

При поддержке:



## Отчет британской Службы по регулированию и надзору (FCA):

### "Регулятивная песочница - первые выводы"\*



Декабрь 2017



Центр анализа финансовых технологий – проект по исследованию и внедрению передовых законодательных и технологических практик в Российской Федерации. Центр проводит и принимает активное участие в конференциях, семинарах и круглых столах. Разрабатывает специализированные курсы, направленные на повышение квалификации и профессиональной подготовки в сфере платежных инноваций и регулятивных практик. Публикует аналитические материалы, переводы зарубежных нормативных актов и исследования по платежной тематике.

Для получения дополнительной информации, посетите наш сайт [caft.ru](http://caft.ru) или свяжитесь с нами по адресу [caft@caft.ru](mailto:caft@caft.ru)



Ассоциация участников рынка электронных денег и денежных переводов "АЭД" - отраслевая ассоциация, созданная в 2010 году.

Ассоциация является широко признанным центром компетенции по платежам, специализированному финансовому регулированию, повышению доступности финансовых услуг и финансовым инновациям как в России, так и за рубежом. Основные задачи АЭД - устойчивое развитие отрасли, распространение лучших деловых практик и оказание экспертной поддержки для государственных органов и частного сектора.

Сайт Ассоциации: [www.npaed.ru](http://www.npaed.ru), [npaed@npaed.ru](mailto:npaed@npaed.ru)

\* неофициальный перевод

© 2017 АНО «Центр анализа финансовых технологий», Ассоциация «АЭД». Все права защищены.

Перевод: Анна Леонова

Редактор: Павел Шуст

Воспроизведение без указания на источник запрещено. Распространяется по лицензии [CC BY-NC-ND 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

107031, Москва, ул. Петровка, д. 17, стр. 4, [npaed@npaed.ru](mailto:npaed@npaed.ru)

Фото на титульной странице: «London» by barnyz / [CC BY-NC-ND 2.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/)

## Оглавление

|                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Введение .....                                                       | 4  |
| 2. Обзор первого года работы регулятивной песочницы .....               | 6  |
| 3. Обзор участников .....                                               | 12 |
| 4. Влияние на рынок.....                                                | 16 |
| 5. Проблемы, с которыми сталкивались компании в ходе тестирования ..... | 27 |
| 6. Дальнейшие шаги.....                                                 | 33 |

## 1. Введение

- 1.1 Регулятивная песочница («песочница»), часть проекта Innovate, - это особый режим, который позволяет инновационным компаниям протестировать свои продукты, услуги и бизнес-модели в условиях реального рынка без риска нарушить финансовое законодательство. Идея создания регулятивной песочницы для целей содействия эффективной конкуренции в интересах потребителей была закреплена в отчете FCA в ноябре 2015 года<sup>1</sup>. В отчете были изложены следующие потенциальные выгоды от внедрения «песочниц»:
- сокращение времени выхода на рынок инновационных продуктов и связанных с этим процессом затрат;
  - повышение доступности инвестиций за счет снижения юридической неопределенности;
  - тестирование большего числа продуктов и вывод их на рынок;
  - наделение FCA полномочиями для выработки необходимых мер по защите потребителей.
- 1.2 «Песочница» стала экспериментом не только для компаний, но и для регулятора. Мы впервые запустили такой проект и, как обещали перед его запуском, публикуем первые результаты работы «песочницы». В документе под названием “Our Mission”<sup>2</sup> («Наша Миссия»), опубликованном ранее в 2017 году, мы также подчеркнули важность оценки успеха наших мероприятий.
- 1.3 В данном отчете приведены сведения о результатах первого года работы «песочницы». В нем:
- описывается, как работает «песочница»;
  - исследуется влияние на рынок и приводятся наши выводы о тестировании в течение первого года;

---

<sup>1</sup> Регулятивная песочница - [www.fca.org.uk/publication/research/regulatory-sandbox.pdf](http://www.fca.org.uk/publication/research/regulatory-sandbox.pdf)

<sup>2</sup> Our Mission 2017 («Наша Миссия 2017») – [www.fca.org.uk/publication/corporate/our-mission-2017.pdf](http://www.fca.org.uk/publication/corporate/our-mission-2017.pdf)

- рассказывается о проблемах, с которыми сталкивались компании в ходе тестирования.

## 2. Обзор первого года работы регулятивной песочницы

### Что такое «песочница»?

---

- 2.1 Целью «песочниц» является создание более эффективной конкурентной среды в интересах потребителей путем тестирования в условиях реального рынка инновационных продуктов, услуг и бизнес-моделей, с применением мер снижения рисков. Об инициативе создания регулятивных песочниц было впервые объявлено в нашем отчете в ноябре 2015 года, а в июне 2016 начался первый этап приема заявок.
- 2.2 Участники «песочницы» разделены на группы (когорты), набор в них ведется дважды в год. Тестирование в каждой когорте проходит в течение 6 месяцев. Для тестирования в «песочнице» фирмы, соответствующие нашим критериям, должны сначала подать заявку на участие.<sup>3</sup>
- 2.3 Фирмы-участницы могут воспользоваться «инструментами песочницы»<sup>4</sup> для обеспечения соблюдения законодательства. Каждый проект в «песочнице» курируется выделенным сотрудником FCA. По окончании тестирования, компания должна представить финальный отчет о результатах эксперимента.

### Наша роль

---

- 2.4 Участники «песочницы» имеют доступ к экспертизе регулятора и набору регулятивных инструментов, которые должны способствовать проведению тестирования. Выделенный сотрудник FCA содействует в разработке условий и реализации тестирования. Совместная работа с таким сотрудником позволяет

---

<sup>3</sup> (i) вести или поддерживать бизнес в области финансовых услуг в Великобритании; (ii) продукт должен быть инновационным; (iii) продукт должен нести выгоду для потребителя; (iv) доказать необходимость тестирования в «песочнице»; (v) быть готовым к тестированию.

<sup>4</sup> (i) ограниченную лицензию; (ii) освобождения (waivers); (iii) персональное ведение тестирования (individual guidance); (iv) «письма об отсутствии намерений применять принудительные меры» (no enforcement action letters) // [www.fca.org.uk/firms/regulatory-sandbox](http://www.fca.org.uk/firms/regulatory-sandbox).

фирмам понять, как их инновационные бизнес-модели вписываются в нормативные рамки. Она также гарантирует, что во время тестирования и после него новые продукты и услуги предоставляются с учетом защиты прав потребителей.

- 2.5 Несмотря на то, что большинство фирм-участниц получило необходимые разрешения на осуществление деятельности в рамках «песочницы», участие в тестировании может принять любая фирма, которая будет оказывать регулируемые финансовые услуги самостоятельно, либо оказывать поддержку провайдеру таких услуг. Крупные фирмы, уже имеющие лицензии, после успешного тестирования инноваций внедрили их на массовый рынок. Далее в этом отчете мы рассмотрим примеры продуктов, которые были протестированы в рамках «песочницы».
- 2.6 Мы тесно сотрудничаем с фирмами, чтобы до и после тестирования применялись меры по снижению рисков. Такие меры разрабатываются индивидуально для каждого теста. Например, к фирмам из первых двух групп предъявлялись такие меры как дополнительные требования к капиталу, необходимость пройти тесты на защищенность информационной системы, а автоматические инвестиционные рекомендации предварительно анализировались квалифицированным финансовым консультантом.

## Результаты

---

- 2.7 По результатам первого года проведения тестов в «песочнице», данные указывают на успех проекта.

***Доступ к экспертизе регулятора позволил сократить время и затраты на вывод инновационных идей на рынок.***

- 2.8 Каждый выделенный сотрудник FCA работает совместно с фирмами над разработкой теста и содействует взаимодействию с различными экспертами FCA. Обратная связь со стороны фирм как во время тестирования, так и по его итогам, свидетельствует

о том, что этот аспект программы "песочниц" имеет важное значение для понимания того, каким образом регулирование применяется к инновационным продуктам: это ускоряет выход новых услуг на рынок и сокращает расходы компаний на внешних консультантов. Для крупных компаний участие в "песочнице" позволяет ускорить процесс разработки продуктов и тем самым быстрее тестировать инновационные идеи.

## 2.9 Индикаторы успешности:

- 75% фирм первой группы успешно завершили тестирование.
- Около 90% фирм первой группы, которые успешно провели тестирование, планируют выйти на широкий рынок.
- Большинство фирм, получивших ограниченное разрешение на проведение теста, после завершения эксперимента получили полноценную лицензию.
- 77% фирм, принятых во вторую когорту, вскоре начнут тестировать свои продукты в «песочнице». Мы ожидаем, что во второй когорте доля компаний, которая выведет свои продукты на рынок, будет примерно той же, что и в первой группе.

***Благодаря тестированию в «песочнице», инноваторам было проще привлечь необходимые инвестиции.***

2.10 При принятии решений о вложении средств, инвесторы обращают внимание на соблюдение компаниями регулятивных требований. По мнению участников «песочницы», контроль со стороны регулятора за тестируемыми продуктами и снижение юридической неопределенности повышают уверенность инвесторов. Например, одна фирма отметила, что непрерывный диалог с нами в ходе тестирования позволил им более тщательно проработать свои внутренние правила и процессы, чем если бы они действовали самостоятельно.



2.11 Привлечь финансирование помогает компаниям и получение разрешения на ведение деятельности. Фирмы, которые еще не имеют такого разрешения, могут получить его в «песочнице» по упрощенной схеме, что позволяет им привлечь больше потенциальных партнеров и инвесторов. Это может быть особенно важно в целях снижения препятствий для роста и финансирования в условиях быстрого роста этих компаний на ранней стадии. Полученные нами отзывы показывают, что инвесторы не склонны работать с финтех-компаниями, которые не имеют разрешения на осуществление деятельности.

2.12 Индикатор успешности:

- По меньшей мере 40% фирм, прошедших тестирование в первой когорте, получили инвестиции во время или после эксперимента в песочнице.

***«Песочница» позволяет протестировать продукт и внедрить его на массовом рынке***

2.13 Тестирование в песочнице позволяет проанализировать потребительский спрос и коммерческую жизнеспособность продукта, а также восприимчивость потребителей к различным ценовым стратегиям, бизнес-моделям и технологиям, что позволяет фирмам постоянно оценивать и корректировать свои бизнес-модели на основе полученных отзывов.

2.14 Тестирование жизнеспособности технологии является еще одной целью участия в «песочнице». Перед запуском эксперимента мы оцениваем технологии и устойчивость фирм, что позволяет им тестировать свои технологии в небольших масштабах с минимальным риском для потребителей.

2.15 По результатам тестирования, компании должны подготовить финальный отчет, содержащий краткое изложение результатов и последующих шагов. Полученные выводы часто используются при дальнейшей доработке продукта, что снижает затраты на его

внедрение по сравнению с обычной процедурой. После успешных испытаний в «песочнице», на массовый рынок были выведены новые решения, разработанные как малыми, так и крупными компаниями.

#### 2.16 Показатели успешности:

- В эксперименте приняли участие значительно большее число фирм, чем ожидалось. Компании представляли разные секторы и тестировали разные типы продуктов.
- В общей сложности, в двух когортах мы получили 146 заявок на участие в «песочнице». Из них 50 были одобрены и 41 компания приняла участие в тестировании.
- Около трети компаний, прошедших тестирование в первой когорте, усовершенствовали свои бизнес-модели перед их выводом на массовый рынок.

***Работа с инноваторами в «песочнице» позволила нам разработать и применить для их продуктов и услуг адекватные меры по защите прав потребителей.***

2.17 Тесное сотрудничество с FCA позволило фирмам разрабатывать свои бизнес-модели с учетом интересов потребителей и при этом снизить риски для клиентов. Мы подготовили набор стандартных мер по обеспечению защиты потребителей для всех проектов в «песочнице», и, где это требуется, внедряем дополнительные меры в индивидуальном порядке. Например, от всех фирм в «песочнице» требуется разработать план досрочного выхода из эксперимента, чтобы тестирование можно было в любой момент завершить с минимальным ущербом для клиентов. Мы рассмотрим примеры дополнительных мер в разделе "Влияние на рынок".

#### 2.18 Показатели успешности:

- Все участвующие компании придерживались наших стандартных требований по обеспечению защиты потребителей.
- Мы работали с компаниями, чтобы для каждого проекта разработать дополнительные индивидуальные меры по обеспечению защиты потребителей.
- Одна фирма успешно реализовала свой план досрочного выхода из «песочницы» из-за отсутствия потребительского спроса.

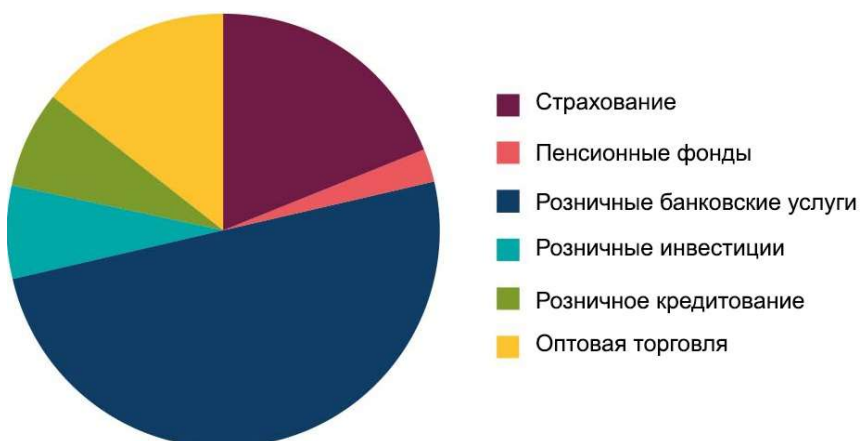
### 3. Обзор участников

- 3.1 Заявки для участия в первых двух когортах подали 146 фирм, с 50 из них мы прорабатывали меры по запуску и контролю за тестированием. Не все 50 фирм смогли принять участие в «песочнице». По ряду причин девять фирм не участвовали в эксперименте, в том числе, из-за невозможности заключить соглашение с партнером по проекту.
- 3.2 Опыт «песочниц» дает уникальную информацию о типах компаний, которым необходима наша поддержка, технологиях, лежащих в основе их инноваций, и рисках, с которыми сталкиваются сами фирмы и их потенциальные клиенты. В этом разделе рассматриваются различные характеристики участников тестирования.

#### Разбивка по секторам

- 3.3 Как показано на рисунке 1, к тестированию были допущены фирмы из различных секторов. Принять участие в тестировании могут любые компании, однако, подавляющее большинство фирм относятся к розничному банковскому сектору.

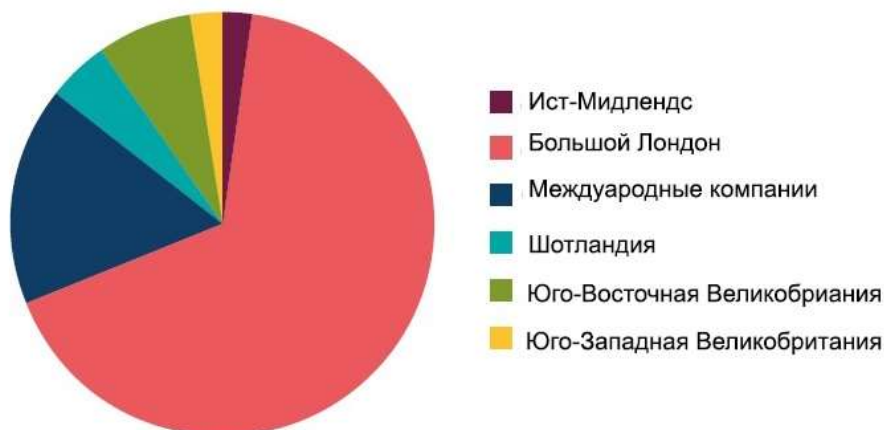
Рис. 1. Разбивка по секторам фирм-участниц «песочницы»



## Разбивка по регионам

- 3.4 Из рисунка 2 видно, что большинство фирм-участниц в первых двух когортах являются резидентами Большого Лондона. Однако эта тенденция, похоже, меняется. Примерно 35% компаний, проводящих тестирование во второй когорте, базируются за пределами Лондона: для сравнения, в первой когорте таких было только 25%. Заявки на участие в «песочнице» поступили со всей Великобритании, включая Шотландию, Восточный Мидленд и Юго-Восточную Англию. Заявки были также получены от фирм вне Великобритании, в том числе из Канады, Сингапура и США.

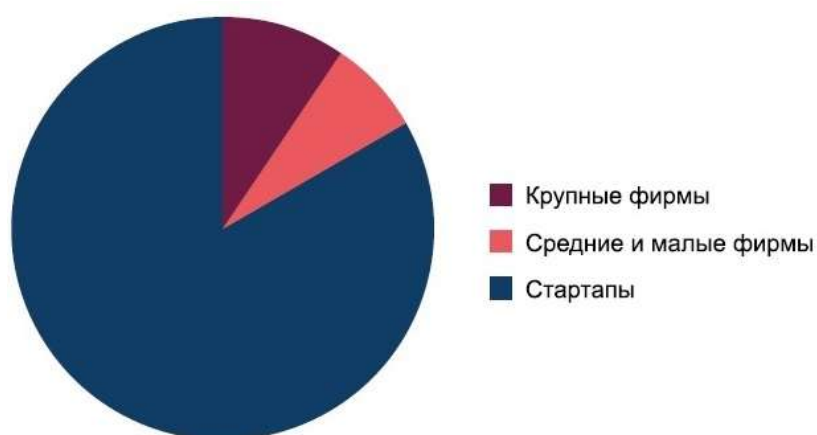
Рис. 2. Разбивка фирм-участниц «песочницы» по региону



## Размер фирм

- 3.5 Участие в «песочнице» могут принять инновационные фирмы, независимо от их размера и опыта. Тем не менее, очевидно, что «песочница» была наиболее популярна среди стартапов и тех фирм, которые еще не получили лицензию FCA. На рисунке 3 показана разбивка фирм-участниц «песочницы» по их размеру.

Рис. 3. Разбивка фирм-участниц «песочницы» по размеру



3.6 Подавляющему большинству стартапов для запуска тестирования требовалось ограниченное разрешение на осуществление деятельности. Предоставление ограниченного разрешения – наиболее часто используемый в «песочнице» инструмент. Такое разрешение позволяет оказывать услуги в ограниченном масштабе и для его получения достаточно выполнить смягченные требования, пропорциональные масштабу тестирования. Сфера действия каждого разрешения ограничена таким образом, чтобы компания не могла выходить за рамки плана тестирования.

### Тестируемые технологии

3.7 Применение новых технологий не является обязательным критерием инновационности. Однако в большинстве случаев компании тестировали именно новые технологии и тем самым повышали ценность финансовой услуги для потребителя. В большинстве случаев новые технологии применялись к уже существующим традиционным продуктам и услугам, и не подразумевали создание принципиально новых продуктов. Например, новые технологии использовались, чтобы снизить операционные издержки в традиционных процессах и тем самым снизить стоимость конечной услуги для потребителей.

3.8 Технология распределенных реестров (DLT) пользовалась наибольшей популярностью среди фирм обеих когорт, ее использовали 17 компаний. Технология DLT тестировалась в основном платежными учреждениями и операторами электронных денег. Проекты, в которых применялась эта технология, рассмотрены ниже.

## 4. Влияние на рынок

- 4.1 В настоящее время преждевременно делать выводы относительно влияния «песочницы» на конкуренцию, учитывая относительно небольшие масштабы проекта и недостаточный временной промежуток для оценки изменений на рынке. Тем не менее, мы считаем, что тестирование постепенно стимулирует конкуренцию на рынке.
- 4.2 Ключевым компонентом эффективной конкуренции является то, что она стимулирует внедрение полезных инноваций, привлекая инвестиции в следующее поколение технологий, которые могут повысить эффективность рынков. Мы ожидаем, что усиление конкуренции положительно скажется как на физических лицах, так и на других пользователях финансовых услуг. Ряд показателей свидетельствуют о том, что «песочница» начинает оказывать положительное влияние на цены и качество рыночных предложений (как подробно описано далее в отчете). По мере выхода на рынок большего числа компаний, с более качественными продуктами и услугами, возрастет конкурентное давление и на уже существующих игроков.

### **Технологические инновации**

---

- 4.3 Новейшие технологии могут играть ключевую роль в распространении инновационных продуктов и услуг. Их внедрение может улучшить уже существующие сервисы путем повышения их качества, снижения стоимости, улучшения доступности финансовых продуктов для потребителей.

### **Технология распределенных реестров (DLT)**

- 4.4 DLT - это быстро развивающаяся технология, которая потенциально позволит фирмам более эффективно отвечать потребностям клиентов и рынка. В процессе тестирования технология DLT использовалась для снижения издержек,



повышения уровня безопасности и доверия между разными участниками, а также для повышения скорости оказания услуг.

- 4.5 Одна фирма использовала технологию распределенных реестров для выпуска и учета акций в цифровом виде и оптимизации корпоративного управления в акционерном обществе. Тестирование показало потенциал использования DLT для повышения эффективности операционной деятельности и привело к значительной экономии на судебных издержках, которые в противном случае были бы понесены компаниями.
- 4.6 Еще одна фирма тестировала процесс выдачи краткосрочного долгового инструмента на базе DLT, чтобы оптимизировать традиционный подход к решению этой задачи: например, путем устранения необходимости в регистраторах и номинальных держателях. Поскольку DLT способствует прозрачности и отслеживаемости, мы считаем, что эта технология может повысить эффективность аудита и сверки данных. Системы на базе DLT могли бы повысить прозрачность, точность и ясность при учете прав собственности на активы.
- 4.7 Несколько фирм тестировали использование цифровых валют для упрощения трансграничных платежей, применяя решения, которые значительно отличаются от моделей традиционных компаний, занимающихся денежными переводами и переводами между физическими лицами. Использование цифровых валют позволяет обходить традиционные платежные цепочки, сокращая тем самым время операций и оптимизируя курс обмена валют. Базовая модель такого решения подразумевает преобразование фиатной валюты в цифровую, а затем обратно в другую фиатную валюту.
- 4.8 Одна фирма тестировала перевод денег из Великобритании (в фунтах стерлингов) в Южную Африку (в южноафриканских рандах) с применением цифровых валют. Все переводы занимали не более часа, а самый быстрый – всего 2 минуты. Переводы с применением цифровых валют также оказались дешевле

аналогичных предложений на рынке. Стоимость обработки одной транзакции оказалась на 5%-50% ниже у альтернативных провайдеров.

- 4.9 Мы осознаем, что, несмотря на потенциальные выгоды, технология распределенных реестров может также быть источником новых сложностей и рисков. Тестирование технологии в «песочнице» дает фирмам возможность лучше понимать и управлять этими рисками. Оно также позволяет регулятору более внимательно следить за потенциальными рисками DLT, и внедрять меры для обеспечения надлежащей защиты потребителей и минимизации потенциального ущерба. Например, в ряде случаев при тестировании использования цифровых валют в денежных переводах мы требовали от компании гарантировать полное возмещение средств в случае потери денег.
- 4.10 «Песочница» показала, что успешности экспериментов препятствовали такие ограничивающие факторы, как неопределенности со временем исполнения транзакции, изменчивость курса цифровых валют, проблемы с их обменом, недостаточная ликвидность и непредсказуемость комиссий. При выходе на массовый рынок компаниям необходимо предпринять меры по управлению этими и другими рисками. Возможность тестирования в небольших масштабах позволила фирмам обосновать потенциальную выгоду, лучше понять риски и усовершенствовать процесс управления ими для выхода на массовый рынок.

### **Он-лайн платформы**

- 4.11 В «песочнице» тестировались проекты по переводу традиционных процессов в онлайн для повышения производительности и эффективности.
- 4.12 Одна фирма тестировала онлайн-платформы для оптимизации процесса подготовки и проведения первичного размещения акций (IPO). Платформа использовалась для более рациональной, эффективной и прозрачной, нежели в традиционной схеме,

передачи информации участникам сделки. Компания тестировала, можно ли использовать такую платформу для получения более качественной информации, привлечения инвесторов - за счет упрощения и повышения безопасности взаимодействия между всеми участниками процесса.

- 4.13 Еще одна фирма в настоящее время тестирует использование онлайн платформы для повышения доступности небольших валютных опционов для малых и средних предприятий. Платформа упрощает процесс хеджирования валютного риска, позволяя пользователям приобретать опционы с учетом их потребностей.

### **Технология API**

- 4.14 В «песочнице» тестируются проекты, в которых используются API: для удобного и безопасного получения потребителем финансовой информации из разных финансовых организаций. Одна фирма тестировала платформу, агрегирующую и представляющую в удобном формате информацию по текущему счету, кредитной карте и пенсионным накоплениям пользователей. Платформа использовала API для интеграции с информационными системами ряда финансовых компаний. Эта технология позволяет потребителю получить доступ к различным финансовым услугам посредством единственной платформы, лучше оценить свое финансовое положение, повысить осведомленность о различных продуктах на рынке, что в конечном счете улучшает пользовательский опыт.

### **Биометрия**

- 4.15 Ряд фирм тестировали технологии, связанные с биометрическими данными. Одна компания тестирует платформу DLT, которая позволяет потребителям совершать платежи, аутентифицироваться и подтверждать личность с помощью биометрии. В другом проекте используется технология распознавания лица: для оценки риска клиента финансовыми консультантами.

**Технологии, направленные на повышение доступности финансовых продуктов или удобства их использования уязвимыми категориями граждан**

- 4.16 В рамках «песочницы» тестировался ряд инновационных бизнес-моделей, ориентированных на клиентов, для которых особенно актуальны вопросы доступности финансовых услуг. В марте 2017 года Комитет по финансовой доступности Палаты Лордов отметил регулятивную песочницу как позитивный способ поощрения финтеха для целей повышения финдоступности.<sup>5</sup>
- 4.17 Один проект был ориентирован на клиентов, получающих пособия. Тестируемое решение позволяет пользователям принимать переводы и совершать мгновенные платежи за такие базовые услуги, как аренда, местные налоги, газ, электричество. Государственные органы поддержали проекты, направленные на улучшение у клиентов общего представления о своем бюджете с помощью мобильного приложения, которое можно использовать также для получения пособий и оплаты основных услуг.
- 4.18 Также тестировались проекты, которые помогают потребителям быстрее погашать дорогие кредиты. В частности, тестировалось мобильное приложение, призванное улучшить финансовые привычки потребителей, например, поощряя откладывать небольшие суммы на сберегательные счета. Эти деньги могут использоваться для ускоренного погашения дорогих кредитов и, в конечном итоге, снижения налоговой нагрузки на граждан. Применение таких технологий для помощи клиентам в управлении задолженностью представляет особый интерес, особенно в свете недавних изменений в сфере управления задолженностью.
- 4.19 В «песочнице» тестировались проекты по консультированию потребителей, которые уже не могут погасить задолженность. Одна компания пыталась повысить качество личного

---

<sup>5</sup> Борьба с финансовой изоляцией: страна в интересах всех? (Tackling financial exclusion: A country that works for everyone?) <https://publications.parliament.uk/pa/ld201617/ldselect/ldfinexcl/132/13202.htm>

консультирования. В частности, технологическое решение помогало консультанту выбрать наиболее подходящую стратегию для клиента, с учетом конкретной ситуации.

- 4.20 Одна фирма испытывала новые подходы к раскрытию информации, чтобы лучше донести до потребителя информацию о характеристиках различных банковских продуктов. Основные условия услуги демонстрировались в видеоролике на планшете, а уже после заключения договора – направлялись по электронной почте. При этом у потребителей по-прежнему оставалась возможность получить всю информацию на бумажном носителе в филиале. Некоторые потребители не всегда могут или хотят использовать цифровые каналы, поэтому мы просим следующих претендентов на участие в «песочнице» продумать взаимодействие со всеми категориями потребителей.
- 4.21 Мы считаем, что проекты, которые направлены на обслуживание уязвимых клиентов, не имеющих доступа к финансовым услугам, могут иметь положительный эффект для потребителей. Успех таких тестов обнадеживает, поэтому мы приветствуем заявки на участие в «песочнице», включающие предложения, которые имеют общественную и социальную ценность.

### **Влияние на бизнес-модели**

---

- 4.22 «Песочница» позволяет фирмам модернизировать свои бизнес-модели исходя из результатов тестов. Таким образом, фирмы-участницы со временем могут оказать влияние на широкий рынок. Регулятор при этом получает возможность контролировать и корректировать бизнес-модели. Все это дает ценную информацию о развитии рынка, которая может быть в дальнейшем использована для осуществления FCA своих надзорных и регулятивных функций.
- 4.23 Благодаря тестированию в «песочнице» мы отметили ряд изменений в традиционных бизнес-моделях, которые могут оказать положительное влияние на рынок, и привести к

появлению продуктов, которые станут в большей мере соответствовать потребностям потребителей или будут способствовать снижению издержек.

### **Индивидуальное финансовое планирование и потребительская информация**

- 4.24 Несколько компаний тестировали инновационные методы управления личными финансами, сбережениями и инвестициями для стимулирования потребителей к сбережению. Постоянное использование таких инструментов может оказать помощь потребителям в оптимизации трат и сбережений, что в перспективе улучшит их положение при выходе на пенсию. Использование таких инструментов в течение длительного периода может улучшить будущее финансовое положение потребителей и их способность противостоять финансовым потрясениям.
- 4.25 Компании, которые тестируют такие технологии, используют информацию об операциях клиентов, чтобы лучше понять финансовое состояние потребителя и адаптировать услуги к их нуждам и обстоятельствам.
- 4.26 Ряд участников «песочницы» тестировали эффективность агрегации информации о счетах потребителей и стимулирования их к принятию более эффективных финансовых решений. Такие тесты позволили потребителям лучше понять свое финансовое положение и принимать более эффективные финансовые действия.
- 4.27 «Песочница» показала, что взаимодействие крупных игроков и финтех-компаний может быть выгодно обеим сторонам, а также принести пользу потребителям. Например, при сотрудничестве крупной фирмы с финтех-компанией тестировался продукт, направленный на стимулирование сбережений. Клиенты крупной компании предоставили компании-посреднику доступ к своим данным о транзакциях по текущим счетам. По результатам

обработки этих данных потребители получили индивидуальные рекомендации о возможностях выгодных сбережений.

- 4.28 В результате такого взаимодействия, крупная фирма получила доступ к гибкой, интеллектуальной технологии финтех-компании, а та - доступ к большой клиентской базе и источнику данных о транзакциях. Потребители, участвовавшие в тестировании продукта, смогли значительно увеличить накопления по сравнению с контрольной группой.
- 4.29 Мы заинтересованы в дальнейшем применении технологий и принципов поведенческой экономики для стимулирования сбережений, и улучшения будущего финансового положения потребителей.

### **Страховое посредничество**

- 4.30 Ряд страховых посредников тестировали или продолжают тестировать проекты, направленные на оптимизацию продаж страховок и улучшение пользовательского опыта. Такие нововведения могут улучшить процесс продажи и управления страховыми полисами, а также порядок предъявления и обработки претензий по ним. Разработки в этой области могли бы также повысить осведомленность потребителей о рисках и страховом покрытии, что приведет к более взвешенным решениям о приобретении нужных потребителю услуг.
- 4.31 Один из проектов автоматически оценивает имеющиеся у потребителя активы, агрегирует данные и позволяет составить электронное завещание, застраховать свою жизнь и активы.
- 4.32 Также тестировались инновации, ориентированные на согласование интересов потребителей и страховщиков. Например, одна фирма во второй когорте тестирует проект, который совмещает страховые продукты со сбережениями, позволяя клиенту тратить накопленные средства, если он не намерен предъявлять к страховщику требования по полису. Таким образом, предпринимаются попытки улучшить положение



потребителя и при этом предотвратить его безответственное поведение в связи с наличием страховой защиты.

- 4.33 Другая фирма тестирует инновационную модель страхования, согласно которой потребитель платит за страховку не в начале месяца, а в конце. Размер платежа будет зависеть от уже известного числа страховых случаев, что сделает ценообразование более прозрачным и в результате снизит стоимость страховки для потребителей.
- 4.34 На сегодняшний день в таких тестах фирмы для целей андеррайтинга сотрудничают с крупными страховщиками. Инновационный характер таких бизнес-моделей часто затрудняет оценку крупными фирмами их уровня риска в рамках традиционных бизнес-процессов. Однако некоторые крупные страховщики открыты для взаимодействия с финтех-компаниями в этой области.

### **Ипотечное кредитование**

- 4.35 В «песочнице» тестировалось небольшое количество проектов в сфере ипотечного страхования. Одна фирма тестировала модель, при которой собственникам жилья, планирующим переезд, гарантировалась продажа недвижимости в течение 90 дней; в случае неудачи, клиенту предоставлялся беспроцентный займ в размере 95% от рыночной стоимости продаваемой недвижимости. Тестировался потребительский спрос и удовлетворенность услугой, а также способность фирмы продать недвижимость в течение 90 дней.
- 4.36 Мы работали в тесном сотрудничестве с этой фирмой, чтобы оценить потенциальные риски и реализовать индивидуальные меры по защите потребителей. От фирмы требовалось располагать капиталом (в дополнение к требуемому нормативными актами), который обеспечит покрытие непогашенных обязательств по объектам, которые им не удалось продать в течение 90 дней.



- 4.37 В ходе тестирования потребительский спрос превзошел ожидания, что указывает на проблему, не решенную в настоящее время другими фирмами на рынке. Компания, тестирувавшая этот проект, применяла различные методы ценообразования и использовала обратную связь для выбора наиболее оптимального из них.
- 4.38 Фирмы также тестируют проекты, целью которых является повышение уровня одобрения ипотечных кредитов: для этого потребителям предоставляется более полная информация о том, какие кредиты они могут себе позволить и на одобрение каких могут рассчитывать. Такие проекты направлены на повышение прозрачности и способствуют принятию потребителем более информированных решений.

### **Робо-эдвайзинг**

- 4.39 Робо-эдвайзинг - это новая область рынка консультаций, и целый ряд фирм тестирует эту модель в «песочнице». Те, кто хотят оказывать услуги робо-эдвайзинга, также получили поддержку от группы FCA, которая отвечает за консультирование таких участников рынка.<sup>6</sup>
- 4.40 Тестирование позволило проверить возможность выхода таких проектов на массовый рынок. Для снижения рисков предоставления консультаций низкого качества, мы потребовали от компаний использования дополнительных защитных мер. В большинстве случаев речь шла о квалифицированных финансовых консультантах, которые проверяют советы, создаваемые автоматическими алгоритмами.
- 4.41 В одном из случаев, при получении клиентами автоматизированных рекомендаций присутствовал опытный консультант. Это позволило проверять такие советы и, при необходимости, вносить правки до их передачи клиенту. На

---

<sup>6</sup> [www.fca.org.uk/firms/advice-unit](http://www.fca.org.uk/firms/advice-unit)

основе оценок квалифицированного консультанта по вопросам задолженности, корректировался автоматический алгоритм.

- 4.42 В рамках другого эксперимента фирма тестирует автоматизацию процесса консультаций. После того, как потребитель отвечает на онлайн-опросник, он автоматически получает консультацию. Для тестирования функциональности и в то же время чтобы исключить риск того, что потребитель последует некачественному совету, клиента уведомляли, что ему не стоит действовать на основе полученной рекомендации до того, как он получит уведомление об ее адекватности. Такая процедура позволяет квалифицированному финансовому консультанту вручную проверить результаты работы модели, а фирме – эффективно ее тестировать.

## 5. Проблемы, с которыми сталкивались компании в ходе тестирования

- 5.1 Как было описано в первом отчете по «песочнице», предоставление специальной среды для тестирования само по себе не решает все проблемы, с которыми фирма может столкнуться при проведении эксперимента. В этой главе подробно описаны некоторые проблемы, которые были актуальны для фирм при проведении тестирования. Мы призываем потенциальных кандидатов рассмотреть вопрос о том, относятся ли эти проблемы к их продукту до подачи заявки.

### **Доступ к банковским услугам**

---

- 5.2 Известно, что в последние годы некоторые банки закрывают счета или не оказывают банковские услуги отдельным типам клиентов. Мы обеспокоены тем, что массовый отказ таким клиентам в открытии банковских счетов создает значительные препятствия для выхода на рынок и может ухудшать конкурентную среду. Эту тенденцию называют «де-рискингом».
- 5.3 Причин ограничения доступа к банковским услугам много, и они комплексные. Отчасти такая ситуация обусловлена представлением о том, что некоторые категории клиентов представляют более высокие риски отмывания денег и финансирования терроризма, но также, как представляется, вытекает и из других факторов, включая стратегические бизнес-решения, рентабельность определенных взаимоотношений, оценку кредитных рисков и общие затраты на комплаенс. Исследования показали, что некоторые банки закрывают счета определенных компаний (например, фирм, оказывающих услуги по переводу денег), и что де-рискинг влияет на маленькие компании в большей степени, чем на крупные.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> [www.fca.org.uk/publication/research/drivers-impacts-of-derisking.pdf](http://www.fca.org.uk/publication/research/drivers-impacts-of-derisking.pdf)

- 5.4 В ряде случаев, мы стали свидетелями отказа в предоставлении банковских услуг фирмам первых двух когорт «песочницы». В основном с такой проблемой столкнулись фирмы, разрабатывающие продукты с использованием DLT технологий и компании, позиционирующие себя как платежные учреждения или институты электронных денег. Мы обеспокоены полным отказом в оказании банковских услуг определенным видам фирм по формальным причинам. В отдельных банках не существует единых подходов к применению критериев оценки рисков при принятии клиентов на обслуживание.
- 5.5 Мы осознаем, что компании сталкиваются с этой проблемой не только в рамках «песочницы». Однако, теперь мы имеем более полное представление о трудностях в этой области. В результате возникновения подобных проблем, некоторые фирмы не смогли провести свои тестирования по первоначальному плану. Фирмы, не имеющие банковского счета, вероятно, не смогут получить лицензии не только для выхода на рынок, но даже для проведения тестирования в «песочнице».
- 5.6 Мы работаем над снижением рисков отмывания денег в Великобритании. Однако мы ясно понимаем, что эффективное управление такими рисками не должно приводить к полному дерискингу, осознаем его возможный эффект для инноваций и конкуренции и намерены продолжать уделять внимание данной проблеме.

### **Привлечение клиентов и внутреннее управление**

- 5.7 Ряд тестирований в «песочнице» был направлен на оценку спроса и коммерческой жизнеспособности продукта. Многие проекты имели высокий спрос, но некоторые фирмы столкнулись с проблемой привлечения клиентов. Во многих случаях такой результат тоже полезен: так компания может проверить экономическую жизнеспособность решения с минимальными затратами, не тратя ресурсы на полноценный выход на рынок.

- 5.8 Проблема привлечения потребителей была более актуальна для маленьких фирм, которые не имели устойчивой клиентской базы.
- 5.9 Партнерские отношения между крупными компаниями и стартапами в «песочнице» были выгодными для обеих сторон, в частности, стартапы получали доступ к обширной базе существующих клиентов. Один крупный банк работал в «песочнице» с небольшой технологической фирмой, которая предоставляла клиентам банка приложение, направленное на стимулирование сбережений. Также для тестирования новых продуктов небольшие страховые посредники заключали соглашения с крупными страховыми компаниями.
- 5.10 Подобное партнерство позволяет стартапам тестировать свои предложения в реальных условиях, получая доступ к более обширной клиентской базе. Оно также предоставляет возможность использовать ресурсы, опыт и знания крупной фирмы. Крупным фирмам партнерские отношения со стартапами позволяют быстрее внедрять инновации и улучшать свои услуги и продукты без необходимости заниматься полным процессом их разработки самостоятельно.
- 5.11 Некоторые крупные фирмы отметили, что, готовясь к запуску тестирования в партнерстве с маленькой компанией, они смогли усовершенствовать свои собственные процессы отбора и взаимодействия со стартапами. Возможность тестирования в «песочнице» помогла им разработать более эффективные процессы заключения аналогичных партнерских соглашений в будущем. Мы надеемся, что опыт, полученный в «песочницах», будет в дальнейшем использоваться и вне тестирования.

### **Доступ к данным клиентов и интеграция с API**

- 5.12 Ранее в этом докладе мы отмечали потенциальные выгоды от возможности получить доступ и проанализировать данные об операциях клиентов – чтобы впоследствии предложить им более подходящие продукты и сервисы. Для полноценного

использования таких данных необходимо иметь возможность безопасно и эффективно получать к ним доступ, а также обмениваться ими. Однако зачастую компании не имеют возможности получить такую информации напрямую от финансового учреждения, поскольку официальные способы обмена информации могут быть недоступны.

- 5.13 В ходе тестирования мы заметили, что интеграция с API иногда занимала больше времени, чем ожидалось, даже среди компаний, уже имеющих опыт использования новых систем и технологий. Например, одна фирма стремилась интегрироваться с целым рядом финансовых учреждений посредством API, чтобы предоставить пользователям комплексную картину тех продуктов, которыми они пользуются. Однако обнаружилось, что из-за зачаточного состояния API на рынке, она не успела интегрироваться с финучреждениями за время, отведенное на тестирование.
- 5.14 Мы ожидаем, что ситуация в ближайший год изменится, поскольку отраслевые стандарты будут приведены в соответствие со Второй платежной Директивой и Регламентом по защите данных (GDPR). Open Banking Initiative в Великобритании работает с девятью банками для развития технологии API, которая позволит потребителям и малому бизнесу безопасно обмениваться информацией о текущих счетах с другими банками и третьими лицами.

### **Соблюдение условий для получения разрешений на осуществление деятельности**

---

- 5.15 Желающие пройти тестирование фирмы должны соответствовать определенным условиям для получения разрешения на осуществление деятельности. Эти условия гарантируют, среди прочего, что фирмы обладают необходимой компетенцией и финансовой устойчивостью для защиты своей деятельности и интересов своих клиентов.

- 5.16 Оценивать фирмы, участвующие в «песочнице», на предмет соответствия этим условиям зачастую сложнее, чем оценивать традиционные фирмы, поскольку их деятельность может быть структурирована иначе, чем привычные модели. В целом фирмы, работающие в «песочнице», соответствовали нашим условиям. В некоторых случаях требовалась дополнительная информация, которая обычно не запрашивается в процессе выдачи разрешений. Однако мы обнаружили, что фирмы с определенными бизнес-моделями столкнулись с большими трудностями при выполнении первоначальных требований для получения разрешения. Это привело к тому, что маломасштабные испытания были особенно сложными.
- 5.17 Например, некоторые фирмы-участницы предлагали страховые продукты, что требовало бы получение лицензии на осуществление страховой деятельности. В ряде случаев они не смогли выполнить требования для получения такого разрешения. Альтернативной для этих фирм стало заключение договора со страховой компанией и осуществление деятельности в качестве страховых посредников. Аналогичные трудности испытывали и фирмы, которые планировали выполнять роль многосторонних торговых систем (альтернатив биржам), поскольку такие компании должны обладать существенным уставным капиталом, а также системами и механизмами контроля, прошедшими стресс-тестирование.
- 5.18 С подобными трудностями с получением лицензии на осуществление деятельности в качестве страховщика или многосторонней торговой системы сталкивались в основном небольшие фирмы-стартапы. Если вы хотите протестировать проекты, предполагающие осуществление перечисленных видов деятельности, и, по вашему мнению, соответствуете необходимым требованиям, мы рекомендуем сначала связаться с командой FCA для обсуждения перспективности заявки.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> [sandbox@fca.org.uk](mailto:sandbox@fca.org.uk)

5.19 Приведенные примеры – лишь малая часть рынка и мы признаем, что могут существовать и другие бизнес-модели, которые столкнулись бы с аналогичными проблемами при проведении тестирования.



## 6. Дальнейшие шаги

- 6.1 Первый год работы «песочницы» показал существующий на нее спрос на рынке, и мы вдохновлены первыми результатами успешности проекта. Мы будем использовать изложенные в данном отчете выводы для дальнейшего развития «песочниц» и внедрения их в нашу деятельность, в том числе, при разработке регулирования и осуществления надзорных функций.



При поддержке:



Данная публикация предназначена только для ознакомления. Представленный перевод является неофициальным и не имеет юридической силы.

АНО «ЦАФТ» и Ассоциация «АЭД» не несут ответственности за прямые или косвенные убытки, которые могут понести третьи лица, руководствуясь содержанием настоящей публикации.

Настоящий отчет на английском языке доступен по адресу: <https://www.fca.org.uk/publications/research/regulatory-sandbox-lessons-learned-report>

Предложения и комментарии к тексту данного документа Вы можете направлять по адресу [npaed@npaed.ru](mailto:npaed@npaed.ru) или [caft@caft.pf](mailto:caft@caft.pf).