

Альфа Банк

**Переходный период
до 2027 года:
какие решения
участникам рынка
цифровых валют
необходимо принять
уже сейчас?**

Наталья Петропавловская

Руководитель Дирекции сопровождения клиентов
по комплаенс-рискам Альфа-Банка



Переходный период – время стратегического выбора

Возможные стратегические модели

A

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ		УРОВЕНЬ ИНВЕСТИЦИЙ
Прямое участие	- Брокерская деятельность - Управление цифровыми активами - Цифровой депозитарий - Организация обмена цифровых валют	Высокий
Партнёрская модель	- Работа через инфраструктуру допущенных участников - Внешние технологические и кастодиальные решения	
Сервисная модель	- Расчёты - Хранение - Аналитика - Технологическое сопровождение - Комплаенс и AML-сервисы	Средний
Отложенный вход	- Мониторинг рынка - Запуск пилотного контура - Подготовка к последующему получению разрешений	Минимальный



Регуляторная готовность: проверить разрыв между текущим и будущим

Юридический и регуляторный гар-анализ по направлениям

1

Наличие
лицензий и права
на соответствующий
вид деятельности

2

Корпоративное
управление
и деловая репутация
руководителей
и владельцев

3

Внутренний
контроль
и управление
рисками

4

Порядок
рассмотрения
обращений
клиентов

5

Раскрытие
информации

6

Хранение
сведений
о сделках
и операциях

7

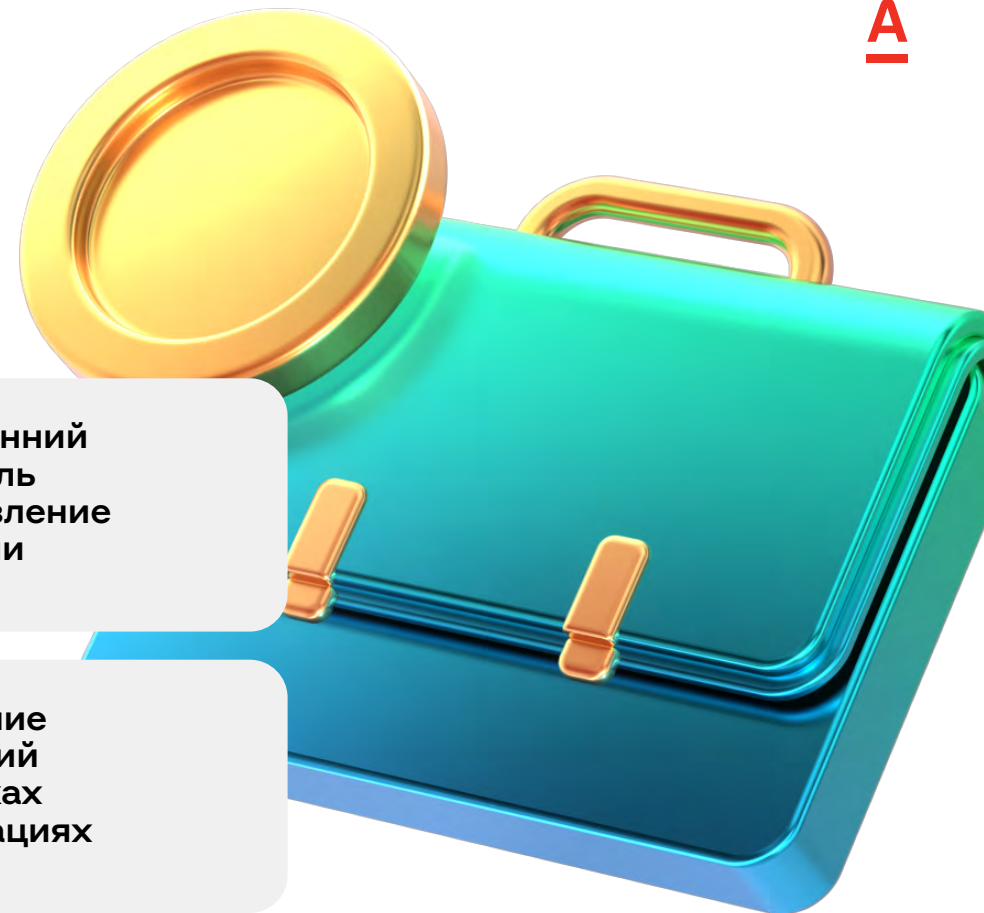
Защита
конфиденциальной
информации

8

Предотвращение
операций без
добровольного
согласия клиента

9

Информационная
безопасность
и операционная
надежность



Архитектура рынка: хранение, доступ и расчёты

Операции с цифровой валютой — новый контур ответственности



Объект контроля

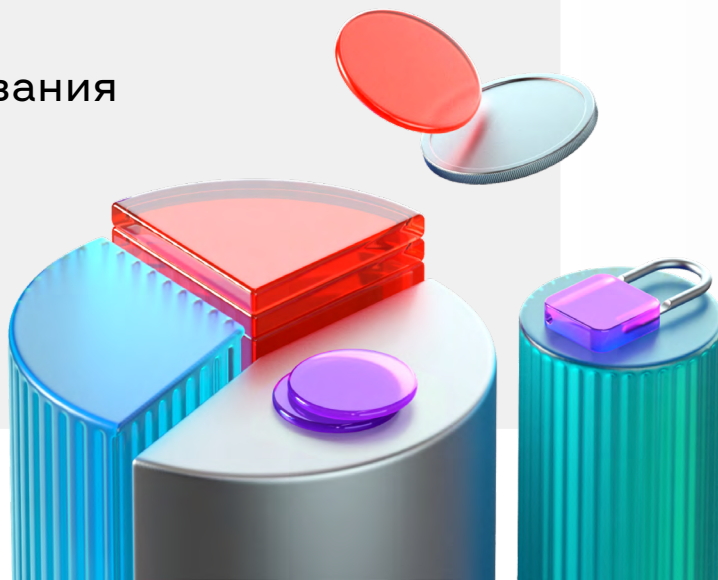
Клиент + Цифровой актив + Адреса + Ключи + Платформа + Блокчейн-транзакция

Контроль операций: от клиента и платежа к цифровому следу

Что нужно сделать уже сейчас

- 1 Определить перечень индикаторов подозрительных операций
- 2 Выбрать инструмент блокчейн-аналитики
- 3 Связать блокчейн-мониторинг с действующей AML-системой
- 4 Разработать сценарии эскалации и расследования
- 5 Определить порядок документирования решений

- Клиентский профиль
- Экономический смысл операции
- История цифрового актива
- Контрагент или платформа
- Решение: провести, запросить документы, приостановить или отказать



Клиентские ограничения и продуктовая сегментация

A

Продуктовая политика по принципу:

какому клиенту, какой актив и при каких условиях допустимы

СЕГМЕНТ	ВОЗМОЖНЫЙ ДОСТУП	ОСНОВНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ
Квалифицированные инвесторы	Расширенный набор инструментов	Лимиты, риск-профиль, раскрытие
Неквалифицированные инвесторы	Ограниченный набор продуктов	Защита клиента, информирование
Экспортеры и импортеры	Трансграничные расчёты	Договор, юрисдикция, санкционные риски
Майнеры	Расчётные и сервисные продукты	Происхождение актива, налоговые документы
Нерезиденты	Индивидуально по риск-профилю	Юрисдикция, санкционный и AML-контроль



Внешняя торговля: первый прикладной сценарий

Что уже необходимо подготовить банкам

- 1 Пилотные продукты для экспортёров и импортёров
- 2 Правила определения допустимых юрисдикций
- 3 Перечень допустимых цифровых активов
- 4 Порядок взаимодействия с иностранными банками и регулируемыми посредниками
- 5 Сценарии отказа или приостановки расчёта



План действий до 2027 г.

Стратегия

- Утвердить целевую бизнес-модель
- Определить роль банка на рынке
- Назначить руководителя программы цифровых валют

Регуляtorика

- Провести юридический и регуляторный gap-анализ
- Подготовить внутренние правила
- Разработать клиентские договоры
- Сформировать план получения разрешений и включения в необходимые реестры

Продукты и клиенты

- Определить продуктовую линейку
- Выбрать приоритетные клиентские сегменты
- Установить ограничения и лимиты
- Подготовить пилотные продукты для внешней торговли

Технологии и контроль

- Выбрать технологических и инфраструктурных партнеров
- Спроектировать кастодиальную модель
- Внедрить блокчейн-аналитику
- Расширить AML-мониторинг
- Оценить санкционные, операционные и кибер-риски
- Запустить необходимые пилоты



К июлю 2027 года выигрывают участники, способные доказать надёжность

A

Три решения, которые необходимо
принять уже сейчас

- 1 Определить свою роль
- 2 Определить инфраструктуру
- 3 Сформировать новые отраслевые стандарты

спасибо

