

Вперед — за цифрой

Текущий год станет годом развития и продвижения цифровых, или иначе — виртуальных, банковских карт. ОТП банк запустил продажи цифровых карт, предоставив своим клиентам воспользоваться предодобренным предложением на кредитную карту, и в скором времени заказать дебетовую цифровую карту. В ближайший месяц станут доступными заказ и получение цифровой кредитной карты по инициативе клиента. Все это в безопасном и удобном мобильном приложении банка. Пока это доступно только для клиентов банка, но до конца года может быть реализована возможность удаленной идентификации новых клиентов.

— стратегия —

Инвестиции в развитие

Цифровизация банковских услуг в прошлом году совершила скачок и заложила основы развития направления на несколько лет вперед. На основе активного развития мобильных приложений появляется все больше продуктов, предполагающих отсутствие физического взаимодействия граждан с банками.

Стремление граждан свести физическое взаимодействие по получению финансовых услуг заставляет банки искать новые пути и возможности по привлечению новых клиентов. В прошлом году эта тенденция затронула такой и так конкурентный рынок банковский услуг, как пластиковые карты. С развитием бесконтактной оплаты и цифровых кошельков носить с собой пластиковые карточки становится неактуальным. А тем более хочется исключить поход в офис банка с заявлением по выпуску такой карты и ожиданием как минимум в несколько дней для ее получения.

В прошлом году крупные банки продолжали предпринимать попытки по внедрению массового выпуска виртуальных карт. Пока банки прощупывают объем спроса и пути реализации своих проектов. В основном сейчас выпускаются дебетовые карты, в каких-то банках цифровые карты являются отдельным продуктом и не повторяют программы действующих карт, а некоторые банки на всякий случай под цифровую карту продолжают выпускать и реальную пластиковую, которая еще некоторое время хранится в отделении банка.

Выпуск цифровых карт для банков в нынешних реалиях является скорее обязательным условием на конкурентном рынке, несмотря на дополнительные инвестиции. С другой стороны, выпуск физической карты, оплата ее доставки клиенту и другие расходы обходятся банку в сумму около 1,5 тыс. руб.

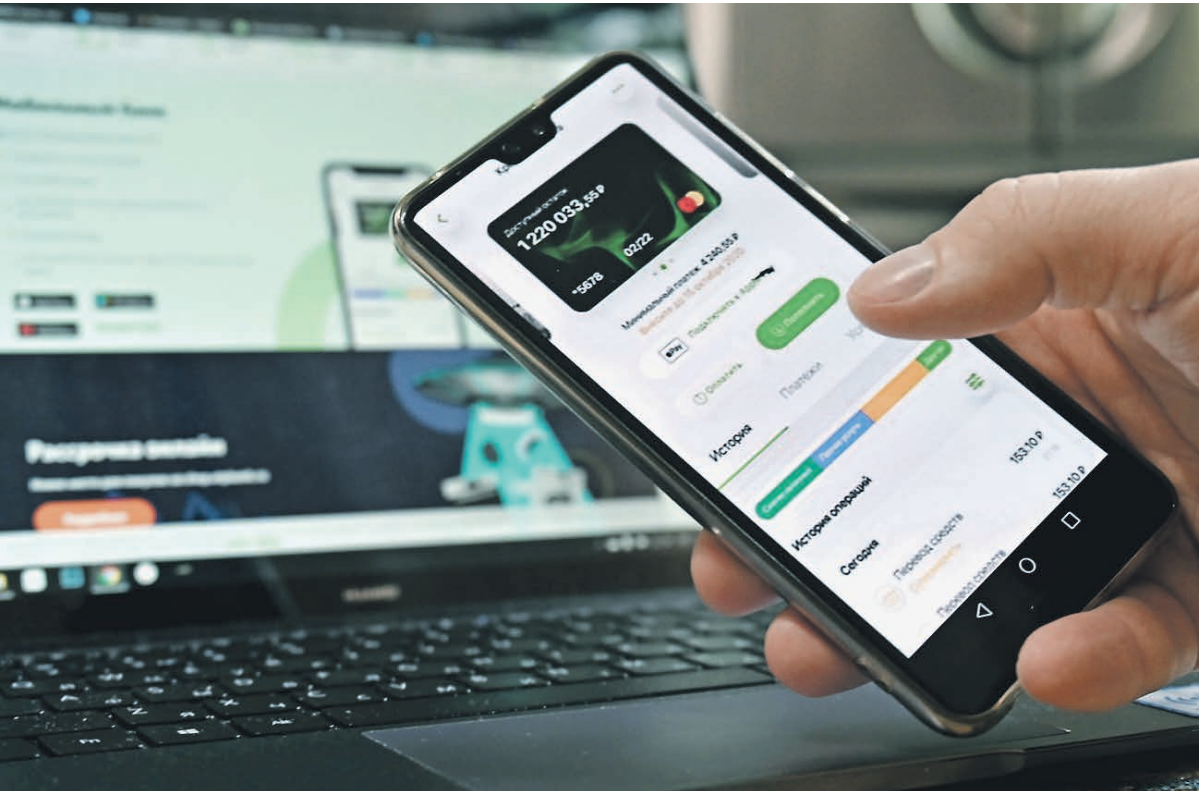
Все и сразу

ОТП банк в декабре прошлого года начал пилотный проект по выпуску цифровых кредитных карт клиентам по предодобренным предложениям. По словам директора по развитию бизнеса кредитных карт ОТП банка Дениса Луковского, «мы развиваем удаленные каналы продаж, предлагая цифровые банковские карты в безопасном и удобном мобильном приложении банка. Цифровая карта для нас — это не отдельный продукт, клиенты могут оформить любую карту из нашей новой линейки продуктов в цифровом формате, пользоваться ею и получать все преимущества уже здесь и сейчас. Рост до 10% продаж карт в цифре кажется вполне реалистичным на горизонте 2021–2022 годов. В дополнение к цифровым картам в ближайшие месяцы мы запустим абсолютно новый, полностью онлайн-процесс получения кредитных карт с сайта банка, доступный каждому. Диджитализация для нас не просто слово: мы действительно развиваем новые онлайн-каналы предложения продуктов».

Обновленные кредитные карты

В ноябре прошлого года ОТП банк существенно обновил линейку продуктов кредитных карт, и продвижение их цифровых аналогов является логичным продолжением развития. Продукт «120 дней без процентов» позволяет клиентам не платить проценты за использование кредитных средств до четырех месяцев, а если клиент не успеет, то не страшно, так как в продукте низкая ставка — от 13,9% годовых. В ОТП видят и адекватно оценивают потребность ряда клиентов использовать наличные, поэтому клиенты банка могут снимать деньги в банкоматах других банков без начисления комиссии. Но и это еще не все: клиенту ОТП начислят не только кэшбэк за покупки, но и за операции по снятию наличных.

На этой неделе ОТП представил новую кредитную премиальную карту «120 дней премиум» с кредитным



Клиенты ОТП банка могут оформить любую карту из новой линейки продуктов банка в цифровом формате

лимитом до 700 000 рублей, которые можно использовать в течение 4 месяцев без процентов. Кроме того, карта дает доступ в бизнес-залы аэропортов и удвоенный кэшбэк до 4% за использование карты в цифровом кошельке. Первые два месяца обслуживания карты — бесплатные. «Мы говорим о цифровой карте как об аналоге обычного пластика, ведь в клиентском поведении нет никакой разницы. Все больше людей не носят карты с собой, а пользуются оплатой через телефон», — говорят в ОТП. Если клиенту понадобится кредитная карта для покупки желаемого товара или услуги, то он сможет оформить цифровую карту, не вставая с дивана, сразу добавить ее в цифровой кошелек и начать использовать. «Это будет максимально быстрый доступ к деньгам. На рынке кредитных карт очень сильная конкуренция — необходимо предлагать продукты с минимальным временем на получение услуги здесь и сейчас», — считают в ОТП Банке.

Единая платформа

Возможность заказать виртуальную карту станет первой частью универсального омниканального карточного конвейера ОТП банка. Идея такой платформы состоит в едином клиентском опыте независимо от канала общения с банком. Первый фокус на мобильное приложение, затем сайт, отделения банка и другие каналы продаж. Клиент сможет начать оформление продукта в одном канале и завершить абсолютно бесшовно в другом.

Исследования последних месяцев регулярно говорят о том, что больше всего банковские клиенты

сейчас ценят омниканальность и единые интерфейсы, которые дают возможность переходить с устройства на устройство совершенно бесшовно и без ущерба диалогу с банком. Притом что клиенты общаются с банком только в тех случаях, когда им нужно решить рядовые или спонтанные финансовые задачи, они хотят общаться с банком просто и удобно, как со своими приятелями или знакомыми, используя мессенджеры, чат-боты, сообщения в социальных сетях, и при этом получать высокий уровень сервиса. Именно поэтому ОТП стремится объединять разные точки соприкосновения клиента с банком в единый путь.

На создание платформы карточного конвейера ушло порядка семи месяцев и только силами специалистов банка, хотя обычно работа такого масштаба требует от банков более продолжительного времени.

Быстрая эволюция

Технология бесконтактной оплаты пластиковыми картами повсеместно вошла в нашу жизнь в течение семи лет, можно ожидать, что цифровые карты войдут в наши кошельки за более быстрый срок. Уже сейчас пионеры выпуска цифровых карт отчитываются, что на них приходится 10–20% вновь выпускаемых карт. Не исключено, что до конца года каждый десятый клиент банка будет иметь цифровую карту, после чего этот показатель будет расти в разы из года в год.

На сегодняшний день основными потребителями цифровых карт являются крупные российские города из-за наличия более широкой инфраструктуры использования цифровых карт. С цифровой картой возможно

оплачивать услуги и совершать переводы в мобильном приложении банка, делать покупки в интернете, а после добавления карты в цифровые кошельки, можно расплачиваться в торговых точках и снимать наличные в любых банкоматах. И если ситуация с оплатой в магазинах достаточно хорошая, то еще не все ATM поддерживают снятие наличных по цифровым кошелькам. По оценке ОТП, в крупных городах банки обновили уже порядка 40% своих банкоматов, сделав их доступными для снятия средств с использованием мобильных телефонов (или устройств).

Кроме того, в физическом наличии пластиковой карты заинтересованы граждане, выезжающие за рубеж, поскольку далеко не во всех странах развита технология оплаты через цифровые кошельки.

В любом случае в ближайшие несколько лет цифровая карта не сможет заменить пластиковую. Это будет скорее симбиоз. Поэтому банки будут оставлять за клиентами возможность получить и банковскую карту. Как это будет делать и ОТП банк.

Цифровые кошельки

Применение виртуальных карт будет ограничено без существования цифровых кошельков в мобильных устройствах, именно поэтому во втором квартале 2021 года ОТП банк планирует обновить мобильное приложение и реализовать простой и бесшовный процесс добавления карт из мобильного приложения в цифровые кошельки — как на устройствах с iOS, так и на Android.

Согласно статистике ОТП банка, по итогам прошлого года к электронным кошелькам привязал свои карты каждый четвертый активный кли-

ент банка, причем они оплачивают более половины (54%) покупок через кошельки. Кроме того, более 10% снятый наличных в банкоматах также приходится на цифровые кошельки.

Между тем, не все мобильные устройства сейчас поддерживают функцию цифровых кошельков, что ограничивает скорость распространения технологии цифровых карт. Вторым фактором, тормозящим развитие нового сегмента, является консервативность населения, особенно старшего поколения, что также влияет на проникновение и распространение новых технологий. В частности, многие клиенты банков до сих пор предпочитают работать только с теми банками, отделения которых есть в их населенном пункте.

Удаленная идентификация

Еще один вопрос, который предстоит решить банкам в развитии цифровизации банковских услуг, — это привлечение новых клиентов без физического взаимодействия с ними. На сегодняшний день, в отличие от, например, брокерских услуг, чтобы гражданин стал клиентом банка, его надо физически идентифицировать, то есть он либо должен прийти в отделение банка, либо к нему выезжает курьер. Банк России стал активно продвигать сбор биометрических данных, который позволит проводить удаленную идентификацию, но пока это проект будущего. Также в рамках регуляторной песочницы реализуется ряд проектов по удаленной идентификации.

В ОТП считают, что рынок будет двигаться в сторону цифровой идентификации. Часть банков уже внедрила у себя такие инструменты, как ЕСИА и «Цифровой профиль», но сейчас это больше используется для получения данных о клиенте с целью принятия решения о кредитном риске, но следующий этап развития — полноценная идентификация с целью предоставления полноценных банковских продуктов — ускорит цифровизацию банковских услуг и даст возможность банкам достичь клиентов из удаленных пунктов.

Безопасность

Безопасность цифровых продуктов не уступает уже привычным для нас банковским картам, которыми мы пользуемся ежедневно. Данные цифровой карты хранятся в банке, клиент может посмотреть их только в безопасном и защищенном мобильном приложении банка после прохождения процедуры аутентификации. При оплате картой, добавленной в цифровые кошельки, используется токен — вымышленный номер карты, который всегда отличен от реального, а в случае утери мобильного устройства банк сможет мгновенно заблокировать карту в цифровом кошельке, чтобы исключить возможные риски использования.

Полина Смородская

Инвестиции без прав

— схема —

По уже знакомой схеме резко сократилась активность комьюнити-менеджеров. Автор статьи также задался вопросом о регулировании проекта еще в октябре 2018 года, отправив запрос в Минфин Литвы. И очень удивился, когда узнал, что проект сменил юрисдикцию. Непрозрачная деятельность Bankera вылилась в несколько штрафов непосредственно в Литве и массу негатива в комьюнити.

Как выяснилось в закрытом чате «пострадавших», руководители Bankera не гнушаются ничем. Несколько активных инвесторов, регулярно задающих вопросы об отчетности компании и дальнейших перспективах, были исключены из Telegram-канала проекта. Наиболее активные лица, инициировавшие судебные дела, получили встречные письма, в которых им угрожали судом. В дальнейшем комьюнити-чат был полностью ликвидирован: прямое общение с инвесторами прекратилось, остались только красивые рекламные посты в социальных сетях проекта.

На сегодня показатель ROI в нативный токен BNK резко отрицательный: он составляет около –86%. То есть, вложив \$100 в токены Bankera на предпродаже, на данный момент можно провобать продать их за \$14. Если получится — они обладают крайне низкой ликвидностью: дневной объем торгов BNK на всех криптовалютных биржах составляет всего \$16–17 тыс.

Bananacoin

Этот проект вполне тянет на звание постмодернистской трагикомедии, режиссером которой мог бы быть Гай Ричи. О кульминации истории Bananacoin „Ъ“ писал еще

Примеры провальных криптопроектов 2016–2018 годов			
Криптовалюта	Собрано средств (\$)	Текущее место в рейтинге	Текущий ROI
Sirin Labs (SRN)	157 890 000	515	-89,07%
Storjia (STO)	25 000 000	1878	-99,46%
Kickico (KICK)	21 580 000	1271	-99,99%
Dentacoin (DCN)	1 480 000	813	-40,17%
Mysterium (MYST)	14 075 000	1132	-92,96%
WeTrust (TRST)	5 000 000	1591	-90,05%

Источники: CoinMarketCap, ICO Watchlist, ICO Holder и ICO Drops.

в марте 2018 года, когда один из инвесторов понял, что дело далеко от правды. Как выяснилось, основатель Bananacoin (на сайте проекта bananacoin.io он уже не значится) является лишь миноритарным акционером лаосской компании Russian Agriculture Development Co., LTD. О чем тогда рассказал управляющий партнер и основатель юридической группы Paradigma Климент Русакомский, занимавшийся судебным производством против Bananacoin. При этом ключевая фраза господина Русакомского в той ситуации звучала так: «Уголовное дело еще не заведено, идут следственные мероприятия; сфера новая, правоприменительной практики пока нет».

И это печальная истина. Колумнист Forbes Фрэнсис Коппола, специалист в области риск-менеджмента с 17-летним стажем, пришла к неутешительному выводу об отсутствии каких-либо гарантий инвесторам. Заявленная привязка цены токена к цене килограмма бананов Lady Finger не выполняется. «Судебные дела должны быть инициированы», — делает заключение эксперт. Но сказать проще, чем сделать.

Согласно данным Investopedia, стоимость Bananacoin (BCO) на пике в 2018 году составляла \$3,68, а в декабре 2020 года, согласно Etherscan, — \$0,0143. Капитализация проекта в это время — всего \$86 600.

ничего не стоит. Зачастую речь идет о планируемом выпуске криптовалюты, но это опять же мошеннические проекты, за которыми не стоит ровным счетом ничего».

Многие такие проекты ЦБ выявляет в ходе работы по противодействию нелегальной деятельности и после расследования передает информацию о них в правоохранительные органы. В прошлом году на инвестициях якобы в криптовалюты специализировались примерно 16% финансовых пирамид, выявленных специалистами Центробанка в интернете.

Валерий Лях подчеркивает, что многие проекты, предлагающие подобные вложения, действуют в зарубежной юрисдикции: «Таким образом организаторы создают дополнительные препятствия для инвесторов, которые захотят вернуть свои средства, потому что для этого надо обращаться в суд по месту регистрации компании. Как, к примеру, находящимся образом судиться с компанией, зарегистрированной в Сент-Китсе и Невисе? Ведь в этом случае траты на судебные разбирательства могут быть больше, чем сумма вложенных средств. Расчет делается именно на то, что пострадавшие делать этого не будут».

Новейшая криптовалютная история знает немало проектов, которые громкогласно звучали на предпродаже токенов и привлечении инвестиций и которые потом отправлялись в небытие.

Даже если законы и меры защиты ясны, мы все равно берете на себя риски (риск управления, риск исполнения, бизнес-риск), напоминает директор по информационным технологиям финансовой компании Arca Джефф Дорман: «Проблемы с ICO 2017 года заключались в плохом рас-

крытии информации, нулевой прозрачности того, для чего использовались деньги, и в отсутствии четкого обоснования стоимости токенов. Инвесторы с радостью доверяли бы руководителям и командам, если бы те действовали добросовестно, но большинство из них этого не сделали. Даже „красивые“ проекты, TON, Libra, на самом деле не так хороши — это просто „прыжок веры“ без реального понимания того, как инвестиции будут оправдываться».

С ним во многом соглашается и Ханс Кенинг, председатель фонда Digibyte (криптовалюты, входящей в топ-100 рейтинга): «У токенов есть и положительные, и отрицательные качества. Либертарианский подход снижает надзор и влияние регуляторов. Это, в свою очередь, дает простор для того самого „Дикого Запада“, где можно ожидать чего угодно. Скамы можно встретить повсеместно, и ответственность лежит на самом инвесторе. Мантра DYOR (do your own research, или „делай исследование сам“) — единственно верная в этой области».

Илья Аникин, основатель и партнер SH Capital, разочарован состоявшимся запуском проекта TON основателя Telegram Павла Дурова: «По результатам провала ICO TON можно наглядно увидеть, насколько рискованно вкладывать в эту индустрию сейчас. Согласно договору, инвесторы оказались перед выбором: взять 72% вложенного сразу или подписать договор займа до 30 апреля 2021 года и предположительно вернуть 110%. 30 апреля близится, а инвесторы нервничают, некоторые уже готовят иски, и есть вероятность того, что Telegram не справится с обязательствами».

Но есть ли у инвесторов хоть какие-то возможности для воздейст-

вия в рамках правового поля? На своей странице в сети LinkedIn крауд-инвестор Самсон Уильямс анализирует причину провала ICO как концепции: прежде всего они не обеспечивают доли или собственности чего-либо: «ICO предоставляет „инвесторам“ нерегулируемую возможность краудфандинга для ПОКУПКИ их продукта. Токена, криптовалюты, монеты. Этот цифровой фантик может использоваться для доступа к какой-либо системе или среде, но доступ к предмету не дает владельцу права владения этим самым предметом. Коммуна принадлежит Coinbase, Binance, 0x, Ocean Protocol или какой-либо иной крупной бизнес в криптосфере? Не пользователям. Пользователи просто теряют деньги в некоем онлайн-казино, которые маскируются под биржи и ICO».

Юрист Дмитрий Махичин подтверждает отсутствие каких-либо прав инвестора при проведении ICO: «Технически, если проектом занимались грамотные юристы, прав у инвестора (скорее даже покупателя) будет чуть больше, чем при покупке игровой валюты в игре. Многие проекты используют схему „exit scam“, сообщая о выдуманной или реальной причине, почему ничего не вышло, и исчезают. Стоимость токена подвержена рынку. Бывало и так, что акции при IPO на фондовой бирже падали на 99%. По опыту привлечь создателей ICO к ответу достаточно тяжело, и правовых механизмов для этого крайне мало во всем мире».

То есть каждый раз, когда инвестор делает вложение, он рискует. В погоне за быстрыми инвестиционными „исксами“ всегда нужны холодный расчет и полноценный анализ.

Денис Гончаренко, Zaim.com