

Итоги дискуссии
«Цели и задачи стратегии развития цифрового банкинга на 2021-2025 гг. Ключевые направления» Конференции «Цифровой банкинг»

Дата: 26 апреля 2019

Место проведения: Ренессанс отель, пр. Дзержинского, 1Е

Модератор: Елена Антони, менеджер-координатор по направлению сотрудничества «Удаленная идентификация», Председатель Правления НКФО «ЕРИП»

Участники дискуссии:

1. Александр Егоров, заместитель Председателя Правления ОАО «АСБ Беларусбанк»;
2. Дмитрий Калечиц, заместитель Председателя Правления Национального банка Республики Беларусь;
3. Татьяна Рускевич, заместитель начальника Главного управления платежной системы и цифровых технологий Национального банка Республики Беларусь;
4. Александр Ермакович, менеджер-координатор по направлению сотрудничества «Развитие интерфейсов прикладного программирования», Конфедерация Цифрового Бизнеса;
5. Александр Сушко, менеджер-координатор по направлению сотрудничества «Кибербезопасность», Конфедерация Цифрового Бизнеса;
6. Алексей Воробей, Председатель Совета Ассоциации "Технологии Распределенных Реестов";
7. Михаил Козис, руководитель направления зарубежных исследований в Marksw Webb.

Для обсуждения в рамках дискуссии предлагался следующий сценарий:

Меняется парадигма взаимодействия с банком. Сегодня современный продвинутый банк не ждет клиента в своем отделении, он идет туда, где находится его клиент. И это не отказ от физических отделений, это расширение каналов взаимодействия. Банки выстраивают экосистему вокруг клиента с его потребностями, лежащими зачастую далеко за пределами банковских услуг: в сфере недвижимости, электронной коммерции, здравоохранения, путешествий и т. д. Это увязывание банковских продуктов в одну цепочку с нефинансовыми и смежными сервисами, с продуктами партнёров. При этом клиент выдвигает требования к бесшовности сервисов, простоте, удобности и удаленной доступности.

1. Новые точки роста банковского бизнеса: платформы услуг, партнерства и экосистемы. О чем говорит опыт белорусских банков? Как банки видят развитие своих экосистем, каналов взаимодействия с клиентами? Какой потенциал развития банкинга на стыке отраслей в Беларуси видят участники дискуссии?

2. Как достичь бесшовности при реализации сервисов на стыке отраслей? Какие меры необходимо предусмотреть?
3. Регулятором уже предприняты шаги по созданию условий для развития платежного и расчетного пространства, цифрового банкинга: Open API, СМПИ, ISO20022, Закон о платежных системах и платежных услугах, изменения в Указ 478. Что дальше?
4. Могут ли при текущих условиях быть реализованы иные варианты инициирования платежей без использования банковских платежных карточек? Какой могла бы быть дорожная карта развития платежного рынка в Беларуси? Что для этого необходимо? Перспективы и сферы использования QR-кодов и мобильных платежей. Операции в банкоматах без использования банковских платежных карточек.
5. Кибербезопасность в “дизайне”. Что необходимо предусмотреть при планировании новой стратегии развития цифрового банкинга? Как не навредить открывая доступ на платежный рынок третьим лицам?
6. Консолидация участников рынка с целью оптимизации издержек на инфраструктуру. К примеру, в Эстонии планируют создать единую сеть банкоматов. Актуален ли данный кейс для нашего рынка? Видите ли вы иные перспективные направления?
7. Как изменилась за последние годы практика внедрения блокчейн в банковской сфере? Сегодня блокчейн технологии - это инструмент эффективности или инвестиционный актив? Какие задачи, проблемы финансового сектора можно было бы решить с помощью данной технологии? Существуют ли проблемы внедрения блокчейн технологии в Беларуси? Существуют ли риски работы с криптоактивами.

Предложения в Стратегию развития цифрового банкинга на 2021-2025 гг по итогам дискуссии:

1. С учетом тенденций усиления конкуренции на рынке финансовых услуг, было высказано мнение о целесообразности диверсификации банковского бизнеса. Но текущие регулятивные требования ограничивают данную возможность и их либерализация в части приобретения или управления компаниями из смежных сфер банками, могла бы способствовать появлению и развитию экосистем вокруг банков. Создание условий и регулятивного поля для появления продуктов на основе консолидации информации о клиентах между банками и мобильными операторами/ритейлом/другими заинтересованными компаниями. Необходимо обеспечить защиту интересов участников процесса и обеспечить бесшовную, прозрачную интеграцию, используя API, в том числе разработанные стандарты API. Необходимо учитывать возможность партнерства на троих и более.
2. Создание условий для возможности реализации глубоких коопераций, партнерств. Это могут быть точечные, узкие сегменты, когда банк дает что-то большее клиенту. У банков есть достаточно большой поток клиентов, которые находятся в цифре (например, мобильный банкинг) и они могут им пользоваться, продавать в нем продукты и сервисы других компаний, к примеру, страхование. В данном варианте более интересна глубокая кооперация, к примеру, банк предлагает оформить этот полис, видеть, когда полис закончится, предлагает продлить полис, может

предлагать заявлять о страховом случае (реализовано в европейских банка). Необходимо проанализировать и создать условия для возможности реализации таких коопераций.

3. Создание условий для развития альтернативных способов платежа - без использования платежных карт. Например, оплата товаров/услуг напрямую с расчетного счета, с помощью QR-кода, используя биометрические данные, вплоть до вариантов, где человеку ничего не надо делать, чтобы совершить платеж. Как передать реквизиты платежа – это уже дело финтех, кто будет более изобретательный и предоставит более быстрый способ платежа, тот и будет в выигрыше.
4. Необходимо учитывать вопросы безопасности на этапе проектирования продукта. Для этого любой собственник информации должен определить перечень информации, критичность этой информации, где она обрабатывается и каким образом ее хранить. Предлагается подход, где есть бегунок и безопасность на определенных процессах должна стоять на 10%, а на определенных на 90%. Т.е. есть процессы, которым необходимо больше защиты, должна быть ЭЦП и прочее, но это должно быть установлено регулятором (и Нацбанком, и ОАЦ). Должно приходиться понимать того, что некоторые бизнес-процессы можно полностью открывать, но для этого необходимо развивать страхование кибер рисков.
8. Необходимо учитывать растущее количество субъектов, если сейчас у нас 7 млрд экономических субъектов, то к 2050 году нас будет как минимум в 10 раз больше, не потому, что населения станет в 10 раз больше, а потому что появятся такие агенты как роботы, автоматизированные автомобили, которые будут ездить, и выполнять услуги для своего владельца в любой точке мира. Когда число субъектов вырастет кратно, соответственно многократно возрастет количество связей и встанет вопрос, сможет ли банковская система эффективно обслуживать триллионы экономических связей, триллионы микротранзакций, которые будут поступать ежесекундно, и при этом которые будут трансграничны. Поэтому необходимо задуматься о том, какими технически-организационными инструментами передавать ценность и фиксировать субъектов в этой экономической системе. Понадобится создание горизонтальной системы, при этом, хотелось бы, чтобы пользователь был обладателем своих собственных данных и он сам должен контролировать свои права доступа. И здесь блокчейн системы, системы распределенных реестров могут помочь.

В рамках дискуссии были высказаны мнения:

Александр Егоров:

Для того, чтобы банку стать цифровым, нужно очень много вкладываться в ИТ. Но необходимое количество ИТ-специалистов банку (и не только банку) привлечь сложно. Поэтому решением является возможность диверсификации бизнеса, покупки бизнеса. Любая покупка бизнеса имеет серьезные регулятивные ограничения. Любая покупка дочернего предприятия в условиях получения под это кредита, взвешивается на 1000%. Это ограничение останавливает многие банки от покупки финтех-компаний. Если банки не смогут купить финтех (ИТ) компанию, по сути банки не будут самостоятельно двигать цифровой банкинг в ближайшие 3-5 лет. Двигать этот бизнес будут ИТ-компании,

возможно придут BigTech (например, Google, Apple, Facebook). Соответственно, одна из основных целей цифрового развития, цифровой трансформации в 2020-2025 гг – изменение, трансформирование регулятивных подходов к банкам.

Второй важный вопрос – для традиционных банков один из рисков заключается в том, что традиционная база клиентов уходит, в связи с ростом среднего возраста таких клиентов. В то время как молодые, небольшие банки быстрее реагируют на изменения на рынке, предлагают лучшие условия, молодое поколение переходит к ним. Что представляет сегодня собой молодое поколение? Средняя оплата труда, которая удовлетворит сегодня молодое поколение – 65% от того, что сейчас зарабатывают его родители. По сути, это потеря 35% сбережений, которые были у банков в последние 20-25 лет. Молодому поколению не интересны «тяжелые» продукты, они не готовы вкладывать деньги в машины, квартиры и пр. Соответственно, идет снижение ресурсной базы, происходит уход от тяжелых продуктов в сферу транзакционного бизнеса. А в сфере транзакционного бизнеса на рынок выходят BigTech (Google, Apple, Facebook и пр.). Поэтому вызов и риск для банковского сектора на 2020-2025 гг будет: смогут ли банки выиграть конкуренцию не у локальных финтех компаний, не у российских банков, которые к 2025 г. придут на белорусский рынок, а конкуренция с крупными мировыми игроками из BigTech. Если не позволить банкам диверсифицировать свой бизнес, не позволить создавать экосистемы вокруг себя в виде покупки различных страховых компаний, ритейл и др., то банковский бизнес сам по себе будет сжиматься. А увеличиваться будет доля того бизнеса, у которого нет таких ограничений.

В банках останутся денежные ресурсы, но маржинальность процента прибыли снижается, соответственно маржинальность банков будет также снижаться.

Елена Антони:

Движение банковской системы, направление, в котором она будет двигаться, очень сильно зависит от того, как будет регулироваться банковский сектор. Тогда напрашивается вопрос к регулятору. Что же нас ждет?

Дмитрий Калечиц:

В последние годы вопрос, озвученный Александром Егоровым, обсуждают на всех дискуссионных площадках, посвященных вопросам цифрового банкинга и будущего банков. Уже много лет прошло с тех пор, как предсказывали, что банки исчезнут, но банки живы и процветают. И в мире, и в Беларуси. Какие у банков сейчас конкуренты? Если посмотреть на финансовый рынок, на все сегменты, банковский сектор доминирует. Если посмотреть с точки зрения всех базовых услуг, которые могли бы быть кросс-секторальными (депозиты, кредиты, займы и т.д.), очевидно, что при реструктуризации банковского рынка Беларуси, даже в условиях тех инноваций и вызовов, которые есть сейчас, доминирование сохраняется.

Посмотрим на ситуацию с точки зрения мировой регуляторики. Мировая финансовая экономическая элита не снижает пруденциальные требования, более того фокусировка на финансовые институты, особенно на системно значимые институты, расширяется. И никто в будущем не собирается меньше фокусироваться на системно значимых институтах.

Естественно, все мировые требования, которые есть в области пруденциальной регуляторики, распространяются на все мировые юрисдикции, в том числе на Беларусь.

Мы говорим о том, что есть будущее и есть ограничивающие вещи, связанные с необходимостью инвестиций в новые цифровые продукты, инфраструктурные обновления, обновления моделей бизнеса. Здесь же кроется и ответ на вопрос. Очевидно, что модель работы банка должна меняться. Необходимо снижать транзакционные издержки. Резервы на это у банков есть. Особенно, если говорить о государственных банках, очевидно, что в этой области еще нужно найти резервы, которые высвободят возможности для того, чтобы усилить фокусировку в рамках бизнес-модели на прорывных проектах и направлениях. Очевидно, что вопрос непростой и где-то носит социальный характер, он затрагивает и поведенческие вопросы, паттерны, которые сложились в обществе и в банковской сообществе. Но это и есть то, что со стороны рынка будет стимулировать финансовые институты становятся более конкурентоспособными, сокращать издержки и оптимизировать свою бизнес-модель, и конкурировать между собой, потому что на нашем рынке серьезной внутренней конкуренции между другими сегментами финансового рынка пока не наблюдается.

Вопрос, связанный с приходом в Беларусь международных институтов, обсуждается и среди регуляторов, среди мировой финансовой элиты. Но сказать точно, когда это произойдет пока сложно. Насколько глобально Google или Amazon может стать серьезным конкурентом для наших финансовых институтов? Мы наверное, еще через год или два встретимся и на эту тему поговорим. Отвечая на базовый вопрос, будет ли что-то меняться в этой связи с точки зрения пруденциальной регуляторики относительно банков – это общепринятые стандарты, взгляды. Никто не собирается в ближайшее время банковский бизнес отдавать с точки зрения счетов. Ведение счетов остается банковским бизнесом. Даже если посмотреть с точки зрения Закона о платежах и платежных системах, который размыкает базовое регулирование, когда регулируется не институт, а деятельность. Когда банки отдадут свои платежные API, это значительно усилит конкуренцию. Если посмотреть на европейский опыт, именно банки инициировали открытие платежных API, тем самым усилив конкуренцию, и кто оказался более подготовленным, чьи интерфейсы были больше проработаны, те и забрали большую долю рынка. Это были не финтех компании, а финансовые институты, которые осуществляли симбиоз с финтех-компаниями.

Поэтому регуляторика будет действовать по тем стандартам, которые есть в мире в этой области. Базель III стандарт уже в значительной степени реализован в нашей стране. Мы проводим анализ регуляторной нагрузки на все субъекты финансового рынка, чтобы выработать совместно с другими регуляторами, в частности с Министерством финансов, общие подходы к регулированию, чтобы избежать регуляторного арбитража. По результатам такого анализа возможны изменения с точки зрения регуляторики на других сегментах финансового рынка, чтобы выровнять либо усилить вопросы, связанные с конкуренцией, в целом на финансовом рынке.

Елена Антони:

Я кратко подытожу. Понятно, что проще всего управлять тем, что тебе полностью принадлежит. Вариант, когда банк является владельцем/совладельцем/управленцем

различных активов, в том числе небанковских, дает возможность легко построить экосистему. Это не наш случай, по крайней мере в ближайшей перспективе. Но тем не менее у клиентов есть потребность в комплексе услуг, и мы сегодня много слышали, что мы движемся в этом направлении. Возрастает потребность, чтобы все получить в одном месте, это потребность сегодняшней жизни и решать эти задачи нужно нам. Какими способами это можно решить? Михаил, вопрос к вам. Вы посмотрели много моделей в разных странах и в разных банках. Как выстраивается стык банковской и небанковской отрасли, совместные сервисы?

Михаил Козис:

Первое, это могут быть точечные, узкие сегменты, когда банк дает что-то большее клиенту. Например, казахстанский Kaspi Bank. На рынке Казахстана не было хороших интернет-магазинов, не было агрегаторов, и банк построил весь свой бизнес вокруг интернет-магазина. И на основе этого он продает рассрочки, кредиты, дебетовые карты, делает различные бонусные системы. Это узкая сфера, в которой банк преуспел и занял эту нишу рынка.

Елена Антони:

При этом он не владелец интернет-магазина? И Центробанк не регулирует эту сферу?

Михаил Козис:

Да, действительно, он не владеет этим интернет-магазином, это различные поставщики. Банк по сути агрегатор, площадка для продажи различных товаров (от зубной щетки до автомобиля). На основании этого банк продает кредит на покупку автомобиля, рассрочку на покупку товаров. Регулятор на него по сути не действует. Это можно реализовать и в Беларуси, если есть такая ниша.

Что еще может быть? У банков есть достаточно большой поток клиентов, которые находятся в цифре (например, мобильный банкинг). У страховой компании есть желание продавать свои страховые продукты. Здесь можно скооперироваться и продавать страховки в цифре. Варианты кооперации могут быть разными. Первый, когда банк выступает просто посредником, разместил в мобильном банке возможность купить страховой полис и дальше забыл про клиента. Второй вариант, когда банк более глубоко кооперируется со страховой компанией, предлагает оформить этот полис, видеть, когда полис закончится, предлагает продлить полис, может предлагать заявлять о страховом случае (реализовано в европейских банках). Третий вариант, если есть подготовленная база и экосистема в стране для совершения определенных операций удалено, с которыми сталкивается постоянно малый и средний бизнес (активно сейчас развивается в России). Банк получает полностью лояльного клиента, повышает стоимость своих услуг, и клиенты готовы за это платить. И при этом банк «забирает всю головную боль» малого и среднего бизнеса (регистрация бизнеса, ведение бухгалтерии, сдача отчетности в налоговую и др.).

Елена Антони:

Мы можем воспользоваться опытом наших коллег, избегать ошибки, которые допустили другие и брать положительный опыт. Интегрироваться надо, но это должно быть

максимально прозрачно, максимально незаметно, удобно для клиента, бесшовно. Как этого добиться?

Александр Ермакович:

Интеграция должна быть бесшовной, и для пользователя должна быть как единый механизм, единая система. Сегодня мы много говорим про физлиц, но есть еще юрлица, которым интеграция даже более важна. Приведу пример из жизни. У меня возле дома юрист, проработавший некоторое время за границей, открыл мясную лавку. И я вижу, что он использует кассовое оборудование, которое обычно используется в кафе и ресторанах. И я спросил: «Почему?». Ему так удобнее, потому что оно сразу интегрировано с онлайн-бухгалтерией, онлайн бухгалтерия интегрирована с банком по API. У него нет бухгалтера. Его интересует продать продукцию, а вечером прийти домой и посмотреть сумму, которую он получил за день. Важно, чтобы банк был составной частью этой цепочки и был незаметен. Предпринимателю не интересно ходить в банк, звонить или отвлекаться на смс из банка. Предпринимателю интересен свой бизнес. Банк может развиваться либо в ту сторону, в которой есть потребности клиента, либо создавать потребность клиента в той сфере, в которой они эксперты. Может, регулятору стоит разрешить банкам определенные небанковские операции?

На данный момент много коопераций банков с финтехами, банки уже научились с этим работать. Сейчас следующий шаг – когда будет тройка. Тот, кто придумает такой продукт, будет создавать в Беларуси бизнес нового уровня.

Елена Антони:

Мы очень много говорим о конкуренции, я согласна с Александром. Хорошо, удобно будет, если разрешить банкам заниматься небанковской деятельностью, но неизвестно, к каким последствиям это приведет. Банки осторожно относятся к решению не банкам заниматься банковской деятельностью. То, о чем вы говорите, эти задачи решаются и партнерством, каждый в партнерстве выполняет свою функцию. Интересная мысль, что надо думать уже о партнерстве на троих.

Александр Ермакович:

Да, уже мало финтехам в банк идти только с одной идеей, в банк надо идти уже с кем-то еще. В банках много информации о клиенте, можно создавать комплексные продукты.

Елена Антони:

У мобильных операторов также много информации, вопрос, как консолидировать эту информацию, что с этим делать?

Александр Ермакович:

Да, речь идет о том, чтобы все работало бесшовно, прозрачно и незаметно. Банк и мобильные операторы должны быть незаметны. Здесь нужны стандарты API, о которых с прошлого года говорим, работаем над ними. Первый проект уже запущен. По разработке регламента, тех правил и обязательств, которые берут на себя банки, третьи лица и

потребители API. Мы запускаем еще два параллельных проекта по разработке стандартов информационных API на основе тех глоссариев, тех потребностей, которые финтехи сейчас уже используют как агрегаторы банковских продуктов. И третий проект – концепция платежных API, на основе которых будет запускаться проект по разработке самого платежного API. Проекты идут в сообществе. Призываю всех участвовать не только пассивно, а именно в качестве исполнителей, которые принесут вклад и приблизят будущее, когда интеграция будет бесшовной.

Елена Антони:

Мы сегодня говорили о законодательных изменениях, которые у нас есть, которые готовятся (Закон о платежных системах и платежных услугах, система мгновенных платежей, стандарты API, Указ №148, изменения в Указе №478). Наше движение в части цифровизации этими законодательными актами не исчерпывается. Какие еще нас ждут регуляторные изменения?

Татьяна Рускевич:

Под эти основополагающие документы еще необходимо разработать большой пакет нормативно-правовых актов, поэтому новых глобальных изменений в регуляторике в ближайшее время не предвидится. Все, что будет дорабатываться для реализации Указа, для последующей реализации Закона (после его принятия), это как раз нормативно-правовые акты, которые будут конкретизировать требования самих законодательных актов и будут давать те самые возможности для инноваций, для бесшовного взаимодействия, для разработки мобильных приложений, которые будут давать потребителю те или иные удобные качественные услуги, чтобы связать и бизнес, и бухгалтерию, и банк. Банку не обязательно брать на себя функцию бухгалтера, удобнее сделать бесшовное взаимодействие всех систем. Т.е. что касается действий со стороны Нацбанка – будут детализироваться новые требования.

Елена Антони:

Т.е. сегодня мы знаем, что можно делать, а эти документы позволят узнать как.

Дмитрий Калечиц:

С точки зрения прогнозирования бюджета на 2-3 года банковское сообщество просило нас сообщить о тех глобальных изменениях со стороны регулятора, которые планируются в автоматизированных системах банков. ISO20022, система мгновенных платежей, интерфейсы прикладного программирования – эти вещи всем понятны, и это глобальные изменения, которые затронут наибольшую ресурсную составляющую ИТ-бюджетов банков на проекты, предложенные регулятором. Что касается вещей нормативного характера, мы открыты к пилотам. И с точки зрения новшеств Декрета №8, мы банкам предложили пилот в части ISO, порядка 8 банков готовы участвовать в этом, будем готовить предложения по изменению нормативно-правовых актов и законодательства Нацбанка, что поможет банкам работать в этой области.

У Александра прозвучала мысль, что банки хотели бы заниматься еще какими-либо видами деятельности. Нацбанк открыт для обсуждения тех или иных предложений, с точки зрения

тематики маркетплейса. Эти вещи неоднократно рассматривали на Правлении и были сделаны соответствующие шаги в части информационных услуг, ряда услуг, которые связаны с банковской деятельностью. Готовы двигаться дальше, но не может идти речь о вещах, связанных с торговлей (например, молоком), сдавать в аренду недвижимость. Такие вещи надо рассматривать через призму финансовых и репутационных рисков финансовых институтов. Но все предложения, которые укладываются в смежную с банковской и финансовой деятельностью, для того, чтобы двигаться в сторону создания маркетплейсов, такие вещи мы готовы рассматривать, в том числе и запускать различные пилоты в этой области.

Елена Антони:

Т.е. комплиментарные и сопряженные сервисы и продукты банки могут предлагать и приходить с предложениями в Нацбанк за поддержкой.

Сегодня мы говорили, что у нас развиты сервисы с использованием пластиковых карт, большое количество инструментария и сервисов на этом завязано. Это неплохо, это позволяет увеличить долю безналичного оборота в нашей стране. Тем не менее мы задумываемся о целесообразности использования альтернативных инструментов платежей. Предлагаю высказаться участникам дискуссии по этому вопросу, что вы думаете?

Александр Ермакович:

Мне понравилось, что эксперт увидел, что у нас появилось два банка, которые делают р2р-переводы со счета на счет. У нас появилась возможность предоставить физическим лицам оплачивать услуги/товары со своего расчетного счета с помощью IBAN, с другой стороны, это первый шаг в сторону ухода от зарплатного рабства. Я, например, думаю о том, чтобы разрешить своим сотрудникам самим выбирать банк, в котором обслуживаться. Оплата МПС настолько велика, что они позволяют делать кэшбек по нашим картам. Ведь все кэшбеки, которые мы получаем на наши карточки, это деньги visa и mastercard. Мы так много их туда отправляем, что они готовы назад их возвращать. Поэтому надо подумать, чтобы их вообще не отправлять туда. Понятно, что отменить платежи с карт мы не можем, это будет неправильно, я к этому не призываю.

Мы должны развивать альтернативные способы оплаты, и один из них – с расчетного счета. Как передать реквизиты платежа – это уже дело финтеха, кто будет более изобретательный, кто предоставит более быстрый способ платежа, как бесконтактный NFC-платеж, тот и будет в выигрыше. Я думаю, что таких операторов, которые будут предоставлять возможность оплачивать с помощью QR-кода, по фотографии, через МСИ или, как сказала Елена Всеволодовна, лучше человеку ничего не делать, чтобы совершить платеж, хотя на мой взгляд надо хотя бы подтвердить, что я был в этом магазине. Но суть такова, что альтернативные способы оплаты будут, потому что даже в чеках, которые собирают фискальные службы, есть три вида оплат (наличные, безналичные и прочие). Фискальная служба уже готова принимать прочие платежи, просто их нет.

Татьяна Рускевич:

Нужно разрабатывать иные платёжные инструменты, которые будут позволять работать напрямую со счетами, без использования платежных карточек. Нужно сегодня брать и использовать уже существующие технологии и примеры, как это работает.

Я хочу немного прояснить про платежные системы. Мы платим им огромные деньги и кэшбеки возвращаются от платежных систем, присутствующие здесь банки понимают, что это не так. Кэшбеки возвращаются из денег, которые платят организации торговли и сервиса банку, и банк потом возвращает эти деньги клиенту этого магазина. Т.е. организации торговли и сервиса возвращают таким способом часть денег клиенту и привлекают клиента заходить чаще в магазин.

Платежные системы всегда работают на определенных принципах. У них есть понятие завершения гарантированных расчетов, т.е. если деньги идут из точки А в точку Б, они обязаны туда поступить. Так как информационный поток и денежный поток во времени могут отличаться (1-2 дня и больше), должна быть гарантия того, что эти потоки где-то встретятся. Поэтому наши банки в платежных системах делают гарантийные фонды, но эти деньги платежная система не забирает, она их вернет в тот момент, когда участник захочет выйти из этой системы, и даже дает бонусы, баллы, проценты. Конечно, есть транзакционные платежи. Конечно, при переходе напрямую работы с IBAN, возможно, транзакционные платежи станут ниже, это будет быстрее, удобнее, в рамках нашей страны точно имеет смысл снизить эти транзакционные издержки.

Александр Ермакович:

Но это не самое главное. Сейчас кэшбек идет не на каждую карточку, ее возвращает банк из тех денег, которые платит мерчант. Т.е. в данном случае этими скидками мерчант не управляет, а при платежах с IBAN на IBAN он сможет этим управлять. И эту комиссию, которую он сэкономил, он будет сам распределять на маркетинг, на кэшбеки и прочее.

Елена Антони:

Мы затронули вопрос быстроты, удобства, минимальных действий, API, синхронизацию, биометрию, а как с точки зрения безопасности? И где разумная грань, как ее найти, чтобы не потерять достаточный уровень безопасности, но в то же время не сделать продукт, финансовый сервис тяжелым, не получить риски, с которыми банк, организация или клиент не смогут справиться?

Александр Сушко:

Риски есть всегда, и безопасность предназначена для того, чтобы эти риски минимизировать, а не останавливать бизнес. Но в жизни так складывается, что безопасности уделяется внимание только тогда, когда инцидент уже произошел. Это самая главная проблема на сегодняшний день. Безопасность «в дизайне» никто не рассматривает.

У нас есть бизнес, который ставит задачу. В Беларуси отличные продукты, в реализации которых участвуют многие ИТ-компании. Часть клиентов еще не созрели до этих решений, банки и ИТ-компании их продвигают, можно сказать, заставляют клиентов переходить на следующий уровень. Но когда это все создается, о безопасности мало кто задумывается. Есть и банки, и компании, которые закладывают безопасность изначально в дизайн, есть

бюджет на это, но в основном это идет постфактум, реагирование на определенный инцидент. Конечно, эту ситуацию за один день не изменить, здесь необходимо и планирование, и бизнес-планирование. Я думаю, что в предыдущие годы большого количества инцидентов не было, но с учетом того, что сейчас все идет в цифру, и телеком, и банки, становится все больше цифровых продуктов, софта, соответственно это все мишени. Злоумышленники будут атаковать, иногда менее успешно, иногда более успешно, в определенный момент бизнес поймет, что какие-то средства в это нужно вкладывать.

Относительно того, тяжелая должна быть защита или нет, у меня есть такое понятие, в рамках КЦБ такой подход предложен, есть бегунок и безопасность на определенных процессах должна стоять на 10%, а на определенных на 90%. Т.е. есть процессы, которым необходимо больше защиты, должна быть ЭЦП и прочее, но это должно быть установлено регулятором (и Нацбанком, и ОАЦ). Должно приходиться понимать того, что некоторые бизнес-процессы можно полностью открывать, но для этого должна быть подстраховка в виде страховки. Поэтому необходимо, чтобы рынок страхования в Беларуси тоже поднимался. И в Концепции информационной безопасности в рамках всей страны это заложено в качестве базового принципа – создание страхового рынка по оценке кибер рисков в том числе. А как страховать кибер риски, если они не понимают, как оценить кибер риски?

Если открыть бизнес-процесс и никак не выстраивать системы защиты, тяжелой, дорогостоящей, тогда необходимо продумать процесс страхования, когда гражданам деньги будет возвращать банковское учреждение, а банкам эти деньги будет покрывать страховая компания. И при этом страховая тоже должна понимать свои риски, понимать, каким должен быть страховой тариф, должна понимать какие существуют в организации уязвимости. А для этого в концепции информационной безопасности отражено развитие рынка аудита информационных систем. Соответственно, банк сам сможет выбирать: купить систему безопасности и наладить самому систему защиты либо застраховать. Поэтому мы находимся только в начале пути. И я призываю думать над этой проблемой вместе.

Елена Антони:

Вы говорили, что банк сможет взвешивать приобретать ему систему безопасности либо страховать, банкам и другим организациям не хватает цифр для сравнения, а сколько потратить на информационную безопасность, какие потенциальные риски. Как понять много или мало я трачу на информационную безопасность?

Александр Сушко:

Для этого любой собственник информации должен определить перечень информации, критичность этой информации, где она обрабатывается и каким образом ее хранить. На сегодня эти базовые принципы в нашей стране не все организации прошли. Когда они поймут эту базу, тогда поймут, может не стоит вкладывать в системы безопасности много денег, потому что нечего защищать. А если есть объекты для защиты, тогда нужно эти риски смотреть и ранжировать деньгами их закрывать или страховками. Иногда и люди, профессионалы могут многое подсказать, как минимальной ценой можно сделать продукт безопасным.

Елена Антони:

Т.е. нам нужен не только аудит информационной безопасности, но и консалтинг?

Александр Сушко:

Конечно, это взаимосвязанные вещи. Для концепции еще будет готовиться много нормативно-правовых актов. Самое главное не забывать про образование, потому что качественное образование поможет воспитать специалистов по информационной безопасности в том числе, либо переподготовка и переквалификация таких людей.

Елена Антони:

Мы не успели затронуть еще один интересный вопрос – это использование технологии блокчейн в нашей стране, какие у нас есть перспективы и есть ли перспективы в финансовой сфере. В стране многое сделано для развития этого направления в принципе, мы видим поддержку Нацбанка в части технологии блокчейн, осторожное отношение Нацбанка в части криптовалют. Но тем не менее, в изменениях в Указе №148 прописана возможность развития направления смарт-контрактов. Алексей, какое ваше видение относительно перспектив развития технологии блокчейн, в первую очередь, в финансовой сфере?

Алексей Воробей:

Регулирование, которое было разработано в Декрете №8, в некоторой степени ограничивало работу потенциальных стартапов, которые могли уходить в финансовую сферу, в силу того, что стороной отношений при использовании блокчейн систем при заключении сделок, совершении юридически значимых действий, обязан был быть один из резидентов Парка. Возникла проблема, что все замыкалось на определенный регуляторный режим. Сейчас открываются новые возможности. Чтобы эти возможности реализовать, необходимо дать экскурс в терминологическую грамотность. Часто путают технологии распределенных реестров и технологии блокчейн, подменяют эти понятия. Но важно понимать, что блокчейн – частный случай технологии распределенных реестров. Технологии распределенных реестров – частный случай каких-либо распределенных систем. Часто эти термины подменяются. Из-за того, что происходит эта подмена, происходит подмена в понимании рисков, которые несет за собой эта технология.

Технология блокчейн – это действительно децентрализованная технология, которая работает во всем мире, которая подразумевает использование открытых, прозрачных реестров и действительно она несет значительные риски, особенно для физических лиц, особенно если говорить про ICO – риски для ритейл инвесторов. И тот режим, который создавался в ПВТ осенью 2017 года, он был нацелен на блокчейн технологию. По факту получилось, что тот резкий и жесткий режим, который должен был быть распространен только на блокчейн технологию, стал распространяться и на технологии распределенных реестров, которые были вынуждены работать исключительно в режиме Парка. Указ №148 эту необходимость частично снимает и дает дополнительные возможности. Если говорить про распределенные реестры, которые могут быть в том числе закрытыми, здесь возможно существенное ограничение на чтение, доступ, запись и т.д. И закрытая блокчейн система уходит от хайпа и сейчас появляются качественные бизнес-кейсы. При этом важно

понимать, что блокчейн системы и технологии распределенных реестров не применимы везде и всюду. Необходимо разграничивать технологии распределенных реестров как продукт и технологии распределенных реестров как инфраструктуру. Если мы говорим про продукт, то это отдельные финансовые продукты, например, криптовалюта, стейблкоины. Действительно, некоторые из разновидностей продуктов несут определенные макроэкономические риски, они должны быть в какой-то степени ограничены, они должны регулироваться в зависимости от того, какое назначение у этого продукта, с кем и с чем он работает.

Если мы говорим про блокчейн как инфраструктуру, то это немного другая история – это сеть для связи узлов, участников системы. В некоторых случаях единый центр связи может быть более эффективным и мы стараемся объяснить участникам финансового рынка, что блокчейн система – не серебряная пуля, она не должна использоваться там, где она не должна быть использована. Сейчас много разговоров о выпуске токенизированных ценных бумаг, встает вопрос, в чем практический смысл вывода этих вещей на распределенные реестры, если эмитент ценных бумаг не предполагает эмитировать и обращать эти бумаги на различных торговых площадках.

Блокчейн как инфраструктура – технология не сегодняшнего дня, а, наверное, завтрашнего. Хотя бы в силу того, что он нацелен на существование огромного количества горизонтальных отношений. Если сейчас у нас 7 млрд экономических субъектов, то к 2050 году нас будет как минимум в 10 раз больше, не потому, что населения станет в 10 раз больше, а потому что появятся такие агенты как роботы, автоматизированные автомобили, которые будут ездить, и выполнять услуги для своего владельца в любой точке мира. И встанет вопрос, как связывать робота с роботами? Недавно Тесла заявила, что они будут делать сервис автоматизированных такси. Они будут создавать горизонтальный рынок услуг перевозок для любого человека, который захочет войти на этот рынок просто купив автомобиль.

Когда число субъектов вырастет кратно, соответственно многократно возрастет количество связей и встанет вопрос, сможет ли банковская система эффективно обслуживать триллионы экономических связей, триллионы микротранзакций, которые будут поступать ежесекундно, и при этом которые будут трансграничны. У меня есть убеждение, что если сможет, то будет существенно отставать от потребностей рынка. Поэтому необходимо задуматься о том, какими технически-организационными инструментами мы планируем передавать ценность и фиксировать субъектов в этой экономической системе. Если раньше точкой входа на бизнес у нас был банковский счет и у нас есть межбанковские переводы для передачи этой ценности, то, на мой взгляд, банкам действительно будет очень сложно физически отвечать этим потребностям. Понадобится создание горизонтальной системы. Мы можем пойти путем Китая, сделать полностью централизованную систему, работать через wechat, есть общее ядро, шины подключения разных систем. Но я, как сторонник правовой концепции прав человека, верю больше в то, что пользователь должен быть обладателем своих собственных данных и он сам должен контролировать свои права доступа. И здесь блокчейн системы, системы распределенных реестров могут помочь.

Резюмируя, мы ведем определенную работу в рамках площадки Конфедерации цифрового бизнеса по выработке эффективных бизнес-кейсов, которые могут быть внедрены в

банковскую систему сегодня или завтра. Мы открыты к любым обсуждения и предложениям, сейчас есть определенный набор бизнес-кейсов, мы ведем в спокойном режиме работу с отдельными банками. Будем рады видеть и слышать новые идеи и мнения стейкхолдеров.

Дмитрий Калечиц:

Вызовов очень много, я благодарен коллегам, что они поделились своим видением.

Мы гибки в восприятии новшеств с точки зрения бизнеса на развитие тех или иных процессов. Готовы рассматривать концепцию и в большей степени двигаться к тому, чтобы ICO, обращение токенов были более востребованными кейсами. Аналогично с вопросами маркетплейса. Важная составляющая – кибербезопасность. Сейчас работаем над разработкой стандартов и максимально хотим вовлечь экспертное сообщество. Надо попытаться использовать существующие возможности. Сейчас подходящее и время, и люди, и инфраструктура, когда можно создать хорошую нормативно-правовую базу, которая дала бы значительный толчок для развития и в целом сектора и персонально каждого из нас.