

Будущее финтеха в России

В НАУФОР ПРОШЕЛ КРУГЛЫЙ СТОЛ, УЧАСТНИКИ КОТОРОГО ОБСУДИЛИ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО ФИНТЕХА И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ

Участники: Антон Говор (Московская биржа), Владислав Кочетков (Финам); Денис Кучкин (Yango), Эдуард Моссаковский (VisionLabs); Михаил Хлавна (ITinvest); Николай Швайковский (Альфа капитал), Ярослав Грапов (Финтех Старт); Павел Сенченко (Best Efforts bank).

Модератор — Екатерина Андреева (НАУФОР).

Екатерина Андреева. Коллеги, добрый день. Мы сегодня поговорим о финтехе в России. Предлагаю для начала выслушать, какие основные тенденции в развитии этого сегмента видит Московская биржа.

Антон Говор. Перед нами стоит вопрос: как будет меняться глобальный рынок и, в частности, его инфраструктура? Отвечая на этот вопрос, Московская биржа делает ставку на четыре явления. Во-первых, big data; во-вторых, сервисы для розничных инвесторов; в-третьих, краудфандинг; в-четвертых, блокчейн.

Итак, big data. Работа с большими массивами данных приобретает все больше и больше значения. В современном мире чем больше вы имеете ценной информации — тем лучше. Например, «Deutsche Boerse» пытается получать и обрабатывать современными методами информацию, которую собирает из всех доступных публичных и непубличных источников. Московская биржа на так давно начала заниматься аналогичными проектами. Мы создали прототипы торговых сигналов на основе своих данных, которые, например, могут быть использованы торговыми роботами в своих стратегиях. По моему мнению, в ближайшие несколько лет процесс принятия инвестиционных решений радикально поменяется, станет в существенно большей степени автоматизированным и основанным на анализе больших данных. Однако big data не ограничивается только торговыми данными или стратегиями, технология может работать и во

многих других направлениях. Работа с большими массивами данных — это ключевая компетенция для современной компании, которая существенно расширяет возможности развития бизнеса и снижает издержки.

Вторая важная тенденция — развитие современных удобных интерфейсов и сервисов для розничных инвесторов, или дезинтермедиация. С одной стороны, это направление тесно связано с большими данными и изменением роли финансовых посредников вследствие автоматизации отдельных аспектов бизнеса. Для поколения миллениалов брокер будущего — это исключительно приложение, в котором есть подсказки; инвестирование происходит только через это приложение. Есть специалисты, которые сейчас развивают это направление, создают такие приложения. Московская биржа поддерживает развитие таких проектов, в частности, присутствующие Денис Кучкин (Yango) и Ярослав Грапов (Финтех Старт) являются основателями двух таких проектов, участвующих в нашем корпоративном акселераторе.

Развитием таких сервисов занимаются не только стартап компании, но и крупнейшие брокеры. Владислав Кочетков представляет здесь компанию «Финам», которая активно и давно развивает и предлагает сервисы такого типа для своих клиентов.

Назову и другие направления, более релевантные для Московской биржи как инфраструктуры, поскольку они могут существенно изменить наш





бизнес. Появился краудинвестинг (или краудфандинг) как новая форма привлечения капитала, представляющая собой финансирование в проекты через сетевые структуры, подобные социальным сетям. Западные коллеги шутят, что финансовые инфраструктуры, подобные нашей, остаются успешными просто потому, что этим бизнесом пока не занимаются Facebook и Google. Объём средств, привлечённых через краудфандинговые платформы в прошлом году в мире, уже в несколько раз превысил совокупный объём эмиссии нового акционерного и долгового капитала на российском рынке. Такие платформы сейчас набирают популярность в России. Есть компании «Альфа-Поток», «Start Track», «Venture Club», IPO Board и другие. Ключевая идея развития таких платформ для нас как биржи состоит в том, что процесс привлечения капитала компаниями в будущем может сильно измениться — и мы должны быть готовы к этому. Пока такая форма привлечения капитала больше подходит для компаний малой капитализации, но в будущем она может стать интересна гораздо более широкому кругу эмитентов.

Еще один важный аспект развития таких платформ — они очень полезны для развития экономики. Известно, что российские банки недостаточно кредитуют малый и средний бизнес. За последние несколько лет объём задолженности компаний малого и среднего бизнеса является стабильным и составляет порядка 5 триллионов рублей, при этом кредитование осуществляется только под залоги. По разным оценкам, текущая потребность малого и среднего бизнеса в кредитовании составляет от 15 до 25 трлн рублей, при этом залогов у малого бизнеса больше просто нет. Появление инструментов финансирования, позволяющих обеспечить беззалоговое кредитование инвестиционных проектов малого-среднего бизнеса, или

хотя бы кредитование под cash-flow этого бизнеса может дать существенный толчок и развитию малого/среднего бизнеса, и экономике России в целом. Это третья большая инновационная история, в которую мы верим.

Четвертая большая история, в которую мы верим, о которой много и давно говорят, — это блокчейн, так называемый распределённый реестр. Мы являемся апологетами этой технологии, уже построили несколько прототипов и хорошо понимаем, как эта технология может поменять посттрейдинговый бизнес — клиринг и расчеты. Если эта технология докажет свою состоятельность, бизнес центральных контрагентов и центральных депозитариев очень сильно изменится во всем мире. По крайней мере, некоторые его аспекты точно не будут прежними. Так что, как говорят, если революцию нельзя предотвратить, то её лучше возглавить.

Помимо посттрейдинговых историй, мы активно изучаем возможности создания на основании технологии распределённого реестра прототипа торговой площадки полного цикла — включая размещение первичных выпусков ценных бумаг и вторичной торговли.

Если кратко, то примерно таков взгляд биржи как финансовой инфраструктурной организации на то, что происходит в области финансовых инноваций в России и в мире. Мы верим, что через пять лет наш бизнес и бизнес наших партнеров очень сильно изменится и станет гораздо более технологичным.

Владислав Кочетков. Я забеспокоился уже прямо сейчас. Блокчейн — дорогое удовольствие для инфраструктуры. Платить за него вы будете?

Антон Говор. В каком смысле?

Владислав Кочетков. Разработка и внедрение блокчейна — удовольствие дорогое, использование его — удовольствие тоже дорогое. Значит, кому-то будет предложено взять на себя эти затраты. Кому же, если не секрет?

Антон Говор. На текущий момент мы говорим об оптимизации внутренних бизнес-процессов и технологий биржи на основании этой технологии. Разве брокеру не все равно, как учитываются бумаги внутри систем биржи? Цель внедрения блокчейна в биржевой группе — оптимизировать собственные внутренние затраты.

Владислав Кочетков. На такой расклад — согласен.

Екатерина Андреева. Антон, стоит ли российским компаниям, занимающихся разработками в сфере финтеха, опасаться прихода западных конкурентов?

Антон Говор. Есть разные взгляды на перспективы развития российского финтеха. Взгляд первый таков — если финтехкоманда делает продукт, который нельзя масштабировать на другие рынки, то она тем самым существенно ограничивает интерес инвесторов к себе и, как следствие, свои потенциальные доходы. Российский рынок — это такая хорошая песочница, в которой все технологии можно обкатать и апробировать. Но при этом понятно, что денег все равно гораздо больше на развитых рынках, а технология, если она более-менее стандартная, везде работает примерно одинаково.

Могу поделиться опытом корпоративного акселератора Московской биржи. К нам пришли три компании, которые уже работают в Соединенных Штатах, и была идея локализовать их продукт на Россию. Но в процессе локализации компании столкнулись с российским регулированием, и из трех команд только одна смогла локализовать свой продукт, а для двух других российское регулирование стало фактически непреодолимой преградой. Чтобы делать робоэдвайзеров в Соединенных Штатах, никакого лицензирования не требуется. Там на начальных этапах все реализуется просто на уровне бизнес-договоренностей. А в России нужно получать какие-то лицензии, чуть ли не становиться участником фондового рынка.

В США регуляторная нагрузка существенно меньше.

Поэтому ответ на заданный вопрос — скорее нет. Если конкретная технология работает на западном рынке, то не всегда она может быть быстро запущена и/или работать в России, в силу специфики местного регулирования.

С другой стороны, есть и обратный процесс, который меня сильно радует. Один из лучших профессиональных торговых терминалов в Соединенных Штатах — Think or Swim — сделала команда из Санкт-Петербурга. Существенный процент IT-сотрудников Лондонской фондовой биржи живет и работает в городе Кострома. Российские интеграторы делают от 40 до 60 процентов своей выручки за счет изготовления программного обеспечения для западных коммерческих и инвестиционных банков. С точки зрения глобальной картинки, российская техническая школа в области именно финтеха имеет очень сильные позиции. Есть хорошие IT-команды, которые могут делать продукты мирового уровня. Соответственно, если эти команды правильно применить, пристроить, дать им правильное направление, то я верю, что мы сможем делать достойные проекты на мировом уровне здесь, в России.

Ведь умеем же мы делать атомные электростанции. А финтех тоже относится к продуктам с высокой интеллектуальной составляющей и кратной добавленной стоимостью.

Я не одинок в этом убеждении.

Галицкий и ряд других венчурных инвесторов тоже верят, что финтех — это одно из направлений, которые из России могут разрастаться глобально.

Екатерина Андреева. Ну, теперь мы плавно переходим к разговору с человеком, на которого все присутствующие посмотрели, когда заговорили про акселератор Московской биржи. Я имею в виду Дениса Кучкина. Компания «Yango»







является первопроходцем в области удаленной идентификации, мы очень много работали с ребятами по этому проекту.

Денис, скажи, пожалуйста, будет ли компания «Yango» выходить со своим приложением на западный рынок? И что сейчас нужно сделать вам как компании, как стартапу, чтобы успешно развиваться дальше?

Денис Кучкин. Наша компания возникла как бизнес потому, что мы увидели появившиеся на рынке условия и возможность их использовать. Россия — большой уникальный рынок, открывающий огромные возможности, потому что технологии шагнули далеко вперед. Наша цель была в том, чтобы помочь людям, простым людям получить инвестиционный доход, который сейчас получают только профессиональные инвесторы — инвестбанкиры, фонды и так далее. Мы считаем, что цепочка посредников, которая сейчас выстроена между инвестором в облигации и эмитентом, будет сокращаться. Скажем, появилась процедура удаленной идентификации, благодаря которой можно уже открывать брокерский счет, не вставая с дивана. Но мы видим еще ряд барьеров, которые, наверное, нужно пытаться снять нам всем вместе.

Первый барьер — это то, что денежным средствам необходимо из банков быстро попадать на рынок. Сейчас они попадают либо через карточки, причем за огромные комиссионные, либо через банковские отделения. Причем во многих банковских отделениях операционисты даже не понимают, как физическое лицо может переслать средства юридическому лицу, при этом заводя средства на свой счет. Это первая проблема. Вторая проблема — мы хотим, чтобы физическое лицо имело возможность все свои операции, в том числе получение налогового вычета по ИИС, совершать он-лайн через брокера. Чтобы не надо было совершать вообще никаких других действий. Не ходить в налоговую, не заполнять декларацию и так далее. Для этого нужно, чтобы

налоговый агент по инвестиционным вычетам мог выступать еще и налоговым представителем конкретного физического лица. Необходимо, чтобы брокер мог получить от физического лица доверенность на выполнение функций налогового представителя, подписанную простой электронной подписью. Налоговые агенты, в принципе, и сейчас могут это сделать, но доверенность должна быть заверена либо нотариально, либо с использованием усиленной электронной подписи, что сильно усложняет процесс.

Вот такие задачи можно сейчас считать для нас первоочередными.

Екатерина Андреева. Будет ли твоя компания выходить на иностранные рынки?

Денис Кучкин. Антон правильно сказал, что выход на иностранный рынок для российских брокеров — это преодоление неких барьеров. Для выхода нужно проходить лицензирование, соответствовать определенным локальным стандартам, набирать персонал и так далее.

Мы внимательно смотрим на рынок облигаций, мы на нем сфокусированы, отчасти потому, что сами вышли с этого рынка. И мы видим, что сейчас облигации занимают очень маленькую долю в инвестициях граждан, но потенциально этот инструмент может по востребованности стать вторым после банковских депозитов. Поэтому мы решили сфокусироваться на рынке облигаций. Когда мы посчитаем, что привлекли на облигационный рынок уже достаточно граждан России, можно будет задуматься и о выходе на международный рынок.

Антон Говор. В этом вопросе есть два существенных аспекта. С одной стороны, рынок бондов — это хорошая площадка для отработки технологий. Особенно в ситуации, когда у граждан страны размещено 23 триллиона рублей на банковских депозитах. С другой стороны, облигации — это глобальный внебиржевой непрозрачный рынок. Купить облигацию в США для физиче-



ского лица — такая же большая трудность, как купить её в России. Поэтому технология, действительно, требует локализации, но сама технология, если она грамотно сделана, будет работать на любом рынке.

Денис Кучкин. Мы видим, как меняется модель принятия риска при инвестировании конечным клиентом. Мы движемся к технологии конечного клиента, принимающего риска эмитента, минуя все промежуточные звенья. На западе инвестор принимает на себя риски хедж-фонда, а уже фонд, в свою очередь, формирует ему портфели из различных инструментов. Я говорю про инвестора с небольшими суммами, которому недоступны еврооблигации.

Екатерина Андреева. Я хотела бы перейти к следующему спикеру. Он нам давно знаком, работал в проекте создания удаленной идентификации для профучастников, на стороне Минкомсвязи. Сейчас Эдуард занимается развитием технологий идентификации для финансового рынка в целом и работает в компании VisionLab.

Эдуард расскажет про создание системы межбанковской идентификации; и про использование биометрии при проведении идентификации.

Эдуард Моссаковский. Спасибо за представление. Сейчас мы занимаемся технологией распознавания лиц, компьютерным зрением. Биометрические технологии очень востребованы на финансовом рынке и, в частности, будут использованы в процессе разработки системы межбанковской идентификации.

Сейчас оба спикера говорили, что нормативная документация и законы значительно влияют на применение тех или иных технологий. В части идентификации это ощущается особенно остро, потому что вообще технологий удаленной идентификации очень много. Тогда как технологий, разрешенных на законодательном уровне (или которые могут быть разрешены Банком России

и правительством), сравнительно немного. Тем не менее, появляются новые способы проведения удаленной идентификации.

В первую очередь хочется сказать про совместный проект Минкомсвязи и Банка России, который посвящен созданию межбанковской системы идентификации клиентов. Целью является возможность не только открытия счета, но и получения банковских услуг (в первую очередь, кредитов, депозитов и тому подобного). При этом Банк России пытается предельно минимизировать риски, появляющиеся при удаленной идентификации (риски, связанные со спонсированием терроризма, отмыванием средств и тому подобные). Поэтому текущая концепция достаточно интересна.

Например, технологии, используемые на западе (технологии типа блокчейн или более простые подходы), связаны с тем, что используется какой-то персонифицированный источник средств для идентификации второго источника. То есть, имеется возможность перевести деньги с одного счета на другой, таким способом идентифицировав себя как отправителя денег и открыв в результате второй счет. Но такое решение неприменимо в нашей стране. Решение для России сейчас следующее. Если человек хочет стать клиентом банка, будучи уже клиентом другого банка (то есть человек, который был идентифицирован в отделе работниками банка А, далее желает стать клиентом банка Б), — то ему достаточно для этого изъявить желание и воспользоваться государственной системой ЕСИА (Единая система идентификации и аутентификации, или сайт «Госуслуги»). То есть государство становится посередине процесса и как бы говорит, что тут дело не в технологии. Хотя технология сейчас, безусловно, обсуждается. Но суть состоит в том, что государственная система дает человеку своего рода

«талон», имея который, он уже идентифицирован — и поэтому на следующем этапе получает возможность открыть счет в банке Б. Конечно, банк сам решит, открывать ли потенциально новому клиенту счет или нет. Но государство должно вначале выдать саму идентификационную информацию, этот «талончик». Выдаваться он будет с помощью системы ЕСИА, которая будет не только аутентифицировать клиента по логину и паролю, но также работать с биометрическими данными.

Собственно, тут мы и встречаемся с финансовым рынком.

Банки хотят свести к минимуму риск открытия подставных счетов, открытия счетов физических лиц без их ведома, поэтому здесь они полагаются на крупные банки, — в той части, что последние наполняют информационную систему ЕСИА биометрическими данными физических лиц. После того, как человек посетит банк, предоставит необходимые документы, банк создаст соответствующую запись в ЕСИА, дополненную биометрическими данными человека, и следующим шагом клиент сможет удаленно через интернет стать клиентом другого банка. Скажем, будучи изначально клиентом Сбербанка, получит возможность открыть счета в «Тинькофф» или в любом другом банке, который не представлен в его регионе.

Екатерина Андреева. Есть еще один важный нюанс. Сейчас наши участники рынка используют подтвержденные записи из ЕСИА, с портала «Госуслуги» — для проведения удаленной идентификации и открытия счетов удаленно. Мы очень внимательно следим за развитием проекта межбанковской идентификации и надеемся, что он приведет к существенному росту количества подтвержденных записей в ЕСИА, которые могут быть использованы компаниями — участниками фондового рынка. Запуск проекта межбанковской идентификации

существенно расширит потенциальную аудиторию и для участников фондового рынка.

Эдуард Моссаковский. Ну да, здесь каждая из сторон стремится, что называется, убить своего зайца. Минсвязь наполняет сервис ЕСИА, популяризирует портал «Госуслуги», а также коммерциализирует инфраструктуру. Наша компания участвует в рабочей группе. Сейчас идет этап согласования требований к системе, этап этот продлится до конца апреля, тогда же, как предполагается, правительство примет постановление о соответствующем проекте. И к концу года, если пилотный проект будет двигаться в рамках плана, возможно, появятся изменения в законодательстве — в частности, в 115 ФЗ и 152 ФЗ. Нормативная документация сейчас на проработке, соответствующие поручения готовятся. Государственные органы сейчас находятся в стадии внутренней проработки необходимых изменений в законодательство, однако уже в ближайшие недели должно появиться больше информации.

Интерес к проекту достаточно велик, объявлено было о нем уже достаточно давно. Многие банки хотят подготовиться к участию в нем. Те банки, которые хотят участвовать в процессах межбанковской идентификации, сейчас подготавливают свою инфраструктуру к работе с биометрической информацией. Это потребует от них приобретения веб-камер, подготовки рабочих мест, специалистов и так далее. Это не слишком сложно, но обязательно.

Денис Кучкин. Хочу назвать некоторые цифры — уверен, они будут интересны присутствующим. Наша компания девятого января запустила удаленную идентификацию по набору данных с использованием СМЭВ, — в дополнение к возможности открыть счет с использованием сайта «Госуслуги». За это время 20% счетов открывается через СМЭВ, 80% — через портал





«Госуслуги». Более 70% счетов в Москве открывается в нерабочее время. На платформе Андроид — 60%, на IOS — 40%. Топ-10 городов, думаю, понятен. Москва, Санкт-Петербург, Уфа, Краснодар, Екатеринбург, Казань, Пенза, Челябинск.

Владислав Кочетков. А в цифрах 100% — это сколько будет?

Денис Кучкин. Выборка — несколько сотен человек.

Екатерина Андреева. Это пока не ваш масштаб, Владислав. Могу добавить, что НАУФОР работает над созданием юридических оснований для возможности введения перекрестной идентификации. Сейчас профессиональный участник может поручить проведение идентификации только банку. Но мы хотим расширить перечень компаний, которые смогут проводить идентификацию по поручению. Особенно это важно для управляющих компаний, чтобы выстраивать эффективные схемы продаж. Расширение перечня компаний, которым можно доверить проведение идентификации, позволит выстраивать новые эффективные схемы продвижения финансовых услуг.

Мы ждем новостей по созданию систем межбанковской идентификации. Для участников фондового рынка будет очень полезным увеличение числа подтвержденных при личной явке записей в ЕСИА.

Эдуард Моссаковский. Накопление подтвержденных записей через год уже не будет проблемой.

Екатерина Андреева. Давайте перейдем к Владиславу. Он представляет крупную брокерскую компанию с большой историей. Тем не менее, в части инноваций «Финам» — впереди многих.

Владислав Кочетков. Действительно, мы уделяем новым технологиям особое внимание. Например, сейчас можно будет для открытия счета просто сфотографировать паспорт, и программа сама распознает паспортные данные.

Екатерина Андреева. Как вы видите ситуацию, что сейчас интересно клиентам брокера?

Владислав Кочетков. Простота — это главное, что сейчас ищут клиенты. Некоторые, конечно, ищут усложнения, но большинство ищет простоты. Купить/продать одной кнопкой, с любого устройства. Например, когда мы запустили интернет-магазин акций, который позволяет купить бумаги без открытия счета, то клиентов на этот магазин никак не ориентировали. Но тем не менее часть клиентов стабильно начала его использовать — просто из-за наличия одной простой кнопки «купить», элементарного интерфейса. Потому что так и проще, и быстрее. В первую очередь клиент ищет простоты.

Во-вторых, клиент хочет получить все и сразу в одном месте. Ему нужно единое окно. Если он пользуется смартфоном, то там должен быть и личный кабинет, и аналитика, и торговый счет, и все остальное. Клиент не хочет переходить с телефона на сайт, или из приложения в приложение. Понятно, что (как и большинство нормальных людей) ритейловый клиент хочет зарабатывать, ничего для этого не делая. И в этом плане востребованы генерации торговых сигналов различного типа: робоэдвайзинг, социальный трейдинг и так далее. Социальный трейдинг, кстати, — наша сильная сторона. Правда, сервис «автоследование» обращает на себя все больше и больше внимания Банка России, что меня немного беспокоит. Дополнительное регулирование — всегда риски для бизнеса. Хотя на развитых рынках тема автоследования развивается, так что прогноз по России тоже позитивный.

Инвестор хочет делать минимум работы. И все, что будет позволять ему получать доход, не тратя время на анализ, будет расти и покупаться. При этом он хочет получать больше возможностей. Ограничиваться сейчас только россий-

ским рынком неправильно, так как даже у клиентов с небольшим опытом работы на рынке есть интерес к американским, азиатским акциям, к фьючерсам. Так что значимое направление — глобализация.

Таковы основные тренды.

Денис Кучкин. Мне кажется, во время дискуссии надо четко разделять трейдеров и обычных людей, выходящих на фондовый рынок.

Владислав Кочетков. Ключевая вещь состоит в том, что фондовый рынок сейчас доступен для всех. Порог входа на него — тридцать тысяч рублей или даже меньше. Паи некоторых ПИФов стоят чуть ли не сто рублей, счет можно открыть дистанционно, денег много иметь не надо, в индустрии коллективных инвестиций и знаний много не нужно, все за клиента сделают профессионалы. Проблема лишь в реализации этой доступности.

Денис Кучкин. Есть условия необходимые и достаточные. В прошлом году фондовый рынок принес хорошую доходность, тогда как доходность депозитов падала, поэтому сейчас у всех на устах бондизация и робоэдвайзинг. Дело за тем, чтобы частные инвесторы взяли деньги из сейфов и принесли их брокерам.

Екатерина Андреева. Передаю слово Николаю Швайковскому. Николай, скажите, с какими сложностями вы столкнулись при продвижении своих продуктов он-лайн? При организации продажи паев ДУ и ПИФов?

Николай Швайковский. Организация он-лайн дистрибуции паев и продуктов ДУ потянула за собой доработку сервисов личного кабинета, бэк-офиса и так далее. Для начала дистрибуции фонда он-лайн надо изменить правила доверительного управления этим фондом, а далее зарегистрировать изменения в ЦБ. С точки зрения законодательства об инвестиционных фондах мы не можем просто объявить, что с завтрашнего дня паи какого-то фонда начнут продаваться с сайта. Нужно примерно два месяца на названные процедуры.

Есть и другие сложности. Помимо управляющего и клиента, в этом процессе также есть третья сторона — регистратор фонда. Само собой, спецдеп тоже, но в данной ситуации спецдеп не так важен. Клиент, который хочет купить паи ПИФа, фактически имеет дело сразу с двумя юридическими лицами: с управляющей компанией, которая этот продукт продает, и с регистратором. Пайщик, быть может, того не подозревая, открывает лицевой счет для того, чтобы зачислить на него паи. Таким образом, управляющей компании приходится перестраивать электронный документооборот еще и с регистратором.

Мы долго ждали от Центрального банка ответ на вопрос, может ли регистратор проводить упрощенную идентификацию для приобретения паев. Только после получения положительного ответа на этот вопрос мы смогли приступить непосредственно к организации продаж он-лайн.

Вместе с тем, продажи через сайт — это лишь один канал дистанционных продаж из числа тех, что у нас имеются. Причем на данный момент это не самый активно используемый канал, ведь еще есть продажи через личный кабинет банка-партнера, когда человек уже является пользователем какого-то продукта компании «Альфа-банк» и через кабинет может входить в другие сегменты, в другие продукты — паи, доверительное управление и так далее. В рамках дистанционных продаж основным каналом активности наших клиентов является интернет-банк «Альфа-клик».

Екатерина Андреева. Да, действительно, наличие дружественного банка с хорошей клиентской базой очень помогает при продаже паев.

Николай Швайковский. Полностью соглашусь с этой мыслью. Нужна хорошая клиентская база, хороший онлайн сервис. А также банк, который согласится на встраивание в свою платформу блока инвестиций...



Екатерина Андреева. ...который должен иметь в составе своей группы управляющую компанию.

Николай Швайковский. Да, в идеале должна быть своя управляющая компания. Но и в целом банки намного больше сейчас заинтересованы в комиссионных продуктах, чем пару лет назад. Они начинают сами искать возможности расширить линейку предлагаемых продуктов.

Екатерина Андреева. Михаил, вы сейчас занимаетесь созданием абсолютно нового формата маркетплейса, открытой платформы. Вы начали разрабатывать продукт, о котором многие только начинают задумываться. Что можете рассказать об этом проекте?

Михаил Хлавна. Сейчас мы под торговой маркой FinVale создаем универсальную платформу по дистрибуции различных продуктов (в том числе финансовых) через дистрибьютора к конечному пользователю. Мы немножко иначе посмотрели на тему маркетплейсинга. Сейчас сложилась тенденция, что маркетплейс — это просто некий агрегатор продуктов. Как правило, он принадлежит конкретному брокеру/банку, который продает на площадке свои продукты и пытается расширить свою линейку чужими продуктами. Мы же считаем, что платформа должна быть независима и финансово, и технологически. Для нас маркетплейс — это транспорт.

Сегодня есть довольно много банков, страховых компаний, брокерских компаний, имеющих свою клиентскую базу. Но никто не хочет ею делиться, все хотят делиться только продуктами. Все, что нужно в этой ситуации сделать — это создать некую транспортную платформу, которая позволит объединить всех поставщиков и потребителей в одно целое.

Для нас маркетплейс — это не агрегатор, а весь рынок. Рынок и услуг, и предложений.

Наша команда работает именно в этом направлении. Мы делаем уни-

версальное, простое и доступное для загрузки API. Сейчас у нас в качестве партнеров уже есть брокер и несколько банков. Где-то к лету мы планируем запустить пилотный вариант открытой платформы. Планируется решение B2B или B2C для тех клиентов, которые не обслуживаются ни в одном из банков. Они могут зайти на нашу площадку, выбрать сервис, зарегистрироваться, открыть счет и получить доступ к услугам и продуктам. На первом этапе мы будем сводить клиентов и поставщиков, но дальше можно думать и о создании некоего аналога межбанковского кредитования. С одной стороны банк, с другой стороны банк. Один банк привлекает, другой — размещает.

Владислав Кочетков. Я недопонял. Вы отдаете витрину банку или брокеру — или делаете сайт, где эти услуги представлены?

Михаил Хлавна. Мы не делаем витрину, витрина уже есть. Вот у брокерской, допустим, компании есть клиент, привыкший к веб-кабинету от этой компании. Он не хочет идти к другому брокеру или в другой банк. Он хочет все делать через свой кабинет. С помощью нашей платформы он получает возможность использовать свой кабинет для получения всех нужных ему продуктов от других провайдеров. Опять же, если потенциальный клиент не имеет никакого счета, то точно так же есть общая витрина, куда он может зайти и получить нужную услугу.

Екатерина Андреева. Михаил, большое спасибо, будем с интересом следить за развитием вашего проекта. Передаю слово Ярославу, который представляет сообщество финтех-стартапов «Финтех Старт».

Ярослав Грапов. Я сам возглавляю компанию — разработчика мобильного приложения для массового инвестора. В процессе работы у нас возникло очень много вопросов. Мы познакомились с представителями других стартапов и поняли, что нам всем надо объеди-





няться, чтобы эффективнее решать проблемы. Так была создана ассоциация «Финтех Старт».

Стартапам необходима методологическая и юридическая поддержка. Ведь стартап — это, в первую очередь, новая идея. Так или иначе, стартапы или создают новые продукты, или их преобразуют. Для успешной имплементации необходимо общение с коллегами, менторская поддержка и двухсторонняя связь с регулятором. Частично этот вопрос сейчас решается созданием межбанковского акселератора. Также нам очень полезно взаимодействовать с НАУФОР, Московской биржей.

Нам очень полезно создание акселератора при Московской бирже. Мы собираем основные проблемы стартапов, выносим их на обсуждение и совместно ищем решение. Акселератор заработал только в декабре 2016 года, и мы надеемся, что этот проект будет и дальше успешно развиваться, поскольку видно, что у рынка финтеха — большие перспективы.

Причем члены нашего сообщества стартапов считают, что у рынка СНГ перспектив все же больше, чем у рынка американского. Ведь в США и так уже все есть, а в России такое непаханое поле, что на наш век работы точно хватит.

Екатерина Андреева. У меня вопрос к Владиславу. Вы готовы покупать чужие разработки — или предпочитаете собственные решения?

Владислав Кочетков. «Финам» все-таки не только брокер, банк и управляющая компания. Мы еще и фонд прямых инвестиций. В том числе, инвестиций в финтех. В разные проекты. Поэтому мы готовы рассматривать российские финтехпроекты и в качестве инвестора.

Екатерина Андреева. Хотела бы теперь дать слово Павлу Сенченко. Он представляет клиринговый банк группы компаний НП РТС, который предоставляет услуги аутсорсинга инфраструктуры не-

крупным частникам рынка, в том числе финтех стартапам. Павел, как вы могли бы прокомментировать услышанное на сегодняшнем круглом столе?

Павел Сенченко. Наш банк действительно является посредником между профессиональным сообществом и инфраструктурой, — главным образом, биржевой. Московская биржа, Санкт-Петербургская биржа.

Если говорить о влиянии новых технологий на фондовый рынок, хотел бы отметить несколько тенденций. Первая — своего рода социальное неравенство брокеров. Сейчас на рынке работает, если не ошибаюсь, около 800 профессиональных участников. При этом де-факто активно работают лишь около двух десятков компаний. У этих больших брокерских домов имеются значительные IT-бюджеты. Брокера поменьше сейчас живут в режиме выживания. У них две большие проблемы: отсутствие реальных бюджетов на IT и отсутствие необходимых компетенций, которые позволяли бы им отбирать нужные стартапы и интегрироваться с ними. С другой стороны, похожие проблемы имеются и у самих стартапов. Они умеют создавать продукт для конечного клиента, умеют его продавать, но не понимают, как можно правильно интегрироваться с брокером. Они не понимают, каким образом брокер сможет отправить информацию на биржу, как он сможет завести/вывести денежные средства и так далее. Это серьезная задача, решить ее может только ограниченное количество брокеров — собственно, это под силу только топовым брокерам. Наш банк взял на себя миссию быть провайдером между этими двумя участниками — брокером и производителем нового программного обеспечения.

Поскольку мы работаем с профессиональными участниками и хорошо понимаем их бизнес, нам проще работать и со стартапами, нацеленными на интеграцию с брокером. Мы понимаем,

как свести их интересы, соблюдая при этом интересы и стартапов, и небольших брокеров, как интегрировать программы по аутсорсингу, ведению единого плана счетов и так далее.

Второй тренд сегодня — интерес брокеров к продажам финансовых сервисов. Многие крупные банки не предоставляют клиентам доступ к торговле на фондовом рынке. Хотя соответствующие возможности у них есть. Почему это происходит? Потому что у этих банков отсутствуют необходимые компетенции. Они не понимают, как упаковать сервис работы на фондовом рынке и продать его клиенту в одной коробочке. И банки обращаются к нам с просьбой помочь им создать эту компетенцию.

Третьей тенденцией является развитие клиентских брокеров...

Владислав Кочетков. ...единственного клиентского брокера.

Павел Сенченко. Нет, сейчас на рынке уже работают три клиентских брокера. И собираются выйти еще пять. Я считаю, что история с клиентскими брокерами вполне может иметь успех в России. Финтехпроекты, как правило, не умеют интегрироваться с брокерами и банками. А клиентский брокер может это сделать. Банки хотят концентрироваться на продажах продукта. Они не хотят заниматься разборками с регулятором, формированием отчетности, переходом на ЕПС. Мы заняли эту нишу, чтобы позволить брокерам снизить издержки и предложить клиентам конкурентный и качественный продукт.

Говоря о новых технологиях на финансовом рынке, я также хотел бы отметить, что в России сейчас торгуются на отечественной площадке американские акции. Создание такой возможности — серьезный шаг, это дает хорошие возможности розничным клиентам инвестировать в валютные инструменты. С августа в полной мере заработал проект «рутинга», и розничным инвесторам стала доступна

отличная ликвидность в иностранных акциях.

Владислав Кочетков. Из услышанного я делаю вывод, что у брокеров нет друзей, кроме НАУФОР. «Best Efforts Bank», созданный брокерами, начинает с ними же конкурировать. Брокера создали продукты, заточенные для небольших брокеров, а теперь «Best Efforts Bank» хочет работать с такими компаниями сам. Ну как это так? Вы размываете маркетинговые стратегии брокеров — в частности, компаний «Финам» и «БКС». Создаете нам дополнительную конкуренцию. Стратегически это неправильно.

Вы не должны конкурировать с нами, не должны отъедать брокерский хлеб.

Вот помогать небольшим брокерам удаленно идентифицировать клиента — это дело хорошее, вам надо идти в этом направлении.

Екатерина Андреева. Владислав, спасибо за комментарий. Предлагаю подытожить, что из сказанного сегодня было самым главным.

Владислав Кочетков. То, что я уже сказал: у брокеров нет друзей, кроме НАУФОР. □