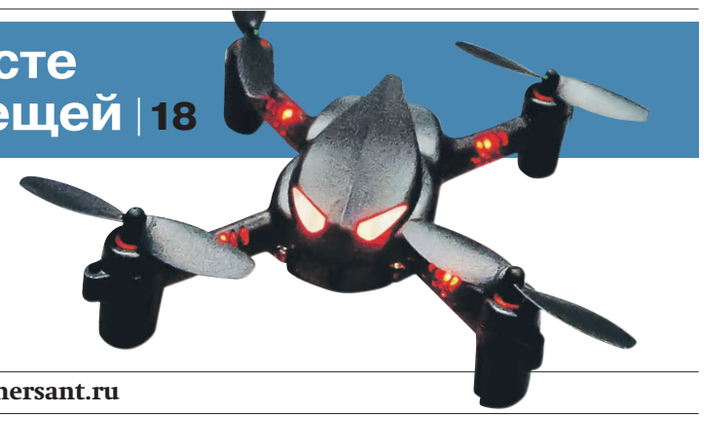
Поставщики бизнес-приложений и операторы связи хотят вместе заработать на дронах, умных комбайнах и прочем интернете вещей | 18



ИТ

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Информационные технологии

Четверг 13 октября 2016 №190 (5940 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

15 Сетевая виртуализация открывает двери отечественному телеком-оборудованию

16 Российские компании посчитали цену «бумажной безопасности»

17 Стартап заплатит пользователям за их персональные данные

Финты вокруг финтеха

Крупные российские банки вслед за иностранными коллегами идут по пути цифровой трансформации. Основные ее признаки — переход на онлайновые каналы взаимодействия с клиентами и интеграция их в единое пространство. В это же время инновационные лаборатории банков уже заглядывают в будущее: тестируют блокчейн и открывают свои API для финтех-стартапов.

— инновации —

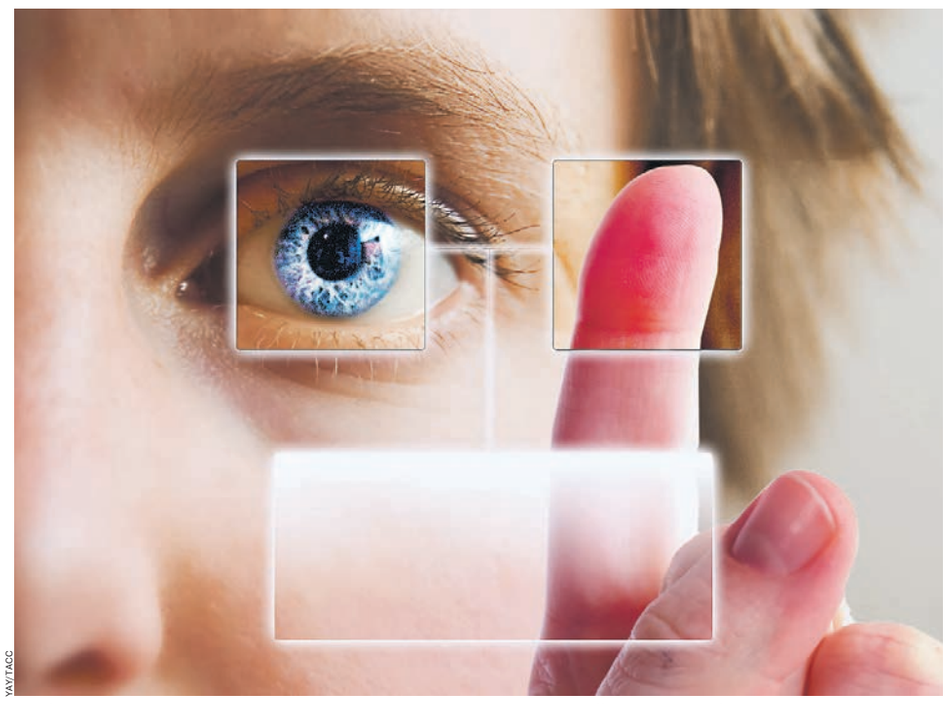
Блокчейн и инновации вокруг этой технологии называют убийцами классических финансовых институтов. Ведь использование криптовалют и «умных контрактов» делает участие доверенного посредника (банка) ненужным. Но это в теории — на практике оказывается, что блокчейн укрепляет позиции финансовых компаний и усиливает их роль в экономике.

Первый громкий эксперимент в этой сфере провели несколько российских финансовых компаний, создавших в октябре совместный проект на блокчейне. Алексей Благирев, директор по инновациям банка «Открытие», объясняет: «Мы предложили создать интерфейс между банками—операторами персональных данных, чтобы можно было проверять информацию о клиентах не только в государственных источниках, но и друг у друга, без передачи самих данных. Для каждого человека создается отдельная запись закодированных признаков, которая его уникально идентифицирует. Эта запись сохраняется в блокчейне. Мы, по сути, создали прототип digital identity, то есть виртуальной личности или электронного паспорта. Это такой „слепок“ человека, который позволяет банкам обмениваться информацией о мошенниках, банкротах, умерших — и очень оперативно это делать. При этом передача персональных данных не происходит: передается сложный хэш (шифр), который в теории можно математически перебрать, но в реальности это крайне трудозатратно. Это на самом деле даже не один хэш, а сложная комбинация нескольких, включающая в том числе „отпечаток“ сведений о переданном документе. Перед тем как этот хэш формируется, обязательно необходимо выполнить так называемый proof of existence — определить, действительно ли данная личность существует, используя для этого государственные источники через систему межведомственного электронного взаимодействия».

Данный проект решает одну из самых актуальных проблем в финансовом секторе — идентификации клиентов. «Всегда сложно проверить, существует ли человек на самом деле, не пришел ли кто-то с паспортом умершего. Банки — одни из крупнейших операторов персональных данных. Более того, именно банки осуществляют процедуру идентификации клиентов перед открытием счета или проведением трансакции. Актуальность данных, которыми располагает банк, выше, чем актуальность аналогичных данных, представленных в государственные учреждения. Отраслевой стандарт банковской индустрии — это контакт с клиентом как минимум каждые шесть месяцев. Также банк собирает больше информации о клиенте в процессе сопровождения сделок, чем другие организации»,— говорит господин Благирев.

Распределенный реестр «Мастерчейн» Банка России, о котором рассказывает эксперт, создали в партнерстве банк «Открытие», Сбербанк, Альфа-банк, Тинькофф-банк и Qiwi. Первые трансакции в платформе прошли успешно. Их провели на прототипе компании «Синимекс», который представляет собой сервис для обмена данными о клиентах разных банков. В основу «Мастерчейна» легла технология Etherium.

На следующем шаге в «Мастерчейн» можно будет записывать также события, которые происходят с каждым клиентом и которые сопровождаются идентификацией. Например, факт мошенничества или просрочки по кредиту. Это открывает множество перспектив. К примеру, кредитное бюро, которое хранит информацию о просроченных платежах и выполняет скоринг, можно будет вообще заменить алгоритмами на основе распределенных реестров для банков участников блокчейна. Такая система на основе данных из распределенного реестра сама будет проводить идентификацию, рассчитывать условия кредита и заключать «умный контракт», причем мгновенно. «Технически идею о переиспользовании факта идентификации другим банком мы можем воплотить в реальность уже к концу текущего года. Но на уровне существующего законодательства (115-ФЗ) по-прежнему требуются уточнения и изменения, чтобы это стало возможно использовать»,— комментирует господин Благирев. Сегодня уже существуют возможности ускорить блокчейн до 1 тыс. трансакций в секунду, так что технология может использоваться на практике. В будущем это позволит решить возможные проблемы кредитных бюро, связанные с достоверностью данных, ошибками, потерей данных и прочими сложностями.



YAY/ТАСС

Технологией блокчейна активно интересуется также MasterCard. Михаил Федосеев, директор по развитию бизнеса и цифровых технологий MasterCard в России, рассказывает: «Возможности, которые мы видим, работая с блокчейном, заключаются в объединении нашего многолетнего опыта, знания локальных рынков и партнеров для того, чтобы и в дальнейшем предлагать простые решения для людей и бизнеса. В R&D-подразделении MasterCard Lab мы исследуем и развиваем потенциал блокчейна. Запатентовали собственное решение на основе этой технологии и сейчас тестируем его. Как часть подготовительной работы в этом направлении подали заявки более чем на 30 патентов, связанных с блокчейном и криптовалютами. Это дополняет наши инвестиции в Digital Currency Group».

Сыр для изобретателей

Финтех — решения на стыке информационных технологий и финансовых услуг — горячая тема для венчурных инвесторов. Глобальные инвестиции в финтех-стартапы, по данным CB Insights, только во втором квартале текущего года достигли $9,4 млрд. Павел Никонов, инвестиционный менеджер Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ), говорит, что по количеству компаний и их оценкам самые большие области финтеха — это платежи и онлайн-кредитование. Это, к примеру, площадки для peer-to-peer (когда финансовые услуги предоставляют люди друг другу напрямую, минуя банки и других посредников), платежные системы. В среде таких проектов идет серьезная конкуренция. Помимо блокчейна также повышенный интерес наблюдается к чат-ботам, в том числе для финансовой сферы. Один из таких проектов — TalkBank (http://www.talkbank.io/), первый в РФ чат-банк, резидент десятого акселератора ФРИИ. В девятом наборе акселератора ФРИИ приняла участие компания Choicy (http://gochoicy.com/), разработавшая технологию на базе искусственного интеллекта, который помогает сделать выбор.

Банки относятся к финтех-стартапам не как к угрозе, а как к источнику новых идей, а также потенциальным объектам для поглощения. Среди партнеров ФРИИ в программе развития финтех-стартапов — Сбербанк, Райффайзенбанк, банки «Открытие», «Санкт-Петербург», «Ак Барс». «Представители банков не только делятся экспертизой с нашими проектами, готовы делать пилотные проекты, но и соинвестировать в них»,— говорит господин Никонов. Для развития финтех-предпринимательства банки даже хотят затеять «регуляторную песочницу». Алексей Благирев рассказывает, что суть идеи заключается в создании пространства для экспериментов, в котором компании-инноваторы получат льготы от регуляторов на определенный период и объем операций. «Самое сложное здесь, как оказалось,— это сформулировать, какие же, собственно, эксперименты там проводить. Главным больным вопросом для банков остается идентификация. Основной фокус пока приходится пока на этот процесс, например предоставление кредита по ограниченному количеству полей (знаний) о клиенте,— говорит господин Благирев.— В этом проекте также важно понимать, как будет устроена инфраструктура, как именно будут раскрываться API».

Пока в России идет дискуссия на этот счет, Европейский рынок уже активно готовится воплощать вторую платежную декларацию, принятую Еврокомиссией. Она обязывает банки с января 2018 года предоставлять API для внешних финтехпроектов и стартапов.

с18

«Новая оргструктура стала фундаментом для дальнейших изменений»

— цифровая трансформация —

Райффайзенбанк в нынешнем году начал активно поддерживать стартапы в области финтеха, которые, по сути, становятся внешними R&D-лабораториями компании, тестирующими разные гипотезы и бизнес-модели. Впрочем, и внутри организации идут инновационные преобразования, о которых корреспонденту «Ъ-Информационные технологии» СВЕТЛАНЕ РАГИМОВОЙ рассказал АНДРЕЙ ПОПОВ, член правления Райффайзенбанка.

АО «РАЙФФАЙЗЕНБАНК»

— В последнее время часто слышу о том, что в Райффайзенбанке реализуются заметные ИТ-проекты. Знаю, что проведен масштабный переход на VDI (Virtual Desktop Interface), используется интеллектуальная система IVR (Interactive Voice Response), внедренная совместно с КРОК. Вы даже получили премию «IT-Лидер».

— Мы действительно много делаем в последние годы. Мне тяжело судить, насколько эта активность заметна рынку. Было несколько случаев, когда на конференциях подходили коллеги и спрашивали о наших проектах, о которых дошла информация. Партнеры говорят, что наш проект по VDI — один из самых крупных в Европе. Мы перевели 95% сотрудников на виртуальный десктоп.

— Насколько я знаю, вы перестроили работу ИТ-департамента в последние годы. Возможно, с этим связано то, что на рынке стали говорить о ваших ИТ-проектах…

— Мы действительно стали активнее. Меня пригласили в компанию для того, чтобы изменить схему взаимодействия ИТ-департамента с бизнесом, создать здоровые взаимоотношения, которые помогали бы банку развиваться. Научить айтишников и менеджеров работать вместе.

— В чем была основная проблема? Бизнес чего-то хотел от ИТ, айтишники этого не делали?

— Была классическая ситуация: бизнес чего-то хочет, но не умеет объяснить, чего именно. Причем запросы постоянно меняются. Айтишники не укладываются в сроки, у них очередь из проектов на три года вперед. Еще и задачи постоянно меняются на ходу. Условия на рынке ведь динамичные — менеджеры пытаются под них подстроиться. В итоге никто ничего не успевает, каждый сваливает вину на другого, департаменты прекращают общаться вообще. На самом деле и те и другие правы. Но и не правы в чем-то тоже обе стороны.

— Получилось в итоге их подружить? Через какие сложности пришлось пройти?

— На мой взгляд, да, нам удалось наладить коммуникации между департаментами. Пару лет назад мы вышли на уровень, на котором уже можно думать не просто о превращении накопленного за 15 лет багажа в нечто ценное, а о чем-то новом.

Было сложно, конечно. Пришлось объяснять бизнесу, что нереально абсолютно все сделать сразу. Даже если увеличить штат айтишников в два, три, десять раз, все равно не получится ускорить процесс. Иногда, наоборот, увеличение числа разработчиков приводит к замедлению работы над проектом. Я в свое время рекомендовал прочитать книгу «Мифический человекомесяц» всем руководителям среднего звена. Она очень помогает понять суть происходящего. Но, думаю, мало кто прочитал. Приходилось объяснять на пальцах, на конкретных проектах. Но и этого было мало — оставался оттенок недоверия.

В управлении бизнесом все линейно: нанимаем в два раза больше продавцов, они начинают в два раза больше продавать. Как объяснить, что в ИТ так не работает? Мы стали полностью открытыми, начали приглашать к нам в офис, все объяснять и показывать, ничего не скрывая. Рассказываем в деталях: если хотите внести изменения в проект — не вопрос, внесем, но последствия будут вот такие. Мы не перестраховываемся, закладывая дополнительное время на проект, ничего не прячем. Этот процесс преодоления недоверия потребовал больших усилий и времени. Сложно изменить отношение, когда оно уже сложилось, когда менеджеры думают, что тут просто сидят ленивые люди, которые не хотят ничего делать.

Провели огромное количество встреч, от которых осталось много ярких воспоминаний. На них я старался объяснить, что, так же, как ребенка нельзя родить раньше срока, так и ИТ-проект не получится взять и реализовать за три недели. Однажды мне коллега ответила на этот аргумент: да, но девять женщин могут усыновить девять детей за месяц. Возможно, но результат будет совсем другой.

Одним из шагов к полной прозрачности был переход на регулярный выпуск релизов корпоративной системы.

с17