



«Современная инвестплатформа должна быть максимально технологичной»



О новых технологиях по защите инвестиций, привлечения финансирования с помощью краудлендинга и цифровизации этой сферы РБК+ рассказал генеральный директор краудлендинговой платформы «Финин» Андрей Груничев.

— **Как вы оцениваете уровень развития краудлендинга (от англ. crowd — толпа, lending — кредитование) в России?**

— Сегмент краудлендинга в нашей стране только зарождается, но очень активно. По данным Ассоциации операторов инвестиционных платформ, объем рынка краудлендинга в прошлом году составил 8,9 млрд руб., почти в два раза превысив показатель 2020-го (4,8 млрд руб.). Прогноз на 2022-й — 18 млрд руб.

— **Как давно вы в этой сфере и как в нее пришли?**

— Мы давно занимались помощью участникам госзакупок, в основном в части юридического сопровождения, и хорошо видели потребность таких компаний в финансировании. С 2017 года мы начали оказывать им посредническую помощь в привлечении финансирования. Сначала это были разовые сделки, потом их стало больше. Мы быстро поняли, что нужно уходить в онлайн и автоматизировать всю работу. Так в 2019 году появилась краудплатформа «Финин».

Тогда еще сфера краудлендинга законодательно не была урегулирована, было очень много неопределенности, но мы всегда руководствовались интересами наших пользователей — инвесторов и заемщиков, стремились создать полезную и надежную краудплатформу. В июле 2021 года вступил в силу закон о регулировании деятельности инвестплатформ, поэтому мы привели деятельность в соответствие с ним и были включены в реестр операторов инвестиционных платформ как оператор платформы «Инвестиции-в-госзакупки.рф» и платформы «Инвестиции-в проекты.рф».

— **В чем заключаются функции профессионального оператора краудлендинговой платформы?**

— Он должен управлять процессом привлечения средств, проводить андеррайтинг заемщиков, уметь работать с просрочками, обеспечивать защитные механизмы, в том числе в части кибербезопасности.

Мы в первую очередь делаем нашу платформу максимально технологичной. У нас есть своя сильная команда специалистов по ключевым направлениям бизнеса. При этом мы уже давно

являемся партнером Университета Иннополис, который помогает нам в развитии ИТ-инфраструктуры. Это, в частности, касается вопросов информационной безопасности. Уже сейчас специалисты университета помогают нам защититься от внешних атак хакеров, от внутренних утечек информации, разрабатывая и осуществляя тестирование наших сотрудников, к примеру, на предмет восприимчивости к фишингу, предрасположенности к злоупотреблениям конфиденциальными данными и пр.

Также мы совместно со специалистами университета приводим свои информационные системы и организационно-распорядительные документы в соответствие с нормами российского законодательства в области обработки персональных данных. Это делается в рамках подготовки к внедрению «цифрового рубля» — «Финин» входит во вторую группу по тестированию работы нацпрограммы «Цифровая экономика РФ».

В перспективе с помощью партнера мы планируем внедрение технологии блокчейн, которая позволит сделать процесс инвестирования для клиентов максимально прозрачным, чтобы все понимали, что транзакции фиксируются на отдельных нодах и данные можно предоставить в суде в случае каких-то взысканий.

— **Но что-то все равно будет делаться в ручном режиме?**

— Конечно. Очень большая доля наших партнеров-заемщиков — это субъекты малого бизнеса, которые выполняют подряды в рамках госконтрактов. И нам приходится решать много вопросов юридического характера, у нас хорошо развиты компетенции по работе с просроченной задолженностью, взысканием просрочки. Это и переговорный процесс с госзаказчиком, и судебные, и внесудебные инструменты, и взаимодействие с правоохранительными органами.

В итоге мы имеем достаточно низкий уровень просрочек — примерно 7%, причем в большинстве случаев проблемы успешно решаются, дефолтов у нас не было за весь период существования краудплатформы.

— **Какие конкретно цифровые технологии вы внедряете?**

— Мы находимся в постоянном поиске новых решений. Например, с начала 2022 года у нас запущена биржа купли-продажи инвестиций по займам. Если инвестор краудлендинговой платформы «Финин» столкнулся с просрочкой платежа по тому проекту, в который он вложил, или ему просто срочно понадобились средства, то он может выставить свое право требования на биржу и забрать деньги. Причем он практически в любом случае получит определенную доходность, пусть и меньшую из-за того, что права по займу реализуются до истечения установленного срока.

В любом случае по основной части проектов мы стараемся держать ставку на двузначном уровне — за счет краткосрочности займов, чтобы в итоге и инвестор, как говорится, не остался в накладе, и заемщик не переплачивал много по процентам. В результате мы имеем близкую к стопроцентной возвратность клиентов, то есть те, кто уже брал заем или инвестировал через платформу, приходят на нее снова.

— **А каким образом инвестор защищен от просрочки платежа?**

— Есть определенные стимулирующие комиссии, которые мы устанавливаем в соглашении с заемщиком на случай возникновения просрочки. Поэтому он должен понимать, что лучше найти возможность вовремя погасить долг или же придется платить компенсацию инвестору. Соответственно, в случае передачи прав по займу с просрочкой более высокую доходность получает тот инвестор, который их приобрел.

Мы пошли дальше, внедрив механизм цессии, то есть максимальной защиты для тех инвесторов, которые выбирают опцию автоинвестирования. Ставка здесь несколько ниже, но при этом мы даем гарантию, что сами выкупим заем, по которому допущена просрочка или тем более дефолт. Инвестор в любом случае получит пусть и меньшую, но гарантированную прибыль.

Изначально идея краудлендинга р2р заключается в том, что инвестор сам на себя берет все риски. Но мы решили, что раз уж мы выбираем проекты по андеррайтингу и оцениваем их, то должны разделять риски с инвестором.

— **А как работает автоинвест?**

— Это автоматизированная система, которая по определенным алгоритмам отфильтровывает и распределяет вложенные инвестором через краудплатформу деньги на основе ключевых критериев — сроков и объемов инвестиций, процентной ставки, профиля заемщика и пр. При этом инвестору не нужно, как в классическом крауде, самостоятельно оценивать проект, взвешивать риски, вручную вносить деньги — система все сделает за него. Кроме того, по истечении срока одного займа она может реинвестировать полученные вкладчиком средства или их часть по желанию клиента в новые проекты. Подписку на автоинвест при этом можно в любой момент остановить.

— **Что в «цифре» у вас есть для заемщиков?**

— Работая с участниками госзакупок — нашими традиционными клиентами, мы увидели, что сегмент маркетплейсов тоже очень нуждается в инструментах краудлендинга. Поэтому сейчас мы адаптировали платформу под финансирование поставщиков электронных торговых площадок — Wildberries, «Озон» и пр. Это в основном представители малого бизнеса и индивидуальные предприниматели, которые часто нуждаются в оперативных средствах на закупку новых партий товара.

Соответствующий сервис в «Финин» («Инвестиции-в-проекты.рф») будет запущен в ближайшее время — сейчас идет тестирование. Здесь у нас будет та же модель, что в госзакупках: деньги сможет получить только тот, кто имеет определенный опыт в бизнесе, наработанные каналы поставок и пр. Мы фактически готовы давать предпринимателю дополнительное топливо, чтобы он мог наращивать объемы.

К сожалению, закон пока не позволяет работать с самозанятыми, которые сейчас активно выходят на маркетплейсы. Но мы стараемся изменить ситуацию, совместно с другими участниками профсообщества в рамках рабочих групп ведем соответствующий диалог с регулятором.

Еще один наш перспективный цифровой проект, который находится в разработке, будет называться «Финин диджитал» (finin.digital). Здесь будет очень много технологических ноу-хау, поскольку аналогичных проектов пока в России нет. Это отдельная площадка для инвестиций в недвижимость, в девелопмент — в проекты как на стадии строительства, так и управления действующими объектами. У нас есть партнеры, которые имеют высокую

компетенцию в этой сфере. Это блок для более консервативных, обеспеченных инвестиций, но на него сейчас есть явный запрос от рынка.