных банков в этом году подняли крупные участники рынка интернет-коммерции. Напомним, в феврале 2021 года основной владелец и гендиректор крупнейшего в России онлайн-ритейлера Wildberries Татьяна Бакальчук купила банк «Стандарт-кредит» (переименованный позднее в «Вайлдберриз Банк»). В мае Ozon приобрел Онейбанк, в июле «Яндекс» купил банк «Акрополь». За последние три месяца осени капитал Озон-банка удвоился, а Яндекс-банка вырос в 1,6 раза.

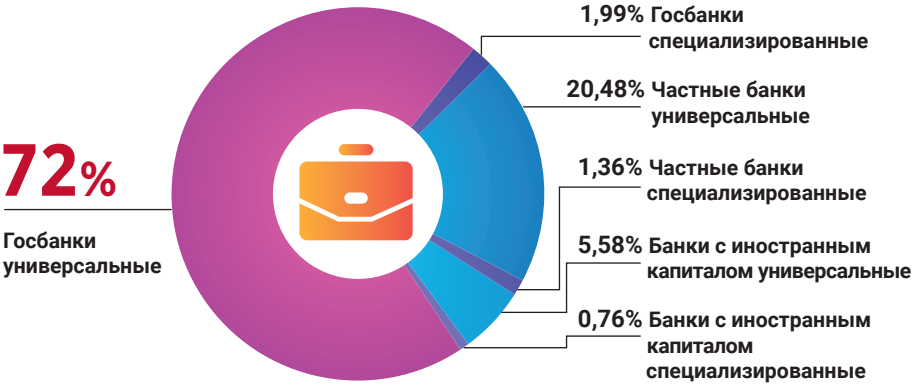
Пока владельцы этих трёх новых кэптивных банков ведут себя на рынке достаточно скромно. Их текущая задача – предоставить качественный платёжный сервис поставщикам и покупателям. Но понятное дело, что аппетит приходит во время еды. Наверняка новички ещё удивят инновационными инициативами старожилов рынка в 2022 году.

ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА УХОДИТ ИЗ ГОРОДА

Значительные изменения произошли в жилищном кредитовании, которое является для многих розничных банков важным направлением деятельности. В последние два года сегмент рос благодаря госпрограмме льготной ипотеки на покупку жилья в новостройках, запущенной в апреле 2020 года во время пандемии для поддержания строительной отрасли. В первые полгода на льготные займы под 6,5% годовых приходилось более 90% всех выданных кредитов.

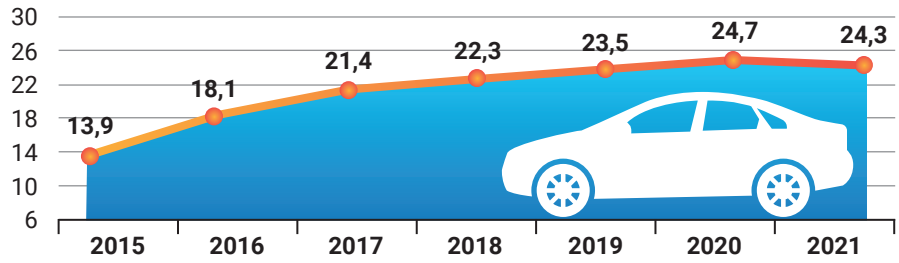
В первом полугодии 2021 году программа продолжала оставаться драйвером роста. Но в минувшем июле её условия заметно обновили: ставка была повышена на 0,5 п.п., до 7%, а кредитный потолок для всех регионов составил 3 млн руб. В результате четыре крупнейших региональных первичных рынка жилья (Москва, Санкт-Петербург, Московская и Ленинградская области) лишились преференций по кредитному потолку (ранее максимальная сумма кредита составляла 12 млн руб.). В условиях стремительно дорожавших новых

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АКТИВОВ В РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ (ТРЛН РУБ.)*



** Использованы данные по 200 крупнейшим банкам на 1.04.2021 года* *Источник: «ИНТЕРФАКС»*

ИЗМЕНЕНИЕ ДОЛИ БАНКОВ, ПРИНАДЛЕЖАЩИХ АВТОКОНЦЕРНАМ, НА РЫНКЕ АВТОКРЕДИТОВ (%)*



** Данные на 1.04.2021 года* *Источник: FRANKRG*

квартир покупка жилья на обновлённых условиях в этих четырёх регионах потеряла актуальность.

В уходящем году, по данным ДОМ.РФ, банки выдали более 650 тыс. льготных кредитов на более чем 1,9 трлн руб. В последние месяцы, после фактической заморозки госпрограммы в четырёх регионах, аналитики зафиксировали замедление темпов выдачи льготных займов. Так, среднемесячные выдачи в третьем квартале снизились по сравнению с первым полугодием на 50% по количеству и 64% по стоимости.

Но падения интереса граждан к программе льготной ипотеки под 7% ждать, скорее всего, не стоит: в конце года правительство расширило её действие на индивидуальное жилищное строительство. Сейчас банки неохотно кредитуют строительство загородных домов и дач: на такой формат жилья приходится лишь около 2% ипотечного портфеля. Понять банкиров можно – в текущем году в разы подорожало большинство стройматериалов, из-за чего существенно выросли риски незавершённого строительства. К тому же, в отличие от городских новостроек, загородные коттеджи и дачи строятся чаще всего по индивидуальным проектам и по серым схемам. Банки вынуждены закладывать эти риски в повышенную ставку, снижая тем самым привлекательность загородной ипотеки для граждан.

В следующем году ситуация изменится, надеются эксперты. Льготные кредиты под 7% на покупку и строительство частного дома можно взять до конца 2022 года. По оценкам правительства, на покупку и строительство дома может быть выдано 15 тыс. кредитов, а сумма займов превысит 30 млрд руб.

ПОГОНЯ ЗА КОМИССИЕЙ

Популярность Системы быстрых платежей ЦБ, позволяющей бесплатно переводить в месяц между счетами разных банков и клиентов до 100 тыс. руб., больно ударила по комиссионным доходам банков. Сейчас средний размер тарифа за межбанковский перевод по номеру карты составляет 1–1,5%. СБП заметно ограничила этот ручеёк доходов. Поэтому неслучайно, что в уходящем году появилось немало оригинальных проектов, направленных на увеличение чистой комиссионной маржи.

Например, стал модным формат подписок – своеобразный «микс» финансовых услуг и продуктов экосистемы. К примеру, клиент вносит ежемесячную плату и получает обслуживание банковской карты по льготному тарифу, повышенный кэшбэк, переводы без комиссий, а также другие приятные бонусы – доступ к фильмам и музыке. Особо активно эту модель развивали «Сбер», Тинькофф Pro и Совкомбанк. Минувшим летом Газпромбанк стал частью подписки «Огонь» (предложения в магазинах, кино, банковских продуктов). В 2022 году планируют предложить аналогичные услуги своим клиентам ФК «Открытие» и ВТБ. На рынке всё больше появляется кейсов перераспределения процентного дохода в комиссионный. Банки охотно дают скидку на кредит или согласны в индивидуальном порядке повысить ставку по вкладу, если клиент купит пакет определённых услуг. Тех же подписок.

Ещё один перспективный источник комиссионных доходов – созданные собственными силами или в партнёрстве с финтех-компаниями площадок для ритейлеров по оплате товаров и услуг. Поэтому в конце года неожиданно для многих прозвучало заявление главы «Сбера» Германа Грефа о продаже части компаний, входящих в экосистему госбанка.

Любопытный проект в конце уходящего года запустил банк «Хоум Кредит». Он начал выдавать кредиты в качестве агента других банков – оформленные ссуды почти сразу будут передаваться на баланс партнёрам. Схема работы будет аналогична той, что использует китайский проект WeChat: мессенджер оставляет на своём балансе 20% кредитов, 80% финансируется со стороны банков-партнёров.

«Хоум Кредит» планирует передавать партнёрам примерно одну пятую часть своих ежемесячных кредитных выдач, или 5 млрд руб. На российском рынке уже существовала практика продажи портфелей уже выданных кредитов. Но регулярная продажа кредитного портфеля – это совершенно новая практика для российского рынка необеспеченного кредитования.

«Хоум Кредит» будет брать комиссию за посредничество при оформлении кредита, а также удерживать определённую долю от общей величины процентов, которые должны быть выплачены по кредиту. Таким образом, банки будут делить и процентную маржу, получаемую от выдачи ссуды. Покупка кредитных портфелей может быть интересна в первую очередь средним региональным банкам, у которых не так много возможностей развивать современные методики оценки рисков и инвестировать крупные суммы в свои мобильные каналы.

«Запуск нового направления – это ответ на вопрос, что делать банку на фоне роста рыночных ставок и ужесточения регулирования со стороны ЦБ в сфере необеспеченного кредитования», – признался председатель правления банка «Хоум Кредит» Дмитрий Пешнев-Подольский.

ЗАКРУТИТЬ ГАЙКИ

В текущем году закончились временные регуляторные послабления, которые Центробанк ввёл во время пандемии. Банк России дважды поднимал коэффициенты риска по необеспеченным ссудам. По мнению председателя ЦБ Эльвиры Набиуллиной, данная мера приведёт к росту доли банков, у которых достаточно капитала для выдачи кредитов. Но у участников рынка эти действия регулятора восторга не вызвали.

Многие из владельцев банков, особенно за пределами топ-100, жалуются на избыточную регуляторную нагрузку, которую по образцу развитых рынков США и ЕС по собственной инициативе ЦБ РФ ввёл для развивающегося

российского рынка. Международный валютный фонд, разумеется, доволен позицией ЦБ РФ. Вот только отечественная финансовая система от повышенного регуляторного бремени тормозит в своем развитии.

Кроме этого, Центробанк усилил работу по борьбе с отмыванием денег. Регулятор стал строже следить за операциями с наличными. Так, в начале года заработал на практике 208-ФЗ, обязавший банки контролировать все операции с наличными от 600 тыс. руб. В конце текущего года ЦБ начал тестирование платформы «Знай своего клиента», позволяющей кредитным организациям получать информацию об уровнях риска вовлечённости клиентов в проведение подозрительных операций. Всем российским юрлицам и индивидуальным предпринимателям, которые являются клиентами банков, будет присвоен один из трёх уровней риска: высокий, средний и низкий. Информация будет поступать в банки на ежедневной основе. По расчётам ЦБ, больше 95% корпоративных клиентов банков после оценки риска попадут «в зеленую зону». В эксперименте, который должен завершиться в конце марта 2022 года, принимают участие 40 банков. Из них 12 относятся к системно значимым. Предполагается, что к 1 июля 2022 года информационный сервис станет доступен всем кредитным организациям.

В следующем году процесс «закручивания гаек» продолжится. С 1 февраля ЦБ обещал ужесточить требования к выдаче беззалоговых кредитов сроком от четырёх лет и при необходимости ввести прямые количественные ограничения на выдачу некоторых видов ссуд (макропруденциальные лимиты).

«БАНКОПАД» ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Из-за возросших административных издержек банковский рынок в этом году покинул ряд жизнеспособных игроков. Их уход ухудшил конкурентную среду. За последние завершившиеся четыре квартала прекратили деятельность 45 кредитных организаций, в том числе 32 – по регуляторным основаниям, 7 – в результате добровольной сдачи лицензии, 6 – в результате реорганизации в форме присоединения к другим банкам. В конце 2021 года 75% активов банковской системы приходилось на банки с госучастием.

В следующем году доля госбанков, скорее всего, увеличится. Ведь у крупных игроков есть приоритетный доступ к государственным программам поддержки, они получают дешёвое фондирование, что недоступно средним и региональным банкам, которым остаются, как правило, некредитоспособные заёмщики. По прогнозу рейтингового агентства «Эксперт РА», до 1 октября 2022 года 29 кредитных организаций из-за снижения прибыли находятся в зоне повышенного риска прекращения деятельности. Под особым давлением окажутся небольшие региональные частные банки вне первой сотни, которые не принадлежат финансово-промышленным группам и не имеют крупных клиентов. NBJ

КАК ПРЕКРАСЕН ЭТОТ «МИР»

Государство завершило перевод всех социальных выплат на национальную платёжную систему. С 1 июля социальные выплаты и пенсии граждан перечисляются исключительно на карту «Мир». Российские банки осуществили этот переход без сбоев. В результате к концу года платёжная система «Мир» заняла четверть рынка страны по объёму платежей и около трети – по эмиссии, заявил на VIII Национальном платежном форуме начальник управления департамента национальной платёжной системы ЦБ Денис Барышков.

В следующем году значимость национальной платёжной системы вырастет ещё больше. И кредитные организации снова приложат к этому руку. Так, ряд крупных банков, включая ВТБ, Промсвязьбанк, МКБ, Дом.РФ, «Ренессанс кредит», «Хоум кредит» и «Почта банк», уже заявили о планах подключить карты «Мир» к сервису Google Pay. Для каждой кредитной организации сроки подключения будут индивидуальными. Так, в МКБ сообщили о намерении предоставить эту услугу до конца текущего года, «Ренессанс кредит» планирует это сделать в 2022-м.

Ольга Квасова

Руслан РАХМЕТОВ, Security Vision: ОБ ИТОГАХ 2021 ГОДА И ПРОГНОЗАХ НА 2022 В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Беседовал: Станислав Комаров

В интервью NBJ Руслан РАХМЕТОВ, генеральный директор Security Vision констатирует приход новой цифровой реальности, объясняет, с чем связан расцвет кибермошенничества, почему так разрушительны атаки вирусов-вымогателей, а также делится своими прогнозами относительно ключевых угроз для мировой кибербезопасности в 2022 году.

NBJ: Руслан, хотелось бы вместе с вами подвести итоги 2021 года для банковского сектора в сфере, в которой вы обладаете ключевыми компетенциями – информационная безопасность.

Р. РАХМЕТОВ: Провожая уходящий 2021 год, можно смело утверждать, что отныне мы живём в новой цифровой реальности. Если в 2020 году коренная смена парадигмы взаимодействия клиентов и бизнеса, пользователей и сервисов, граждан и государства была для многих неочевидна в силу экстраординарности ситуации и скорости происходящих перемен, то в 2021 году «новую нормальность» стало невозможно игнорировать. В авангарде изменений, как всегда, идут высокотехнологичные лидеры различных отраслей экономики, и прежде всего это крупные отечественные финансовые учреждения, давно признанные локомотивом инноваций, создающие не имеющие аналогов в мире экосистемы, технологии, сервисы.

Кроме того, с наступлением пандемии значительно возросла социальная значимость надёжности, доступности, устойчивости банковских услуг и продуктов. Повышенные ожидания и требования клиентов сопровождались пристальным вниманием журналистов к фактам недоступности тех или иных финансовых услуг: новости о неработающем приложении интернет-банкинга или о невозможности провести оплату банковской картой крупного финансового учреждения тиражировались ведущими СМИ. С другой стороны, сложившейся ситуацией пытались воспользоваться и атакующие, проводившие как целенаправленные кибероперации и мощные DDoS-атаки против самих банков, так и применявшие методы социальной инженерии в отношении клиентов финансовых организаций – ущерб от таких мошеннических действий составляет уже миллиарды рублей в месяц.

Не ослабевает и регуляторное давление: законодательные инициативы по ускорению процессов импортозамещения и повышению прозрачности финансовых операций вкупе с увеличивающимся объёмом нормативных требований и отчётности требуют от банковской отрасли выделения всё больших ресурсов на обеспечение кибербезопасности и найма дефицитных специалистов. При этом экономическая ситуация в стране меняет модель поведения потребителей, что требует от банков адаптации своих продуктов и услуг и актуализации бизнес-модели.

Таким образом, сегодня финансовые учреждения находятся под давлением экономических условий и конъюнктуры рынка, требований регуляторов и ожиданий клиентов, атак злоумышленников и наступающих

на пятки конкурентов. При этом с точки зрения отечественной кибербезопасности уходящий год запомнился рядом позитивных сдвигов: сокращение ставших известными инцидентов утечки информации, частичное «схлопывание» рынка банковского пробива и кардинга, снижение количества громких атак. Однако недавняя новость о хищении крупной суммы из системы АРМ КБР одного из банков, всё новые схемы мошенничества и непрекращающиеся попытки кибератак, разнообразные законодательные инициативы, а также шокирующие суммы хищений у физических лиц по итогам года помогают банковскому ИБ-сообществу не терять бдительности и оставаться на передовой линии борьбы с кибермошенничеством и киберпреступностью.

NBJ: Как изменилась в 2021 году траектория кибератак на банковский сектор?

Р. РАХМЕТОВ: Два прошедших с момента начала пандемии года ознаменовались для мировой кибербезопасности расцветом кибермошенничества, разрушительными атаками вирусов-вымогателей и крупными утечками данных.

Финансовый сектор принял на себя основной удар всё более изощренного компьютерного мошенничества: от простого телефонного обмана злоумышленники перешли к схемам создания фишинговых ресурсов, имитирующих поддельные страницы приёма CNP-платежей: попав на такую страницу и введя данные банковской карты и код SMS-подтверждения, клиент теряет денежные средства и передаёт мошенникам данные карты. Такие атаки несут репутационные риски для банков и приносят ущерб мерчантам, чьи страницы использовались в фишинговых кампаниях – интернет-магазинам, маркетплейсам, сервисам доставки, шеринговым платформам. Бороться в том числе и с данным видом мошенничества поможет недавно предоставленное ЦБ РФ право блокировать доступ к фишинговым ресурсам путём внесения доменных имен в соответствующий реестр. Кроме того, планируется внесение изменений в 161-ФЗ, которые помогут банкам через ФинЦЕРТ вести обмен информацией с МВД России о подозрительных счетах и переводах, а также обяжут возвращать клиентам сумму похищенных в результате мошенничества денежных средств, причем сумма возврата будет зависеть от уровня зрелости антифрод-процессов в банке.

Атаки вирусов-шифровальщиков остаются главной проблемой скорее для зарубежных компаний, поскольку в среде русскоговорящих участников киберпреступных групп и «партнёрок» действует негласное правило не атаковать компании из СНГ из-за риска уголовного преследования. При этом, разумеется, нельзя полностью исключать подобные риски, поскольку современное вредоносное ПО имеет модульную структуру и позволяет вместо банального вывода из строя всей инфраструктуры осуществлять, например, скрытное закрепление в сети для дальнейших атак на аффилированные компании, майнинг криптовалюты, хищение конфиденциальной информации с целью перепродажи на аукционах в Даркнете, шантажа, возможных финансовых манипуляций.

Серия крупных утечек данных в 2020 году и массовый перевод сотрудников на удалёнку способствовали более детальному анализу внутренних угроз и росту популярности DLP-систем, а взаимодействие банков с правоохранительными органами и регуляторами привело к пересмотру процедур предоставления доступа. Как следствие, количество громких утечек данных в 2021 году уменьшилось, также подорожали и нелегальные услуги банковского «пробива», что свидетельствует о корректности выстроенных мер защиты от инсайдеров. При этом регулярно появляются сообщения о фактах неправомерного доступа сотрудников кредитно-финансовых организаций к сведениям, составляющим банковскую тайну, например, с целью оформления кредитов или хищения денежных средств, что говорит о необходимости дальнейшего совершенствования методов и средств защиты от внутренних нарушителей. Вместе с тем, в зоне риска остаются партнёры финансовых организаций по экосистеме, которые могут быть защищены слабее: пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные и брокерские компании. Кроме того, атаки на подрядчиков, поставщиков и аутсорсеров становятся трендом во всём мире: хакеры атакуют их менее защищённые инфраструктуры, чтобы затем добраться до первоначальной цели, например, внедрив бэкдор в очередное обновление продукта или получив сетевой доступ через настроенный VPN-туннель.

NBJ: Назовите основные тренды кибербезопасности в уходящем году.

Р. РАХМЕТОВ: Каждый год различные вендоры, выпуская обновлённые продукты, обещают «золотую пулю» от всех старых и новых киберрисков. Разумеется, высокотехнологичные банковские экосистемы требуют современных методов и средств обеспечения безопасности, но при этом для защиты от текущих и вероятных будущих угроз не стоит пренебрегать классическими процессами управления ИБ, актуализированными с учётом ландшафта современных киберугроз. Например, применять риск-ориентированный подход к оценке критичности при управлении активами и уязвимостями, внедрять MFA и аналитику поведения при управлении учётными записями, реализовывать принцип Zero Trust при микросегментировании сети, наконец, повышать осведомлённость сотрудников, в том числе посредством иммерсивного обучения.

Кроме того, следует непрерывно оптимизировать процессы реагирования на киберинциденты, улучшая показатели MTTD (mean time to detect, среднее время обнаружения киберинцидента) и MTTR

(mean time to respond, среднее время реагирования на киберинцидент), что, в свою очередь, напрямую ведёт к снижению ущерба от реализации кибератак. Этого можно достичь путём автоматизации обработки киберинцидентов с применением IRP/SOAR-решений, использующих Threat Intelligence-интеграции, динамические codeless-плейбуки, технологии искусственного интеллекта, машинного обучения и Big Data для ускорения реагирования, выявления аномалий и помощи дефицитным ИБ-специалистам путём снижения рутинной нагрузки, что, в свою очередь, уменьшает текучку кадров.

NBJ: Ваш прогноз на ближайшее будущее? Куда в первую очередь будут направлены атаки киберпреступников?

Р. РАХМЕТОВ: С точки зрения злоумышленников, такая «золотая жила», как атаки вирусов-шифровальщиков, приносящая создателям и распространителям миллионы долларов ежемесячно, скорее всего, найдёт свое продолжение и в грядущем году. Атаки, возможно, станут более скрытными, нацеленными на хищение информации, продажу скомпрометированных учётных данных, шантаж разглашением конфиденциальных сведений, манипуляцию стоимостью акций, получение доступа к инфраструктурам партнёров и поставщиков. Всплеск эксплуатации опасных уязвимостей, произошедший в этом году, вероятно, будет иметь последствия и в дальнейшем – укрепившись в вовремя не пропатченных системах, атакующие и дальше смогут продолжать свои операции. Возможно, что и в дальнейшем будут развиваться популярные сейчас киберпреступные сервисные модели, такие как Ransomware-as-a-Service (предоставление доступа к ВПО в обмен на процент от полученного выкупа), Exploit-as-a-Service (предоставление платного временного доступа к 0-day эксплойтам), Access-as-a-Service (предоставление несанкционированного доступа в атакованную инфраструктуру компании), Phishing-as-a-Service (предоставление фишинг-китов и инфраструктуры для проведения мошеннических кампаний), DDoS-as-a-Service (организация заказных DDoS-атак).

В то время как вопросы применения искусственного интеллекта и Big Data обсуждают на государственном уровне, киберпреступники уже сейчас эксплуатируют некоторые научные достижения в своих целях. Например, используют технологии машинного обучения и искусственного интеллекта для атак с помощью социальной инженерии (deepfake-видео и аудио), маскирования вредоносной активности и эффективного горизонтального продвижения по атакуемой инфраструктуре. Атаки с помощью дипфейков, скорее всего, дополнят существующие методы социальной инженерии и будут направлены на самую широкую аудиторию, включая клиентов финансовых организаций. NBJ

iFIN media

Ассоциация Российских Банков

iFin-2022

XXII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

8-9 февраля 2022, г. Москва
“Рэдиссон Славянская”

Электронные финансовые услуги и технологии

18+

СПОНСОРЫ

BSS

Информационные системы

ПАРТНЕРЫ

Faktura.ru

nopaper

ПрограмБанк
ПРОГРАММЫ ДЛЯ ЛЮДЕЙ И ДЛЯ ДЕЛА

Форум iFin-2022 – это центральное мероприятие в России, посвященное электронным финансовым услугам и технологиям, которое проводится ежегодно с 2001 года. Организатор Форума – Компания "АйФин медиа" при поддержке Ассоциации российских банков.

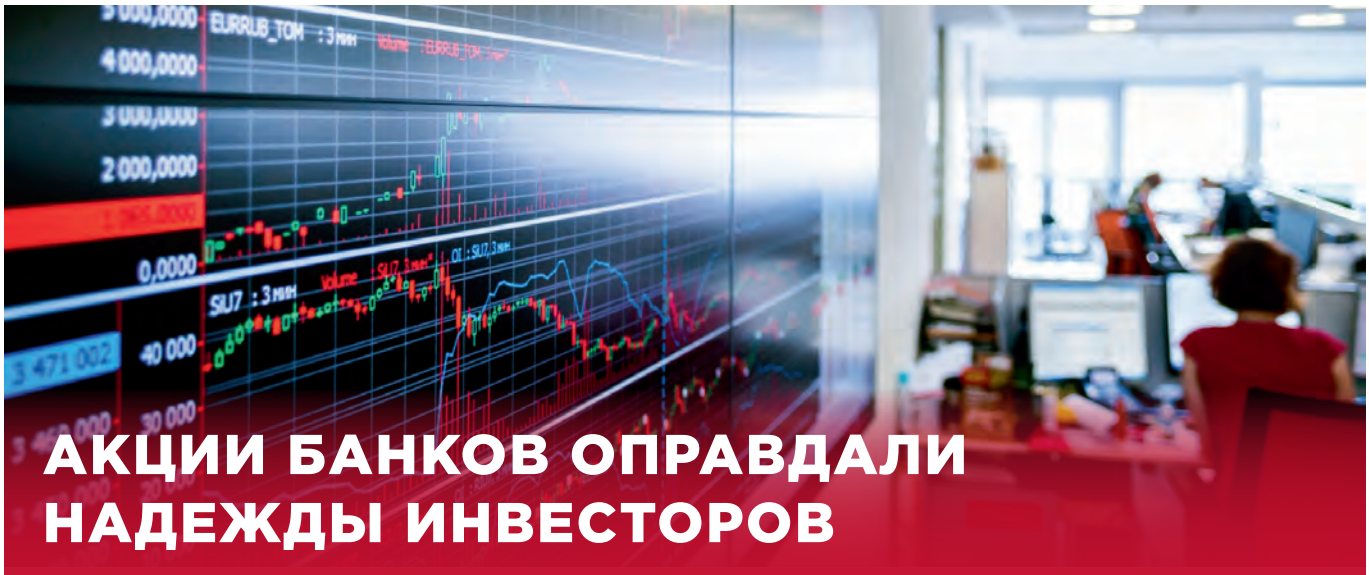
Тематические акценты Форума iFin-2022

- Новейшие решения в сфере ДБО, интернет/мобильного банкинга и трейдинга
- Автоматизация фронт-офиса, обслуживания физических лиц, самозанятых, МСБ и корпораций
- Совершенствование ИТ-инфраструктуры и цифровизация бизнеса
- Информационная и кибербезопасность
- Современные инструменты коммуникации с клиентами (чат-боты, мессенджеры, социальные сети)
- Развитие СБП, платежных решений и сервисов
- Цифровой профиль и биометрия, цифровизация финансовых сервисов
- Развитие маркетплейсов, экосистем и открытого банкинга
- Современные технологии привлечения и удержания клиентов, укрепления лояльности
- Практическое применение Big Data, AI, Open API, блокчейна в финансах

Реклама

Оргкомитет iFin-2022

https://forumifin.ru
тел.+7(495) 229-8502



АКЦИИ БАНКОВ ОПРАВДАЛИ НАДЕЖДЫ ИНВЕСТОРОВ

Кто станет фаворитом финансового сектора на биржах в 2022 году?

Текст: Сергей Артёмов

Инвесторы, вложившиеся в ценные бумаги российских банков, пребывают перед новогодними праздниками в отличном расположении духа. Настроение им не испортил даже ноябрьский обвал фондовых индексов. Уверенность в завтрашнем дне им обеспечили три фактора: недавнее решение ЦБ резко повысить ключевую ставку, что увеличит заработки банков, возросшая деловая активность и фундаментальная недооценённость финансового сектора на фондовом рынке. Интересно, что в списке потенциальных угроз на сей раз не значится экономика, главными рисками для вложений являются пандемия COVID-19 и эскалация геополитической напряжённости.

С ОГЛЯДКОЙ НА ГЕОПОЛИТИКУ

Результаты за первые три квартала текущего года явно порадовали инвесторов: все наиболее популярные банковские акции обошли индекс Мосбиржи. Последний с января по конец сентября прибавил 22,47%, тогда как обычные акции «Сбера» выросли на 25,36% (привилегированные – на 29,29%), ВТБ – на 36,24%, банка «Санкт-Петербург» (БСП) – 51,34%, расписки банка «Тинькофф» (ТКС) на Мосбирже – на 168,03%.

К сожалению, новый виток санкционной риторики из-за российско-украинских отношений, случившийся в ноябре, испортил общую картину. Российские индексы просели, причём по традиции ценные бумаги госбанков отреагировали на напряжённость острее других отраслей. Так, за последний месяц осени индекс Мосбиржи снизился на 6,25%, тогда как акции «Сбера» – на 11,55%, ВТБ – на 10,50%. «Бумаги «Сбера» хорошо росли в течение года, но в его конце ощутимо снизились из-за геополитики. В капитале «Сбера» много иностранных фондов, которые нервно отреагировали на ухудшение геополитической ситуации», – пояснил инвестиционный стратег УК «Арикапитал» Сергей Суверов.

Капитализация частных российских банков пострадала не так сильно. Бумаги банка «Санкт-Петербург» потеряли в стоимости 4,82%, а ТКС – всего 2,68%.

Динамика банковских акций полностью соответствует специфике работы с бумагами финсектора – на общем подъёме рынка банковские акции идут вверх на опережение, при спаде – падают быстрее всех», – отметил эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Михаил Зельцер. С его слов, к 13 декабря отраслевой Индекс финансов Мосбиржи показал +37%, но на пике октября было более 65% при моментном росте основного индикатора фондового рынка, индекса Мосбиржи, на 30%. «При этом коррекция рынка ноября-декабря на фоне геополитических угроз стран Запада откинула широкий рынок намного меньше, лишь на 13%. Банковские акции от годовых вершин рухнули под 30%. Год всё ещё в приличном плюсе, но сентимент в предновогодний период явно ухудшился», – добавил эксперт.

Следующий год, на взгляд старшего аналитика ИК «Русс-Инвест» Романа Блинова, может принести инвесторам много неожиданного, все очень привыкли к росту, и он их явно избаловал. Поэтому позитивным сигналом как для всего фондового рынка страны, так и для котировок российских банков, по его мнению, станет снятие мировой напряжённости и смена тона в геополитических упрёках, звучащих в адрес нашей страны.

«ОТТЕПЕЛЬ» В ДЕКАБРЕ

В декабре банкам удалось отыграть часть потерь ноября. «За 2021 год акции ТКС показали рост 177% при том, что индекс Мосбиржи вырос на 15%, акции ВТБ выросли на 21%, а обыкновенные акции «Сбера» выросли на 5%»,– сообщил руководитель департамента инвестиционного анализа «Универ Капитал» Андрей Верников. По его словам, инвесторы рассматривают ТКС не столько как банк, сколько как ИТ-компанию, а она оценивается по более высоким мультипликаторам. Котировки «Санкт-Петербурга» выросли за год примерно на 55%, банк нарастил прибыль по РСБУ за 11 месяцев на 76,3%, до 17,2 млрд руб. Банк ВТБ порадовал инвесторов хорошей отчётностью и тем, что стал избавляться от непрофильных активов. К примеру, в конце года стало известно, что госбанк намерен продать принадлежащий ему пакет в размере около 17,28% акций «Магнита». «Сбер» порадовал инвесторов рекордной чистой прибылью и рекордными показателями по ипотечному и розничному кредитованию. Но у акций «Сбера» есть проблема. Западные инвесторы рассматривают их в контексте экспозиции на Россию. В конце года геополитические риски выросли, и бумаги «Сбера» стали активно продавать», – добавил Верников.

«Опережающая динамика ТКС связана с экспансией банка на рынки АТР, кратным отрывом от отрасли по показателям рентабельности капитала (ROE свыше 40%), и спекулятивным фактором – бумага остаётся самой волатильной (более 15%) среди всех акций российского рынка. Наш ежемесячный рейтинг изменчивости это доказывает», – сообщил Михаил Зельцер. А вот низкая остаточная доходность Московского кредитного банка (МКБ) в уходящем году, по его оценке, вызвана спецификой бумаг – ликвидность инструмента относительно низкая, но зато по меркам волатильности акция самая стабильная из сектора – помесячная изменчивость ниже 5%.

СПРОС НА КРАТКОСРОЧНЫЕ СПЕКУЛЯЦИИ

Как считает аналитик управления торговых операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Александр Осин, активное краткосрочное и среднесрочное монетарное стимулирование снижает оценочный уровень требуемой доходности вложений в банковские акции. Такая ситуация, по его мнению, формирует на рынке спрос на краткосрочные, спекулятивные финансовые стратегии. Они, по сути, позволяют зарабатывать, несмотря на экономический застой. Итог – рост доли на рынке высоко капитализированных «акций роста» и повышение рыночной роли банков, главных бенефициаров монетарной экспансии.

В условиях сворачивания монетарной экспансии акции банков также – одни из основных бенефициаров, уверен Осин. Причина – рост банковской маржи и снижение отраслевых рисков под влиянием ускорения экономического роста, улучшения финансового состояния крупнейших контрагентов. При этом рынок в условиях ожидания

ДИНАМИКА БАНКОВСКИХ АКЦИЙ ПОЛНОСТЬЮ СООТВЕТСТВУЕТ СПЕЦИФИКЕ РАБОТЫ С БУМАГАМИ ФИНСЕКТОРА – НА ОБЩЕМ ПОДЪЁМЕ РЫНКА БАНКОВСКИЕ АКЦИИ ИДУТ ВВЕРХ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ, ПРИ СПАДЕ – ПАДАЮТ БЫСТРЕЕ ВСЕХ

ДИНАМИКА КОТИРОВОК АКЦИЙ РОССИЙСКИХ БАНКОВ*

Источник: REUTERS

сворачивания мер стимулирования начинает смещать активность в сектор бумаг, наиболее активно отражающих динамику инвестиций в экономике, и сокращает вложения в «защитные» сектора, связанные своими показателями с потребительской активностью. Снижается в таких условиях и спрос на высоко капитализированные бумаги. Возможная причина – повышение, вместе с инфляционными ожиданиями, требуемой рыночной доходности вложений.

Эти, актуальные с точки зрения среднесрочного периода, базовые закономерности и проявили себя в динамике рынка. «При этом дополнительным фактором увеличения спроса на бумаги ВТБ и БСП стало их лидерство по темпам роста прибыли (её прирост составил, по последним данным, 106 и 81%, соответственно). Для ТКС также позитивным фактором стало значительное, на 44% (г/г) увеличение активов. Однако сдерживающим фактором на данный момент становится сравнительно медленный рост чистой прибыли, на 29% (г/г) против медианного значения в 39% (г/г) для торгуемых бумаг сектора. Как и в случае МКБ, сказывается высокий уровень оценочных финансовых мультипликаторов и отсутствие дивидендных выплат. Для «Сбера» итоги года в очередной раз отразили стабильность бизнеса», – заметил Александр Осин.

ПРОГНОЗЫ ПОД ЁЛОЧКУ

Финансовый сектор России остаётся недооценённым, полагают аналитики. «Но учитывая, что в 2022 году на американском рынке вероятна коррекция, лучше покупать акции наиболее ликвидных банков ВТБ и «Сбера», которые можно легко продать в случае обвала на американском рынке. Если обвала не будет, то котировки «Сбера» и ВТБ от текущих уровней могут вырасти примерно на 15%», – отметил Андрей Верников.

По его мнению, в следующем году у банков будет два главных источника роста прибыли. Во-первых, растущая деловая активность: чем она сильнее, тем выше прибыль. Во-вторых, для банковского сектора благоприятна высокая ключевая ставка ЦБ: чем выше этот индикатор, тем больший спред банки закладывают между привлечением и размещением денег и, соответственно, больше зарабатывают.

С коллегой согласен Сергей Суверов: «Все банки выиграют от повышения процентных ставок в России, так как это позволит им нарастить процентный доход. Также банкам помогает рост комиссионного бизнеса. Но многое также будет зависеть от степени деэскалации геополитической ситуации и ситуации с глобальной финансовой ликвидностью на фоне намерений ведущих центробанков мира ужесточить монетарную политику». По его мнению, если политические риски снизятся, «Сбер» может быть хорошей инвестиционной идеей на 2022 год: его фундаментальные показатели не ухудшились, ROE превышает 20%, банк увеличивает объёмы кредитования и прибыль. Долгосрочным драйвером роста акций госбанка также является развитие экосистемы.

«Все лидеры банковского сектора, представленные на фондовом рынке, обладают долгосрочным потенциалом курсовой стоимости. Бумаги ВТБ, Сбербанк, БСП ещё интересны и дивидендным фактором», – подчеркнул Михаил Зельцер. По его мнению, по совокупности технических и фундаментальных вводных перечень наиболее привлекательных акций выглядит следующим образом: ВТБ, «Сбер», ТКС, БСП, МКБ.

По оценке Александра Осина, в 2022 году ВТБ и БСП сохранят на рынке лидерство по динамике спроса на их бумаги. При этом, как советует Верников, инвесторам необходимо следить, каким образом ВТБ избавляется от непрофильных активов.

Помимо очевидных достоинств инвестиции в банковский сектор имеют один важный недостаток – они плохо защищены от внешних шоков. «Начнётся масштабная коррекция в США, и акции наших банков снизятся. Поэтому иметь в инвестиционном портфеле большую долю российских банков опасно. Европейские банки неинтересны, поскольку из-за политики ЕЦБ тут много убыточных «зомби-банков». А вот американские банки выглядят очень привлекательно для вложений, поскольку именно они выигрывают от повышения процентных ставок ФРС. Особо привлекательны для покупок акции JPMorgan, Goldman Sachs: как правило, через месяц после объявления ФРС о начале цикла повышения ставок их котировки повышаются на 4%–5%», – подчеркнул Андрей Верников из «Универ Капитала».

Как полагает Зельцер, на траекторию рынка и динамику банковского сектора будет оказывать влияние совокупность факторов. Среди них – конъюнктура товарного рынка, монетарно-фискальный курс мировых центробанков, волатильность ведущих площадок, геополитический фон, эпидемиологическая картина. Год будет непростым – возможно дальнейшее затухание эйфории на рынках commodities, ужесточение денежно-кредитной политики, вспышки санкционной истерии. «Тем не менее, фундаментальные основы отечественной экономики остаются сильными, и со временем участники биржевого процесса адаптируются к вызовам. А бумаги банков будут стремиться компенсировать масштабный провал ноября», – заключил аналитик «БКС Мир инвестиций». NBJ

> ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ ОСТАЮТСЯ СИЛЬНЫМИ, И СО ВРЕМЕНЕМ УЧАСТНИКИ БИРЖЕВОГО ПРОЦЕССА АДАПТИРУЮТСЯ К ВЫЗОВАМ

2. Банки и бизнес

30 ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ BEST NBJ - 2021

42 ПРЕМИЯ
ГРИФОНЫ ОБРЕЛИ ХОЗЯЕВ
НАЗВАНЫ ПОБЕДИТЕЛИ И ЛАУРЕАТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ – 2021

МАЛЫЙ БИЗНЕС

Кому больше всего доверяют предприниматели?

Самыми популярными среди представителей малого и среднего бизнеса оказались «Сбер», «Альфа-Банк», «Тинькофф», «Точка» и ВТБ. К такому выводу пришли аналитики компании «МойСклад», которые сравнили количество открытых расчётных счетов и составили рейтинг банков для малого бизнеса. Опрос проводился среди 6 тыс. компаний и индивидуальных предприятий, где работают не более 100 сотрудников. По общему числу открытых счетов рейтинг возглавил «Сбер», на долю которого приходится 24,7% открытых счетов. Второе место получил «Альфа-Банк», который совсем немного отстает от лидера – 19,1%. На третьем месте «Тинькофф» – 13,3%. Его догоняет банк «Точка» – 12,8%. Пятое и шестое место заняли ВТБ (5,3%) и «Модульбанк» (3,9%). Интересно, что молодые компании, работающие менее двух лет, предпочитают открывать счета в «Точке» и «Альфа-банке», а компании-старожилы предпочитают «Сбер».

ПЕРЕВОДЫ

Банк России назвал долю безналичных платежей

Доля безналичных платежей в России в уходящем году составит 73%, – сообщила первый зампред ЦБ РФ Ольга Скоробогатова в ходе парламентских слушаний в Госдуме. За этот год доля выросла на 3,2 процентных пункта. Банк России в стратегии развития национальной платёжной системы на 2021–2023 годы прогнозировал рост доли безналичных платежей в розничной торговле в 2023 году до 75%. Как сообщил начальник управления департамента национальной платёжной системы ЦБ Денис Барышков, ежедневно картами, которые были выпущены российскими банками, совершается около 170 млн операций.

СИСТЕМА БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

«Точка» провела первую транзакцию между юрлицами

Банк для предпринимателей «Точка» провел в пилотном режиме первую в РФ транзакцию по системе СБП между юридическими лицами. В январе 2022 года новый сервис протестирует небольшая группа клиентов банка, а уже в первом квартале 2022 года переводами по СБП между юрлицами смогут пользоваться все клиенты. «Внедрение системы СБП в транзакции между юрлицами – это рождение нового формата платежей, быстрых, удобных и безопасных», – сообщила менеджер по продуктам «Точки» Елена Гильдина. По ее словам, платежи по СБП требуют меньшего количества данных в реквизитах, что экономит время и снижает вероятность ошибки.

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Банки тестируют ESG-депозиты для юрлиц

На российском финансовом рынке появился новый финансовый инструмент – ESG-депозит для юрлиц. Инструмент, распространённый на Западе, работает на повышение рейтинга и банка, и депонента. Так, Совкомбанк разместил на ESG-депозите средства Evraz. Денежные средства, размещённые на депозите, будут направлены на полное и частичное финансирование или рефинансирование ESG-проектов, в том числе направленных на улучшение состояния окружающей среды. Таким образом банк намерен помочь компаниям пройти ESG-трансформацию. Отметим, что ставка по ESG-депозиту выше, чем для обычных депозитов юрлиц. В банке «ФК Открытие» и Росбанке также намерены предложить своим корпоративным клиентам возможность открытия подобных депозитов.

РЕКЛАМА

Банки увеличили расходы на продвижение на 18%

Digital Budget проанализировала расходы на рекламу 1,5 тыс. сайтов за девять месяцев. Самыми крупными категориями рекламодателей в сети в уходящем году стали финансовые услуги, ритейлеры и фармацевтические компании. Аналитики учитывали продажи таргетированной, поисковой, медийной рекламы, рекламы в соцсетях и в онлайн-видео. Доля категории финансов в интернет-рекламе выросла с 25% до 29% по сравнению с первыми девятью месяцами 2020 года. При этом бюджеты банков увеличились на 18%, прирост к докризисному 2019 году составил 12%. Крупнейшие банки по затратам на интернет-рекламу – «Тинькофф», «Сбер» и ВТБ. А лидерами по скорости наращивания бюджетов стали Wildberries и другие маркетплейсы, которые продвигаются вместе с продавцами товаров на своих площадках. По оценке Ассоциации коммуникационных агентств, в этом году общий объём интернет-рекламы достиг 216 млрд рублей. По прогнозу аналитиков, в 2022 году активнее других наращивать интернет-продвижение будут по-прежнему представители финансового сектора и ритейлеры.

КУПЮРЫ

ЕЦБ меняет дизайн банкнот евро

Европейский центральный банк планирует к 2024 году разработать кардинально новый дизайн банкнот евро впервые с начала их выпуска. Главная цель проекта – отразить на купюрах ценности новой Европы и продлить жизнь бумажных денег в эпоху биткоина и безналичных платежей. Специально для этого будут сформированы фокус-группы, куда войдут представители 19 стран Еврозоны. Ожидается, что они определят список тем для нового дизайна, из которых затем выберут лучшую. «Спустя двадцать лет пришло время детально изучить внешний вид наших банкнот и изменить их дизайн таким образом, чтобы европейцы, независимо от их возраста и происхождения, могли идентифицировать себя с ними», – заявила глава ЕЦБ Кристин Лагард.

ОНЛАЙН-МОШЕННИЧЕСТВО

Клиенты банков потеряли из-за фейковых платёжных систем 3,15 млрд рублей

По оценке Group-IB, ущерб клиентов российских банков от мошеннической схемы с использованием подложных платёжных систем составил 3,15 млрд руб. за вторую половину 2020 – первую половину 2021 года. Сумма ущерба рассчитана из среднего размера транзакции, умноженного на количество выявленных операций на фишинговых платёжных страницах. Ежедневно в РФ обманутыми пользователями осуществлялось 11,7 тыс. платежей на 8,6 млн руб., подсчитали в компании. Речь идет о мошенничестве с имитацией страниц подтверждения платежа 3-D Secure – эта схема сложна в реализации и трудно детектируема для большинства классических антифрод-решений. Впервые подобное мошенничество было замечено в конце 2020 года. Сейчас защита от такого типа фрода есть у некоторых крупнейших банков РФ, говорит руководитель направления Group-IB по противодействию онлайн-мошенничеству Павел Крылов.

По сообщениям СМИ и корр. NBJ

2021 ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ

Лев ФРЕНКЕЛЬ
Генеральный директор
R-Style Softlab

Друзья и коллеги!
На наших глазах мир стремительно меняется и уже никогда не будет прежним. Новой реальностью современного человека стали удалённая работа, онлайн-сервисы и виртуальное общение.

Древние мудрецы утверждали, что жить в эпоху перемен сродни проклятью. На мой взгляд, именно в такое время появляются многочисленные возможности для развития, главное – вовремя их разглядеть и использовать.

Наша компания готова к новым вызовам, с оптимизмом и надеждой мы открываем очередную страницу своей жизни. Нас ждут новые рынки, интересные и амбициозные проекты, новые вершины.

Всех, кто идёт с нами нога в ногу, мы поздравляем с наступающим 2022 годом! Пусть он подарит здоровье и удачу вам и вашим семьям!

Анастасия ХАРЫБИНА
Председатель АБИСС, директор
по развитию AKTIV.CONSULTING

В 2021 году Ассоциация пользователей стандартов по информационной безопасности АБИСС отметила 10-летний юбилей со дня своего основания.

На протяжении года члены ассоциации, участники Сообщества, партнёры АБИСС, поддерживая диалог с регулятором, вели работу по целому ряду проектов. Вместе мы продвинулись в создании Базы знаний по применению стандартов информационной безопасности в финансовых организациях, запуск которой запланирован на начало следующего года. Также мы создавали методологию переобучения специалистов в области аудита и консалтинга ИБ в ФО – вскоре она найдёт применение в Академии Информационных Систем. В 2022 году мы обязательно продолжим активную деятельность. Приглашаем финансовые организации присоединиться к Сообществу АБИСС для решения наших общих задач.

Валерий ЧАУСОВ
Генеральный директор
компании Intersoft Lab

В 2021 году банки форсировали цифровую трансформацию управления финансами. В свой актив мы записали проекты автоматизации сразу по всем направлениям риск-ориентированного управления прибыльностью, включая планирование и прогнозирование, бюджетирование, подготовку аналитической и управленческой отчётности, трансфертное управление ресурсами и аллокации расходов, соответствие требованиям регуляторов.

Многое сделано для расширения практики прогнозирования с использованием продвинутой аналитики и машинного обучения. Мы предложили банкам готовые решения для стресс-тестирования достаточности капитала и значимых видов рисков, прогнозирования нормативов, состояния банковских портфелей и пр.

В новом году желаем всем здоровья и благополучия! Пусть ваши прогнозы будут всегда верны!

ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ 2021

Мария САДКОВА
Директор по работе с VIP клиентами компании JTC

Дорогие друзья!
Наша компания рада от всего сердца поздравить вас с Новым годом!

Для каждого из нас Новый год – время надежд и мечтаний, время открывать новые горизонты и обретать новые силы. Мы ждём праздника с особым трепетом, подводя итоги уходящего года, вспоминая достигнутые цели и реализованные замыслы.

Пускай в наступающем году самые смелые планы воплотятся в реальность, самые интересные идеи станут проектами, самые сложные цели будут достигнуты. Желаю веры в успех, в собственные силы и совместные усилия. Пускай этот год будет успешным в личной и рабочей сферах!

Здоровья, радости, благополучия и процветания вам и вашим близким!

Олег ИВАНОВ
Генеральный директор группы компаний «ЦИБИТ»

Группа компаний «ЦИБИТ» поздравляет партнёров с Новым годом!

2021 год стал для нас периодом роста и достижений. Опираясь на доверие наших клиентов, мы значительно усилили направление по предоставлению услуг для кредитно-финансовой сферы, расширив пул высокопрофессиональных экспертов.

Важным итогом года для ГК «ЦИБИТ» стала победа в Национальной банковской премии 2021 – услуги по проведению аудитов систем информационной безопасности финансовых организаций и приведению данных систем в соответствие требованиям Банка России стали лучшими в номинации «Системы управления безопасностью»!

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Завершается 2021 год. Финансовому сектору и представителям смежных отраслей он принёс новые возможности, новые перспективные проекты, а кому-то и новые рекордные доходы. Надеемся, что 2022 год также будет полон приятных сюрпризов.

Редакция NBJ желает в наступающем году вам и вашим семьям здоровья. Пусть вирусы пролетят мимо вашего домашнего очага! В следующем году не бойтесь рисковать и преодолевать самые сложные высоты. Удача, как известно, любит смелых и уверенных.

А ещё мы желаем вам любви и счастья! Радуйте себя и своих близких: только счастливый человек может быть наполнен радостью и дарить ее другим! Любите жизнь по полной, и пусть она ответит вам взаимной симпатией и неожиданными приятными подарками!

Коллектив NBJ

ИТОГИ 2021 ГОДА: НОВЫЙ АКЦИОНЕР, НОВАЯ СТРАТЕГИЯ, НОВЫЕ РЫНКИ

В интервью NBJ Лев ФРЕНКЕЛЬ, генеральный директор R-Style Softlab, подводит итоги уходящего года и делится планами компании на ближайшую перспективу

Беседовал: Виктор Сергеев

NBJ: Лев, как все мы помним, главным вызовом 2020 года стала пандемия и связанные с ней непростые условия и ограничения, с которыми столкнулись экономики всего мира. Сегодня, год спустя, коронакризис так и не завершился. Однако изменилось отношение общества и бизнеса к этой проблеме. Расскажите, как ИТ-компании, и R-Style Softlab в частности, адаптировались к новым условиям?

Л. ФРЕНКЕЛЬ: В 2020 году, как только был объявлен первый локдаун, нашими основными задачами были сохранение высокого уровня сервиса, бесперебойная поддержка клиентов, выполнение проектов в срок и с должным качеством. Эти задачи мы решили достаточно быстро, так как, понимая современные тренды, к удалённой работе мы готовились уже несколько лет, готовили инфраструктуру и бизнес-процессы. Кроме того, при большом количестве филиалов мы давно научились эффективно работать в распределённых командах.

Дискомфорт вызывало только резкое сокращение личного общения с клиентами и сотрудниками. Естественно, все надеялись на лучшее, мы сохранили офисы компании в расчёте на завершение пандемии в 2021 году. К сожалению, несмотря на усилия мирового сообщества, пока конца и края этой проблеме не видно.

Постепенно стало понятно, что назад пути нет, а удалённая работа останется с нами навсегда. И работодатели убедились в достаточной эффективности удалённой работы, и сотрудники получили определённый комфорт и не желают с ним расставаться. В 2022 году мы планируем перейти к модели гибридного офиса, когда сотрудники большую часть времени работают удалённо, при необходимости встречаются в офисах, бронируя себе необходимое количество универсальных рабочих мест.

Мы начали активно набирать новых сотрудников на удалёнку в тех регионах, где у нас нет офисов.

Несмотря на это ситуация с поиском персонала стала более сложной. С одной стороны, мы получили доступ к новым регионам, с другой стороны, остальные работодатели заново открыли для себя регионы как источник кадров – началась жёсткая борьба за ИТ-ресурсы.

NBJ: Для вашей компании 2021 год был весьма насыщенным. Вы вышли из международного холдинга Asseco, у вас появился новый акционер. Какие перспективы сулит компании этот серьёзный шаг?

Л. ФРЕНКЕЛЬ: Действительно, мы в этом году сменили международного акционера в лице польской компании Asseco на российского инвестора. Это оказалось очень своевременное решение, ведь из-за охлаждения отношений между Россией и ЕС основным вектором развития ИТ для многих заказчиков стало импортозамещение.

Новый акционер – Наум Александрович Бабаев, крупный российский бизнесмен, успешно развивающий свой агробизнес. Ещё несколько лет назад он нацелился на создание ИТ-кластера, разработку инновационных решений для разных отраслей экономики и, в том числе, сельского хозяйства, которое остро в этом нуждается.

Интересы компании и инвестора совпали. R-Style Softlab станет ядром создающегося ИТ-кластера. Наш опыт и экспертиза в ИТ совместно со знаниями предметной области, административным ресурсом со стороны нового владельца позволят получить отличный синергетический эффект.

NBJ: Как изменилась стратегия компании в связи с произошедшими изменениями?

Л. ФРЕНКЕЛЬ: Как раз в данный момент совместно с новыми владельцами и внешними консультантами мы разрабатываем стратегию развития компании и делаем по ней первые шаги. Мы рассчитываем, что стратегия будет утверждена в начале 2022 года, и о ней можно будет говорить подробней.

Сейчас я могу сказать, что мы концентрируемся, в первую очередь, на переносимом опыте нашей компании, связанном с хранилищами данных, с фронтальной и мобильной разработкой, с взаимодействием с государственными информационными системами.

Автоматизация финансового сектора останется основным бизнесом R-Style Softlab на долгие годы. И даже если мы займём хорошие позиции в других отраслевых направлениях, это будут отдельные подразделения, никак не мешающие основному бизнесу.

В ближайшем будущем нас ждет ряд структурных изменений. На сегодняшний день уже сформировано управление корпоративных продаж для работы на новых рынках, создано подразделение по развитию компании, усилили проектный офис для ведения комплексных и нестандартных проектов. В совет директоров вошли новые люди, обладающие богатым опытом в финансовой и ИТ-сфере, заинтересованные в развитии компании.

NBJ: В прошлом году компания вышла на страховой рынок, занимаясь развитием внедрённых решений в страховых компаниях группы РСХБ. Каков следующий шаг? Какие рынки в приоритете? Какие продукты им предлагаются?

Л. ФРЕНКЕЛЬ: Действительно, в группе РСХБ мы сделали хорошее фронт-офисное решение для страхового бизнеса, продолжаем его развивать. Функционально наше решение настолько насыщено, что как базовая платформа может подойти любым крупным и средним игрокам. Кроме фронта мы можем предложить страховым компаниям коннекторы к государственным информационным системам, а также ищем новые ниши для автоматизации на страховом рынке. Подумываем о развитии в сегменте лизинга и других смежных финансовых отраслях.

В настоящее время в компании началась активная деятельность по новым для нас направлениям. Одно из них – создание Системы глобального трейдинга зерна в Объединённой зерновой компании. Мы завершили обследование и находимся в стадии согласования плана работ на следующий год. Задача большая и интересная, охватывающая фронтальную часть и хранилище с возможностью аналитики трейдинга.

Есть несколько намёток по сотрудничеству с Министерством сельского хозяйства: мы прорабатываем требования к нескольким информационным системам.

NBJ: В финансовом секторе R-Style Softlab традиционно является одним из лидеров ИТ-индустрии. Каковы ваши планы по этому сегменту, на каких решениях и направлениях планирует сосредоточиться компания?

Л. ФРЕНКЕЛЬ: Мы по-прежнему отдаём приоритет финансовому сектору, несмотря на то, что рынок сжимается, а конкуренция растёт. Исторически так сложилось, что компания вела разработку практически по всем направлениям для финансовой отрасли, конкурировала сразу со всеми вендорами, представленными на рынке. Сейчас, когда вырабатывается дальнейшая стратегия развития компании, мы проводим анализ текущего портфеля решений, оцениваем, какие идут на спад, а какие завтра будет востребованы. Это обычная практика. Пока никаких судьбоносных решений не принято, но скоро это произойдёт. Хотя определённое понимание, на чём мы в будущем сконцентрируемся, у нас есть уже сейчас. Например, мы наметили создание нового хранилища данных на безопасном с точки зрения импортозамещения технологическом стеке, много внимания уделяем коробочным продуктам. Разумеется, мы понимаем, что будущее за большими данными, за искусственным интеллектом, и намерены продолжить развиваться в этом направлении.

В этом году мы вошли в НСФР (Национальный совет по финансовым рынкам). Оттуда мы тоже получаем много интересных идей по развитию продуктов. Планов великое множество.

NBJ: Расскажите, пожалуйста, о самых значимых клиентских проектах этого года.

Л. ФРЕНКЕЛЬ: Рассказывая о работе компании на финансовом рынке, не могу не упомянуть несколько интересных, значимых проектов этого года. Важным прорывом стало сотрудничество с Альфа-Банком. Уже второй крупнейший банк (первым был Промсвязьбанк) выбрал нас как поставщика платформы для комплексной автоматизации взаимодействия с ГИС. Мы видим здесь большое будущее: у коллег

много идей, а у нас колоссальный опыт и компетенции в этой сфере. Надеюсь, вместе с ними мы разовьём не только функциональность, но и архитектуру платформы.

Также мы продолжаем укреплять сотрудничество с группой Россельхозбанка. Наряду с развитием имеющихся в банке решений, у нас есть немало предложений по дальнейшему сотрудничеству.

Мы активно развиваем наши решения не только в России, но и в СНГ, где каждый год появляются новые клиенты. В этом году это банк «Айыл» – один из крупнейших банков Киргизии. В этой стране уже три крупнейших банка (РСК Банк, Оптима Банк, Айыл Банк) являются пользователями RS-решений.

NBJ: С каждым годом всё большую актуальность приобретают вопросы импортозамещения на российском рынке. Что делает компания в этом направлении, какие продукты уже работают на отечественных технологиях, что планируется внедрить в ближайшей перспективе?

Л. ФРЕНКЕЛЬ: Тема импортозамещения, портации на отечественное ПО весьма актуальна, причём не только для госучреждений (министерств и госбанков), но и для остальных участников рынка. Поэтому мы активно инвестируем в данное направление. Наши фронтальные решения, дистанционное банковское обслуживание уже работают на PostgreSQL у клиентов. В 2021 году мы перевели линейку коннекторов к ГИС RS-Connect на работу одновременно с несколькими СУБД – и Oracle, и PostgreSQL. А сейчас, как я уже упомянул, мы стартуем такой проект по хранилищу данных – будем создавать новое решение на открытом стеке технологий.

NBJ: Лев, поделитесь, каких подарков компания R-Style Softlab ждёт от Деда Мороза в канун 2022 года?

Л. ФРЕНКЕЛЬ: От Деда Мороза весь мир, и наша компания в том числе, ждут изменения общей мировой ситуации, снятия масок и прочих ограничений. Все мы соскучились по простому человеческому общению, по традиционным мероприятиям, клиентов и сотрудников хотим видеть чаще. Поднадоел и общий негативный фон, сопровождающий пандемийную историю. Это наше главное пожелание.

В канун Нового года все люди загадывают желания и просят, чтобы в новом году сбылись их мечты. С приходом нового акционера мы загадали желание, чтобы компания получила мощный импульс для своего развития, мы очень рассчитываем, что старт этой ракеты произойдёт в следующем году. Это наше главное ожидание. NBJ

NBJ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

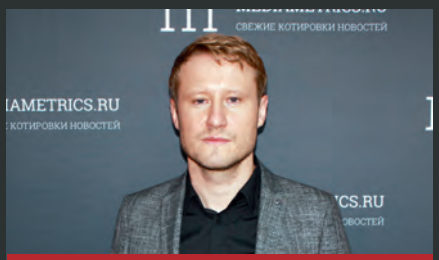
MEDIAMETRICS.RU
СВЕЖИЕ КОТИРОВКИ НОВОСТЕЙ

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

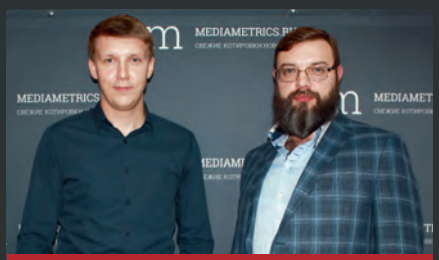
Присоединяйтесь к нам! Уверены, что вам есть чем поделиться с широкой аудиторией! Интервью в профессиональной студии и публикация в уважаемом журнале – отличный способ рассказать о себе и своей компании целевой аудитории

ГОСТИ ПРОЕКТА

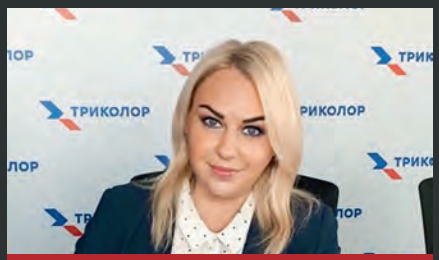
Денис Краснолуцкий (СМП Банк), Екатерина Ярцева, Александр Киселев (СМП Банк)



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 www.facebook.com/NationalBankingJournal/

КОЗЫРНЫЕ КАРТЫ

Какие продукты предпочитают россияне?

Текст: Павел Самиев, гендиректор АЦ «БизнесДром»,
председатель комитета «ОПОРЫ РОССИИ» по финансовым рынкам,
Вероника Гончар, директор по рейтинговым и аналитическим проектам АЦ «БизнесДром»

Банки проявляют повышенную активность на рынке карточных продуктов, навёрстывая низкие темпы роста в прошлом году. Так, по данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), средний лимит по новым кредитным картам в сентябре достиг 73,5 тыс. рублей, что на 6% выше, чем полгода назад. При этом уровень одобрения в этом сегменте превысил даже докризисные показатели, составив 35,1%. В целом, по данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ), в октябре банки выдали 1,6 млн новых кредитных карт – на 59% больше, чем в октябре прошлого года.

Банковские клиенты, пользующиеся карточными продуктами – кредитными картами, картами рассрочки и картами с овердрафтом – в целом довольны линейкой и условиями карт, предлагаемыми банками: каждый второй клиент готов порекомендовать своим знакомым карту, которой пользуется сам. Об этом свидетельствуют данные исследования уровня лояльности банковских клиентов, проведенного Аналитическим центром НАФИ.

Если проанализировать данные, полученные в ходе исследования, то можно выделить несколько интересных фактов, свидетельствующих о предпочтениях россиян по отношению к карточным продуктам. Большинство респондентов отметили высокий уровень обслуживания и достаточный размер кредитного лимита, предоставляемого банками. Пользоваться своими «кредитками»

в ближайший год продолжат 67% опрошенных. В топ-5 банков, ставших лидерами по такому показателю, как лояльность пользователей (как в отношении самих банков, так и предлагаемых ими карт) вошли сразу четыре частных банка и один государственный: Совкомбанк, Райффайзенбанк, Альфа-Банк, ВТБ и «Тинькофф». При этом лояльность клиентов самим банкам, а не их карточным продуктам, выше: общий NPS (Net Promoter Score, индекс потребительской лояльности) для карт составил 2 п.п., а для банков – 10 п.п.

Определяющим критерием выбора кредитной карты остаётся «денежный»: большинство респондентов, выбирая карту, оценивали прежде всего размер беспроцентного (льготного) периода (96%), процентную ставку по кредиту (94%) и стоимость выпуска и годового обслуживания (94%). Каждый третий опрошенный заявил о таком критерии лояльности, как большой список торговых точек-партнёров банка, а каждому пятому нравится возможность совершать относительно крупные покупки без первоначального взноса. Для тех, кто не выбирает, а уже использует кредитные карты, существенными становятся не только «ценовые» факторы. Так, держатели кредитных карт называют в числе основных драйверов лояльности к своим кредитным картам удобство использования (17%), привлекательные программы лояльности (7%), качественный клиентский сервис (5%). Среди недостатков каждый пятый назвал короткий льготный период, каждый шестой – недостаточный лимит по карте.

Кроме того, можно сделать вывод о том, что внутри карточного сегмента потребителями лучше воспринимаются карты рассрочки, чем классические кредитные карты или карты с овердрафтом. Об этом свидетельствует первое место Совкомбанка, который, в отличие от других банков, предлагает такой продукт. В случае с «кредиткой» банки зарабатывают на заёмщиках, в случае с картами рассрочки – получают свою комиссию с торговых предприятий. Поэтому кредитной картой клиент может расплатиться в любой торговой точке, принимающей к оплате «пластик», а вот карту рассрочки примут только предприятия, которые являются партнёрами банка-эмитента.

Если для классических «кредиток» грейс-период (срок беспроцентного пользования заёмными средствами), скажем, в полгода – это исключение из правила, стандартный грейс составляет 100–120 дней, то карты рассрочки предоставляют возможность совершать покупки беспроцентно даже до года. В случае с разовыми крупными покупками это ощутимое преимущество.

Конкуренция в данном банковском сегменте движется от предоставления клиентам исключительно финансовой выгоды в сторону повышения качества обслуживания, развития программ лояльности – другими словами, перехода сервиса на новый уровень. Услуги и бонусы, предоставляемые держателям банковских карт, становятся залогом успеха на рынке. К инструментам и способам повышения лояльности, которые следует активно развивать и дальше, можно отнести кэшбэк или бонусные программы, бесплатный цифровой банкинг и информирование клиента об операциях, начисление процентов на остаток клиентских средств на карте, возможность использования «кредитки» в качестве дебетовой карты (хранения на ней собственных средств). NBJ

ТАБЛИЦА. ОСНОВНЫЕ ДРАЙВЕРЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ К СВОИМ КРЕДИТНЫМ КАРТАМ, В % ОТ ВСЕХ ОПРОШЕННЫХ*

	Полностью доволен / скорее доволен
Хорошие/выгодные условия	18
Удобство карты в использовании	17
Большой льготный период	13
Устраивает процентная ставка	9
Программа лояльности	7
Хорошее, оперативное обслуживание	5
Прозрачные условия	5
Надёжный банк	3

**Сумма ответов превышает 100%, т.к. респонденты могли дать несколько вариантов ответа.*

Источник: НАФИ

Пётр КАРПОВ, банк «Ренессанс Кредит»:

«РЫНОЧНАЯ НИША НАШЕГО БАНКА – СОЗДАВАТЬ ПРОДУКТЫ И СЕРВИСЫ НА НОВОМ КАЧЕСТВЕННОМ УРОВНЕ»

Беседовала: Оксана Дяченко

Пётр КАРПОВ, вице-президент, начальник управления по развитию кредитных и дебетовых карточных продуктов банка «Ренессанс Кредит», в интервью Национальному банковскому журналу поделился своим видением основных тенденций и перспектив рынка кредитных карт, а также рассказал о популярном продукте банка – карте «Разумная»*, которая стала победителем Национальной банковской премии в номинации «Лучшая кредитная карта».

NBJ: Пётр, как вы оцениваете рынок кредитных карт на конец 2021 года?

П. КАРПОВ: Рынок кредитных карт уверенно растёт, и на нём можно выделить несколько очевидных тенденций. Во-первых, рост безналичных платежей. Наличные всё активнее вытесняются картами, частота использования которых продолжает расти.

Во-вторых, увеличение числа безналичных переводов и, как следствие, снижение снятия наличных. У нас в этом году наблюдается также рост международных транзакций, особенно это заметно на фоне провального в этом отношении 2020-го года.

Если в целом по рынку пик цифровизации и увеличения количества безналичных платежей пришёлся на 2020 год, то для нашего банка переход в цифру и новый, качественно иной уровень деятельности в связи с этим стал особенно заметным в 2021 году. Например, в 2021 году в банке «Ренессанс Кредит» более трети кредитных карт были выпущены исключительно в цифровом формате. Любопытно отметить, что половина клиентов, изъявивших желание получить «пластик», в конечном итоге использовали эти карты только через мобильные кошельки. Следует отметить, что использование мобильного банка также растет высокими темпами.

NBJ: В 2021 году продолжилась концентрация на рынке кредитных карт в России. По информации СМИ, несколько крупнейших по выдаче кредиток финансовых организаций обеспечили 81% роста. Как банк «Ренессанс Кредит» видит себя в этой конкурентной борьбе?

П. КАРПОВ: Мы сравнительно небольшой на карточном рынке банк, поэтому нам приходится много работать, чтобы быть заметными. Мы создаём значительно более привлекательные для клиентов условия по продуктам, что требует больших усилий и ресурсов.

Хочу отметить, что клиенты нашего банка в подавляющем большинстве

** Подробные условия по кредитной карте «Разумная» на rencredit.ru/app/card_smart/site_cc_smart*

уже имеют карты других финансовых организаций, поэтому могут сравнить «Ренессанс Кредит» с другими крупными банками. Это стимулирует нас создавать продукты и сервисы на новом качественном уровне, более привлекательном для клиентов, чтобы они почувствовали разницу в подходе к обслуживанию, в условиях предоставления карточных продуктов. Мы считаем, что движение в этом направлении – это наша рыночная ниша и возможность развиваться дальше.

NBJ: Кредитная карта «Разумная» банка «Ренессанс Кредит» стала победителем Национальной банковской премии в номинации «Лучшая кредитная карта». Как вы думаете, почему это стало возможным?

П. КАРПОВ: Мы очень признательны Ассоциации российских банков за присуждение победы в этой номинации. На наш взгляд, это действительно разумный выбор.

Объективно сравнивая условия по нашей карте с конкурентными предложениями, уверен, что мы создали для клиентов одну из лучших на рынке карт с длинным грейс-периодом. Почему это так? Потому что при её создании мы учитывали ряд важных, привлекательных для клиента особенностей такого продукта. Начнём с того, что карта полностью бесплатная без каких-либо дополнительных условий. 145 дней грейс-периода начинают действовать с первой покупки, и это честный грейс-период, который распространяется не только на покупки, но и на любые виды операций, включая снятие наличных или переводы. Грейс-период действует на весь срок карты. Как только клиент погашает свою задолженность, со следующей покупки для него открывается новый грейс-период. И таких условий на рынке крайне мало. Кроме того, мы сделали продукт не просто честным, но и прозрачным, понятным для клиента. В мобильном банке детально визуализируются все условия по карте, включая оставшиеся дни грейс-периода, дни до ближайшего минимального платежа и прочие детали.

Нам удалось достичь поставленных целей, клиенты выбирают нашу карту. Важно отметить, что карта стала популярной не только среди потребителей, которые уже пользовались другими продуктами банка, но и среди новых клиентов. Для многих – это первый продукт и первое знакомство с банком.

NBJ: По данным Frank RG, качество кредитного портфеля снижается – в 2021 году уровень просроченной задолженности по кредитным картам (90+) банков из ТОП-25 достиг уровня кризисного 2014 года – 14,5%. Насколько критичен уровень просрочки по кредитным картам для вашего банка?

П. КАРПОВ: Мы не видим этой тенденции у себя и скорее наблюдаем обратное явление. Это вполне допустимо, учитывая, что мы точно не тот банк, который высокой маржей покрывает высокие риски продукта. На примере карты «Разумная» видно, что правильно сделанный продукт привлекает в банк качественно других клиентов – добросовестных и аккуратных заёмщиков. Благодаря им мы существенно снизили свой уровень риска в кредитных картах в этом году.

NBJ: Есть мнение, что потенциал роста кредитных карт ограничен как по количеству, так и по объёму портфеля, карты будут всё больше генерировать не процентный, а транзакционный доход, превращаясь из кредитного в сервисный продукт. Что вы думаете по этому поводу?

П. КАРПОВ: Я во многом согласен с этим мнением. Норма прибыли на одну карту сейчас и, например, 10 лет назад существенно отличаются. Но объём кредитного портфеля по кредитным картам отличается ещё больше. Другими словами, банки готовы снижать доход на одну карту при получении дохода от большего количества карт и большего объёма портфеля задолженности. Клиентам это приносит пользу, потому что они могут выбирать более выгодные для себя продукты, за которые действительно можно меньше платить – и в процентах, и в комиссиях, и в условиях обслуживания, т.е. получать большую ценность за меньшую цену.

NBJ: Изменится ли рынок в 2022 году? Каковы планы банка по развитию кредитных карт в следующем году?

П. КАРПОВ: Мне сложно прогнозировать общую динамику кредитного портфеля в следующем году, она будет зависеть от многих факторов, включая макроэкономические. Я не ожидаю бурного роста карточного портфеля в целом, в том числе из-за новых подходов регулятора.

Уверен, что сохранится интерес клиентов к картам рассрочки и картам с длинным грейс-периодом – близким по своей сути продуктам. В данном сегменте появляется всё больше предложений по «соседнему» сервису BNPL (buy now pay later), когда клиент, покупая товар онлайн, оплачивает только часть стоимости, а остаток, например, каждые две недели.

Многие банки, в том числе и «Ренессанс Кредит», продолжат движение по пути цифровизации. Это приведёт к сокращению сети классических отделений, и высвободит больше ресурсов для развития всех продуктов, процессов и сервисов, доступных в цифровых каналах – мобильных приложениях и онлайн-банкинге.

СПЕЦПРОЕКТ NBJ И РАДИО MEDIAMETRICS

На фото: Екатерина Ярцева (MediaMetrics), Филипп Литвиненко (МКБ), Кирилл Солкан (JTC)

Кирилл СОЛКАН, JTC, Филипп ЛИТВИНЕНКО, МКБ

ЦИФРОВАЯ СТРАТЕГИЯ БАНКОВ 2022–2025

В гостях у спецпроекта NBJ и радио MediaMetrics побывали Кирилл СОЛКАН, директор по продажам компании JTC, создающей системы ДБО и ЭДО, и Филипп ЛИТВИНЕНКО, директор департамента транзакционных продуктов и привлечения ресурсов МКБ.

Коробочные системы ДБО появились более 20 лет назад, и уже достигнут предел их возможностей. Что делать банкам, которые хотят индивидуальности? Почему ряд банков идёт по пути создания собственных систем ДБО? Каковы уникальные запросы от крупных корпоративных клиентов? Как будут развиваться дистанционные сервисы на рубеже 2022–2025 годов? Об этом и многом другом они поговорили в эфире программы «Деловой гамбит» с её ведущей Екатериной ЯРЦЕВОЙ.

Е. ЯРЦЕВА: Добрый вечер, дорогие друзья. Сегодня мы поговорим о том, какие задачи стоят перед банками в эпоху цифровизации, какие требования им выдвигают крупные корпоративные клиенты, как разработчик помогает решать эти задачи, и какую роль во всём этом играет государство. Начнём с текущей ситуации на рынке с ДБО: что происходит, какие тенденции?

К. СОЛКАН: История систем ДБО начинается в 90-е годы, когда появилось несколько разработчиков, предлагающих так называемые «коробочные» решения, и на сегодняшний день эти системы достигли предела своих возможностей. И всё чаще банки идут по пути использования так называемых «спецверсий», а банки, которые хотят получить индивидуальность, идут по пути создания in house систем ДБО.

Ф. ЛИТВИНЕНКО: Соглашусь с Кириллом. Банки и клиенты развивались, и требования к системам ДБО повышались. Сложно, имея коробочную версию, удовлетворять потребности клиентов. Сейчас на нашем рынке всё меньше и меньше крупных банков, которые бы использовали коробочное решение, скорее, это индивидуальные продукты.

Е. ЯРЦЕВА: Индивидуальная инхаус-разработка...

К. СОЛКАН: Да, многие банки идут по пути инхаус-разработки, и такой подход набирает обороты, потому что коробочные версии не удовлетворяют потребностям банка, а спецверсии – это достаточно длительная, дорогостоящая разработка и сильная зависимость от одного вендора.

Е. ЯРЦЕВА: Кто может себе позволить инхаус-разработку?

Ф. ЛИТВИНЕНКО: Пожалуй, первая 20-ка себе такую разработку может позволить, но здесь есть несколько рисков. Мы можем столкнуться с тем, что через n-ное количество лет всё, что так кропотливо, долго и дорого делали, просто возьмёт и устареет. А второй риск, на мой взгляд, заключается в том, что как только мы сколотили какую-то команду разработки внутри банка, нам понадобится огромное усилие для того, чтобы эту команду удержать, и чтобы она сквозь годы продолжала работать в банке. Инхаус-разработка позволяет делать всё, что хочет банк, функции и фичи, которые просят клиенты, но рано или поздно это захлёбывается, и ты получаешь много проблем.

Е. ЯРЦЕВА: Возможно, собственная разработка – это, отчасти, PR-активность. Что же делать, какой выход?

К. СОЛКАН: С одной стороны, может быть, это веяния времени: крупнейшие технологические банки 5–10 лет назад пошли по пути самостоятельной разработки и добились больших успехов, и это послужило примером для других. С другой стороны, желание владеть инхаус обусловлено тем, что банки за десятилетия поднаелись работать с одним и тем же вендором. Альтернатив в виде готовых систем ДБО на рынке нет, и банки выбирают путь кастомной разработки.

Е. ЯРЦЕВА: Коробочные решения уже прошли пик своих возможностей, но одновременно с этим у банков существует какое-то недоверие к новым компаниям и решениям, которое выражается в том, что «раз мне мой основной вендор не может помочь, то как же мне тогда помогут другие».

Ф. ЛИТВИНЕНКО: Я человек прогрессивный и всегда с большим интересом смотрю на новых игроков на рынке. Я за то, чтобы новые компании на рынке появлялись, они этот рынок освежают, они повышают конкуренцию, и всё это очень хорошо, потому что в результате растёт качество решений. Когда ты работаешь с одним монопольным вендором или олигополией, в итоге получаешь стагнацию. Как Кирилл верно отметил, коробочные системы дошли до своего пика развития. Поэтому я категорически приветствую появление новых решений.

Е. ЯРЦЕВА: Давайте поговорим о клиентах банков, они же у нас драйверы всей ситуации развития, трансформации, что они хотят, какие у них пожелания, чего им не хватает?

Ф. ЛИТВИНЕНКО: Я бы сейчас классифицировал в части ДБО пожелания клиентов следующим образом – во-первых, есть ряд крупных компаний, это холдинги с разветвлённой структурой, которые вообще отказываются от интернет-банков и переходят уже на прямую интеграцию своих учётных систем с банками через защищённый канал.

Вторая категория – это те клиенты, которые привыкли к традиционной системе, интернет-банку, но от неё требуют производительности, более удобного дизайна, каких-то надстроек, которые позволят не только платёжки отправлять, но и работать с документами валютного контроля, проводить конверсионные операции в режиме онлайн, контролировать бюджет.

К. СОЛКАН: Мы всё больше и больше видим запросов от банков на автоматизацию сложных продуктов, таких как кэш-менеджмент, банковское сопровождение контрактов, управление финансовыми потоками группы компаний, контроль исполнения бюджета.

Е. ЯРЦЕВА: Значит ли это, что коробочные решения вообще уйдут в небытие или всё-таки нет?

Ф. ЛИТВИНЕНКО: Думаю, отчасти. Мне кажется, что менее крупным банкам дорого-вато иметь какую-то собственную разработку или на готовой платформе что-то делать, возможно, им проще купить готовое коробочное решение.

К. СОЛКАН: Здесь важно сделать акцент на дизайне. Требования к интерфейсам в последние годы существенно изменились, это становится ключевым фактором при выборе банка-партнёра. Облачные и коробочные решения в разных банках выглядят одинаково, у них одинаковый интерфейс. Это никак не способствует привлечению новых и повышению лояльности текущих клиентов. Банк МКБ уделяет интерфейсам большое внимание, и именно поэтому банк решил провести редизайн своей системы ДБО.

Ф. ЛИТВИНЕНКО: У нас большие планы на модернизацию системы, наша текущая основная система интернет-банка – инхаусная, она создавалась несколько лет назад, и сейчас мы подошли к тому, что её необходимо улучшать и обновлять. С компанией JTC мы первый этап такого сотрудничества уже прошли, нам ребята сделали очень крутой современный дизайн.

К. СОЛКАН: У нас в JTC этому уделено большое внимание, у нас своя дизайн-студия, своя дизайн-лаборатория, которая создаёт крутые интерфейсы. Мы создаём уникальные интерфейсы для своей линейки продуктов Salto и реализуем проекты по разработке дизайна для любых систем.

Е. ЯРЦЕВА: Мы будем упоминать государство, может быть, какие-то слова благодарности регулятору?

Ф. ЛИТВИНЕНКО: Регулятору всегда только слова благодарности.

К. СОЛКАН: В последние годы появилось несколько перспективных сервисов. Например, цифровой профиль гражданина. У нас такие решения есть, они позволяют упростить клиентский путь, банк получает все сведения о физическом лице с портала Госуслуг. Это существенно упрощает скоринг, а для клиента это не заполнение кипы бумаг, а два раза нажать мышку на сайте банка. Сервисы появляются, интересные, их нужно в банках безусловно внедрять, такие решения облегчают жизнь и клиенту, и банку. NBJ

ГРИФОНЫ ОБРЕЛИ ХОЗЯЕВ

Названы победители и лауреаты Национальной банковской премии – 2021

Текст: Оксана Дяченко
Фото: Станислав Кравченко

10 декабря состоялась Церемония награждения Национальной банковской премией – 2021. Организаторы: Ассоциация российских банков и Национальный банковский журнал – представляют компании-победители и их кейсы. В этом году победители были определены в 21 номинации. Также были названы лауреаты, получившие специальные дипломы.

Ведущий церемонии, Президент Ассоциации российских банков, академик РАН **Гарегин ТОСУНЯН**

Президент Ассоциации российских банков, академик РАН **Гарегин ТОСУНЯН**, который провёл награждение, отметил, что, хотя церемония уже второй год проходит в онлайн-формате, современные технологии помогают создать атмосферу праздника и искренне порадоваться за коллег, лауреатов и победителей премии.

«Премия традиционно собирает руководителей банков и компаний-членов АРБ, а также друзей и парнёров АРБ и Национального банковского журнала – учёных, финансистов, медиа-персон. Помимо кредитных организаций среди номинантов этого года – крупнейшие российские разработчики программного обеспечения, страховые и инвестиционные компании», – отметил **Гарегин ТОСУНЯН**.

Предварительно на сайтах Ассоциации российских банков и Национального банковского журнала было организовано интернет-голосование, которое показало, как банки и компании умеют работать со своей аудиторией. При этом, за

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР ПРЕМИИ НБКИ
ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ ПРЕМИИ Ренессанс Кредит, ОТП Банк, BSS, R-Style Softlab

исключением трёх номинаций, решающее слово осталось за Экспертным советом.

Голосование в номинациях **«ЛУЧШИЙ БАНК МОЕГО ГОРОДА»**, **«БАНК, КОТОРЫЙ ЦЕНИТ СВОИХ СОТРУДНИКОВ»** и **«БАНК, КОТОРЫЙ РЕКОМЕНДУЮТ ДРУЗЬЯМ»** проходило на сайте Ассоциации российских банков с 23 ноября по 3 декабря. Список претендентов на получение премии формировался на основании предложений посетителей нашего сайта.

Победителей в этой номинации определило голосование.

Победителем Национальной банковской премии в номинации **«ЛУЧШИЙ БАНК МОЕГО ГОРОДА»** стал **ЧЕЛИНДБАНК**. Уже 30 лет банк прочно занимает ведущие позиции на финансовом рынке региона, обслуживает 27 городов Южного Урала и заботится не только о финансовом благополучии жителей и компаний региона, но и активно участвует в жизни городов, благоустраивая пространства, спонсируя мероприятия и проекты. Челиндбанк – это про заботу в отношении клиентов и сотрудников, персональный подход в решении вопросов. Челиндбанк ценят, прежде всего, за человечный, в прямом смысле этого слова, сервис. Ведь даже по горячей линии банка клиенты всегда слышат лишь человеческий голос.

В номинации **«БАНК, КОТОРЫЙ ЦЕНИТ СВОИХ СОТРУДНИКОВ»** с перевесом в более чем 700 голосов победу одержал **БАНК УРАЛСИБ.** Эта награда свидетельствует о том, что банк сегодня активно меняется как работодатель, что он инвестирует серьёзные ресурсы в развитие своего кадрового, человеческого капитала. И эти усилия и инвестиции дают хорошую эффективность, их результаты многотысячный коллектив Уралсиба видит, оценивает как позитивные, как те факторы, которые помогают работать более результативно и комфортно.

В традиционной номинации **«БАНК, КОТОРЫЙ РЕКОМЕНДУЮТ ДРУЗЬЯМ»** победил **БАНК «РОССИЯ»**, набравший на 50 голосов больше, чем Тинькофф банк.

Президент Ассоциации российских банков, академик РАН **Гарегин ТОСУНЯН** и заместитель Генерального директора ПАО «ЧЕЛИНДБАНК» **Дмитрий ШИШОВ**

Президент Ассоциации российских банков, академик РАН **Гарегин ТОСУНЯН** и Директор по управлению персоналом БАНКА УРАЛСИБ, руководитель службы, **Татьяна МАРТОВИЦКАЯ**

Главный редактор Национального банковского журнала **Станислав КОМАРОВ**, Президент Ассоциации российских банков, академик РАН **Гарегин ТОСУНЯН** и пресс-секретарь банка «РОССИЯ» **Ольга ГРИШАЕВА**

Главный редактор Национального банковского журнала **Станислав КОМАРОВ**, Заместитель председателя Правления КБ «Кубань Кредит» **Артур АЛЕКСЕЕВ** и Президент Ассоциации российских банков, академик РАН **Гарегин ТОСУНЯН**

Награда в руках у Заместителя Директора Московского филиала СЕВЕРГАЗБАНКА **Натальи БЕНДЕРИНОЙ**

Директор подразделения «Управления продажами» **Кирилл ВАРЕНЦОВ** и Руководитель проектов подразделения «Розничные продукты» **Алина БЕЦ**, «Банк ДОМ.РФ», с наградой

В этом году в номинации **«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ РЕГИОНА»** второй год подряд Экспертный совет отмечает главной наградой деятельность **Банка «КУБАНЬ КРЕДИТ»**. Это крупнейший самостоятельный банк Краснодарского края и системообразующий банк Южного федерального округа, который одной из своих основных задач ставит кредитование реального сектора экономики.

В новой номинации **ЛУЧШИЙ БАНК ДЛЯ РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ** победу одержал **АО «СЕВЕРГАЗБАНК»**, который на протяжении многих лет реализует специальные программы для «бюджетников». Работники сферы здравоохранения, образования, полиции, госслужащие и множества других категорий пользуются в банке льготными условиями обслуживания по различным банковским продуктам. Это позволяют Севергазбанку быть удобным и надёжным парнёром для работников бюджетной сферы.

Банки постоянно создают свои уникальные потребительские продукты. В этом году за главную награду в номинации **«БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ»** боролись сразу 9 кредитных организаций, представляя свои яркие проекты. Перечислим их:

- **ПАО «ЧЕЛИНДБАНК»** – за выгодную дебетовую карту с кэшбэком VIsa Gold «Золотой Кэшбэк»;
- **АО «СМП Банк»** – за решение для бизнеса;
- **ПАО АКБ «Металлинвестбанк»** – за METIB, цифровую трансформацию классического банка;
- **АО «Банк ДОМ.РФ»** – за индивидуальное жилищное строительство (ИЖС);
- **Уральский банк реконструкции и развития** – за карту Май Лайф! Моя жизнь – мои правила!;
- **Юнистрим** – за проект Uniwork;

Банк ВТБ (ПАО) – за голосовой ассистент Лео от ВТБ;

- **АО «ОТП Банк»** – за кредитную карту «120 дней без процентов» от ОТП Банка;
- **Банк ВТБ (ПАО)** – за открытие расчётного счёта;
- **МТС Банк** – за виртуальную карту для самозанятых «#я сам».

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР ПРЕМИИ НБКИ
ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ ПРЕМИИ Ренессанс Кредит, отпбанк, BSS, R·Style Softlab

Победителем был объявлен **«Банк ДОМ.РФ»**.

В этой номинации специальной наградой **«ЗА ЭФФЕКТИВНУЮ РАБОТУ СО СВОЕЙ АУДИТОРИЕЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ГОЛОСОВАНИЯ»** организаторы отметили сразу два банка: **«Юнистрим»** и **АО «СМП Банк»**. Им была вручена уникальная книга «Энциклопедия редких антикварных книг о финансах Российской империи», которая стала лауреатом общественной премии Вольного экономического общества «Экономическая книга года 2021».

В номинации **ЗА ЛУЧШУЮ КРЕДИТНУЮ КАРТУ** победил коммерческий банк **«РЕНЕССАНС КРЕДИТ»**. На Премии был представлен её флагманский продукт – кредитная карта «РАЗУМНАЯ» с беспроцентным периодом кредитования в 145 дней, который распространяется на все операции по карте, от оплаты покупок до снятия наличных или переводов. С сентября 2021 года банк полностью отменил ежемесячную комиссию за обслуживание кредитной карты «Разумная», сделав его абсолютно бесплатным.

В новой номинации, тоже связанной с кредитными картами – **«ЗА КАЧЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ИННОВАЦИИ В КРЕДИТНЫХ КАРТАХ»** – премия была присуждена **АО «ОТП Банк»**. Банк входит в международную финансовую Группу ОТП (OTP Group), которая является одним из лидеров рынка финансовых услуг Центральной и Восточной Европы. На российском рынке ОТП Банк входит в число 50 крупнейших банков России, занимает 4-е место на рынке POS-кредитования и 10-е место на рынке кредитных карт.

Номинация Национальной банковской премии – **«РОЗНИЧНЫЙ КРЕДИТ ГОДА»** была представлена впервые. Соучредителем премии и партнёром также впервые стал **ФИНАНСОВЫЙ МАРКЕТПЛЕЙС «ВЫБЕРУ.РУ»** – молодой и динамично развивающийся представитель финтех-отрасли.

Директор Департамента малого и среднего бизнеса АО «СМП Банк» **Александр КИСЕЛЕВ** и **Лев СОКОЛОВ**, банк Unistream, со специальными наградами от Экспертного совета премии

Вице-президент, начальник управления по развитию кредитных и дебетовых карточных продуктов банка «Ренессанс Кредит» **Пётр КАРПОВ** с наградой

Директор по развитию бизнеса кредитных карт ОТП Банка **Денис ЛУКОВСКИЙ**, и владелец продукта **Константин ЖЕЛУДОВ** с наградой

Коммерческий директор Выберу.ру **Ярослав БАДЖУРАК** и Вице-Президент, начальник Департамента розничных продуктов Газпромбанка **Марина КУДРЯВЦЕВА** с наградой

Руководитель отдела страхования гражданской ответственности АО «АИГ» **Роберт КУПРЕИШВИЛИ** с наградой

Генеральный директор ГК «Иннотех» **Игорь КАЛГАНОВ** с наградой

Сегодня «Выберу.ру» входит в тройку крупнейших финансовых маркетплейсов России. Главная задача «Выберу.ру» – сделать выбор финансовых решений объективным, понятным и удобным каждому человеку в любой точке нашей страны.

Ярослав БАДЖУРАК, коммерческий директор «Выберу.ру» рассказал, как был выбран победитель в этой номинации: «Все мы знаем, что уходящий год стал рекордным по объёмам розничного кредитования. Чтобы помочь миллионам заёмщиков подобрать выгодный кредит аналитики сервиса весь год изучали предложения разных банков и ежемесячно готовили рейтинги 20 самых выгодных предложений по всем банкам. В конце года был составлен итоговый рейтинг, который выявил банк, предлагавший лучшие кредитные продукты на протяжении 2021 года».

Таким банком-победителем стал **АО «ГАЗПРОМБАНК»**.

Важнейшей и неотъемлемой частью финансового рынка являются страховые компании. Экспертный совет каждый год отдельно отмечает их деятельность. В 2021 году в номинации **«СТРАХОВОЙ ПРОДУКТ»** были представлены следующие проекты:

- **АО «АИГ страховая компания»** – за комплексное экологическое страхование;
- **ООО «АК БАРС СТРАХОВАНИЕ»** – за проект по страхованию лиц, обеспечивающих избирательный процесс.

В этой номинации лучшей стала **«АИГ страховая компания»**.

В номинации **«ЗА ВКЛАД В ЦИФРОВИЗАЦИЮ БАНКОВСКОЙ ОТРАСЛИ»** награду получила Группа Компаний **«Иннотех»**. Это современная высокотехнологичная быстроразвивающаяся финтех-компания, разработчик инновационных решений для цифровой трансформации банков.

В этом году было принято решение отдельно отметить совместную работу компании **R-Style Softlab**, ведущего российского разработчика и интегратора банковского ПО, и узбекского **АКБ «HAMKORBANK»** в номинации

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР ПРЕМИИ НБКИ
ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ ПРЕМИИ Ренессанс Кредит, отпбанк, BSS, R·Style Softlab

«ЗА ВКЛАД В ЦИФРОВИЗАЦИЮ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА СНГ».

Отрадно наблюдать, что ведущие российские компании помогают оцифровывать бизнес банков с иностранным участием и банков СНГ. R-Style Softlab, по мнению экспертов Премии, обеспечила АКБ «HAMKORBANK» звание самого современного цифрового банка в Узбекистане.

В номинации **«ЗА ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД ПРИМЕНЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ОБСЛУЖИВАНИИ КЛИЕНТОВ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ»** награду получили **ПАО Промсвязьбанк** и **Компания BSS**.

У BSS многолетний опыт работы с 50% российских банков, который позволил компании стать сильным экспертом с серьёзными компетенциями в области разработки и внедрения высокотехнологических систем, в том числе речевых технологий.

Качественный скачок в развитии технологий позволил банкам воплощать в жизнь самые смелые инновационные идеи. В 2021 году совместная работа ПСБ и BSS позволила реализовать уникальный проект первого российского чат-банка в мессенджерах для малого и среднего бизнеса.

ПАО Промсвязьбанк первым в России запустил чат-банк для клиентов малого и среднего бизнеса с платёжным функционалом в мессенджерах Telegram и WhatsApp. Уже сотни клиентов пользуются этим сервисом, и число их активно растёт. У банка большие планы по развитию этого канала, использованию искусственного интеллекта и речевых роботов.

Финансовые организации становятся всё более технологичными. Рутинные процессы берут на себя сервисы, приложения и платформы. Цифровизация меняет основы банкинга. Именно поэтому каждый год Экспертный совет Национальный банковской премии определяет победителей в номинации **«РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ И ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ»**.

Директор по продажам Управления корпоративных продаж по странам СНГ компании R-Style Softlab **Дмитрий ЛЕБЕДЕВ** с наградой

Начальник отдела развития дистанционного обслуживания ПАО «Промсвязьбанк» **Юлия СТРЕЛЬЦОВА** и Руководитель направления развития голосовых продуктов и интеллектуальных сервисов компании BSS **Юрий ЛЕДАКОВ** с наградой

В 2021 году за победу в этой номинации боролось рекордное число компаний – 12, среди которых банки, платёжные системы и сервисы, ИТ-компании и микрофинансовые организации. Среди них:

- **QIWI** – за внедрение решения по управлению знаниями в контактном центре;
- **АО «Банк ДОМ.РФ»** – за электронную ипотеку с электронной регистрацией сделки в Росреестре по программе Рефинансирование;
- **Компания BluePrism** – за автоматизацию операций и процесса заполнения клиентских адресов по направлению брокерского обслуживания Альфа-Банка;
- **Компания Neoflex** и **банк «Открытие»** – за общебанковскую MLOps – платформу IRIS банка «Открытие» для разработки и эксплуатации моделей машинного обучения;
- **Банк ВТБ (ПАО)** – за голосовой ассистент Лео от ВТБ;
- **Компания JTC** – за создание системы Газпромбанк «Бизнес Онлайн» – личный кабинет клиента;
- **Компания JTC** – за создание системы централизованного казначейства в ПАО «Банк ВТБ»;
- **МФК «МигКредит»** – за telegram-заём: деньги мигом!;
- **Сервис рассрочек Всегда.Да** – за сервис рассрочек Всегда.Да;

Директор департамента клиентского сервиса и заботы о клиентах МКБ **Лада ШВЕЦ** и Руководитель направления продаж в финансовом секторе группы компаний ЦРТ **Герман МИХАЙЛОВ** с наградой

Председатель Ассоциации пользователей стандартов по информационной безопасности (АБИСС), директор по развитию бизнеса AKTIV.CONSULTING **Анастасия ХАРЫБИНА** с наградой

Директор департамента маркетинга компании ARinteg **Наталья КУЗЬМИНА** и Начальник отдела методологии и экспертизы защиты информации Департамента информационной безопасности ПАО «Промсвязьбанк» **Алексей БОРИСКИН** с наградой

- **Группа компаний ЦРТ** и **Московский кредитный банк (МКБ)** – за речевую аналитику – инструмент управления качеством и эффективностью дистанционных продаж;
- **Банк ВТБ (ПАО)** – за создание Интернет-банка СМБ в рамках программы цифровой трансформации «600 дней» и программы «Омниканальность»;
- **ООО «Альткрафт»** – за создание комплексного решения для автоматизации маркетинга в финансовой сфере;
- **USABILITYLAB** – за BUX – онлайн-площадку для обмена опытом в области банковского UX;
- **ООО «ИНЭК-ИТ»** – за программный модуль «Операционный риск».

Среди всех номинантов победителем был объявлен **МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК (МКБ)** и **Группа компаний ЦРТ**.

Информационная безопасность в финансовой сфере сегодня ставится во главу угла. Защитить себя, свой бизнес от мошенников – это общая задача государства, банков, компаний, граждан.

Прежде чем представить кейсы компаний-номинантов организаторы наградили **Анастасию ХАРЫБИНУ**, председателя **Ассоциации пользователей стандартов по информационной безопасности (АБИСС)**, директора по развитию бизнеса AKTIV.CONSULTING в номинации «За вклад в эффективное взаимодействие бизнеса и государства».

В номинации «**ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**» отдельно была отмечена совместная работа **ПАО Промсвязьбанк** и **компании ARinteg** и вручена награда «**ЗА ВКЛАД В ИНФОРМАЦИОННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ И КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**».

В номинации «**СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТЬЮ**» дипломы Лауреатов получили следующие компании и банки:

- **Группа компаний «ЦИБИТ»** – за проведение аудитов систем информационной безопасности финансовых

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР ПРЕМИИ НБКИ
ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ ПРЕМИИ Ренессанс Кредит, отпбанк, BSS, R•Style Softlab

организаций и приведение данных систем в соответствие требованиям Банка России;

- **Компания R-Vision** и **Банк «Санкт-Петербург»** – за развитие системы кибербезопасности и автоматизацию ИБ-процессов банка «Санкт-Петербург» с помощью продуктов R-Vision;
- **QIWI** – за бесконтактный платёжный сервис QIWI на базе технологии SoftPOS.

Победителем в этой номинации стала компания **ООО «ЦИБИТ»**.

Инвестиционная активность россиян возрастает с каждым годом. Сохранить и преумножить капитал своих клиентов – ключевая задача любой финансовой организации.

В этом году в номинации **«ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОДУКТ»** были представлены:

- **АО «Банк ДОМ.РФ»** – за инвестиционный продукт с гарантированной доходностью – «Защити и пользуйся»;
- **АО УК «Ингосстрах-Инвестиции»** – за «Ингосстрах – фонд акций»;

Статуэтку «Бронзового льва» в этой номинации получила **АО УК «Ингосстрах-Инвестиции»**.

СПЕЦИАЛЬНАЯ НАГРАДА ЖЮРИ «За заботу о финансовой репутации заёмщика» была присуждена **НАЦИОНАЛЬНОМУ БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ**, вклад которого в повышение финансовой грамотности россиян действительно огромен.

Спецпроекты – это реальный и удачный опыт отечественных финансовых организаций, который позволяет им расширить свою клиентскую базу, улучшить свои сервисы и бизнес-процессы. Они могут быть самыми разнообразными, но всегда за ними стоит труд десятков, а то и сотен специалистов и разработчиков компании. Зачастую это уникальные кейсы. В номинации **«СПЕЦПРОЕКТ»** были представлены:

- **CASHMOTOR** – за разработку мобильного приложения для выдачи займов под залог автомобилей полностью онлайн;

Заместитель директора по развитию ООО «ЦИБИТ» **Никита ЧЕРВЯКОВ** с наградой

Директор департамента управления активами «Ингосстрах-Инвестиции» **Артём МАЙОРОВ** с наградой

Заместитель директора по маркетингу НБКИ **Владимир ШИКИН** с наградой

Начальник Управления «Голосовой ассистент» Банка ВТБ **Лидия МЕЛЬНИКОВА** с наградой

Руководитель направления развития бизнеса компании «Росплатформа» **Елена СЕВЕРИНА** с наградой

Европейская Юридическая Служба – за ИТ-технологии в клиентском сервисе 2021;

Совкомбанк – за создание единого источника знаний для сотрудников клиентского сервиса;

АО «Банк ДОМ.РФ» – за лучший сервис по открытию счетов эскроу;

Банк ВТБ (ПАО) – за голосовой ассистент Лео от ВТБ;

ООО «ИНЭК-ИТ» – за программный модуль «ИНЭК – Анализ карточки счёта 51»;

АО «ГрЕКо Интернешнл» (GrECo) – за страхование киберрисков;

МТС Банк – за продукт «3 в 1» бесплатная касса, эквайринг 1 % и РКО;

SBI Банк – за «Свой круг» от SBI Банка с заботой о семье и близких;

Победителем в данной номинации был назван **Банк ВТБ (ПАО)**.

Первые годы внедрения программы импортозамещения показали, что в России есть компании, обладающие необходимыми ресурсами и специалистами, способные не просто копировать чужой опыт, а создавать собственный, уникальный, востребованный на финансовом рынке продукт.

На Национальной банковской премии – 2021 в номинации **«ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»** были представлены несколько организаций, получивших диплом Лауреата:

«ООО Тест Айти» – за внедрение единого инструмента управления тестированием ПО: опыт РСХБ-Интех;

Компания «Росплатформа» и **ООО «РСХБ-Финансовые консультации»** – за переход на отечественную гиперконвергентную инфраструктуру в государственном финсекторе на примере внедрения в «РСХБ-Финансовые консультации»;

Статуэтку «Бронзового льва» в этой номинации получила компания **«Росплатформа»** и **ООО «РСХБ-Финансовые консультации»**.

Генеральный партнёр Премии: **Национальное бюро кредитных историй (НБКИ).**
Финтех-партнёр Премии: **финансовый маркетплейс Выберу.ру.**
Партнёры: **Аналитический центр Бизнесдром, Ренессанс Кредит, R-Style Softlab, ARinteg, ОТП банк, компания BSS, группа компаний Иннотех, ассоциация АБИСС, Севергазбанк.**
Наградной партнёр Премии – **Группа компаний ARTFORYOU.**
Официальный информационный партнёр: **Агентство экономической информации ПРАЙМ.**
Информационные партнёры: **Интерфакс, Издательство «Открытые системы», Банковское обозрение, Ассоциация РУССОФТ, Frank RG, BIS Journal, CFO-Russia, Национальная Ассоциация Организаторов Мероприятий (НАОМ).**

НБКИ Выберу БизнесДром аналитическое агентство Ренессанс КРЕДИТ R·Style Softlab ARinteg
отпбанк BSS ИННОТЕХ АБИСС СЕВЕРГАЗБАНК ART 4 YOU

NBJ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ ПОЗДРАВЛЯЕТ ЛАУРЕАТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИИ – 2021!

ПАРТНЁР НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ 2021

ИННОТЕХ

ГК «Иннотех» (входит в Группу «Т1») – это современная высокотехнологичная быстроразвивающаяся компания, с 2020 года разрабатывает инновационные решения для цифровизации банковской отрасли. Компания выросла с нуля до 6000+ человек за полтора года, собрав одну из лучших команд в стране для создания качественных цифровых продуктов для более чем 15 млн пользователей. Всё это время команда работала в режиме стартапа: тестировала гипотезы, исследовала новые рынки, расширяла технологический стек. Помимо стабильного роста, углубления экспертизы и работы с крупными клиентами, перед компанией стоит глобальная задача – создание фундамента для цифровизации экономики в целом. Поскольку каждый ИТ-продукт – это новая ступень, которая помогает бизнесу, клиентам, партнёрам совершенствовать свои сервисы и переводить их в цифровой формат, наша задача как ИТ-компании – дать банкам инструменты для роста и поэтапного развития. Наши принципы работы связаны с уникальным сочетанием технологий, разработки и инноваций. Мы создали профессиональную команду и продолжаем привлекать лучшие таланты, которые способны задавать тренды развития мирового финтеха.

Миссия ГК «Иннотех» – развивать технологический потенциал страны. ИТ – это одна из лучших сфер для работы в современной России. Сегодня каждая компания становится в той или иной степени ИТ-компанией, технические специалисты нужны везде, и их по-прежнему не хватает. При этом работать можно из любой точки страны – ещё до пандемии айтишники не были привязаны к офису и могли работать удалённо. Конечно, полноценно развивать технологический потенциал России невозможно без надёжных партнёров. Поэтому мы активно сотрудничаем с лучшими вузами страны, например, с Университетом Иннополис, Дальневосточным федеральным университетом и Томским политехническим университетом, которые с первого дня работают в тесной связке с бизнесом. Вместе мы не только усилим разработку инновационных проектов, но и сможем создать необходимую образовательную базу для поддержки ИТ-талантов.

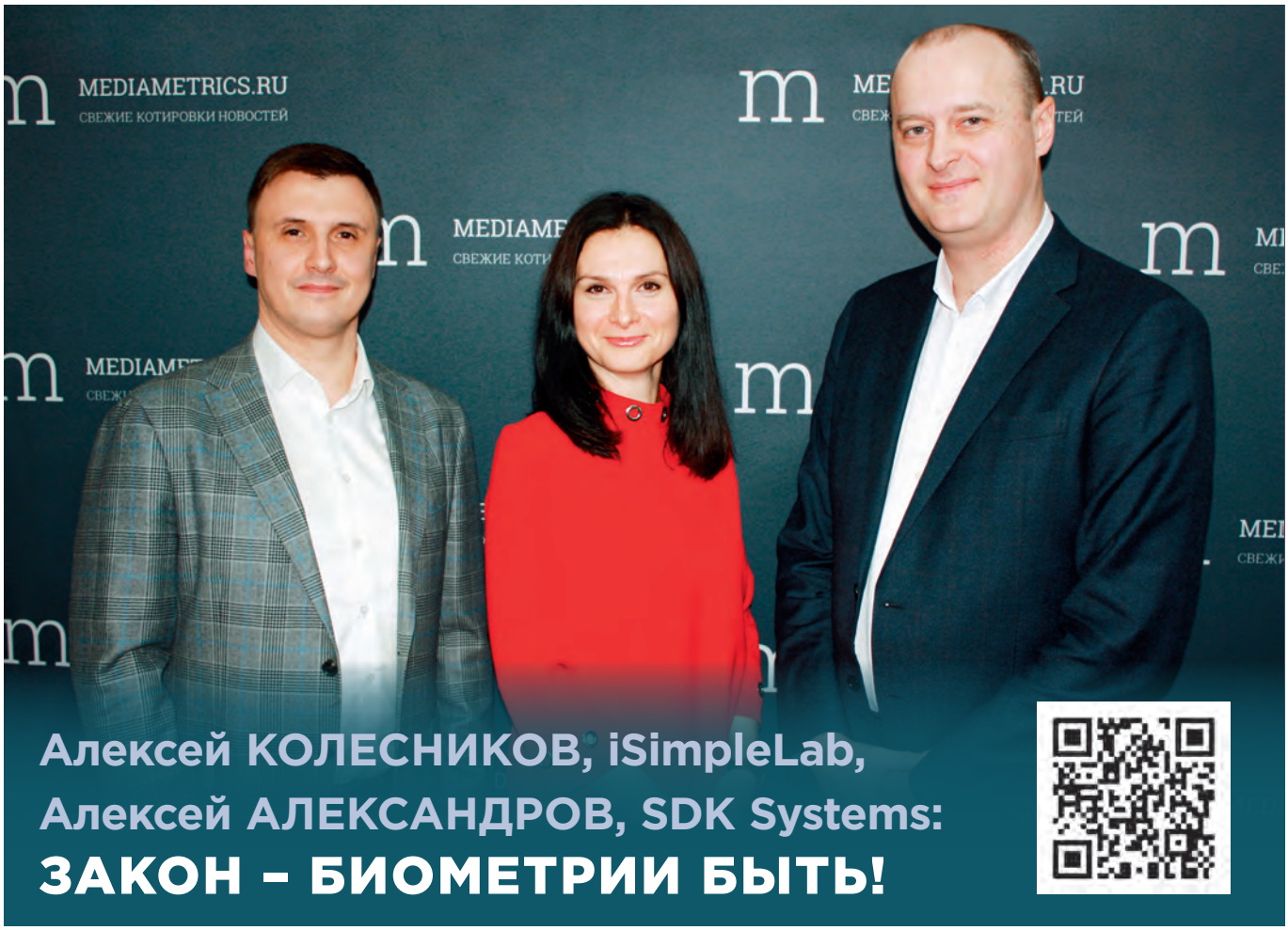
НОВОСТИ БАНКОВ, КОМПАНИЙ

ОБЗОРЫ СЕМИНАРОВ И БАНКОВСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ ЖУРНАЛА

* НБЖ – НАСТОЯЩАЯ БАНКОВСКАЯ ЖИЗНЬ!

РЕКЛАМА



На фото: Алексей Колесников (iSimpleLab), Екатерина Ярцева (MediaMetrics), Алексей Александров (SDK Systems)

Алексей КОЛЕСНИКОВ, iSimpleLab, Алексей АЛЕКСАНДРОВ, SDK Systems: ЗАКОН – БИОМЕТРИИ БЫТЬ!

Гостями популярного спецпроекта Национального банковского журнала (NBJ) и радио MediaMetrics стали Алексей КОЛЕСНИКОВ – директор по продажам iSimpleLab, и Алексей АЛЕКСАНДРОВ – генеральный директор SDK Systems. В эфире программы «Деловой Гамбит» с ними пообщалась ведущая Екатерина ЯРЦЕВА. Гости рассказали о дистанционных сервисах в рамках масштабного проекта Единой биометрической системы, участником которого являются финансовые организации.

Е. ЯРЦЕВА: Начнём с вопроса о самом проекте ЕБС, который начался достаточно давно, но идёт не так просто, как хотелось бы...

А. АЛЕКСАНДРОВ: Напомню, что Единая биометрическая система и удалённая биометрическая идентификация, которая использует собранные ранее биометрические образцы граждан, решает задачу по переходу взаимодействия банков с клиентами на удалённые каналы обслуживания.

В 2018 году, когда банки начали подключаться к Единой биометрической системе, реализовывался первый сценарий – сбор и регистрация биометрических образцов физических лиц в ЕБС. В тот момент не все понимали, во что это выльется, и как собранную «биометрию» банки будут использовать в дальнейшем.

Если в начале пути банки оснащали рабочие места, внедряли средства защиты и обеспечивали процесс сбора биометрии, то сейчас они подошли к новому этапу, когда необходимо реализовать второй сценарий – удалённую биометрическую идентификацию. То есть, вопрос использования биометрии для идентификации физических лиц и подписания с ними каких-то договоров на обслуживание без личного присутствия клиента – это самая главная задача, ради которой ЕБС и создавалась.

Е. ЯРЦЕВА: Когда наступает Час Икс для банков?

А. АЛЕКСАНДРОВ: Есть требования регулятора о том, чтобы все банки к 1 сентября 2022 года обеспечили возможность прохождения удалённой биометрической идентификации.

Е. ЯРЦЕВА: А банки уже готовы?

А. КОЛЕСНИКОВ: Банки вынуждены решать этот вопрос оперативно и с минимальными усилиями. Именно поэтому многие кредитные организации обратились к нам как к экспертам дистанционного банковского обслуживания, чтобы помочь решить эту проблему.

С одной стороны, это проект, связанный с удалённой биометрической идентификацией, но он не совсем про дистанционное банковское обслуживание (ДБО). Когда мы с банками обсуждали подход, долго думали, делать его в нашем продукте, либо создавать отдельное решение. В итоге пошли по второму варианту. Мы создали уникальное решение, которое внедряется независимо от того, какое ДБО используется в банке. Оно минимально затрагивает существующую ИТ-инфраструктуру кредитной организации. Решает проблему быстро, с минимальными трудозатратами как с нашей стороны, так и со стороны банка. При этом даёт максимально быстрый результат.

Банков – много, тогда как вендоров, которые имеют соответствующую техническую экспертизу и экспертизу в области информационной безопасности, необходимые ресурсы для реализации проекта, – немного. Реально за короткий срок охватить большой объём банков достаточно тяжело. Мы сделали отдельный, тиражируемый, быстро внедряемый коробочный продукт, и с некоторыми банками уже выходим в пилоты. Думаю, что кто-то из них точно выполнит требование в установленный срок, но это будут не все кредитные организации.

Е. ЯРЦЕВА: Алексей упомянул часть болей, что вы закроете банкам, которые к вам пришли. Что еще банки должны сделать к установленному сроку?

А. АЛЕКСАНДРОВ: Проект подключения к Единой биометрической системе многогранный, довольно сложный для банков, он требует значительных финансовых ресурсов. Это первый глобальный проект, когда Банк России совместно с ФСБ предъявили довольно высокие требования по защите информации. Понятно, почему так происходит. Необходимо сделать полный аналог того, как выстроен процесс с физическим взаимодействием, а это означает, что электронные документы, которыми обмениваются все объекты в рамках процесса, должны быть защищены, в них должна использоваться электронная подпись. Все эти механизмы необходимо реализовать.

Для банков это выливается в довольно дорогие проекты, и составляющая по информационной безопасности – большая. Функциональная часть – не более 30–40 процентов, всё остальное – это затраты на средства защиты, требования к персоналу банка, который должен уметь работать с оборудованием, с самой системой. Конечно, методическими рекомендациями предусмотрены разные варианты реализации: либо облачный сервис, либо типовое решение, которое размещается внутри контура банка. Но, так или иначе, любое решение, которое банк покупает у разработчиков, либо идёт своим путём и делает собственный уникальный проект, должно быть согласовано с ФСБ России. А это путь долгий, требующий ещё больше компетенций, чем просто обслуживание системы.

А. КОЛЕСНИКОВ: Мы имеем компетенции, которые позволили создать это типовое решение, максимально упростив проблему. Банкам не нужно заниматься разработкой решения внутри ДБО или какой-то другой системы. Это сложно, дорого, необходимо либо с вендором согласовывать вопросы совместимости, либо в свои проекты встраивать. С точки зрения неизменности существующих банковских процессов мы сделали лёгкое решение, назвав его iSimpleBIO.Lite, постаравшись максимально упростить процесс прохождения биометрической идентификации.

Со стороны банков, даже тех, у кого есть собственные большие ресурсы, мы увидели интерес к нашему решению, оно их привлекло. Остаются вопросы, связанные с безопасностью, здесь никто не может подвинуть требования со стороны наших силовых структур. Биометрическая информация ценна, особенно с учётом перспектив развития её использования.

Е. ЯРЦЕВА: На сайте Ростелекома указано много отраслей, но банковская, конечно, идёт впереди планеты. Почему кредитные организации первыми стартуют в этом забеге?

А. АЛЕКСАНДРОВ: Потому что эту отрасль называют одной из самых зарегулированных, потому что там деньги, и туда чаще всего смотрят хакеры. Банки вынуждены решать задачи с учётом выполнения требований регулятора, им нужно выстраивать реальную защиту от тех угроз, которые появляются каждый день.

Если ЕБС наберёт довольно большое количество пользователей, то вполне возможно, что система будет растиражирована. Сейчас банки набираются опыта, и я вижу, что, вполне возможно, он будет ретранслирован на другие отрасли.

Е. ЯРЦЕВА: Насколько ваши планы оправдались, возникали ли ситуации, которых вы совершенно не ожидали, как хорошие, так и неприятные?

А. КОЛЕСНИКОВ: Работая с несколькими банками по проектам в области Единой биометрической системы, в каждом конкретном случае мы сталкиваемся с теми или иными трудностями, которые ещё дополнительно обременены тем, что никто на текущий момент никогда не работал с Единой биометрической системой с точки зрения удалённой биометрической идентификации.

Когда мы позиционируем свой продукт, то говорим о том, что продаём не просто программный компонент – сейчас рынок айтишниками богат, сели и за два-три месяца написали софт. Мы продаём и предлагаем компетенцию в области информационной безопасности, благодаря тому, что компания SDK Systems в этом бизнесе «собаку съела». Начиная с 2018 года мы участвовали во всех этапах реализации ЕБС. Внутри группы компаний iCAM у нас есть компания iDSystems, которая накопила большой опыт по взаимодействию с различными госорганами, в частности,

в этом проекте в построении типового решения по сбору и по использованию удалённой биометрической идентификации. Наша компетенция, помноженная на количество различных реализованных проектов, является ценной.

Е. ЯРЦЕВА: Вам в какой сфере было бы интересно поработать, кроме банков?

А. КОЛЕСНИКОВ: Я считаю, что телемедицина сейчас активно развивается. Пандемия многие отрасли поменяла. В тех сферах, где никогда не думали о том, что можно оказывать услуги дистанционно, грядут большие изменения.

А. АЛЕКСАНДРОВ: Вы говорите, что на сайте Ростелекома указан ряд отраслей. Все они относятся к объектам критической информационной инфраструктуры (КИИ). Это те отрасли, в которых обрабатывается критическая и конфиденциальная информация, которую нужно защищать. Банковская тайна – это финансовые структуры, врачебная тайна – это клиники, тайна связи, то есть, во всех этих отраслях будет необходимо взаимодействовать с клиентами удалённо. Ещё раз повторю: ЕБС решает базовую, классическую задачу информационной безопасности – узнать того, кто на том конце, с кем ты планируешь общаться.

Тут встанет вопрос о том, какие отрасли и организации будут допущены к Единой биометрической системе, кому разрешат подключиться и использовать биометрию, так что ответ за регулятором.

Е. ЯРЦЕВА: Расскажите, о чём мечтает компания, которая встала на этот путь?

А. КОЛЕСНИКОВ: С момента рождения компании мы всегда за цифровизацию взаимодействия клиента и банка. Мечтаем о том, чтобы всё больше услуг становилось дистанционными, чтобы все инициативы со стороны государства не ухудшали этот процесс, не усложняли жизнь.

Сейчас работаем над тем, чтобы банкам это было просто сделать. Надеемся, что также сможем помочь и другим организациям, которые встали на путь дистанционного обслуживания своих клиентов с использованием ЕБС, сделать этот процесс увлекательным, безопасным, интерактивным.

А. АЛЕКСАНДРОВ: Как «безопасник» я могу сказать, что надёжная безопасность и удобство – это два разных полюса, и всегда нужно стараться найти золотую середину. Поддержу коллегу в том плане, что мы бы хотели, чтобы инициативы государства или регулятора, которые влияют в данном случае на финансовый сектор, были сбалансированы с точки зрения удобства и здравого смысла. NBJ

ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ ОТРАСЛИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

24й НАЦИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

ИНФО ФОРУМ 2022

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦИФРОВОЙ СУВЕРЕНИТЕТ И БУДУЩЕЕ ЦИФРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Здание Правительства Москвы
ул. Новый Арбат, 36

3-4 февраля

Реклама

РЕГИСТРАЦИЯ на infoforum.ru

Артур ОВАКИМЯН, ДатаДом: СЕРВИС ЦОД – НЕПОНЯТНО, НО ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНО

В авторской статье специально для NBJ Артур ОВАКИМЯН, руководитель отдела сервиса и сопровождения ИС ЦОД компании ДатаДом, рассказывает о том, как на протяжении десяти лет компании удаётся оставаться успешной на этом рынке, и на какие нюансы необходимо обратить внимание заказчикам из финансовой сферы при выборе сервисного подрядчика.

На сегодняшний день 15 корпоративных дата-центров пользуются услугами сервисной команды DataDome. А начиналось всё в середине 2010-го: в то время мы совместно с крупным интегратором строили ЦОД для ОАО «ЖелДорБанк». В ходе проекта один из руководителей, отвечающих за сервис инженерных систем «МДМ Банка», находящегося по соседству со строящимся объектом, обратился к нам за помощью с сервисным обслуживанием их ЦОДа. Именно так DataDome подписал свой первый контракт на обслуживание всех инженерных систем и организацию службы эксплуатации в ЦОДе «МДМ Банка». Примерно через год финишировали работы по строительству дата-центра «Электронная Москва», который наша компания проектировала и строила под ключ. Он стал вторым крупным объектом, за обеспечение сервиса которого более десяти лет отвечают наши специалисты.

Секрет успешной деятельности на протяжении столь долгого времени прост. Безаварийное функционирование дата-центра закладывается на каждом этапе реализации объекта: проектирование, строительно-монтажные и пуско-наладочные работы, комплексные испытания. Это формирует надёжность ЦОДа и позволяет сервисному подразделению быть уверенным, что все системы будут работать так, как было заложено в проекте. Однако есть масса нюансов, и в этой статье – о четырёх ключевых, на наш взгляд, пунктах.

ТЗ НА СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Неотъемлемой частью процедуры выбора поставщика услуги сервисного обслуживания ЦОДа является техническое задание. Однако нередко заказчики идут проторённым путем: находят в интернете подходящий вариант ТЗ, копируют его и выставляют на торги. Мало кто задумывается, что со временем в ЦОДе может многое измениться: модель и правила эксплуатации, состав и периодичность работ. Также необходимо учитывать, что мощности и нагрузки при эксплуатации ЦОДа могут увеличиваться, а оборудование – изнашиваться, заменяться.

У заказчиков не всегда есть чёткое понимание, какой вариант обслуживания дата-центра им требуется. Многие стремятся минимизировать затраты, сохранив максимальный уровень сервиса, что не всегда выполнимо, так как требует участия высококвалифицированного дорогостоящего персонала, наличия склада запасных частей. Для подбора оптимальной модели эксплуатации мы, в первую очередь, стараемся понять потребности заказчика, требуемый уровень надёжности систем, поэтому предлагаем провести аудит инженерных систем и/или службы эксплуатации, если она уже организована на объекте. На основании проведённого аудита можно сформировать чёткое ТЗ на комплексное обслуживание объекта, позволяющее оптимизировать затраты.

АУДИТ ЦОДА

В процессе аудита могут обнаружиться ошибки, допущенные на этапах проектирования и/или проведения строительно-монтажных работ. Это может быть связано не только с ошибками в работе проектных или монтажных организаций, но и со структурой организации проведения работ, когда в проекте задействовано большое число подрядных организаций, отвечающих только за свой участок работы, но отсутствует единый генподрядчик, увязывающий подсистемы между собой. Помимо этого, нередко выясняется, что на объекте не проводились комплексные испытания, либо проводились, но не при полной нагрузке. Это не позволило выявить потенциальные ошибки в работе систем при различных режимах. Но сервисному подразделению для эффективного обслуживания объекта необходима полная картина состояния инженерных систем.

Я бы выделил три варианта аудита ЦОДов. Первый – когда дата-центр вводится в эксплуатацию. В данном случае необходимо изучить качество проектной документации и проведённых

строительно-монтажных работ, понять заложенные принципы резервирования оборудования, его комплектность, и на основании этого исследования предложить оптимальную модель сервисного обслуживания.

Второй вариант – действующий ЦОД, где в дополнение к первичному аудиту требуются анализ износа оборудования, аварий и ревизия сервисных карт. Процент объектов, где внедрена процедура документирования выполненных регламентных и ремонтных работ, а также проведённых модернизаций или изменений режимов работы инженерных систем, невелик – информацию восстанавливаем по крупицам. На её основании мы рекомендуем оптимальный формат обслуживания с учётом техсостояния систем и оборудования, а также существующей и перспективной нагрузки на них.

И третий вариант аудита мы предлагаем, когда в ЦОДе есть собственная служба эксплуатации. Изучая имеющиеся регламенты, оценивая их полноту и качество, мы даём необходимые рекомендации. Кроме того, наши специалисты по сервису ЦОД регулярно проходят обучение у ведущих производителей, получают сертификаты на право проведения сервиса их оборудования и могут выполнять на объекте работы, для которых необходима специальная квалификация: сложные ремонты, устранение аварий и плановое техобслуживание. Наиболее востребованы услуги по сервису систем промышленного кондиционирования, а также бесперебойного и гарантированного электроснабжения, где требуются специализированные инструменты и программное обеспечение производителя.

Мы неоднократно убеждались, что единоразовая инвестиция в проведение аудита ЦОДа позволяет заказчику уже в первый год существенно снизить затраты на проведение регламентных работ и работ по устранению аварийных ситуаций, так как в этом случае будет определён минимальный необходимый перечень работ, позволяющий поддерживать требуемый уровень надёжности объекта. Отмечу, что в каждом дата-центре – свои особенности инженерных систем и их функционирования, что влечёт за собой разнообразие и уникальность условий сервисных договоров. При этом стоимость проведения аудита сопоставима с организацией одного техобслуживания всех систем.

ВЫБОР СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ: ОПЫТ И СПЕЦИАЛИСТЫ

При выборе сервисной компании, прежде всего обращайте внимание на то, как долго организация предоставляет услуги по сервисному обслуживанию инженерных систем, и есть ли у неё опыт обслуживания именно центров обработки данных. На рынке присутствует много компаний, предоставляющих услуги сервиса инженерных систем зданий, но не каждая из них понимает специфику работы ЦОД, требования к надёжности и непрерывности работы подобных объектов. Сервисная компания бизнес-центра не сможет обеспечить реакции и устранения аварии в требуемый срок, ввиду отсутствия необходимого количества персонала аварийных бригад, а уровень их компетенций часто недостаточен для восстановления работы сложной архитектуры систем ЦОД.

Мы считаем обязательным наличие в сервисной компании специалистов с опытом работы с инженерными системами дата-центров как минимум пять лет. Доверие вызывают специалисты, имеющие за плечами более чем десятилетний реальный опыт работы в ЦОДах. Так, например, в DataDome многие сотрудники работают со дня его основания в 2005-м и принимают участие в большинстве самых крупных и сложных проектов по строительству и эксплуатации дата-центров в России.

КАК ПРОВЕРИТЬ КОМПЕТЕНЦИИ

Наличие в штате специалиста с многолетним опытом эксплуатации ЦОДа упрощает задачу по проведению переговоров с потенциальным исполнителем и позволяет оценить уровень его компетенций. Но не у каждого заказчика оказывается достаточно квалификации, чтобы объективно оценить претендента. В данном случае мы рекомендуем обратить внимание на документальное подтверждение опыта подрядчика: сертификаты и партнёрские статусы компании на обслуживание оборудования, аналогичного установленному на вашем объекте. Но стоит понимать, что наличие партнёрского статуса не является стопроцентной гарантией квалификации. Более эффективный показатель – лицензии и сертификаты о прохождении сотрудниками обучения у производителей оборудования.

Приведу рекомендации по запрашиваемым документам:

- Затребуйте подтверждение опыта: даты начала и окончания проектов, выполненные работы, характеристики объектов (площадь, количество зданий, мощность и т. п.).
- Попросите предоставить референсные письма от предыдущих заказчиков (с указанием контактной информации) минимум за два последних года. Не поленитесь провести выборочный обзвон.
- Запросите информацию о персонале, подтверждённую копиями документов из отдела кадров, лицензиями и сертификатами.
- Попросите указать, в каких проектах участвовали сотрудники, и какие функции выполняли.

На наш взгляд, залог высокой квалификации персонала и безаварийной работы объектов – регулярное обучение у производителей и практика на широком диапазоне объектов. Только методично обучая и тестируя персонал, можно быть уверенным в качестве выполненных работ, поэтому DataDome несёт полную ответственность за работу обслуживаемых нашей компанией систем. NBJ

Андрей КОВАЛЁВ, эксперт NBJ:

IPO, ЧАСТНЫЙ КАПИТАЛ? НЕТ! SPAC!

Уверены ли вы в том, что знаете все варианты привлечения денежных средств для вашей компании? В этой статье вы сможете найти ещё один! На рынке их существует не так много. С учётом аудитории издания, понимаю, что это очевидно, но всё же давайте их перечислим.

Кредитование – стоит на первом месте и является самым распространённым вариантом привлечения денежных средств, и, пожалуй, самым простым и требующим наименьшего объёма специальных знаний для привлечения.

Частный капитал – привлечение частного капитала имеет ряд плюсов, обладая при этом и перечнем недостатков.

Публичный рынок капитала – этот вариант накладывает «печать качества» на всю компанию – от бизнес-процессов и имеющейся системы управления, до оценки открытым рынком личностей управляющего звена компании и акционеров.

Понятно, что каждая из указанных возможностей по привлечению денежных средств имеет разновидности внутри каждой категории. Дополнительно отметим, что только два вида из указанных выше трёх вариантов являются привлечением не долгового финансирования, а получение инвестиций в основной капитал компании.

Давайте же кратко разберём преимущества и недостатки каждого из этих вариантов, а затем попробуем поискать альтернативу, которая будет сочетать сильные стороны этих вариантов (Таблица 1).

После наглядного сравнения вариантов привлечения частного капитала и выхода на публичные рынки капитала хочется поинтересоваться, а есть ли вариант, который имеет достоинства одного и не имеет недостатков другого?

И мне видится, что такой вариант есть – выход на публичный рынок капитала посредством слияния со SPAC!

Что же это такое?

SPAC – Special Purpose Acquisition Company – специально созданное юридическое лицо.

SPAC – альтернатива публичному размещению акций компании – IPO. Компания выходит на биржу путём слияния со специально созданной компанией, которая уже котируется на бирже и профинансирована инвесторами при размещении. SPAC может направить имеющиеся денежные средства как на выкуп акций текущих акционеров (в соответствующей доле), так и на дополнительную эмиссию и направление полученных инвестиций в развитие бизнеса.

Можно сформулировать основную идею SPAC и его главное отличие от классического IPO двумя словами: «структурированное IPO».

Спонсором (организатором размещения SPAC), как правило, становятся глобальные институциональные или частные инвесторы или международно признанные предприниматели с доказанным опытом успешного инвестирования и управления активами.

Слияние со SPAC представляет из себя самый быстрый вариант для компании стать публичной, при этом стоимость оценки компании будет выше по сравнению с IPO. Так же важно отметить, что оценка стоимости компании определяется и оговаривается сторонами до прохождения

сделки слияния со SPAC, а к моменту переговоров о сделке SPAC уже собрал большой объём капитала от инвесторов при выходе самого SPAC на биржу. Важно отметить, что если у SPAC не хватает денежных средств для совершения сделки, разработан механизм привлечения дополнительных денежных средств в SPAC посредством привлечения клиентов по механизму PIPE (Private Investment In Public Equity). Величина PIPE, как правило, по исследованию Winston&Strawn LLP, составляет 2–3-кратную величину изначально привлечённых спонсором денежных средств при размещении SPAC.

Если мы сравним объём, скажем так, бумажной работы вокруг процесса выхода компании на рынок публичного капитала при IPO и при варианте слияния со SPAC, то мы можем увидеть некое упрощение данного процесса для компании, которая проводит слияние со SPAC, так как SPAC ранее провёл уже существенную часть всей необходимой подготовительной работы. Важно понимать, что преимущества SPAC перед вариантом классического IPO в данном случае необходимо рассматривать исходя из того факта, что происходит сделка слияния со SPAC, а не публичного размещения компании, что, соответственно, регулируется другими законами и правилами.

Очевидный плюс сделки со SPAC (слияние SPAC с целевой компанией считается сделкой M&A) в сравнении с IPO – компания может предоставить инвесторам прогнозные финансовые и операционные показатели, что запрещено делать в случае IPO. Это позволяет более выгодно позиционировать быстрорастущие компании в глазах инвесторов для получения более выгодного мультипликатора оценки компании и даёт пояснение к информации, указанной выше, почему оценка стоимости компании при слиянии со SPAC выше, нежели при классическом варианте IPO.

Если мы посмотрим на статистику прошедших сделок с учётом оценки компаний при выходе на рынок публичного капитала по варианту

ТАБЛИЦА 1.

ЧАСТНЫЙ КАПИТАЛ	IPO
✓ Возможность управлять конкурентным процессом между несколькими инвесторами для обеспечения наилучшей оценки компании; ✓ Инвесторы могут привнести значительную ценность в компанию, помочь менеджменту перейти на новый этап развития бизнеса; ✓ Потенциально меньшее размытие доли владения существующего акционера; ✓ Не требуется становиться публичной компанией и создавать аудированную финансовую отчётность; ✓ Потенциально максимальная гибкость структуры сделки и владения; ✗ Невозможно реализовать желание(я) текущего(их) акционера(ов) выйти из бизнеса в короткий период времени. Вероятнее всего, новый инвестор не сможет быстро привлечь ликвидность для нового выкупа доли текущего акционера; ✗ Распределение операционного (управленческого) контроля компании в пользу нового инвестора; ✗ Зависимость от аппетита и финансовых возможностей инвестора, ресурсы даже группы инвесторов ограничены и всегда уступают рынку публичного капитала; ✗ Трудно определить график исполнения обязательств сторонами сделки; ✗ Перед компанией стоит действительно сложная задача – найти «правильных» долгосрочных партнёров в лице новых инвесторов.	✓ Самый большой из доступных рынков капитала; ✓ Возможность представить компанию напрямую всему рынку и рассказать её историю; ✓ Возможность размещать предложения среди держателей привилегированных акций; ✗ Механизм IPO подвержен рыночному риску; ✗ Длительная процедура выхода на рынок публичного капитала (6 месяцев и более); ✗ Оценка стоимости компании инвесторами, участвующими в IPO, неизвестна до завершения процесса получения заявок от инвесторов; ✗ Ограниченная возможность получить обратную связь по бизнес-плану перед объявлением размещения, невозможность раскрытия будущих планов и прогнозов компании; ✗ Ограниченная возможность раскрытия информации по компании часто приводит к недооценённости компании при IPO; ✗ Невозможность контролировать состав акционеров в доле публичного размещения; ✗ Готовность компании и её менеджмента быть публичными, необходимость предоставления аудированной отчётности.

классического IPO в сравнении с оценкой при варианте выхода компаний на рынок публичного капитала посредством слияния со SPAC, то можем легко сделать вывод, что средняя величина сделки при SPAC-варианте выхода на рынок публичного капитала выше в сравнении со стандартным классическим вариантом размещения при IPO.

Важно отметить, что в структуре сделки SPAC присутствует спонсор. Спонсор с известным в мировом масштабе именем привносит со своей командой новые ценности в компанию для дальнейшего увеличения её капитализации.

При слиянии со SPAC компания имеет возможность выбрать себе инвесторов в лице спонсора и акционеров, привлекаемых по механизму PIPE. В части же уже образовавшихся инвесторов, привлечённых в SPAC при размещении на бирже, понимает, кто они, и принимает решение о слиянии, уже опираясь на эту информацию. В механизме выхода на публичный рынок капитала посредством слияния со SPAC компания де факто понимает и может выбрать себе будущий акционерный состав, что невозможно при классическом варианте IPO, где компания никак не может управлять этим процессом. Указанное наделяет процесс слияния со SPAC чертами привлечения частного капитала и делает этот вариант выхода на рынок публичного капитала уникальным вариантом.

В то же время нельзя не отметить, что слияние со SPAC, как и другие способы привлечения капитала, обладает рядом недостатков: доля текущего акционера размывается (спонсором, инвесторами, в т.ч. владельцами варрантов и, возможно, при привлечении дополнительных инвесторов в формате PIPE, инвесторами, входящих в состав PIPE); распределение прав и полномочий между текущим акционером и новыми инвесторами при слиянии со SPAC соответствует IPO, но необходимо помнить о роли спонсора в этом вопросе; невозможность контролировать состав акционеров в доле публичного размещения акций компании. Отдельно хочется выделить готовность компании и менеджмента быть публичными, необходимость предоставления соответствующей аудированной отчётности.

В этой точке важно рассказать о главном для компании минусе выбора варианта слияния со SPAC – это стоимость. К сожалению, услуги спонсора и SPAC стоят денег и не малых, в прямом сравнении с IPO вариант SPAC дороже. В зависимости от размера компании, объёма размещения и прочих факторов, в усреднённом варианте, стоимость IPO составляет в соответствии с исследованием PwC, примерно 6% от размера эмиссии. В варианте со SPAC получится минимум на 2,5% больше. Опять же, многое зависит от размера компании, размера эмиссии, соотношения между уже привлечёнными денежными средствами в SPAC и их соотношением с величиной дополнительного привлечения средств посредством механизма PIPE, если он используется для финансирования сделки слияния. В то же время, этот недостаток необходимо рассматривать в связке с значимым плюсом SPAC-варианта, который позволяет получить более высокую оценку стоимости компании, что, в свою очередь, нивелирует более высокие расходы на сам процесс выхода на публичный рынок капитала при варианте слияния со SPAC. Важно отметить, если проверить исторические данные, то оценка компании в случае со SPAC- вариантом, относительно оценки при классическом IPO, в соответствии с исследованием Wachtell, Lipton, Rosen & Katz, превышает величину дополнительных расходов, которые возникают при этом варианте выхода на рынок публичного капитала.

Так что же получается? Этот вариант также далёк от идеала?

Как и другие варианты привлечения капитала, SPAC обладает рядом недостатков. Так стоит ли компании выбирать вариант сделки со SPAC как основной?

Скорость и уверенность в достаточно быстром варианте выхода на рынок публичного капитала, а также более низкий рыночный риск оправдывают особенности выхода на публичные рынки капитала посредством слияния со SPAC.

Команда SPAC может привнести новые компетенции и дополнительные ценности в компанию, тем самым увеличивая оценку компании и, соответственно, увеличивая оценку доли текущих акционеров (т.е. инвесторы SPAC и спонсор помогут в достижении целей корпоративной стратегии и увеличения рыночной капитализации компании).

SPAC, благодаря юридической структуре и авторитету спонсора, имеет не только надёжные отношения с инвесторами SPAC, но и, при необходимости, обеспечит привлечение дополнительных инвесторов посредством механизма PIPE. Высококачественные инвесторы SPAC, с чёткой целью получения долгосрочной прибыли, приведут к увеличению оценки компании и обеспечат привлечение новых инвесторов на следующих этапах.

Способность компании получить доступ к рынкам публичного капитала является неопределённой. Существует риск провала IPO, к примеру, из-за недостаточного спроса со стороны потенциальных инвесторов. При срыве или отмене IPO, как правило, в том числе по информации, раскрываемой компанией Andreessen Horowitz в исследовании рынка IPO, по истечении двух лет можно попробовать ещё раз выйти на рынок публичного капитала.

В механизме SPAC этот риск отсутствует, так как только спонсор и инвесторы SPAC и компания определяют ключевые показатели, сроки и то, когда участники этого процесса хотят раскрыть информацию о сделке (законом предусмотрены определённые временные коридоры, но они намного шире и дают большую свободу при варианте сделки со SPAC в сравнении с вариантом классического IPO).

Сравнение положительных сторон и недостатков позволяет сделать вывод,

что вариант сделки со SPAC является более предпочтительным вариантом для компании, желающей привлечь денежные средства на рынке публичного капитала.

Исходя из представленной выше информации, может сложиться ощущение, что сделка со SPAC нечто очень простое. Увы, это не так. Сделка со SPAC не так проста, и необходимо тщательно подойти к выбору партнёров, которые смогут на соответствующем уровне организовать сотрудничество с международными институциональными инвесторами, результатом которого и должно стать достижение поставленной цели – выход на публичные рынки капитала кратчайшим путём.

Для российских компаний вариант выхода на публичные рынки посредством SPAC предоставляет ряд преимуществ перед IPO на Московской бирже (самой популярной и доступной площадке для российских эмитентов на данный момент):

- Размещение на крупной ликвидной бирже в США (как правило NASDAQ);
- Доступ к самому широкому в мире пулу инвесторов (хедж-фондам, американским family offices и другим), которые не участвуют в российских IPO;

При этом, с учётом ограниченной аллокации на российские IPO со стороны инвесторов, компании могут столкнуться с недостаточным спросом во время букбилдинга и, как следствие, неудачным размещением по цене и/или объёму;

- Наличие качественного спонсора (например, ведущий управляющий фондами развивающихся рынков) позволяет заранее установить факторы инвестиционной привлекательности компании в глазах инвесторского сообщества и добиться более высокой оценки и/или спроса со стороны непрофильных инвесторов,

Доступ к более широкому пулу капитала позволит увеличить общий объём сделки по сравнению с классическим IPO, особенно в сравнении с IPO на локальном рынке капитала;

- Структура выхода на публичные рынки через поглощение SPAC компанией позволяет уменьшить регуляторные издержки и предоставляет более широкие возможности по раскрытию информации о компании для инвесторов во время сделки по сравнению с классическим IPO;
- Слияние компании со SPAC, спонсируемым ведущими международными институциональными инвесторами, предоставляет дополнительные гарантии защиты от юридических и политических рисков.

В период с 2015 года вариант выхода на рынок публичного капитала посредством слияния со SPAC выбирают всё больше и больше компаний. По данным исследовательской компании Deal Point Data, в 2020 году было совершенно 247 IPO посредством слияния со SPAC, общая оценка составила более 75 млрд USD, что составило 53% от общего количества предложений и 48% от всего рынка IPO по стоимости (Таблица 2).

Представим результаты в графическом виде (График 1).

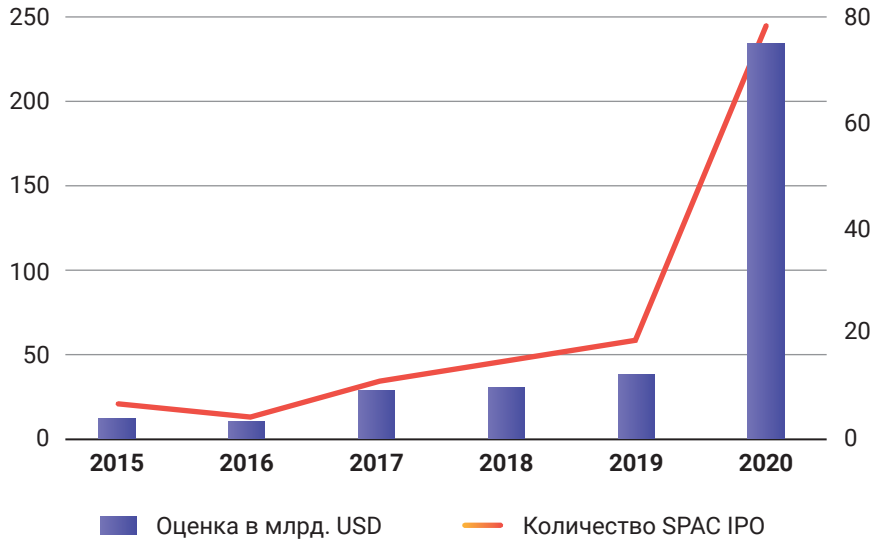
Крупнейшими совершёнными или объявленными сделками на рынке SPAC за всё время стали следующие сделки слияния:

1. United Wholesale Mortgage (https://www.uwm.com/) $16 млрд.
2. Owl Rock (https://owlrock.com/) and **Dyal** (https://www.dyalcapital.com/) $12.7 млрд.
3. Multiplan (https://www.multiplan.com) $11.1 млрд.
4. Paysafe (https://www.paysafe.com/) $9 млрд.

ТАБЛИЦА 2.

Год	Оценка в млрд. USD	Количество SPAC IPO
2015	3.61	20
2016	3.22	13
2017	9.00	34
2018	9.69	46
2019	12.01	59
2020	75.39	247

ГРАФИК 1. ДИНАМИКА СДЕЛОК С SPAC



5. Sofi (https://www.sofi.com/) $8.7 млрд.
6. CCC Information Services (https://cccis.com/) $8 млрд.
7. Alight Solutions (https://alight.com/) $7.3 млрд.
8. Golden Nugget (https://www.goldennugget.com/) and **Landry's** (https://www.landrysinc.com/) $6.7 млрд.
9. Arrival (https://arrival.com/) $5.4 млрд.
10. Vertiv (https://www.vertiv.com/) $5.3 млрд.

Для лучшего понимания масштаба происходящего вокруг рынка сделок со SPAC на 17 декабря 2021 года, в соответствии с данными сайта SPAC Analytics, ознакомимся со следующей статистикой по ситуации (Таблица 3).

В то же время, механизм слияния со SPAC не был долгое время самым популярным вариантом выхода на рынок публичного капитала. Последнее десятилетие вариант классического IPO как компаниям, так и инвесторам нравился больше. И лишь в два последних года вариант сделки со SPAC «взлетел» и стал трендом. Для лучшего понимания «трендовости» механизма SPAC перед вариантом классического IPO прошу ознакомиться с таблицей, составленной на основании данных сайта SPAC Analytics по состоянию на 17 декабря 2021 года (Таблица 4).

Для наглядности представим динамику по количеству проведённых классических IPO всего, и IPO по механизму SPAC за последние 10 лет (График2).

Сначала мы наблюдали неуклонную динамику по росту количества SPAC-вариантов выхода на рынки публичного капитала, а в последние два года – просто бум! В подтверждение чего мы можем видеть как цифры на графике, так и огромное количество публикаций, в том числе в ведущих мировых изданиях, таких как Wall Street Journal.

Чем же это вызвано?

Что произошло в последние несколько лет, что сделало механизм выхода компаний на публичные рынки капитала посредством слияния со SPAC столь привлекательным?

Давайте разберём основные причины бурного развития SPAC в последние годы.

Главное событие 2008 года – инвесторы SPAC получили право голосовать за сделку слияния компании со SPAC и при этом забирать свои денежные средства. Данное изменение регулирования сделало позицию инвесторов более защищённой, нежели прежде.

За последние 7 лет произошло существенное снижение услуг спонсора и комиссий SPAC, они хоть и являются для компании, желающей выйти на рынок публичного капитала, выше стоимости, в сравнении с классическим IPO, но в текущий момент эта разница нивелируется иными факторами, расписанными выше в этой статье.

Следующим серьёзным шагом стало использование механизма PIPE для «досбора» средств в случае нехватки изначально собранных спонсором.

Учитывая всё вышеизложенное, у инвесторов не должно оставаться сомнений в том, что механизм выхода на рынки публичного капитала посредством слияния со SPAC – это отличный вариант. Ранее на рынке существовало предубеждение, что выход на публичный рынок посредством слияния со SPAC – это вариант для неудачников, для тех, кто не может сделать классическое IPO, но сегодня мы понимаем, что это совершенно не так! Всего два года назад владельцы бизнесов и инвесторы делали подобные умозаключения, но потом случился ряд крупных сделок, таких как Virgin Galactic Ричарда Бренсона или, к примеру, один из крупнейших SPAC на текущий момент собрал всемирно известный инвестор Бил Акман, в размере 4 млрд долларов. Естественно, после столь значимых событий, совершённых всемирно известными предпринимателями и инвесторами, отношение к SPAC поменялось. Слияние со SPAC стало наиболее востребованным вариантом для выхода на рынки публичного капитала.

А теперь, очень кратко, давайте поставим себя на место инвесторов, инвестирующих в SPAC.

Стоит ли инвестировать в SPAC? В чём инвестиции в SPAC лучше инвестиций в другие классы активов?

Понимаю, что ответы на эти вопросы – тема для отдельного исследования, но кратко озвучу главную идею: для инвестора SPAC, с учётом текущих ставок центральных банков мира и доходности по облигациям, является, пожалуй, самым выгодным активом для инвестирования по сравнению с другими инструментами, дающими фиксированный доход.

За рамками этой статьи остались условия «типового» слияния со SPAC и, конечно же, подробный разбор непосредственного слияния компании со SPAC. Этот перечень вопросов заслуживает отдельного рассмотрения.

ТАБЛИЦА 3.

№	Наименование	Кол-во	Объем денежных средств, $ млн.
1	SPAC ищут компании для сделок	573	155,163
2	SPAC объявивших о сделках	120	32,847
3	SPAC завершивших сделки	458	112,977
	Итого	1 151	300,987

ТАБЛИЦА 4.

Год	SPAC IPO	Всего IPO	% SPAC IPO от Всего IPO	Объем денежных средств, $ млн. по SPAC	Суммарный объем денежных средств, $ млн. в США по IPO	% доля сделок SPAC IPO в общем объеме IPO
2021	606	953	64%	161,044	327,239	49%
2020	248	450	55%	83,343	179,346	46%
2019	59	213	28%	13,600	72,200	19%
2018	46	225	20%	10,750	63,890	17%
2017	34	189	18%	10,048	50,268	20%
2016	13	111	12%	3,499	25,779	14%
2015	20	173	12%	3,902	39,232	10%
2014	12	258	5%	1,750	93,040	2%
2013	10	220	5%	1,447	70,777	2%
2012	9	147	6%	490	50,131	1%
2011	16	144	11%	1,110	43,240	3%
2010	7	166	4%	503	50,583	1%
2009	1	70	1%	36	21,676	0%
2008	17	47	36%	3,842	30,092	13%
2007	66	299	22%	12,094	87,204	14%
2006	37	214	17%	3,384	55,754	6%
2005	28	252	11%	2,113	61,893	3%
2004	12	268	4%	485	72,865	1%
2003	1	127	1%	24	49,954	0%
Total	1242	4,526		313,464	1,445,163	

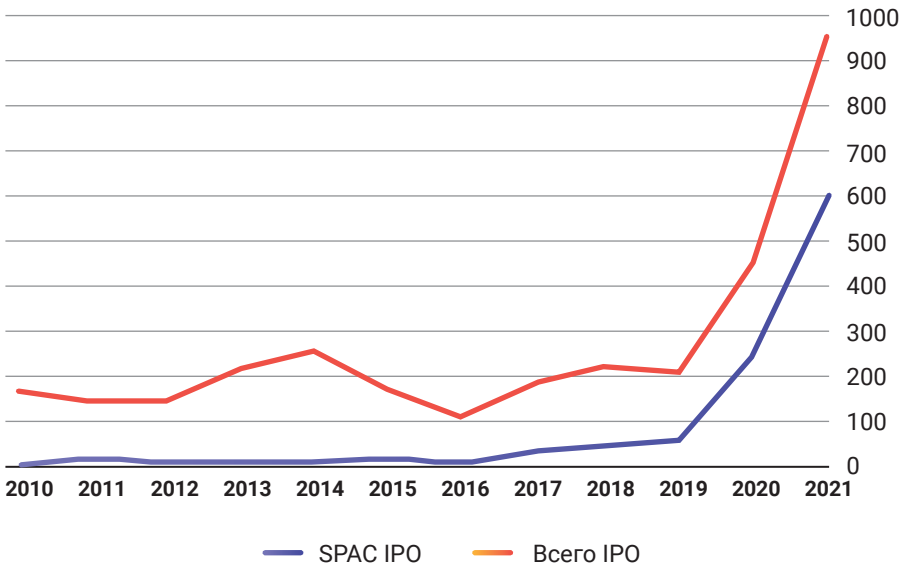
В заключение хотелось бы подвести несколько итогов.

Во-первых, мы ознакомились с ещё одним трендовым вариантом привлечение денежных средств в капитал компании.

Во-вторых, мы поняли преимущества и недостатки варианта выхода на публичные рынки капитала посредством слияния со SPAC.

В-третьих, решающий выбор, по какому варианту осуществлять привлечение денежных средств в капитал компании (с помощью частных инвесторов или выход на публичный рынок капитала) и каким из вариантов осуществлять выход на публичный рынок капитала – предстоит определить акционерам компании. NBJ

ГРАФИК 2. АКТИВНОСТЬ SPAC И IPO В США



Верный навигатор

ПОДПИСКА 2022

реклама

Фото: PHOTOXPRESS

Шесть причин, по которым вам нужно подписаться на NBJ

1. Надо быть в курсе того, что происходит. NBJ дает самую полную и объективную панораму жизни банковского сообщества.

2. Надо знать, чем «дышат» другие отрасли экономики – ведь банки не могут существовать в пустоте. NBJ информирует своих читателей по самому широкому спектру вопросов и проблем.

3. Надо знать, что будет завтра, чтобы совершить правильный выбор сегодня. В этом вам помогут самые авторитетные эксперты рынка, чьи статьи, интервью и комментарии NBJ публикует на постоянной основе.

4. Надо знать, что происходит у конкурентов: ведь мы учимся не только на ошибках, но и на достижениях друг друга. В NBJ вы всегда сможете прочитать эксклюзивные интервью с первыми лицами банковского сообщества, с руководителями ведущих финансово-кредитных институтов.

5. Надо уметь использовать достижения науки и техники на благо своего банка. В NBJ – специальная рубрика «Upgrade», знакомящая вас с новыми решениями и успешными внедрениями в сфере высоких технологий.

И наконец

6. Надо подписаться просто потому, что на NBJ уже подписаны руководители и топ-менеджеры всех ведущих банков, инвестиционных компаний, государственных структур. Присоединяйтесь к сообществу читателей и авторов NBJ!

Подписку на Национальный Банковский Журнал можно оформить как в России, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья

По вопросам подписки обращайтесь в редакцию: тел.: (495) 988-32-08, e-mail: join@nbj.ru

РЕКОМЕНДУЕМАЯ СТОИМОСТЬ ПОДПИСКИ НА НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ НА 2022 г.:

	1 месяц	3 месяца	6 месяцев	Годовая подписка
Печатная версия	**475** руб.	**1410** руб.	**2700** руб.	**4800** руб.
Электронная версия	**260** руб.	**765** руб.	**1500** руб.	**2880** руб.

Цены включают стоимость доставки

WWW.NBJ.RU

3.

модернизация и развитие

UPGRADE

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

66 ЛУЧШИЕ ПАРТНЁРЫ ДЛЯ БАНКОВ
BEST NBJ - 2021

68 BEST NBJ
Руслан РАХМЕТОВ, Security Vision
Нормативное обоснование необходимости внедрения систем IRP/SOAR и SGRC в финансовых организациях

71 BEST NBJ
Олег ДРОЖДИН, БИС:
«Low-code позволяет быстрее и дешевле встраиваться в ИТ-ландшафт любого банка»

72 BEST NBJ
Георгий КРАВЧЕНКО, BSS
BSS развивает инновации для решения бизнес-задач под ключ

74 ТЕСТИРОВАНИЕ
Ксения ВОРОНЧАГИНА, Перфоманс Лаб:
«Как не допустить падения банковского мобильного приложения под нагрузкой»

76 АВТОМАТИЗАЦИЯ
Антон КОРНИЛЬЕВ, Avaya:
Искусственный интеллект в контактном центре – применимость и перспективы развития

78 ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ
Денис СУХОВЕЙ, «Аладдин Р.Д.»:
Как начать миграцию на отечественное ПО в финансовом секторе и при этом не потерять конфиденциальные данные

2021

ЛУЧШИЕ ПАРТНЁРЫ ДЛЯ БАНКОВ

Руслан РАХМЕТОВ
Генеральный директор
Security Vision

Для Security Vision этот год ознаменовался рядом значительных достижений. Одним из главных стал выход глобально обновлённой платформы – Security Vision 5. Изменения коснулись множества аспектов, от дизайна и архитектуры до наполнения модулей и принципов работы с данными. Однако общий подход остался неизменным: Security Vision – это платформа автоматизации и оркестрации процессов кибербезопасности, гибкость которой позволяет роботизировать практически любое направление деятельности ИБ/ИТ. И, конечно, мы расширили работу по защите информационных активов крупнейших финансовых структур, новыми клиентами Security Vision стали крупнейшие банки страны – Альфа-Банк, Газпромбанк, Московский кредитный банк (МКБ).

Поздравляю всех с Новым годом, желаю крепкого здоровья, успехов и достижений в новом году!

Дмитрий СЛОБОДЕНЮК
Основатель и коммерческий директор компании ARinteg

2021 год для ARinteg стал юбилейным: компании исполнилось 25 лет. Много интересных и сложных проектов и верных партнёров способствовали тому, чтобы мы росли, ведь их доверие – основа нашего бизнеса. Каждый Новый год – это новый этап, новые проекты и люди, и мы желаем себе не только оправдать, но и превзойти все ожидания. Стать не просто гарантом безопасности, а надёжным и профессиональным партнёром, а кому-то и другом.

В этом году мы подписали долгосрочные соглашения с новыми партнёрами и рады были поддерживать своих постоянных заказчиков. Так же строим планы по расширению продуктового вендорского портфеля и собственных инновационных разработок.

Поздравляем коллег из редакции журнала NBJ и Ассоциации российских банков с Новым годом и Рождеством! Благодарим за многолетнее сотрудничество! Желаем вдохновения, успешных проектов и свежих идей!

Олег ДРОЖДИН
Генеральный директор компании «Банковские информационные системы»

В уходящем году компании БИС исполнилось 30 лет. С 1991 года наш бизнес основан на разработке и внедрении современных digital-решений для автоматизации функциональных и структурных бизнес-процессов в банках и финансовых компаниях. Мы не останавливаемся на достигнутом и планируем инвестировать наш огромный опыт и потенциал в новые масштабные ИТ-проекты по поддержке банковского бизнеса.

Поздравляю всех партнёров и коллег с Новым годом! Хочу пожелать успехов в работе, новых интересных проектов, достижения поставленных целей, крепкого здоровья, достатка и благополучия! Пусть все ваши планы реализуются, а жизнь порадует приятными событиями, счастливыми моментами и новыми профессиональными победами!

ЛУЧШИЕ ПАРТНЁРЫ ДЛЯ БАНКОВ 2021

Григорий БУРДЕНКО
Генеральный директор финансового маркетплейса «Выберу.ру»

Сегодня «Выберу.ру» (vbr.ru) – в тройке крупнейших финансовых маркетплейсов России. Мы завершаем год удвоением результатов. Ежемесячно финансовые продукты – кредиты, вклады или карты на «Выберу.ру» выбирают около 5 млн пользователей.

В этом году мы запустили новый раздел – «Инвестиции» и расширили все продуктовые сервисы. Внедрив десятки API-интеграций с ведущими банками, мы автоматизировали подбор продуктов по разным параметрам и увеличили количество одобрений заявок. А редакция «Выберу.ру» вошла в ТОП-10 финансовых СМИ рейтинга «Медиалогии».

В 2022 году люди всё реже будут искать финансовое решение на сайте одного банка. Поэтому задача «Выберу.ру» – быть удобным связующим звеном между компаниями, которые предлагают финансовые услуги, и людьми, которые их выбирают, за счёт улучшения алгоритмов онлайн-подбора и рекомендательных сервисов.

Алексей КОЛЕСНИКОВ
Директор по продажам iSimpleLab

2021 год для нас выдался насыщенным и продуктивным. Его можно охарактеризовать не только функциональным развитием платформы iSimpleBank 2.0, но и развитием технологически независимых микросервисных компонент.

Наступающий год для iSimpleLab – юбилейный. Второе десятилетие мы встречаем с обширным портфелем текущих проектов, а также утверждённым планом продуктового развития с учётом рыночного спроса и основных инициатив со стороны регулятора.

Мы растём вместе с нашими клиентами, поэтому планируем свою работу с учётом стратегий развития банков и строим новые продукты с учётом открытости платформы и упрощения процесса разработки новых функций в ней. Наработки в этом направлении мы представим в ближайшее время.

Георгий КРАВЧЕНКО
Генеральный директор компании BSS

2021 год принёс нам много открытий, прекрасных историй и важных событий. Для BSS он стал по-настоящему плодотворным и победным.

Мы продолжили успешное шествие наших речевых решений в разных отраслях российской экономики. Создали первое в России вендорское решение на микросервисной архитектуре. Разработали продуктовую стратегию развития на ближайшие годы. Помогали своим клиентам обеспечивать должный уровень кибербезопасности. Выходили на новые вертикальные рынки. Открыли офис в Узбекистане. Всего не перечислишь...

Мы признательны всем партнёрам и клиентам. Ценим их доверие и дорожим сотрудничеством. Всегда стремимся, чтобы наши решения приносили максимальный бизнес-результат.

С Новым 2022-м годом! Новых впечатляющих идей и проектов!

НОРМАТИВНОЕ ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ IRP/SOAR И SGRC В ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Текст: Руслан Рахметов, генеральный директор Security Vision

Анализ текущего состояния информационной безопасности, обусловленного взрывной диджитализацией и цифровой трансформацией последних двух лет, приводит многих к пониманию того, что без автоматизации процессов управления ИБ и реагирования на киберинциденты противостоять атакующим будет очень непросто.

Количество бизнес-процессов, ИТ-активов и уязвимостей, сложность тактик и инструментов хакеров, скорость распространения атак и их масштабы и последствия обусловливают необходимость автоматизации ИБ-процессов, что позволяет упростить менеджмент кибербезопасности, снизить нагрузку на специалистов и минимизировать показатели MTTD (mean time to detect, среднее время обнаружения инцидента) и MTTR (mean time to respond, среднее время реагирования на инцидент). При этом экономический эффект применения систем автоматизации, таких как системы IRP (Incident Response Platform), SOAR (Security Orchestration, Automation and Response) и SGRC (Security Governance, Risk Management and Compliance), является не единственным драйвером их внедрения: в отечественной и международной нормативной базе есть рекомендации и требования, выполнить которые проще всего именно с использованием указанных систем.

Напомним, что системы IRP (Incident Response Platform, платформы реагирования на киберинциденты) используются для автоматизации действий по анализу и обработке киберинцидентов, сбору дополнительной обогащающей информации по инцидентам, а также для интеграции с разнообразными системами для выполнения автоматических/автоматизированных действий по реагированию. Платформы IRP частично эволюционировали в системы SOAR (Security Orchestration, Automation and Response, платформы оркестрации, автоматизации и реагирования на киберинциденты), которые предназначены для комплексной автоматизации процессов реагирования на киберинциденты. В функционал SOAR-систем входит, как правило, обработка событий ИБ, получаемых непосредственно от средств защиты или из SIEM-решений, автоматизация действий по обработке данных событий в соответствии с рабочими процессами реагирования (playbooks/runbooks), а также непосредственное выполнение действий по реагированию с помощью оркестрации (централизованного управления) ИТ/ИБ-системами. Дополнительный функционал SOAR-решений может включать в себя инструменты совместной работы аналитиков над инцидентами (case management), ведение общей базы знаний и закрытых инцидентов, интеграцию с инструментами обработки данных киберразведки (фидами Threat Intelligence), возможности для визуализации данных, построения timeline инцидентов, расширенной аналитики, в том числе с помощью механизмов обработки Big Data, машинного обучения и искусственного интеллекта.

Системы SGRC (Security Governance, Risk Management and Compliance, системы управления кибербезопасностью, рисками и соответствием законодательству) решают задачи автоматизации менеджмента процессов ИБ (управление ИТ-активами, уязвимостями, документами, задачами), управления киберрисками, обеспечения соответствия законодательным, отраслевым и внутренним нормативным актам. Кроме того, SGRC-системы помогают автоматизировать процессы проведения аудитов (внутренних и внешних), предоставления отчётности и визуализации состояния/метрик ИБ, а также обеспечивают интеграцию с информационными системами для мониторинга состояния кибербезопасности и, в некоторых случаях, для управления настройками средств защиты (технология auto-SGRC).

Приведём ниже краткую выборку из основных нормативных требований и рекомендаций, выполнение которых в финансовых организациях будет гораздо более эффективным с использованием систем SOAR и SGRC. NBJ

Постановление Правительства РФ № 584 от 13.06.2012 «Об утверждении Положения о защите информации в платёжной системе»	
SOAR	В п.4 пп. «ж» данного документа говорится о необходимости выявлять и реагировать на киберинциденты в платёжной системе.
SGRC	В п.4 пп. «в», «г», «к» содержатся требования по определению угроз безопасности и анализу уязвимостей, анализу и управлению киберрисками, проведению контроля и оценки выполнения требований ИБ не реже 1 раза в 2 года.
Положение Банка России № 719-П от 04.06.2020 «О требованиях к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств...» вступает в силу с 01 января 2022 года, заменяя Положение Банка России № 382-П от 09.06.2012 г.	
SOAR	В п.1.5 данного документа указано, что операторы по переводу денежных средств и операторы услуг платёжной инфраструктуры обязаны информировать ЦБ РФ о выявленных киберинцидентах. В п.2.6 операторам по переводу денежных средств предписывается по запросу направлять в ЦБ РФ сведения об инцидентах защиты информации, полученных от банковских платёжных агентов и операторов услуг информационного обмена. В п.5.4 указано, что оператор платёжной системы должен обеспечить учёт и доступность для операторов по переводу денежных средств и операторов услуг платёжной инфраструктуры информации о выявленных в платёжной системе инцидентах и о методиках анализа и реагирования на них.
SGRC	В п.1.1 указано, что операторы по переводу денежных средств, банковские платёжные агенты (субагенты), операторы услуг информационного обмена и операторы услуг платёжной инфраструктуры обязаны проводить ежегодное тестирование на проникновение и анализ уязвимостей. В п.2.11 операторам по переводу денежных средств предписывается на основе системы управления рисками определять для банковских платёжных агентов критерии необходимости и периодичности тестирования на проникновение и анализа уязвимостей, проведения оценки соответствия защиты информации, сертификации или оценки соответствия прикладного ПО. В п.5.1 на оператора платёжной системы возлагается обязанность определить требования к управлению киберриском в платёжной системе, установить показатели уровня риска ИБ, обеспечить реализацию процессов выявления, идентификации, анализа рисков ИБ операторами по переводу денежных средств и операторами услуг платёжной инфраструктуры.
ГОСТ Р 57580.1-2017 «Безопасность финансовых (банковских) операций. Защита информации финансовых организаций. Базовый состав организационных и технических мер»	
SOAR	В п.7.7.1.1 указано, что финансовая организация должна обеспечить мониторинг событий ИБ, включая их сбор, защиту, хранение и анализ. Соответственно, в п.7.7.1.2 приведён базовый состав мер по организации мониторинга событий ИБ, в п.7.7.1.3 – меры по их сбору, защите и хранению, в п.7.7.1.4 – меры по анализу событий ИБ, в п. 7.7.1.5 – меры по контролю доступа к событиям ИБ. В п.7.7.2.1 указано, что применяемые финансовой организацией меры по обнаружению и реагированию на киберинциденты должны обеспечивать обнаружение и регистрацию инцидентов, реагирование на них, хранение и защиту информации об инцидентах, а также контролировать доступ к информации о киберинцидентах. Соответственно, в п.7.7.2.2 приведён базовый состав мер по обнаружению и регистрации инцидентов ИБ, в п.7.7.2.3 – меры по организации реагирования на инциденты, в п.7.7.2.4 – меры по организации хранения и защите информации об инцидентах, в п.7.7.2.5 – меры по контролю доступа к информации о киберинцидентах.
SGRC	В п.7.4.1 приведены меры по контролю целостности и защищённости информационной инфраструктуры, которые должна применять финансовая организация: контроль отсутствия известных уязвимостей; организация и контроль размещения, хранения и обновления ПО; контроль состава и целостности ПО; регистрация событий ИБ, связанных с результатами контроля целостности и защищённости ИТ-инфраструктуры. Соответственно, в п.7.4.2 приведён базовый состав мер по контролю отсутствия известных уязвимостей, в п.7.4.3 – меры по организации и контролю размещения, хранения и обновления ПО, в п.7.4.4 – меры по контролю состава и целостности ПО, в п.7.4.5 – меры по регистрации событий ИБ, связанных с результатами контроля целостности и защищённости ИТ-инфраструктуры.

Положение Банка России № 683-П от 17.04.2019 «Об установлении обязательных для кредитных организаций требований к обеспечению защиты информации...»	
SOAR	В п.5.2 указано, что кредитные организации должны обеспечивать регламентацию, реализацию, контроль (мониторинг) технологии обработки защищаемой информации, при этом регистрации и хранению (в течение 5 лет) подлежат в том числе данные о действиях работников и клиентов. В п.8 приведено требование по обеспечению регистрации инцидентов ИБ с указанием потенциально затронутой инцидентом защищаемой информации и результата реагирования, а также с информированием ЦБ РФ о выявленных инцидентах.
SGRC	В п.3.2 кредитным организациям предписывается проводить ежегодное тестирование на проникновение и анализ уязвимостей. В п.4.1 указано, что используемое организацией прикладное ПО, предлагаемое клиентам, и ПО, используемое для обработки защищаемой информации с помощью Интернет, должно пройти анализ на наличие уязвимостей.
Положение Банка России № 684-П от 17.04.2019 «Об установлении обязательных для некредитных финансовых организаций требований к обеспечению защиты информации ...»	
SOAR	В п.13 указано, что некредитные финансовые организации, реализующие усиленный и стандартный уровни защиты информации, должны осуществлять регистрацию инцидентов ИБ и представлять сведения о выявленных инцидентах ответственному за управление рисками. В п.13.2 некредитные финансовые организации, реализующие усиленный и стандартный уровни защиты информации, обязываются для каждого киберинцидента регистрировать потенциально затронутую инцидентом защищаемую информацию и результаты реагирования, в п.14 приведено требование о необходимости хранения информации об инцидентах в течение не менее 5 лет, а в п.15 указано на необходимость информирования ЦБ РФ о выявленных инцидентах.
SGRC	В п.5.4 на некредитные финансовые организации, реализующие усиленный и стандартный уровни защиты информации, накладывается обязанность выполнять тестирование на проникновение и анализ уязвимостей. В п.9 указано, что используемое организацией прикладное ПО, предлагаемое клиентам, и ПО, используемое для обработки защищаемой информации с помощью Интернет, должно пройти анализ на наличие уязвимостей.
Положение Банка России № 716-П от 08.04.2020 «О требованиях к системе управления операционным риском...»	
SOAR	В п.2.1.2 указано, что автоматизированное выявление информации о событиях операционного риска является одним из способов сбора и регистрации информации о внутренних событиях операционного риска и потерях от его реализации. В п.7.3 указывается, что инциденты, приведшие к фактической реализации риска информационной безопасности, в том числе киберриска, следует фиксировать в базе событий операционного риска. В п.7.7 на кредитную организацию возлагается необходимость выявлять события риска ИБ (в т.ч. кибератаки, киберинциденты, уязвимости и факты компрометации), определять порядок реагирования и обмена информацией о событиях риска ИБ.
SGRC	В п.7.1 указано, что кредитная организация определяет порядок управления риском ИБ, а в п.7.2 говорится, что риск ИБ включает в себя преднамеренные несанкционированные действия инсайдеров и внешних нарушителей в отношении информации и объектов ИТ-инфраструктуры организации, а также другие виды риска ИБ, связанные с обработкой информации без использования объектов ИТ-инфраструктуры.
Стандарт PCI DSS версии 3.2.1 «Стандарт безопасности данных индустрии платёжных карт. Требования и процедуры аудита безопасности»	
SOAR	В п.10 стандарта предъявляются требования к системе регистрации событий: автоматизированное управление событиями ИБ, мониторинг событий с целью обнаружения аномалий или подозрительной активности, хранение журналов в течение не менее 1 года. В п.12.10 предписано внедрить план реагирования на инциденты, содержащий процедуры реагирования на оповещения систем мониторинга ИБ.
SGRC	В п.2.4 предписывается вести учёт системных компонентов, на которые распространяется действие стандарта PCI DSS. В п.6.1,6.2 определён порядок управления уязвимостями, включающий процесс выявления уязвимостей с ранжированием их риска и процесс патч-менеджмента с приоритетом установки критичных обновлений. В п.11.2 предписано проводить внешнее и внутреннее сканирование на наличие уязвимостей не реже 1 раза в квартал, а также после значительных инфраструктурных изменений.

Олег ДРОЖДИН, БИС:

«LOW-CODE ПОЗВОЛЯЕТ БЫСТРЕЕ И ДЕШЕВЛЕ ВСТРАИВАТЬСЯ В ИТ-ЛАНДШАФТ ЛЮБОГО БАНКА»

Беседовал: Виктор Сергеев

Олег ДРОЖДИН, генеральный директор БИС, в интервью NBJ рассказывает о ключевых проектах, которые были реализованы компанией в 2021 году, а также самых значимых событиях ушедшего года.

О. ДРОЖДИН: В уходящем году мы успешно завершили два масштабных спецпроекта. Один из них – это вывод на рынок нового поколения ИБС QBIS в версии 5.0. В этом релизе используются лучшие технологии флагманской платформы Progress OpenEdge 12, что обеспечивает повышенную безопасность, стабильность, высокую производительность и ускоренное внедрение системы в любом банке. Все наши клиенты получили возможность быстро и качественно решать задачи любой сложности в условиях стремительной трансформации отрасли финансовых услуг.

Вторым проектом стала разработка системы отчётности QBIS.Reporting LC на современной Low-code платформе. Это уже второй программный продукт БИС, где использовано ПО с открытым кодом. Опыт показывает, что использование Low-code позволяет быстрее и дешевле встраиваться в ИТ-ландшафт любого банка с любой АБС без сложных интеграционных решений, а главное – обеспечить успешное управление бизнес-процессами с помощью сотрудников без знания программирования. В перспективе это будет полноценная линейка продуктов на Low-code, которая должна включать в себя работу с кредитным портфелем QBIS.Loan, систему отчётности QBIS.Reporting LC, систему ДБО QBIS.Online LC и систему финмониторинга QBIS.AML LC.

NBJ: Какие события стали для вас наиболее значимыми в 2021 году?

О. ДРОЖДИН: Разработанная нами система по управлению кредитным портфелем QBIS.Loan стала первым в России ИТ-решением для коллекторов, получившем знак качества «НАПКА Рекомендует». QBIS.Loan признан полностью соответствующим профессиональным стандартам коллекторской деятельности в России. Теперь эксперты НАПКА могут рекомендовать его к использованию как ИТ-решение, отвечающее целям и задачам профессиональных участников коллекторской отрасли. QBIS.Loan позволяет обеспечивать и контролировать все бизнес-процессы по работе с займами с помощью цифрового управления задачами и автоматизации процессов.

NBJ: Какие ключевые проекты компания БИС завершила в 2021 году?

О. ДРОЖДИН: Мы успешно завершили внедрение ИБС QBIS в НКО «Петербургский расчётный центр», расширили взаимодействие с крупными партнёрами – Сбербанком в Республике Казахстан и банком ВТБ по текущим ИТ-проектам, выпустили целый ряд качественных обновлений для модулей системы QBIS, ускорили ИТ-поддержку с точки зрения соответствия новым регуляторным требованиям, улучшили рыночные характеристики ИТ-решений для розничного обслуживания.

BSS РАЗВИВАЕТ ИННОВАЦИИ ДЛЯ РЕШЕНИЯ БИЗНЕС-ЗАДАЧ ПОД КЛЮЧ

Беседовала: Оксана Дяченко

Генеральный директор компании BSS Георгий КРАВЧЕНКО в интервью Национальному банковскому журналу рассказал о ключевых проектах компании в 2021 году, выделил основные тренды развития финтеха и объяснил, почему микросервисная архитектура – это будущее цифровых банковских сервисов.

NBJ: Подводя итоги уходящего года, расскажите, пожалуйста, каким он был для компании BSS, обозначьте основные результаты своей деятельности.

Г. КРАВЧЕНКО: Для нас год стал очень плодотворным и насыщенным событиями: новыми проектами, разработками, партнёрами, победами.

Мы продолжили успешное шествие наших речевых решений в разных отраслях российской экономики по всей стране и за рубежом.

Знаковым стал проект реализации вендорского решения на микросервисной архитектуре. К нему приковано внимание профессионального сообщества. Видим неподдельную заинтересованность в микросервисной платформе со стороны российских и зарубежных банков.

В части разработки систем ДБО мы создали стратегию развития на ближайшие годы. Она подразумевает радикальное обновление и движение вперёд, в том числе с учётом тренда на микросервисную архитектуру.

Важным направлением остаётся информационная безопасность. Новости о кибератаках на банки не сходят с первых полос СМИ. И здесь компетенции нашей экспертной команды помогают клиентам обеспечить должный уровень кибербезопасности.

NBJ: Какие ключевые тренды развития финтеха можно выделить в 2021 году?

Г. КРАВЧЕНКО: Мы видим устойчивый тренд на переход к микросервисной архитектуре. Он стимулируется требованиями бизнеса (улучшение time2market, повышение надёжности и доступности цифровых сервисов для клиентов банков) и вызывает целый спектр изменений в ИТ банков (от переработки существующих решений под микросервисную архитектуру до перехода к частным облакам).

Выполнение инициатив регулятора – это неизменный фокус внимания. Существенное влияние на финансовую сферу оказывает дальнейшее распространение Системы быстрых платежей, биометрической идентификации и открытых API.

Актуальным остаётся обеспечение информационной безопасности, достижение высокого уровня зрелости ИБ в бизнесе, проблема высокой технологичности киберпреступников.

Важный тренд – использование технологий искусственного интеллекта и машинного обучения. Бизнес осознал, что достижение высокой эффективности невозможно без использования речевых технологий.

При этом для предоставления клиенту качественного сервиса необходимо использовать полный технологический стек. Как показывает опыт развития компаний лидеров рынка – данный стек должен быть представлен решением от одного вендора. Это тоже один из актуальных трендов.

Мы с 2014 года активно развиваем речевые технологии и предлагаем востребованные бизнесом продукты. Это позволило за последние два года занять лидерские позиции с полным стеком решений собственной разработки.

NBJ: Какие составляющие успеха ваших речевых решений вы бы назвали?

Г. КРАВЧЕНКО: Во-первых, как уже отметил, мы предоставляем бизнесу полный стек решений на базе омниканальной диалоговой платформы Digital2Speech. Она включает в себя не только виртуальных помощников в текстовом и голосовом каналах, но и речевую аналитику, голосовую биометрию, исходящие обзвоны. Все эти инструменты полностью взаимосвязаны, и могут работать эффективно как по отдельности, так и в разной конфигурации, в том числе все вместе – в зависимости от выбора и задач клиента. Использование единого стека позволяет избежать эффекта «лоскутного одеяла» в ИТ-ландшафте.

Из этого вытекает во-вторых – наш подход и уникальность. Мы предлагаем заказчикам не просто технологию или ИТ-систему, а решение бизнес-задач под ключ.

В-третьих, внедрение решений на базе нашей платформы проходит быстро и требует мало данных для обучения, а во многих случаях совсем не требует, так как уже есть готовые модели, интеграционные коннекторы и адаптеры, успешно работающие в других проектах.

У нас есть коробочные отраслевые решения, которые удовлетворяют потребностям заказчиков каждой конкретной отрасли. В эти решения мы вложили лучший опыт наших клиентов и самые востребованные кейсы.

В-четвёртых, кроме нашего опыта заказчики получают инструменты для самостоятельного развития. С их помощью они могут оперативно улучшать продуктовые линейки, развивать отношения с клиентами, увеличивать их срок жизни в компании.

В-пятых, это наши ноу-хау – использование в решениях по распознаванию речи, пониманию естественного языка и воспроизведению текста в речь последних достижений в области ML и AI. И это невозможно без сильной команды с группой аналитиков данных и диалогового моделирования – в их развитие мы вложили весь свой опыт. Также мы используем серьёзные вычислительные мощности для обучения нейросетей.

Стоит отметить, что наши решения помогают выстраивать бесшовный клиентский опыт на всём жизненном цикле клиента, что сегодня особенно востребовано бизнесом.

Кроме того, платформа Digital2Speech – российская разработка, включена в Единый реестр российского ПО и зарегистрирована в Роспатенте. Она позволяет эффективно и на высоком технологическом уровне решать проблемы импортозамещения.

NBJ: Поговорим о будущем цифровых банковских сервисов – микросервисной платформе. Почему банкам следует выбрать именно её?

Г. КРАВЧЕНКО: Мы видим, что жёсткая конкуренция банков в процессах цифровизации в сочетании с пандемией и переходом на удалённый формат работы привели к необходимости интенсивного развития digital-продуктов. Модульно-монолитная архитектура, поддерживаемая большинством вендоров, не может удовлетворить этот тренд. Банкам необходима высокая скорость поставки. Это может обеспечить система на микросервисной архитектуре.

А еще микросервисная платформа позволяет устранить конкуренцию за ресурсы производственных подразделений, снизить зависимость проектных команд друг от друга, получить большую гибкость в модернизации технологического стека, минимизировать риски при привлечении сторонних компаний для доработки решений.

Она позволяет кардинально снизить time2market digital-продуктов за счёт независимого развития и поставки. Бизнес-подразделения банков быстрее предоставляют в digital-каналах новые и более интенсивно развивают существующие продукты и, как следствие, быстрее получают прибыль.

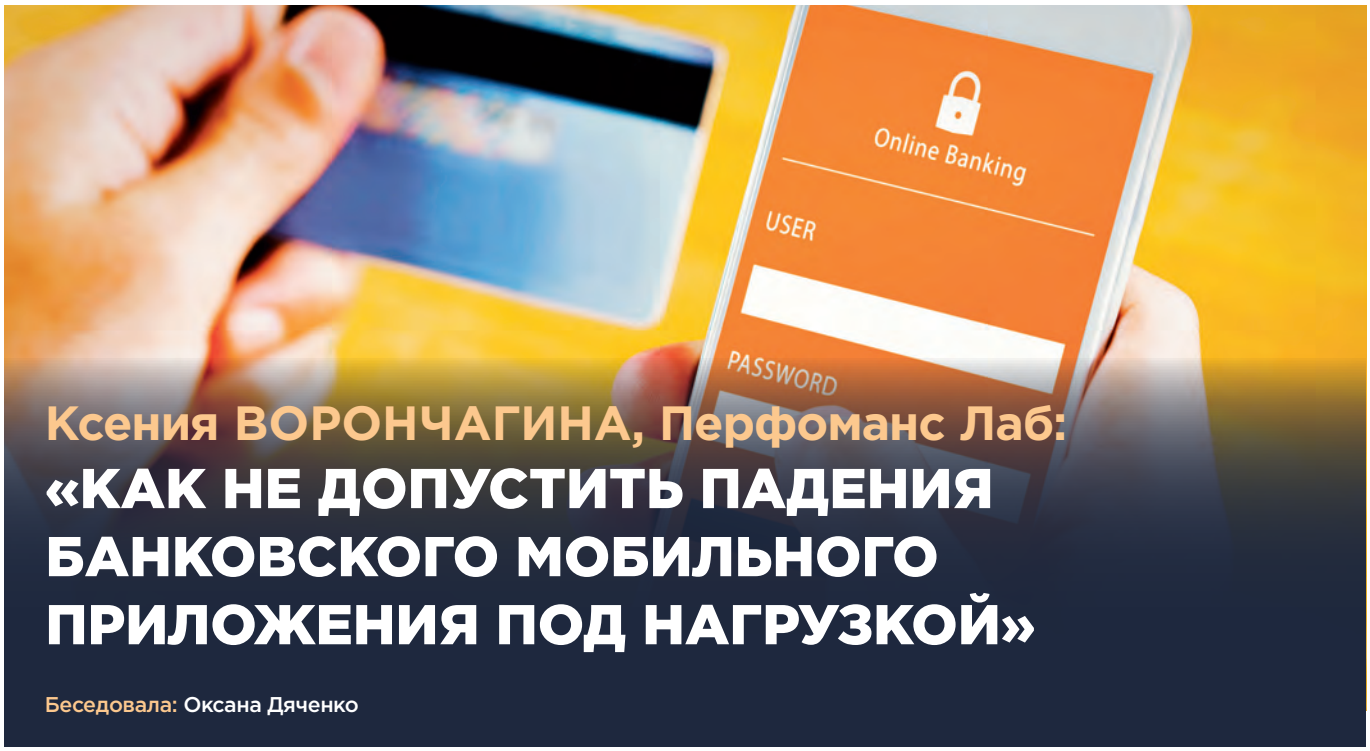
Мы уверены, что микросервисная платформа BSS станет новым стандартом для реализации цифровых дистанционных банковских сервисов на рынке РФ и ближайшем зарубежье. Она позволит оперативнее воплощать в жизнь инициативы ЦБ и повышать качество обслуживания бизнеса и граждан РФ. Наша микросервисная платформа является одним из цифровых драйверов концепции устойчивого развития банков и бизнеса.

NBJ: BSS обладает серьёзной экспертизой в области кибербезопасности. Если проанализировать крупнейшие взломы и утечки информации в 2021 году, скажите, какие решения и подходы могут обеспечить должный уровень кибербезопасности?

Г. КРАВЧЕНКО: 2021 год был полон разнообразных взломов и утечек. Впечатляют методы и механизмы, которые позволили злоумышленникам достичь поставленных целей. Наша команда по кибербезопасности «держит руку на пульсе» и постоянно отслеживает и анализирует новые уязвимости. Консультирует наших партнёров как по вопросам расследования внутренних инцидентов, так и по вопросам повышения общего уровня информационной безопасности.

Невозможно «изобрести лекарство от всех болезней», то есть от любых взломов. Но для достижения действительно высокого уровня зрелости информационной безопасности необходимо использовать исключительно комплексный подход. Это проведение комплексных тестирований на проникновение (включая социальную инженерию), регулярный аудит ИБ и аудит прав доступов, установка и корректная настройка разнообразных средств защиты информации (антивирусы, системы для защиты от фишинга и вредоносных вложений, SIEM, DLP, IDS/IPS, NGFW и тд), регулярная проверка всех сервисов и приложений банка на наличие уязвимостей в исходном коде и постоянное обучение сотрудников информационной безопасности.

И это не всё, что должно быть в арсенале, и далеко не всё, что умеет наша команда.



Ксения ВОРОНЧАГИНА, Перфоманс Лаб:

«КАК НЕ ДОПУСТИТЬ ПАДЕНИЯ БАНКОВСКОГО МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ ПОД НАГРУЗКОЙ»

Беседовала: Оксана Дяченко

Главной темой беседы Национального банковского журнала с заместителем руководителя направления нагрузочного тестирования компании Перфоманс Лаб Ксенией ВОРОНЧАГИНОЙ стало нагрузочное тестирование мобильных приложений ДБО. Эксперт поделилась с нашим изданием деталями и особенностями этого процесса.

NBJ: Ксения, когда возникает необходимость проводить нагрузочное тестирование мобильного приложения?

К. ВОРОНЧАГИНА: Обычно банки предлагают клиентам использовать и web-версию, и мобильное приложение. С каждым годом мобильные приложения набирают всё большую популярность, и они становятся основной инструментом работы с ДБО. Именно поэтому важно оценивать нагрузку от них.

В первую очередь хочу оговорить, что дальше речь пойдёт о нагрузочном тестировании back-end части банковской системы. Быстродействие работы непосредственно самого мобильного приложения на устройстве и его профилирование – это другая задача.

Потребность в нагрузочном тестировании мобильного приложения ДБО возникает, если большой поток пользователей работает через мобильный клиент с вашей высоконагруженной системой. Чтобы объективно оценить, большой ли поток, необходимо понять, входят ли операции от мобильного клиента в ваш ТОП запросов.

Нагрузочное тестирование проводится самыми высокоинтенсивными операциями. Обычно 20% всего количества операций составляют 80% всей нагрузки. Если в эти 20% входят запросы от мобильного приложения, то стоит основательно задуматься о таком тестировании.

NBJ: В чём разница между нагрузочным и функциональным тестированием мобильной версии?

К. ВОРОНЧАГИНА: Разница точно такая же, как и при тестировании любого другого клиента. Функциональное – направлено на проверку корректности результата при различных действиях пользователей, а нагрузочное оценивает, справятся ли ваши сервера с потоком запросов клиентов. Именно поэтому я говорю про количество пользователей или запросов.

NBJ: А в чём тогда отличие тестирования мобильного приложения от браузерной версии?

К. ВОРОНЧАГИНА: Глобально – ни в чём. Главное при нагрузочном тестировании – перехватить трафик запросов от клиента к серверам приложений банка. Если говорить про браузерную версию, то запросы можно увидеть в инструменте разработчика, например, в Google Chrome.

При записи трафика от мобильного приложения всё немного сложнее. Нужно развернуть прокси на компьютере

и настроить телефон на него. На вашем компьютере необходимо перехватить этот перенаправленный трафик с помощью сниффера. Это может быть Fiddler.

Альтернативный вариант – поставить на ваш компьютер эмулятор мобильного телефона. В таком случае настраивать proxy на вашем смартфоне не понадобится.

Процесс тестирования мобильного клиента более сложный, но вполне реализуемый. Потребуется только немного больше времени.

Далее всё аналогично браузерной версии. Полученный трафик преобразуется в нагрузочный скрипт и проводится тестирование.

NBJ: В чём особенность нагрузочного тестирования мобильного приложения?

К. ВОРОНЧАГИНА: Тут есть два момента. Первый – вам может потребоваться отдельная сборка мобильного приложения, которая будет направлять запросы на ваш тестовый контур. Как правило, нагрузочное тестирование проводится на копии промышленного стенда. Для полноценного тестирования необходимо реализовать не только ReadOnly операции. В таком случае возникают трудности с вычисткой тестовых данных из реальной системы. Это одна из проблем проведения тестирования на продуктивной среде, поэтому, как правило, используют копию.

Вторая – могут возникнуть трудности, если ваше приложение используют ssl-pinning. Приложение при записи трафика может выдавать ошибку, ссылаясь на проблемы с подключением. Но это можно обойти.

NBJ: Почему важно тестировать мобильное приложение, а не только браузерную версию?

К. ВОРОНЧАГИНА: Потому что трафик от мобильного приложения и от браузера может серьёзно отличаться, нагрузка идёт по-разному. Соответственно, воспроизводимая при тестировании нагрузка не будет отражать реальной картины. Это может привести к получению нерелевантных значений. Что, в свою очередь, сведёт эффективность тестирования к нулю.

NBJ: На какие вопросы может ответить нагрузочное тестирование ДБО?

К. ВОРОНЧАГИНА: Основной вопрос – это какая максимальная производительность back-end части, т.е. как много пользователей могут работать с системой. Кроме того, можно понять, когда наступит дата смерти системы. Это несложно спрогнозировать. Например, максимальное количество пользователей 1000, в настоящий момент с системой работает 500. Условно говоря, прирост клиентов в месяц – 100. Понятно, что через 5 месяцев наступит дата смерти системы, она не выдержит нагрузки.

Нагрузочное тестирование позволяет понять, какие проблемы ограничивают производительность системы в настоящее время. Есть специальный термин для их обозначения – bottleneck. После устранения проблем целесообразно провести повторное тестирование с тем, чтобы убедиться, что система работает нормально, и дата её смерти передвинулась на отдалённое будущее.

NBJ: В таком случае интересно узнать, с какими bottleneck вы сталкиваетесь при тестировании?

К. ВОРОНЧАГИНА: В первую очередь, ограничивать производительность могут вычислительные мощности серверов. Вопросов здесь немало. Например, как много у вас оперативной памяти, сколько серверов, дисков, насколько они быстрые. Соответственно, если ограничение производительности в них, то нужно понять, в каком именно ресурсе это происходит. К сожалению, не всегда проблемы производительности решаются увеличением мощности серверов. Безусловно, самый простой, но при этом дорогой способ – докупить «железо». Но бывает так, что дополнительные ресурсы не приведут к увеличению производительности системы.

Кроме этого, существует ещё ряд вопросов. Во-первых, какие транзакции и какие действия пользователя происходят медленнее всего, когда одновременных пользователей в системе много. Например, вход в приложение осуществляется очень медленно, а перевод денег – очень быстро. Либо наоборот. Это служит маркёром проблемных мест в вашем коде. Следует обратить внимание на такие операции и провести профилирование.

Во-вторых, какие операции чаще всего дают ошибки при высоких нагрузках. Например, перевод денег работает всегда правильно, а подключение кэшбэка часто выдаёт ошибки.

Бывает, что не хватает коннектов от back-end сервера к серверу базы данных, или есть проблемы в конкретных sql запросах на сервере базы данных.

Далее, может не быть достаточного количества тредов. Речь идёт о том, что высоконагруженные приложения работают в несколько потоков. Для того, чтобы повысить производительность, запросы обрабатываются параллельно, а не последовательно. Соответственно, нужно поднять количество параллельных потоков для того, чтобы сервер обрабатывал информацию быстрее, и тогда производительность вырастет.

Ещё есть такая проблема, как невысвобождение или утечка ресурсов. При росте нагрузки происходит большая утилизация «железных» ресурсов. Часто такая проблема случается с оперативной памятью. Со временем система начинает деградировать, и возникает очередной bottleneck.

В заключение хочу отметить, что нагрузочное тестирование мобильных приложений действительно необходимо, и что сам процесс не столь сложен, как это может показаться на первый взгляд. NBJ

Антон КОРНИЛЬЕВ, Avaya:

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В КОНТАКТНОМ ЦЕНТРЕ – ПРИМЕНИМОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Беседовала: **Оксана Дяченко**

Менеджер по развитию бизнеса контактных центров Avaya в России и СНГ Антон КОРНИЛЬЕВ в интервью NBJ поделился своим видением о месте искусственного интеллекта (ИИ) в современном контактном центре (КЦ): какие задачи подобные технологии позволяют автоматизировать, как это влияет на клиентский опыт и лояльность потребителей.

NBJ: Говоря на тему ИИ в КЦ, на чём, в первую очередь, вы считаете, необходимо сделать акцент?

А. КОРНИЛЬЕВ: Если говорить об ИИ в КЦ, то это в первую очередь самообслуживание. Сегодня ИИ позволяет достичь впечатляющих результатов при решении задач организации самообслуживания клиентов.

NBJ: Как развивались технологии самообслуживания в КЦ, под влиянием каких факторов это происходило?

А. КОРНИЛЬЕВ: Системы самообслуживания появились практически сразу же, как появились КЦ. Основной движущей силой развития таких систем было стремление к достижению оптимального баланса между себестоимостью взаимодействия с клиентом и качеством этого взаимодействия. Мы экономим на ресурсах, уменьшая нагрузку на специалистов, автоматизируя диалоги с клиентами, но можем столкнуться с ситуацией, когда им будет некомфортно взаимодействовать с системой самообслуживания. Главное – достижение золотой середины: дать клиенту ответ на широкий круг вопросов, не привлекая оператора к диалогу, без ущерба качеству и лояльности. Параллельно с развитием технологий самообслуживания повысилась популярность дистанционных каналов взаимодействий, а следовательно, значимость КЦ. Пару десятков лет назад КЦ отвечали за 5–10% взаимодействий с компанией, сейчас – более 50–80% в ряде вертикалей. На этом фоне возрастают требования к КЦ с точки зрения влияния на клиентский опыт, лояльность потребителей.

Сегодня большинство КЦ достигло потолка отдачи от традиционных технологий самообслуживания. Следующим этапом развития систем самообслуживания является применение ИИ.

NBJ: В чём заключаются основные преимущества ИИ для систем самообслуживания в КЦ? Какие задачи помогает решать искусственный интеллект?

А. КОРНИЛЬЕВ: ИИ в КЦ позволяет снять два основных ограничения,

которые сдерживают рост популярности самообслуживания среди клиентов: удобство взаимодействия и безопасность. Приближая взаимодействие с автоматизированной системой к диалогу с живым человеком, мы делаем его более комфортным, понятным и интуитивным для большинства клиентов. Общение на естественном языке позволяет решать более широкий круг задач в рамках самообслуживания, без привлечения оператора к диалогу. Это повышает популярность систем самообслуживания в КЦ и уровень автоматизации диалогов с клиентами.

Другой аспект, который сдерживает популярность систем самообслуживания – безопасность. Например, в некоторых случаях, чтобы подтвердить личность клиента и авторизовать его для совершения определённых действий, необходимо подключить оператора КЦ, который убедится, что клиент – тот, за кого себя выдаёт. Благодаря использованию голосовой биометрии мы можем подтверждать личность клиента без привлечения оператора КЦ и, таким образом, способствуем расширению круга задач, решаемых на уровне систем самообслуживания.

NBJ: Какие ещё аспекты работы КЦ можно и нужно автоматизировать, по вашему мнению?

А. КОРНИЛЬЕВ: Нельзя не упомянуть, что самообслуживание – это часть более широкой задачи автоматизации. Автоматизация затрагивает много аспектов деятельности компании, и в контактном центре есть множество рабочих процессов, которые можно автоматизировать. В КЦ существует множество рутинных и сложных для человека операций.

Например, маршрутизация или распределение обращений между операторами КЦ должна быть, с одной стороны, простой и контролируемой, чтобы быстро адаптироваться к изменчивым потребностям компании и рынка, с другой стороны, мы видим, что большинство потребителей ценят персонализацию сценариев взаимодействий в КЦ, что подталкивает компании к уточнению и усложнению правил распределения контактов. Маршрутизация, а точнее, её усложнение, позволяет сделать взаимодействие с компанией более комфортным. Проблема в том, что если мы сделаем маршрутизацию слишком сложной, мы можем столкнуться с тем, что за время разработки и тестирования правил маршрутизации они устареют. ИИ позволяет сделать работу с маршрутизацией более простой для разработчика, а также достичь баланса между сложностью и управляемостью маршрутизации на другом уровне, создавая статические правила распределения нагрузки, которые разрабатывает специалист, и уточняя их с использованием ИИ, который контролирует в реальном времени влияние тех или иных аспектов взаимодействия на результирующую метрику (эффективность продаж, сбор задолженностей и т.д.). Учитывая влияние этого взаимодействия и его аспектов на эффект от контакта, ИИ позволяет дополнительно в рамках статистических правил создавать динамические уточняющие правила, которые позволяют индивидуально подобрать наиболее подходящего для данного клиента и его задачи специалиста.

Искусственный интеллект не обязательно должен полностью заменить оператора. Возможность дополнить его при обслуживании клиента: помочь разобраться в том, что происходит в диалоге и подсказать эффективное следующее действие (что предложить клиенту, что сказать), отобразить актуальную информацию о клиенте из систем компании. Всё это позволяет сделать взаимодействие с клиентом более качественным и результативным, не увеличивая одновременно расходы на обучение операторов КЦ.

Ещё один аспект применения ИИ – это возможность использования записанных взаимодействий. В большинстве КЦ мы записываем диалоги с клиентами – эту информацию можно использовать для решения задач, которые выходят за рамки КЦ: профилирование клиентской базы, анализ эффективности продаж и стратегий взаимодействия с клиентами, анализ причин оттока клиентов. Всё это можно сделать, разбирая содержимое диалогов. Клиенты обычно говорят о том, что им важно. Проблема в том, что всё это прослушать и проанализировать традиционные процедуры контроля качества обслуживания не позволяют. Анализируется буквально несколько процентов от всех взаимодействий и, как правило, по узкому ряду критериев (представился ли оператор, был ли вежлив, слушал ли клиента и т.д.). В то же время использование ИИ позволяет проанализировать все диалоги, выявить тренды, привязать к другим событиям, исходу, результатам диалога. Это позволяет решать задачи, выходящие за пределы КЦ, и позволяет в итоге на пользу всей компании использовать содержание взаимодействий с клиентами.

NBJ: Как вы думаете, что целесообразнее – полная или частичная автоматизация КЦ?

А. КОРНИЛЬЕВ: На мой взгляд, сегодня эффективнее будет частичная автоматизация КЦ и возможность дополнить деятельность человека элементами ИИ. Использование ИИ хорошо работает с заранее описанными процессами, с рутинными сценариями, в то время как человек нужен в КЦ для проявления человеческих качеств: эмпатии, адаптивности человеческого мышления, возможности решить непредвиденный сценарий. Возможность человека сфокусироваться на «человеческой» стороне взаимодействия позволяет нам достичь максимальных результатов с точки зрения удовлетворенности клиентов и результативности коммуникации. ИИ может снять рутинную нагрузку и дополнить в тех вопросах, где он применим.

СЛОНА ПО ЧАСТЯМ

Денис СУХОВЕЙ, «Аладдин Р.Д.»: Как начать миграцию на отечественное ПО в финансовом секторе и при этом не потерять конфиденциальные данные

Организацию, которая полностью независима от ситуации на внешнеполитической арене и последствий конфронтации западных стран с нашим государством, встретить сегодня практически невозможно, в разной степени это коснулось всех сфер бизнеса. Финансовые и банковские организации наряду с ИТ-сектором оказались на передовой, им первым приходится преодолевать экономические и политические сложности нашего времени. Спектр рисков в банковском бизнесе довольно широк, однако область ИТ-технологий выделяется на фоне остальных. В своей авторской статье специально для NBJ Денис СУХОВЕЙ, руководитель департамента развития технологий компании «Аладдин Р.Д.» рассказывает о том, как начать миграцию на отечественное ПО в финансовом секторе и при этом не потерять конфиденциальные данные.

Запрет использования ИТ-технологий, отказ от лицензирования и полное прекращение технической поддержки – наиболее частые способы санкционных ограничений. Понимая всю тяжесть последствий реализации таких рисков, российский банковский рынок начинает предпринимать вполне определённые шаги в области замещения западных технологий отечественными, и этот процесс весьма быстро набирает темп. Чувствуя реалистичность ИТ-рисков, многие организации переходят от так называемой «бумажной безопасности» к реальной практике импортозамещения. Переход к конкретным шагам вскрывает важную проблему – как обеспечить конфиденциальность ценной информации во время непростого и длительного переходного периода импортозамещения?

Начать путь замещения существующих импортных решений отечественными следует с самых базовых аспектов трансформации ИТ-инфраструктуры. Время ярких, красочных презентаций и долгосрочных планов с амбициозными целями заместить всё и вся закончилось. Большинство крупных организаций усвоило ряд вполне очевидных истин:

1 ИТ-поддержка бизнеса выстраивалась десятилетиями, и перейти за год-два на совершенно другие платформы не получится.

2 Государство всячески мотивирует организации на импортозамещение и даже реализует определённую финансовую поддержку этого процесса, однако основные затраты на такую масштабную трансформацию всё равно ложатся на плечи бизнеса.

3 Рынок отечественных ИТ-продуктов развивается, поэтому их выбор пока ограничен. Переход на сложные российские решения может обернуться для организации длительной и болезненной кастомизацией стандартных версий коммерческого ПО и оборудования.

4 Поскольку трансформации подлежит практически вся ИТ-инфраструктура, справиться своими силами, даже при наличии сильной команды, будет невозможно. Придётся вовлекать экспертные подрядные организации и обеспечивать коммуникации между ними.

Все эти факторы не только влияют на устойчивость и работоспособность ИТ-инфраструктуры, но и создают питательную среду для возникновения угроз утечки ценной и конфиденциальной информации. Банковский бизнес максимально чувствителен к этому виду угроз – компрометация данных приводит к серьёзным финансовым и репутационным потерям. Таким образом, возникает сложнейшая задача – не только пройти длительный путь перехода на отечественные решения, но и при этом не потерять контроль над защитой конфиденциальности в непростых условиях трансформации.

Грамотное структурирование процесса перехода является первым обязательным условием постановки задач по импортозамещению и обеспечению защиты конфиденциальности банковской информации.

Опыт решения задач по переходу на новую инфраструктуру укладывается в последовательную реализацию трёх этапов базового плана импортозамещения.

РИС.1 БАЗОВЫЙ ПЛАН ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Адаптация – первый этап, на котором организация проводит анализ всех своих ИТ-решений и акцентирует наиболее чувствительные к ограничениям области. Как правило, к таковым относятся информационные системы и отдельные сегменты рабочих станций сотрудников, от работы которых зависят основные бизнес-процессы. Именно ключевые информационные системы являются наиболее зрелыми и сложными, риск потерять или скомпрометировать их вынуждает подходить к процессу замены осторожно, поэтому переход на отечественную альтернативу может занять несколько лет. Задачей отдела ИБ на первом этапе является обеспечение конфиденциальности информации в этих системах. Ключевой принцип, реализуемый на данном этапе – «Если не можешь заменить ИТ-систему быстро, обеспечь снижение ИБ-рисков».

Интеграция – на втором этапе организация должна позаботиться о формировании ИТ-инфраструктуры переходного периода и построить технологическую основу для новых информационных систем. Наиболее логичным решением сегодня является создание пилотных зон из серверов приложений, баз данных и сегментов рабочих станций на ОС Linux. Во-первых, на таких участках производится апробация отечественных платформ и продуктов, во-вторых, появляется технологическая основа для построения новых информационных систем. На данном этапе задачей отдела ИБ является подбор и обкатывание российских средств защиты информации (далее СЗИ), поддерживающих ОС Linux. Важнейшим критерием для средств защиты будет являться способность интегрироваться в гетерогенную среду управления, т.е. СЗИ для ОС Windows и Linux должны иметь одни принципы эксплуатации и настройки. В идеале средства защиты должны управляться из единой консоли администратора.

ОТ ПРИМЕНЯЕМЫХ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ ПОТРЕБУЕТСЯ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ЗАЩИТЫ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ И, С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, МАКСИМАЛЬНОЕ УДОБСТВО И ПРОЗРАЧНОСТЬ ДОСТУПА ДЛЯ АВТОРИЗОВАННЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Полный переход – построение новых информационных систем на подготовленной инфраструктуре с дальнейшей миграцией данных и пользователей. Данный этап наиболее важный, ведь он подразумевает перезапуск бизнес-процессов на отечественных ИТ-решениях. Как и говорилось ранее, для реализации этого этапа потребуется участие экспертов из нескольких областей – консультантов, вендоров, ИТ-интеграторов. На данном этапе обеспечение конфиденциальности данных и предотвращение утечек информации из инфраструктуры переходного периода является ключевой задачей отдела ИБ. Логично предположить, что от применяемых СЗИ потребуется высокий уровень защиты конфиденциальности и, с другой стороны, максимальное удобство и прозрачность доступа для авторизованных пользователей.

Итак, для решения задач безопасности на всех трёх этапах необходимо:

1 Определить метод предотвращения утечки и защиты от возможной компрометации важной и конфиденциальной информации.

2 Выбрать и опробовать средство защиты, обеспечивающее единый подход и бесшовное применение шифрования информации в операционных системах Windows и Linux.

3 Обеспечить защиту наиболее критичных участков существующей ИТ-инфраструктуры. Установить контроль конфиденциальности на дисках серверов приложений и рабочих станциях под управлением ОС Windows.

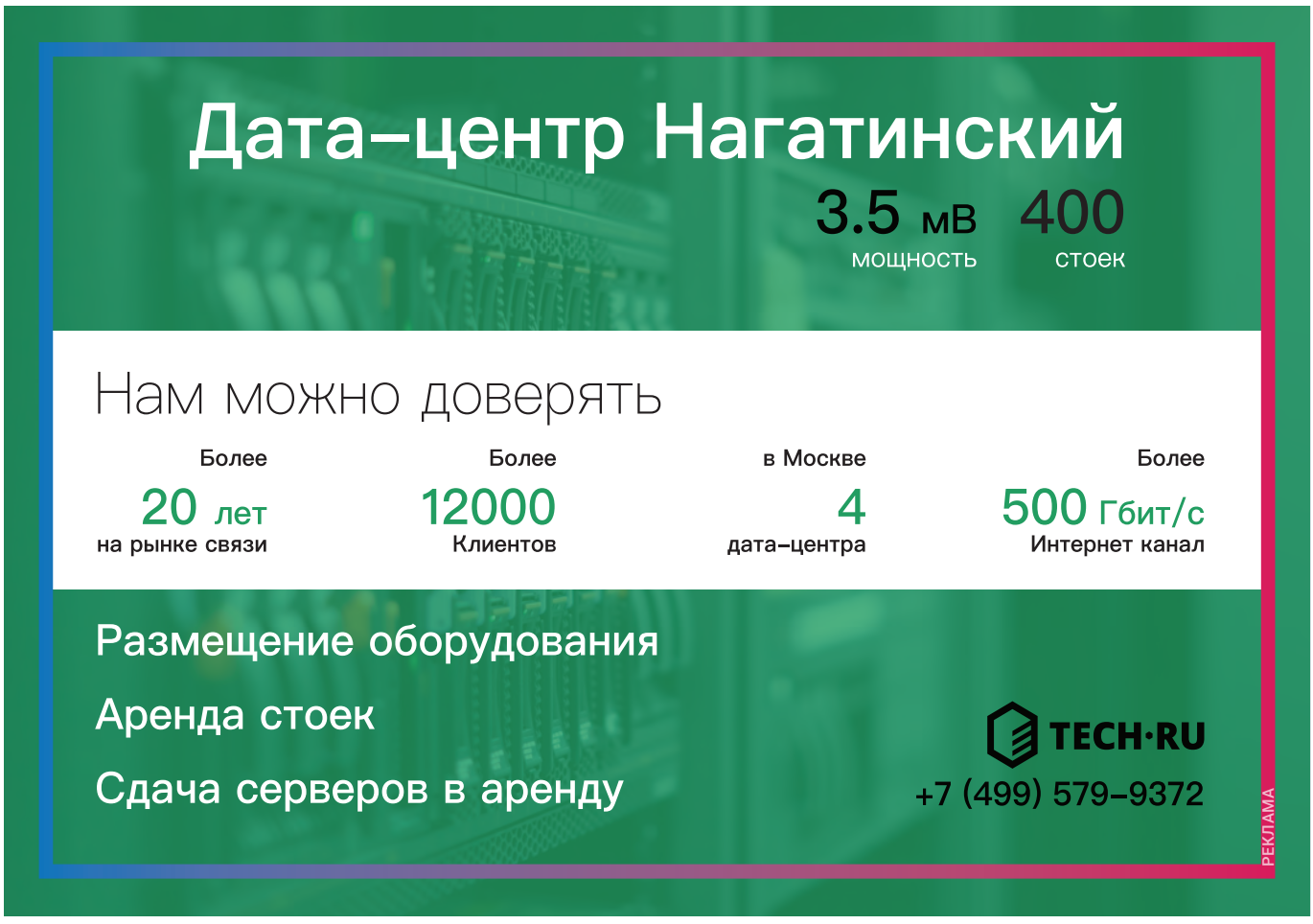
4 Обеспечить создание защищённых рабочих станций на ОС Linux, что позволит решить непростую задачу предотвращения утечек конфиденциальной информации на этапе создания новой архитектуры ИТ-системы.

Всем предъявляемым требованиям соответствует новый продукт линейки Secret Disk от компании «Аладдин Р.Д.» – Secret Disk Linux. Secret Disk Linux является полностью отечественным средством защиты информации, реализующим криптографическую защиту данных на дисках серверов и рабочих станциях. Решение обеспечивает максимальный уровень прозрачности доступа к защищаемым данным для авторизованных пользователей. Secret Disk Linux является наследником технологий шифрования от сертифицированного ФСБ России модуля шифрования Secret Disk Crypto Engine (для Windows), обеспечивает единый универсальный подход к защите конфиденциальности на компьютерах под ОС Windows и Linux.

Криптографическая защита информации в Secret Disk Linux обеспечивает превентивную защиту от утечки и компрометации банковских данных.

Комплексное применение продуктов линейки Secret Disk создаёт безопасную среду и возможность защитить данные в гетерогенной среде, что критически важно на этапе перехода в новую инфраструктуру:

- Secret Disk 5 обеспечивает защиту от утечек на рабочих станциях под управлением ОС Windows.
- Secret Disk Enterprise с клиент-серверной архитектурой гарантирует централизованное управление и контроль большого количества рабочих станций.
- Secret Disk Server предотвращает утечки данных на файловых серверах и серверах приложений.
- Новый Secret Disk Linux позволяет прозрачно встроить криптографическую защиту уровня ядра операционной системы и обеспечивает работу пользователей только с зашифрованной информацией. 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 РАБОТАЮТ «КРЕДИТНЫЕ КАНИКУЛЫ»
- КАК ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ГОСПОДДЕРЖКА
- НАСКОЛЬКО ЗАЩИЩЕНЫ САМИ БАНКИ И ИХ КЛИЕНТЫ С ПЕРЕХОДОМ БОЛЬШИНСТВА НА ДИСТАНЦИОННУЮ РАБОТУ
- ГРОЗИТ ЛИ СИТУАЦИЯ ЕЩЕ БОЛЬШИМ РАССЛОЕНИЕМ ОБЩЕСТВА
- ИЗМЕНИТСЯ ЛИ КУЛЬТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ
- КАКИЕ ЦЕННОСТИ СТАНУТ ПРИОРИТЕТНЫМИ ПО ИТОГАМ ПАНДЕМИИ И СОЦИО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В МИРОВОМ МАСШТАБЕ И В РАЗНЫХ СТРАНАХ

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

UNISTREAM.RU
8 (495) 744 55 55

ЮНИСТРИМ