



**Решение кейса от
команды:
"NotOnlyForCV"**

Предложенная бизнес-модель позволит компании увеличить заинтересованность резидентов РФ и стран-партнеров в новой схеме инвестирования, а также расширит сферу влияния Сбера в данных странах.

Тренды

Использование открытого банкинга

Новый подход позволит существенно увеличить количество данных, на основе которых оценивается кредитоспособность клиентов, и это повлияет на конкуренцию.



CLIENT

Всесторонний портрет клиента

Так, малые и средние игроки в перспективе смогут получить доступ к транзакционным данным розничных клиентов других банков, что создаст новые возможности для привлечения клиентов из конкурирующих организаций.



Инициатива

запуск платформы для размещения проектов устойчивых международных компаний для привлечения инвестирования в конкретные проекты без листинга на бирже за долю от выручки на процент за определенный срок.



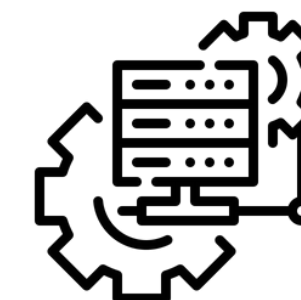
продукт не предполагает, что инвесторы становятся акционерами. В случае неудачи компания возвращает инвестиции из своей прибыли, как если бы она понесла расходы от неудачных испытаний.

Результаты



Прибыль Сбера складывается из % от размещения на платформе, что включает **аудит, оформление и международные транзакции**. Данный продукт повысит объемы валютных операций, где Сбер также получает выручку

Данный продукт также предполагает **использование текущих решений Сбера** для сопровождения инвестиций в международные МСП.



Рынок СНГ наиболее оптимальный в качестве рассмотрения создания стратегии на ближайшие 1-2 года по развитию рынков ДГР, так как для резидентов РФ это наиболее интуитивно понятный рынок МСП, что существенно снизит трудности обработки информации по инвестируемым компаниям.



Тренды в банковской сфере в 2023 году

1

Открытый банкинг

"Открытые финансы": предполагает поэтапное внедрение стандартов открытых API в различных секторах финансового рынка.

"Открытые данные": предполагает одновременное распространение стандартов открытых API на организации финансового и нефинансового рынка.

2

Продвинутая клиентская аналитика

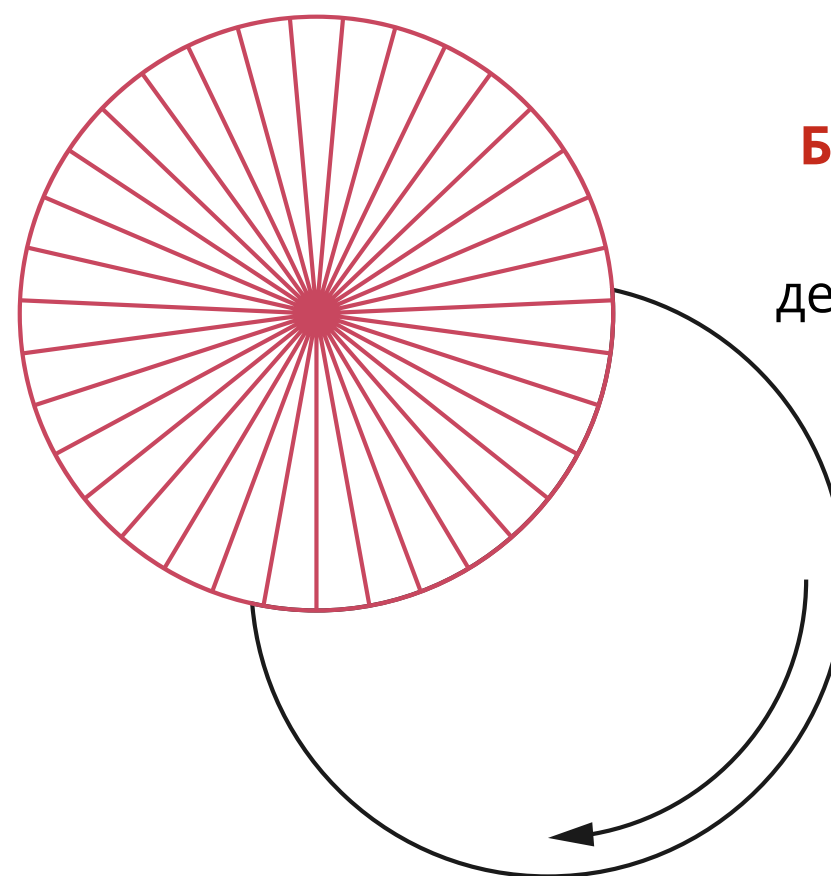
всесторонний портрет клиента
Финтех-компании применяют «якорные» продукты, а также изменяют логику и повышают скорость создания ценности для клиента, что позволило им забрать у «классических» банков существенную долю транзакционных доходов.

3

Геймификация

Высокая закредитованность предприятий

является основным фактором, который сдерживает кредитную активность банков и ведет в том числе к увеличению доли проблемных активов банков.



Боль текущего инвестора – инвестиции распределяются по всей компании без декомпозиции продуктов по инвестициям.

**альтернатива кредитам -
долевое участие в продукте,
которые адекватно нравятся
рынку**

Описанная схема позволяет инвесторам вложить средства на развитие конкретного производства/продукта, вместо классических инвестиций в виде акций/долей или займов у банка. Использование такой платформы позволит стабильным проектам быстрее находить инвесторов, а инвесторы будут знать на какие цели распределяются активы

Ситуация: Андрей – предприниматель, владеет пекарней и планирует расширение за счет вывода нового вида легких пирожных. Для выпечки Андрею следует приобрести три новых печи.
Необходимые инвестиции не покрываются текущим уровнем выручки.
Каким образом предприниматель Андрей может привлечь финансирование для расширения своего бизнеса?



Частный инвестор

Большой аппетит инвестора на долю в бизнесе не подходит Андрею.

Стандартный кредит в банке

Высокий процент в связи с новым видом деятельности не подходит предпринимателю

Привлечение инвестиций в компанию под проект предполагает выделение финансовых инструментов и рычагов. Современный финансовый рынок предлагает ряд решений, который сдерживает рост заемщика.

Создание компании специального назначения (SPV) позволяет реализовать заявленный проект, однако при существующих условиях недоступен в полной мере для МСП

При использовании инструментов SPV от лица компании, который доступен в основном крупному бизнесу, собственники встречаются с рядом сложностей:

- Более затрудненный доступ к капиталу на уровне SPV (так как эта компания не обладает теми же возможностями, что и родительская компания)
- Вокруг SPV иногда существует негативный информационный фон

- В случае продажи актива может быть осуществлена переоценка по рыночной стоимости, что может серьезно повлиять на баланс родительской компании

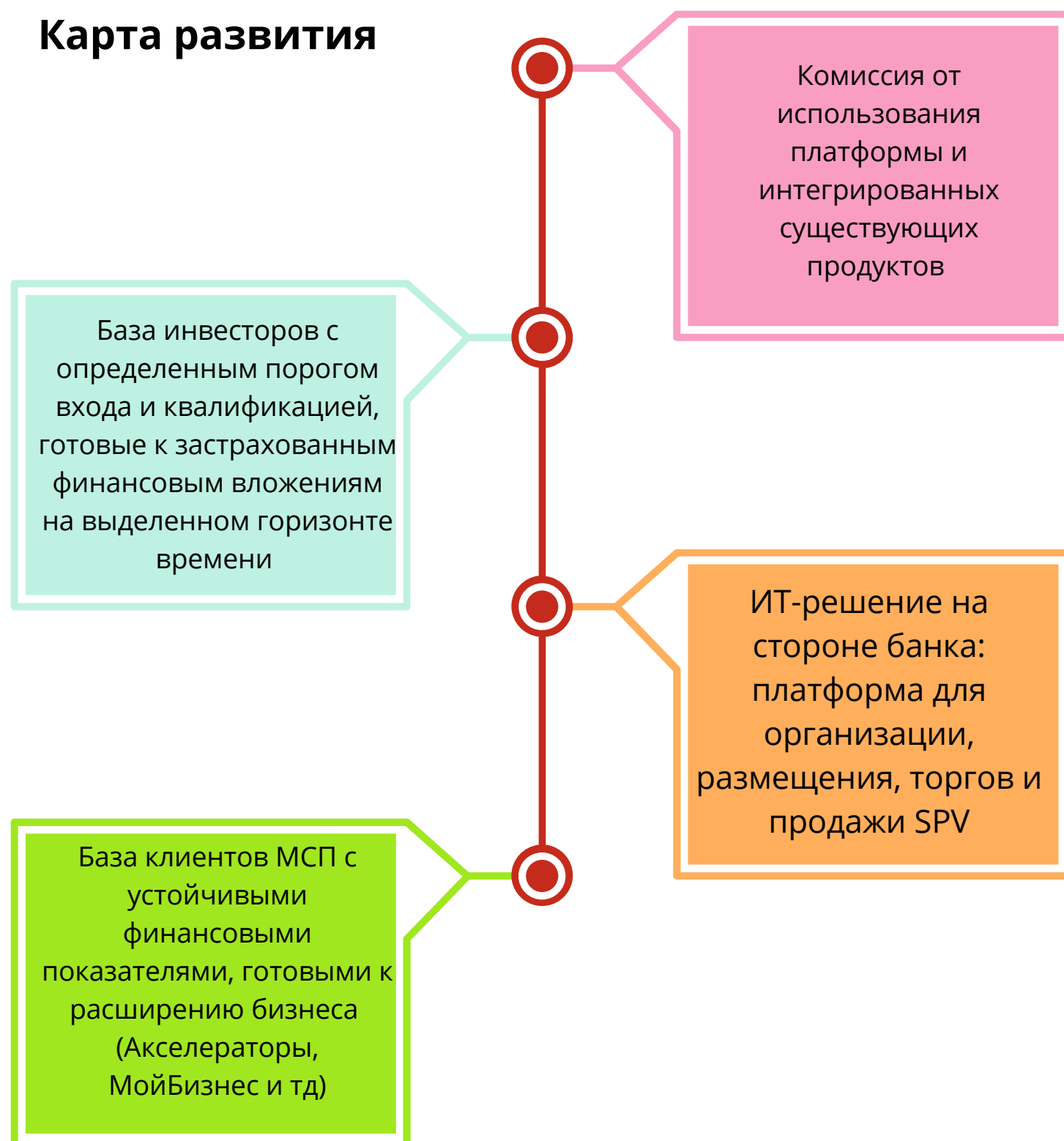
Организация SPV на стороне банка позволит:

- Обеспечить необходимыми инвестициями с учетом финансовых показателей компании
- Оценивать риски исходя из проектного подхода, а не из оценки полноценного бизнеса

- Сократить транзакционные издержки бизнеса
- Обеспечить аудит активов на стороне банка
- Привлечь необходимые инвестиции по принципу организации биржевых торгов

Развитие данного продукта будет актуально в странах, представленных в кейсе, так как расширение представительства Сбера за рубежом позволяет с меньшими издержками развивать производства/технологические компании за счет узнаваемости и уровня доверия к Сберу со стороны компаний, нуждающихся в инвестициях

Карта развития



Оценка рынка

- Оценка используемой мощности экосистемы
- Оценка количества VC, частных инвесторов
- Оценка количества и рынка (Росстат, МойБизнес)
- Стоимость создания платформы



Ресурсы на реализацию инициативы

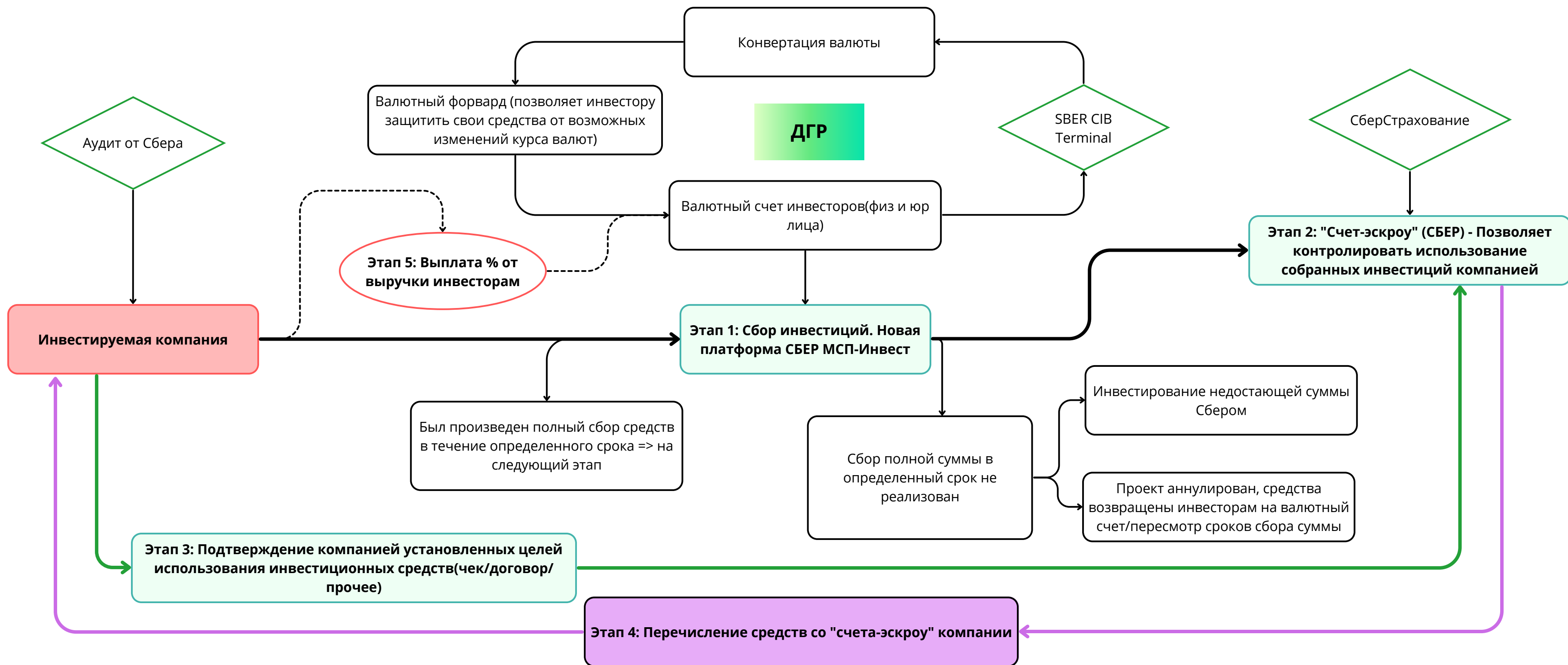


Маркетинговая кампания
Юридическое сопровождение
Скоринговые издержки
Отдел разработки программного продукта
Лицензионные издержки
Транзакционные издержки



Поскольку в нашей идее объем конверсионных операций неизбежно вырастет (т.к компаниям и людям придется обменивать валюту, чтобы вложиться в производство/продукт), следовательно получаемых разниц между курсами у Сбера будет больше чем раньше, поэтому динамика объемов и доходов от конверсионных операций будет безусловно положительной.

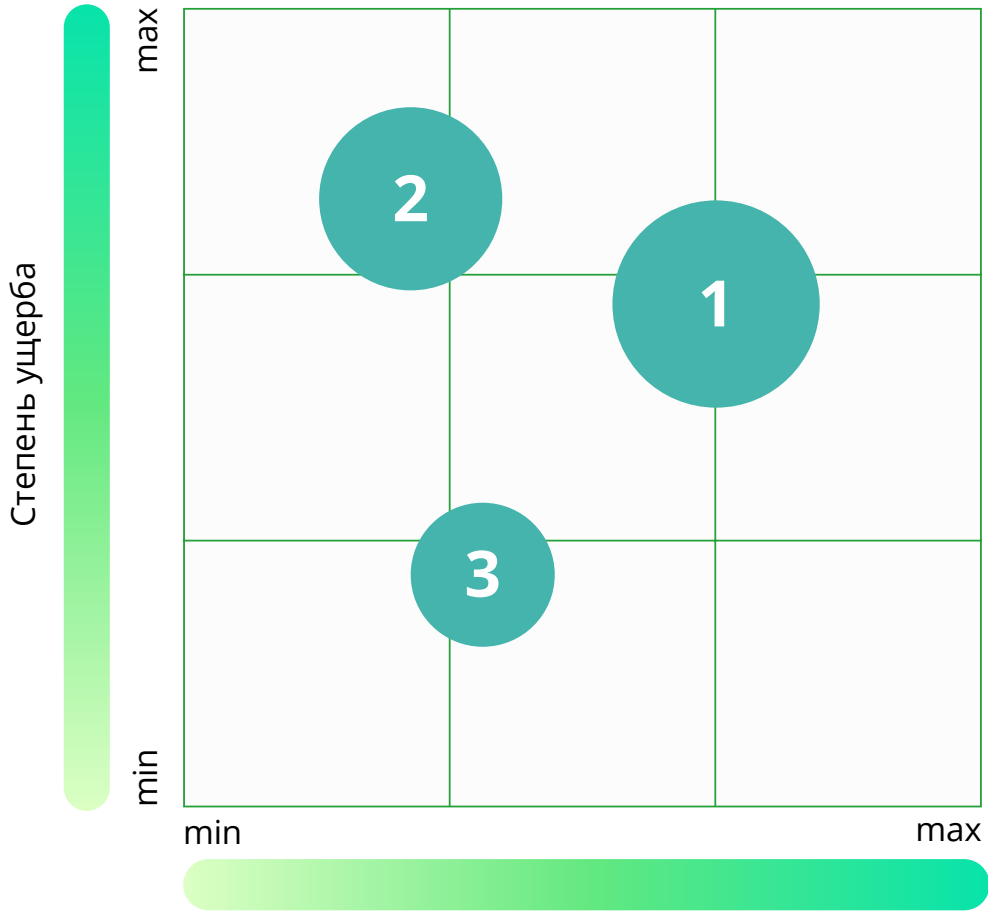
Архитектура инициативы предполагает использование различных сервисов Сбера, а именно SBER CIB Terminal, СберСтрахования и иных. Таким образом, пользователи сервиса используют якорные продукты Сбера, что положительно влияет их удержание, а также снижение издержек реализации платформы.



Диверсификация рисков может быть реализована за счет разработки дополнительных систем страхования, а также стратегий по адаптации к обстоятельствам непреодолимой силы. Индекс удовлетворенности клиентов после внедрения инициативы вырастет на 28,25%: с 40% до 68,25%



Матрица рисков

1	Неплатежеспособность компаний-заявителей, что может привести к убыткам для инвесторов
2	Риск изменения законодательства
3	Риск, связанный с увеличением курсовой разницы между инвестором и инвестируемыми компаниям



Эффекты

Убытки для инвесторов могут привести к **потере доверия к платформе** и снижению ее популярности

 **Штрафы, потеря лицензии, убытки** 

Увеличение риска для инвестора. Изменения валютного курса могут привести к убыткам или прибылям для инвестора, в зависимости от направления изменения курса. Таким образом, увеличение курсовой разницы может усилить риск инвестора и повлиять на его решение о вложении денег в компанию.

Способы нивелирования

- Регулярный аудит и проверка финансовой устойчивости компаний-заявителей. Компания может также ввести **систему страхования инвестиций для защиты интересов инвесторов** в случае неудачного проекта
- Регулярный мониторинг законодательства в странах, где работает платформа
 - Сотрудничество с юридическими экспертами и консультантами
 - Разработка **стратегии для быстрой адаптации к изменениям в законодательстве.**
 - Использование мультивалютных счетов.** Это позволит вам хранить деньги в разных валютах, что поможет снизить риски, связанные с изменением курсов валют.
 - Использование финансовых инструментов, таких как **валютный форвард и валютный своп.**

Как изменится индекс удовлетворенности клиентов (CSI)?

CSI = Важность * Оценка * 100%.

Параметр	Важность	Оценка до / после внедрения инициативы	CSI до/после (%)
Уровень доступности мониторинга инвестором того, как используются его инвестиции	8	4/9	32/72
Доступ к подробной информации о компании у инвестора	7	5/7	35/49
Скорость и удобство процесса размещения проектов	9	5/8	45/72
Разнообразие инвестиционных проектов и отраслей на платформе.	8	6/10	48/80



Максимова Валерия

Финансовый
Университет/2025/Финансовый
Факультет

1. Финал кейс-чемпионата
Газстройпром, ДОМ.РФ
2. Перевод на бюджетную основу
обучения
valerya_max@mail.ru



Кривоножкина Анна

НИУ ВШЭ, 2025/Бизнес-
информатика

Первое место на чемпионате
WorldSkills по компетенции Туризм
Участие в развитии стартапа
Mentora Pro
krivonoshkinaaaa@gmail.com
+79673321686



Осипов Егор Сергеевич

Финансовый университет при
Правительстве РФ, 1 курс Экономика

- Участник зимней школы Сбер и ВШЭ 23
- Дипломант олимпиады "Миссия
выполнима: Твое призвание финансист"
- Дипломант олимпиады "Я-
профессионал"

egorosipov007@yandex.ru
+79649225884



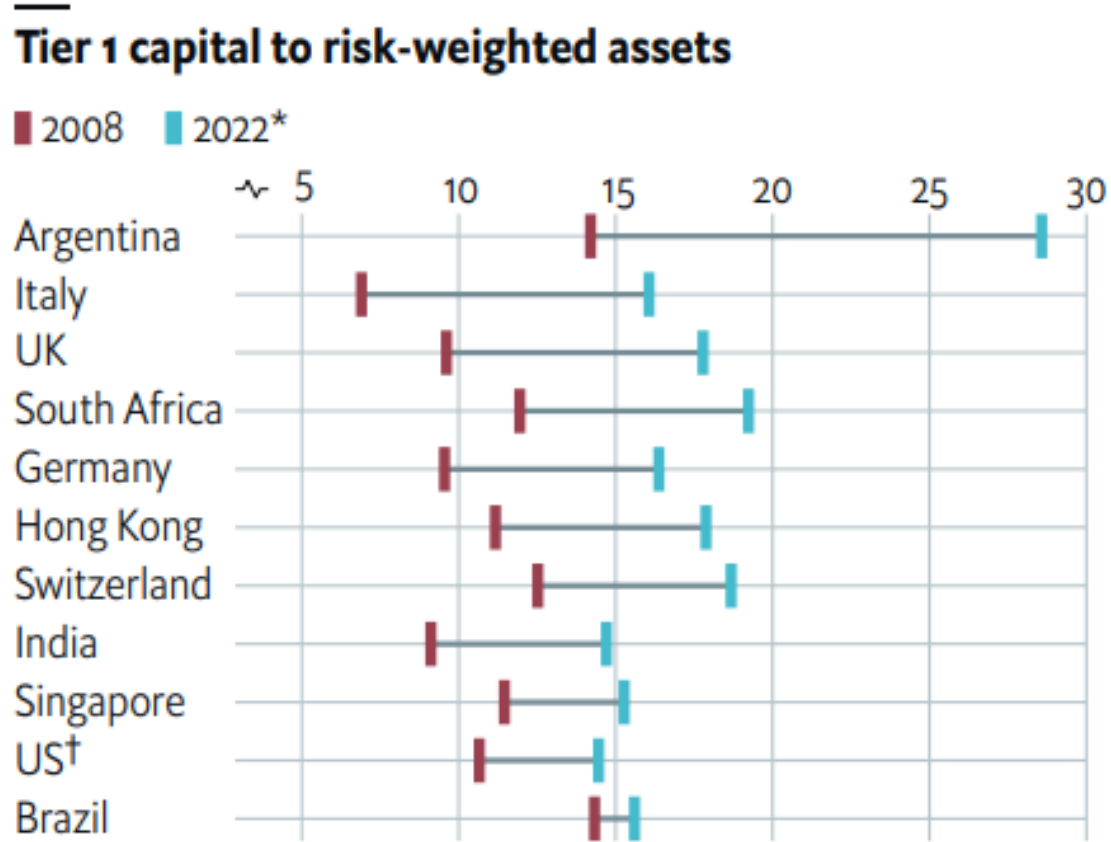
Юлия Казакова

НИУ ВШЭ 1 курс Высшая школа бизнеса

Победитель хакатона Вконтакте,
направление 'Культура', Музей Эрмитаж
Выпускник программы ERASMUS+ Solvay
Business School, Брюссель, Бельгия
Выпускник программы акселератора
StartLAB.BRUSSELS

ylkzkv@yahoo.com
+79037834567

Приложение 1

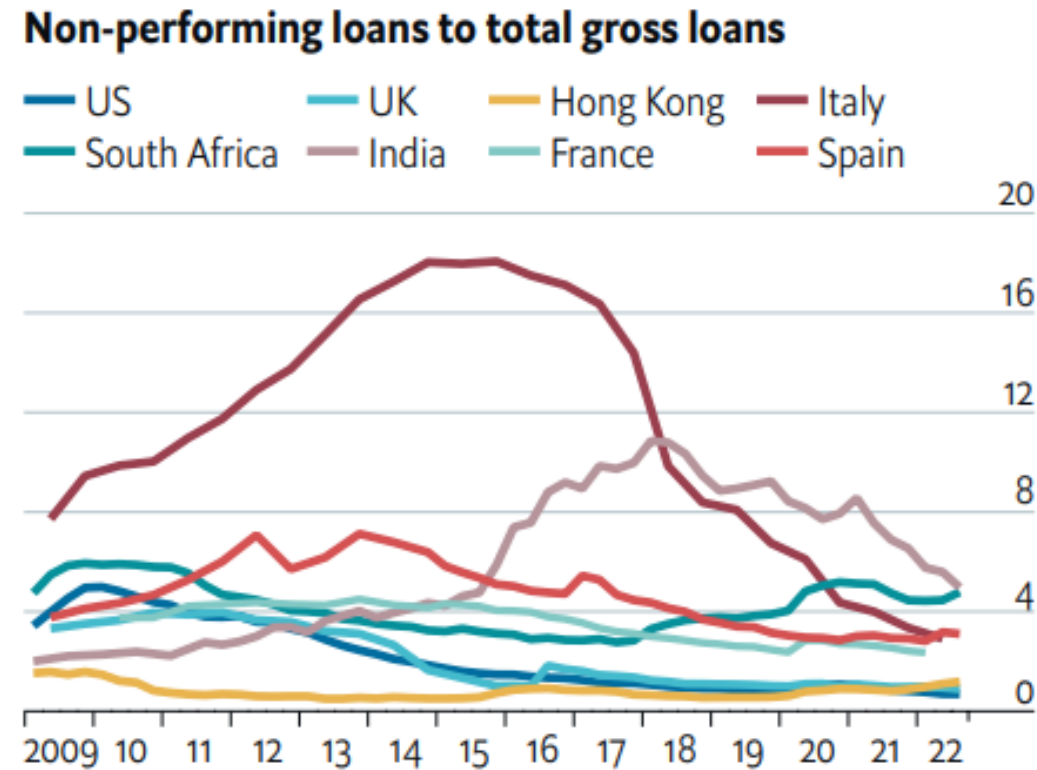


Данная диаграмма иллюстрирует изменение CAR(коэффициент достаточности капитала) в разных странах. Если CAR высокий, то банк надёжный и наоборот. Соответственно если уменьшается CAR, то банк становится менее безопасным, есть риски банкротства в случае непредвиденных убытков, например. Если CAR увеличился, то либо капиталы выросли, либо риск уменьшился

В данных странах наиболее выгодно развивать стратегию предложенной инициативы, исходя из анализа показателя CAR:

- 1. Индия
- 2. ЮАР
- 3. Аргентина
- 4. Бразилия

Доля просроченных кредитов к общей сумме кредитов



Наиболее оптимальные страны:

- 1. Индия
- 2. ЮАР

Аргентина - наибольшее увеличение
Турция - увеличение
Индия - снижение
Бразилия - снижение
ЮАР - наибольшее снижение

Соотношение ликвидных активов

