

онных рисков с небольшим объемом страховой защиты; проведение превентивных мероприятий, направленных на снижение частоты возникновения информационных рисков (хакерских атак, внедрения вредоносных компьютерных программ (вирусов), внезапных и непредвиденных технических сбоев в работе программного обеспечения и (или) вычислительной техники и др.); разработка программы перестраховочной защиты с учетом специфики информационных рисков.

С. В. Зубок, аспирант
szubok@icloud.com
БГЭУ (Минск)

МЕХАНИЗМЫ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ БАНКОВСКИХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Глобальным трендом развития экономики современности является цифровая трансформация (диджитализация) финансового сектора. Функционирование в обозначенных условиях подталкивает коммерческие банки к активизации собственной проектной активности.

В целом реализация широкого круга стратегических инициатив возможна посредством следующих основных механизмов имплементации, рассматриваемых далее подробно:

- самостоятельная разработка;
- приобретение существующей технологии от вендора в рамках традиционного договора поставки;
- сотрудничество с организациями, предоставляющими альтернативные финансовые услуги в формате финтех-акселерации.

Самостоятельная разработка решения возможна при условии наличия в штате банка команды высококвалифицированных ИТ-специалистов. При этом постоянно обостряющаяся конкуренция традиционных банков с активно развивающейся ИТ-индустрией, способной обеспечить более благоприятные условия труда, делает самостоятельную разработку ИТ-решения все более сложновыполнимой задачей. В свою очередь обзор коммерческих предложений международных лидеров программного обеспечения в области автоматизации бизнес-процессов банковской отрасли — компаний SAP, Microsoft и Oracle [1] — свидетельствует: бюджет проекта лишь только в части приобретения лицензии на существующую технологию без учета стоимости сопутствующих процедур внедрения и сопровождения может превышать 1 млн дол. США.

В обозначенных обстоятельствах квалифицированного кадрового дефицита и значительности отвлекаемых финансовых средств, материализованных в виде бюджета проектной разработки, сотрудничество с организациями финтех-сегмента зачастую представляет собой наиболее экономически целесообразное решение. Кроме того, при реализации данного сценария внедрению подлежит четко запрошенный функционал без необходимости приобретения обязательных сопутствующих модулей, обеспечивающих последующее совмещение с другими компонентами экосистемы вендора.

Автор рассматривает способ конвергенции банков и финтех-сегмента в формате учреждения финтех-акселератора — инфраструктурного института, характер и специфика которого зависят от глубины погружения банка в трансформационные процессы финансовой индустрии и намерения развивать обозначенное направление. В частности, инициация корпоративной финтех-акселерации предполагается для решения таких задач, как поиск инновационных технологических решений, способствующих

снижению затрат или генерации дополнительных доходов финансового института; бизнес-экспертиза; пилотирование решений в подразделениях банка для оценки потенциального бизнес-эффекта и технологической зрелости; масштабирование успешно протестированных технологий для вывода на рынок или интеграции в существующие бизнес-процессы, продукты и сервисы. В случае заинтересованности банка в позиционировании на рынке финансовых услуг в качестве новатора и цифрового лидера, а также наличия необходимых компетенций, подтвержденных серией успешных интеграций, корпоративный финтех-акселератор обладает потенциалом сегментирования в самостоятельное направление бизнеса, предоставляя услуги индустриальной финтех-акселерации [2, с. 34].

Источники

1. Oracle Software Investment Guide Siebel CRM Component Pricing [Electronic resource] // Oracle Corporation. — Mode of access: <https://www.oracle.com>. — Date of access: 27.07.2019.
2. Зубок, С. Финтех-акселерация как способ внедрения инновационных решений и сервисов в банковскую деятельность / С. Зубок // Банк. вестн. — 2020. — № 9 [686]. — С. 3–12.

А. И. Каморник, канд. экон. наук
katornik@yandex.by
БГЭУ (Минск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УСЛОВИЙ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ УСТАВНЫМ КАПИТАЛОМ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Важной составляющей обеспечения конкурентоспособности и финансовой устойчивости страховых организаций является размер собственного капитала страховщика и, в первую очередь, наиболее ликвидной его части — уставного фонда. Наличие уставного капитала уже на начальном этапе функционирования страховой организации позволяет принимать на страхование крупные риски, а также обеспечивает надежные гарантии выполнения страховых обязательств.

В Республике Беларусь установлены требования к минимальному размеру уставного фонда страховой организации. В 2014 г. у данный размер существенно увеличен — до 5 млн евро для всех страховых организаций вне зависимости от их специализации. При этом действующим страховым организациям была предоставлена возможность поэтапного увеличения уставного фонда до 1 мая 2017 г. В 2019 г. в рамках дедолларизации экономики минимальный размер уставного фонда установлен в размере 11 млн руб.

Следует констатировать, что указанные меры обеспечили рост собственного капитала отдельных страховых организаций, но не привели к росту совокупной капитализации национального страхового рынка. Так, размер совокупного уставного капитала страховщиков республики на 1 января 2020 г. составил 1230,4 млн руб. и превысил аналогичный показатель 2014 г. только на 18 %. В данный период произошло уменьшение количества страховых организаций на рынке с 24 (2014 г.) до 16 (2020 г.). Одним из значимых факторов ухода страховщиков с рынка стала невозможность выполнения требований к минимальному размеру уставного фонда.

Помимо требований к минимальному размеру уставного фонда страховщиков в Республике Беларусь установлены требования к активам, его обеспечивающим. В соответствии с Положением о страховой деятельности в Республике Беларусь, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 530, часть уставного