Проект «Маркетплейс»: итоги года и первые пилотные сделки

Елена ЧАЙКОВСКАЯ,
руководитель проекта
«Маркетплейс», Банк России

В рамках XVI Российского облигационного конгресса в декабре 2018 года состоялась презентация пилотных сделок проекта Банка России «Маркетплейс» по дистанционной продаже субфедеральных облигаций и паев ПИФов. Cbonds Review обсудил с руководителем проекта Еленой Чайковской динамику его реализации, особенности платформы, необходимые регуляторные изменения, работу «Маркетплейса» с участниками рынка и планы на ближайшее будущее.

— С момента запуска проекта «Маркетплейс» прошел год. Как идет развитие проекта, каких результатов удалось достичь?

— Для нас это был интересный год. Мы стартовали в декабре 2017-го, имея общую концепцию проекта, ее «скелет». Начали с презентации на площадках профильных профессиональных объединений, саморегулируемых организаций и ассоциаций. Потом были встречи с отдельными участниками рынка — банками, брокерами, депозитариями, страховыми компаниями, эмитентами облигаций, управляющими компаниями, вендорами, разработчиками сайтов-агрегаторов, сервисов по финансовому консультированию и управлению портфелем инвестиций... Иногда по три-четыре встречи в день. Нам нужно было понимание, как проект вписывается в действующую картину финансового рынка, будут ли это революционные изменения, идущие от регулятора, или очередной виток эволюции российского рынка.

Сейчас у нас есть абсолютная убежденность, что технологии дистанционных продаж в финансовом секторе активно двигаются в сторону платформенных решений — это как раз то, что и предлагает проект «Маркетплейс». Но рынок вплотную подошел к регуляторному барьеру, и дальнейшее развитие удаленной дистрибуции возможно только у отдельных игроков, да и то с определенными оговорками. По-настоящему качественный скачок в уровне услуг могут дать изменения в регулировании, соответствующие новым реалиям. Первые предложения по изменению законодательства были подготовлены нами еще в марте 2018 года и с тех пор претерпели несколько редакций в процессе продвижения проекта. Мы сразу приняли решение, что параллельно с подготовкой регуляторных изменений должны быть реализованы пилотные проекты: разработаны бизнес-процессы, юридическая модель, тарифная модель, протестирована IT-архитектура. Таким образом, можно минимизировать число сюрпризов, с которыми нам придется столкнуться после принятия законопроекта, то есть к моменту, когда начнет работать «боевая» версия системы. Кроме того, мы примерно на 9–12 месяцев сокращаем сроки промышленного запуска: к моменту вступления в силу законопроекта как минимум три платформы уже будут готовы принимать клиентов.

— Как вы отбираете проекты для пилотирования и участников фокус-групп?

— Никаких особых требований мы не предъявляем. В первую волну, конечно, попадают те, у кого есть сильная IT-команда, сильная мотивация, высокая скорость принятия управленческих решений, поскольку сроки реализации проекта для нас критичны. Прототип системы по дистанционному открытию банковских вкладов был сделан за три месяца — на базе платформы Московской биржи, с пятью банками и двумя витринами-агрегаторами. Постепенно добавляются другие продукты; сегодня проект двигается еще более динамично. За первой волной идет вторая и так далее — участники рынка сами определяют, с какой скоростью им присоединяться к проекту.

Сейчас мы уже определились с тем, какие продукты будут для нас приоритетными, их пять. Помимо банковских вкладов это облигации, в том числе государственные, паи ПИФов, полисы ОСАГО и ипотека. По этим продуктам мы будем сопровождать пилотные проекты и готовить предложения по снятию регуляторных барьеров.

Значит ли это, что другим финансовым продуктам не будет места в этой системе? Конечно, не значит. Но это уже задача самого рынка — сказать нам, что мешает развивать дистанционные каналы продаж для других финансовых инструментов, и предложить изменения в регулировании. Более того, со временем все большую популярность будут получать гибридные агрегаторы, предлагающие финансовые и нефинансовые продукты, — то, что сегодня принято называть экосистемой. Когда на одном ресурсе можно купить машину, причем, если нужно, в кредит, тут же ее застраховать, а также приобрести сопутствующие товары — от сигнализации до ковриков.

К декабрю 2018 года проект «Маркетплейс» стал реально осязаемым и в отношении изменения регулирования: законопроект «О совершении сделок с использованием электронной платформы» и законопроект-спутник были внесены в Государственную думу, продолжаются их обсуждение и доработка.

КОММЕНТАРИЙ

Александр ФЕДЕНЁВ, заместитель губернатора Томской области — начальник департамента финансов

Томская область осуществляет эмиссию облигаций для физических лиц с 2002 года. Реализация таких облигаций всегда осуществлялась через агентскую сеть — в основном банки, представленные в регионе. В последнее время в силу ряда разных обстоятельств этот канал реализации ценных бумаг начал давать сбои и сужаться. Мы несколько лет думали, каким образом перевести наши облигации на дистанционные технологии продаж, особенно учитывая запросы, поступающие от владельцев ценных бумаг и потенциальных инвесторов из соседних регионов, но попытки трансформировать существующую модель продаж в цифровую плоскость не получали законченного решения. Благодаря тому, что Банк России пригласил Департамент финансов Томской области принять участие в проекте «Маркетплейс» в качестве эмитента субфедеральных долговых ценных бумаг, мы совместно с нашим уполномоченным реестродержателем «ВТБ Регистратор» разработали механизм онлайн-реализации облигаций и провели его апробацию в реальных условиях. Успешно проведенные в начале декабря 2018 года пилотные сделки по дистанционной реализации облигаций инвесторам из других регионов с использованием инфраструктуры и по правилам системы «Маркетплейс» подтвердили работоспособность системы, ее надежность и удобство использования как для самого эмитента, так и для инвесторов.

— Вы говорите, что рынку сложно дальше развивать дистанционные продажи, что он «уперся в регуляторный барьер». О чем идет речь?

— У проекта «Маркетплейс» есть две основные задачи, которые он решает:

КОММЕНТАРИЙ

Максим ГЕЦЬМАН,
заместитель генерального директора по основной деятельности, «ВТБ Регистратор»

В рамках участия в проекте «Маркетплейс» «ВТБ Регистратор» в качестве платформы совместно с Департаментом финансов Томской области, выступающим в качестве поставщика финансового продукта — эмитента субфедеральных облигаций, занимается разработкой уникальной системы дистанционных каналов продаж ценных бумаг, выпускаемых субъектами РФ. Этот проект, по нашему мнению, безусловно революционный по нескольким причинам.

Во-первых, потому что «Маркетплейс» не имеет аналогов среди традиционной линейки финансовых услуг, оказываемых в настоящее время как держателями реестра, так и многими другими профессиональными участниками рынка ценных бумаг.

Во-вторых, он предполагает возможность полного отказа от бумажного документооборота на всех этапах обращения ценных бумаг, включая открытие счетов в реестре владельцев ценных бумаг, заключение договора на этапе первичного размещения, оплату приобретаемых ценных бумаг, а также их вторичное обращение. То есть это означает полный переход на использование электронных документов, подписанных электронной подписью.

В-третьих, создание такой системы предполагает построение ряда специфичных правоотношений с инфраструктурными партнерами, такими как поставщики финансовых услуг/эмитенты, витрины/агрегаторы, платежные системы, Регистратор финансовых транзакций, и самими пользователями услуг.

В-четвертых, проект по своей сути является революционным с точки зрения вовлечения большого числа внутренних инвесторов — физических лиц и получения более быстрого привлечения реальных инвестиций эмитентами — субъектами РФ.

Запуск в полную силу в промышленную эксплуатацию проекта возможен при условии решения ряда законодательных проблем и устранения нормативных ограничений, например связанных с возможностью проведения упрощенной идентификации для целей ПОД/ФТ с использованием государственных информационных систем для целей проведения операций на платформе с разными типами ценных бумаг, а также наделения официальным правовым статусом самой электронной платформы, Регистратора финансовых транзакций, выписки из реестра финансовых транзакций и так далее. Однако на этапе пилотного запуска нам удалось при поддержке Банка России реализовать основные элементы «Маркетплейса» в рамках действующего законодательства и показать реальность данного проекта и его жизнеспособность.

покупка финансовых продуктов через Интернет должна быть, во-первых, удобной, и во-вторых, надежной. Клиентский путь, количество кликов до получения результата сильно влияет на ширину воронки продаж, на то, сколько клиентов дойдет до заключения сделки и оплаты продукта. Доверенная среда определяет средний чек: человек не отправит значительную сумму денег, не будучи уверенным в их сохранности. Проект обеспечивает решения для этих двух задач.

Предполагается, что потребитель один раз заполняет анкету, проходит идентификацию и становится клиентом платформы. Есть только условие: человек должен иметь учетную запись на портале «Госуслуги» (Gosuslugi.ru). Таким способом, с помощью портала «Госуслуги», практически все поля анкеты будут предзаполнены платформой, она их будет периодически сама обновлять. Если к тому же человек уже успел сдать биометрические данные (видео с записью голоса, которое можно сегодня сделать в офисе многих банков), то ему вообще не придется отрываться от любимого кресла — регистрация на платформе пройдет быстро и онлайн.

После регистрации на платформе клиент получит возможность приобретения различных финансовых продуктов — вкладов, ценных бумаг, страховых полисов — без повторного заполнения каких-либо анкет и прохождения идентификации в каждом банке, страховой компании и иной финансовой организации, подключенной к такой платформе. Потребитель просто будет набирать в корзину разные финансовые продукты и оплачивать удобным ему способом. В настоящий момент мы разрабатываем возможность такой оплаты, в том числе с помощью Системы быстрых платежей.

Предполагается также интеграция системы «Маркетплейс» с Агентством по страхованию вкладов (АСВ) для автоматического получения страховых выплат, а в перспективе — с иными государственными службами, например для автоматизации получения налоговых вычетов. Уже сейчас понятно, что позитивный клиентский опыт, уровень комфорта для клиента будет определять судьбу проекта.

Отдельно стоит сказать про доверенную среду. Ее ядром станет Регистратор финансовых транзакций, который создается на базе НРД, Центрального депозитария (см. «Базовая архитектура системы “Маркетплейс”»). Регистратор

финансовых транзакций станет единым хранилищем информации о всех договорах, заключенных на всех платформах, входящих в систему «Маркетплейс», и дальнейших операциях по этим договорам, например о пополнении вклада или частичном погашении кредита. Выписку из Регистратора финансовых транзакций, отражающую актуальную информацию по каждому договору, потребители смогут получать в режиме «единого окна», через портал госуслуг. Другие элементы доверенной среды — расчеты исключительно по банковским счетам, только в режиме me2me, без возможности вывода денег в пользу иного лица, расчеты по принципу DVP (поставки против платежа) и так далее. Безопасность, защита информации и активов клиента — ключевой элемент всех разрабатываемых решений.

Еще раз подчеркну: реализация описанных механизмов возможна только при условии внесения изменений в действующее законодательство, и в этом заключается основная роль Банка России в проекте «Маркетплейс» — разработать вместе с профессиональным сообществом соответствующие предложения. Также важно, что эти механизмы будут инфраструктурными, общерыночными, воспользоваться ими смогут разные игроки, как крупные, так и небольшие, что выравнивает условия ведения бизнеса.

— Насколько глубоко понимание проекта участниками рынка по прошествии года?

— Мы придерживаемся максимально прозрачной информационной политики в этом проекте, нам важно, чтобы участники рынка уже сейчас оценили влияние меняющегося ландшафта на свои бизнес-модели. Конечно, проект глобальный, и рынку нужно время, чтобы разобраться в деталях. Поэтому, несмотря на большое количество статей и выступлений, за год проект оброс некоторыми мифами; наиболее распространенные из них мы собрали в опросе, который провели на XVI Российском облигационном конгрессе Cbonds в декабре.

Результаты говорят сами за себя. Пока еще нет четкого понимания, что это абсолютно рыночная история, в которой все инфраструктурные элементы — витрины-агрегаторы, платформы, Регистратор финансовых транзакций — функционируют на коммерческих принципах, без государственных средств. Безусловно, мы совместно с партнерами по проекту будем продолжать проводить информационную работу, особенно в регионах.

КОММЕНТАРИЙ

Павел ПРАСС, Генеральный директор, «ИНФИНИТУМ»

ГК «ИНФИНИТУМ» в конце 2017 года запустила собственный проект «Финансовая платформа» и активно работает над его развитием. Это открытая экосистема для онлайн-дистрибуции продуктов рынка коллективных инвестиций, поддержки и обеспечения деятельности инвесторов и поставщиков этих продуктов. Инвестор может совершать операции с паями паевых инвестиционных фондов без посещения офиса управляющей компании или агента. Выстраивая этот канал дистрибуции для наших клиентов, мы принципиально совпали в своем видении с концепцией Банка России по развитию дистанционных каналов продаж финансовых продуктов для населения. Присоединение к проекту «Маркетплейс» в начале 2018 года, с одной стороны, дало нам уникальную возможность принять активное участие в разработке нормативно-правовой базы, с другой — позволило находиться в постоянном контакте с коллегами, занимающимися аналогичными проектами в других сегментах рынка, консультироваться с ними по технологическим и операционным вопросам. Результатом нашей совместной с Банком России работы в рамках проекта «Маркетплейс» стала первая экспериментальная покупка пая ПИФ по правилам дистанционной торговли проекта «Маркетплейс» в декабре 2018 года: инвестор с Дальнего Востока приобрела паи московской управляющей компании. Сделка была зарегистрирована в Национальном расчетном депозитарии, который выступает в статусе Регистратора финансовых транзакций. Это событие стало важным шагом в развитии онлайн-дистрибуции на рынке коллективных инвестиций, так как продемонстрировало жизнеспособность и удобство модели «Маркетплейс» для инвесторов, а также ее эффективность в обеспечении доступности финансовых продуктов и услуг в любом регионе страны.

Рисунок 1
Базовая архитектура системы «Маркетплейс»

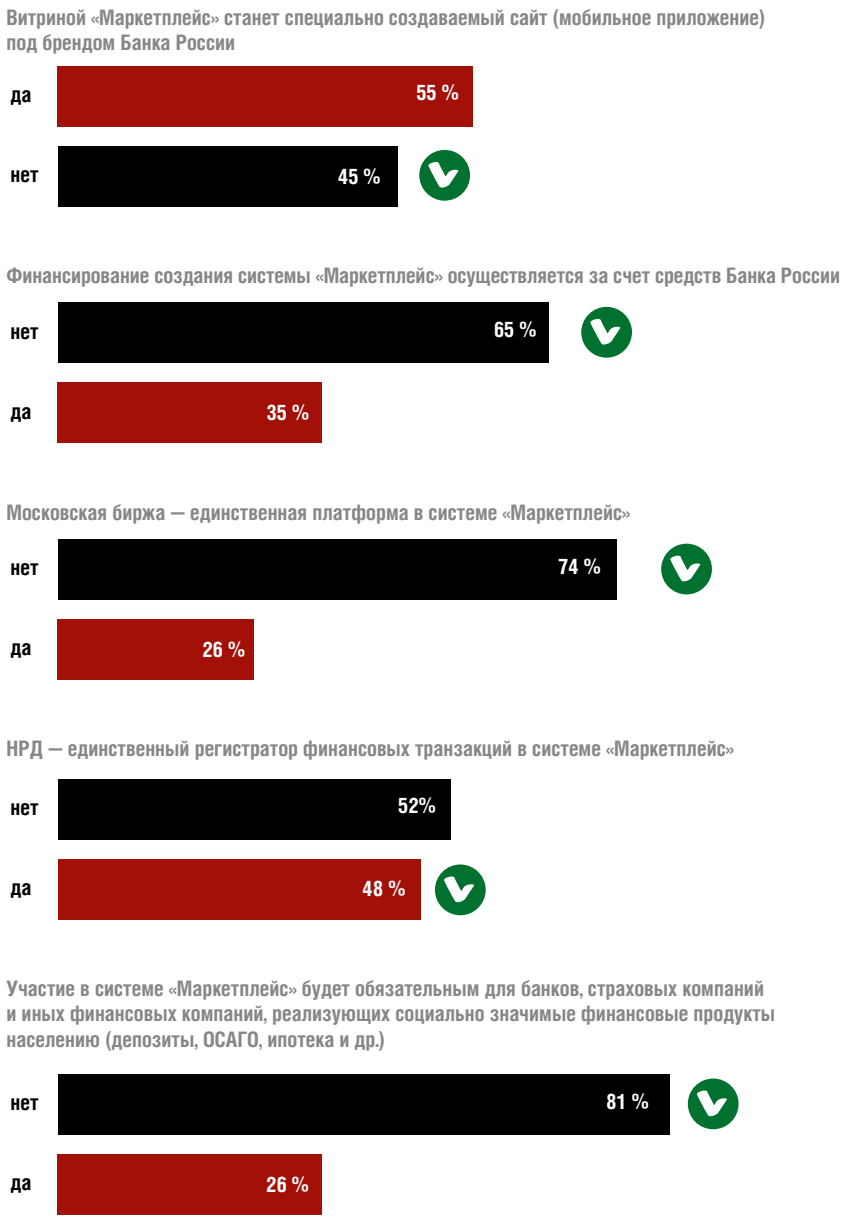

Рисунок 2
Мифы о проекте «Маркетплейс»: опрос участников XVI Российского облигационного конгресса

— Расскажите, пожалуйста, подробнее о новых платформах по облигациям и паям ПИФов.

— На рынке ценных бумаг уже сейчас есть работающие решения, по архитектуре очень схожие с нашим проектом. Это связано с тем, что законодательство уже давно позволяет профучастникам осуществлять удаленную идентификацию, открывать брокерские счета и счета учета ценных бумаг дистанционно. Этот рынок стал меняться первым, поэтому пилотные платформы появились не с нуля, а на базе работающих решений. Юридически дистанционная продажа ценных бумаг сегодня проще, чем открытие банковских вкладов, что позволило провести первые пилотные сделки не в тестовом, а в «боевом» режиме, с реальным приобретением продукта и его оплатой.

Таким образом, в составе проекта «Маркетплейс» на текущий момент представлены три платформы: по дистанционному открытию банковских вкладов (Московская биржа), по реализации субфедеральных облигаций («ВТБ Регистратор») и по онлайн-дистрибуции паев ПИФов (специализированный депозитарий «ИНФИНИТУМ»).

Презентация пилотных сделок проекта «Маркетплейс» по дистанционной продаже субфедеральных облигаций и паев ПИФов состоялась в декабре на XVI Российском облигационном конгрессе Cbonds.

На платформе «ВТБ Регистратора» были приобретены внебиржевые облигации Томской области. Это была прямая покупка, без открытия брокерского счета. Томская область была выбрана не случайно: регион выпускает облигации для населения с 2002 года и является пионером в разработке альтернативных вкладам финансовых продуктов. До настоящего времени купить облигации можно было только в офисах банков-агентов на территории региона. Пилотные сделки с использованием инфраструктуры проекта «Маркетплейс» стали первым случаем дистанционного приобретения этих облигаций — покупатели находились в Санкт-Петербурге на конгрессе Cbonds. Планируется, что данное решение позволит эмитенту выйти с размещением облигаций за пределы территориальных границ Томской области и избежать имеющегося сегодня конфликта интересов «последней мили» при продаже банками чужих низкомаржинальных продуктов в своих офисах.

Паи ПИФов московской управляющей компании ТФГ приобрела на платформе спецдепозитария «ИНФИНИТУМ» инвестор из Хабаровска, что, конечно, символично с точки зрения решения задач по повышению финансовой доступности на Дальнем Востоке — не только географической, но и ассортиментной. Происходит расширение продуктовой линейки, доступной для дистанционного приобретения жителями удаленных регионов. Это становится возможно за счет предоставления на аутсорсинге нового инфраструктурного канала удаленных продаж большому количеству финансовых организаций дополнительно или вместо их собственных

дистанционных каналов. Собственно, это и есть суть проекта «Маркетплейс».

Информация о сделках была направлена Регистратору финансовых транзакций, в дальнейшем планируется, что такая информация и получение выписок будут доступны клиенту на портале «Госуслуги».

Витриной-агрегатором для совершения пилотных сделок на обеих платформах выступил портал Investfunds.

— Что дальше? Каковы ближайшие планы по развитию проекта?

— Наиболее актуальной для нас задачей является сопровождение пакета законопроектов, это основная цель проекта — создать регуляторные условия для развития дистанционных сервисов, для их выхода на новый качественный уровень. Пилотные платформы тестируют на себе проектируемое регулирование, чтобы убедиться, что предусмотрены все необходимые для бизнеса изменения. Промышленный запуск всех трех пилотных платформ в рамках проекта «Маркетплейс» станет возможен после принятия упомянутых законодательных изменений. Соответственно, после вступления в силу закона и начала функционирования системы не в тестовом, а в «боевом» режиме мы планируем рассказать гражданам о новой возможности дистанционно открывать вклады, а также приобретать облигации и полисы ОСАГО.

В настоящее время идут активные дискуссии с Министерством финансов по деталям архитектуры прямой продажи ОФЗ-н населению через систему «Маркетплейс», в том числе запланирована возможность их покупки на сайте самого Минфина. Разработанные решения будут использованы также и для продажи иных облигаций.

По страховым продуктам (ОСАГО) и кредитным продуктам (ипотека) осуществляется формирование фокус-групп из участников рынка и подготовка концепций продажи данных продуктов через систему «Маркетплейс».

КОММЕНТАРИЙ

Севинч ИПАТОВА,
заместитель генерального директора по операционным вопросам УК ТФГ

Паи инвестиционных фондов — это низкомаржинальный продукт, и развитие продаж на базе дистанционной платформы позволит управляющей компании оптимизировать свои финансовые затраты, а клиенту получить качественную и недорогую в обслуживании финансовую услугу.

Сегодня бизнес управляющих компаний ключевым образом ориентирован на b2b–модель — предоставление финансовой услуги клиенту через офисы банка–партнера. Но динамика развития и последующая трансформация клиентского спроса выводят на первое место инфраструктурные приоритеты и комфортность сервиса для потребителя. Это требует от бизнеса пересмотра и изменения привычных бизнес–моделей в сторону b2c формата взаимодействия. Здесь на первый план выходят задачи по разработке собственной воронки продаж, работа над узнаваемостью продукта и, конечно, проблема «последней мили», когда клиенты вроде бы готовы инвестировать в паевые фонды, но им необходима доверенная и комфортная среда. Создание системы «Маркетплейс» решит эту проблему и позволит предоставить потенциальным инвесторам максимально простой, надежный и удобный сервис.

VIII Cbonds Emerging Markets Bond Conference

11–12 апреля 2019, Гонконг

Увидимся в Гонконге!

Изменить можно место встречи,

но не профессиональную аудиторию и актуальные темы

Реклама.