НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

WWW.NBJ.RU

NBJ

12
(216)

декабрь 2022

Ассоциация российских банков и Национальный банковский журнал назвали победителей

НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ 2022

37

МАКРОПРОГНОЗ 2023: В ШТАТНОМ ИЛИ АВАРИЙНОМ РЕЖИМЕ?

12

WWW.NBJ.RU*

НОВОСТИ БАНКОВ, КОМПАНИЙ

ОБЗОРЫ СЕМИНАРОВ И БАНКОВСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ ЖУРНАЛА

*** НБЖ – НАСТОЯЩАЯ БАНКОВСКАЯ ЖИЗНЬ!**

РЕКЛАМА

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

NBJ

№ 12 (216)
декабрь 2022

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 сайта: Оксана Дяченко dyachenko@nbj.ru
Арт-директор: Ольга Рыцек art@nbj.ru
Цветокорректор: Александр Руденко
Корректор: Елена Кульбицкая

Издатель: ООО УК «Национальный Банковский Журнал»

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

Фото на обложке: Станислав Кравченко

Адрес редакции: 121069, Москва, Скатертный переулок, 20
Тел./факс: (495) 988-32-08
Почтовый адрес: 121069, Москва, Скатертный переулок, 20
Сайт: www.nbj.ru; e-mail: nbj@nbj.ru. Тираж 6 000 экз. Номер сдан в печать 30.12.2022
Отпечатано в ООО «Типография «Печатных Дел Мастер».
Адрес: г. Москва 2-я Кабельная улица, д. 2, стр. 5,
тел.: +7 (495) 258-96-99, e-mail: info@pd-master.ru.
Редакция не несет ответственности за достоверность информации в материалах, опубликованных на правах рекламы.
При использовании материалов ссылка на Национальный Банковский Журнал обязательна.

© NBJ (Национальный Банковский Журнал), 2022
Свидетельство на товарный знак № 436049

Мнение авторов может не совпадать с позицией редакции

ГДЕ МОЖНО НАЙТИ NBJ

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

СОДЕРЖАНИЕ

NBJ декабрь

1. Actual

6 КОНФЕРЕНЦИЯ
Запас прочности
В Казани банкиры и эксперты обсудили возможности и риски региональных банков

12 МАКРОПРОГНОЗ
2023: в штатном режиме?
Михаил ВАСИЛЬЕВ, Совкомбанк: «Чем мягче будет бюджетная политика, тем жёстче – монетарная»

16 АВТОРЫНОК
Прикинуться ветошью
На Открытой дискуссии Гарегина ТОСУНЯНА эксперты перечислили основные риски для автобизнеса России в 2023 году

NBJ #ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ/2022

22 **Рустем ИСМАГИЛОВ, Компания Ак Барс Страхование**
Устойчивость в период турбулентности

24 **Артём МАЙОРОВ, Ингосстрах-Инвестиции**
«Среднестатистический инвестор с облигациями в портфеле, скорее всего, обогнал по доходности свой депозит в банке»

26 **Дмитрий ДЫРМОВСКИЙ, ЦРТ**
Made in Future: речевые технологии для создания новых ценностей в бизнесе

28 **iSimpleBank 2.0:**
только непрерывное развитие

30 **Максим БЕЛИКОВ, RapidSoft:**
«В банковских программах лояльности есть ряд жёстких требований»

32 **НОВОГОДНИЕ** ПОЗДРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЙ

37 **НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ** 2022

ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ

52 **УЧАСТНИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ**

2. Банки и бизнес

54 ЭКСПЕРТ
Антон ВАРЕЖКИН, ведущий менеджер «Открытие Инвестиции»: «Современный российский рынок акций фантастически дёшев»

56 МСП
Антон КУПРИНОВ, Павел САМИЕВ: Как гарантии и субсидии работают в поддержку малого бизнеса

58 ПИФы
Артём ГАНИЧЕВ, эксперт NBJ: Инновации в ПИФах. Мировой опыт

60 ЭКСПЕРТ
Александр МОИСЕЕВ, AKTIV.CONSULTING (Компания «Актив»): Управление рисками ИБ по требованиям 716-П

62 РЕЧЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
Что умеет Полина? Перспективы голосового искусственного интеллекта: эмоции от эмпатии до сарказма

1. Actual

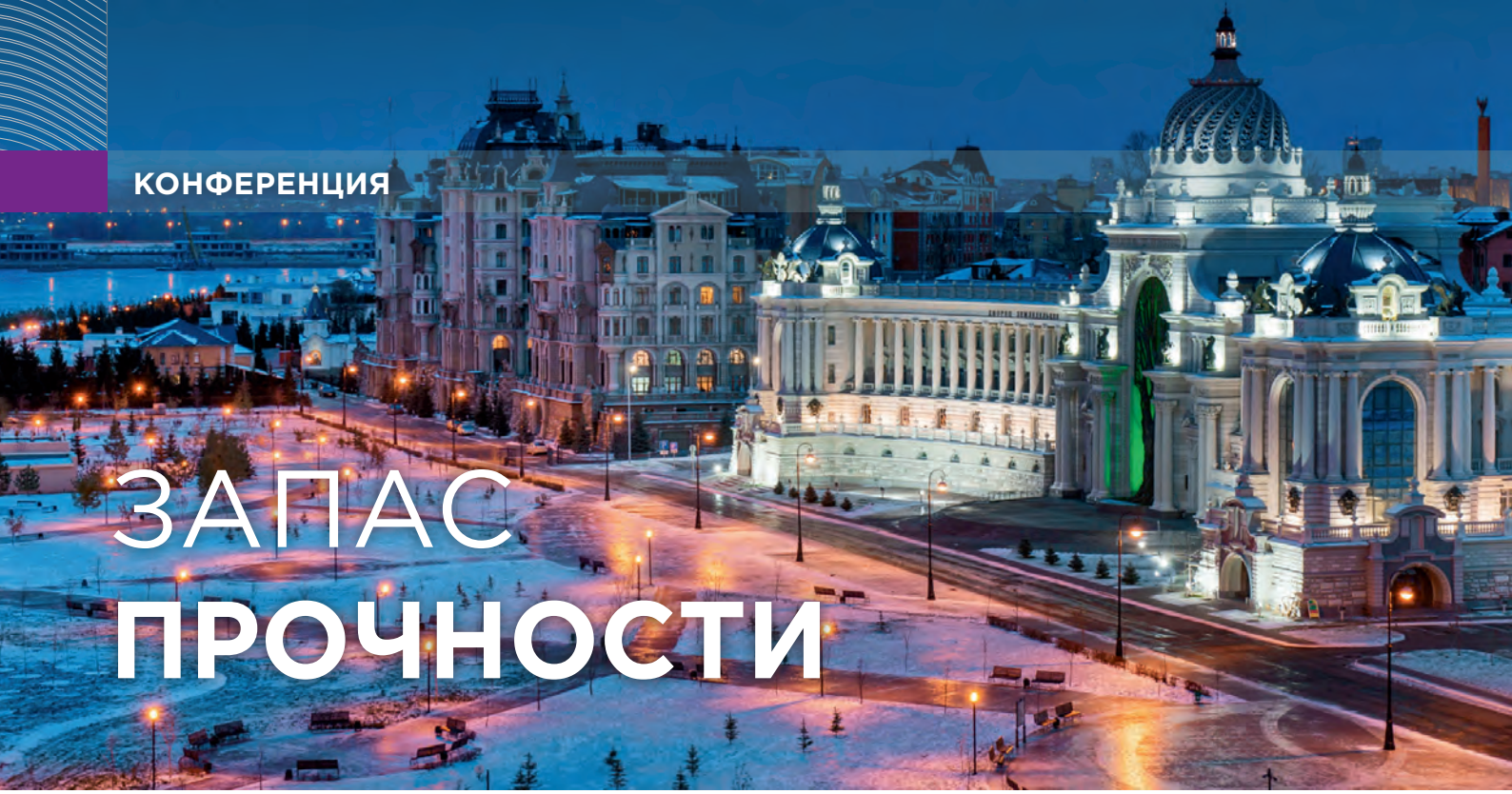
12 МАКРОПРОГНОЗ

2023: В ШТАТНОМ РЕЖИМЕ?

МИХАИЛ ВАСИЛЬЕВ, СОВКОМБАНК: «ЧЕМ МЯГЧЕ БУДЕТ БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА, ТЕМ ЖЁСТЧЕ – МОНЕТАРНАЯ»

16 **Прикинуться ветошью**
На Открытой дискуссии Гарегина ТОСУНЯНА эксперты перечислили основные риски для автобизнеса России в 2023 году

22 NBJ **#ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ**/2022



ЗАПАС ПРОЧНОСТИ

В Казани банкиры и эксперты обсудили возможности и риски региональных банков

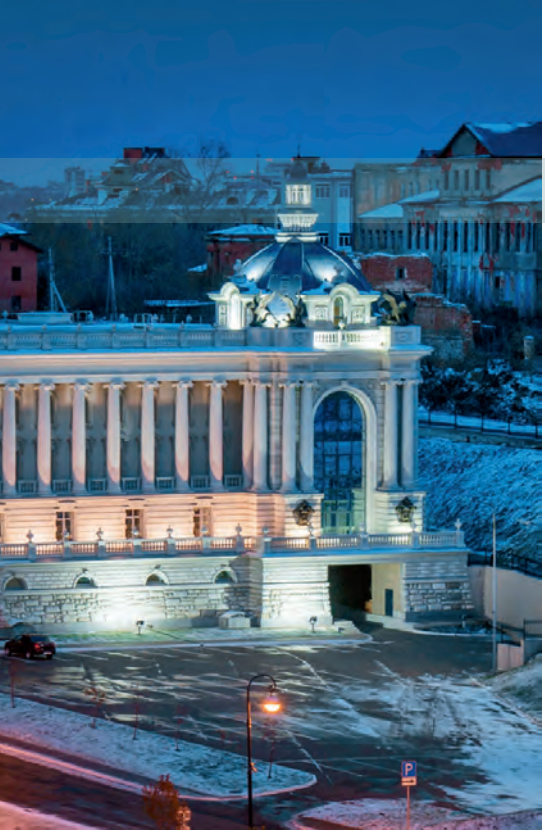
Текст: Оксана ДЯЧЕНКО, Станислав КОМАРОВ

В декабре в Казани прошла однодневная конференция «Региональные банки и экономика страны в текущих условиях: возможности и риски», которая была организована Ассоциацией российских банков. На ней обсуждалась текущая ситуация на финансовом рынке в период действия санкционных мер недружественных стран, а также рассмотрены вопросы взаимодействия органов власти, общественных организаций, Банка России и кредитных организаций. В обзорном материале приводим ключевые цитаты спикеров мероприятия.

Во вступительном слове Президент Ассоциации российских банков, академик Российской академии наук Гарегин ТОСУНЯН, в частности, рассказал о Проекте Основных направлений развития финансового рынка, подготовленном Банком России. АРБ приняла активное участие в анализе и обсуждении этого документа.

«Совместно с банками мы подготовили и отправили регулятору наши предложения и замечания. Во-первых, это необходимость господдержки банковской системы. Объём реструктурированных ссуд, а также объёмы заблокированных активов в банках, могут потребовать докапитализации значительного числа кредитных организаций. Банки реструктурировали 17,9% своего корпоративного кредитного портфеля. Объём кредитов, реструктурированных восемнадцатью крупнейшими банками с февраля по октябрь, превысил 10 трлн руб. (85,7% этой суммы – кредиты корпоративных заёмщиков). Что мы предлагаем? Рассмотреть вопрос о докапитализации банковского сектора за счёт средств Фонда национального благосостояния. Принципиально важно – обеспечить возможность равного доступа к докапитализации для всех участников банковского рынка, а не только для крупнейших кредитных организаций. Необходимо существенное снижение доли участия государства в банковском секторе, учитывая санкционное давление, и прежде всего – давление на кредитные организации с государственным участием».

По словам Тосуняна, АРБ всегда выступала и выступает за развитие рыночной конкуренции на банковском рынке. «В документе отсутствует информация о структуре и показателях



динамики развития банковской системы России, – продолжил Тосунян. – Темы, которые, по нашему мнению, остались в проекте неосвещёнными: какой должна быть система по мнению Центрального банка, какой должна быть предельная доля банков с госучастием в обозримом будущем, за счёт чего она должна снижаться. На эти вопросы пока нет ответа. В Проекте также отсутствуют показатели развития банковской системы в разбивке по годам – размер активов, их доля к ВВП и т.п., отсутствуют ориентиры по розничному направлению бизнеса – динамика вкладов населения, кредитного портфеля физлиц, проблема закредитованности населения».

«Теперь о поддержке региональных, средних и малых банков. Здесь хочу напомнить о необходимости реализации мер, которые, в том числе, были сформулированы по итогам Съезда АРБ в апреле этого года. Мы также предложили ввести статус регионально значимых банков и продолжаем заниматься этой тематикой, – отметил глава АРБ. –

Ассоциация поддерживает позицию ЦБ РФ «по расширению потенциала развития региональных банков и наращиванию их возможностей по участию в кредитовании. Вместе с этим – крайне спорными мы считаем предложения регулятора по созданию специальных банковских объединений с принятием банками солидарной ответственности по обязательствам друг друга».

По мнению Тосуняна, из проекта регулятора неясно, какие выгоды получит региональный банк от «вступления» в объединение, какая кредитная организация возьмёт на себя функции головного банка, каковы стимулы, побуждающие кредитную организацию принять на себя такие функции. В Проекте также не приведены примеры успешной деятельности подобных объединений из международной практики.

В своём докладе Управляющий отделением – Национальным банком по Республике Татарстан Волго-Вятского главного управления Центрального банка Российской Федерации Марат ШАРИФУЛЛИН рассказал о текущей ситуации в банковском секторе Татарстана:

«В Татарстане банковский сектор традиционно развит. В настоящее время работает 13 самостоятельных банков. Банковский сектор вносит серьёзный вклад в развитие экономики республики. На 1 ноября 2022 года объём привлечённых банками средств превысил 1,9 триллиона рублей. Объёмов депозитов – почти 800 миллиардов рублей. С начала года рост депозитов составил почти 7%, что говорит о доверии граждан к банковской системе. Портфель кредитов в экономике составил почти полтора триллиона рублей.

Сегодня для экономики страны на первый план выходит вопрос не только сохранения стабильности, но и развития. Поддержка приоритетных секторов требует значительных финансовых ресурсов. И банки – активные участники происходящей трансформации экономики. Именно от банков во многом зависит финансирование проектов импортозамещения и обеспечение технологического суверенитета.

Среди приоритетных секторов я бы хотел отметить малый и средний бизнес. В Татарстане этому сектору традиционно уделяется приоритетное внимание.

Одним из важнейших конкурентных преимуществ в банковском секторе сегодня является развитие цифровых секторов. Сейчас всё взаимодействие с банком происходит через сайт, через мобильное приложение. Многие кредитные организации идут дальше и создают целые экосистемы, интегрируя небанковские сервисы и приложения. Для этого необходимы серьёзные инвестиции, которые могут позволить себе только крупные игроки, небольшим банкам приходится сложнее. В этом случае могут помочь инфраструктурные решения, которые развиваются, в том числе, при поддержке Банка России».

Доклад «Регионы России в новых экономических условиях» профессора кафедры экономической и социальной географии России географического факультета МГУ, доктора географических наук Натальи Зубаревич был посвящён тенденциям и рискам новой реальности 2022 года.

По словам Зубаревич, наибольший спад промышленности наблюдается в регионах, где расположен автопром, у части регионов, где работают предприятия ТЭК, чёрной металлургии, производства удобрений. Также усилился спад в так называемых «угольных» и «газовых» регионах.

Сильнее всего страдают регионы, тесно связанные с глобальным рынком, а это экспортёры углеводородного сырья и металлов, регионы обрабатывающих отраслей с высокой долей импортных комплектующих.

Из-за ухода иностранных компаний везде наблюдается спад в розничной торговле, особенно непродовольственными товарами. По её мнению, сильнее всего пострадали агломерации в крупнейших городах.

При этом эксперт считает, что риски неполной занятости в настоящее время невелики. Они выше в индустриальных регионах Центра, Поволжья и части Урала, особенно в городах с современным гражданским машиностроением, завязанном на импортных комплектующих и оборудовании.

Снижение доходов населения вряд ли будет иметь сильные региональные различия, но у крупнейших федеральных городов выше «запас прочности».

По её мнению, риски спада поступлений налога на прибыль в бюджеты регионов возрастут в четвёртом квартале 2022 года в более развитых и экспортно-ориентированных регионах.

Аграрные регионы Юга и Дальний Восток (кроме Сахалина) мягче проходят кризис благодаря сохранению внутреннего спроса на пищевую продукцию и её экспорта, а на Дальнем Востоке – вследствие ориентации на азиатские рынки, особенно на Китай.

«Москва с немалой вероятностью пройдёт новый кризис мягче других регионов, как и два предыдущих кризиса, имея огромные экономические преимущества и инвестиционные возможности, в том числе благодаря максимальной доле НДФЛ в доходах её бюджета, что служит стабилизирующим фактором», – считает эксперт.

Несмотря на благоприятные экономические условия, и в Татарстане наблюдается много противоречивых тенденций, более ясной картина станет весной 2023 года, заключила эксперт.

Заместитель директора по науке ГБУ «Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан», заведующий кафедрой территориальной экономики Казанского (Приволжского) федерального университета, доктор экономических наук Леонид ЕЛЬШИН представил доклад «Пути преодоления издержек и выгоды санкционной конфронтации для региональных банков в условиях системных преобразований».

Эксперт обозначил два этапа адаптации к таким преобразованиям. По его мнению, первый из них харак-

АДАПТАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РФ В 2022 ГОДУ БЫЛА БОЛЕЕ УСТОЙЧИВОЙ И ЭФФЕКТИВНОЙ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРЕДЫДУЩИХ КРИЗИСОВ 2014 И 2020 ГОДОВ. ЭТО ВО МНОГОМ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ВЫРАБОТКЕ НЕКОЕГО ИММУНИТЕТА СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА, НАСЕЛЕНИЯ, ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ К ПРЕОДОЛЕНИЮ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ

теризуется повышенной волатильностью и реакцией на внешнеполитический «шок», имея в виду масштабные санкции в феврале-марте 2022 года.

Второй – системной адаптацией к произошедшим пертурбациям и к санкционному давлению на экономику России. Наиболее отчётливо это было заметно на финансовых рынках.

«Важно при этом отметить, что адаптация национальной экономики РФ в 2022 году была более устойчивой и эффективной относительно предыдущих кризисов 2014 и 2020 годов, – считает эксперт. – Это во многом свидетельствует о выработке некоего иммунитета со стороны бизнеса, населения, органов государственной власти к преодолению кризисных процессов, в том числе и в рамках пандемии коронавируса, и в рамках санкционного давления на суверенитет страны со стороны коллективного Запада».

Говоря о макроэкономике, эксперт выделил ряд ключевых тенденций по итогам девяти месяцев 2022 года.

Его беспокоит рост цен на потребительские товары и услуги на фоне снижения реальной начисленной заработной платы, который, к сожалению, усугубляет текущую экономическую ситуацию.

«Результатом проявившихся тенденций стало повышение роста стоимости жизни. Так, к примеру, рост величины прожиточного минимума составил рекордные для последних двух десятилетий уровень. Если в 2021 году рост стоимости жизни вырос относительно предыдущего года на 3%, то в 2022 г. – на 19,4% и выше в действующих ценах», – отметил Ельшин.

Рост цен ударил по потребителям с двух сторон. Во-первых, потребительские, ипотечные кредиты и автокредиты стали дороже, в результате чего, к примеру, розничная торговля существенно упала в 2022 году. Во-вторых, резкое снижение курса рубля во II квартале 2022 года привело к значительному росту валютных цен и, соответственно, повышению цен на импортные товары.

«Подтверждением представленных закономерностей теоретического порядка стало наметившееся замедление динамики роста ВВП в 2022 году. Во многом фиксируемое в 2022 году снижение объёмов валового внутреннего продукта было обусловлено сокращением промышленного производства, – продолжил эксперт. – В обрабатывающей промышленности в РФ темпы снижения роста были практически сопоставимы с кризисным «ковидным» 2020 годом. Но при этом на фоне других регионов Республика Татарстан демонстрирует устойчивую положительную динамику.

К сожалению, наметившийся значительный положительный перелом в динамике инвестиций в 2021 году существенным образом был нивелирован оттоком капитала из страны и снижением деловой активности, что выразилось в падении инвестиционной динамики во втором квартале 2022 года. Между тем необходимо отметить, что фиксируемое снижение было на порядок меньше относительно кризисного 2015 года».

При этом с учетом фиксируемых явлений, проявляющихся в сжатии эффективности экономического развития в 2022 году, рынок труда продемонстрировал не только свою устойчивость, но даже проявил тенденции к снижению уровня безработицы, несмотря на все угрозы и факты ухода ряда зарубежных компаний из России, резюмировал эксперт.

Внешние события оказывают существенное влияние на спрос населения на заёмные средства, отметил член совета директоров АО «Национальное бюро кредитных историй» (НБКИ) Юрий ЛОКОТЦОВ в своём выступлении. Одновременно аппетит к риску у банков снижается как на интервале год к году, так и в периоды внешней волатильности.

«В текущей ситуации со стороны заёмщиков наблюдается сокращение потребительской активности и сужение горизонта планирования. Также повышается значимость финансовых условий кредитования (прежде всего – ставки) при принятии решения о получении кредита», – считает эксперт.

Также и со стороны банков он отмечает корректировку систем принятия решений. Речь идёт уже о новых форматах, которые начали действовать с 1 ноября 2022 года.

«Нужно отметить, что введение макропруденциальных лимитов предполагает ещё большее сокращение уровня одобрения с первого квартала 2023 года. В таких условиях усилится конкуренция за хорошего клиента», – заключил эксперт.

Николай КОЧЕТКОВ, представитель казанского филиала HeadHanter, рассказал о динамике спроса и предложения на рынке труда Татарстана и в целом по России за 2020–2022 годы.

По его мнению, ситуация на рынке труда в Татарстане практически идентична ситуации в России. Практически все сферы труда в Татарстане – дефицитные. И работодатели вынуждены тратить гораздо больше времени на поиск подходящих кандидатов, особенно это актуально в отношении руководящих позиций.

Эксперт отметил, что самыми востребованными специалистами в банковской сфере являются менеджеры по продажам и ИТ-специалисты.

К негативным эффектам Кочетков отнёс продолжение турбулентного периода и, как следствие, ещё большее сокращение горизонта планирования, что не дает возможности строить долгосрочные планы, а именно заниматься долгосрочными вложениями, которые способствуют развитию экономики.

Второй негативный эффект – недостаточное количество и качество человеческих ресурсов, связанное с разными факторами, в том числе и с частичной мобилизацией.

«Однако есть и позитивные эффекты. Во-первых, в краткосрочной перспективе рынок труда может стать более возрастным – кандидаты «50+» будут более востребованы. Во-вторых,

на нём начинают рассматривать женщин на позиции, которые ранее были «мужскими», – пояснил эксперт.

Кочетков рассказал, как сложившаяся ситуация может сказаться на соискателях. «Если говорить о возможном негативном эффекте, то люди ещё не отошли от постковидного синдрома, а новый стресс дополнительно снижает эффективность и производительность труда».

По его мнению, позитивное влияние на рынок соискателей оказывает снижение текучести (люди будут держаться за работу и осознание того, что работа – ценность) и быстрое восстановление количества активных вакансий.

Эксперт подчеркнул, что все эти факторы будут актуальны при условии отсутствия эскалации внешнего фона.

Исполнительный Вице-президент АРБ Павел НЕУМЫВАКИН в своём выступлении привёл нескольких показательных цифр о состоянии банковского сектора страны.

«За 8 лет доля банков с государственным участием выросла до 75%, их доля в корпоративном кредитовании составляет 78%, в розничном кредитовании – 75%, в привлечении средств населения – 76%, в привлечении средств юридических лиц – 70%. Велика степень концентрации на банковском рынке. На пять крупнейших банков РФ по итогам 2020 года приходилось 63,6% активов системы, по итогам 2021 года – 63,9%. На 20 крупнейших банков в 2020 году – 85,7%, в 2021 году – 87,2% активов соответственно. На банки, входящие в ТОП-100 приходилось 95% всех активов банковской системы. На все региональные банки (166 банков) приходилось на начало 2022 года всего 5,6% всех активов банковской системы», – рассказал он.

В региональном разрезе уровень концентрации в банковской системе выглядит следующим образом. «На банки, зарегистрированные в Москве и Санкт-Петербурге по состоянию на 1 февраля 2022, приходилось 95,1% всех активов банковского сектора РФ, на Центральный и Северо-западный ФО, соответственно, – 97% всех активов, на остальные шесть федеральные округа приходилось всего 3% активов, в том числе на самый крупный из шести Приволжский ФО – 1,06% активов», – отметил эксперт.

За последние 8 лет общее количество региональных банков сократилось более чем в 2,5 раза, соответственно, более чем вдвое сократилась доля региональных банков в активах и в объёме выданных кредитов субъектам экономики (соответственно с 8,8% до 4,2% и с 7,3% до 2,6%).

Эксперт также отметил, что сегодня в 50 регионах РФ самостоятельные региональные банки либо отсутствуют, либо представлены одним кредитным учреждением – в 2013 году только в 16 регионах не было собственных кредитных организаций, либо была одна, то есть количество таких регионов увеличилось в 3 раза.

Однако, по словам Павла Неумывакина, 2022 год можно назвать «временем перемен». Так, впервые после более чем 10-летнего роста доля топ-15 банков в активах снизилась с 85,9 до 84,6%. Сославшись на данные «Эксперт РА», он отметил, что по итогам первого полугодия 2022 года наиболее устойчивыми к кризису оказались бизнес-модели, ориентированные на МСБ, а самыми уязвимыми – работающие с крупным бизнесом.

Исполнительный вице-президент АРБ часть своего выступления посвятил также проблеме построения трёхуровневой банковской системы. Напомним, что согласно данной концепции вся система должна состоять из трёх групп банков. Во-первых, системно значимые кредитные организации (СКЗО) и банки с государственным участием, такие как институты развития по направлениям (ДОМ.РФ, МСП Банк и т.п.). Во-вторых, регионально значимые банки как опорные финансовые институты для развития кредитования МСП и населения в регионах своего присутствия. В-третьих, остальные коммерческие банки.

Александр САРАЕВ, заместитель генерального директора, директор по рейтинговой деятельности «Эксперт РА», представил доклад «Региональные банки: новые перспективы».

Он отметил, что портфель кредитов региональных банков сократился на фоне роста показателей в целом по системе. Кредиты юридическим лицам сократились на 32% с 2013 года, кредиты физлицам сократились на 24% (данные на 1 октября 2022 года).

Доля местных банков в активах и кредитовании экономики сократилась более чем вдвое (с 2013 по 2022 годы). При этом доля ТОП-30 банков в кредитовании малого и среднего бизнеса заметно выросла.

Говоря о сокращении банковского рынка, эксперт отметил, что с начала зачистки банковского сектора были лишены лицензии или ликвидированы около 215 региональных игроков. 64% покинувших рынок банков – это региональные игроки. Крупные банки заняли доминирующее положение в секторе.

Очевидная тенденция текущего года заключается в том, что региональные банки лучше проходят кризис 2022 года. Они не попали под санкции, у них наблюдается избыток ликвидности, низкая концентрация на кредитных рисках и высокая диверсификация по кредиторам.

Эксперт отметил, что ситуация в экономике ведёт к росту числа заёмщиков – предприятий малого и среднего бизнеса.

Чего лишится банковский сектор, если в нём не будут представлены крепкие региональные игроки? По мнению эксперта, вырастет концентрация рынка, снизятся доступность и проникновение финуслуг, устойчивость региональной банковской системы и эффективность всего сектора.

По мнению Сараева, региональные банки критически важны для эффективного распределения ресурсов по всей глубине экономической цепочки. Драйверами их развития, могут стать снятие действующих ограничений, предъявление требований только к рейтингу (а не к размеру), участие на равных (с крупными банками) в госпрограммах.

В своём выступлении Булат ХАЙРУЛЛИН, заместитель председателя правления, член наблюдательного совета АКБ «Энергобанк» (АО), отметил, что региональные банки – это кровеносная система любого региона, без которой тот не может полноценно развиваться.

«В Татарстане, где концентрация региональных банков выше, дела идут хорошо, – рассказал он. – Региональные банки стараются профинансировать каждого клиента в индивидуальном порядке, мы это делаем быстрее и зачастую гораздо дешевле, чем крупные игроки. К сожалению, концентрация крупных банков растёт из года в год, и конкурировать с ними становится сложнее даже тем банкам, у которых крепкая бизнес-модель».

Он подчеркнул, что главный тезис его выступления – необходимость либерализации требований к региональным и частным банкам для участия в госпрограммах, а также их рейтингования.

В своём выступлении Павел СИГАЛ, первый вице-президент «ОПОРЫ РОССИИ», президент АО «Автоградбанк» призвал немедленно актуализировать программу «Знай своего клиента».

По его мнению, «непонятно, работает она или нет. Необходимо также устранить проблему неравномерного отношения к федеральным и региональным банкам в отношении признания клиентов сомнительными».

«В Центральном банке считают, что банковская система успешно прошла кризис и в поддержке не нуждается. Региональные, малые и средние банки могут обойтись своими силами, – рассказал он. – На самом деле, 2022 год стал временем серьёзных испытаний для них, что было связано с «экономическими ножницами», которые возникли после начала СВО и резкого поднятия ставки ЦБ. Банки были вынуждены поднять ставки по вкладам до 20–25%, а кредит переоформить по новым ставкам возможности не было».

Завершилось мероприятие ответами экспертов на вопросы аудитории. Необходимость подобных дискуссий отметили все участники конференции.

Напомним, что в ней приняли участие Ассоциация российских банков (АРБ), Отделение – Национальный банк по Республике Татарстан Волго-Вятского главного управления Центрального банка Российской Федерации, представители органов власти, кредитные организации, представители бизнеса и клиенты банков, СМИ. NBJ

ОЧЕВИДНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ ТЕКУЩЕГО ГОДА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ ЛУЧШЕ ПРОХОДЯТ КРИЗИС 2022 ГОДА. ОНИ НЕ ПОПАЛИ ПОД САНКЦИИ, У НИХ НАБЛЮДАЕТСЯ ИЗБЫТОК ЛИКВИДНОСТИ, НИЗКАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ НА КРЕДИТНЫХ РИСКАХ И ВЫСОКАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПО КРЕДИТОРАМ

2023: В ШТАТНОМ РЕЖИМЕ?

Михаил ВАСИЛЬЕВ, Совкомбанк: «Чем мягче будет бюджетная политика, тем жёстче – монетарная»

В период глобальной неопределённости давать прогнозы на год вперёд – дело неблагодарное. Но главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев и его команда на это решились. Редакция NBJ решила опубликовать прогноз полностью, тем более что по своей сути и духу он соответствует и нашим ожиданиям и надеждам.

Михаил ВАСИЛЬЕВ, главный аналитик Совкомбанка.

Окончил МГУ, физический факультет, кафедра математики и ВШЭ, фондовый рынок и инвестиции. Chartered Financial Analyst (CFA). На финансовых рынках с 2006 года. До прихода в Совкомбанк работал аналитиком, управляющим в частных инвестиционных фондах. Присоединился к команде Совкомбанка в 2019 году.

Уходящий год оказался непростым для российской экономики и финансовой системы. Тем не менее, 2022 год сложился намного лучше, чем нам всем казалось весной этого года.

Весной рубль падал до отметки 120 за доллар, а прогнозы участников рынка доходили и до 200 за доллар. Сейчас рубль торгуется около отметки 70, и по итогам года является одной из лучших валют в мире – с начала году укрепление к доллару составляет 6%.

Весной из-за обвала рубля и западных санкций инфляция подскочила до 18% и консенсус-прогноз аналитиков ожидал значение по году выше 22%. Однако уже с мая инфляция вернулась на траекторию замедления, и по итогам года мы ждём инфляцию около 12%. Ключевая ставка, которая в конце февраля взлетела до 20%, в начале осени вернулась на уровни до начала спецоперации (7,5% годовых).

Весной макроэкономисты прогнозировали падение ВВП РФ в этом году

SOVCOMBANK

2022 год сложился лучше ожиданий

Показатель	Консенсус-прогноз по году в марте 2022 года	Прогноз Совкомбанка по итогам 2022 года
Курс USD/RUB, на конец года	92	**70**
Курс EUR/RUB, на конец года	102	**75**
Курс CNY/RUB, на конец года	14,4	**10,0**
Инфляция на конец года, %	22,7	**12,2**
Ключевая ставка на конец года, %	14,5	**7,5**
Нефть Brent в среднем за год	110	**99**
Нефть Urals в среднем за год	90	**77**
ВВП РФ, %	-8,4	**-2,2**
Экспорт, млрд $	485	**630**
Импорт, млрд $	231	**340**
Текущий счет, млрд $	145	**240**
Дефицит бюджета, трлн руб.	0,4	**2,9**
Безработица, %	6,9	**4,0**

2

на уровне 8–10% и рост безработицы до 7%. Сейчас по году мы ждём снижения ВВП около 2,2%. Безработица осталась вблизи исторических минимумов около 4%.

Несмотря на беспрецедентные санкции Запада, отключение крупнейших банков от SWIFT и уход западных платёжных систем, в этот кризис государству не пришлось спасать ни один банк. Банковский сектор уже в 3-м квартале вернулся к прибыли. Национальная платёжная система функционирует штатно, не было ни одного серьёзного сбоя.

Наступающий 2023 год, по нашим прогнозам, останется сложным. При этом по многим параметрам мы ожидаем более спокойной динамики без таких резких колебаний, как в 2022 году.

Мы полагаем, что мировая экономика в 2023 году существенно замедлит свой рост – до 1% с 2,4% в 2022 году. В США и Европе вероятна рецессия, тогда как Китай и Индия сохранят значимо положительные темпы роста (5% и 7% соответственно).

Причинами вероятной глобальной рецессии являются геополитические противоречия и деглобализация, энергетический кризис, по-прежнему высокая глобальная инфляция, самый быстрый за 40 лет цикл ужесточения монетарной политики западными центробанками (ФРС и ЕЦБ).

Мировая экономика существенно нарастила долг для преодоления последствий пандемии ковида. Поэтому резкое ужесточение финансовых условий может вылиться в финансовый кризис.

Вероятная рецессия на Западе вызовет сокращение спроса на сырьё, что может оказать давление на сырьевые цены (нефть, газ, металлы).

В то же время поддержку нефтяным ценам окажут осенне-зимний отопительный сезон, смягчение политики нулевой терпимости к ковиду в Китае, вероятное дальнейшее снижение квот на добычу нефти со стороны альянса ОПЕК+, пополнение США стратегических резервов нефти, а также возможные конфликты на Ближнем Востоке.

В свои прогнозы на 2023 год мы закладываем среднегодовую цену на нефть Brent в $80 за баррель, Urals – $60. Это на $20 ниже, чем в этом году. В то же время отметим, что риски по нефтяным ценам скорее смещены вниз.

В базовом сценарии ожидаем, что курс рубля к доллару в 2023 году останется в коридоре 65–75. В свои прогнозы на 2023 год мы закладываем среднегодовой курс к доллару на уровне 70, евро – 72, юань – 9,7.

Среди факторов давления на рубль отметим ожидаемое снижение цен на сырьё из-за глобальной рецессии, сокращение экспорта РФ на 14%, до $540 млрд (рецессия и санкции), а также восстановление импорта на 18%, до $400 млрд (дальнейшая переориентация цепочек поставок с Запада на Восток).

В наступающем году мы ожидаем глобальную рецессию и снижение цен на сырьё. Цены на нефть будут на $20 ниже, чем в этом году (прогноз на 2023 год – Brent $80, Urals $60)

Мировая экономика: от инфляции к рецессии

SOVCOMBANK

Рост мировой экономики в 2023 г. составит ~1%.

Причины вероятной глобальной рецессии:

- Геополитические противоречия и деглобализация
- Энергокризис как в 1970-х (расходы на энергию в ОЭСР – 18% ВВП)
- Высокая инфляция (инфляция в ОЭСР в октябре – 10,7%)
- Самый быстрый за 40 лет цикл ужесточения ДКП (ФРС повысит ставку до 5%, ЕЦБ – до 3%)
- Накопленные долги и возможные финансовые кризисы

4

В то же время мы не ожидаем такой волатильности курса рубля, как в 2022 году. Среди факторов поддержки рубля выделим сохранение по-прежнему существенно профицитного текущего счёта платёжного баланса РФ (экспорт превысит импорт, приток валюты в страну останется внушительным). Мы ожидаем сокращения положительного сальдо текущего счёта до $100 млрд с $240 млрд в 2022 году (для справки: в 2021 году было $122 млрд).

Полагаем, что жёсткие ограничения на движения капитала сохранятся в наступающем году, а нерезиденты из недружественных стран по-прежнему будут отсутствовать на российском рынке.

Свой вклад в снижение спроса на валюту будут оказывать сохраняющиеся риски введения санкций на Московскую биржу и НКЦ, а также политика дедолларизации, которую проводит Банк России.

Одной из главных тенденций этого года на валютном рынке и в экономике в целом стал разворот России с Запада на Восток. Россия взяла стратегический курс на уход от недружественных валют (долларов и евро) и переход на расчёты и сбережения в рублях и дружественных валютах, в первую очередь в юанях.

В результате оборот торговли долларами и евро на Московской бирже сокращается из месяца в месяц, а оборот юаня растёт. По нашим расчётам, основанным на данных Мосбиржи, оборот юаня (сделки спот + своп) летом превысил оборот по евро, а осенью превысил оборот по доллару.

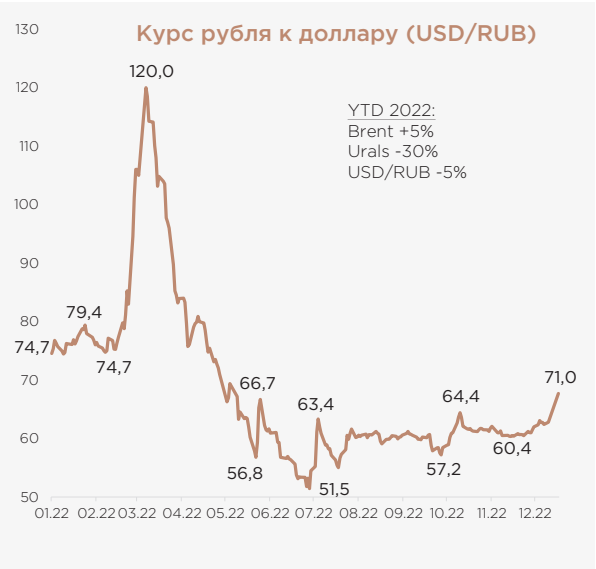
В следующем году мы ожидаем дальнейшего вытеснения юанем доллара и евро в российской экономике и финансовой системе. Свой вклад в увеличение ликвидности юаня внесёт и Минфин, который планирует теперь закупать юани в резервы в рамках обновлённого бюджетного правила.

Украинский конфликт и санкции существенно повысили неопределённость в прогнозах. Экономический спад и военный конфликт потребовали существенного увеличения госрасходов. За последние несколько месяцев планы Минфина по дефициту бюджета на четыре года (2022–25) выросли на 3,2 трлн руб.

Российская экономика сократится ещё на 1,2%, а безработица вырастет до 4,3%. Курс рубля умеренно ослабнет вслед за снижением нефтяных цен, но останется в коридоре 65–75 за доллар. Тем не менее, из-за подавленного спроса инфляция замедлится к концу года до 6,5%. Это позволит Банку России снизить ключевую ставку до 7%.

SOVCOMBANK

Рубль останется в коридоре 65-75



	Текущий курс	Прогноз на конец 2022 г.	Средний курс в 2023 г.
USD/RUB	71	70	70
EUR/RUB	76	75	72
CNY/RUB	10,1	10,0	9,7

Факторы давления на рубль:

Падение цен на сырьё из-за рецессии

Экспорт сократится на 14%, до $540 млрд

Импорт вырастет на 18%, до $400 млрд

Факторы поддержки рубля:

Текущий счёт останется существенно профицитным

2021 г	2022 г	2023 г
$122 млрд	$240 млрд	$100 млрд

Жёсткие ограничения на движение капитала

Дедолларизация и снижение спроса на доллары и евро

6

В этом году Минфин для покрытия дефицита бюджета (ориентир 2,9 трлн руб.) сумел привлечь 3,3 трлн руб. посредством ОФЗ, несмотря на отсутствие нерезидентов. Это на 24% больше, чем в 2021 году. Основной объём (80%) пришёлся на облигации с плавающим купоном (флоатеры), которые выкупили крупные госбанки.

Мы ожидаем, что в 2023 году Минфин повторит эту тактику и сумеет закрыть ожидаемый дефицит в 3 трлн руб. за счёт ОФЗ, преимущественно за счёт флоатеров. В банковской системе сохраняется профицит ликвидности в несколько трлн рублей. Кроме этого, Банк России готов предоставить банкам необходимую ликвидность в рамках месячного и годового репо под залог ОФЗ.

В то же время Банк России отмечал, что чем мягче будет бюджетная политика (больше дефицит бюджета), тем жёстче будет монетарная политика (выше ключевая ставка).

В отношении монетарной политики на 2023 год мы рассматриваем два сценария – базовый и рисковый.

В базовом сценарии мы ожидаем замедления инфляции с текущих 12,4% до 12,2% на конец этого года и до 5,5–7,5% на конец 2023 с возвращением к целевым 4% в 2024 году.

Способствовать замедлению роста цен будут относительно стабильный курс рубля и сохранение сберегательной модели населения в условиях экономического спада (наш прогноз по ВВП на 2023 год – снижение на 1,2%) и геополитической напряженности.

Замедление инфляции позволит Банку России снизить ключевую ставку в 2023 году. Прогнозный диапазон по ключевой ставке на конец 2023 года – 6,5–7,5%.

Рисковый сценарий может наступить в случае существенного ослабления курса рубля (в сторону 80 за доллар и выше), значимого расширения дефицита бюджета, углубления дефицита кадров на рынке труда, возникновения дефицитов импортных товаров и комплектующих в разных отраслях экономики по мере истощения запасов.

В рисковом сценарии Банк России для возвращения инфляции к целевым 4% в 2024 году может повысить ключевую ставку до 8,0–8,5%. NBJ

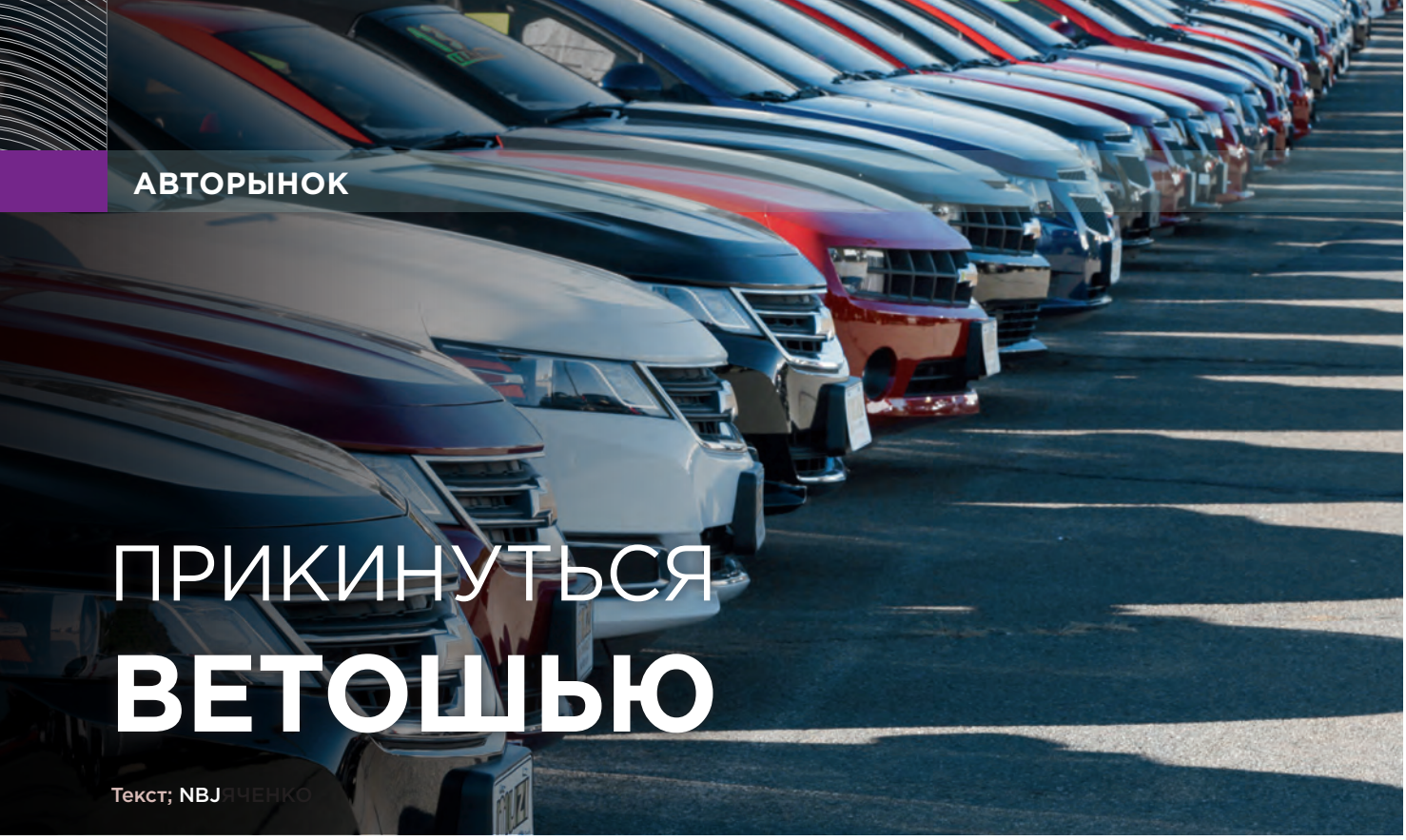
Из-за сокращения нефтегазовых доходов дефицит бюджета превысит 3 трлн руб., но Минфин снова без проблем профинансирует его за счёт размещения ОФЗ (преимущественно за счет флоатеров). Российская экономика продолжит разворачиваться на Восток, а юань продолжит замещать доллар в расчётах и сбережениях.

Макропрогноз на 2023 год

SOVCOMBANK

Показатель	Прогноз Совкомбанка по итогам 2022 года	Прогноз Совкомбанка по итогам 2023 года
Курс USD/RUB, на конец года	70	**70** (среднегодовой)
Курс EUR/RUB, на конец года	75	**72** (среднегодовой)
Курс CNY/RUB, на конец года	10,0	**9,7** (среднегодовой)
Инфляция на конец года, %	12,2	**6,5**
Ключевая ставка на конец года, %	7,5	**7,0**
Нефть Brent в среднем за год	100	**80**
Нефть Urals в среднем за год	77	**60**
ВВП РФ, %	-2,2	**-1,2**
Экспорт, млрд $	630	**540**
Импорт, млрд $	340	**400**
Текущий счет, млрд $	240	**100**
Дефицит бюджета, трлн руб.	2,9	**3,4**
Безработица, %	4,0	**4,3**

10



ПРИКИНУТЬСЯ ВЕТОШЬЮ

Текст; NBJ ЯЧЕНКО

На Открытой дискуссии Гарегина ТОСУНЯНА эксперты перечислили основные риски для автобизнеса России в 2023 году

Своеобразные итоги года на автомобильном рынке России подвели эксперты на 68-ой Открытой дискуссии Президента Ассоциации российских банков, академика Российской академии наук Гарегина Тосуняна. Было отмечено, что даже при наличии огромного количества проблем и рисков этот рынок скорее жив, чем мёртв.

ГАРЕГИН ТОСУНЯН: «СРЕДНИЙ СРОК АВТОКРЕДИТА ЗА УХОДЯЩИЙ ГОД УВЕЛИЧИЛСЯ В СРЕДНЕМ НА 15% И ПРЕВЫСИЛ 5 ЛЕТ»

Открывая дискуссию, Президент АРБ, академик РАН Гарегин Тосунян отметил, что автомобильный рынок – важнейший сегмент российской экономики. «Это и производство, и экспорт, и торговля, кредитование и лизинг, и страхование. Но сейчас авторынок нашей страны находится в стагнации».

По его мнению, основные причины сложившейся ситуации – санкционные ограничения на поставку зарубежных комплектующих для производства автомобилей, ограничения на ввоз автомобилей на территорию России, остановка в России заводов, принадлежащих иностранным автопроизводителям, снижение спроса со стороны населения.

Так, по данным Росстата, снижение реальных расходов составило 1,7% за 9 месяцев 2022 года. «В одном из последних «Обзоров финансовой стабильности» Банк России назвал наиболее проблемные отрасли экономики: «автомобилестроение, авиаотрасль, коммерческая недвижимость», – продолжил Тосунян. – Причём на первом месте ЦБ указывает именно автомобильную отрасль. Она у нас в большей степени ориентирована на внутренний спрос и, как я уже отметил, довольно серьёзно пострадала из-за санкций и ухода иностранного бизнеса».

Глава АРБ уверен, что для банковского сектора автомобильный рынок очень важен – в первую очередь, это рынок автокредитования. Он рассказал о некоторых тенденциях уходящего года. Так в январе-октябре 2022 года было выдано автокредитов на общую сумму 546 млрд руб. Это на 41,3% меньше, чем за аналогичный период прошлого года (в январе-октябре 2021 г. – 930,5 млрд руб.). При этом по сравнению с 10 месяцами пандемийного 2020 года объём выданных автокредитов сократился не так значительно – всего на 10%.

По его словам, сокращение автокредитования можно объяснить: во-первых, ростом кредитных ставок весной этого года. «Вы помните, что ЦБ экстренно поднимал ключевую ставку до 20%, чтобы стабилизировать ситуацию в экономике. Во-вторых, дефицитом новых автомобилей в России – буквально сегодня утром в СМИ автоэксперты сообщили, что у российских дилеров осталось всего 25 тыс. новых иномарок. Для нашей страны это мизерная цифра. Банки сегодня придерживаются консервативного подхода при кредитовании граждан. Хотя доля просроченной задолженности в сегменте автокредитовании не самая высокая. Если по кредитным картам она составляет 13,9%, по потребкредитам – 9,0%, то по автокредитам – всего 5,2%. Меньше только ипотека – 0,4%», – рассказал он.

«Отмечу ещё одну тенденцию в автокредитовании. Это увеличение срока кредитования в данном сегменте. Здесь можно сказать о стремлении банков (да и самих клиентов) к сокращению долговой нагрузки во время нестабильности, в данном случае – за счёт увеличения срока кредитования и, соответственно, снижения ежемесячного платежа по кредиту. Мы фиксируем, что средний срок автокредита за уходящий год увеличился в среднем

на 15% и превысил в большей части российских регионов 5 лет».

СЕРГЕЙ УДАЛОВ «АВТОСТАТ», ТАТЬЯНА ГРИГОРЬЕВА «АВТОБОСС»: «ФОРМАЛЬНО РЫНОК «СЪЁЖИЛСЯ» С 74 МАРОК ДО 17»

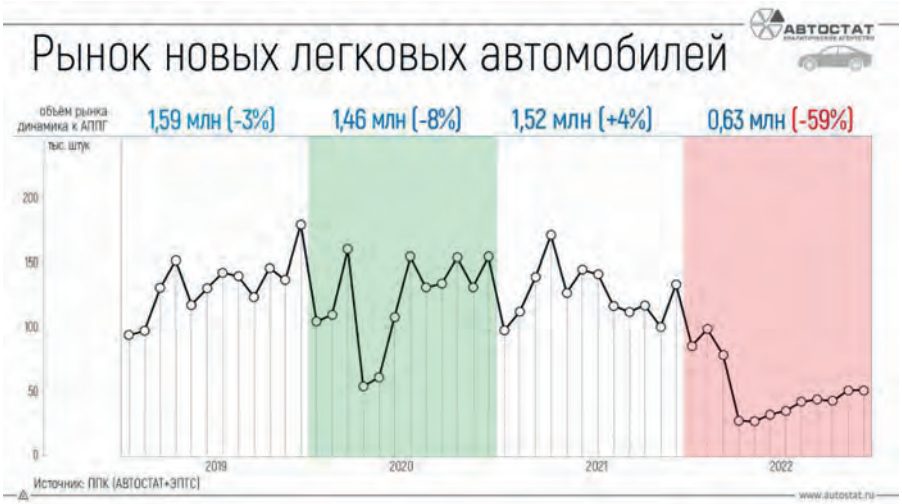
Исполнительный директор статистического агентства «Автостат» Сергей Удалов и генеральный директор консалтингового агентства «АвтоБосс» Татьяна Григорьева поделились своими оценками текущей ситуации в автомобильной отрасли не только страны, но и всего мира.

Автомобильный дефицит – это не только российская проблема. Это проблема всех стран мира. До сих пор после 2020 года производство и поставки не налажены ни в одной стране. А дефицит – это рост цен. Машины подорожали не только в России.

В этом году в России легковых автомобилей было продано всего порядка 630 тыс. штук. Для сравнения в том же 2020-м пандемийном было продано 1,46 млн машин, рассказал Сергей Удалов. По его словам, уже тогда рынок испытывал проблемы, которые в первую очередь заключались в глобализме. То есть, производство автомобилей настолько сильно завязано на поставки компонентов из других стран, что рухнули продажи везде, если не в одночасье, то довольно быстро. В первую очередь – из-за поставок микроэлектроники для авто.

Как пояснила Татьяна Григорьева, наш рынок международным автоконцернам не очень интересен. И даже не по политическим, а по экономическим мотивам. Продажи машин в России невысокие, если сравнивать с другими странами. Поэтому то, что многие производители ушли с российского рынка – было ожидаемо. Другое дело, кто и как ушёл. Так, официально о своём уходе объявили Volvo, Mercedes, BMW. Остальные, по сути, оставили свои представительства в подвешенном состоянии. Вроде и не уходят, но и не поставляют ничего.

Интересно сравнение продаж машин разных стран. Так, в 2019 году 29% продаж приходилось на европейские машины, 25% – на корейские. Третью строчку занимали отечественные автомобили – 22%. Далее шли японские машины с 19% продаж. На китайских производителей приходилось только 2% автомобилей.

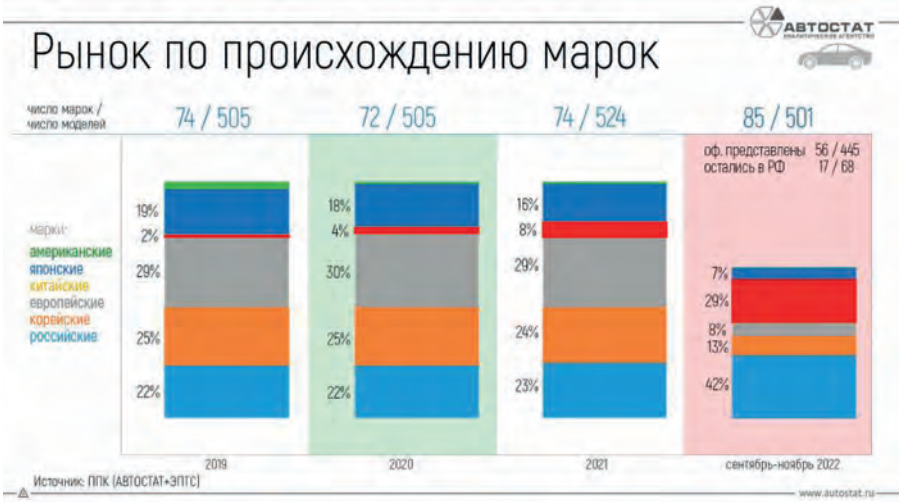


В конце этого года авторынок представляет следующую картину. На российские автомобили приходится 42% продаж. На второй строчке уже китайские машины с 25% продаж. Пока ещё не сдаются корейские марки – 13%, на японские приходится 8%, а на европейские – 7%.

Стоит отдельно сказать о цене автомобилей. Если изначально она коррелировала с курсом валют, то с начала этого года стоимость авто живёт своей жизнью. Как бы ни снижался курс, машины сохраняют высокую цену. Очевидно, что это не делает их привлекательными для людей. Поэтому и автокредитование просело. Хотя, как отметили эксперты, доля продаж автомобилей в кредит установилась на 44%. При этом до 60% автомобилей LADA продаётся в кредит.

Кроме того, банки перестали боятся кредитовать подержанные автомобили. Сейчас половина авто с пробегом приобретается в кредит. Но это связанно уже с другой тенденцией. А именно с ростом количества подержанных машин, которые завозятся в Россию. Импорт подержанных машин вырос с начала года более чем на 62 процента.

Однако эксперты также отметили, что в ближайшие два года ожидать снижения стоимости автомобилей не стоит. Нет для этого предпосылок.



С 74 марок мы "съёжились" до 17 формально. Но цифры показывают, что сейчас реально на рынке возможно купить 85 марок и 501 модель. Почему? Потому что у нас стал активно развиваться так называемый параллельный импорт

«С 74 марок мы "съёжились" до 17 формально. Но цифры показывают, что сейчас реально на рынке возможно купить 85 марок и 501 модель. Почему? Потому что у нас стал активно развиваться так называемый параллельный импорт. Это импорт автомобилей без разрешения правообладателей этих марок. Мы видим, что сейчас официально осталось 17 марок и 68 моделей, а неофициально – у нас сейчас 85 марок и 501 модель», – сказал Удалов.

По данным ассоциации «Российских автомобильных дилеров», число автомобильных брендов к концу 2022 года на российском рынке сократилось более чем в четыре раза, до 14, из которых – 3 российских, 11 китайских. А доля китайских авто уже достигла 78%.

Минпромторг РФ в начале мая утвердил список товаров, разрешённых для параллельного импорта, куда, в том числе, вошли практически все иностранные бренды автомобилей: Chevrolet, Mitsubishi, Nissan, Land Rover, Mercedes-Benz, BMW, Volkswagen, Audi, Toyota и другие.

«ЭЛЕКТРОМОБИЛИ, ЭЛЕКТРОМОБИЛИ, БУКВАЛЬНО ВСЁ ЗАПОЛОНИЛИ»

Продажи электромобилей в России выросли в текущем году на 33%, что является позитивной динамикой на фоне общего падения объёма реализации легковых автомобилей примерно на 60%.

По словам Сергея Удалова, за текущий год было реализовано порядка 2 500 новых электромобилей, при этом основная часть из них была ввезена в январе-феврале, но позднее они продолжали завозиться по параллельному импорту. В ноябре текущего года было ввезено в Россию порядка 400 машин с электрическим двигателем, что соответствует показателям декабря минувшего года.

При этом Сергей Удалов подчеркнул, что если верить планам и заявлениям Evolute, завода «Москвич» и Skywell, то в будущем году российским потребителям могут быть доступны порядка 10–15 тыс. электромобилей. «Но реально мы думаем, что до 5 тысяч этот объём может вырасти», – заметил он.

В то же время Татьяна Григорьева отметила, что большая часть электромобилей, которые будут производиться в России, скорее всего, пойдут на корпоративные нужды. В частности, «Ситимобиль» планирует закупить 11 тыс. электромобилей.

ОСНОВНЫЕ РИСКИ ДЛЯ АВТОБИЗНЕСА РОССИИ В 2023 ГОДУ

Среди ключевых рисков, которые несут угрозу для развития автобизнеса в России в 2023 году, эксперты выделили возможное отсутствие покупателей, собственно новых автомобилей, а также учащение проверок со стороны государства и повышение налогов. Отдельную угрозу несут также внутренние риски дилеров, которые не готовы в очередной раз перестраивать свой бизнес. Внутри дилерской сети менеджеры также сталкиваются с психологическим

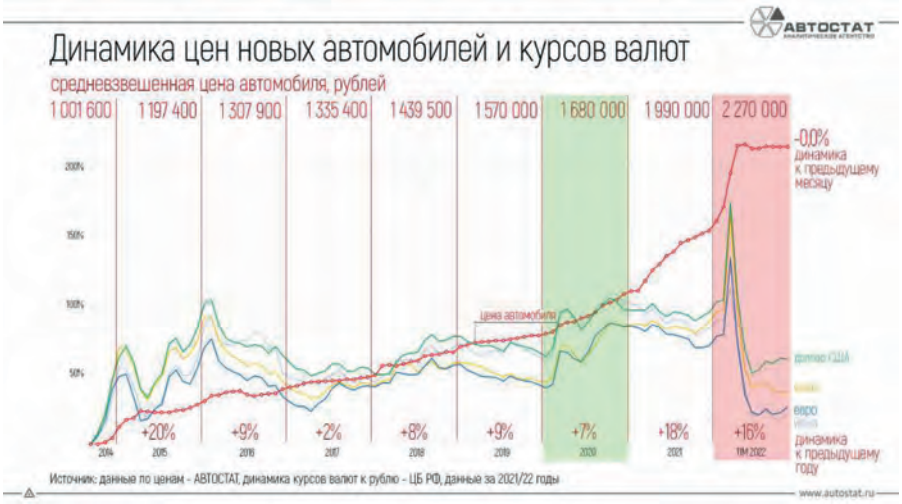
барьером, когда после работы с известными зарубежными марками им приходится переходить на продажу автомобилей китайских брендов. Помимо этого, встаёт вопрос, закрывать ли автобизнес, поскольку квалифицированные кадры уходят, а средств на его дальнейшее развитие не хватает.

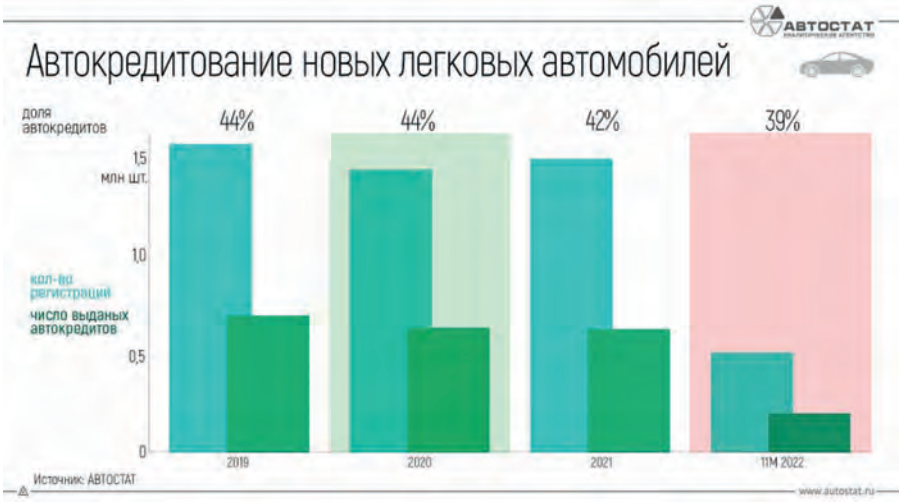
АВТОЗАПЧАСТИ В «РЕЖИМЕ ТИШИНЫ»

По оценкам спикеров дискуссии, продажи новых легковых авто в России могут упасть в 2022 году на 59%. При этом «проблем с запчастями на импортные авто нет», – считает директор «Автостата». Импортные производители автомобилей продолжают работать на территории России в «режиме тишины», практически бесперебойно поставляя гарантийные запчасти.

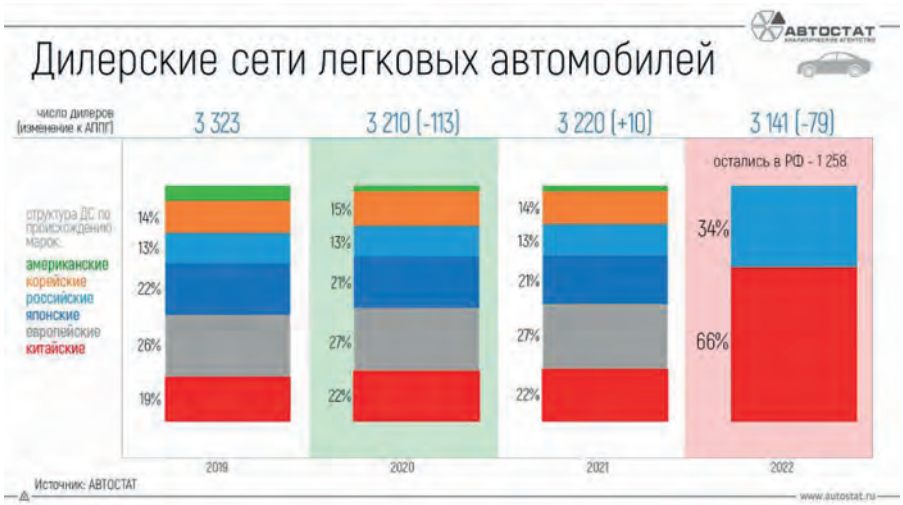
«Многие производители из тех, кто в «режиме тишины» ушли, они не заявили о том, что они уходят, и не заявили о том, что они остаются, чтобы не вступать в конфликт с европейским сообществом, они на самом деле продолжают поставлять или компенсировать, во всяком случае, на автомобили, проданные официально, гарантийные запчасти. То есть – это дольше, но, тем не менее, многие из них смотрят в достаточно долгую перспективу, поэтому в принципе по гарантийке компенсируют дилерам запчасти, поэтому дилеры вроде как не дилеры, но продолжают помогать клиентам, потому что многие компании за своего клиента, за потребителя пытаются бороться», – отметил он.

«Ну и дилеры тоже многие, на самом деле, выбрали такую клиентоориентированную позицию, и если не могут получить запчасти от официального представительства, то находят их в том же параллельном импорте. То есть сейчас дефицит по запчастям в основном только на какие-то редкие модели автомобилей», – заключил Удалов.





Среди ключевых рисков, которые несут угрозу для развития автобизнеса в России в 2023 году, эксперты выделили возможное отсутствие покупателей, собственно новых автомобилей, а также учащение проверок со стороны государства и повышение налогов



РАБОТАТЬ, НЕ ПРИВЛЕКАЯ ВНИМАНИЯ

Гендиректор «АвтоБосс» также рассказала, как ведут себя иностранные дистрибуторы после начала СВО. Многие иностранные автомобильные производители продолжают поставлять свою продукцию в Россию, однако делают всё, чтобы это не афишировать, из-за запретов, наложенных после начала СВО.

«Нашу дистрибуцию можно разделить на две категории. Первая категория, которая подняла флаг и гордо сказала: «Всё, мы с Россией не работаем, до свидания». Это, например, была Volvo. Это касается и Volvo лёгкого, и коммерческого, которые сказали: «По идейным соображениям мы закрываем полностью российский офис, ликвидируем всё и знать вас не хотим». И Mercedes, и BMW последовали примерно такому же сценарию.

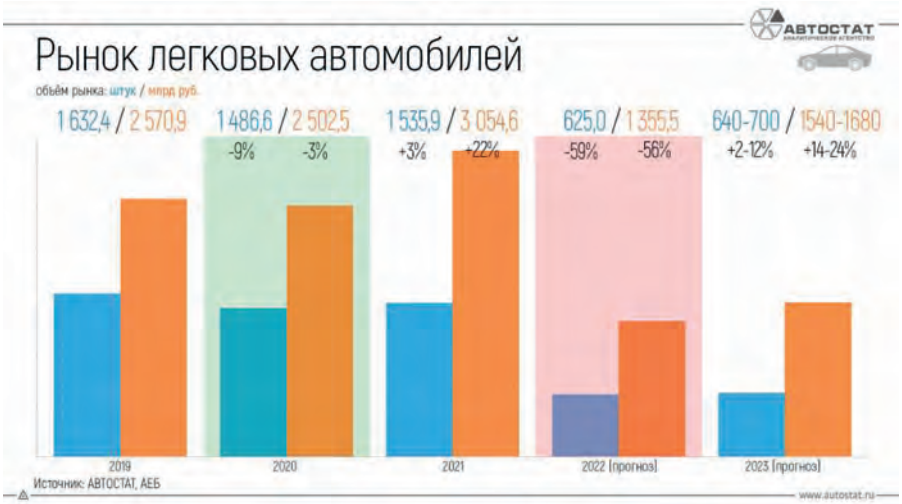
Были другие производители, например, Toyota, Lexus, которые говорят: «Мы не уходим, мы, конечно, против, но мы как-то вот тут прикинулись ветошью и не отсвечиваем». К этой же категории относятся и корейцы, которые: «Мы очень вас любим, Россия, но мы пока не знаем, что там». Ссылаются всё время, что проблема с логистикой на автомобили.

Спрашиваешь: «Почему нет автомобилей?», они: «Мы очень хотим, но просто пока не можем привезти», «Другие могут, а вы нет?», «Да, другие могут, а мы нет, но мы очень любим Россию, уходить не будем, но и поставлять машины не будем». То есть как бы – и нашим, и вашим, и никаким», – рассказала Григорьева.

Она вспомнила сентябрьский Восточный экономический форум, когда должен был быть представлен китайский автопром, однако из-за боязни попадания фото в СМИ китайцы отказались, пообещав, что это никак не отразится на сотрудничестве.

«Очень показательным в этой связи был Восточный экономический форум во Владивостоке в сентябре. Нам поручили туда пригласить китайских автопроизводителей, должен был приехать президент, и нужно было показать китайские автомобили, которые представлены в России, несмотря ни на что.

Так вот, ни одна китайская марка не согласилась встать на форуме, потому что сказали: «Не дай бог попадёт фотография в прессу – у нас будут огромные проблемы. Мы любим Россию, мы всё привозим, мы привозим много автовозов, мы захватываем ваш рынок, но, не дай бог, об этом кто-то узнает. Поэтому нет, нет, нет. Тихонько, тихонько». То есть, вы видите, они как бы тут есть, но в разных статусах», – добавила генеральный директор «АвтоБосс». NBJ



Многие иностранные автомобильные производители продолжают поставлять свою продукцию в Россию, однако делают всё, чтобы это не афишировать, из-за запретов, наложенных после начала СВО.

«Мы не уходим, мы, конечно, против, но мы как-то вот тут прикинулись ветошью и не отсвечиваем»...

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВКЛАД «ЗАГАДАЙ ЖЕЛАНИЕ»

Успейте открыть вклад* **по 31 января 2023 (вкл.)**

ПО СТАВКЕ В % ГОДОВЫХ

до 8,14%*

при открытии в офисе, интернет-банке, мобильном приложении или банкомате ВБРР

- Срок размещения вклада: 181-365 дней
- Минимальная сумма вклада: от 15 тысяч руб.
- Выплата процентов: ежемесячно

* Валюта вклада: рубли РФ. Минимальная сумма вклада: 15 000 руб. Срок приема денежных средств во вклад: с 01.12.2022 по 31.01.2023 (вкл.). Указанная ставка рассчитана с учетом ежемесячной капитализации (присоединения к основной сумме вклада) процентов. Ставка (в % годовых): 7,85% на срок 181-365 дней. Дополнительные взносы не принимаются; расходные операции не осуществляются; пролонгация осуществляется автоматически на условиях вклада «До востребования». Срок вклада: 181-365 дней. Выплата процентов: ежемесячно. Начисленные на вклад проценты выплачиваются банком в первый рабочий день месяца, следующего за календарным месяцем начисления процентов и в день окончания срока вклада одним из следующих способов, определенных в Договоре банковского вклада: - путем присоединения к основной сумме вклада (капитализация); - путем зачисления на текущий счет вкладчика, открытый в банке; - путем зачисления на карточный счет вкладчика, открытый в банке. Досрочное истребование: при досрочном истребовании вклада / части вклада на сумму вклада (как на истребованную, так и на неистребованную части) начисляются проценты по ставке вклада «До востребования», установленной тарифами на дату досрочного истребования, исходя из фактического срока нахождения денежных средств на вкладе в период текущего срока действия вклада. Договор банковского вклада расторгается. В случае досрочного истребования вклада / части вклада путем выплаты наличными денежными средствами в кассе банка, за выдачу суммы вклада / части вклада, поступившей безналичным путем из других кредитных организаций со счетов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на счет по Договору банковского вклада или на текущий / карточный счет вкладчика с последующим переводом поступившей суммы денежных средств на счет по Договору банковского вклада взимается комиссия согласно Типовым тарифам на услуги Банка «ВБРР» (АО) по расчетно-кассовому обслуживанию счетов физических лиц - резидентов, нерезидентов в рублях РФ и иностранной валюте, в зависимости от срока нахождения денежных средств на указанных счетах вкладчика в банке, установленного указанными Типовыми тарифами. Изменение способа выплаты процентов в течение срока вклада: возможно, путем подписания Дополнительного соглашения к Договору банковского вклада в отделении банка. Банк вправе прекратить прием денежных средств во вклад по тарифному плану «Загадай желание» досрочно.

Реклама

Банк «ВБРР» (АО).
Генеральная лицензия банка России №3287

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

Компания Ак Барс Страхование: Устойчивость в период турбулентности

Беседовала: Оксана ДЯЧЕНКО

Генеральный директор ООО «АК БАРС СТРАХОВАНИЕ» Рустем ИСМАГИЛОВ в интервью NBJ рассказал об итогах работы компании в 2022 году.

NBJ: **Каковы результаты деятельности Ак Барс Страхование в текущем году?**

Р. ИСМАГИЛОВ: Традиционно деятельность компаний финансового сектора принято рассматривать через призму цифр: значения достаточности капитала, эффективности использования капитала, объёма выручки, прибыли. Пока рано подводить финансовые итоги года, но, опираясь на прогнозные финансовые показатели, можно с уверенностью сказать, что мы с комфортом войдём в 2023 год, я думаю, совет директоров и участник будут удовлетворены финансовыми итогами года.

Если говорить о нефинансовых итогах деятельности (напомню, в этом году мы первыми на страховом рынке представили нефинансовый отчёт), которым мы уделяем не меньше внимания, то и здесь нам тоже есть чем гордиться. В частности, речь идёт о таких показателях, как лояльность клиентов и уровень пролонгации договоров на второй, третий и последующие годы. Мы видим, что клиенты верят нам и остаются преданными компании. Это заметно на основании опросов, которые обязательно проводятся с каждым клиентом. За три года компания не получила ни одной подтверждённой Банком России претензии от потребителей.

Мы рады, что снизили срок урегулирования убытков: он стал ещё более комфортным для нас и на несколько ступеней более комфортным для клиентов.

Наш персонал хорошо проявил себя в этом году, и мы рады, что вместе с коллективом достойно проходим период геополитической и экономической турбулентности.

NBJ: **Что, по вашему мнению, можно назвать главным достижением работы компании в 2022 году?**

Р. ИСМАГИЛОВ: В текущем году было много достижений и побед: какие-то общепризнанные и публичные, какие-то – не столь известны широкой публике. Но всё-таки, учитывая конъюнктуру и общее настроение на рынке, я считаю, что главным достижением было улучшение платёжеспособности и финансовой устойчивости компании в период суверенизации экономики РФ. Благодаря хорошо продуманной инвестиционной политике, нашей последовательной реализации принципов устойчивого развития, диверсификации рисков в части соблюдения нормативных требований Банка России, мы три весенних месяца прошли очень уверенно, с большим запасом прочности. Это достижение нельзя назвать публичным, но оно весьма ощутимо для сотрудников, которые продолжали получать премии, социальные пакеты, обучаться.

Точно так же и наши клиенты не почувствовали на себе ни инфляционного давления в части тарифов, ни увеличения сроков выплат, ни изменения отношения к себе.

В этом году мы действительно прочувствовали на себе, что такое быть устойчивым в период турбулентности.

NBJ: **Что стало для вас главным вызовом в этом году?**

Р. ИСМАГИЛОВ: Обозначу несколько вызовов, с которыми мы столкнулись.

Первый вызов – это ситуация с перестрахованием в конце февраля, когда западные партнёры – перестраховочные компании – перестали быть нашими партнёрами. За достаточно короткий

срок необходимо было наладить взаимодействие с РНПК по тем видам страховой защиты, которая раньше работала по другой логистике. Наша компания столкнулись с этой проблемой в связи с авиационным страхованием. Мы – один из ведущих игроков России на рынке авиационного страхования. Ситуация, которая сложилась в связи с ограничениями на полёты, поставками запчастей, техническим обслуживанием, потребовала от нас выстроить новые цепочки взаимоотношений с суверенными российскими перестраховщиками.

Второй вызов – это устойчивость и доступность ИТ-систем в условиях, когда целый ряд поставщиков разного рода ИТ-решений ограничили возможность их использования на территории РФ. Кроме того, мы фиксировали значительное количество хакерских атак, DDos-атак на наши системы, на сайт.

Третий вызов – не столь заметный с точки зрения цифр, но, я считаю, не менее важный, чем предыдущие два – это эмоциональное состояние людей: сотрудников компании, её клиентов, внешних контрагентов. Не секрет, что в этом году было заметно тяжёлое психологическое состояние людей, тревога. В этой связи возникла необходимость изменить подходы к управлению и оказать моральную поддержу сотрудникам. Нами был запущен телефон доверия, телефон психологической помощи.

NBJ: **Ак Барс Страхование занимает одну из лидирующих позиций в исследовании по внедрению ESG факторов в деятельность российских страховых компаний. Что нового произошло у вас по ESG-повестке в 2022 году?**

Р. ИСМАГИЛОВ: Я назову важные вехи 2022 года в части ESG-повестки.

Год начался с того, что я возглавил рабочую группу Всероссийского союза страховщиков по внедрению ESG-повестки в деятельность страховых компаний. Эта рабочая группа, образованная в декабре 2021 года, включает более 25 страховщиков. На этой площадке вместе с ВСС мы обсуждаем различные аспекты ESG, и как их можно имплементировать в те или иные процессы на страховом рынке.

В 2023 ГОДУ МЫ ПЛАНИРУЕМ ОБНОВИТЬ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ НА СЛЕДУЮЩИЙ ЦИКЛ, УЧИТЫВАЯ ВСЕ НОВЫЕ ФАКТОРЫ НА РЫНКЕ

В мае текущего года произошло знаковое событие для отрасли и для компании – мы первыми на российском страховом рынке раскрыли нефинансовую отчётность по международным стандартам GRI. Чтобы объяснить, насколько была проведена масштабная работа, достаточно сказать, что отчёт готовился шесть месяцев.

В июне мы получили повышение ESG-рейтинга, поднявшись на следующую ступень: агентство НРА присвоило Ак Барс Страхование ESG-рейтинг на уровне «A2.esg», что означает высокий уровень реализации инициатив в области устойчивого развития при принятии ключевых решений.

В текущем году мы впервые на рынке предложили концепцию устойчивого партнёрства – цепочку устойчивых поставщиков. 80% всех поставщиков, связанных с нашей текущей хозяйственной деятельностью, присоединилось к этому документу. Также к нашей концепции публично присоединился ряд крупных компаний и банки, с которыми мы работаем. Например, в конце июня Ак Барс Страхование и «Ингосстрах» подписали декларацию об ответственном партнёрстве и начали совместную работу в области ESG.

В рамках партнёрства по устойчивому развитию мы подтвердили свою работу по таким основным принципам, как соответствие действующему законодательству и нормативным требованиям, нетерпимость к коррупционному поведению, деловая этика и добросовестное ведение бизнеса, а также соблюдение трудового права и прав человека в работе.

В этом году мы занимаем первое место в публичном рейтинге транспарентности среди страховых компаний, и любой желающий может ознакомиться с публичными аспектами деятельности компании на сайте.

NBJ: **Расскажите, пожалуйста, о ваших планах на ближайшее будущее.**

Р. ИСМАГИЛОВ: С финансовой точки зрения, у нас амбициозные и одновременно реалистичные планы. Мы полагаем, что в 2023 году, как это произошло и в 2022 году, мы сможем опередить среднюю медиану по рынку и прирасти по показателям выручки, чистой прибыли, эффективности использования капитала.

Мы ожидаем роста доверия потребителя к компании, соответственно увеличения выручки в основных каналах продаж – в агентском канале в первую очередь.

По нашему мнению, диапазон изменений в риск-модели, продуктовой структуре, потребительском спросе, и процессы, действующие в компании, позволяют оперативно отвечать на новые вызовы.

Безусловно, компания будет анализировать ситуацию с платёжеспособностью действующих и потенциальных клиентов, учитывая существование ряда негативных внешних факторов, например, инфляции.

В 2023 году мы планируем обновить стратегию развития компании на следующий цикл, учитывая все новые факторы на рынке.

Если резюмировать, то я бы сказал, что мы продолжим делать то, что уже хорошо делаем сейчас. NBJ

Артём МАЙОРОВ, Ингосстрах-Инвестиции: «Среднестатистический инвестор с облигациями в портфеле, скорее всего, обогнал по доходности свой депозит в банке»

Беседовала: Оксана ДЯЧЕНКО

О ситуации на российском фондовом рынке, о том, какие инвестиционные инструменты сейчас наиболее востребованы, и как инвестору не только защитить свой капитал, но и заработать даже в самые трудные времена, в интервью NBJ рассказывает директор департамента управления активами АО УК «Ингосстрах-Инвестиции» Артём МАЙОРОВ.

NBJ: **Как изменился частный инвестор в 2022 году? Как он мирился с трудностями турбулентного года?**

А. МАЙОРОВ: В конце 2021 года частный инвестор в России испытывал небывалую эйфорию. В середине октября 2021 года полный индекс Московской биржи показывал абсолютно лучшую доходность среди всех крупных индексов акций с результатом более 36%[1] с начала 2021 года на фоне высоких цен на энергоносители и повышенных инфляционных ожиданий. Прочие международные рынки акций также показывали двузначную долларовую доходность, и российский розничный инвестор думал, что так будет всегда.

Начало 2022 года российские частные инвесторы встретили с энтузиазмом, вспоминая как предыдущие падения рынка на 20–25% стремительно выкупались, а все геополитические эскалации заканчивались, не успев начаться.

К сожалению, вместе с этим большая часть частных инвесторов, пришедшая на фондовый рынок на волне подъёма в 2018–2021 годах, не сталкивалась с настоящими кризисами и получила глубочайший стресс, когда геополитические события пошли по непрогнозируемому сценарию и вылились в итоге в более чем двукратное падение индексов акций.

Стоит отметить своевременные и синхронные действия регулятора и биржи, которые вовремя приостановили торги и не дали панике развития.

Первые два месяца после событий конца февраля буквально все наши сотрудники, начиная от отдела поддержки продаж и заканчивая чуть ли не курьерами, перепрофилировались в службу оперативной психологической помощи клиентам.

В связи с тем, что по состоянию на начало 2022 года мы ещё не активно запустили наш розничный бизнес, количество наших клиентов с заблокированными активами исчислялось всего лишь десятками человек.

Но мы слышали достаточно историй про то, как пенсионеры вложили существенные суммы в еврооблигации российских и иностранных эмитентов, и на тот момент казалось, что всё нажитое непосильным трудом потеряно. И здесь важно отметить поддержку правительства, компаний и рыночной инфраструктуры, которые сначала на словах, а далее на деле показали, что все российские инвесторы получат выплаты по своим еврооблигациям в России.

NBJ: **На чём удавалось зарабатывать инвестору на протяжении года?**

А. МАЙОРОВ: Международные инвесторы, разочарованные в России и вынужденные ликвидировать позиции по любым ценам, дали возможность российскому инвестору заработать на приобретении российских акций и Еврооблигаций, учитываемых в Euroclear и Clearstream, по бросовым ценам.

Хорошую доходность могли заработать инвесторы, приобретя длинные облигации федерального займа, которые 21 марта после открытия рынка падали до 55% от номинала[2], но уже

1 Доходность индекса Индекс МосБиржи полной доходности «брутто» по состоянию на 21.10.2021 года по данным https://www.moex.com/ru/index/totalreturn/MCFTR

2 ОФЗ 26238 https://www.moex.com/ru/issue.aspx?board=TQOB&code=SU26238RMFS4&utm_source=www.moex.com&utm_term=%D0%BE%D1%84%D0%B7%2026238

7 июня отросли до 85% от номинала и выше, дав шанс инвесторам заработать более 54% за 1.5 месяца.

Публичные облигационные фонды принесли своим инвесторам в целом очень хорошую доходность в 2022 году.

Так, по состоянию на 30.11.2022 сразу 4 облигационных фонда показывало доходность выше 10% в абсолютном выражении[3] с начала года, лидером рынка стал БПИФ, который на протяжении уже 8 месяцев находится на первом месте с результатом 15,26% доходности с начала года в абсолютном выражении.

Если мы вспомним ставки по депозитам в начале этого года[4], можно убедиться, что облигационные фонды себя оправдали, и среднестатистический инвестор, инвестирующий в облигации, скорее всего, обогнал по доходности свой депозит в банке.

К сожалению, рынок акций так и не смог значительно восстановиться со своих минимумов и, видимо, без деэскалации в политике будет восстанавливаться до своих максимумов не один год.

NBJ: **Как сильно изменился рынок в 2022 году, ожидаете ли вы появления новых игроков на нём?**

А. МАЙОРОВ: Если говорить про рынок управления активами, то рынок практически не изменился. Крупные управляющие компании сменили акционеров и, потеряв часть клиентов, в целом сохранили рыночные позиции. При этом доступная для продажи линейка инвестиционных продуктов сильно сузилась.

Мы ждём скорее сокращения количества игроков на рынке, так как текущая нагрузка на инфраструктуру под силу только крупным игрокам.

Небольшие игроки не имеют доступа к банковским сетям продаж, а продать сегодня полностью в цифровом клиентском пути продукт рынка доверительного управления крайне сложно и невыгодно экономически.

NBJ: **Какие точки роста на рынке видите в 2023 году?**

А. МАЙОРОВ: Рынок инвестиционного консультирования, как ни странно, в этом году и в следующем году получит серьёзный драйвер роста. Ведь сегодня очень важно не просто выбрать бумаги для приобретения, но и продумать то, как лучше это сделать без последствий. В короткие сроки на рынке кардинальным образом поменялось законодательство. Покупка иностранных активов сегодня – настоящее минное поле, где только профессионал может не допустить ошибки.

Рынок коллективных инвестиций в части работы с иностранными активами, вероятнее всего, также получит большое преимущество по сравнению с рынком брокерских услуг на фоне ужесточения регулирования в области квалификации инвесторов.

NBJ: **Как собрать антикризисный портфель?**

А. МАЙОРОВ: Диверсификация и ещё раз диверсификация. По валютам, классам активов и отраслям. Сегодня инвестиционный рынок наполнен подрастающими лебедями, и не до конца ясно, какие из них станут в итоге чёрными. В таких условиях портфель инвестора должен быть максимально защищён от резких колебаний и роста инфляции.

Исторически российские акции и облигации имеют обратную корреляцию с курсом национальной валюты, и добавление в свой портфель валютных активов без риска хранения и расчётов – лучшая защита для инвестора. Чтобы не платить при этом лишние налоги, стоит воспользоваться продуктами рынка коллективных инвестиций, которые имеют льготу на долгосрочное владение в 3 млн рублей при удержании паёв фонда в портфеле более 3-х лет за каждый год владения и не имеют налоговой переоценки активов внутри фонда.

Интересным инструментом являются облигации, платежи по которым зависят от уровня инфляции. Данные инструменты, как правило, обратно коррелируют с традиционными облигациями и позволяют инвестору зарабатывать при росте процентных ставок и инфляции.

NBJ: **Какие продукты получат развитие в дальнейшем?**

А. МАЙОРОВ: Все управляющие компании ищут возможности для создания продуктов на иностранные валюты без инфраструктурных рисков расчётов и хранения активов. Можно ожидать появление юаневых БПИФов. Мы надеемся, что данный инструмент позволит инвесторам уберечь свои активы от девальвации рубля и заработать выше депозита в банке.

Доступ на иностранные рынки связан с большой инфраструктурной трансформацией бизнеса. Ведь даже элементарный процесс обработки брокерских отчётов при работе с иностранными брокерами – нетривиальная задача. Регулирование в России и на Азиатских рынках значительно отличается по срокам и формату предоставления документов.

Но те компании, которые смогут пробить все барьеры, связанные с доступом на иностранные рынки, смогут получить большую долю бизнеса от разблокировки традиционных иностранных активов, в первую очередь американских акций. NBJ

3 https://investfunds.ru/fund-rankings/fund-yield/?type_ranking=ready&dateBeginRange=31.08.2022&dateEndRange=01.12.2022&dateType=1&dateBeginMY=2022-08-01&dateEndMY=2022-12-31&date=2022-11-30&pId=2&nav=0&tId=0-3m&obj=0-8&spec=309-jz6rk.3097-1ancqgw.3098-e8

4 https://www.cbr.ru/statistics/avgprocstav/

Дмитрий ДЫРМОВСКИЙ, ЦРТ

Made in Future: речевые технологии для создания новых ценностей в бизнесе

По ключевым направлениям искусственного интеллекта российские компании – в числе лидеров: группа ЦРТ за последние два года заняла верхние позиции в шести международных бенчмарках. Технологические прорывы позволяют создавать решения на основе разговорного ИИ, машинного обучения и компьютерного зрения для крупного бизнеса и госсектора, работают в национальных биометрических проектах и ведущих банках страны. Почему в основе контактного центра enterprise-уровня будущего – синергия людей и искусственного интеллекта, и о том, как искусственный интеллект уже совершенствует клиентский путь в финтехе – экспертное мнение Дмитрия ДЫРМОВСКОГО, CEO группы компаний ЦРТ.

РОСТ ТРЕБОВАНИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ & РЕЧЕВАЯ АНАЛИТИКА

По данным Statista, в 2022 году объём данных, накопленных человечеством, составил порядка 97 зеттабайт. Исследователи сравнивали объём данных с объёмом песчинок на всех пляжах мира, и объём данных оказался в 140 раз больше. А к 2025 году, по прогнозам, это число возрастёт до 180 зеттабайт. При этом отмечается, что выше 90% генерируемых данных – неструктурированные, требуют классификации и анализа.

Становится очевидным, что данные диалогов клиентов и операторов в контактных центрах банков также можно выделять, классифицировать, обрабатывать и – максимально быстро – извлекать ценность и эффективно использовать: накопленная информация, в том числе, может обогащать внешние системы, например, на данных могут обучаться виртуальные ассистенты.

Технологический ответ – развитие **речевой аналитики**: решение позволяет выделять сутевую информацию из всего массива диалога. Ключевой драйвер – использование технологии распознавания и понимания естественной речи для создания новых ценностей в бизнесе. Качественная речевая аналитика становится стратегическим отличием, помогает сократить среднее время обработки, повысить уровень самообслуживания

и коэффициент конверсии звонков – и всё это при одновременном повышении удовлетворённости клиентов и вовлечённости сотрудников. Такое развитие значительно расширит возможности: если классическая речевая аналитика позволяет сделать вывод о качестве работы операторов, то речевая аналитика нового типа значительно её дополнит, поможет – «в моменте» – сделать вывод о качестве работы бизнеса в целом, а значит, быстрее реализовать нужное изменение. К примеру, агрегируя популярные запросы клиентов, быстрее выводить определённый продукт или услугу, реагировать на негативную обратную связь или пролонгировать действие актуального предложения.

Речевая аналитика для предиктивного анализа, предвосхищения желания клиента и оперативного управления диалогом для обеспечения роста выручки – ключевой тренд.

> *Исследователи Salesforce отметили, что 75% клиентов ожидают, что компании предугадают их потребности и сделают соответствующие предложения.*

Так, главная задача, которая стоит перед современным поколением речевой аналитики – это не определение того, что сейчас происходит в контактном центре, а генерирование инсайтов о том, что произойдёт в будущем – предиктивность – через комбинацию внутренних и customer-facing источников.

ДИАЛОГОВЫЕ АССИСТЕНТЫ & ТРЕНД НА NOW-СЕРВИСЫ

Востребованы диалоговые ассистенты, которые помогают автоматизировать работу с потоком данных, увеличивать эффективность работы с ними.

Пользователи ожидают сервис «здесь и сейчас», формируя понятие now-сервисов.

> *Аналитики HubSpot сообщали, что клиенты ожидают содержательный ответ в течение 10 минут, при этом в исследованиях Forrester заявляется ожидание реакции в течение 5 минут. При этом в материалах Hubspot заявлялось, что на каждом этапе жизненного цикла клиента большинство оценило немедленный ответ от бизнеса как «важный» или «очень важный»: 82%, когда у них были запросы, связанные с маркетингом или продажами, и 90%, когда возникла проблема со службой поддержки.*

Salesforce совмещают оба тренда – заявляют, что 64% потребителей ожидают от компаний не только взаимодействия в режиме реального времени, но и подчёркивают, что аудитория ожидает при этом персонального обслуживания: «2/3 потребителей поменяют бренд, если к ним относятся как к цифре, а не как к индивидуальности».

БИОМЕТРИЯ В КОНТАКТНЫХ ЦЕНТРАХ, IVR И В ДИАЛОГОВЫХ АССИСТЕНТАХ

Биометрия всё чаще воспринимается как инструмент ускорения обслуживания, а также для расширения спектра дистанционно предоставляемых услуг.

Развитие диалоговых ассистентов переводит их из разряда информационно-справочного сервиса, который позволяет ответить на возникшие у пользователя вопросы, в полноценный хаб предоставления услуг, если они поддерживают функцию аутентификации и защиты. Поэтому в этом году мы расширили возможности биометрии – теперь она поддерживает сразу несколько режимов, может применяться и в контактных центрах, и IVR, и в диалоговых ассистентах.

ЗАПРОС НА КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ

Голосовые услуги расширяются, они будут иметь вид мультимодальных комплексов различных технологий обработки естественного языка. Их развитие идёт по пути не технической интеграции отдельных технологий, а синергического объединения, поэтому запрос на комплексность будет преобладать и усиливаться. Всё больше запросов на all-in-one-решения и платформы, которые объединяют речевую аналитику, диалоговых ассистентов и биометрию.

Развитие контактных центров продолжается, а опыт стимулирует внедрение проверенных ИИ-решений. Сегодня, когда рынок насыщен, при выборе технологического партнёра для крупного бизнеса важно учитывать ряд факторов:

- **Может ли поставщик решения справиться с беспрецедентными объёмами нагрузки** (и в части данных, и в части нагрузки на функционал ИИ-решения).
- **Масштабируется ли продукт.** Разворачивание решения на собственной инфраструктуре (даже с блестящими результатами) и опыт их имплементации в специфической инфраструктуре заказчика – принципиально разные задачи.
- **Подтверждены ли маркетинговые заявления реальными кейсами и эффектами крупного бизнеса.**
- **Технологии:** есть ли подтверждения их качества независимыми соревнованиями.
- **Поддержка.** Группа ЦРТ всегда обеспечивает не только инструмент решения задач клиента, но и экспертизу, консалтинг. Например, команда с многолетним опытом внедрений речевой аналитики в крупнейших КЦ не только проводит обучение заказчиков работе с решением, но и помогает настроить полноценную работу, вплоть до оцифровки результатов.
- **Синергия и развитие.** Технологии-визионеры, для которых рынок КЦ – целевой, могут разработать кастомизированное решение, или, внедряя компонент платформы – построить маршрут дальнейшего развития КЦ, уделяя внимания интеграции и текущих, и перспективных компонентов, не допуская конфликта не интегрированных систем и дополнительных расходов. NBJ

iSimple Bank 2.0: только непрерывное развитие

Текст: Оксана ДЯЧЕНКО

Банки активно выстраивают цифровые сервисы взаимодействия с клиентами, и ИТ-компании успешно им в этом помогают, обеспечивая необходимыми системами. Одной из наиболее эффективных и известных на банковском рынке систем является инновационная платформа ДБО iSimpleBank 2.0 российского производства от компании iSimpleLab, построенная на самых современных технологиях и соответствующая высоким требованиям заказчиков к ИТ-решениям подобного класса.

БАНКИ – ЛИДЕРЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Цифровизация российской экономики – важнейший тренд последних лет. Общепризнанным локомотивом цифровой трансформации страны является банковская сфера, которой удалось, по словам главы Банка России Эльвиры Набиуллиной, совершить «цифровой прыжок» за последние годы.

Успехи финансовой отрасли в области цифровой зрелости отмечает и глава Минцифры Максут Шадаев, указывая на лидерство и огромный отрыв финансового рынка в этом вопросе от других отраслей экономики.

Действительно, банки в условиях жёсткой конкурентной борьбы стремятся внедрять цифровые сервисы, чтобы как можно эффективнее взаимодействовать с клиентами, именно цифровые каналы в последнее время являются основой развития финансовых организаций. И этот тренд подтверждают в компании iSimpleLab, которая уже более 10 лет продвигает на банковский рынок платформу ДБО собственной разработки под брендом iSimpleBank 2.0.

По наблюдениям экспертов компании, при реализации проектов в банковской сфере заказчики ставят задачи достаточно широко. Поэтому проекты iSimpleLab никогда не ограничивались базовыми возможностями, включающими лишь поставку платформы iSimpleBank 2.0 для организации систем ДБО. Проектируемое решение, как правило, является частью построения всего цифрового банковского взаимодействия с клиентами.

О БАНКЕ СУДЯТ ПО ДБО

Если ранее платёжные сервисы составляли основу ДБО, то в настоящее время – это только часть набора услуг Daily Banking. Поэтому очень важно при проектировании платформы и проработке планов развития делать ставку на бесшовную интеграцию в инфраструктуру банка, а также на высокую готовность взаимодействовать с различными фронтовыми системами или напрямую с клиентскими ИС, если речь идёт о корпоративных клиентах.

Конечно, цифровизация банка не заканчивается на системах класса ДБО, но очевидно, что глядя на то, как меняется финансовая организация в цифровых каналах, клиенты судят о степени глубины и проработанности этого процесса в целом. Широкие возможности и разнообразие инструментов в мобильном приложении или web-кабинете – это часто главные критерии работы финансового учреждения, на которые обращает внимание потребитель банковских услуг, оценивая степень цифровизации учреждения. Их удобство и оперативность изменений, визуальная составляющая и наполненность контента – вот что важно для него. Именно поэтому единственный путь платформы iSimpleBank 2.0 – это непрерывное развитие.

Компания iSimpleLab уже прошла через несколько стадий смены frontend-компонент и на текущий момент предлагает банкам распределённую архитектуру платформы ДБО, где фронт отделен от бэка посредством API. Это позволяет банкам обрести самостоятельность и не зависеть от видения разработчика того, как должны выглядеть клиентские интерфейсы, что являлось, кстати, наиболее частой причиной смены текущих платформ ДБО в финансовых организациях.

Другим трендом современных прикладных клиентских ИС является внедрение подхода low-code при разработке новых функций. Такой инструмент давно существовал в платформе iSimpleBank 2.0, а в последние несколько лет он активно развивается. На текущий момент с его помощью специалисты банков, где внедрена платформа, без привлечения iSimpleLab и программистов могут самостоятельно создавать новые документы/заявки и таким образом насыщать сервисами каналы цифрового обслуживания. Инструмент используется и внутренними разработчиками при создании некоторых документов и доработок по заказам финансовых организаций. Потенциал данного инструмента далеко не раскрыт, и уже сейчас эксперты iSimpleLab ведут работы по улучшению и повышению интерактивности работы с ним банковских аналитиков или администраторов.

ISIMPLELAB И БАНК УРАЛСИБ: ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Компания iSimpleLab ведёт активную работу по развитию цифровых каналов взаимодействия финансовых организаций с клиентами. Одним из ярких примеров такого эффективного сотрудничества являются проекты компании в Банке Уралсиб, с которым iSimpleLab начала работать в 2018 году. Именно тогда была поставлена основная цель: создать платформу развития цифровых каналов обслуживания корпоративных клиентов банка.

Заказчик изначально предъявлял высокие требования к платформе, которая должна быть современной, гибкой, решать задачи как количественного, так и качественного роста. Говоря другими словами, позволять максимальному количеству клиентов банка пользоваться максимальным числом его услуг в цифровом виде. И в течение всех этих лет платформа iSimpleLab удовлетворяла растущим требованиям и ожиданиям со стороны бизнеса.

В 2022 году было выполнено несколько интересных совместных проектов. Например, Банк Уралсиб запустил проект «Новые города», который позволяет дистанционно привлекать и обслуживать клиентов малого бизнеса в городах, где отсутствуют отделения банка. Также был запущен новый сервис для малого бизнеса «Цифровая зарплата». Оба сервиса построены на инновационной платформе ДБО iSimpleBank 2.0.

МИКРОСЕРВИСНАЯ АРХИТЕКТУРА – КЛЮЧ К УСПЕШНОМУ РАЗВИТИЮ

Следует подчеркнуть, что компания iSimpleLab в рамках стратегии развития своей платформы и обеспечения рынка надёжными инструментами ДБО в последние годы двигалась в двух основных направлениях: развивала low-code инструментарий (о чём было сказано выше) и микросервисную архитектуру.

Микросервисная платформа позволяет существенно сокращать время вывода продуктов до конечного пользователя и быстро масштабировать производственные мощности. Чтобы обеспечить плавность перехода от монолитных ДБО-решений на микросервисы, компания реализовала специальную стратегию перехода, которая даёт возможность на каждом этапе получать бизнес value. Внутри компании стали разрабатываться и запускаться продукты на основе микросервисной архитектуры – iSimpleMessageGate и iSimpleBIO.Lite.

Одновременно в Банке Уралсиб также пришли к пониманию того, что дальнейшая эффективная цифровизация дистанционных каналов возможна только с помощью построения микросервисной архитектуры. Можно сказать, что решение реализовать перевод функционала ДБО платформы iSimpleBank 2.0 в Банке Уралсиб на микросервисную архитектуру назрело с двух сторон. Для финансовой организации это стало практической потребностью. В 2019 году банк осуществил качественный переход к современным методам построения ИТ-ландшафта и продолжает в настоящее время успешно выстраивать свои продукты на микросервисной платформе. Например, интернет-банк для корпоративных клиентов, построенный на базе платформы iSimpleBank 2.0, активно развивается, дополняясь новыми функциями и возможностями.

Стоит ещё раз отметить, что платформа iSimpleBank 2.0 способна решать не только самые разнообразные задачи, стоящие перед банком в вопросе цифровизации продуктов и услуг сейчас, но и даёт возможность дальнейшего стремительного развития в быстро изменяющихся условиях финансового рынка. NBJ

МИКРОСЕРВИСНАЯ ПЛАТФОРМА ПОЗВОЛЯЕТ СУЩЕСТВЕННО СОКРАЩАТЬ ВРЕМЯ ВЫВОДА ПРОДУКТОВ ДО КОНЕЧНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ И БЫСТРО МАСШТАБИРОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ. ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ ПЛАВНОСТЬ ПЕРЕХОДА ОТ МОНОЛИТНЫХ ДБО-РЕШЕНИЙ НА МИКРОСЕРВИСЫ, КОМПАНИЯ РЕАЛИЗОВАЛА СПЕЦИАЛЬНУЮ СТРАТЕГИЮ ПЕРЕХОДА, КОТОРАЯ ДАЁТ ВОЗМОЖНОСТЬ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ ПОЛУЧАТЬ БИЗНЕС VALUE

Максим БЕЛИКОВ, RapidSoft: «В банковских программах лояльности есть ряд жёстких требований»

Беседовала: Оксана ДЯЧЕНКО

Коммерческий директор компании RapidSoft Максим БЕЛИКОВ в интервью NBJ рассказал о специфике рынка программ лояльности и об особенностях таких программ в банковской сфере.

NBJ: **Какие основные тенденции можно выделить на современном рынке программ лояльности?**

М. БЕЛИКОВ: На данный момент я бы выделил две главные тенденции: персонифицированные коммуникации и геймификацию.

В связи с большим числом обращений от различных компаний клиенты стали слабо чувствительны к подобным предложениям, поэтому системы лояльности движутся к персонификации таких коммуникаций. В условиях возросшей конкуренции на всех рынках компании анализируют клиентское поведение для того, чтобы предложить максимально релевантные и интересные товары, услуги, сервисы.

Говоря о развитии геймификации, следует отметить, что системы лояльности стремятся вовлечь клиента в игру, предложить определённые задания, выполняя которые можно получать вознаграждение в зависимости от степени активности.

NBJ: **Назовите, пожалуйста, ключевые драйверы развития систем лояльности...**

М. БЕЛИКОВ: Сейчас программы лояльности активно развиваются не только в России, но и во всём мире. Даже такие компании, как Макдональдс, которые никогда в истории с лояльностью не играли, в последние годы начали заводить у себя подобные программы.

Программ лояльности очень много, они бывают монетарными и немонетарными, скидочными и бонусными. Их специфика зависит от конкретной отрасли.

В целом российский рынок программ лояльности движется в русле мировых трендов. Специфика, конечно, тоже существует и обусловлена она законодательством каждой страны.

NBJ: **В чём особенности банковских программ лояльности?**

М. БЕЛИКОВ: Во-первых, банки – это организации, которые владеют важной информацией о клиентах. Такова суть банковской деятельности: человек не сможет получать банковские услуги, если не сообщит о себе определённый набор сведений.

Сейчас, когда доля безналичных платежей очень высока, банк не только владеет максимально полной информацией о поведении клиента на основании информации о транзакциях, но также может его прогнозировать при наличии соответствующих инструментов. Банк может сегментировать клиентскую базу, делать адресные предложения, а также предоставлять партнёрам соответствующую информацию

Во-вторых, в банковских программах лояльности есть обязательные требования. В связи с жёсткой регламентацией со стороны Центробанка и российского законодательства кредитные организации всегда себя позиционируют как надёжный, стабильный и закрытый сектор. Вследствие этого у них много внутренних требований безопасности к информационным системам. Банки не любят, чтобы системы лояльности (или другие системы такого же уровня) находились в облаке, они обязательно должны находиться в контуре банка, причём «за семью замками». Жёсткие требования к информационной

безопасности – это отличительная особенность банковских организаций.

Следует также отметить, что банковские программы лояльности всегда тяготели к кэшбэку, который им достаточно легко начислять. Раньше кэшбэк формировался за счёт бюджета международных платёжных систем, которые, как известно, покинули РФ. В такой ситуации возникает вопрос, где брать деньги на вознаграждение. В этой связи появилась тенденция к построению партнёрских сетей (с торговыми сетями, сотовыми операторами, любыми компаниями, оказывающими услуги), чтобы переложить вознаграждение клиентов на партнёров.

NBJ: **Какова специфика внедрения таких программ в финансовой сфере?**

М. БЕЛИКОВ: Есть жёсткие требования, которые на этапе выбора подрядчиков банки предъявляют к системам лояльности.

Во-первых, при внедрении необходимо учитывать требования информационной безопасности. Например, мы делали проект в большом банке, который входит в тройку крупнейших в России, и нам выкатили 200 требований по ИБ к системе. Чтобы выполнить такой проект, необходимо иметь соответствующий опыт и квалификацию

У меня в практике было только два случая, когда банки были готовы взять решение в облаке, во всех остальных случаях они требовали обязательного внедрения внутри контура банка.

Во-вторых, сейчас ещё есть требование по импортозамещению. Если речь идёт о компаниях с госучастием, то у них также присутствует требование по обязательному наличию программного обеспечения в реестре российского ПО.

Организации также всегда просят обеспечить им возможность самостоятельно развивать систему.

NBJ: **Расскажите о сложностях, с которыми сталкиваются банки при запуске новых программ лояльности...**

М. БЕЛИКОВ: В крупных и средних банках – это трудности внутреннего согласования. Защитить и согласовать какую-то концепцию в таком банке – это уже нетривиальная задача. К сожалению, наша практика показывает, что многие проекты, инициированные внутри банка, не доходят до своего логического завершения, умирая в бюрократической трясине. Это главная проблема, из которой вытекает следующая. Зачастую, когда, например, маркетолог или специалист розничного бизнеса придумает умную концепцию, которую нужно реализовать на практике, выясняется, что её осуществить нельзя или сделать это очень трудно из-за технических, организационных, юридических нюансов.

Во всех таких банках время принятия решений и последующего внедрения согласно внутренним процедурам – длительно. Если бы банк делал такую систему самостоятельно, без помощи такого вендора, как мы, то этот проект занял бы больше года, по функционалу был бы слабее на начальном этапе и стоил гораздо дороже.

В России есть ряд банков, которые, исходя из внутренней идеологической концепции – делать всё самостоятельно, идут именно по такому пути, например, это Альфа-Банк, Тинькофф.

При этом многие другие кредитные организации пользуются услугами вендоров, в том числе такого, как компания RapidSoft. Наша компания – лидер по числу проектов в банковской сфере. Среди наших клиентов Сбербанк, Мегафон, ВТБ, Газпромбанк, SBI Bank, Почта Банк, Сургутнефтегазбанк. Хотя нашими услугами пользуются и не банковские организации – Mail.ru, Связной, Wargaming и другие.

NBJ: **Какова в среднем скорость внедрения решений, позволяющих запускать программы лояльности, и от чего она зависит?**

М. БЕЛИКОВ: Исходя из нашего опыта, самые быстрые проекты запускаются за 3 месяца, более длинные занимают 6–7 месяцев.

Практика показывает, что срок внедрения проекта зависит от самого банка и, в частности, от его размера: чем крупнее банк, тем медленнее происходит процесс, поскольку цепочка согласований длиннее и труднее. Кроме того, количество систем внутри большого банка велико, и нужно больше времени, чтобы осуществить интеграцию.

Теоретически кредитная организация может внедрить наше решение и самостоятельно, потому что мы предоставляем готовый набор стандартизированных протоколов для интеграции любым приемлемым для банка способом, что позволяет быстро запустить решение. Правда, на практике был только один случай, когда Сургутнефтегазбанк самостоятельно запустил наше решение.

NBJ: **Есть ли правила, которые обязательно должны работать в системах лояльности?**

М. БЕЛИКОВ: Безусловно, есть. Во-первых, вознаграждение должно быть достижимым. Не должно быть так: сделай 284 действия и тогда через полгода ты получишь кепку.

Во-вторых, вознаграждение должно быть достаточно близким по времени (не через год или два) и значимым для клиента (подарок детям, гаджет, поездка и т.д.).

И как только человек получит первое вознаграждение, его клиентское поведение в системах лояльности начинает меняться, он начинает больше тратить и чаще пользоваться программой. Здесь срабатывают те самые игровые механизмы или геймификация, человеку становится интересно.

Конечно, это идеальная система. Большое количество программ лояльности другие, но это не значит, что не следует добиваться достижения максимально лучших результатов. NBJ

Официальный сайт компании RapidSoft

С НОВЫМ ГОДОМ! 2023

Алексей КОСЯКОВ
Заместитель председателя правления Банка ДОМ.РФ

Дорогие друзья! В 2022 году банковская система столкнулась с беспрецедентными вызовами. Мы работали в тесной связке с государством и другими участниками рынка, оперативно корректировали параметры ипотечных и сберегательных продуктов, запускали новые госпрограммы для покупки жилья и дополнительные механизмы поддержки клиентов, чтобы сохранить доступность ипотеки и защитить сбережения людей от обесценения. Это сыграло огромную роль в стабилизации финансового рынка, сфер жилищного строительства и ипотечного кредитования.

По итогам года банк победил сразу в нескольких номинациях Национальной банковской премии, Russian Mortgage Awards и Retail Finance Awards. В наступающем 2023 году мы продолжим работу во благо наших клиентов. Позвольте от лица Банка ДОМ.РФ пожелать вам и вашим близким крепкого здоровья и успешной реализации ваших планов!

Михаил ДРАЛИН
Председатель Правления ПАО Банк «Кузнецкий»

2022 год принёс нам новый, непростой опыт и стал для финансового сектора настоящим испытанием на прочность. Тем не менее, банковская система выдержала его достойно, ещё раз доказав свою стабильность и устойчивость.

Несмотря на общее снижение экономической активности, ПАО Банк «Кузнецкий» продолжает расти и развиваться: мы завершаем год с прибылью, привлекаем всё больше новых клиентов. Мы быстрее реагируем на изменения, наши подходы к работе становятся всё более гибкими, а продукты – технологичными.

От всей души поздравляю всех коллег и партнёров с наступающим 2023 годом! Пусть он принесёт нам новые возможности, хорошие события и только добрые перемены!

Роман ГАНИШИН
Председатель Правления Прио-Внешторгбанка (ПАО)

К концу этого года банк подошёл в хорошей форме. Этому способствовало расширение офисной сети за пределами домашнего региона в последние годы. У нас появились офисы в Троицке, Воронеже, Электростали, Подольске, Щёлкове, Коломне и Сергиевом Посаде.

Собственный капитал банка перешагнул границу в 2 миллиарда, а кредитный портфель за последние 2 года увеличился в 1,5 раза.

Имея прямые корсчета в Китае, банк – один из немногих сейчас – предлагает бизнесу быстро и надёжно вести расчёты в юанях. За счёт этого тоже наращиваем клиентскую базу. Участвуем в государственных и региональных программах льготного кредитования МСП.

Считаю, что сейчас для развития бизнеса в стране есть все условия, так что желаю всем коллегам, партнёрам и клиентам смотреть в будущее с оптимизмом и добиваться намеченных целей.

Александр ДОЛГАНОВ
Заместитель Председателя Правления банка «Центр-инвест»

2022 год ещё раз подтвердил, что стратегия, основанная на ESG-принципах, является гибкой и устойчивой.

Банк уже в марте 2022 представил концепцию трансформации экономических отношений с учётом внешних факторов. Ключевой фокус – на поддержку клиентов, перенастройку цепочек поставок, сохранение доступных прозрачных условий кредитования.

Опыт «Центр-инвеста» подтверждает эффективность устойчивых практик ведения бизнеса – банк помог клиентам сохранить стабильность, а высокая платёжная дисциплина клиентов позволила банку сохранить качество кредитного портфеля и поддерживать низкий уровень просроченной задолженности, почти в 2 раза ниже, чем в среднем по РФ.

Желаем всем в новом году реализации новых интересных проектов, надёжных партнёров и оставаться верными выбранной стратегии устойчивого развития.

Юрий МАСЛОВ
Генеральный директор «Открытие Инвестиции»

На фоне беспрецедентного санкционного давления, геополитических и инфраструктурных рисков одной из главных задач брокера стало отстаивание интересов клиентов. Так, мы организовали Клуб защиты инвесторов – площадку, которая объединила владельцев иностранных ценных бумаг, с целью добиться разблокировки активов. Вызовы, поставленные 2022 годом, стали для нас ещё и стимулом для выпуска новых продуктов, адаптированных к новым реалиям.

Я хочу поблагодарить 2022 год за возможности, которые он предоставил «Открытие Инвестиции», и, надеюсь, мы в полной мере реализовали его потенциал. Этот год оставил, на мой взгляд, очень важное «послание» – брокеру и инвесторам необходим постоянный диалог в условиях неопределённости на рынке. Уверен, что мы сохраним наладившееся плотное взаимодействие с клиентами и в 2023 году.

Владимир КРЕКОТЕНЬ
Генеральный директор управляющей компании «Ингосстрах-Инвестиции»

Рынок в 2022 году был сложным прежде всего с моральной точки зрения. В период закрытия рынков в марте вся наша компания от сейлза до курьера работала психологами, отвечая на запросы клиентов. Удивительно, но инвесторы довольно быстро от стадии паники перешли к действиям – начали покупать активы. Нам важно оперативно реагировать на изменения. Еще в конце 2021 года мы понимали, что инфляционная тема не обойдет инвесторов, поэтому создали первый на рынке БПИФ «Инфляционный». В итоге наша компания стала победителем Investment Leaders Award 2022 сразу в двух номинациях «Лучший БПИФ» и «Инвестиционная стратегия года» за работу команды аналитиков, чья точность реализации прогнозов в сегменте макроэкономики составила 88%. Умение видеть возможности даже в самое турбулентное время – важное свойство инвесторов и участников рынка. Желаю всем в новом году больших возможностей!

С НОВЫМ ГОДОМ! 2023

Максим БЕЛИКОВ
Коммерческий директор компании RapidSoft

Дорогие друзья и коллеги!
Подходит к завершению 2022 год, который был ознаменован появлением новой реальности во всех сферах нашей жизни.

Компания RapidSoft не стоит на месте – в уходящем году мы вышли на рынок Средней Азии и открыли филиал в Казахстане для удобства взаимодействия с международными клиентами.

Мы всё так же помогаем нашим клиентам увеличить лояльность собственной аудитории и стимулировать продажи своих продуктов в таких нестабильных условиях. Для этого мы используем собственную разработку для создания и развития программ лояльности Систему лояльности Rapidsoft.

В наступающем 2023 году мы желаем всем здоровья, благополучия и позитива! Пусть ваши надежды и мечты сбудутся!

Григорий БУРДЕНКО
Генеральный директор финансового маркетплейса «Выберу.ру»

В 2022 году нам, несмотря на все рыночные изменения, удалось заметно вырасти: запустить крупные сервисы, повысить посещаемость сайта и финансовые показатели, получить звание лучшего финансового маркетплейса.

Мы открыли новый раздел «Финансовая аналитика» и вышли на рынок СНГ, запустив сайт для Казахстана, а также качественно обновили продуктовые сервисы. Весь год наша редакция готовила статьи и новости, в которых рассказывала о подводных камнях отрасли и давала советы, как сэкономить или заработать.

Поздравляю всех с Новым годом! Пусть финансовая отрасль становится всё более технологичной, а выбор продуктов – проще и удобнее!

Георгий КРАВЧЕНКО
Генеральный директор компании BSS

2022 год стал для BSS одним из самых насыщенных за последние годы.

Завершили ремастеринг наших флагманских систем ДБО, провели ряд значимых внедрений, в т.ч. системы АУСН в Ак Барс Банке, мультибанковской платформы НРД в Банке СОЮЗ, сервиса ВЭД в МТС Банке. Наши проекты в области речевых технологий лидируют в рейтингах и отмечены отраслевыми премиями. Видим перспективы и развиваем направления информационной безопасности, партнерских продаж, ИТ-консалтинга.

Мы признательны всем партнерам и клиентам за доверие и безмерно дорожим нашим сотрудничеством.

В новый 2023 год мы идем с амбициозными планами и интересными предложениями.

С Новым годом! Грандиозных идей и проектов!

Юрий МАЛИНИН
Руководитель команды АИС

Дорогие друзья!
Поздравляем вас с Новым годом!

В этом году АИС успешно реализовал крупные проекты по обучению корпоративных заказчиков и ФОИВ. Мы провели 623 программы обучения и обучили 4070 специалистов!

Мы воплотили в жизнь наши форумы и конференции нам помогли более 100 партнёров и свыше 250 экспертов-спикеров, которые делились знаниями, кейсами, важной информацией с более чем 3,5 тысячами участников наших деловых конгрессных мероприятий ИнфоБЕРЕГ, РусКрипто, Антифрод Россия, КРЭБ, МедИнфоБез, Форум ЭДО и других, включая закрытые мероприятия вендоров и заказчиков.

Команда АИС поздравляет вас с наступающим 2023 годом! Желаем вам здоровья, исполнения желаний и ярких новогодних дней!

Дмитрий СЛОБОДЕНЮК
Основатель и коммерческий директор компании ARinteg

2022 год – год проверки на прочность и надёжность представителей рынка ИБ. Вопреки всем сложностям этого года, мы продолжили поддерживать кибербезопасность наших партнёров на том же высоком уровне. Более того, в этом году мы смогли нарастить компетенции и вышли в плюс.

Мы вывели на рынок несколько собственных разработок, расширили пул вендоров отечественными представителями. Кроме того, мы расширяемся: открыли собственный Консультационно-тренинговый центр и начинаем сотрудничать с новыми вендорами из дружественных стран.

Поздравляем коллег из редакции Национального банковского журнала с Новым годом и Рождеством!

Благодарим за многолетнее сотрудничество! Желаем вдохновения и новых проектов!

Алексей КОЛЕСНИКОВ
Коммерческий директор iSimpleLab

2022 год стал для iSimpleLab юбилейным: компании исполнилось 10 лет. Это был очередной год динамического развития флагманской платформы ДБО iSimpleBank 2.0, реализации многих интересных задач и проектов.

Микросервисная архитектура стала основой, на которой сейчас строятся все новые продукты и сервисы. Наряду с уже сформировавшимся портфелем проектов iSimpleMessageGate на микросервисах нами реализован iSimpleBIO.Lite для прохождения УБИ будущими клиентам банка. Уверены, что с учётом рыночного спроса на цифровизацию ДБО клиентов, наш продуктовый портфель будет пополняться.

Для компании всегда важно расти и развиваться вместе с клиентами и партнерами. И мы рады, что решения iSimpleLab помогают закрывать самые разные задачи, стоящие перед банками в вопросе цифровизации продуктов и услуг.

КРЕДИТ-EXPO

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

11-12 АПРЕЛЯ 2023

V ВЫСТАВКА КРЕДИТОВ ДЛЯ МСБ

ПОСЕТИТЕЛИ

1 500-2 000 компании малого и среднего бизнеса

200-400 собственники бизнеса

200-400 кредитные брокеры

100–200 инвесторы

УЧАСТНИКИ

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

ОРГАНИЗАТОР

ИНФОПРОСТРАНСТВО

WWW.CREDIT-EXPO.RU

Реклама

АРБ

Ассоциация российских банков

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

NBJ

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ 2022

ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ

НБКИ · ГАЗПРОМБАНК · ВБРР · BSS

Simple Lab · Выберу · T1 × CRM Collection · ИННОТЕХ

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ '2022

НАЗВАНЫ ПОБЕДИТЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ – 2022

15 декабря в Event-ХОЛЛ ИнфоПространство прошла церемония награждения победителей Национальной банковской премии 2022. Были определены лучшие компании финансового и ИТ-сектора в 21 номинации. Организаторы мероприятия Ассоциация российских банков и Национальный банковский журнал подводят итоги.

В номинации **«БАНК, КОТОРЫЙ ЦЕНИТ СВОИХ СОТРУДНИКОВ»** за победу боролись:

- ПРИО-ВНЕШТОРГБАНК (Рязань),
- ФОРА-БАНК (Москва),
- АВТОГРАДБАНК (Набережные Челны),
- НОВОБАНК (Новгород),
- Банк МФК «Международный финансовый клуб» (Москва),
- ПРИМТЕРКОМБАНК (Владивосток).

Победителем Национальной банковской премии 2022 в этой номинации стал ПРИО-ВНЕШТОРГБАНК. Награду из рук Президента АРБ, академика РАН Гарегина ТОСУНЯНА получил Виктор ГАНИШИН, Председатель Совета директоров банка, который в октябре этого года отметил 40-летие своей профессиональной деятельности.

НБКИ ГАЗПРОМБАНК ВБРР BSS

В номинации **«ЛУЧШИЙ БАНК МОЕГО ГОРОДА»** состязались более 15 региональных банков.

В шорт-лист вошли банки:

- **ПРИО-ВНЕШТОРБАНК (Рязань),**
- **ЧЕЛИНДБАНК (Челябинск),**
- **АВТОГРАДБАНК (Набережные Челны),**
- **Банк «ВОЛОГЖАНИН» (Вологда),**
- **ПРИМТЕРКОМБАНК (Владивосток),**
- **НОВОБАНК (Новгород).**

Лучшим в этой номинации стал ЧЕЛИНДБАНК. Награду получил Заместитель Генерального директора ПАО «ЧЕЛИНДБАНК» Дмитрий ШИШОВ.

Номинантами ещё в одной традиционной номинации от Ассоциации российских банков **«БАНК, КОТОРЫЙ РЕКОМЕНДУЮТ ДРУЗЬЯМ»** были:

- **ПРИО-ВНЕШТОРГБАНК (Рязань),**
- **ФОРА-БАНК (Москва),**
- **АВТОГРАДБАНК (Набережные Челны),**
- **НОВОБАНК (НОВГОРОД),**
- **МОРСКОЙ БАНК (Москва),**
- **Банк МФК «Международный финансовый клуб» (Москва),**
- **ПРИМТЕРКОМБАНК (Владивосток).**

В этой номинации победу одержал ФОРА-БАНК, который в этом году отмечает своё 30-летие. Награда была вручена Председателю Правления банка Сергею БАЛАКИНУ.

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ '2022

БАНК КУЗНЕЦКИЙ (Пенза) был представлен в номинации **«ЛУЧШИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ БАНК ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА».** Экспертный Совет наградил руководство банка и весь его коллектив за высокий профессионализм в обслуживании клиентов МСБ.

В номинации **«БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ»**

- **Банк ДОМ.РФ** представил два кейса: «Программа субсидирования ипотеки для ИТ-специалистов» и «Льготное индивидуальное строительство жилого дома своими силами».
- **МЕТАЛЛИНВЕСТБАНК** представил кейс «Новая банковская среда для юридических лиц»;
- **ЛАНТА-БАНК** – «Операции на рынке драгоценных металлов»;
- **МТС БАНК** – «Бизнес-карта с овердрафтом»;
- **ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК** – «Депозиты для малого и среднего бизнеса «заРАБОТАЙ ДЕНЬГИ».
- **Банк ВТБ** подал сразу пять заявок: «Сервис Выдачи Квалифицированной электронной подписи», «Цифровой подбор и оформление депозитов и Цифровой Cash-Pooling», «Экосистема ВЭД», «Расчёты с самозанятыми», «Вход в интернет-банк ВТБ Онлайн с помощью технологии распознавания лица или по отпечатку пальца».

Решением экспертного совета в этой номинации победил **Банк ДОМ.РФ** с проектом «Программа субсидирования ипотеки для ИТ-специалистов». **Награду получил заместитель председателя правления банка Алексей КОСЯКОВ.**

НБКИ ГАЗПРОМБАНК ВБРР BSS

В номинации **«ПОМОЩЬ ЗАЁМЩИКУ»** победил **ГАЗПРОМБАНК**, который представил уникальный продукт помощи заёмщику «Предодобренная реструктуризация». Это один из крупнейших универсальных финансовых институтов России, банк входит в тройку крупнейших банков страны по всем основным показателям и занимает третье место в списке банков Центральной и Восточной Европы по размеру собственного капитала.
Банк обслуживает ключевые отрасли российской экономики. Розничный бизнес также является стратегически важным направлением деятельности Банка, и его масштабы последовательно увеличиваются. Частным клиентам предлагается полный набор услуг: кредитные программы, депозиты, расчётные операции, электронные банковские карты и др.

Награду, бронзовую статуэтку Грифона, получили Первый Вице-президент Анна ГОРЯЧЕВА и Вице-президент Наталия СЛОЖЕНИКИНА.

Победителем в этой номинации стал **Банк ВТБ с** проектом «Кредитная «Карта возможностей»**. Награду получила Анастасия ПОДОЙНИЦЫНА, заместитель начальника Управления «Кредитные карты», начальник отдела развития и поддержки бизнеса ВТБ.**

Награда в **«СПЕЦНОМИНАЦИИ ФИНАНСОВОГО МАРКЕТПЛЕЙСА «ВЫБЕРУ.РУ» – «Кредитная карта года»** вручалась во второй раз. Соучредителем премии и нашим постоянным партнёром является **ФИНАНСОВЫЙ МАРКЕТПЛЕЙС «ВЫБЕРУ.РУ»** – молодой и динамично развивающийся представитель финтех-отрасли. 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. Награду вручала **Татьяна ВЫБОРНОВА**, руководитель отдела продаж этого финансового маркетплейса.

В номинации **«ЦИФРОВИЗАЦИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА»** были награждены компании **iSimpleLab** и **Банк УРАЛСИБ** за проект «Новые города». Компания iSimpleLab – российский разработчик решений в области цифровых каналов обслуживания, широко известный на банковском рынке. Она обладает огромным практическим опытом и профессиональной экспертизой – более 10 лет проектной работы в сфере финтеха над самыми разнообразными и амбициозными проектами.

Награду получили Алексей ТОЛКАЧЁВ, генеральный директор компании iSimpleLab и Сергей ГАВРИЛИН, руководитель департамента «Цифровой Банкинг» Банка УРАЛСИБ

В 2022 году в номинации **«СТРАХОВОЙ ПРОДУКТ»** были представлены проекты: **ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ** – «КОРПОРАТИВНЫЕ ЛЬГОТЫ – страховые программы материальной поддержки сотрудников предприятий и членов их семей» и **УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ –** «За инновационную систему мотивации – Космос и Уралкоин».

Компания ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ была признана лучшей. Награду получил Николай КОЛЕСНИКОВ, Заместитель генерального директора по корпоративному страхованию.

В новой номинации **«ЛУЧШАЯ ИТ-КОМПАНИЯ ДЛЯ ФИНТЕХА»** лучшей была признана **Группа компаний «ИННОТЕХ»**. Группа компаний «Иннотех» – это современная высокотехнологичная быстроразвивающаяся ИТ-компания. Она выстраивает партнёрские отношения с ведущими компаниями финансового сектора, предлагая им комплексные решения для фронт- и бэк-офисов, современные финтех-продукты, системы работы с большими данными. Кроме того, группа «Иннотех» выполняет на заказ технологические проекты любой сложности, помогая своим клиентам на пути цифровой трансформации.

Награду получили Заместитель директора департамента по развитию бизнеса Андрей ГУЛИДИН и руководитель по корпоративным коммуникациям Оксана КИКОТЬ.

В номинации **«ЛУЧШЕЕ РОССИЙСКОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ВЗЫСКАНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ»** победила разработка **T1 CRM Collection ГРУППЫ Т1.**

Награду получил Сергей УЛЬЯНОВ, директор проекта T1 CRM Collection

В номинации **«ИННОВАЦИИ В ОБЛАСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ»** с проектом «Внедрение речевых технологий» победили **АНОР БАНК из Узбекистана** и **Компания BSS.**

У компании BSS многолетний опыт работы с половиной российских банков, который позволил компании стать сильным экспертом с серьёзными компетенциями в области разработки и внедрения высокотехнологических систем. Качественный скачок в развитии технологий позволил банкам воплощать в жизнь самые смелые инновационные идеи.

Награду получили Икром ШУКУРОВ, заместитель председателя Правления АНОР БАНКА и Евгений ПОНОМАРЁВ, руководитель направления производства компании BSS.

Лучшей «**ИТ-КОМПАНИЕЙ ГОДА**» была признана компания **NABIX** – лидер в области разработки программного обеспечения полного цикла для финансового, государственного и промышленного сектора. Клиентами компании являются крупнейшие финансовые институты России, государственные учреждения, нефтегазовые и промышленные организации. Компания разработала и внедрила собственные ИТ-продукты для автоматизации деятельности в крупнейших инвестиционных компаниях и банках. NABIX является информационно-технологическим партнёром крупнейших платёжных систем, предоставляя платформу для процессинга всех видов платежей и денежных переводов по всему миру.

Исполнительный директор компании Ева БАЛАСАНЯН и генеральный директор Андрей НИКИТЮК получили награду.

В номинации **«ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»** за право называться победителем боролись **Компания ЦИБИТ** с кейсом «За активное участие в программе импортозамещения и разработку и внедрение автоматизированной системы для проведения оценки соответствия требованиям Положений Банка России по обеспечению защиты информации» и компания **SECURITY VISION** с кейсом «За внедрение платформы SECURITY VISION SOAR/SGRC в АЛЬФА-БАНКЕ».

Лучшей компанией с сфере информационной безопасности решением Экспертного совета Премии названа компания **SECURITY VISION.**

Награду получили руководитель отдела исполнения компании SECURITY VISION Роман ОВЧИННИКОВ и руководитель Центра управления информационной безопасностью АЛЬФА-БАНКА Владимир МЕЛЬНИКОВ.

В номинации **«ЗА РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ И ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ»** свои проекты представили:

- **МУЛЬТИКАРТА** – «Сервис платформа (Multicarta Service Platform)».
- **Банк ДОМ.РФ** представил три кейса:
  - «Единый кредитный конвейер»,
  - «Личный кабинет ипотечного клиента»,
  - «ЭСКРОУ в ДБО».
- Компания **СОЮЗ АЙТИ** – «Сервис AIMA».

Рекордсменом в этой номинации стал **Банк ВТБ**, который представил восемь кейсов: «Мобильный выездной сервис Банка ВТБ», «PACL в один клик онлайн», «Экосистема ВЭД», «Экспресс-кредит онлайн», «Мобильный банк для среднего и малого бизнеса «ВТБ Бизнес Lite», «Проведение финансовых операций через ассистента ВТБ в Алисе от Яндекса», «ВТБ-Бизнес – интернет-банк для предпринимателей», «Управление персональными данными клиентов ВТБ Онлайн».

Экспертный совет принял решение, что лучшим в этом году стал кейс **Банка ВТБ** «Мобильный банк для среднего и малого бизнеса «ВТБ Бизнес Lite».

В номинации **«ЛУЧШИЙ БАНК ДЛЯ ЛИЗИНГОВОЙ ОТРАСЛИ»** победил **ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК**. Эта кредитная организация основана в 1990 году. Является региональным динамично развивающимся банком. Один из лидеров рынка факторинга и кредитования МСП. В портфеле банка – более 40 лизинговых компаний. Это уже вторая награда ПервоуральскБанка. В 2020 году он победил в номинации «Банк, который рекомендуют друзьям».

Награду получили Председатель совета директоров банка Михаил БРЮХАНОВ и Вице-президент банка Анатолий ФАРАФОНОВ.

В номинации **«ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ»** победил **Банк ВТБ** с проектом «Проведение финансовых операций через ассистента ВТБ в Алисе от Яндекса».

Ольга ЕЛИСЕЕВА, эксперт управления «Голосовой ассистент» Банка ВТБ получила награду.

В номинации «**СПЕЦПРОЕКТ**» были представлены:

- **Банк ДОМ.РФ** с кейсами «Онлайн-страхование» и «Секьюритизация льготной и семейной ипотеки (первые социальные выпуски в стране)»
- **Банк КУБАНЬ КРЕДИТ** с кейсом «За поддержку МСБ»
- УРАЛЬСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ – «Проект КИНОЛЕТО»
- **БАНК ЦЕНТР ИНВЕСТ** – «Конкурс «Я и Цели устойчивого развития» и «Совместный инклюзивный курс с АРФГ по подготовке волонтёров для работы с лицами с ОВЗ и инвалидностью»
- **Компания Future Business** Skills – «Проект университета Future Business Skills и АО Газпромбанк по внедрению sales-коучинга в премиальном блоке для повышения результатов бизнеса и продаж премиального блока»
- **Банк ВТБ** представил шесть кейсов: «Витрина (комплекс) промо-предложений для поддержки бизнеса от Программы лояльности «Бизнес-лига ВТБ», «Услуги для самозанятых (личный кабинет самозанятого)», «Мобильный банк для среднего и малого бизнеса «ВТБ Бизнес Lite», «Проведение финансовых операций через ассистента ВТБ в Алисе от Яндекса», «Сервис благодарности и мнений «ВТБ Чаевые», «Чат-бот и интеллектуальная помощь клиентам в новом ВТБ Бизнес».

Экспертный совет принял решение, что лучшим в этой номинации стал проект **Банка ДОМ.РФ** «Секьюритизация льготной и семейной ипотеки (первые социальные выпуски в стране)»

Награду получил заместитель председателя правления Банка ДОМ.РФ Алексей КОСЯКОВ.

ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ победил в номинации «ЗАРПЛАТНАЯ КАРТА ДЛЯ ТЭК».

Банк представил на премии проект «Зарплатная карта для ТЭК». Это карта платёжной системы «МИР» для сотрудников предприятий Топливно-энергетического комплекса, работающих на Крайнем Севере в труднодоступных регионах, со специальными условиями и удобным сервисом.

Награду получил Начальник Департамента пластиковых карт банка Алексей САВИН.

В номинации **«ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»** были представлены две компании:

- **Компания ИНЭК-ИТ** – «Программный комплекс «Финансовый риск-менеджер версия 3.3»,
- **Банк ВТБ (ПАО)** с двумя кейсами: «Цифровые карты «МИР», «Мобильный банк для среднего и малого бизнеса «ВТБ Бизнес Lite» Банк ВТБ (ПАО)».

Победителем в этой номинации Экспертный совет назвал **Банк ВТБ** с кейсом «Цифровые карты «МИР».

В номинации **«ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ»** были представлены два лидера банковского рынка России: **Банк ДОМ.РФ и Банк ВТБ.** Банк ДОМ.РФ представил проект «Электронная закладная», Банк ВТБ – два проекта:
• «Сервис дистанционной регистрации бизнеса ВТБ»,
• «Сервис благодарности и мнений «ВТБ Чаевые».

Лучшим был назван «Сервис дистанционной регистрации бизнеса Банка ВТБ».

Провели церемонию награждения Президент АРБ **Гарегин ТОСУНЯН**, главный редактор Национального банковского журнала **Станислав КОМАРОВ** и ведущая программы «Деловой Гамбит» на радио «Медиаметрикс» **Екатерина ЯРЦЕВА**.

На мероприятии присутствовал руководитель Экспертного совета Премии, действительный государственный советник 1 класса, заслуженный юрист России **Александр ТОРШИН**.

В рамках церемонии награждения прошла выставка художника и фотографа **Сергея АСЛАНЯНА**. Одну из своих работ он решил представить на импровизированном аукционе. Её название было символичным для Премии – «Информационный взрыв». Критики полагают, что в работах Асланяна видно влияние Джека Поллока, знаменитого американского художника, идеолога и лидера абстрактного экспрессионизма, оказавшего значительное влияние на искусство второй половины двадцатого века. Среди самых известных его работ: «Старый Арбат», «Театр сатиры», «Город в городе», «Дождливая Москва», «Этот безумный-безумный мир». В коллекции Сергея Асланяна более 60 полотен.

В перерыве церемонии награждения фирменные десерты представил **Дмитрий ДЮРАН**, основатель и генеральный директор компания **FAMILY DESSERT**.

С приветственным словом к участникам обратился **Владимир ГЛУХОВСКИЙ**, генеральный директор **EVENT-ХОЛЛ «Инфо-Пространство»**, официальной площадки церемонии награждения. Это место имеет огромный опыт проведения самых сложных мероприятий любого формата, в том числе в финансовой отрасли. Ассоциация российских банков и Национальный банковский журнал являются партнёрами набирающей популярность **КРЕДИТ ЭКСПО**, единственной в России выставки, главной целью которой является создание прозрачных условий для получения денежных средств компаниями малого бизнеса и их собственниками.

Официальный информационный партнёр:
Агентство экономической информации ПРАЙМ

Информационные партнёры: **Интерфакс, Издательство «Открытые системы», Ассоциация РУССОФТ, BIS Journal, Национальная Ассоциация Организаторов Мероприятий (НАОМ), РАЭК, Банковское Дело, БизнесДром**

Генеральный партнёр:
Национальное бюро кредитных историй (НБКИ)

Финтех-партнёр премии: **финансовый маркетплейс Выберу.ру**

Наши партнёры: **АО «Газпромбанк», компания БСС, Компания iSimpleLab, АО «Всероссийский банк развития регионов», Группа компаний Иннотех, Т1 консалтинг.**

Наградной партнёр Премии:
Группа компаний ARTFORYOU

Специальный партнёр: **FortWine**

Фото: **Станислав КРАВЧЕНКО**

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ 2022

УЧАСТНИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ

УРАЛСИБ | СТРАХОВАНИЕ

Страховая компания УРАЛСИБ Страхование работает с 1994 года, является членом Всероссийского союза страховщиков. У компании действуют два кредитных рейтинга: от агентства НКР на уровне BBB.ru и от Эксперт РА – на уровне RuBBB

Линейка продуктов для частных лиц включает программы страхования имущества (в том числе по ипотеке), страхования гражданской ответственности, страхования от несчастных случаев и болезней, а также страхование в путешествиях.

Корпоративные клиенты могут застраховать активы (движимое и недвижимое имущество), здоровье сотрудников в командировках и на рабочем месте, профессиональную и гражданскую ответственность компании перед третьими лицами. Услуги страхования доступны дистанционно.

На сайте страховой компании удобно оформить различные виды полисов всего за несколько минут. Достаточно заполнить онлайн-форму заявки, выбрать необходимые параметры защиты и дополнительные опции, оплатить страховку и получить электронный полис. Звоните или заказывайте обратный звонок по номеру горячей линии 8 800 234-77-55, чтобы получить консультацию специалиста.

NABIX

NABIX – лидер в области разработки программного обеспечения полного цикла для финансового, государственного и промышленного сектора.

Клиентами компании являются крупнейшие финансовые институты России, государственные учреждения, нефтегазовые и промышленные организации.

Компания разработала и внедрила собственные ИТ-продукты для автоматизации деятельности в крупнейших инвестиционных компаниях и банках.

NABIX является информационно-технологическим партнёром крупнейших платёжных систем, предоставляя платформу для процессинга всех видов платежей и денежных переводов по всему миру.

Команда NABIX – это профессионалы с огромным опытом в области построения ИТ ландшафта для крупного бизнеса и создания крутейших продуктов для миллионов пользователей, стоявшие у истоков автоматизации российского финансового бизнеса.

Миссия NABIX – сделать Россию мировым лидером в ИТ отрасли.

НБКИ · ГАЗПРОМБАНК · ВБРР · BSS · Выберу · iSimple Lab · T1 CRM Collection · ИННОТЕХ

2. Банки и бизнес

56 МСП

Антон КУПРИНОВ, Павел САМИЕВ:
КАК ГАРАНТИИ И СУБСИДИИ РАБОТАЮТ В ПОДДЕРЖКУ МАЛОГО БИЗНЕСА

58 **Артём ГАНИЧЕВ, эксперт NBJ:**
Инновации в ПИФах.
Мировой опыт

62 **Что умеет Полина?**
Перспективы голосового искусственного интеллекта: эмоции от эмпатии до сарказма

Антон Варежкин, ведущий менеджер «Открытие Инвестиции»: «Современный российский рынок акций фантастически дёшев»

Для тех, кто помнит 2008 год, возможно, год 2022 стал своего рода «дежавю» того сокрушительного обвала. Тот глобальный кризис начался с ипотечного краха в США, задел все мировые экономики, поставив на грань банкротства многие крупные банки. До сих пор не всем странам удалось вернуться к прежним показателям, но для инвесторов, которые вовремя успели купить подешевевшие активы, именно 2008 год стал знаковым, ведь на восстановлении индексов с конца 2008 по конец 2009 года многие заработали двузначную доходность.

Что происходит сейчас, и насколько похож 2022 на 2008? В 2008 году все было ещё печальнее – отечественные индексы потеряли порядка 70%, рубль упал к доллару примерно на 20% на фоне 50-процентного падения цен на нефть.

Тем не менее, восстановление рынка состоялось. В 2022, который начался с провалов и паники, рынок сумел адаптироваться к текущим реалиям ещё быстрее. В превалирующем большинстве российские акции на конец 2022 года смотрятся принципиально сильнее, чем 14 лет назад.

Конечно, сравнивать напрямую оба года не совсем корректно – выросло внешнее давление на рынки, возросла непредсказуемость. Но всё же – для инвестора в декабре 2022 года тучи на горизонте выглядят куда менее грозными, нежели это было в конце 2008 года. Рубль устойчив, а цены на нефть почти в 2 раза выше, чем в конце 2008 года. Мы убедились на реальном примере с начала года, что какие бы события ни произошли, экономика будет работать, нефть и газ будут добываться и реализовываться, ритейлеры будут работать и продавать продукты, банки будут оказывать услуги кредитования. А раз экономика функционирует, значит, можно и нужно зарабатывать на финансовом рынке.

Наш взгляд на перспективы российского фондового рынка в 2023 году в целом оптимистичен. По прогнозам «Открытие Инвестиции», индекс МосБиржи в следующем году способен продемонстрировать рост до 2700–3000 пунктов.

История повторяется, и не исключено, что в 2023 году повторится год 2009. Современный российский рынок фантастически дёшев. Восстановление финансовых результатов и дивидендных выплат российских компаний в ближайшие три года, что соответствует динамике выхода из кризиса 2008 года, и возврат к средним историческим уровням оценки (невысоким по мировым меркам) могут привести к утроению российского рынка акций с текущих уровней, что соответствует доходности порядка 50% годовых на горизонте трёх лет. При этом, даже если не удастся обуздать рост инфляции, рынок акций скорее всего окажется наиболее подходящим инструментом для долгосрочного сохранения покупательной способности.

Конечно, воспользоваться такими возможностями или нет, каждый решает сам. Но текущая низкая стоимость акций российских компаний даёт хороший потенциал роста и в пессимистичных сценариях, а в оптимистичных – взрывной. Те инвесторы, которые смогут вложиться на годы, не переживая о том, что случится в ближайшие месяцы и дни, безусловно, имеют шанс повторить успех тех, кто точно так же вкладывался в рынок в 2009 году. И если у вас есть возможность формировать капитал, осуществлять длинные вложения, то, вероятно, сейчас один из лучших моментов в вашей жизни. NBJ

Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. АО «Открытие Брокер» (бренд «Открытие Инвестиции»), лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 045-06097-100000, выдана ФКЦБ России 28.06.2002 (без ограничения срока действия). Инвестиции сопряжены с рисками и не застрахованы.

ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ФОРМИРОВАТЬ КАПИТАЛ, ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ДЛИННЫЕ ВЛОЖЕНИЯ, ТО, ВЕРОЯТНО, СЕЙЧАС ОДИН ИЗ ЛУЧШИХ МОМЕНТОВ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ

27.02 — 01.03

ФОРУМ 2023

ЦИФРОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

Форматы

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

РЕГИСТРАЦИЯ ОТКРЫТА!

Магнитогорск, ДЦ «Юбилейный»

ib-bank.ru/secural

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ Минцифры России

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР positive technologies

ОПЕРАТОР АВАНГАРД

#магнитка #ibbank

Реклама

Антон КУПРИНОВ, Павел САМИЕВ: Как гарантии и субсидии работают в поддержку малого бизнеса

Текст: Антон КУПРИНОВ, исполнительный директор Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы;
Павел САМИЕВ, генеральный директор аналитического центра «БизнесДром», председатель Комитета «ОПОРЫ РОССИИ» по финансовым рынкам

Малому бизнесу всегда не хватает дешёвого и доступного финансирования – а без него сложно масштабироваться и развиваться. Разумеется, банки не спешат кредитовать предприятия без длинной истории и, конечно, – без хорошего обеспечения, залогов. Как с этим быть, что делать – если нет залога, а кредит нужен? Ситуацию разбирают: Антон КУПРИНОВ, исполнительный директор Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы, и Павел САМИЕВ, генеральный директор аналитического центра «БизнесДром», председатель Комитета «ОПОРЫ РОССИИ» по финансовым рынкам.

МАЛЫЙ БИЗНЕС – ХОРОШИЙ ЗАЁМЩИК. КАК ЭТО ДОКАЗАТЬ?

Малый бизнес в текущей ситуации продемонстрировал высокую гибкость и адаптационные качества. По данным ЦБ РФ, существенная доля компаний нашла возможности изменить географию поставок своей продукции, привлечь новых поставщиков, решить логистические проблемы. Ещё один позитивный сигнал – большинство предпринимателей исправно обслуживают свои кредиты. Более того, качество кредитного портфеля субъектов МСП улучшается: согласно статистике регулятора, доля просрочки в общей сумме задолженности по кредитам субъектам МСП в РФ на 01.09.2022 составила 6,3%, год назад показатель был на уровне 8%, а ещё раньше достигал 15% и даже 20%. Говоря о просрочке, всё же справедливо отметить, что по регионам показатель может отличаться в разы.

Также ЦБ отмечает высокую деловую активность в сегменте: в своих отчётах с мая по октябрь регулятор констатировал восстановление производственной активности малого бизнеса, в октябре показатели деловой активности оставались выше локальных минимумов марта-апреля текущего года.

Подтверждает тренд «активности» и индекс RSBI «ОПОРЫ РОССИИ» и ПСБ. Аналитики подсчитали, что индекс RSBI в сентябре составил 50,9 пункта, что свидетельствует – деловая активность малого и среднего бизнеса сохранила позиции в зоне роста. Линия роста в данном индексе – это 50 пунктов. Для сравнения: в марте он составлял 47,7 пунктов. Выросли почти все ключевые параметры индекса: продажи, кадры (набор персонала в МСП) и инвестиции (предприниматели, наращивающие инвестиции в свой бизнес).

Однако по опросным данным мнение самих предпринимателей касательно компоненты «Кредиты» характеризуется отрицательной динамикой. Доля отказов в выдаче кредитов достаточно большая: она продолжает удерживаться на уровне 50%. Согласно

данным исследования, выросло число предпринимателей, которые не уверены в возможности одобрения кредита для их бизнеса: 13% в июле против 11% в июне 2022. Это означает, что, несмотря на общий рост объёмов кредитования МСП, в данном сегменте сохраняется проблема с доступом к финансированию, получить его могут далеко не все предприниматели.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НУЖЕН КРЕДИТ, А НЕТ ЗАЛОГА?

Зачастую причина отказов в кредитовании МСП связана с отсутствием обеспечения. Помочь здесь может гарантийная поддержка, которая как раз решает проблему нехватки собственного залогового обеспечения для предпринимателей, предоставляя поручительства по различным инструментам финансирования – кредитам, банковским гарантиям, аккредитивам, лизингу и факторингу.

Гарантийную помощь предпринимателям оказывают Корпорация МСП и региональные гарантийные организации (РГО). Московский фонд предоставляет поручительства на сумму до 100 млн рублей по одной сделке, оно покрывает до 70% кредита, ставка 0,5–1% годовых. Поручительства РГО обычно до 25 млн рублей, размер покрытия может быть до 50% или до 70%, ставки отличаются в зависимости от региональных приоритетов. Предприниматель может обратиться в Центр услуг для бизнеса, в фонд или непосредственно в банк. Так, с Московским фондом работают более 70 банков-партнёров, региональные фонды сотрудничают как с федеральными, так и с локальными кредиторами.

Получить поручительство Фонда может любой предприниматель, подходящий под критерии МСП. По законодательству для микропредприятия критерии – это ежегодный доход не более 120 млн руб., а численность рабочего персонала – до 15 человек. Малое предприятие зарабатывает до 800 млн руб., а среднее – до 2 млрд. При принятии решения о предоставлении поручительства фонды смотрят на финансовую устойчивость, кредитоспособность заёмщика, его деловую репутацию. Заявку можно подать непосредственно в фонды, через Центры услуг для бизнеса или через банки-партнёры.

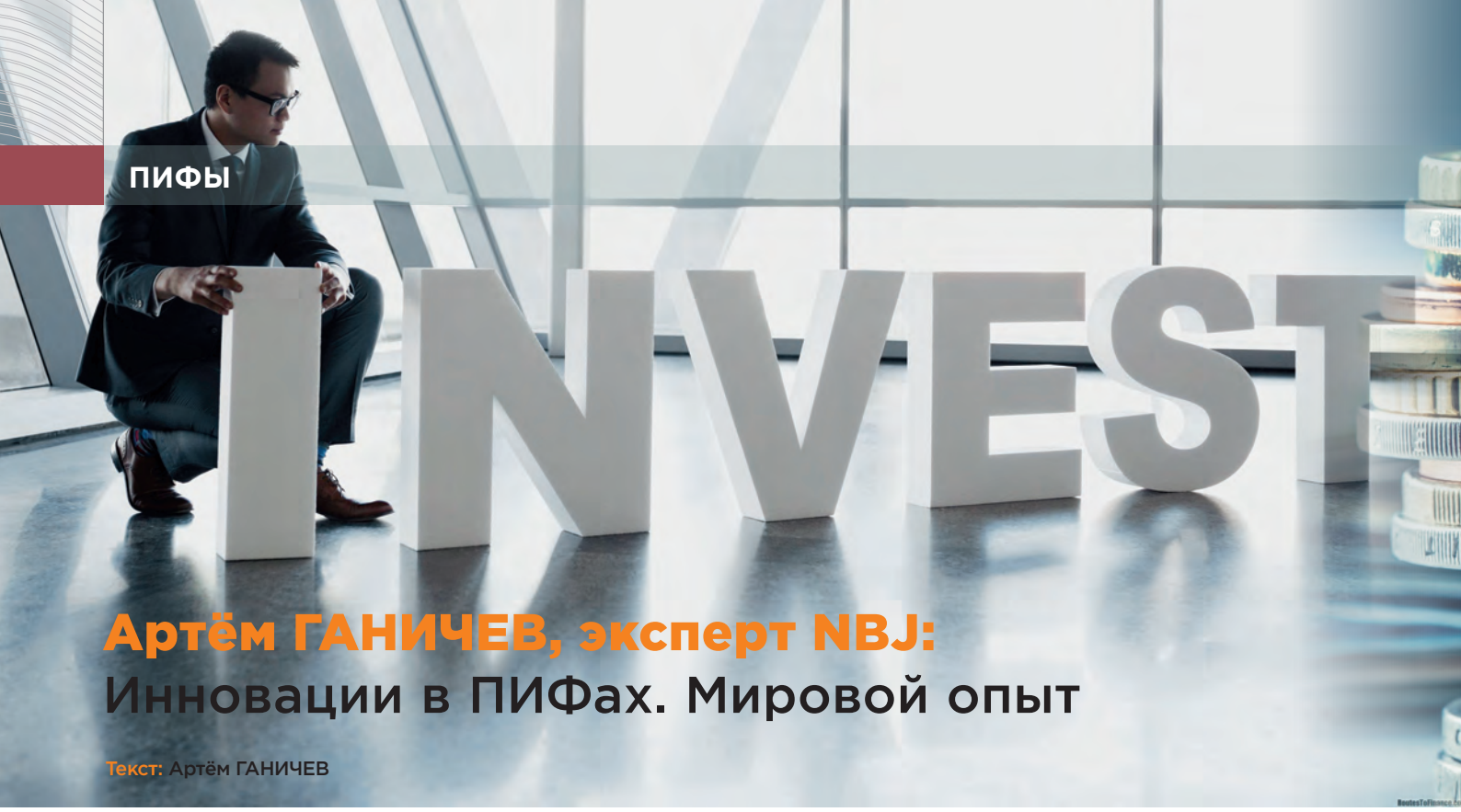
Корпорация МСП через механизм «зонтичных» поручительств предоставляет гарантийное покрытие на портфель кредитов МСП, что значительно упрощает процесс для конечного заёмщика. РГО обязаны по закону принимать решение по каждой сделке, поэтому Московский гарантийный фонд запустил упрощённую процедуру, так называемые «поточные» поручительства на сумму до 5 млн рублей, до 50% кредита, где сразу после положительного решения банка фонд автоматически выдаёт поручительство без дополнительной проверки. Пока этот эксперимент стартовал со Сбербанком, но в ближайшее время будет расширен на других партнёров и транслирован в регионы.

КАКИЕ БЫВАЮТ ЛЬГОТНЫЕ ПРОГРАММЫ И СУБСИДИИ ДЛЯ МСП?

Еще один инструмент господдержки – субсидии и льготные кредиты, которые доступны на местах, в регионах, где есть свои отраслевые приоритеты. На федеральном уровне развёрнуты антикризисные программы льготного кредитования, спрос на которые весьма высокий, а лимиты, по сигналам из банков, ограничены.

Во-первых, программа Корпорации МСП и ЦБ «ПСК Инвестиционная», разработанная преимущественно для предпринимателей из реального сектора. Деньги по ставке до 10,5% можно получить на создание, приобретение основных средств, в том числе для модернизации и технического перевооружения; для строительства, реконструкции, модернизации объектов капитального строительства. По «Оборотной» программе можно получить финансирование на любые цели, ставка повыше (до 15%), но, учитывая повышенный спрос бизнеса на оборотные средства, 80% всех кредитов выдаются именно на эти цели. Для отдельных отраслей доступны кредиты под 2,5–4%, это касается производственных МСП, логистики и гостиничного бизнеса. Это совмещённая программа кредитования Минэкономразвития «1764» и льготного фондирования «ПСК» ЦБ и Корпорации МСП. Воспользоваться любой из этих программ предприниматели могут, обратившись в банки-партнёры Корпорации МСП.

Как мы видим, один из основных вопросов для малого бизнеса сегодня: как быть, если нужно финансирование, но нет достаточного залогового обеспечения? В этом случае предпринимателям стоит пойти в банк-партнёр по программам господдержки. Перечень банков-партнёров можно найти на федеральном уровне – на сайте Корпорации МСП, на портале Мой бизнес, на специальных региональных порталах поддержки для малого бизнеса. К примеру, в Москве – Консультационный центр Московского гарантийного фонда, где собрана информация о действующих программах и лимитах и предпочтениях кредиторов. На тех же площадках можно узнать, подходит ли ваш бизнес под господдержку (там указаны критерии), а также подать онлайн-заявку на участие в интересующей льготной программе. Всё это можно сделать и обратившись напрямую в банк-партнёр. NBJ



Артём ГАНИЧЕВ, эксперт NBJ:
Инновации в ПИФах. Мировой опыт

Текст: Артём ГАНИЧЕВ

По последним данным в мире насчитывается более *131 тысячи* паевых фондов (ПИФ), а их совокупный объём уже превышает *71 трлн долл*. Такая популярность обусловлена многими факторами: от налоговых льгот, доступности инвестиций и диверсификации активов до практически неограниченных возможностей по инвестированию в различные классы активов по всему миру. В текущем году в российское законодательство были внесены поправки, которые, в частности, позволили управляющим компаниям предлагать фонды с промежуточными выплатами дохода, а также активно-управляемые биржевые фонды *(ранее действовало требование к БПИФ по следованию конкретному Индексу)*. Артём ГАНИЧЕВ, эксперт NBJ, подводит итоги года, а также рассказывает, какие типы Фондов из международной практики могли бы быть интересны российскому инвестору.

ФОНДЫ С ПЛЕЧОМ

Основная задумка – доходность фонда зависит от динамики отслеживаемого Индекса в заданной пропорции, например, 2 к 1. Это означает, что если Бенчмарк вырастет на 10%, то доходность Фонда должна составить 20% (до вычета комиссий). И наоборот. Продукт ориентирован, прежде всего, на агрессивных инвесторов. При этом классическими пропорциями являются 1,5х; 2х и 3х.

Подобные продукты распространены преимущественно среди биржевых фондов (ETF), однако совокупный объём инвестированных средств в такие ПИФы не превышает 4% от объёма всех ETF.

ИНВЕРСИОННЫЕ (ОБРАТНЫЕ) ФОНДЫ

Данный тип Фондов позволяет клиентам заработать на падении стоимости активов. Например, если отслеживаемый Индекс упал на 10%, то доходность Фонда составит +10%. Подобный алгоритм работает и в обратную сторону: при росте Индекса, стоимость пая ПИФа будет соразмерно снижаться.

Инверсионные фонды могут быть также с плечом.

ГАРАНТИРОВАННЫЕ ФОНДЫ

Основная фишка подобных фондов следует из названия – клиенту гарантируется уровень (минимальной) доходности вне зависимости от рыночной конъюнктуры. По практике, компании предлагают фонды с защитой первоначально вложенного капитала (т.е. гарантия доходности не менее 0%) либо фонды с минимально гарантированной доходностью (например, 2%).

Стоит отметить, что клиент получает право на подобные гарантии только в случае владения паями фонда не менее установленного срока (например, 3 года).

Однако финансовая мысль в последние годы шагнула ещё дальше, и в 2017 году в Гонконге был запущен уникальный гарантированный Фонд с динамической защитой. Клиентам

гарантировалась защита капитала на уровне 90%. Это означает, что как бы низко ни упали биржевые цены на активы, вы получите не менее 90 руб. из первоначально инвестированных 100 руб. При этом уровень защиты растёт вместе со стоимостью пая и составляет 90% от наивысшей оценки стоимости пая в течение 3-летнего периода. Это означает, что если пай вырос на 20%, то ваша защита уже составит не 90, а 108 руб. (120% x 90% = 108%), даже если стоимость пая в будущем упадёт. То есть в худшем случае вам гарантирована прибыль на уровне 8%, а в лучшем – фактический доход по текущим рыночным котировкам.

Результаты опросов свидетельствуют, что подобные гарантированные продукты преимущественно выбирают клиенты, ранее никогда не приобретавшие паи (63%). Очевидно, что это один из лучших типов Фонда для начинающего инвестора.

НУЛЕВЫЕ КОМИССИИ

С недавних пор комиссии фонда в мировой практике выступают не только в качестве источника дохода управляющей компании, но и в качестве маркетингового оружия. Так, в 2019 году был запущен целый ряд фондов с нулевой комиссией.

СРЕДИ ИСТОРИКОВ НЕТ ЕДИНОГО МНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ДАТЫ СОЗДАНИЯ ПЕРВОГО ФОНДА, ОДНАКО БОЛЬШИНСТВО СХОДИТСЯ ВО МНЕНИИ, ЧТО ПЕРВЫЙ ПИФ ЗАКРЫТОГО ТИПА БЫЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН В НИДЕРЛАНДАХ В 1774 ГОДУ

Новость наделала много шума в своё время, однако подобные фонды не являются лидерами по объёму собранных средств. Причина проста – есть дополнительные условия. Среди наиболее распространённых: нулевая комиссия действует лишь в течение определённого периода (например, 6 мес. с даты запуска фонда) или необходимо приобретать паи только через определённое партнёрское брокерское приложение.

Однако маркетологи на этом не остановились, и вскоре миру был представлен первый фонд с отрицательной комиссией. Каждому, кто инвестирует, был обещан подарок – дополнительные паи фонда в размере 0,05% от первоначальной суммы инвестиций. При этом не обошлось без ограничений: акция действовала только в течение ограниченного времени или пока активы фонда не превысят 100 млн долл.

Основную идею подобных продуктов идеально сформулировал Todd Rosenbluth (Senior Director, CFRA): «Запуск Фондов с нулевой (отрицательной) комиссией может быть уникальным инструментом в целях привлечения ***широкой*** аудитории компаниями с ***малой рыночной долей***».

РАЗЛИЧНЫЕ КЛАССЫ ПАЁВ

Так как во многих странах (в частности, США и Гонконг) фонды организованы в форме юридических лиц (трасты/корпорации), есть возможность предлагать клиентам различные классы паёв одного и того же фонда (по аналогии с акциями компаний: обыкновенные/привилегированные).

Классы могут различаться по валюте пая (USD, EUR, HKD и т.п.), комиссиям фонда, по форме выплаты промежуточного дохода (деньгами на счёт или путём реинвестирования в паи фонда) и т.д.

Такая гибкость позволяет управляющим компаниям удовлетворить самые искушённые запросы клиентов без необходимости плодить дополнительные фонды.

В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Среди историков нет единого мнения относительно даты создания первого фонда, однако большинство сходится во мнении, что первый ПИФ закрытого типа был зарегистрирован в Нидерландах в 1774 году. Первый же фонд открытого типа для розничных инвесторов был зарегистрирован в США в 1924 году. Несмотря на это, популярными фонды стали только в 1980–1990-х годах, после рекордных значений доходности основных американских биржевых индексов. В России же первый фонд был зарегистрирован только в 1996 году. За многолетнюю историю развития индустрии коллективных инвестиций мировая практика накопила огромный багаж знаний и опыта, который целесообразно проанализировать, чтобы перенять лучшие практики для развития отечественной индустрии паевых фондов.

Александр МОИСЕЕВ, AKTIV.CONSULTING (Компания «Актив»): Управление рисками ИБ по требованиям 716-П

Текст: Александр МОИСЕЕВ, ведущий консультант по информационной безопасности AKTIV.CONSULTING (Компания «Актив»)

Начало четвёртого квартала 2022 года оказалось достаточно насыщенным для специалистов по информационной безопасности кредитных организаций: одновременно вступили в силу Положение об обеспечении операционной надежности 787-П и поправки к Положению об управлении операционным риском 716-П в редакции 6103-У. Как показала практика, не во всех кредитных организациях процессы управления риском ИБ оказались в должной степени адаптированы к требованиям 716-П. Возникла необходимость в предельно сжатые сроки предоставить ЦБ в рамках процедур дистанционного надзора или проверок ряд специфических данных: контрольные показатели уровня риска (КПУР), порядок ведения базы событий, классификатора и т.п. В этой статье расскажу о том, из каких базовых элементов должна состоять система управления операционными рисками (СУОР), в рамках которой управляют рисками ИБ, с какой периодичностью и в какой последовательности должны функционировать её процессы. Также остановлюсь на основных моментах, которые необходимо проконтролировать при подготовке к проверке ЦБ.

ФОРМИРОВАНИЕ СУОР В ОРГАНИЗАЦИИ

Положение Банка России 716-П устанавливает единые подходы к управлению различными видами рисков (в т.ч. рисков ИБ) в кредитных организациях. Согласно документу СУОР состоит из следующих элементов:

- подразделений, которые задействованы в управлении рисками;
- информационных систем (ИС), в которых ведутся записи по процессам управления рисками;
- базы событий (new);
- классификатора (new);
- контрольных показателей уровня риска (КПУР) (new);
- процедур управления рисками;
- дополнительных элементах СУОР.

Замечу, что некоторые элементы СУОР ранее не встречались в регуляторике в явном виде, и потому требуют пояснения:

База событий – раздел ИС, где регистрируются параметры и данные о событиях риска, которые превысили порог регистрации;

Классификатор – раздел ИС, где проставляются классификационные признаки и атрибуты, позволяющие анализировать записи в базе событий в различных разрезах;

Показатели КПУР – величины, которые могут быть выбраны кредитной организацией в виде количественных и качественных показателей, и для которых рассчитываются и обосновываются сигнальные значения (СЗ) и контрольные значения (КЗ).

Самым трудозатратным элементом с точки зрения внедрения являются Процедуры управления рисками, которые для наглядности можно разделить на два блока:

Блок I. Процедуры расчёта показателей для организации на плановый период (год), включающие:

1) идентификацию риска;
2) количественную оценку уровня риска;
3) качественную оценку уровня риска;
4) определение потерь и возмещений;
5) выбор и применение способа реагирования.

Блок II. Процедуры оперативной обработки конкретных событий риска в течение планового периода (года), включающие:

- сбор и регистрацию рисковых событий;
- мониторинг.

В результате прохождения процедур первого блока формируется «Реестр идентифицированных рисков», который соотносится с данными объёма операций кредитной организации за предыдущий годовой период. На его основании рассчитываются и утверждаются контрольные и сигнальные значения КПУР на плановый период.

Результатом прохождения процедур второго блока будет наполнение базы записями о событиях риска,

в отношении которых затем проводится комплексный мониторинг на предмет:

- превышения ключевых индикаторов риска (КИР) (техническая характеристика, показывающая тенденцию развития конкретного рискового события);
- превышения СЗ и КЗ КПУР (финансовая характеристика ожидаемых результатов воздействия совокупности событий риска на всю организацию).

РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ КИР И КПУР

Ниже я приведу два примера, демонстрирующих различия между КПУР и КИР, а также то, что КИР – сущность, хорошо знакомая специалистам по ИБ. Они сталкиваются с ней постоянно при настройке систем и средств защиты (различные политики AV или DLP, правила корреляции SIEM и т.д.).

Итак, что ИБ-специалист должен идентифицировать как КИР, а что – как КПУР?

1. «Средняя мощность DDoS-атаки на веб-сайт организации». Пороговое значение: 10 Гбит/с (при превышении требуется реагирование) – это КИР.

2. «Общая сумма валовых прямых потерь от реализации событий риска ИБ за отчётный период (год) с нарастающим итогом с начала календарного года». Сигнальное значение: 0,25 млн руб. (при превышении требуется переход в режим ежедневного мониторинга). Контрольное значение: 1 млн руб. (при превышении требуется эскалация проблемы на уровень топ-менеджмента) – это КПУР.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИБ

Выше я рассмотрел, из каких элементов должна состоять СУОР в организации. В Главе 7 Положения 716-П изложен ряд дополнительных требований по ИБ. Они заключаются в документировании порядка функционирования Системы менеджмента информационной безопасности (СМИБ), проведении отдельных процедур ИБ и проверок безопасности, которые и так выполняются в кредитных организациях в рамках исполнения других Положений ЦБ. В данной главе представлен своего рода «чек-лист».

Остановимся подробней на тех требованиях, соответствие которым будет проверяться в первую очередь при аудитах и дистанционном надзоре ЦБ. Прежде всего, это процедуры оценки рисков нарушения ИБ, хорошо знакомые специалистам по информационной безопасности по документу «Рекомендации в области стандартизации Банка России» РС БР ИББС-2.2. В документе описываются методы качественной оценки, которые затем в соответствии с рекомендуемыми шкалами переводятся в оценки количественные. Эти оценки являются входными данными для оценки резервируемого капитала на покрытие потерь от событий риска ИБ по продвинутому и регуляторному подходу. И чем точней будет оценка рисков ИБ, тем эффективней будет использоваться капитал кредитной организации.

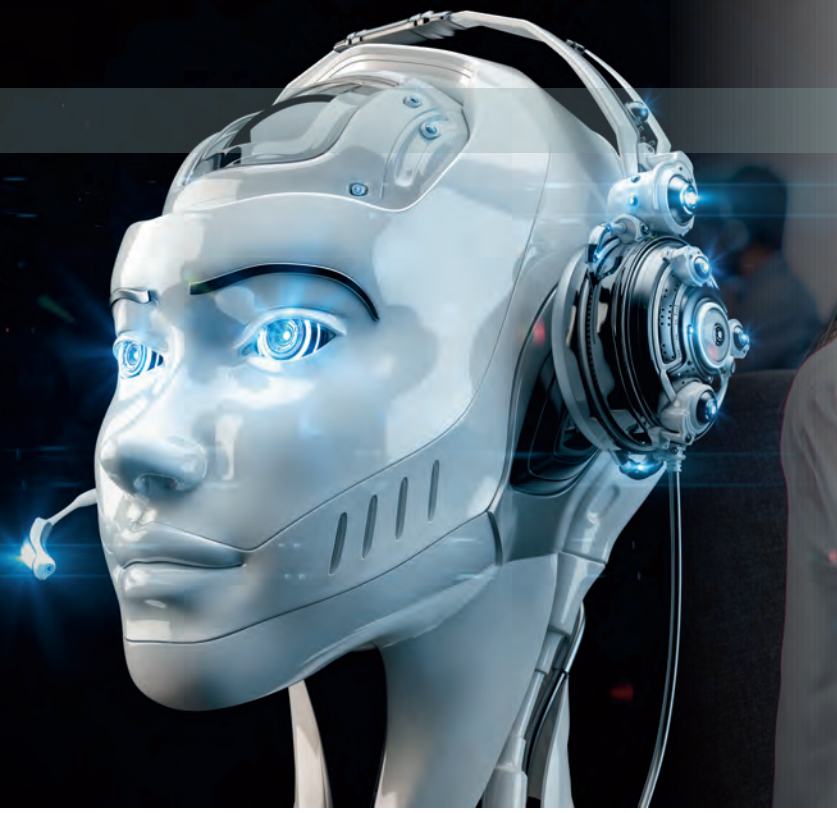
Из новшеств, на которые следует обратить внимание при подготовке к проверке, можно выделить расчёт СЗ и КЗ КПУР ИБ, участие совета директоров в их утверждении и включение их в состав Политики ИБ. Важно отметить, что обоснованность расчёта будет проверяться ЦБ. Он должен быть выполнен на основе статистических данных о событиях риска ИБ за период не менее десяти лет. Допускается формирование методики учёта недостающих данных, если накоплена статистика менее чем за десять лет.

Следующий момент связан с ведением Базы событий в части ИБ. Записи могут вестись как консолидировано в единой базе, так и раздельно (в информационных системах ИБ), но с ежемесячным включением информации о событиях с прямыми потерями. При этом принятый в кредитной организации порядок должен быть закреплён во внутренней нормативной документации (ВНД).

Отдельно следует упомянуть, что классификация в части ИБ осуществляется в соответствии с Приложением 5 Положения 716 и опирается на СТО БР БФБО-1.5. Также нужно принять во внимание, что в последней редакции 716-П в рамках подхода к дополнительной классификации риска ИБ добавлен новый тип событий риска ИБ «операции без согласия клиента».

Структуру, полномочия и функции распределения ролей, обязанностей и полномочий необходимо реализовывать с учётом исключения конфликта интересов. Для сотрудников отдела ИБ должны быть закреплены в ВНД функции по обеспечению информационной безопасности, по управления риском информационной безопасности, а также дополнительные обязанности по формированию сводных отчётов по рискам ИБ для коллегиального исполнительного органа, в дополнение к отчётам, формируемым рисковиками. При этом необходимо обеспечить, чтобы служба внутреннего аудита проводила ежегодную независимую оценку эффективности системы управления риском ИБ (в рамках оценки эффективности всей СУОР).

В завершение статьи хочу подчеркнуть, что многие процессы управления рисками ИБ в том или ином виде выполнялись в кредитных организациях до внедрения Положения 716-П. Документ лишь унифицировал подходы к управлению различными видами рисков. Специалисты ИБ становятся центром компетенций по своему направлению и должны участвовать как в хорошо знакомых им технических мероприятиях по обеспечению ИБ, так и в общей командной работе с рисковиками, службой внутреннего аудита и топ-менеджментом. Мероприятия по управлению рисками ИБ в итоге способствуют не только более эффективному использованию капитала кредитной организации, но и повышению устойчивости финансовой системы в целом. NBJ



ЧТО УМЕЕТ ПОЛИНА?

Перспективы голосового искусственного интеллекта: эмоции от эмпатии до сарказма

Текст: Оксана ДЯЧЕНКО

Банки активно используют в своей работе технологии голосового искусственного интеллекта для создания новых механизмов взаимодействия с клиентами, что позволяет повышать качество обслуживания и конкурентоспособность. Кредитные организации рассказали об актуальных, по их мнению, трендах и поделились информацией о бизнес-результатах в результате внедрения технологий голосового искусственного интеллекта в свою деятельность.

РЫНОЧНЫЕ ТРЕНДЫ РЕЧЕВОЙ АНАЛИТИКИ

Рынок речевых технологий стремительно развивается, на нём возникают новые тенденции. По мнению Дмитрия Дырмовского, CEO группы компаний ЦРТ, сейчас на рынке речевых технологий существует два основных тренда.

Во-первых, сокращение расходов и оптимизация деятельности контакт-центров при сохранении высокого качества клиентского сервиса. Технологическим ответом на данный тренд стало смещение вектора развития речевой аналитики: объект анализа расширяется, совмещает в себе речь не только оператора, но и клиента. Это позволяет открыть новый пласт информации о клиенте, его эмоциях, потребностях, и способствует не только ещё большему совершенствованию клиентского опыта, но и предвосхищению желания клиента.

Во-вторых, в настоящее время на рынке на смену коробочным решениям приходят комплексные, которые обеспечивают максимальную консолидацию информации из всех источников, обогащение и обмен данных.

Крупные банки активно внедряют речевые технологии в свою деятельность.

«ПРОБУЕМ СТРОИТЬ МОДЕЛИ, КОТОРЫЕ ВКЛЮЧАЮТ В СЕБЯ СОТНИ ФАКТОРОВ»

Тренд сокращения расходов и оптимизации деятельности контакт-центра актуален всегда, отмечает Ольга Цегельная, руководитель департамента клиентского обслуживания – вице-президент ВТБ. Многие крупные компании на протяжении 3–8 лет уже используют речевую аналитику как инструмент поиска клиентских потребностей и причин обращений, а значит сокращения лишних затрат. Инструмент речевой аналитики помогает контролировать уровень обращений клиентов в контакт-центр и их динамику.

Сейчас потребность анализа действительно расширяется, недостаточно смотреть на то «что говорит клиент», необходимо понимать его историю, опыт с конкретным продуктом, частоту визитов и взаимодействия с услугами банка, подчёркивает эксперт ВТБ.

«На протяжении трёх лет мы используем систему речевой аналитики, анализируем расшифровки звонков и чатов, но сейчас этого уже становится недостаточно, – поясняет ситуацию Ольга Цегельная. – Мы пробуем строить модели, которые включают в себя сотни факторов, характеризующих клиентский опыт и результаты лексического распознавания. Это позволяет увидеть определённые зависимости, которыми впоследствии можно управлять для повышения удовлетворённости клиентов или предотвращения обращений в разные каналы. Сейчас мы используем систему распознавания речи также в онлайн-режиме на звонке, чтобы запускать скрипт оператора автоматически и помогать сотруднику быстро находить ответы на вопросы клиента».

ПРОЦЕСС ОБЩЕНИЯ С БАНКОМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПРОСТЫМ, ПОНЯТНЫМ И УДОБНЫМ

Сокращение расходов, оптимизация деятельности и повышение эффективности сотрудников контактного центра

при сохранении и увеличении лояльности клиентской базы – это тренды последнего десятилетия, высказывает своё мнение Михаил Медведев, старший вице-президент, директор департамента клиентского обслуживания и продаж банка «Открытие».

Технологии развиваются, и при условии интеграции речевой аналитики и систем банка становится возможным анализировать факторы, влияющие на отток и лояльность клиентской базы, добавляет эксперт.

Банк «Открытие» использует системы речевой аналитики для повышения эффективности продаж, роста качества работы и эффективности персонала, снижения среднего времени обслуживания. «Безусловно, мы анализируем факторы, влияющие на лояльность клиентов, и делаем процесс общения с банком простым, приятным и удобным. Данные системы эффективны для выявления лучших практик, зон развития персонала и «узких мест», влияющих на лояльность и удовлетворённость клиентов», – говорит Михаил Медведев.

Эксперт рассказал, что банк сотрудничает с несколькими вендорами: «Мы тщательно подходим к выбору партнёров, для того чтобы максимально повысить свою эффективность и удовлетворённость наших клиентов».

ОБЪЕКТ АНАЛИЗА РАСШИРЯЕТСЯ, СОВМЕЩАЕТ В СЕБЕ РЕЧЬ НЕ ТОЛЬКО ОПЕРАТОРА, НО И КЛИЕНТА. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ОТКРЫТЬ НОВЫЙ ПЛАСТ ИНФОРМАЦИИ О КЛИЕНТЕ, ЕГО ЭМОЦИЯХ, ПОТРЕБНОСТЯХ

МКБ НАЧИНАЕТ ПЕРЕНОС ОПЫТА РАБОТЫ, НАКОПЛЕННОГО КЦ, В ОТДЕЛЕНИЯ

Речевая аналитика в колл-центрах – уже состоявшаяся технология, и в Московском кредитном банке, и в банковской индустрии в целом, уверенно перешедшая от стадии экспериментов к практическим действиям, говорит Александр Феденко, руководитель направления инновационных решений дирекции информационных технологий МКБ.

«Перевод речи в текст и семантический анализ, безусловно, повышают эффективность работы операторов, как непосредственно в процессе общения с клиентом, так и при разборе прецедентов», – считает эксперт МКБ.

Говоря о трендах дальнейшего развития технологий речевой аналитики в МКБ, Александр Феденко выделил две главные составляющие. Во-первых, банк начинает перенос опыта работы, накопленного КЦ, в отделения. Во-вторых, используются модели оценки эмоциональных характеристик речи.

Эксперт рассказал, что в банке было проведено отдельное исследование, согласно которому ещё рано говорить о наличии решения для полноценного анализа эмоций по голосу. «В лучшем случае предлагается одномерная оценка по шкале «Негатив / Нейтрал / Позитив». Мы же видим перспективы работы с многомерной моделью голосовых характеристик, включающую, например, эмпатию, сарказм, агрессию и другие эмоциональные проявления», – объясняет Александр Феденко.

В МКБ изучили рынок голосовых движков и готовы самостоятельно разработать нужную банку модель. Потому что, по мнению эксперта, коробочные решения «дают возможность работать с семантикой, переводом в текст, с идентификацией говорящего, но инструментов разработки собственных моделей, как и самих полноценных моделей, не предоставляют».

ТЕХНОЛОГИИ ГОЛОСОВОГО ИИ ПОВЫШАЮТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БАНКА

В России и по всему миру банки активно используют технологии голосового искусственного интеллекта с целью повышения качества обслуживания, изучения потребностей клиентов, сокращения операционных расходов и увеличения доходов, комментирует ситуацию Анастасия Нестерова, начальник управления – заместитель начальника департамента розничных кредитных рисков Банка Кредит Европа. «Очевидно, что технологии голосового искусственного интеллекта обладают большим

потенциалом для создания новых механизмов взаимодействия с потребителями, что позволяет повысить эффективность работы банка и положительно сказаться на его конкурентоспособности», – подчёркивает эксперт.

Самым простым, но при этом эффективным способом взыскания имеющихся задолженностей в банке является обзвон клиентов. Зачастую своевременное информирование о наличии, размере и сроках погашения задолженности положительно сказывается на платёжной дисциплине клиентов, у которых имеются долги, уверена Анастасия Нестерова.

Голосовой помощник Кредит Европа Банка Полина является полноценным членом команды Департамента мониторинга задолженности, который вот уже десять месяцев убеждает клиентов на раннем этапе просрочки внести оплату, рассказывает эксперт. Она поделилась с NBJ деталями этого интересного и, как показал опыт, эффективного кейса.

ПОЛИНА ИЗ КРЕДИТ ЕВРОПА БАНКА СОБРАЛА БОЛЕЕ 350 МЛН РУБЛЕЙ ЗА 10 МЕСЯЦЕВ

Полина ежедневно совершает около 3 тыс. звонков, в случае необходимости нагрузка может быть увеличена до 10 тыс. звонков в день. Применение голосового помощника с искусственным интеллектом для взаимодействия с клиентами с первых дней просрочки позволило банку использовать человеческие ресурсы для работы на более сложных этапах взаимодействия с должником и тщательной проработки портфеля, отметила Анастасия Нестерова.

Из имеющихся на рынке решений для создания голосового помощника была выбрана омниканальная диалоговая платформа от группы компаний ЦРТ, обладающая «способностью» обрабатывать входящие обращения и совершать исходящий обзвон клиентов, объяснила эксперт.

Рассказывая, как устроен банковский помощник Полина, Анастасия Нестерова объяснила, что это комплекс программных модулей, объединяющий в себе несколько компонентов и интегрированный с автоматизированной банковской системой. Удобный визуальный интерфейс и зрелость платформы ChatNavigator позволяет сотрудникам Управления автоматизации процессов взыскания и Дирекции по управлению рисками в розничном бизнесе без привлечения специалистов ЦРТ самостоятельно изменять существующие модели и структуру диалогов робота. Кроме того, создавать новые сценарии для голосового помощника, которые могут быть применены в самых разнообразных направлениях банковской деятельности.

«Полина умеет слышать и распознавать речь клиента, синтезировать релевантный ответ, управлять диалогом с оппонентом, направляя его в нужное русло и мотивируя клиента погасить долг в кратчайшие сроки. Кроме того, она может остановить клиента, если его слова выходят за рамки приличия, предложить помощь и варианты по решению проблем с задолженностью.

В перспективе Полина будет работать на опережение и напоминать клиентам о предстоящей дате платежа и работать с новым для помощника сегментом клиентов с наличием более поздней просрочки, уведомлять клиентов о ведении исполнительного производства по их договорам и многое другое», – рассказала Анастасия Нестерова.

Как показала практика, клиенты довольно часто не понимают, что разговаривают с виртуальным ассистентом, настолько высоко качество технологий разговорного искусственного интеллекта, подчеркнула эксперт.

«Если говорить на языке цифр, за 10 месяцев работы с момента внедрения Полина совершила более 500 000 звонков и собрала более 350 млн рублей. Среднее количество звонков, совершаемых Полиной существенно выросло за последние 10 месяцев: сейчас диалоговый ассистент делает до 10 000 звонков в день и обзванивает всех клиентов с просроченной задолженностью от 1 до 5 дней, а также уведомляет клиентов о наличии недоплаты по договору. Около 44 % тех, до кого роботу удается дозвониться, выслушивают его, а около 80 % выслушавших конструктивно реагируют на звонок и обещают оплатить», – отметила эксперт. NBJ

ПОЛИНА МОЖЕТ ОСТАНОВИТЬ КЛИЕНТА, ЕСЛИ ЕГО СЛОВА ВЫХОДЯТ ЗА РАМКИ ПРИЛИЧИЯ, ПРЕДЛОЖИТЬ ПОМОЩЬ И ВАРИАНТЫ ПО РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ С ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

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

NBJ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

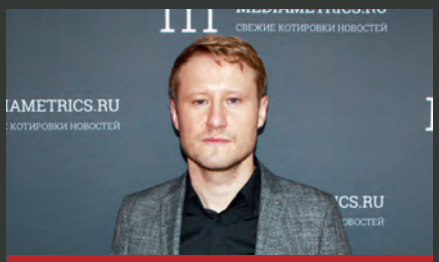
MEDIAMETRICS.RU
СВЕЖИЕ КОТИРОВКИ НОВОСТЕЙ

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

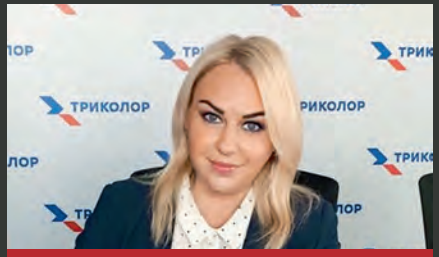
ГОСТИ ПРОЕКТА

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/