

ДЕНИС КАЛЕМБЕРГ, SAFETECH: ПОЧЕМУ МЫ СЧИТАЕМ ЦИФРОВЫЕ КАНАЛЫ РОССИЙСКИХ БАНКОВ ЛУЧШИМИ?

Текст: Денис Калемберг, генеральный директор компании SafeTech



В определенной степени нам повезло – скоро 10 лет, как мы работаем в российской цифровой банковской индустрии, 3 года, как мы реализуем проект международной экспансии. За это время мы смогли подробно изучить цифровые каналы, развиваемые российскими банками, сравнить используемые в них технологии с теми, которые используются в других регионах мира. У нас была возможность на практике убедиться в справедливости оценок дистанционных финансовых систем и сервисов международными консалтинговыми компаниями. Все это позволяет нам утверждать, что технологии и опыт развития цифровых каналов в российских банках потенциально очень востребованы на международном рынке.

ФИНТЕХ В РОССИИ БОЛЬШЕ ЧЕМ ФИНТЕХ

Во всем мире под термином «Финтех» подразумевается, цитирую: «...отрасль, состоящая из компаний, использующих технологии и инновации, чтобы конкурировать с традиционными финансовыми организациями в лице банков и посредников на рынке финансовых услуг...». То есть традиционно к финтеху относятся так называемые «технологические стартапы» и даже крупные игроки рынка, которые развивают финансовые услуги не в партнерстве с банками, а наоборот – в конкуренции с ними.

Во всем мире такие технологические компании задают динамику развития инновационных решений, в отличие от «традиционных» банков и страховых компаний, что и предопределяет их успех на таком вроде бы «классическом» рынке. Судите сами: технологический стартап, разработавший мобильное приложение для заказа и оплаты такси,

для заказа и оплаты пиццы, постепенно расширяет сферу своих услуг до перевода денег от пользователя к пользователю, а затем идет дальше, предоставляя более удобные и доступные финансовые сервисы, чем в банке. И вот он уже проводит платежи, выдает кредиты, размещает депозиты – то есть вытесняет «традиционные» банки из их ниши. В это же время и сами банки не всегда предпринимают адекватные усилия для развития своих цифровых каналов: технологии оплаты в магазинах и дистанционных переводов, решения для удаленного управления счетом и сетью банкоматов, технологии подтверждения электронных транзакций – все это, в большинстве случаев, осталось на уровне 10–20 летней давности. Те из нас, кто выезжал на отдых в другие страны, и не мог, например, оплатить покупки при помощи смартфона, уже могли в этом убедиться.

А что же в России? Россия входит в число тех стран, где банки сами являются «локомотивом» финтех. Причем это характерно как для крупных банков, обладающих значительными ресурсами и способных привлечь для решения своих задач ведущих технологических вендоров, так и небольших банков, обладающих немногочисленными, но очень профессиональными коллективами разработчиков. И поэтому уже много лет каналы дистанционного банковского обслуживания или, как теперь говорят, «цифровые сервисы» российских банков обладают гибкостью, удобством использования и, конечно же, высоким уровнем безопасности, особенно по сравнению с зарубежными аналогами. В настоящее время ведущие российские банки предоставляют нам возможность не просто управлять своими средствами и проводить транзакции буквально «в любом месте и в любое время» как с мобильных, так и со стационарных устройств, как юридическим, так и физическим лицам, но и автоматизируют наши рутинные задачи: отслеживание оплаты ЖКХ, штрафов, расчет и сдачу налоговой отчетности, позволяют дистанционно открыть счет, вклад или даже юридическое лицо без визита в налоговые органы! Буквально с мобильного устройства! По всей стране!

РЕАКТИВНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ К ТЕЛЕГЕ

Работая с российскими банками, задающимися настолько высокую планку требований к функциональности, мобильности и удобству применяемых технологий, мы сделали смелое предположение о том, что такие решения могут быть востребованы во многих странах мира, после чего приступили к анализу внешних рынков. Целью было выделить один-два региона, в которых наши разработки могли бы пользоваться максимальным успехом. Но все оказалось не так просто.

По сравнению с Россией, где практически каждый банк имеет хотя бы минимальный «джентельменский» набор цифровых сервисов, во многих регионах мира 90% финансовых институтов предоставляют своим клиентам технологии, которые считались у нас современными 10–15 лет назад. Соответственно, интегрировать в такие цифровые каналы решения, разработанные для российских заказчиков, оказалось так же «просто», как «прикрутить» реактивный двигатель к телеге.

Безусловно, мы познакомились и с высокотехнологичными банками и финтех-компаниями, активно развивающими свои сервисы. С такими партнерами у нас получилось очень динамичное и успешное взаимодействие. К слову, этому очень помогла Европейская платежная директива PSD2, требующая замены «традиционных» средств подтверждения транзакций на мобильную подпись. К тому же в некоторых регионах, например, Юго-Восточной Азии, банки сейчас пытаются «догнать» бывшие агрегаторы такси, такие как Grab и GoJax, по качеству и набору сервисов, чтобы не потерять своих клиентов окончательно. Самое время им помочь.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОГО ФИНТЕХА

Почему же мы считаем высоким экспортный потенциал технологий, разработанных для цифровых каналов российских банков? Решения для каких задач зарубежных банков и финтех-компаний будут актуальными и востребованными?

Во-первых, это то, что у нас называется «системой ДБО», гибкий набор микросервисов между АБС банка

и клиентом, а также удобные мобильные и браузерные интерфейсы к ним.

Во-вторых, это все, что касается безопасности цифровых каналов, как с точки зрения общей архитектуры, так и более узких вопросов, например, аутентификации и замещения уже устаревших методов подтверждения транзакций на основе одноразовых кодов. И здесь налицо две параллельные тенденции: с одной стороны, национальные регуляторы отрасли требуют обеспечить переход на более безопасные методы подтверждения, а с другой – сами банки и финтех-компании, сталкиваясь с резким всплеском фрода, стараются снизить риски своих клиентов. И в этом отношении опыт российского финтеха, где проблемы начались намного раньше, может пригодиться.

В-третьих, переход ведущих российских банков на безбумажное взаимодействие с клиентами показал очевидные преимущества цифрового офиса перед традиционным. И этот опыт весьма интересен на международном рынке. С одной стороны, реальная экономия на процессах печати, логистики и хранения бумажных документов показывает очень высокую перспективность таких технологий. С другой стороны, срабатывает тренд последнего года – данная технология обеспечивает выживание финансового института в условиях невозможности личного контакта с клиентами. Многие зарубежные банки уже это осознали и идут вслед за российскими коллегами.

Чтобы показать экспортный потенциал российского финтеха, приведем простой пример из нашего опыта в Азии. В не самом большом банке Таиланда количество «цифровых» клиентов увеличилось с 1 млн до 11 млн за 5 месяцев с момента внедрения мобильного банкинга. В стремительно богатеем регионе с населением больше миллиарда человек (не включая Китай) количество людей, не имеющих сегодня доступа к банковским услугам, составляет около 60% и как раз сейчас начинается грандиозная битва за них. Как думаете, сможет ли «Росфинтехэкспорт» составить конкуренцию Рособоронэкспорту? **НБ**