

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16—18 июня 2016

БАНКИ VS ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ: ЗА КЕМ БУДУЩЕЕ?

17 июня 2016 г., 12:00—13:15

Павильон G, Конференц-зал G3

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модератор:

Китти Пэрри, Основатель, главный исполнительный директор, Social Media Compliance Ltd

Выступающие:

Александр Афанасьев, Председатель правления, ПАО «Московская биржа»

Рауль ван Энгельсховен, Вице-президент по банковскому направлению и финансовым рынкам в Европе, IBM

Вартан Диланян, Управляющий директор, Accenture в России

Владимир Комлев, Генеральный директор, АО «Национальная система платежных карт»

Лоран Ле Моль, Главный исполнительный директор, PayU

Дмитрий Олюнин, Председатель правления, «Росбанк»

Андрей Романенко, Акционер, генеральный директор, «Эвотор»

Дмитрий Руденко, Президент — председатель правления, «Почта Банк»

Оливер Хьюз, Председатель правления, «Тинькофф Банк»

Уильям Шиди, Исполнительный вице-президент по корпоративной стратегии, слияниям и поглощениям и взаимодействию с органами государственной власти, Visa Inc.

K. Parry:

We are lucky to have this panel on new technology in banking. I am Kitty Parry. I am a Young Global Leader at the World Economic Forum. I am based in London and working on a regtech – regulation technology – called Social Media Compliance. I have a couple of other companies, too, including a PR firm called Templars Communications, but regtech is my focus at the moment.

Today, we have three aspects of the agenda that we are going to be covering. We are going to start off with a video from Rosbank. We are very grateful to Rosbank for allowing us to host this panel today, with this topic of conversation. I am going to hand over to the IT guys and the Rosbank video. Thank you.

Now I want to allow the panel to introduce themselves. Everybody has a very unique perspective on this topic which is going to be quite interesting to hear. We are going to start from the far end, and we are going to ask everybody to introduce themselves, say where they are from, and highlight their strongest innovation or moment they are proud of with their technology.

А. Афанасьев:

Александр Афанасьев, председатель правления ПАО «Московская биржа». Несколько слов о том, что представляет собой «Московская биржа» с точки зрения ИТ. Сейчас были приведены замечательные цифры от «Росбанка», их было довольно много, и я тоже приведу несколько цифр.

Мы тоже практически можем считаться ИТ-компанией. У нас торгуются шесть классов активов на четырех торговых клиринговых системах. Ежедневно в системе подаются и обрабатываются в среднем около 110 миллионов заявок, примерно 2 миллиона 600 тысяч из них становятся сделками и обрабатываются как сделки. Максимальное количество операций, выполняемых за одну секунду, обычно доходит до 140 тысяч. Кроме того, мы ежедневно проводим расчеты в среднем на 3,3 триллиона рублей. Также есть система депозитария и репозитория.

Как пример особенно ярких технологических инноваций, которые мы сделали в этом году, можно упомянуть блокчейн. Это модное слово, которое мы сегодня наверняка не раз услышим. Мы попробовали, что это такое. Естественно, мы не стали экспериментировать на наших основных торговых клиринговых системах. Мы выбрали для этого новый сервис — электронное голосование. У нас есть такие эмитенты, для которых нужно собирать целый стадион акционеров и которые проводят голосование электронным путем. Для этого мы опробовали технологию блокчейн и внедрили ее в этой области.

О. Хьюз:

Спасибо, Александр!

I am from Tinkoff. Tinkoff is one of the largest digital banks in the world. We have 5 million customers and we are rapidly growing, and this surprises people because we are kind of classed as a bank, so we are overlooked in many respects. If you look worldwide, people are talking about fintech, “the fintech revolution” this, that, and the other, and there has become a bit of a stigma attached to being a bank. We are proud to be a bank. We are a bank by chance, because we needed to have a banking licence to do what we do in Russia. It is a very regulated market, so we are regulated as a bank. But if you look at what we do, we work with zero branches. We do lots of innovation because we are a company that just does innovation. We are a lab. We developed an online customer acquisition, offline distribution and fulfilment model. We attract all our customers online, through mobile and through the Internet. We service them online, through our leading mobile bank, Internet bank, and call centre platforms, but we also fulfil, or do our logistics, through an offline platform which sells smart couriers. We cover everywhere in Russia; we have smart couriers in 900 cities right the way across Russia, and we can deliver our products, which are credit cards, debit cards, insurance, and partner products, such as a mortgage that we

are now selling through our online financial supermarket, back to the customer the next day. Beat that. Who is next?

В. Комлев:

Добрый день! Меня зовут Владимир Комлев, я возглавляю «Национальную систему платежных карт» («НСПК»). Это платежная система «Мир» и мощный процессинговый центр, который на сегодняшний день обрабатывает все внутрироссийские операции по картам всех международных платежных систем. Мы обрабатываем более 20 миллионов транзакций ежедневно. Это все транзакции карт Visa, MasterCard, UnionPay, JCB и American Express по внутрироссийским операциям.

Идея компании «НСПК» — это всё про технологии, всё про IT. Сейчас мы начинаем заниматься распространением и продвижением российской платежной системы «Мир». Новому игроку бывает достаточно непросто выходить на высококонкурентный рынок. Сначала нужно догнать минимально востребованные в индустрии стандарты розничных платежных технологий. Параллельно с этим от нас, конечно, ожидают высокотехнологичных новых продуктов и каких-то идей. Обо всем этом сейчас и идет речь внутри нашей компании.

Население в России очень разное. Есть люди, которые уже привыкли платить из мобильного телефона с биометрической аутентификацией, а есть люди, у которых нет счета в банке и которые продолжают рассчитываться в основном наличными денежными средствами. Помогут ли новые технологии сблизить их и поднять общую культуру финансового и банковского обслуживания населения в России? Или они только усилят расслоение, которое наблюдается между крупными городами и отдаленными регионами без крупных центров? Для нас это достаточно серьезная задача, и мне было бы интересно поговорить на эту тему.

R. Van Engelshoven:

Thank you, Vladimir. My name is Raoul van Engelshoven, and you can hear from my accent that I am not Russian. I am Dutch, so I am based in Amsterdam, and I am really delighted to be here. I work for IBM, and at IBM, I take care of the whole financial services industry. I lead that segment across Europe, so basically we discuss the entire value chain across Europe, from a mobile payment until it gets to a final transaction somewhere in the system, be it national or international. I would say that we normally touch every part of the value chain somewhere. In any payment transaction, we will be involved somewhere in the system, be it in the central parts or the end parts.

Where do we come into play? Vladimir already talked about high-tech solutions. Of course that is one part, but I would like to summarize where we play. We play basically on the cost agenda, creating more agility in the operating model. I think this is a very important thing. We participate highly in the innovation agenda, and I will speak a little bit about cognitive banking. You have heard the term digital banking, I am sure, but we also talk about cognitive banking, where we use the data in the banks in a highly integrated way to drive a self-learning bank. That is the innovation piece. Last but not least, mostly in the boardrooms, we also talk about the growth agenda or how to drive growth in the markets. It is basically a complete span that we are dealing with. I am really delighted to be here as I have been here in Russia many, many times. Thank you.

Д. Олюнин:

Добрый день, коллеги! Дмитрий Олюнин, председатель правления «Росбанка».

«Росбанк» — часть международной группы Société Générale. Развивая свои технологии и сервисы, эта группа достаточно давно находится в области цифровых технологий. Сегодня, стоя на рубеже новой стратегии на 2017—2020 годы, она очень глубоко задумывается не только о том, насколько

технологии должны быть интегрированы в наши способы общения с клиентами, но и насколько они в принципе могут повлиять на модель развития группы на горизонте ближайших четырех лет, а может быть, и более десяти лет. Я думаю, что именно определение представлений о банковском рынке, о способах общения банков и клиентов, которые мы увидим через пять — десять лет, дадут основные задачи на ближайшую перспективу. Без этого горизонта нам будет очень сложно выбрать правильный маршрут на ближайшие годы.

Я надеюсь, что это обсуждение поможет нам обменяться взглядами на то, как банковская модель будет развиваться под воздействием новых игроков, новых технологий и новых клиентских предпочтений и насколько она трансформируется по сравнению с той привычной банковской моделью, которую мы знаем.

Спасибо!

А. Романенко:

Здравствуйте! Я Андрей Романенко. Десять лет назад я основал компанию QIWI, сегодня я являюсь инвестором нескольких венчурных фондов в России и неделю назад стал генеральным директором новой компании «Эвотор». Это революция в торговле. Мы вместе со Сбербанком строим открытую платформу для доступа офлайн для всех мерчантов и разработчиков.

Мне очень близка сегодняшняя панельная сессия, потому что она как раз посвящена платформам, а платформы — это основной тренд на ближайшие пять-десять лет и на будущее. Конечно, я очень хочу поддержать сегодняшнюю дискуссию.

Спасибо!

Д. Руденко:

Добрый день, меня зовут Дмитрий Руденко, я руководитель «Почта Банка». Скажу несколько слов об этом проекте.

Несмотря на монументальное название «Почта Банк», которое наверняка сразу вызывает ассоциации с «Почтой России» и со столетними сервисами, это один из самых молодых проектов. Мы работаем как «Почта Банк» всего шесть месяцев. Мы не обременены старыми, древними технологиями, и я считаю, что это наше конкурентное преимущество. Мы растем очень быстро, и у нас уже более двух миллионов клиентов. Мы считаем, что будущее за банками, которые исповедуют философию low cost, которые хотят быть только банками, а не специалистами в области IT, логистики и так далее, поэтому мы фанаты аутсорсинга и смотрим на новые технологии очень внимательно.

Говоря о вызовах именно российского рынка, отмечу: мы считаем, что это рынок очень сегментированный, о чем уже говорил мой коллега. Если мы говорим о цифровом поколении больших городов, то у нас тоже есть мобильное приложение. Уже сейчас вы можете стать клиентом банка даже не заходя в банк, а просто скачав приложение. Однако мы также помним о том, что Россия — это огромная страна с не всегда богатым и не всегда финансово образованным населением, поэтому мы используем гибридную модель. Мы развиваем физическую сеть присутствия, основанную на существующей сети «Почты России». Мы открываем более десяти точек в день, это примерно 250-300 точек присутствия в месяц, и такой темп мы собираемся поддерживать в следующие три года. Через три года мы будем крупнейшим банком России по физической сети. При этом сеть будет основана только на новых технологиях, мы не будем повторять ошибки наших предшественников.

Одновременно мы очень внимательно смотрим на те компании, которые представляют новые технологические решения. Как я уже сказал, у нас нет

амбиций самим стать создателями этих решений: мы с удовольствием воспользуемся сервисом специалистов, которые продвигают эти решения. В частности, мы ожидаем эволюции в платежных системах. Мне кажется, приходит время новых платежных приложений, основанных на технологии блокчейн, и на это мы тоже смотрим очень внимательно. Для нас как для самой юной компании будет полезно послушать экспертов, в том числе на этом рынке.

Спасибо!

W. Sheedy:

Good afternoon. I am with Visa. You probably know that we are a global payments company operating in over 200 countries. It is important to point out that Russia is extraordinarily important to us. Many of our large financial institution clients are on the panel with me here today, and we are honoured to participate.

What you may not appreciate about Visa is that, over our 50-plus year history, the brand has been strong, but our history and our business are rooted in technology: the innovations that started the company from the earliest days with the magnetic strip that evolved into the EMV chip and contactless, and a whole host of things that support electronic commerce that you have seen here in Russia. That is who we are, and it is about facilitating the banks' relationship with their customers and those customers' ability to transact.

Russia is important for a host of different reasons. It is a large economy but, as you all know, only 20% of your transactions are electronic today, so there is extraordinary growth potential, and we are excited about that. When we look at mobile devices, it is clear that the banking industry is looking to virtual relationships with consumers to lower costs and to make their customers' lives more convenient, and that is very exciting to us. That is where we are investing many of our technology investments. I will say that, beyond the banking industry,

we are enormously committed to the relationship with the government in driving initiatives around financial inclusion and financial literacy, and many of the technology platforms that drive our core business, we believe, will help reach many customers outside Moscow and St. Petersburg who have not yet urbanized and have not yet joined the financial system. We are happy to be here. Thank you.

В. Диланян:

Добрый день! Я Вартан Диланян, генеральный директор компании Accenture в России.

Accenture — большая международная компания, которая представляет весь спектр услуг от разработки стратегии цифровизации до конкретных проектов по внедрению этой стратегии. Но об этом мы говорить сегодня не будем.

Наша компания проявляет интерес к работе с финтех-стартапами и другими инновациями. Еще в 2010 году компания Accenture вместе с Partnership Fund for New York City основала так называемую FinTech Innovation Lab, куда сейчас входят порядка 50 международных банков. Вместе с фондом мы сводим молодых ребят, которые выходят с прорывными технологиями, и крупные международные банки. Чуть позже мы открыли филиалы в Лондоне, в Гонконге и в Ирландии, где сейчас многие открывают свои региональные штаб-квартиры. Это интересная идея, и мы подумываем о том, чтобы распространить этот опыт, в том числе и на Россию, поскольку он достаточно интересен.

Если брать компанию Accenture как таковую, то она выросла в большую компанию с капитализацией под 80 миллиардов долларов США. Один из основных внутренних критериев, которые существуют в ней, — это digital rotation. Топ-менеджмент и внешние аналитики очень скрупулезно смотрят за тем, как происходит ротация услуг, оказываемых Accenture в области

цифровых технологий, и докладывают об этом на ежегодном и квартальном call. Так что в этом вопросе мы тоже достаточно сильно связаны.

Спасибо!

L. Le Moal:

Hello, my name is Laurent Le Moal. I am here because I have two jobs. Firstly, I work for a group called Naspers. We are one of the biggest leading technology investors. In Russia, we are the largest shareholder in Avito or mail.ru, and fintech is definitely a key area of investment. Secondly, my day job is as CEO of PayU. PayU is a global payments company, global because we only focus on developing markets, from India to Latin America, Africa, and so on.

As a payments company, our strategy is to move into financial services, and there are three things that we have seen around the world that we truly believe in. The first is, in spite of globalization, we see the importance of being local. We see more and more national payment systems and local regulation coming around the world, so in spite of being global, you need to be extremely present locally. That is true for the payments industry.

The second thing I would like to say to my distinguished panel colleagues is that I think the whole point of fintech is that you can do banking without being a bank. What we believe is that the most disruptive companies that have appeared in the past few years have not come from the banking industry. They are companies like Alipay, our company, and WeChat. These are the companies that have truly disrupted the banking model and the financial services model.

The third thing is that this is not a winner-takes-all market. There is really no real first-mover advantage. It is extremely difficult to scale in financial services. We truly believe in cooperation, and I would echo what Andrey said about platforms. I think the key to success there is truly to think as a software company, to think through APIs, and to think through open platforms. It is all about cooperation. Competition is not what makes people successful. That is it from me.

K. Parry:

Excellent. As you can hear, we have got a good panel. Everyone is good at talking, so I am going to have to keep the next couple of questions short. I want to start off by asking Dmitry from Rosbank about banks and new technology and the competition that we are going to begin to see here. I think when we are talking about new technology, this panel very clearly indicates that it is not just fintech we are talking about. As Laurent referred to, it is communications platforms that are enabling banking to be done more effectively. On that note, Dmitry, can you give us your view about the key competencies of banks and of the new players?

Д. Олюнин:

Действительно, задаваясь вопросом о том, как будет развиваться банковская модель, мы спрашиваем себя: а что является ключевыми, уникальными особенностями банка как такового?

Часто, когда мы смотрим на появляющиеся новые технологии, мы понимаем, что они, может быть, и не являются элементами ключевых банковских компетенций. Они могут достаточно легко перейти на аутсорсинг, что лишает основы дискуссию о будущем банковского сектора. На мой взгляд, если что и присуще банку имманентно, так это доверие. Когда мы доверяем платежной системе небольшие суммы, риск их потери становится для нас маргинально ничтожным. Однако если мы говорим о сохранности наших накоплений, особенно накоплений нации или значительной части населения, — вопрос доверия, которым облечена банковская система, становится, на мой взгляд, ключевым.

Второй момент — способность и накопленный опыт управления рисками. Банки выполняют функцию трансформации накоплений в кредиты. Я считаю, что они исторически накопили уникальный опыт управления рисками ликвидности, процентным риском. Можно не продолжать весь этот

список, но это компетенция, которая не рождается из технологий. Она рождается с помощью технологий, но основывается на значительном капитале процессов, людей, компетенций и регулирования.

Наконец, третье — это консультирование. Это компетенция, которая связана с непосредственным общением с клиентом в виртуальном или реальном пространстве. Через наш исторически накопленный опыт работы мы даем решение тех проблем, с которыми сталкивается клиент, что обеспечивает основную массу комиссий. Если посмотреть на структуру банковского дохода, доля транзакционных доходов мизерна. Что составляет наш основной доход? Процентная маржа и комиссии за консультирование, за организацию финансовых сделок и транзакций на финансовом рынке.

Спасибо!

K. Parry:

Thank you. Given that that answer suited that so well, I think I am going to move on to the next question: banks as IT companies or versus IT companies. I think, Vladimir, you are going to have a good perspective on this. Is it better for the IT to be held within the bank, or should the banks be partnering for this?

В. Комлев:

Мне сложно говорить от имени банка и оценивать, как это реализовано в банке. Я бы хотел подойти к этому вопросу немного с другой точки зрения.

IT и банки: кто и чем должен заниматься? Наверное, каждому свое. Я согласен с Дмитрием в том, что касается разных уровней взаимодействия с банком. Когда мы говорим о платежных системах и о розничных платежах (что мне ближе), я понимаю, что IT-составляющая здесь реализуется гораздо лучше. Риск здесь связан с ограниченными, небольшими суммами денег, мы не ведем речь о накоплениях. Здесь действительно очень велика

функция IT-продуктов, которые удобны для физического лица при ежедневном использовании.

Мы внимательно наблюдаем и изучаем историю, и у нас есть собственная инновационная лаборатория, которая занимается оценкой тех или иных технологических решений для внедрения в розничные платежные инструменты. Сейчас у нас складывается такое мнение, что нужно двигаться от продукта и потребности к технологии, а не пытаться любую вновь появившуюся технологию применить везде, где только можно.

Если мы говорим о реальных потребностях, которые присутствуют сегодня у физических лиц, то первое, над чем в основной мере работает сообщество, — это интерфейс взаимодействия физического лица с тем или иным финансовым сервисом. Мы можем говорить о новых форм-факторах платежного инструмента, который переходит от карточки в мобильный телефон. Мы можем говорить о новых методах аутентификации, когда касанием пальца или произнесением фразы можно биометрически подтвердить идентичность и надежно аутентифицироваться при проведении платежа. Мы можем говорить о целом ряде такого рода сервисов, но все они позволяют выстраивать надстройку к базовым финансовым операциям. С моей точки зрения, они остаются незыблемыми, как платформа или фундамент, на котором можно дальше что-то выстраивать. Если вести речь о розничных платежах, мы это называем switching — маршрутизация запросов от одного участника к другому и получение ответов. Такого рода switch все равно стоит в центре системы. Безусловно, это и само по себе ведение счетов. О каких бы инфраструктурных проектах мы ни говорили, фактически деньги все равно будут двигаться со счета в банке на счет в банке. Когда мы говорим о том, что есть новые платежные кошельки, — это инструмент удобного взаимодействия и удобного, быстрого перевода денег в один момент. Однако пополнение кошельков, финансовая подпитка в конечном итоге все

равно происходит с банковской карты или с банковского счета. Эта часть остается неизменной.

Итак, с моей точки зрения, есть некий фундамент, на котором будут продолжать развиваться технологии. Я бы не стал противопоставлять банки финтех-компаниям. Это будет очень интересное содружество, сожителство, при котором банки будут насыщать собственные продуктовые линейки новыми, очень интересными, удобными, функциональными технологическими решениями. Замены одного на другое все-таки произойти не должно.

K. Parry:

Oliver, in your Tinkoff bank, obviously a major proportion of your staff are IT experts – 60%, I believe. Can you give us your view of this particular aspect?

O. Hughes:

As you say, Tinkoff is basically an IT company. You can argue about this, and there have been lots of arguments around this, but basically, as a financial services provider, if you are not an IT company, then you are going to die in the next few years. You just will not be around. The reason is that you need to be able to design your own systems, you need to be able to work on your own interfaces, and you need to be able to work on your own internal processes. The way to do that is not through outsourcing. That does not work, especially in Russia. It is not about buying off-the-shelf, internationally-branded systems, with the greatest respect to my colleagues sitting on the panel here. It is about having the capability to design your own systems quickly and in a custom-made way, and building the processes around that which remove the pain points that the customers experience every day. The so-called fintech revolution is not about whether you are a fintech company or whether you are a bank; that is irrelevant. It is about how you approach the application of the new technologies that are

coming along, and that Vladimir has just been talking about. It is about how you use those technologies in order to remove the pain points that customers have, which means that customers are going to come to you. That is what it is all about.

K. Parry:

Thank you, Oliver. I would like to finish by getting a view from IBM. Raoul, I can see you have an opinion on this.

R. van Engelshoven:

I would agree with all that has been said, actually. You cannot take IT out of banking. It is as simple as that. The question is: where are the borderlines and where can you accelerate to complement? I think the view that we have from an IT company perspective is that we are there to help complement and accelerate. I think Oliver was very right in saying that you need to have the freedom to create your own operating model through digital means, and I think Dmitry Rudenko was also on point that you need to have a low-cost operating model that is industrialized.

In terms of getting industrialized, for an open, secure, and simple environment, you would have to have some technology in there that is industrialized. Our view is that because the systems are so elemental for society, you need to have an industrialized environment. To drive an industrialized environment, you need to have quite a lot of integration done by the best experts and components that are regularized. Do you need to do that in-house or do you need to run that internally? I think that is a strategy. I think that depends a little bit on where your operating model is because, as my colleague from Rosbank said, what is banking about? It is about trust, it is about managing risk, and it is about managing advice. I think you need to find an operating model in that triangle that is suitable for your needs. From my experience, we see that these models are

changed a little bit by the business strategy of our clients, so they are very much linked to where you want to play in the market. But I think the regularizing and industrialization of your components is out of the question, and we are very strong on that.

K. Parry:

Thank you all. I think it is quite clear to see that new technology covers such an expansive array of solutions. This takes us to our next section: what is the opportunity that new technology provides? Mr. Sheedy, you are going to have a very interesting perspective on this, given your understanding of the global space. Do you want to start?

W. Sheedy:

I am happy to. In our company, we are fortunate to have the business that we have. The banks locally in Russia and around the world depend on us to bring the technology, the network that we have globally, and a strong brand that resonates with consumers, and apply that locally in a way that works with their business here in Russia or in any other market. That is quickly changing. Consumers' relationships with their mobile devices and their expectations from their financial institutions are shifting. We as a company have quickly adopted a host of technology initiatives to develop strong working relationships with technology companies, Google, Apple, Samsung, and social networks, some of which are global and many of which are local, on the integration of applications that are not banking applications or payment applications, but in which the consumer will expect the payment experience at the point of sale and integrated into their financial institution to be seamless, easy, and convenient. We as a company feel that we can take our position as a technology company and bring local solutions to companies and banks in Russia, and I think that those markets and those companies that think of payments as just a switch, as a brand or a

card, will be left behind. The future is in APIs and software integration, in the facilitation of digital transactions. That is how we are investing as a company, and we think that it is the future.

K. Parry:

Thank you, Mr. Sheedy. Dmitry, Post Bank is moving to 6,000 locations, I believe, over this next year. I imagine there is technology involved with that particular move, but do you also see the importance of integrating new technology within your business?

Д. Руденко:

Давайте, я отвечу. Насчет тысяч продуктов — это, я думаю, сложности перевода.

Во-первых, спасибо Оливеру, он отлично выступил. Мне понравилось, как он, представитель одного из самых современных банков, начал говорить, как типичный русский банкир 1990-х: мы всё делаем сами, делаем лучше всех. Когда банк делает IT лучше, когда он лучший эксперт в строительстве объектов недвижимости, лучший эксперт в логистике, мне почему-то кажется, что в банковском деле у него могут быть проблемы. Это очень старая модель. Оливер, извини, но эта модель устарела. Вы лучший эксперт в IT, чем IBM? Или чем PayPal — в платежных приложениях? Ладно, я снимаю шляпу.

Если говорить о продуктах, то, конечно, мы смотрим на новые возможности. Однако под продуктами мы все-таки понимаем банковские продукты. В этом я абсолютно солидарен с Дмитрием Олюниным. Банкинг — достаточно старый бизнес. Экспертиза банка находится в области обслуживания клиента, в области маркетинга и создания продуктов и в области управления рисками. В первую очередь это кредитные, валютные и все

остальные риски, которые перечислил Дмитрий. Мне кажется, именно здесь надо развивать свою экспертизу.

В области новых продуктов новые технологии дают нам новые возможности. Здесь представлена компания «Маракуйя»: ее основатель, господин Платонов, сидит в этом зале. Мы запустили сервис, который у многих вызывал и до сих пор вызывает смех. Это единственный в мире кейс. Мы сделали систему, которая позволяет человеку, используя банкомат, сажать деревья в национальных парках России. С помощью компании Google и социальных сетей можно ассоциировать этот лес с именем человека и, например, подарить его любимой девушке. Смех смехом, а всего за полгода таким образом восстановлено более 600 тысяч деревьев. Никто в стране не посадил 600 тысяч деревьев, а мы вместе с компанией «Маракуйя» посадили. Точнее, их посадили наши клиенты, используя новые технологии. Такой подход мне нравится. Честно говоря, у меня нет амбиций быть лучшим программистом на свете или лучшим экспертом в платежных системах. Зато, например, построить систему оценки качества работы банка, основанную на социальных сетях, мне интересно, потому что там люди будут говорить то, что думают, — и плохое, и хорошее. Это гораздо интереснее, чем рейтинг, которым часто манипулируют.

Возможностей очень много. Мне кажется, что мы движемся к миру открытого банкинга: пусть банкиры займутся банковским делом. Вот тут мы и посмотрим, кто сильнее, а кто слабее, а IT-компании нам в этом помогут. В этом смысле, отвечая на вопрос о том, банки или цифровые платформы, — я думаю, что будущее за банками, использующими самые современные цифровые платформы. Если есть хорошая современная идея, милости просим. Мы с удовольствием поработаем со всем финтехом и с компаниями, которые продвигают новые технологии. Мне кажется, за этим будущее.

Отвечая коллеге из «Национальной платежной системы», скажу, что, конечно, сам по себе сервис платежей достаточно статичный, и, вроде бы, человеку все равно. Ему будет все равно до тех пор, пока кто-то не сделает это дешевле, быстрее и надежнее. Как только это случится, люди выберут новую технологию, чтобы использовать ее для совершения платежей.

Спасибо!

K. Parry:

The next question we should focus on is about the opportunities for the various business models that the new technology provides. We have already covered this in part, particularly with trust being touched upon and the ability new technology gives us for that. Andrey, could you touch on how you are using new technology within your bank?

A. Романенко:

Я буду как бы адвокатом дьявола. Надо было посадить Оливера здесь, справа, чтобы поспорить о том, какие банковские модели выживут в будущем. На самом деле смотреть в будущее очень тяжело. Журналисты часто подходят и спрашивают, что будет с банками через десять лет. Раньше, когда мы жили в Советском Союзе, мир менялся пятилетками, а сейчас максимум в течение года появляются новые платформы или какие-нибудь сервисы, которые было нельзя и представить. Мне кажется, самое главное то, что банки поняли: их основной доход лежит в транзакционных моделях, то есть доход приносят транзакции. Такие модели, как у «Почта Банка» и «Тинькофф Банка», перспективны, потому что «Тинькофф Банк» развивается без отделений и все делает сам, а «Почта Банк» развивается по модели low cost и на аутсорсинге. Банкам нужно было начать экономить, поэтому они идут по такой модели.

Я попытался выписать пять основных вещей, с которыми сегодня связаны основные разговоры о том, что будет применяться в банках.

Уже упоминалась тема блокчейна. Это очень хорошо ложится на модель low cost: как экономить на издержках.

Иногда журналисты задают вопрос: что же будут делать люди, когда всё в этом мире будет автоматизировано? Мне кажется, что в ближайшие лет 10-20 станет меньше рабочих и колхозников, а больше людей будут становиться программистами, которые будут помогать автоматизировать все бизнес-процессы, без которых не может развиваться новая компания.

Следующий тренд, который сейчас наблюдается, — это мессенджеры с ботами. Банки начинают их интегрировать и уже предоставляют клиентам доступ к сервису не через свои интерфейсы и мобильные приложения, а через стандартные услуги, которые запускают Facebook или Telegram.

Наконец, все строится вокруг социальных сетей. За этим стоят большие данные, big data, и все пока учатся их использовать. Может быть, у Оливера другое мнение и они уже очень хорошо научились их использовать, но мне кажется, прошло так мало времени, что никто пока не использует собираемые данные по максимуму. Сейчас все накапливают эти данные, но в будущем произойдет цифровая революция, которую можно будет ускорить. Можно будет улучшить идентификацию. Я согласен с Дмитрием в том, что будущее принесет в банки всё, что связано с биометрией и с искусственным интеллектом. Это, опять же, ведет к сокращению издержек.

K. Parry:

Talking about the analytics and the insight that we are able to do, you have over 3.6 million retail customers, so you really understand how these new technologies will be helping Rosbank communicate with those customers. Could you talk about the different business models you touched on earlier that will really work with the new technology innovation, and how Rosbank is dealing with that?

Д. Олюнин:

Во-первых, я бы хотел поблагодарить технологическую революцию за то, что она делает банковский бизнес интереснее. Сравнивая повестку дня банкира сегодня и десять лет назад, мы говорим о более интересных вещах, намного более близких к потребителям, близких к жизни, чем раньше. Я думаю, это очень важно и сделало нашу жизнь насыщеннее.

Очень хорошо, что мы говорим об этом на Форуме, потому что, к сожалению, для большинства русских банков это далекая теория. Мы, банкиры России, больше говорим о капитале или о нормативах, а о технологическом развитии меньше. Очень хорошо, что эта повестка для нас тоже становится настоящей частью жизни.

Если говорить о бизнес-моделях, то с чего вся эта история началась? Она началась с развития смартфонов, коммуникаций через дистанционные каналы, социальных сетей. Научившись пользоваться теми преимуществами, которые приносят социальные сети и дистанционные каналы, клиент задался вопросом: почему банковские сервисы не становятся такими же удобными, близкими, дающими столь же широкий выбор, не позволяют использовать их здесь и сейчас? Появилось достаточно много компаний, которые стали искать решения для удовлетворения этой клиентской потребности с использованием технологий. Пока что около 90% инноваций, изменений в перестройке банковских сервисов — это интерфейс между банком и клиентом.

Второй большой блок — это расчетные технологии и технологии, меняющие бизнес-интерес. Это технологии, которые позволяют использовать накопленные данные, чтобы более качественно понимать клиента и более персонализированно таргетировать предложения.

Так что сегодня три основных блока — это customer experience, big data и payment channels.

Есть P2P-кредитование, но это отдельная тема, и я, честно говоря, в нее не верю. Я думаю, что, как только пойдут первые большие проблемы с потерей денег, появится регулятор. Вся эта история, на мой взгляд, пока еще не очень хорошо просчитана, и я мало в нее верю. Это может быть хорошим дополнением к mutual credit, когда мы все даем друг другу деньги. Мы все любим давать, когда нам возвращают, но как только перестают возвращать, начинаются проблемы. Общаться с виртуальным миром, пытаться вернуть свои деньги, намного сложнее, чем с конкретным человеком, когда за тобой стоит в том числе правоохранительная система. Я думаю, что эта тема еще требует анализа.

Все остальные темы абсолютно живые. Я считаю, что сегодня банки не видят в финтехе фундаментальной угрозы. Вопрос в том, как строить с ними сотрудничество, и мы знаем, что все банки активно инвестируют в финтех-компании или сожительствоуют с ними, пытаюсь как можно быстрее интегрировать их наработки в свою деятельность.

В ближайшей перспективе бизнес-модели всех банков, скорее всего, будут строиться вокруг разных сочетаний дистанционных и реальных каналов. Быстрота интеграции технологических изменений — это первое. Второе — сочетание дистанционных и реальных сетей. Третье — выстраивание сервисов на консультационных основах, когда мы создаем для клиентов value за счет нашего опыта, а не просто за счет всё более и более commoditized продукции.

Спасибо!

К. Пэрри:

Что касается Accenture, обсудим перспективы различных бизнес-моделей, о которых Вы говорили. Есть ли новые возможности, новые технологии, предоставляемые различным банкам? Можете ли Вы сказать что-нибудь об этом со своей точки зрения?

В. Диланян:

Я остановлюсь на двух аспектах. По одному из них я буду солидарен с тем, что сказал Дмитрий из «Росбанка», в частности потому, что Accenture и «Росбанк» — глобальные партнеры по некоторым проектам в этом направлении. Нам представляется, что набирает обороты концепция так называемого everyday digital bank, когда банк становится ресурсом, через который потребитель удовлетворяет свои ежедневные потребности в гораздо большем масштабе, чем происходит в традиционной banking-модели. Всем известные крупные IT-компании стирают границы между теми услугами, которые они оказывали изначально, и теми отраслями, в которые они уходят. Конечно, есть и проблемы: все это требует отработок и наработок, — но многим кажется, что за этим будущее. Мне близка точка зрения о том, что банки должны сопровождать своего клиента и до момента финансовой транзакции, и после, стать для него ресурсом, к которому он обращается много раз в день.

В том числе я выделю три основных момента. Это консультирование, о котором говорил Дмитрий. Это формирование адресного предложения для конкретного клиента, с учетом его специфики, его предпочтений и многих других личных данных, с учетом аналитики, баз данных и всех модных слов, о которых сейчас говорится.

Второй момент — это организация доступа клиента к банковским услугам: и финансовым, и, что немаловажно, нефинансовым, — с использованием различных путей доступа и удобных средств оплаты.

Наконец, это функция центра формирования цены, которая будет позволять банкам иметь с этого процесса повышенную норму доходности. Мне кажется, что в этом есть зерно, и мне близка эта точка зрения.

Если посмотреть на наш опыт модерации взаимоотношений между банками и финансово-технологическими компаниями в Нью-Йорке, Лондоне, Ирландии и Гонконге, о которых я говорил, то имеется интересная

статистика. С 2010 года банковская финансовая отрасль направила в финансово-технологические компании порядка 50 миллиардов долларов США. Если поначалу мы видели, что большинство финтех-компаний хотят вступить в прямую конкуренцию с традиционным banking, то статистика за последние два года несколько удивляет. Больше компаний пытаются быть коллаборативными и встраиваться в продуктовые линейки и решения вертикально интегрированных банков, то есть на этом этапе банки подкрепляют свои амбиции финансовой мощью. Сейчас это достаточно интересная тенденция.

K. Parry:

Thank you. I can see Laurent reacting at the end! Would you agree, from PayU's perspective, with the segmentation that Vartan kindly gave?

L. Le Moal:

First, I would like to say to everyone, nobody is going to die. The banks are not going to die. They will still be around. The reality is that, even if you take a really advanced market like the UK, there has actually been more concentration of current accounts around the four biggest banks. That is the reality. The problem is for Tier 2 banks, because, let us be clear, technology is not a sustainable competitive advantage. We can talk about our consumer stuff, whatever you want, even blockchain, honestly: that stuff is the job of very good companies. It is not sustainable over time.

I think we, especially as an investor, are truly looking at two things when we think about our business, starting from the customer. The first is: what are the still underserved segments in the markets today? Let us not forget the small businesses. Banks are doing a terrible job of serving small and medium-sized businesses for walk-in capital and financing. Second, even with consumers, you still have a huge opportunity of unbanked or underbanked people. That is the

reality, and technology just gives you the right to play in this segment because you can have a lower cost. In that, the business model innovation, the revenue model innovation, is extremely difficult to replicate.

The second point I want to make is, again, banks are not going to disappear, but it is more like they are becoming a utility. Today, that startup we are investing in can basically set up its bank in two months. It is software in a box. What is the utility of a bank? The licence and the balance sheet. Then you have a world where banks become like water and electricity for a lot of startups, and that is the platform discussion as well. We already see some players going into that space.

K. Parry:

Thank you, Laurent. We have Alexander, who is being very patiently quiet. Obviously, sitting on the Moscow Exchange, you can clearly see the array of businesses that we are talking about. Would you like to give a perspective on the innovation you see financial technology providing to the financial services space?

A. Афанасьев:

Да, конечно, большое спасибо.

Как мы видим со своей стороны, во многом являясь технологическим центром ценообразования на рынке, изменения в финансовой среде диктуют не столько технологии, сколько вызовы, которые и порождают эти технологии.

Когда-то появился вызов глобализации. Когда торговля на биржах происходила «на паркете», на этот вызов нельзя было ответить. Нужно было иметь нужное количество сотрудников в соответствии с количеством бирж и как-то с ними связываться. Новые технологии электронных торгов относительно новы. Из старых электронных бирж только NASDAQ создана в 1970-е годы, все остальные — в 1990-е. Кстати, Московская биржа была одной из первых, с 1992 по 1997 год она создала основные рынки

электронной торговли. Скажем, Немецкая биржа сделала это в 1999 году, а Нью-Йоркская — вообще в 2005-м, до этого торговали «на паркете».

Вызов глобализации привел к появлению электронных торгов, и сейчас уже не так важно, где торгуется какой-то актив. Инвесторы давно не сидят на своих биржах и не ждут, что интересного и «вкусного» им принесут брокеры. Инвесторы сами объединяются в глобальные фонды. Заказчик иногда и представления не имеет, где приобретен актив, ему важны цена и скорость. Цена и скорость — это следующий вызов, появление которого связано с высокочастотной торговлей и гонкой вооружений за скорости. Последняя длится до сих пор, она дошла до того, что регулятор в США старается ее каким-то образом остановить. На торговые системы это накладывает большие требования в отношении и скорости, и в первую очередь надежности.

Следующий вызов — наверное, самое главное, о чем мы все сегодня говорим. Это вызов такого странного длинного слова «дезинтермедиация». Это уменьшение роли посредников или, по крайней мере, попытка уменьшить роль посредников. Сейчас, рассуждая о функциях банков, мы много говорили о том, какие из них могут быть изменены и усовершенствованы на основе инновативных технологий. Мне кажется, что атака идет немного с другой стороны. Люди говорят: а зачем мне банк? Если мне нужно получить конверсионную операцию или какой-то другой актив, почему я не могу сразу прийти к месту ценообразования? Почему бы не свести покупателя и продавца непосредственно, как это делает биржа? Понятно, что банк будет нужен для ведения счетов и осуществления расчетов. Однако мне представляется, что вызов прямого доступа друг к другу будет определять изменение финансовых технологий в нашей ближайшей перспективе. Это очень серьезный вызов. Здесь много регуляторных рисков. Здесь много рисков, связанных с тем, что функция банка — даже не столько держать balance sheet, как было справедливо

сказано, но и функция управления рисками. В хорошие, тучные годы эту функцию будут стараться частично брать на себя сами конечные пользователи — через какие-то системы, которые не будут предполагать обязательного наличия банка между пользователем и финальным активом. Однако в годы трудные, кризисные все или многие будут возвращаться под крыло профессионалов в управлении рисками.

K. Parry:

Thank you, Alexander. It is very sad that we have to begin to cut this short, because I think that everyone has a lot more to say and you can see the different perspectives, from the payment view through to the banks and the Exchange.

Of course, one thing we have not really been covering is the risks that are coming with these new technologies in terms of communications and employees on social media, as we are seeing it. At Social Media Compliance, we are working with the global regulators, so in the US particularly, the Office of the Comptroller of the Currency (OCC), the Securities and Exchange Commission (SEC), and the New York Federal Reserve Bank. We have touched on regulation, but it is going to be very competitive in the future as we begin to see how the regulators handle this ever-growing space.

We have an opportunity now for ten minutes for anyone in the audience to ask questions. We have a question here. If you could explain where you are from and who you would like to answer on the panel, that would be excellent.

Е. Шадурский:

Егор Шадурский, представитель международного СМИ в сфере финансов и криптовалют.

Я бы хотел задать вопрос Андрею Романенко и Дмитрию Руденко как представителям данной аудитории, которые наиболее инновационно мыслят в плане блокчейн. Я бы хотел выразить сожаление, что здесь нет ни

одного представителя стран, которые на 100% не работают с наличностью, например Швеции, и которые планируют вообще отказаться от наличности. Сейчас прозвучала оценка по России — что мы находимся в «болоте». Только 20% платежей идут в электронном виде, а 80% идут в другой форме, в то время как Швеция планирует в принципе отменить наличность, а вслед за ней и Германия. Так уже работают в Гонконге, потому что это единственная юрисдикция, которая на данный момент позволяет нормально работать с криптовалютами. Такая структура, как BnkToTheFuture, прекрасно осуществляет крипто-IPO для различных международных проектов, уже занимаясь инвестициями на международном уровне безо всяких ограничений и без границ.

Итак, есть Швеция, которая впереди всех присутствующих в данной аудитории, есть BnkToTheFuture, которая уже впереди Швеции. Где же вы, и когда вы планируете быть в этой точке?

Д. Руденко:

Мы — это Российская Федерация? Этот вопрос надо задать чуть позже.

Е. Шадурский:

Вы с вашим менталитетом и с вашей стратегией развития. Возможно, это не только Россия в данном случае, а, может быть, шире.

Д. Руденко:

Если этот вопрос обращен ко мне, то я бы приветствовал немедленное появление криптовалюты и системы расчетов, основанных на блокчейне, — по одной простой причине. Мне приходится разворачивать точки по всей стране, в том числе в тех регионах, куда доставка наличной валюты стоит дороже, чем сама эта валюта. Поэтому здесь, в России, с точки зрения такой экосистемы в инфраструктуре страны просто нет другого выхода.

Другой вопрос, когда на это будет готово пойти государство, потому что очевидно, что блокчейн порождает распределенную систему удостоверения, и государство может в некоторой степени потерять контроль. Я в этом ничего страшного не вижу и считаю, что это все равно произойдет. Я считаю, что для обычных платежей не будут нужны ни банк в классическом виде, ни даже пластиковая карта и все оборудование, которое с ней связано. Транзакции станут быстрее: это очевидно.

Это может произойти очень быстро. Вопрос только в том, как на это посмотрит наш регулятор. Я, по крайней мере, постараюсь поспособствовать этому всеми силами, поскольку считаю, что банк должен заниматься банковским делом. Банк должен обслуживать людей, разговаривать с людьми, потому что люди любят, когда с ними разговаривают. Банк должен думать о рисках.

Также позволю себе короткий комментарий. В России есть всем известный, очень хороший пример P2P-кредитования и тех рисков, которые может взять на себя кредитор. Он описан Федором Михайловичем Достоевским в романе «Преступление и наказание». Поэтому мы однозначно будем приветствовать появление новых технологий, будем способствовать этому всеми силами, насколько можем, по одной простой причине: мы не хотим, чтобы наш клиент переплачивал. Я считаю, что рынок в России тоже поменяется. Сейчас банки, по сути, царят над людьми, и рынок продавца, каким он сейчас является, поменяется на рынок покупателя. Это приведет к неизбежному сокращению маржи, и тогда мы посмотрим, стоит ли содержать на своем балансе 500 программистов и огромные дата-центры. Как это будет работать, когда люди будут выбирать банк в том числе по цене? Спасибо.

А. Романенко:

Давайте я дополню?

Один из Ваших вопросов был про блокчейн. Несколько месяцев назад QIWI сказала о том, что будет делать битрубль, но есть проблемы с регулированием этой деятельности, о которой говорил Дмитрий. Сейчас идут очень активные разговоры с регуляторами на разных уровнях. Очень приятно, что не мы приходим к той стороне и говорим, что нужно сделать в стране такую историю, а к нам приходят и спрашивают, как лучше это сделать. За последний квартал проведено очень много встреч. Я думаю, что к концу лета будет более или менее понятно, как мы будем жить дальше с технологией блокчейн и какие пилоты будут сделаны между частным партнерством и государством.

Е. Шадурский:

А Герман Оскарович Вам не помогает? Он ведь любитель биткоина.

А. Романенко:

Дмитрий Руденко в конце своей речи сказал, что будет активно помогать этой истории. Я думаю, что все в этом заинтересованы, и Герман Оскарович тоже, потому что все — за инновационность, а ее невозможно построить без такой новой современной технологии. В сегодняшней панельной сессии я нашел для себя один хороший ответ: слово «банки» в какой-то момент просто умрет. Мир уже понял, что все строится вокруг платформ. Есть платформа, у которой слева в квадратике — лицензия регулятора, для того чтобы хранить депозиты, а справа — финтех-компания. Это не нужно делать внутри лицензии, где есть депозиты.

Е. Шадурский:

Уточняющий короткий вопрос по существу. На данный момент за деятельность в области криптовалют планируют давать семь лет. Верите ли Вы, что вместо этого дадут зеленый свет?

А. Романенко:

Такой провокационный вопрос — про семь лет...

Д. Руденко:

Это первые итоги работы с регулятором.

Е. Шадурский:

Вы понимаете, что Вы официально уже всё сказали?

А. Романенко:

Конечно, никто и не спорит. Я думаю, что в ближайшее время появится конструкция, которая будет всех устраивать, но явно не семилетняя. Спасибо.

К. Parry:

Thank you. I have a feeling Laurent has a little bit more to say. Over to you on the PayU perspective that we were talking about.

L. Le Moal:

I think the point is really cryptocurrency. It is a very hot topic. I think, just to put especially the regulators at ease, you do need to make the distinction between the fiat currency. You cannot take that away from them. That is really the sovereign instrument they have. If you really focus on the technology, on the platform – it can be blockchain, distributed ledgers, Ripple, Ethereum; honestly, there is a new thing every six months – the reality of that is that this is more like an IT investment for banks if you really dissociate the two, and I think that is our job to do that. The second thing is really, from my experience today but also from my past experience in a payments company, cryptocurrency is not solving the problem of cash. Cash is here to stay in many countries. Not every country will

become like Sweden. For me, it is more about how you are going to bring cash into the system and bridge the gap between cash and electronic money. There are a lot of things to do on that one.

K. Parry:

Oliver, do you want to continue on that?

O. Hughes:

I actually wanted to change the subject because, unlike everybody else, we are not going to be implementing blockchain in Tinkoff in the near future because we do not need it.

Я пришел сюда, думая, что буду для банков таким апологетом. В последнее время их все обижают, говорят, что финтех их снесет и так далее, поэтому хорошо, я буду дружелюбным. Однако всё, что я сегодня услышал, говорит мне о том, что этого делать не надо. Я хочу от этого дистанцироваться, потому что сегодня я услышал, что не понимают две вещи.

Во-первых, вопрос доверия и безопасности накоплений. Новому поколению абсолютно «фиолетово», им нет никакого дела до банков. Доверие к банкам в России, может быть, чуть больше, но в других странах оно нулевое, если не минусовое. При этом доверие к другим брендам, которые решают ежедневные проблемы потребителей, таким как Google, Apple, AliExpress и Alibaba, наоборот, растет. Утверждение о том, что банки будут существовать, потому что им доверяют, — ложь.

Во-вторых, куда идет потребитель? Я прошу прощения, но новое поколение никогда не пойдет в почтовое отделение или даже в отделение банка. Ему это не нужно. Конечно, сегодня есть определенная масса людей, которые куда-то ходят. Понятно, что это привычка. Однако представители нового поколения миллениалов никуда не пойдут, они хотят всё делать дома. Так

называемая финтех-революция, о которой мы говорим, пока не произошла и даже не началась. Она точно началась в Китае и, вроде как, скоро начнется в Индии. Другие места она пока не затронула, но затронет. Когда миллениалы, поколение Y и Z достигнут критической массы, это будет землетрясением для банков, и слава богу.

K. Parry:

Raoul, over to you.

R. van Engelshoven:

Thank you, Kitty. This is a very interesting debate, ladies and gentlemen, and it is getting really heated. But take a step back. In essence, everybody is trying to drive financial systems in a real-time manner. The point is, there is a lot of real-time activity in this system, and if you are not prepared with the trust factors to create the trust somewhere in this real-time system, it will not happen. Therefore, when we take a look at the banking environment, it is still on its way to getting more efficient, to being more real-time. I think two points will prevail at the end of the day. Is it a bank or is it a platform? I do think banks are morphing into platforms. They are going to create more immersive services in your daily life, in real time. I think this is one point. The other point where banks are going to stay is on the analytics side. They have an accumulation of data. This data is going to be so important in terms of serving you, but also serving the rest of the ecosystems. I think those two points where real time and data come together in an immersive system is where banks will play. I am absolutely convinced about that, and I think that this is what technology will also help the banking institutions morph towards. That is what I wanted to say.

K. Parry:

Excellent, thank you. Over to you, Vladimir.

В. Комлев:

Я бы тоже хотел несколько сменить тему и вернуться к тому, с чего начинал. Если брать нашу страну, Россию, то, по-моему, у нас только увеличивается расслоение между теми, кто полностью финансово грамотен, имеет счета в банках и удаленно загружает себе все свои банковские приложения, и теми людьми, у которых счёта в банке нет и которые продолжают жить с «наличным» сознанием. Если Швеция собирается запретить хождение наличных денежных средств, то применительно к нашей стране вопрос «инновации или не инновации» не ставится. Здесь нужно создавать определенные преимущества для хождения безналичных денежных средств, которые, так или иначе, всё равно будут связаны со счетом в банке и с повышением финансовой грамотности.

Когда государство призывает нас создавать преимущества, мне думается, что в первую очередь их надо создавать на уровне самого государства, на законодательном и налоговом уровнях. При этом нужно не запрещать что-то, а создавать реальные финансовые преимущества для организаций, принимающих безналичные платежи, и для граждан, которые платят безналичным образом. Когда это будет выражаться в каких-то конкретных дополнительных финансовых доходах или в сокращении расходов на налоги для людей, организаций и корпораций, — тогда мы гораздо быстрее двинемся в сторону повышения общей культуры, общей финансовой грамотности, увеличения объема безналичных платежей в стране. Это будет происходить гораздо быстрее, чем в последние 25 лет. В этом году как раз исполняется 25 лет с того момента, когда в России была выпущена первая банковская карточка Visa. Это было в 1991 году.

Мне кажется, что сегодня реальным вкладом государства в создание правильно функционирующей эффективной модели стало бы создание

систем, мотивирующих людей. Тогда можно было бы серьезно говорить о повсеместном внедрении инноваций, эффективных технологий и так далее.

K. Parry:

Very sadly, we are going to have to cut it short there, but I need to thank everybody on this panel for an incredible debate. It has been an honour to host it. I can see there is another question. If we are not going to get asked to leave the room, go for it.

Из зала:

Я бы хотел сказать пару слов в поддержку Оливера. Я студент Санкт-Петербургского государственного университета, мне 19 лет. Видимо, я и есть то самое поколение, о котором он говорил. Большинство моих друзей пользуются услугами «Тинькофф Банка», и мы совершенно не хотим ходить в отделения. Мы мало что знаем о других банках, и нам это не нужно. То есть то, что предлагает «Тинькофф Банк», абсолютно соответствует тому, что нам нужно, и мы довольны.

Из зала:

Я бы хотел, чтобы этот молодой человек повторил эти слова в тот момент, когда будет покупать или продавать свою первую квартиру лет через десять. Я бы очень хотел, чтобы он их повторил.

A. Романенко:

Мне кажется, Оливер сделал хорошее предложение, и сейчас многие станут использовать в брендинге фиолетовый цвет.

K. Parry:

Excellent, we had better wrap up.

Dmitry just wants to give a final summary for us.

Д. Олюнин:

Буквально несколько слов. Мне кажется, замечательно, что есть столько разных взглядов на будущее. Это значит, что у нас много открытий. В конечном счете, будущее рассудит, стоит ли «Тинькофф Банку» сдавать лицензию. Может быть, смелой инициативой будет сдать ее прямо сейчас и отправиться прямо в будущее. А может быть, на рынке все-таки будет преобладать какой-то более консервативный, более традиционный вариант. Будущее покажет. Замечательно, что у нас столько разных взглядов. Это делает нашу жизнь интереснее. Спасибо!