

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ БАНК

В ПОИСКАХ ЛОКОМОТИВА / 14
ПОД НАТИСКОМ КИБЕРАТАК / 15
НА ПУТИ К «МИРОВОМУ»
ГОСПОДСТВУ / 19
ПЕНСИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ / 26

Понедельник, 26 июня 2017 №112/П
(№6106 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «БАНК»

НОС ПО ЦИФРОВОМУ ВЕТРУ

Рынок банковских услуг стремительно меняется, развитие новых технологий бросает сектору все новые вызовы. Сегодня кредитным учреждениям требуется интегрироваться практически во все сферы жизни своих клиентов — начиная от взаимодействия с органами государственной власти и заканчивая элементарным походом за покупками.

При этом развитие коммуникаций и интернета родило большое количество конкурентов для банков: многие операции, которые ранее были осуществимы только через эти финансовые институты, доступны любым, даже виртуальным компаниям. И кредитным учреждениям нужно предоставлять услуги на гораздо более высоком уровне, чтобы удерживать у себя финансовые потоки.

Самое удивительное, что даже специалисты в области финансов не всегда согласны с тезисом о том, что банкам стоит держать нос по цифровому ветру. Очень часто в ходе подготовки этого выпуска мне приходилось слышать мнение о том, что в погоне за «блокчейнами» и прочими новомодными технологическими штучками банки стали забывать о своем основном предназначении — качественном обслуживании клиентов, предоставлении кредитов и сохранении и приумножении капиталов. И что вся эта гонка за технологиями делает обслуживание для клиентов все более дорогим.

На самом деле не нужно быть банкиром, чтобы понять, что именно интеграция с другими системами и внедрение технологий делают работу банков с клиентами все более доступной и простой. Ведь еще пять лет назад было трудно представить, что перевод денег другому клиенту можно осуществить одним нажатием кнопки в телефоне. Отказаться от таких технологических новаций — значит проиграть конкуренцию. Кроме того, уход банков в онлайн высвобождает массу средств. Например, на содержание допозисов и филиалов, ведь уже появляются банки, у которых вообще нет офлайн-площадок.

Впрочем, на этом фоне особенно актуальным становится вопрос кибербезопасности, ведь интеграция с другими организациями, привязка мобильной и почтовой связи к карточным счетам заставляют тратить на предотвращение мошенничеств в разы больше средств, чем еще пять или тем более десять лет назад. Так что в целом все остаются при своих.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

В ПОИСКАХ ЛОКОМОТИВА

НАЧАЛО 2017 ГОДА ОЗНАМЕНОВАЛОСЬ ДЛЯ МНОГИХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ ЕСЛИ И НЕ РОСТОМ, ТО, ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, ОПТИМИСТИЧНЫМИ НАСТРОЕНИЯМИ. ОДНАКО ПОИСК НОВЫХ СТИМУЛОВ РАЗВИТИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ ОСТАЕТСЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ АКТУАЛЬНОЙ ТЕМОЙ. В СРЕДЕ СПЕЦИАЛИСТОВ СФОРМИРОВАЛИСЬ ДВА ОСНОВНЫХ ЛАГЕРЯ. ОДНИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО РОСТ СЕКТОРА МОЖЕТ ОБЕСПЕЧИТЬ ЛИШЬ УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ТРАДИЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ, ДРУГИЕ УВЕРЕНЫ, ЧТО БУДУЩЕЕ — ЗА ТЕХНОЛОГИЯМИ. ДЕНИС КОЖИН

По итогам 2016 года общие активы банковского сектора снизились. Причинами тому были курсовая переоценка и снижение валютного портфеля в сегменте кредитования юрлиц и МСБ. Вместе с тем в розничном кредитовании наметился рост, и оно закончило 2016 год в зоне роста. На стороне привлечения средств ситуация находилась под воздействием тех же факторов и была в целом аналогичной: средства юрлиц и МСБ снижались, депозиты населения росли.

В 2017 году по мере восстановления экономики в банковском секторе, по прогнозам аналитиков, вероятнее всего, наметится положительная динамика. «В сегменте корпоративного кредитования негативное влияние укрепления рубля будет постепенно преодолено. Кроме того, сдержанный оптимизм российского бизнеса уже сейчас ведет к восстановлению инвестиций и вложений в производственные запасы. В результате кредитование компаний и МСБ должно в конце года выйти в небольшой плюс», — считает Сергей Наркевич, и. о. директора по стратегии Промсвязьбанка.

ПОЛИТИКА СРАБОТАЛА Политика Банка России в части таргетирования инфляции позволила снизить ее до 4% и практически приостановить рецессию. В среднесрочной перспективе это должно положительно отразиться на упавшем спросе на кредитование и позволить банкам отвлечься от операций на срочных рынках и вернуться к классической банковской деятельности.

«Удовлетворение спроса на заемные средства в части необеспеченных потребительских кредитов будет ограничиваться повышенным коэффициентом учета при расчете достаточности капитала, поэтому по итогу 2017 года я ожидаю рост таких кредитов, близкий к нулю. Поддержку рынку может оказать ипотечное кредитование, показавшее прирост выданных по итогу 2016 года на 27%, несмотря на снижение объемов ввода жилья в эксплуатацию по стране. В части кредитования юрлиц драйвером роста будет МСБ, объемы кредитования которого снижаются третий год подряд. Эффект низкой базы, программы по льготному кредитованию и стабилизация экономики позволят в 2017 году вырасти сектору на 5%», — прогнозирует управляющий директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Станислав Волков.

Эксперт говорит, что в условиях большого объема проблемных активов и профицита ликвидности банкам необходимо концен-



ТЕХНОЛОГИИ СТАЛИ КЛЮЧЕВЫМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА ДЛЯ БАНКОВ, ПОТОМУ ЧТО ОНИ ПОЗВОЛЯЮТ ОБСЛУЖИВАТЬ КЛИЕНТОВ ДЕШЕВЛЕ, ЛУЧШЕ, БЫСТРЕЕ

трироваться на непроцентных доходах и диверсифицировать их источники. Трендом последних лет является рост количества услуг, позволяющих удовлетворить потребность клиентов в ряде трудоемких операций. «В качестве примера можно назвать ипотечного брокера, реализованного в Тинькофф-банке, и систему по оформлению и возврату налоговых вычетов. Система карточных переводов (p2p) доступна во все большем количестве банков и внедряется в мобильный банкинг. Также обращает на себя внимание появление сервисов по рассрочке покупок, что по факту является трансформированным POS-кредитом, но более дешевым для потребителя», — рассуждает господин Волков.

По мере восстановления реальных зарплат и, как следствие, розничных продаж (уже по итогам июня-июля ожидается выход в плюс) активно расти начнет и кредитование населения. «На горизонте пяти лет российский банковский сектор будет, скорее всего, характеризоваться двумя основными тенденциями: кредитование крупного корпоративного бизнеса будет стагнировать, так как уровень насыщенности экономики кредитами юрлиц уже сейчас выше, чем в большинстве развитых экономик и экономик Восточной Европы (они используются как бенчмарк для развития российского рынка с лагом в 10–15 лет); кредитование населения продолжит расти, так что уровень проникновения к ВВП увеличится с нынешних 13% до примерно 20%, как в странах Восточной Европы», — предполагает Сергей Наркевич.

По его прогнозам, основные стратегические тренды, которые будут воздействовать на развитие российского банковского

рынка в среднесрочной перспективе, это ужесточение регулирования как в области упреждающего банковского надзора (повышение требований к достаточности капитала, все более жесткие правила риск-взвешивания активов), так и продолжение политики Банка России на уменьшение количества банков до 400–500 кредитных организаций; продолжение роста ипотечного кредитования в связи с активным выходом на рынок возрастной когорты молодых людей 28–40 лет, которые продолжают предъявлять спрос на отдельное жилье для создаваемых ими семей; продолжение роста digital-составляющей банковского бизнеса по мере распространения уже известных (интернет- и мобильного банковского обслуживания, биометрии, распределенных реестров, цифрового marketplace) и еще не появившихся технологий. «Однако bricks-and-mortar отделения не умрут, а продолжат оставаться центрами взаимодействия с клиентами», — прогнозирует эксперт.

КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ По мнению аналитиков, большинство банков продолжит концентрироваться на наиболее перспективных продуктах и технологиях: биометрии (которая акцентирует внимание не на том, что имеет при себе (паспорт, карта) или знает клиент (пароль), а кем он является, исходя из его физиологических или поведенческих особенностей, которые нельзя подделать); blockchain (блокчейн — распределенная технология обработки информации, потенциально она дает огромные возможности для развития банковских услуг); единых учетных реестрах (реестры собственности, залоги, векселя, ценные бумаги, трудовые

ДРАЙВЕРЫ РОСТА

книжки, миграционные карточки, электронные рецепты); многосторонних услугах, бесшовном банке (организация работы с клиентами, которая позволяет максимально завязать на банк всю цепочку хозяйственных отношений между компанией-клиентом, ее сотрудниками и поставщиками, а также создать высокий барьер перехода к конкурентам) и многом другом.

Ольга Смирнова, эксперт компании СКБ «Контур», говорит, что технологии стали ключевым драйвером роста для банков, потому что они позволяют обслуживать клиентов дешевле, лучше, быстрее: «Клиенты ожидают сервиса в формате консьержа, и им нравятся красивые и понятные сервисы, которые мгновенно вовлекают их в работу и бесшовно связаны между собой. В ближайшем будущем мало кто из банков сможет обслуживать одного клиента самостоятельно от и до. Цепочка сервиса будет разбита на много маленьких частей, каждую из которых будет делать тот банк или финтех, который умеет делать это лучше всего. И тот, который сможет добиться эффекта бесшовности, чтобы клиент не замечал переходов. Банки понимают, что фокус нужно делать именно на качестве сервиса в первую очередь, на его монетизации — во вторую. И самое главное — все сервисы должны быть ориентированы только на смартфон, поскольку очень скоро это будет единственный банк, который останется у клиента, так называемый „банк в кармане“».

Олег Лагута, совладелец Модульбанка, согласен с коллегой: «Сейчас все передовые банки думают о создании экосистемы вокруг себя. Когда клиенты могут в банке не только перевести платеж, взять кредит или положить деньги, но и, например, купить путевки, авиабилеты, страховки или даже вызвать врача. Этот тренд многие банки рассматривают в качестве драйвера их роста. Насколько такая стратегия оправдана — покажет время. Думаю, при правильном использовании это действительно может стать ключевым драйвером роста для банка».

НА ПЕРЕПУТЬЕ Евгения Абрамович, руководитель управления анализа валютных рисков Dukascopy Bank SA, рассуждает: «Сейчас банковский сектор находится на перепутье — все прежние драйверы роста (розничное кредитование, валютный рынок, ценные бумаги, земельные операции) себя исчерпали, а дефицит качественных заемщиков не снизился. Говорить о развитии кредитования среднего и малого бизнеса сейчас тоже не приходится: закредитован-

ность этого сегмента делает обслуживание кредитов очень затратным. Недавний рост кредитования в рознице, вызванный снижением учетной ставки, имел эпизодический характер. Сейчас мы не видим импульсного роста, и он вряд ли предвидится, если только ставка не снизится на 150–200 п. п. Возможно, долгосрочный драйвер роста — это действительно новые технологические платформы, которые помогли бы по-новому синтезировать финансовые инструменты. В США, скажем, границы между крупными технологическими компаниями и крупными банками начинают стираться, и лет через десять, возможно, на финансовом рынке появятся финансово-технологические компании, которые будут управлять как личной кредитной историей, так и корпоративной».

Возможно, полагает госпожа Абрамович, новое слово в развитии банковского бизнеса скажут блокчейн и криптовалюты. «Технологии блокчейна вполне способны дать дополнительный импульс электронной коммерции, пенетрация которой в России сильно уступает Европе (около 60% против 97%) и которая развивается семимильными шагами в Китае и Индии. Более активное использование блокчейнов будет способствовать и развитию производных инструментов (например, мгновенных расчетов с контрагентами аккредитивами в виде смарт-контрактов транзакций). Впрочем, для этого сначала необходимо привести в соответствие особенности финансового регулирования в России», — добавляет госпожа Абрамович.

Она обращает внимание, что банковский сектор — и розничный, и даже корпоративный — активно переходит в онлайн. За 2016 год общее количество банковских офисов снизилось, по ее данным, приблизительно на 20%, эта тенденция продолжится и в 2017-м, и в 2018-м.

Оксана Каланчина, банковский аналитик консалтинговой группы «Беспалов и партнеры», говорит, что преимущество технологии блокчейна заключается в децентрализации данных и их максимальной безопасности от сторонних вмешательств. Основной принцип деятельности блокчейна можно сравнить со структурой ДНК: каждый блок (транзакция) содержит в себе информацию обо всей цепочке блоков в целом, а добавление нового блока, возможно только после подтверждения транзакции всей системой. Таким образом, цепочка блоков является защищенной от несанкционированных вмешательств структурой, прозрачной и информационно емкой. «Основные направления в банкинге для применения

данной технологии на текущем этапе — это справочные данные, розничные платежи, потребительское кредитование, межбанк и финансовые рынки. Использование блокчейн-технологии в данных областях будет способствовать снижению транзакционных издержек как для клиента, так и для банка, а также операционных расходов банка на оказание услуг и, в конечном счете, расходов клиента. Таким образом, даже на начальном этапе развития данной технологии за счет виртуализации множества транзакций можно ожидать меньшей потребности в „физическом“ присутствии в банке и как результат — оптимизации банковских офисов и представительства», — полагает госпожа Каланчина. По ее прогнозам, в дальнейшем, при должном развитии законодательной базы, развитие блокчейн-технологии за счет своей прозрачности и надежности будет способствовать снижению комплаенс-рисков.

«Для российского банкинга это будет сродни переходу на новый уровень развития. На основе блокчейна можно будет легко и быстро проверить реальность деятельности клиента, отслеживать характер операций, проводимых через расчетные счета, их конечную цель. Это в результате облегчит жизнь не только для банков, которые на постоянной основе вынуждены мониторить деятельность своих клиентов, но и для регулятора, который точно так же мониторит банки. Тотальная прозрачность сделок и операций клиентов банка и самих банков даст гораздо большие результаты в борьбе с легализацией и отмыванием доходов, чем все прилагаемые регулятором на данный момент усилия», — уверена госпожа Каланчина.

ВСЕ НА ОДНОЙ ПЛОЩАДКЕ Татьяна Снегова, менеджер по развитию компании «Шумаков и партнеры», говорит: «На данный момент основными драйверами роста в банковском секторе являются комиссионные продукты и финансовые маркетплейсы, где с одной площадки можно заказать любые финансовые услуги и продукты, причем не только финансовые, а все, что предоставляет банк (финансовая компания) и его партнеры. В итоге мы имеем своего рода финансовый супермаркет. И по этому направлению идет „Тинькофф“: от моментального оформления кредитной карты до сим-карты с одноименной сотовой связью. И я уверена, что это еще не конец! Успех данной модели легко объясним привлекательностью для клиентов: больше не нужно стоять в пробках и очередях, планировать и тратить время на посещения различных уч-

реждений, а все продукты и услуги можно получить в одном удобном месте».

Также сейчас, отмечает она, уже появилось интересное направление — это карты рассрочки, по которым можно совершать покупки у партнеров банка и расплачиваться постепенно и без процентов. Банк получает компенсацию у магазинов в виде дисконта от стоимости товара. «Сейчас самыми популярными являются карты „Совесть“ от Киви-банка и „Халва“ от Совкомбанка. Так как кредитными картами рынок перенасыщен и никого ими не удивить — в скором времени к теме карт-рассрочек начнут подключаться и другие участники банковского рынка, чтобы ни с кем не делить своих клиентов», — прогнозирует госпожа Снегова.

Никита Нецкин, руководитель направления по работе с финансовым сектором компании «Актив», впрочем, мнение о том, что именно технологии станут драйвером банковского сектора, не разделяет. «На сегодня сложилась ситуация, когда банки стали забывать о своем клиенте и начали гонку за технологиями ради технологий. Чаше ориентируясь на гиков, нежели на живых потребителей финансовых услуг. А ведь потребитель ценит качественную и вовремя оказанную ему услугу, ту, за которой не будет скрываться мелкий шрифт о дополнительной комиссии. Вместо этого мы слышим разговоры об экспериментах с блокчейном, обсуждение механизмов удаленной идентификации клиентов. Это те вещи, которые не имеют для конечного пользователя реальной ценности и даже наоборот — создают дополнительные угрозы сохранности денег. Я как пользователь не хочу платить дополнительные отчисления за новые ненужные мне эксперименты, которые кто-то решил провести на пике хайпа. Мне нужны простые и понятные услуги и сервисы. Мне не нужна дистанционная идентификация, чтобы на меня открывали кредиты злоумышленники. Но мне нужна финансовая консультация как услуга от банка, которому я доверяю. К примеру, получить договор по электронной почте для возможности анализа на предмет максимально выгодного для себя предложения».

Татьяна Снегова резюмирует: «Главным драйвером роста всегда была и будет стабильная и благоприятная экономическая и политическая обстановка в стране, что позволит развиваться малому и среднему бизнесу, предоставляя новые инновационные разработки для населения нашей страны, а население, в свою очередь, будет с радостью использовать все возможности финансовых услуг для обеспечения комфорта и безопасности для себя и своих близких». ■

ПОД НАТИСКОМ КИБЕРАТАК **СОГЛАСНО ДАННЫМ ОТЧЕТНОСТИ**
БАНКА РОССИИ, В 2016 ГОДУ БЫЛО СОВЕРШЕНО 717 НЕСАНКЦИОНИРОВАННЫХ ОПЕРАЦИЙ
СО СЧЕТАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ОБЩУЮ СУММУ 1,89 МЛРД РУБЛЕЙ. А С ИСПОЛЬЗОВА-
НИЕМ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ — БОЛЕЕ 296,7 ТЫС. НЕСАНКЦИОНИРОВАННЫХ ОПЕРАЦИЙ НА СУМ-
МУ 1,08 МЛРД РУБЛЕЙ. ПО ПРОГНОЗАМ КОМПАНИИ POSITIVE TECHNOLOGIES, КОЛИЧЕСТВО
КИБЕРАТАК НА БАНКИ БУДЕТ ПРОДОЛЖАТЬ РАСТИ КАК МИНИМУМ НА 30% В ГОД. АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Исследование «Лаборатории Касперского» показало, что в 2016 году почти каждый третий банк (30%) сталкивался с киберинцидентами, связанными с интернет-сервисами: главным образом это фишинг и

мошенническое использование данных. По словам Дениса Горчакова, руководителя группы исследования и анализа мошенничества Kaspersky Fraud Prevention, 24% финансовых учреждений испытывают

сложности с удаленной идентификацией пользователей мобильного и интернет-банкинга, и 59% банков в ближайшие три года ожидают увеличения убытков из-за действий кибермошенников.

НЕЗАВИСИМО ОТ ОКУПАЕМОСТИ Согласно результатам исследования «Лаборатории Касперского», опубликованного на сайте компании, средний годовой бюджет банков на кибербезопасность → 16

15 → достигает \$58 млн: это в три раза больше, чем у нефинансовых организаций. Более того, 64% опрошенных заявили, что будут вкладывать в улучшение защиты независимо от окупаемости этих инвестиций.

Рост вложений в киберзащиту имеет веские основания: в последние несколько лет количество угроз для финансовой индустрии неуклонно растет, они становятся все более сложными и чреваты серьезными последствиями. «Так, 70% банков сообщили о том, что за последний год они понесли денежные потери в результате кибермошенничества. Больше всего опасений вызывают риски, связанные с мобильным банкингом: 42% респондентов считают, что в ближайшие три года увеличится рост количества инцидентов, связанных с кражей денег через мобильные устройства. Среди других актуальных угроз для пользователей банки выделили фишинг: с ним в 2016 году сталкивались клиенты 46% компаний. Еще одна сфера повышенного риска — банкоматы. При этом всего 19% банков обеспокоены угрозой атак на них, в то время как в 2016 году объем вредоносного ПО для банкоматов вырос на 20% по сравнению с 2015 годом», — говорится в исследовании «Лаборатории Касперского».

Алексей Чалей, генеральный директор компании Cezurity, отмечает, что хакеры атакуют всех, и если банки из топ-50 могут себе позволить дорогостоящие системы киберзащиты, то небольшие кредитные организации, как правило, не готовы к кибератакам и вызывают наибольший интерес у преступников.

АТАКИ ВНЕ ПЕРИМЕТРА По словам Дениса Камзеева, директора отдела информационной безопасности Райффайзенбанка, можно выделить следующие топ-5 угроз: Advanced Persistent Threat (APT) — целевые атаки на платежную инфраструктуру банков, SWIFT, логические атаки на банкоматы, включая BlackBox, атаки типа «отказ в обслуживании» (DDoS, инсайд и утечка данных), а также мошенничество в системах дистанционного банковского обслуживания.

Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade, отмечает, что в последнее время наблюдается переход на атаки в целом на базу банков и хищения не с индивидуальных, а с корпоративных счетов. «Взламывается защитная оболочка. Для этого могут использоваться вирусы, „зараженные“ электронные сообщения, программы, спецаппаратура с применением электромагнитного излучения», — говорит господин Гойхман.

Большая часть успешных крупных компьютерных атак за последние три года начиналась не со взлома периметра защиты компаний, а с атак на обычных пользователей с использованием методов социальной инженерии, считает Андрей Янкин, заместитель директора Центра информационной безопасности компании «Инфосистемы Джет».

«Примером успешного использования социальной инженерии являются несколько взломов, начавшихся с того, что работникам банков пришли письма, в которых говорилось, что ЦБ РФ рассмотрел их резюме и хочет пригласить их на работу. Процент успешности атаки оказался удивительно высоким: несмотря на то, что работники нигде не публиковали свои резюме, любопытство оказалось сильнее здравого смысла. Урон от таких атак за-



СРЕДНИЙ ГОДОВОЙ БЮДЖЕТ БАНКОВ НА КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ ОБЫЧНО В ТРИ РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ У НЕФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

частую может превышать миллиард рублей», — рассказывает господин Янкин.

ЧУЖОЙ СРЕДИ СВОИХ Особую опасность для банков представляет утечка информации из внутренних каналов. Ущерб от инсайдов может быть довольно ощутимым и болезненным. Алексей Головченко, управляющий партнер юридической компании ЭНСО, отмечает, что российской ментальности подходит присказка «больше всего может украсть охранник, охраняющий ваш склад». В этой связи много средств уходит на реализацию контролирующих функций — обеспечение внутренней безопасности.

По оценкам Марка Гойхмана, около 80% утечки информации в сфере персональных данных и счетов клиентов — результат халатности сотрудников банков.

Александр Омельченко, начальник управления информационной безопасности Альфа-банка, уверен, что наряду с информированием и обучением персонала необходимо использовать и технические средства для выявления и предупреждения подобного рода инцидентов: систему обеспечения безопасности привилегированного доступа (PAM), систему управления событиями информационной безопасности (SIEM) и систему предотвращения утечек информации (DLP). С их помощью регистрируются, обрабатываются, контролируются и сохраняются действия пользователей, производимые на системах банка, манипуляции с данными клиентов банка, перемещение данных по сети банка и передача их наружу.

«Все это позволит вовремя выявлять неблагонадежных работников и применять соответствующие контрмеры. Также необходимо доносить до работников мысль о неотвратимости наказания в случае возникновения инцидентов», — резюмирует господин Омельченко.

БУНКЕР НЕ ПОМОЖЕТ Банки стремятся к абсолютной безопасности своей информационной среды, но цифра «100%», по мнению экспертов, является утопичной.

«Даже если организация отключится от интернета, полностью закроется, переедет в изолированный бункер где-нибудь в тайге, то вряд ли добьется стопроцентной безопасности. Бизнес такая организация неиз-

бежно потеряет, но полностью неуязвимой все равно не станет. В реальной жизни современным банкам надо быть открытыми, грамотно лавируя между „закручиванием гаек“ и удобством пользователей», — считает Александр Санин, коммерческий директор компании «Аванпост».

По оценкам Тимофея Костина, глобального консультанта Epsilon в России и странах СНГ, дополнительной проблемой обеспечения полной информационной безопасности является то, что банки находятся в постоянном состоянии договора: сначала выявляется новый вид мошенничества, потом начинается разработка средств и инструментов по его предотвращению.

«При этом сколько угроз еще не выявлено, сколько появится новых рисков — невозможно оценить и предсказать. Например, даже установив новейшую версию используемой DLP-системы, можно уже на следующий день обнаружить, что изменился формат передачи данных в каком-то мессенджере и DLP уже не может полноценно анализировать содержимое чата в этом мессенджере», — поясняет Ашот Оганесян, технический директор Device Lock.

По мнению Рустэма Хайретдинова, генерального директора компании «Атак Киллер», в случае с банками речь всегда идет не об абсолютной безопасности, а об эффективной. «Достаточно сделать усилия злоумышленников по взлому банковских систем более дорогими, чем возможная выгода от взлома, а риск быть пойманным — большим, и взломы станут просто неинтересными — никто не будет тратить миллион долларов, чтобы украсть тысячу», — резюмирует эксперт.

УСПЕТЬ ЗА 15 МИНУТ Риски хищений средств со счетов клиентов связаны, в том числе, с низкой осведомленностью пользователей в вопросах информационной безопасности, полагает Алексей Ершов, главный специалист по информационной безопасности банка «Александровский». И задача банков — не только обучать сотрудников, но и постоянно информировать клиентов о необходимых мерах безопасности.

Антон Казанцев, начальник службы информационной безопасности банка для

предпринимателей «Точка» (финансовая группа «Открытие»), предупреждает, что обычно у человека есть 10–15 минут, пока деньги не зачислены на счет мошенников, после чего шанс их вернуть становится очень мал.

Максим Али, старший юрист юрфирмы «Максима Лигал», говорит, что если взглянуть на дела последних двух лет, которые рассматривались Санкт-Петербургским городским судом, то более чем в 85% случаев клиентам банков отказывали в возврате списанных средств.

«В таких случаях суды ссылаются на то, что все требования законодательства и условий обслуживания банковских карт были соблюдены банком, а согласие клиента на проведение операции предполагалось, поскольку от его имени был введен секретный код. Речь идет, например, о пин-коде, CVV/CVC или номере из SMS», — констатирует господин Али.

По наблюдениям Елены Потаповой, ведущего бизнес-аналитика группы компаний Custis, чаще всего кредитные организации не помогают своим же клиентам оформлять заявления в полицию, утверждая, что клиент ввел личные данные и совершил платеж добровольно. Полиция также не расположена заниматься подобными преступлениями, поскольку нет четкого описания в законодательстве.

Павел Савицкий, руководитель практики «Интеллектуальная собственность и информационные технологии» петербургского офиса юридической фирмы «Борениус», приводит в пример интересное судебное решение, которое может стать прецедентным: «В январе 2017 года Верховный суд РФ принял важное решение, которое может существенно повлиять на практику нижестоящих судов по возврату средств, похищенных у клиентов банков. Согласно позиции суда, именно банк несет риск ответственности за последствия исполнения поручений, выданных неуполномоченными лицами посредством дистанционных сервисов. При этом суд не исключил, что банк может предъявить иск к клиенту о возмещении убытков, причиненных действиями клиента, из-за которых произошло хищение его денежных средств с использованием дистанционных сервисов». ■

БАНК ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВЭД

Изменения валютного законодательства, тонкости при оформлении товаров на границе, проверка международных переводов, контроль со стороны иностранных банков — далеко не весь перечень вопросов, которые ежедневно решают участники ВЭД. С банком «Санкт-Петербург» (ПАО) у вас есть возможность минимизировать риски, сэкономить на обслуживании и получить необходимые знания и инструменты для эффективного ведения бизнеса.

ЭКОНОМЬТЕ НА ОБСЛУЖИВАНИИ

В непростые времена важно оптимизировать расходы. Почему бы не сэкономить на банковском обслуживании, при этом не отказываясь от необходимых для бизнеса услуг? Банк «Санкт-Петербург» предоставляет такую возможность в виде тарифного плана «ВЭД», разработанного с учетом потребностей участников внешнеэкономической деятельности. И неважно, новичок вы или уже опытная компания с внушительными объемами оборотов в иностранной валюте, — каждый найдет свои преимущества.

Если вы только начинаете строить свой бизнес в международной сфере, вам будет особенно интересен пакет бесплатных услуг в нашем тарифном плане. Он включает в себя открытие и ведение второго и последующих валютных счетов, оформление паспорта сделки банком, первый год обслуживания таможенной карты, электронные платежи. Если ежемесячные обороты в иностранной валюте вашей компании достигают 10 млн рублей и больше, то тарифный план «ВЭД» позволяет сэкономить до 40% на валютном контроле и на межбанковских валютных переводах. Чем

больше вы совершаете международных сделок — тем выгоднее ваше обслуживание в банке.

ВСЕ НУЖНОЕ — В «КАБИНЕТЕ ВЭД»

Ни для кого не секрет, что время представляет собой не меньшую ценность, нежели деньги. А для участника ВЭД от точного соблюдения сроков и правильности заполнения документов нередко зависит успех всего проекта. Чтобы вы могли оперативно контролировать сроки подачи документов, поставок и оплаты товаров, получать актуальную информацию в удобном формате и проверять реквизиты контрагентов, мы разработали сервис «Кабинет ВЭД» в интернет-банке i2B.

Сервис представляет собой отдельный интерфейс в интернет-банке. Вы получаете доступ к списку деклараций на товар, на основании которых можно оформить справку о подтверждающих документах с функцией автоматического заполнения полей. Система подскажет о приближении ожидаемых сроков оплаты или поставки товаров, что позволит предупредить нарушение валютного законодательства. Перед переводом денежных средств новому партнеру по бизнесу в «Кабинете ВЭД» есть возможность проверки реквизитов IBAN контрагентов и SWIFT-кода банка-получателя.

В главном окне «Кабинета ВЭД» вы видите информацию об остатках на валютных счетах, анонсы предстоящих обучающих мероприятий (вебинаров, семинаров, конференций), курсы ЦБ на текущий день, а также краткую аналитическую информацию о ситуации на валютных, фондовых и сырьевых рынках. «Кабинет ВЭД» открыт для всех пользователей интернет-банка i2B, подключать его отдельно не требуется.

КОНВЕРСИЯ НА ВАШИХ УСЛОВИЯХ

Неотъемлемая часть внешнеэкономического бизнеса — операции с валютой. И простого знания курса теперь недостаточно. Когда колебания курсов могут повлечь непредвиденные убытки, вы хотите не просто конвертировать, а минимизировать свои риски. Для этого мы предлагаем специальный инструмент в интернет-банке — «Котировальная доска».

Уникальность «Котировальной доски» в том, что вы можете не только в реальном времени видеть актуальный курс конвертации, «живущий» в прямой связке с курсом Московской биржи, но и даже... управлять будущим. В сервисе можно фиксировать курс на будущие даты, начиная с «завтра» и вплоть до двух лет вперед, планируя, таким образом, свои будущие денежные потоки с гарантированными банком курсами конвертации. А услуга «Мой курс» позволяет выбирать желаемый курс конвертации: всю работу по отслеживанию динамики валют выполнит автоматизированная система.

Еще одно преимущество сервиса — для заключения сделки с отложенными расчетами достаточно иметь на счете лишь часть суммы, она автоматически вносится на депозит в качестве обеспечения. В день расчетов при наличии уже всей суммы сделки система сама произведет конвертацию.

Если вы хотите обрести защиту от изменения курсов и при этом получить экономический эффект в виде курсовой разницы, к вашим услугам — беспоставочные сделки. Для их совершения достаточно иметь счет в рублях РФ.

Всеми перечисленными преимуществами вы можете пользоваться, заключая сделки

произвольного размера от 1 рубля. Скрытые комиссии отсутствуют, а сам сервис «Котировальная доска» предоставляется бесплатно.

В ПОМОЩЬ — ЗНАНИЯ

И, наконец, еще одна составляющая успеха международного бизнеса — знания. Как ориентироваться в потоке информации и не допускать обидных ошибок из-за простого незнания? Мы как банк для участников ВЭД вышли за рамки банковских компетенций и консультируем по смежным областям внешнеэкономической деятельности. Обучение проходит в удобном формате бесплатных семинаров и вебинаров, где рассматриваются актуальные вопросы валютного законодательства, таможенного регулирования, риски работы с иностранными контрагентами и способы их минимизации. Главная цель обучающей программы — помочь вам стать экспертами ВЭД, тем самым повысив эффективность вашего бизнеса, в чем, безусловно, заинтересован и банк.

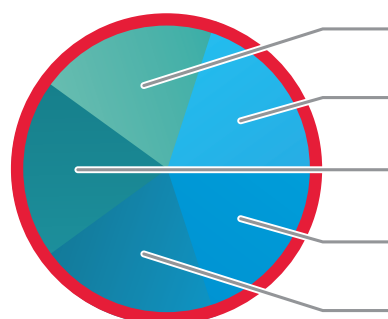
Мы с удовольствием делимся знаниями не только со своими клиентами, но и со всеми желающими. Значимым событием для бизнес-сообщества нашего города стали организованные совместно с журналом «Эксперт Северо-Запад» открытые семинары «Валютные контракты в новых экономических реалиях. Последние обновления». Актуальной информацией по обслуживанию ВЭД с предпринимателями поделились представители Центрального Банка, Росфинмониторинга, Таможенного управления. Поддержку семинарам оказывает аудиторская и консультационная компания KPMG. За анонсами семинаров и вебинаров следите на сайте www.bspb.ru. ПАО «Банк „Санкт-Петербург“».

РЕКЛАМА «16+»

 **БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

Ваш Банк
для обслуживания ВЭД

**Наша
главная валюта —
ваш успех**



-  **Выгода в валюте**
-  **Скорость в валюте**
-  **Экспертиза в валюте**
-  **Простота в валюте**
-  **Индивидуальность в валюте**

/812/ 332 7878

www.bspb.ru

ПАО «Банк «Санкт-Петербург». Генеральная лицензия Банка России № 436 от 31.12.2014.
ОГРН 1027800000140, Малоохтинский пр., дом 64, лит. А. Реклама.

«МЫ БУДЕМ СТАРАТЬСЯ УВЕЛИЧИТЬ НАШЕ ПРИСУТСТВИЕ»

ВО ВРЕМЯ ПРОШЕДШЕГО САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА BG УДАЛОСЬ ВСТРЕТИТЬСЯ И ПОГОВОРИТЬ С НЕДАВНО НАЗНАЧЕННЫМ ГЛАВОЙ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО БАНКА СБЕРБАНКА, ИМ СТАЛ ВИКТОР ВЕНТИМИЛЛА АЛОНСО. ВО ВРЕМЯ РАЗГОВОРА ГОСПОДИН ВЕНТИМИЛЛА АЛОНСО ПОДЕЛИЛСЯ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ ОТ ПМЭФ-2017 И РАССКАЗАЛ О ПОСТАВЛЕННЫХ ПЕРЕД НИМ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧАХ. ПОДГОТОВИЛ АЛЕКСАНДР ЕРМАКОВ

BUSINESS GUIDE: Виктор Анрикевич, поделитесь, пожалуйста, впечатлениями о прошедшем экономическом форуме.

ВИКТОР ВЕНТИМИЛЛА АЛОНСО: Первые впечатления очень позитивны, поскольку в первый день экономического праздника очень много знаковых лиц на форуме, очень много подписанных соглашений — как со Сбербанком, так и с другими компаниями.

BG: Какие панельные дискуссии вы выделили для себя как наиболее знаковые?

В. В. А.: Безусловно, это панельная дискуссия Сбербанка, основная панельная дискуссия. Ну и ряд дискуссий, которые очень интересны и связаны с экономическим развитием, с развитием технологий и с вопросами кибербезопасности.

BG: Почти сразу как вы возглавили Северо-Западный банк Сбербанка, число регионов, находящихся под управлением, увеличилось с семи до одиннадцати. Скажите, окончена ли процедура присоединения дополнительных регионов, потребовало ли это сокращения персонала либо найма дополнительных кадров?

В. В. А.: Действительно, в банке проходит процесс оптимизации наших территориальных подразделений и оптимизации численности персонала. Но в данном случае для Северо-Западного банка это объединение никоим образом не является какой-то сложностью, поскольку к нам присоединяются довольно самостоятельные отделы. Это — архангельское и вологодское отделения, отделения в Республике Коми и в Ненецком автономном округе. Никаких изменений организационных структур в Северо-Западном банке не произойдет. Это просто увеличение бизнеса и технологических процессов. С первого июля мы уже будем полностью оперативно управлять всеми этими территориями, а окончательный процесс объединения завершится первого января.

BG: Вы давно работаете в системе Сбербанка. С 22 февраля вы возглавили Северо-Западный банк Сбербанка, а до этого руководили Юго-Западным банком Сбербанка. Скажите, есть ли какие-либо отличия с точки зрения банковского бизнеса между данными регионами?

В. В. А.: Мне кажется, что между всеми регионами есть какие-то специфические отличия. Они не носят глобальный характер, поскольку экономика в России похожая. Сбербанк со своими технологиями тоже един, и каких-то больших особенностей я не наблюдаю, бизнес похож приблизительно по объему. Конечно, есть специфика в отраслевом срезе. Южный регион больше сельскохозяйственный, на Северо-Западе доминирует промышленность. Пожалуй, вот такие нюансы.



ПРЕСС-СЛУЖБА ЮГО-ЗАПАДНОГО БАНКА СБЕРБАНКА РОССИИ

BG: Скажите, а с какими результатами Северо-Западный банк Сбербанка закончил первый квартал? На что будет делаться ставка в 2017 году? На ипотеку или на потребительское кредитование? И как вы оцениваете прогнозы экспертов по росту просроченной задолженности в розничных портфелях банка?

В. В. А.: В этом году, если сравнивать первый квартал с первым кварталом 2016 года, мы заработали больше — свыше 15 млрд рублей прибыли. Надеемся, что второй квартал мы пройдем таким же хорошим темпом, а наши доходы будут лучше, чем доходы в прошлом году. Если говорить об объемных показателях, то у нас довольно значительно вырос портфель кредитования физических лиц — процентов на 18. И очень приятно, что мы растем и в Санкт-Петербурге, и в других наших регионах. Приятно наблюдать, что у нас растет ипотечное кредитование. Население активнее стало покупать квартиры. Мы в первом квартале выдали больше 10 тыс. ипотечных кредитов, из них около 7 тыс. в Санкт-Петербурге. Это говорит о том, что происходит пока небольшое, к сожалению, но все же оживление экономики. Люди начинают делать долгосрочные инвестиции в жилье. Что каса-

ется плохих кредитов, то, на наш взгляд, сейчас тенденция ухудшения кредитного портфеля остановилась. На данный момент не происходит ухудшения кредитного портфеля. Плохие кредиты, которые были до этого, мы стараемся реструктурировать для того, чтобы дать возможность предприятиям и корпорациям нормализовать свое финансовое положение и без остановки производства двигаться дальше.

BG: Банковский рынок сжимается, в том числе и в Петербурге. В нашем городе осталось около 30 банков, не считая филиалов федеральных структур. На ваш взгляд, это положительное влияние для экономики или же отрицательное? Конкуренция в отрасли усилилась?

В. В. А.: Уменьшение числа банковских финансовых структур в регионе совпадает с тенденцией в целом по России, уходят более слабые, остаются более сильные. Действительно, в Санкт-Петербурге довольно серьезная банковская конкуренция. И она с сокращением числа финансовых учреждений не уменьшилась, поскольку клиенты, которые обслуживались в закрывшихся банках, вынуждены искать новый банк. Поэтому конкуренция в Петербурге, втором месте по насыщенности банковских

финансовых учреждений после Москвы, весьма высока.

BG: За последние четыре года Северо-Западный банк Сбербанка достиг заметных результатов по ряду показателей — по росту кредитного портфеля, по объему привлеченных средств клиентов, по росту активов, по увеличению прибыли. А какие стратегические задачи были поставлены перед вами на ближайшие два-три года?

В. В. А.: Действительно, за последние несколько лет Сбербанк в Северо-Западном регионе и в Петербурге, в частности, упрочил свое положение, вырос кредитный портфель, причем выросли кредитные портфели как у юридических, так и у физических лиц. И задача на ближайшие два-три года — увеличить этот показатель, особенно в городах с высокой банковской конкуренцией. Мы будем стараться увеличить наше присутствие, будем стараться интенсивно и технологично продавать наши продукты, мы постараемся ускорить принятие решений, которые, к сожалению, иногда бывают не такими быстрыми, как хочется нашим клиентам. Но мы обязательно улучшим свою работу в этом направлении, и я надеюсь, что рынок с благодарностью отреагирует на данные изменения. ■



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ К ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ «МИР» ПРИСОЕДИНИЛИСЬ 356 БАНКОВ. ЭТО 58% ВСЕХ РОССИЙСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

НА ПУТИ К «МИРОВОМУ» ГОСПОДСТВУ

ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО К КОНЦУ ТЕКУЩЕГО ГОДА БУДЕТ ВЫПУЩЕНО НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ МИЛЛИОНОВ КАРТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ «МИР». ГЛАВНЫМ СТИМУЛОМ СТАНЕТ ПЕРЕХОД НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ КАРТЫ ДЛЯ БЮДЖЕТНЫХ ВЫПЛАТ. ОДНАКО ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ «МИРУ» ПРЕДСТОИТ ОБЗАВЕСТИСЬ ЩЕДРОЙ ПРОГРАММОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ.

АГАТА МАРИНИНА

Построение национальной платежной системы — длительный и затратный процесс, но многие страны давно осознали его необходимость для большей автономности собственных финансовых потоков. Национальные системы уже существуют в Белоруссии, на Украине и в большинстве стран БРИКС. «Национальные платежные системы — явление не новое, они уже много лет активно развиваются, например, в азиатских странах», — говорит руководитель направления Citi Priority АО «КБ „Ситибанк“» Федор Портных.

Российской национальной платежной системе «Мир» старт дали летом 2014 года после того, как у российских банков на фоне санкций возникли проблемы с международными платежными системами Visa и MasterCard. «После введения санкций в 2014 году на Банк России и СМП стала очевидной необходимость собственной платежной системы», — отмечает директор по карточным технологиям Промсвязьбанка Александр Петров.

В настоящее время к платежной системе «Мир» присоединились 356 банков. Это 58% всех российских кредитных организаций. На прошедшем Петербургском международном экономическом форуме глава «Национальной системы платежных карт» (НСПК) Владимир Комлев сообщил, что банками уже выпущено 8 млн карт, к концу года произведут еще 20 млн карт. При этом аналогичные темпы прироста планируется сохранить и в следующем году.

Аналитик группы компаний «Финам» Богдан Зварич считает, что пока количество выпущенных карт «Мир» незначительно, так же, как и объемы операций по ним. А по словам Александра Петрова, платежная си-

стема «Мир» вполне успешно приживается. «Национальная платежная система — это не только стимул к развитию технологий, но и вопрос национальной безопасности. Поэтому создание и развитие такой системы — оправданный шаг безотносительно политической конъюнктуры», — считает он.

АДМИНИСТРАТИВНЫМИ МЕРАМИ В июле вступит в силу федеральный закон, по которому карта «Мир» станет использоваться для получения бюджетных средств и средств из внебюджетных фондов. Ожидаемо эмиссия карт увеличится. «Учитывая инициативы о переводе бюджетных зарплатных проектов на эту систему, вполне возможно, что уже в ближайшее время рост количества выданных карт ускорится», — говорит господин Зварич. При этом, согласно опросу Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), 70% респондентов не заинтересованы в оформлении карты «Мир». Планируют заказать такую карту 20%, а уже имеют ее на руках — 3% россиян.

Среди тех, кто не желает заводить карту «Мир», 17% заявили об отсутствии подробных сведений о ней, а 20% респондентов не понимают, для чего она нужна. Каждый четвертый не видит в ней необходимости, еще 17% граждан достаточно уже имеющихся банковских карт.

Богдан Зварич уверен, что инициативы вроде перевода бюджетников на карты данной системы, безусловно, дают определенные преимущества для карт «Мир», однако при этом надо учитывать и тот факт, что это новая система, которой еще далеко до развития на уровне Visa и MasterCard.

«Данная инициатива будет способствовать ее развитию, однако для более существенных результатов „Миру“ надо выходить на международную арену: принятие карт за рубежом может способствовать росту спроса на эти карты. И безусловно, говорить о монополии данной платежной системы не приходится», — считает господин Зварич. — Мы ожидаем дальнейшего развития данной платежной системы и увеличения ее доли на рынке. Этому будут способствовать как инициативы по переводу бюджетников на данные карты, так и изменение тарифов, что сделает выпуск данных карт более интересной для банков».

ЗАМАНИТЬ БОНУСОМ Помимо обязательного перевода заработных плат работников бюджетных учреждений, младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Анастасия Личагина одним из путей популяризации называет предложение дополнительных бонусов и услуг: скидок партнеров, повышенного кэшбэка, процента на остаток. Это естественным образом будут способствовать повышению спроса на национальные карты.

Действительно, наиболее востребованными текущие и потенциальные пользователи финансовых услуг называют карточные продукты, которые позволяют накапливать бонусы при оплате в сетевых продуктовых магазинах и у операторов сотовой связи. Об этом свидетельствуют результаты опроса, проведенного в апреле 2017 года международным исследовательским центром MARC по заказу НСПК. Более трети опрошенных россиян отметили, что такие возможности платежно-

го инструмента были бы для них важны, если бы им пришлось выбирать карту в ближайшее время.

В НСПК ранее уже заявляли, что для того, чтобы карта «Мир» была востребованной, современной и функциональной, большое внимание уделяется как развитию собственной платформы, так и развитию продуктов, сервисов и технологий. Как говорят в НСПК, в карту добавляют «содержание», что делает ее более интересной. В частности, предусмотрен возврат реальных денег в виде кэшбэка при совершении покупок, которые могут достигать и 10, и 15, и 20% деньгами. С другой стороны, в карту внедряются всевозможные нефинансовые сервисы: транспортные приложения, социальные приложения. «Наша цель, чтобы эта карта была единой и заменила в кошельке 10–15 других карточек», — амбициозно заявляют в НСПК.

«Сильные конкурентные позиции мировых лидеров (Visa и MasterCard) затрудняют выход новых систем на международный рынок, однако в большинстве случаев целью создания национальных систем является не мировая экспансия, а удовлетворение потребностей собственной страны», — считает Анастасия Личагина.

«Совершенно естественно, что их международное присутствие и в целом покрытие могут уступать традиционным игрокам. Национальные платежные системы могут активно развиваться на домашних рынках, привносить новые технологии и развивать рынки, однако следует учитывать, что усиление регулирования в этой сфере может стать предпосылкой к ограничению конкуренции», — отмечает Федор Портных из Ситибанка. ■

НЕСАМОСТОЯТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

БАНКОВСКАЯ СФЕРА СЕГОДНЯ НАХОДИТСЯ ПОД ЖЕСТКИМ КОНТРОЛЕМ ЦБ, И, КАЗАЛОСЬ БЫ, МЕСТА ДЛЯ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В НЕЙ НЕ ОСТАЕТСЯ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В СРЕДЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ДО СИХ ПОР НЕ УТИХАЮТ ДИСКУССИИ О ТОМ, МОЖЕТ ЛИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО ПРЕДПРИНИМАТЬ КАКИЕ-ТО САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ШАГИ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ БАНКОВСКОГО ДЕЛА.

РОМАН РУСАКОВ

Попытки сделать саморегулирование вспомогательным элементом банковского регулирования предпринимались давно. По мысли регулятора образца 2010 года, кредитные организации могли бы образовывать некие союзы, которые в

дальнейшем могли представлять интересы банков, выполнять вспомогательные функции финансового контроля, быть буфером безопасности в случае возникновения проблем с ликвидностью.

Евгения Абрамович, руководитель управления анализа валютных рисков Dukascopy Bank SA, считает, что выразилось это в создании ACB как некоей саморегулируемой организации, которая в случае банкротства банка или отзыва

лицензии берет на себя его обязательства (выплачивает вкладчикам средства за счет других банков и после возвращает эти средства из фонда ЦБ). Она также обращает внимание на то, что саморегулируемые организации (СРО) → 20



ЕВГЕНИЙ ПАПЛЕНКО

В МИРОВОМ ОПЫТЕ НЕТ НИ ОДНОЙ СТРАНЫ, ГДЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГУЛИРУЮТ САМИХ СЕБЯ. УДЕЛ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В ЭТОЙ СФЕРЕ — ЛИШЬ ВЫРАБОТКА КОРПОРАТИВНЫХ СТАНДАРТОВ

19 → существуют в микрокредитовании в силу более либеральной надзорной политики. «Однако, полагаю, это ненадолго», — говорит госпожа Абрамович. Она уверена, что сейчас, в условиях все более жесткого контроля со стороны ЦБ, саморегулирование в банковской сфере невозможно ни в каком виде. «Тенденции обратные: если даже у аудиторов хотят отобрать саморегулирование, что же говорить о кредитных организациях, в которых существуют реальные финансовые риски?» — задает риторический вопрос госпожа Абрамович.

РОЛЬ «ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ»

Станислав Машагин, генеральный директор ПАО «Волга Капитал», говорит: «Учитывая столь мощный контроль со стороны Банка России, сегодня не видно места для дополнительного самостоятельного регулирования банковской деятельности. В дальнейшем, особенно с развитием финтеха, ЦБ ослабит контроль всего и вся в банках, и можно будет говорить о большей специализации, неформальности саморегулирования».

Александр Казанский, руководитель филиала «Санкт-Петербургский» Уральского банка реконструкции и развития (УБРиР), указывает на то, что сейчас на российском рынке действуют две некоммерческие организации — Ассоциация российских банков и Ассоциация региональных банков, которые фактически и являются СРО. Они развивают банковское дело, вырабатывая единые обязательные правила поведения банков на рынке услуг, осуществляя взаимоконтроль членов системы гарантирования вкладов. А надзор за деятельностью финансово-кредитных организаций осуществляет Центробанк. «Поэтому, с моей точки зрения, сейчас придавать саморегулированию какой-то иной вид не имеет смысла», — полагает банкир.

Руководитель аналитического центра «Сравни.ру» Вадим Тихонов считает, что банковские ассоциации (Ассоциация российских банков, Ассоциация регио-

нальных банков России) выполняют скорее «общественной палаты» банковского сектора. «Учитывая оптимизацию подразделений Банка России, штат сотрудников, занимающихся регулированием банков, реформы банковского сектора (по ограничению банковских лицензий), законодательные акты, сформированные с расчетом на такую систему регулирования, — никаких шагов в сторону саморегулирования банковской сферы в ближайшее время не предвидится. Не говоря уже о финансовых затратах и кадровых потребностях для создания реально действующей банковской СРО», — полагает господин Тихонов.

«По моему мнению, приоритетным направлением работы банковских ассоциаций является содействие обеспечению системной устойчивости и ликвидности российской банковской системы. Также игроки рынка занимаются формированием и утверждением эффективных инициатив и предложений по преодолению кризисной ситуации на рынке банковских услуг. Кроме того, они содействуют расширению объемов инвестирования и укреплению ресурсной базы отечественной банковской системы. И еще один важный фактор: они содействуют повышению доступности финансовых услуг и уровня финансовой грамотности предпринимателей и населения», — говорит господин Казанский.

Один из банкиров на условиях анонимности по поводу работы банковских ассоциаций высказался следующим образом: «В банковской сфере функции саморегулирования выполняют профессиональные ассоциации: две федеральные и несколько региональных. Пик их востребованности пришелся на девяностые, когда они действительно выполняли функции саморегулирования, законотворчества и лоббирования интересов банковской системы. В данный момент они стали в большей степени клубами банкиров. Многие банки подумывают выйти из ассоциаций, некоторые уже перестали платить членские взносы. Две ассоциации с одинаковым

функционалом на фоне сокращения количества банков — это много». Впрочем, банкир считает, что построение двухуровневой банковской системы может вдохнуть жизнь в обе ассоциации. Например, одна будет объединять крупный банковский бизнес, вторая — лоббировать интересы так называемых региональных банков с капиталом до миллиарда рублей..

С ТРЕХ ПОЗИЦИЙ Антон Балакин, директор инвестиционного департамента компании «Шумаков и партнеры», говорит: «Вопрос саморегулирования стоит рассматривать с позиции трех основных участников данного направления: банка, государства и клиента. С точки зрения ЦБ, банки должны самостоятельно выявлять недобросовестных коллег, что приведет к оздоровлению сектора, с данного ракурса вопрос кажется простым и довольно красиво обыгранным. Банки же, которые на данный момент подвержены шести разным уровням контроля от ЦБ, готовы принять СРО, но лишь как наблюдателя за соблюдением банковской этики, как дополнительный способ обмена информацией и возможность повышения квалификации сотрудников. Но возможность наделить СРО контрольными функциями банки не приветствуют. Есть вероятность, что в конечном счете мы будем иметь коррумпированную структуру, где управление будет принадлежать привилегированным членам, Центральному Банку добавится работы, ведь теперь нужно будет контролировать и того, кто контролирует, что, кстати, весьма по-русски: один копает, пятеро смотрят. Более того, стоит отметить, что штат сотрудников ЦБ, осуществляющих именно надзорную деятельность, переваливает за несколько тысяч, есть ли смысл участникам СРО нести на себе подобную дополнительную нагрузку — это вопрос».

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ Стоит отметить, что и в развитых экономиках саморегулирование в банковской сфере развито не очень сильно. «Вопросы развития само-

регулирования всерьез обсуждались при разработке стандарта „Базель III“ (документ Базельского комитета по банковскому надзору, содержащий методические рекомендации в области банковского регулирования и утвержденный в 2010–2011 годах. — **BG**). Тогда был сделан вывод, что наличие любого саморегулирования, кроме существующего в рамках нормативно-правовой базы и внешнего банковского регулирования, может привести к серьезным проблемам относительно финансовой устойчивости банков и повысить уровень мошенничества в кредитных организациях. Закон Додда — Франка в США стал первым нормативным актом, сделавшим саморегулирование банковского сектора невозможным. Сейчас идет активная работа по его изменению, либерализации заложенных в нем требований к кредитным организациям, однако саморегулированию готовящиеся изменения помогут вряд ли», — уверена госпожа Абрамович.

Господин Машагин отмечает, что в Европе и США есть СРО, которые регулируют и задают стандарты работы в финансовом секторе. Но они аналогичны российскому АСВ, ассоциации банков и прочим объединениям профучастников.

«Формы СРО — это среда, в которой рождаются новые инициативы, происходит развитие бизнеса. Например, все мы знаем ассоциацию ISDA, в которой был сформирован рынок деривативов и его стандарты. Мне кажется, для начала нужно „прибраться в доме“, разобраться в накопившихся проблемах в финансовой сфере. Маловероятно перераспределение функций контроля от центральных банков. Это мировая тенденция. Для дальнейшего развития отрасли — СРО работали и будут работать всегда», — резюмирует господин Машагин.

Богдан Зварич, аналитик группы компаний «Финам», полагает, что в финансовом секторе стоит выделить появление СРО для участников рынка форекс. «Признание Ассоциации форекс-дилеров в качестве саморегулируемой организации форекс-дилеров стало знаковым событием для отрасли. Это решение после согласования базовых стандартов позволило форекс-дилерам, являющимся членами СРО, начать предлагать россиянам услуги торговли инструментами международного валютного рынка, а клиенты компаний получили защиту своих интересов российским законодательством», — говорит господин Зварич.

Александр Казанский добавляет: «Насколько мне известно, в мировом опыте нет ни одной страны, где кредитные организации регулируют самих себя. Исключением является Швейцария, где существует организация, по смыслу аналогичная СРО. Она осуществляет надзор исключительно за соблюдением банковской этики».

Владимир Григорьев, эксперт в сфере финансов и банковского дела Института МИРБИС, полагает, что передача СРО части функций регулятора имеет смысл и приносит пользу только при наличии устойчивой и стабильной банковской системы. «В нынешних условиях ослабление контроля со стороны ЦБ РФ приведет только к тому, что все то, что и сейчас есть — вывод активов, „проедание“ собственного капитала, проблемы с резервами, — отразится с соответствующими последствиями и для клиентов банков, и для финансовой системы страны», — высказывается эксперт. ■

ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**



SPB.KOMMERSANT.RU

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ,
КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK



Коммерсантъ.ru
в Санкт-Петербурге

«В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ ВНЕДРЕННАЯ НОВИНКА УЖЕ ЧЕРЕЗ ТРИ ГОДА НАХОДИТСЯ НА ГРАНИ ОТСТАВАНИЯ»

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА В ПАО «БАНК „УРАЛСИБ“» ПРОИЗОШЛО ДВА КРУПНЫХ СОБЫТИЯ. В НОЯБРЕ 2015 ГОДА КОНТРОЛЬ НАД БАНКОМ «УРАЛСИБ» БЫЛ ПРИОБРЕТЕН ИЗВЕСТНЫМ БИЗНЕСМЕНОМ, БАНКИРОМ ВЛАДИМИРОМ КОГАНОМ. А В НАЧАЛЕ МАЯ НЫНЕШНЕГО ГОДА ЗАВЕРШИЛСЯ ПРОЦЕСС ОБЪЕДИНЕНИЯ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ «УРАЛСИБА» И БАНКА БФА ПОД ЕДИНЫМ БРЕНДОМ «УРАЛСИБ», НАЧАТЫЙ БОЛЕЕ ГОДА НАЗАД. О РЕЗУЛЬТАТАХ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ И СЛИЯНИЯ, А ТАКЖЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ РОСТА ОРГАНИЗАЦИИ КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ ПОГОВОРИЛА С ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ПРАВЛЕНИЯ ПАО «БАНК „УРАЛСИБ“» КОНСТАНТИНОМ БОБРОВЫМ.

BUSINESS GUIDE: В ноябре 2015 года контроль над банком «Уралсиб» был приобретен Владимиром Коганом с целью проведения процедуры финансового оздоровления. На рекапитализацию банка Агентством по страхованию вкладов было выделено два долгосрочных кредита общей суммой на 81 млрд рублей. Что удалось сделать за эти полтора года?

КОНСТАНТИН БОБРОВ: Мы реализовали ряд стратегических инициатив, направленных на повышение эффективности бизнеса: оптимизировали организационную структуру банка, расширили продуктовую линейку и каналы продаж. В итоге мы серьезно нарастили объемы бизнеса: выдачи по ключевым розничным продуктам в прошлом году по сравнению с 2015 годом у нас выросли в три-четыре раза. Уже во втором полугодии 2016 года все направления бизнеса стали операционно прибыльными.

BG: Какие меры по оптимизации планирует проводить банк?

К. Б.: В 2016 году были завершена оптимизация штатного расписания с перераспределением функциональных обязанностей между подразделениями, произведена оптимизация точек сети банка. Финансовое оздоровление банка — это не только и не столько работа с проблемными активами. Хотя это, безусловно, важная часть. Но в действительности цель финансового оздоровления банка — это возврат к обычной коммерческой деятельности, то есть выстраивание процессов, которые позволят организации эффективно работать в дальнейшем, быть прибыльной.

Как говорит один из моих зампредов, у нас нет «серебряной пули». Тот финансовый результат, который мы получили по итогам 2016 года, это сумма наших решений. Каждое из них имело свой эффект: 100, 200, 300 млн рублей. Но все вместе это нам принесло, если брать результат по РСБУ, прибыль более 5 млрд рублей, по МСФО — 2 млрд рублей. Разница заключается в учете материальной выгоды и отражении резервов. В нашем случае недосозданные по РСБУ резервы (а их формирование предусмотрено планом финансового оздоровления) компенсируются той материальной выгодой, которую банк получил в ходе санации через предоставленные депозиты от АСВ и размещение этих средств в государственные ценные бумаги. Объем проблем, которые есть в



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

банке, в принципе, совпадает с объемом материальной выгоды (81 млрд рублей. — **BG**), которую банк получил через механизм санации.

BG: К управлению финучреждением вы приступили год назад. Расскажите о своих идеях и дальнейших планах, которые собираетесь воплощать в деятельности банка?

К. Б.: Будем честны: лучшими своими идеями я с вами не поделюсь. Я не люблю говорить о том, что еще не реализовалось.

BG: Какие задачи вы считаете приоритетными?

К. Б.: Основная задача текущего периода для нас — заниматься настройкой процессов внутри. В первый год моего руко-

успешно запустить и внешние процессы: наладить выпуск новых продуктов, находящихся на стыке бизнес-линий, устранить конкуренцию между продуктами, избавиться от «задвоенности» функционала сотрудников.

Нужно понимать: что было актуально в 2008–2009 годах, во многом потеряло свою значимость. Через три года внедренная новинка в банке находится на грани отставания, а еще через пару лет вы с ней безнадежно отстанете. Это как в спорте. То, что ты в прошлом году выиграл чемпионат, в этом году уже ничего не значит. Конечно, сейчас некоторые моменты требуют объяснения. И в первую очередь — санация. Многие слышали это слово в детстве, когда им лечили зубы. И поэтому оно вызывает негативную реакцию. Правильно, конечно, ассоциировать санацию с оздоровлением.

BG: Можно ли говорить о завершении процесса оздоровления?

К. Б.: Нет, конечно. Это не одномоментный процесс. Нельзя разрешить все проблемы, имеющиеся в банке, ни за один день, ни за один год. За несколько лет — да, уверен, это возможно. Сейчас мы только в начале пути, но уже нашли определенные точки роста, опираясь на которые мы будем выстраивать наш бизнес.

BG: О каких точках роста идет речь?

К. Б.: Мы сохранили универсальный характер нашей деятельности. Но при этом понимаем, что нуждаемся в фокусировке на конкретных услугах, чтоб не распылять свои усилия. И в каждом блоке предлагаемых нами продуктов, есть свои фокусы. В рознице мы, к примеру, сфокусировались на ипотеке. С точки зрения кредитного риска сейчас это приемлемый для нас продукт. Мы отладили процесс и побежали — стали открывать ипотечные центры, заключать партнерские программы с застройщиками, обновлять продуктовую линейку. То есть начали проводить структурные преобразования под продукт.

В малом бизнесе мы работаем над удобным дистанционным банком, над расчетно-кассовым обслуживанием. Пытаемся найти сегменты в малом предпринимательстве, где есть возможности для роста. Мы думаем сфокусироваться на женском предпринимательстве. Женщины более ответственны. Это доказывается на цифрах. У физлиц-женщин меньше дефолтов по кредитам, чем у мужчин. А значит, кре-

дитный риск стоит меньше. Более того, сейчас этот сегмент попал и в фокус программ по развитию малого предпринимательства в регионах, где власть также заинтересована его развитием.

Малый бизнес нуждается в «одном окне», в возможности решать свои проблемы на «аутсорсе», мы идем по пути создания маркетплейса (магазин банковских и небанковских сервисов для бизнеса. — **BG**). Это не уникальная история, туда многие банки идут. Но не всегда ведь надо быть первым — первый часто несет большие издержки. Я бы сказал, что где-то надо уметь быть и эффективным вторым.

Еще одно направление — корпоративный бизнес. Да, в нем большие чеки — а это и большие разовые потенциальные риски. Там высокая конкуренция. При этом банки-гиганты на рынке часто демпингуют. Удерживать клиента, когда пришел более сильный конкурент, непросто. Со средним клиентом обычно проще — он покупает много разных продуктов и менее склонен менять опорный банк.

BG: Готов ли банк участвовать в крупных инфраструктурных проектах?

К. Б.: Я бы сказал, что мы рассматриваем такую возможность. Капитал банка позволяет уже входить в значимые истории — после присоединения БФА он составил более 40 млрд рублей. Другое дело, что как ответственный банк мы всегда внимательно относимся к возвратности инвестиций, которые мы делаем. Мы готовы, и есть несколько историй в рассмотрении, но я не люблю комментировать «воздушные замки».

BG: Могли бы подвести итог слияния «Уралсиба» и банка БФА?

К. Б.: В начале мая 2017 года мы успешно завершили процесс присоединения к «Уралсибу» банка БФА. Смысл проведенной реорганизации — собрать воедино преимущества трех разных банков и создать на этой основе новый, еще более успешный и эффективный финансовый институт. Мы слились хорошо. Само слияние не было сложным. Во-первых, это близкие банки как по идеологии, так и по интересам (в числе акционеров БФА сын Владимира Когана Ефим Коган. — **BG**). Во-вторых, у БФА мало точек продаж, что всегда проще для реорганизации.

BG: Крупные банки заявляют о планах по закрытию своих офисов. Для менее крупных банков этот вопрос актуален?

К. Б.: Эффективность сети — это один из первых вопросов, который стал на повестку дня с момента начала санации. Еще в прошлом году мы провели ранжирование точек и закрыли около 50 из 330. Это точки, которые были операционно убыточны и по которым мы не видели возможности выхода в позитивную зону в обозримом горизонте. На мой взгляд, оптимизация сети возможна только тогда, когда в регионе наши клиенты переходят на наши же дистанционные каналы. Иначе велик риск потерять клиентов. Да, за последний год количество банковских точек продаж в мире в целом существенно уменьшилось. Однако в России есть не только Москва и Санкт-Петербург, но и другие города, где население привыкло пользоваться услугами через традиционные каналы. Поэтому параллельно процессу сокращения убыточных точек у нас происходила достаточно масштабная релокация офисов, которая позволила открыть офисы совсем другого формата, нового уровня обслуживания и избежать потери клиентов из-за сокращения сети. ■



ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ ЯВЛЯЮТСЯ СВОЕОБРАЗНЫМ ФЛЮГЕРОМ ЭКОНОМИКИ, ПОКАЗЫВАЯ, КУДА «ДУЕТ ВЕТЕР», КАКИЕ ТЕХНОЛОГИИ СТАНУТ НОВЫМИ ТРЕНДАМИ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ

На Петербургском экономическом форуме генеральный директор, председатель правления АО «РВК» Александр Повалко констатировал, что несмотря на то, что инфраструктура существует и формально создаются всевозможные институты и инструменты — от акселераторов до разнообразных фондов, рынок венчурных инвестиций довольно неустойчивый. В отрасли по-прежнему актуальны проблема коммерциализации и вопрос неразвитости инфраструктуры венчурного инвестирования.

О необходимости развития отрасли венчурного инвестирования на ПМЭФ говорил и Владимир Путин, обращаясь к «Ростеху», «Роскосмосу» и другим корпорациям с требованием помочь стартапам, создав для этого венчурные фонды и специальные подразделения для сотрудничества. «Нужно создать у себя подразделения, которые будут предметно работать со стартапами и малыми инновационными компаниями. А также венчурные фонды, чтобы финансировать такие проекты», — заявил он.

ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД Согласно исследованию, подготовленному Российской ассоциацией венчурного инвестирования (РАВИ), на венчурном рынке инвестиционная активность в 2016 году была достаточно высока — 210 инвестиций, что незначительно (на 11%), но превысило аналогичное значение 2015 года. При этом совокупный объем венчурных инвестиций уменьшился и составил \$128 млн (85% от уровня 2015 года). Как говорится в отчете, тон задавали частные фонды: на их долю пришлось 73% от общего числа и 79% от совокупного объема осуществленных венчурных инвестиций. Аналитик группы компаний «Финам» Богдан Зварич говорит, что в последние годы рынок венчурных инвестиций стагнирует. Сложная экономическая ситуация привела к тому, что инвесторы не готовы были вкладывать средства в высокорисковые активы. «Плюс к этому высокие ставки в российской экономике давали возможность заработать хорошую прибыль на таких инструментах, как облигации, которые несут на себе существенно меньше рисков. Лишь в последнее время вновь оживился рынок стартапов, а инвесторы, на фоне снижения доходности по большому спектру финансовых инструментов, начали интересоваться рынком венчурных инвестиций. На наш взгляд, именно экономическая ситуация сдерживала развитие данного рынка. Однако в случае сохранения позитивных тенденций, наметившихся в нашей экономике

ВЕНЧУРНЫЕ НАДЕЖДЫ

НА РЫНКЕ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НАМЕТИЛИСЬ ПОЗИТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ РОСТ ВЛОЖЕНИЙ, КОТОРЫЙ, ПО ОПТИМИСТИЧНЫМ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯМ, МОЖЕТ БЫТЬ СУЩЕСТВЕННЫМ.

АГАТА МАРИНИНА

в последнее время, развитие рынка венчурных инвестиций продолжится, а объемом средств, вкладываемых в венчурные проекты, может вырасти в несколько раз, — считает господин Зварич.

«К сожалению, очарование начала нулевых прошло — инвесторы стали осторожными и прагматичными, больше интереса проявляют к зарубежным стартапам (даже если команда почти полностью состоит из выходцев из России). И, в общем-то, это логично, так как такие стартапы уже работают на больших рынках и им не нужно преодолевать барьеры по выходу на рынки Европы, Америки, Азии», — отмечает директор бизнес-инкубатора «Ин-Грия» Полина Лукьянова.

Между тем, по ее словам, российский венчурный рынок движется вперед и переходит на новые ступени развития. Так, фонды и инвесторы становятся более специализированными. «Для этого им необходимо досконально знать рынок и технологии, поэтому все чаще мы слышим про новые корпоративные и отраслевые венчурные фонды или акселерационные программы. Это полезно для всех игроков, инвесторам становятся более понятными тренды, специфика отрасли и точки роста финансируемых ими проектов», — уверена она.

По словам Андрея Березина, председателя правления ИК «Евроинвест» и учредителя венчурного фонда Euro Venture, на рынке венчурных инвестиций начались системные изменения. «Хотя пока этот сегмент вложений в инновационные решения и продукты в России недостаточно развит по сравнению с мировой практикой», — отмечает он.

Полина Лукьянова одной из положительных характеристик нынешнего рынка называет хорошо развитую поддержку со стороны российских институтов развития — они готовы вкладываться с частными инвесторами в высокотехнологичные стартапы, особенно на ранних этапах развития. «Это хорошая практика, которая уже сейчас дает результаты», — говорит госпожа Лукьянова.

С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ По данным Российской ассоциации венчурного инвестирования, основной интерес венчурных инвесторов традиционно сосредоточен в секторе информационно-коммуникационных технологий — около 75% от общего объема инвестиций и 71% от общего числа. Вне сектора ИКТ основной вклад в финансирование компаний внесли фонды с участием государственного капитала — 53% от объема инвестиций и 63% от их числа.

Андрей Березин уверен, что российский рынок венчурного инвестирования имеет хорошие перспективы именно в технологическом секторе при условии,

что государство будет помогать с выходом на внутренние и внешние рынки сбыта и примет ряд налоговых преференций, например, при вложении в стартапы на ранней стадии. Еще один важный фактор — это идеологическая поддержка инновационного предпринимательства, особенно при вузах.

«По-прежнему большую часть вложений именно в технологические стартапы осуществляют прогосударственные институты развития, такие как РВК, «Роснано» или «Сколково», частные же инвесторы туда идут очень неохотно. Риски высоки, и очень сложно выйти на рынки сбыта, которые зачастую представляют собой те же госкорпорации или компании с государственным участием. Наладить взаимодействие с последними молодым стартапам очень непросто. Частные венчурные фонды как раз могут помочь в этом процессе — сперва вложившись в начальные этапы создания и прототипирования разработок, а затем — помогая встроить эти продукты в технологические циклы корпораций», — считает Андрей Березин.

Как уточняет директор венчурного фонда Euro Venture Роман Романюк, уже сейчас у фонда на рассмотрении находится ряд небезынересных проектов, но для того чтобы сбор и экспертиза интересующих фонд стартапов были системными и более качественными, фонд предполагает активно сотрудничать с уже существующими институтами развития — как городскими, так и федеральными.

Госпожа Лукьянова обращает внимание на то, что деятельность венчурных фондов в целом оказывает довольно сильное воздействие на экономику, так как, с одной стороны, они действуют своеобразным флюгером, показывая, куда «дует ветер», какие технологии станут новыми трендами в ближайшем будущем. Кроме того, венчурное финансирование высокотехнологичных стартапов открывает новые ниши, а зачастую и создает новые рынки. Так, благодаря венчурному финансированию в IT, эта отрасль получила возможность колоссально развиваться и сейчас уже проникла во все сферы экономики и фактически сформировала совершенно новый мир.

«Сейчас все больше сделок связано с технологиями на стыке отраслей. Инвесторы с большим интересом следят за биотехнологиями, разработками в области искусственного интеллекта и нейротехнологиями, блокчейн-технологиями и рынком криптовалют. Возможно, не все, но что-то из этого обязательно «выстрелит», и, может, уже через несколько лет мы будем жить в совершенно новой реальности — в мире с абсолютно новой экономикой и новыми необычными игроками даже на традиционных рынках», — заключает Полина Лукьянова. ■

ОБЛИГАЦИИ ЖДУТ ИНФРАСТРУКТУРЫ

РЫНОК
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В РОССИИ НАХОДИТСЯ
В ЗАЧАТОЧНОМ СОСТОЯНИИ. РАЗВИТИЮ ЭТОГО
ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ,
МЕШАЕТ ИНЕРТНОСТЬ СИСТЕМЫ. К ТОМУ ЖЕ НА
ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ САМО ПОНЯТИЕ ДО СИХ ПОР
НЕ ОПРЕДЕЛЕНО. МЕЖДУ ТЕМ СПРОС НА ТАКИЕ БУМАГИ
НА РЫНКЕ ЕСТЬ, И ОН НЕ УДОВЛЕТВОРЕН.

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Самого термина «инфраструктурные облигации» в российском законодательстве до сих пор нет. Как говорит Иван Блажих, профессор кафедры истории экономики и экономической мысли СПбГУ, в настоящее время существуют лишь концессионные облигации — долговые бумаги, выпускаемые стороной концессионного соглашения с целью обеспечения финансирования проектов, как правило, направленных на создание или развитие инфраструктуры. «Этот инструмент нередко путают с инфраструктурными облигациями, хотя сфера его применения гораздо уже. Данные бумаги выпускаются под конкретные проекты», — поясняет господин Блажих.

Анна Персианцева, юрист практики по инфраструктуре и ГЧП «Качкин и партнеры», отмечает, что сейчас при выпуске облигаций для привлечения финансирования проектов, реализуемых на условиях государственно-частного партнерства, применяются общие правила, установленные законодательством о рынке ценных бумаг.

ФАНТОМНЫЙ РЫНОК По словам Станислава Машагина, генерального директора ПАО «Волга Капитал», рынок инфраструктурных облигаций в России есть, и он активно развивается. «В нем участвуют практически все пенсионные фонды, особенно крупные, множество банков и юридических компаний умеют структурировать эти сделки. Очень активно данные облигации используются для строительства дорог, также они могут быть использованы и в других секторах: ЖКХ и муниципальные предприятия все чаще начинают обращаться к этому инструменту», — констатирует господин Машагин.

Богдан Зварич, аналитик ГК «Финам», говорит, что, по некоторым оценкам, в год в инфраструктурные проекты через облигации привлекается около 10 млрд рублей. «На мой взгляд, этого недостаточно для такой большой страны, где существуют серьезные проблемы с инфраструктурой», — сетует господин Зварич.

По мнению Евгении Абрамович, руководителя управления анализа валютных рисков Dukascopy Bank SA, как такового рынка инфраструктурных облигаций в России нет. «Его существование было прервано кризисом, и до сих пор он не восстановился вместе со всем рынком муниципальных облигаций. Этот инструмент всегда был непрозрачным, а после краха деривативов и вовсе перестал интересовать инвесторов», — поясняет госпожа Абрамович.

Александр Жданов, аналитик QBF, говорит: «По данным Национальной ассоциации концессионеров и долгосрочных инвесторов в инфраструктуру, общий объем размещенных выпусков облигаций эмитентами-концессионерами на текущий момент составляет 83 млрд рублей в рамках 23 размещений (с 2010 года). При этом общая стоимость реализуемых инфраструктурных проектов в рамках данных размещений составила 615,6 млрд рублей. Для сравнения, только в мае 2017 года на фондовом рынке Московской биржи было размещено 48 облигационных займов, а объем размещения составил 1,23 трлн рублей. При подобном соотношении сложно рассматривать инфраструктурные облигации как реальный объект инвестирования». По словам господина Жданова, каждое новое размещение долгосрочных инфраструктурных облигаций становится событием, а доступ к данному финансовому инструменту получает узкий круг институциональных инвесторов в виде негосударственных пенсионных фондов, банков и страховых компаний.

ПРОБЛЕМНАЯ БУМАГА Серьезная проблема на рынке инфраструктурных облигаций, по словам Станислава Машагина, связана с отсутствием возможности получения рейтинга. «Есть два крупнейших рейтинговых агентства: АКРА и „Эксперт РА“. В АКРА еще ни одна сложная концессионная инфраструктурная облигация не была рейтингована, хотя само агентство полностью аккредитовано и для целей ЦБ, и для ломбардного списка, и для пенсионных накоплений негосударственных пенсионных фондов. То есть в техническом плане АКРА может осуществлять данные операции, но юридически и по факту эти сделки не были осуществлены», — комментирует господин Машагин. — В случае с агентством „Эксперт РА“ другая проблема: здесь полной аккредитации нет, и они продолжают работу с регулятором, чтобы к концу лета иметь возможность рейтинговать эти бумаги для целей негосударственных пенсионных фондов и для целей ломбардного списка». Все это даст возможность использования рейтинга, чтобы такие вложения оставались качественными и были в портфеле и у пенсионных фондов, и у банков на особом счету как высококачественные активы.

КЛУБНЫЙ СПРОС Эмитентами концессионных облигаций выступает компания-концессионер, а круг покупателей, как

правило, ограничен. Станислав Машагин уверяет, что спрос на инфраструктурные облигации есть, но он не удовлетворен. «У банков скопилось больше 1 трлн рублей, которые они могли бы вложить в качестве инструмента, и у пенсионных фондов в этом году большой „аппетит“, чем обычно, поскольку их доля депозитов во вложениях снижается, они тоже ищут качественные инструменты. К сожалению, нет достаточного количества проектов, которые можно было бы структурировать и вывести на рынок. Мы очень заинтересованы в этом и считаем, что это процесс несложный, можно в пределах шести месяцев, а то и быстрее, подготовить и выпустить качественную облигацию», — комментирует господин Машагин.

По словам Александра Полютова, управляющего по исследованиям и аналитике Промсвязьбанка, размещения таких облигаций носят клубный характер. «Причина — в специфике данного инструмента, который, как правило, носит долгосрочный характер (минимум 10–15 лет), а ликвидность бумаг при этом низкая. Пул российских инвесторов, готовых вложить средства на продолжительное время, довольно узкий — в основном длинными деньгами располагают только пенсионные фонды. При этом объем пенсионных средств у НПФ по итогам 2016 года достиг 3,2 трлн рублей, по данным ЦБ», — поясняет господин Полютов.

Александр Жданов добавляет, что при этом часто покупателями таких облигаций выступают НПФ, определенным образом аффилированные с другим кредитором или инвестором проекта. «Так, „ВТБ Пенсионный фонд“ выкупал бумаги проектов с участием „ВТБ Капитала“ по финансированию, строительству и эксплуатации двух участков автодороги М11 Москва — Санкт-Петербург при размещении в 2015 году», — вспоминает эксперт.

Институциональные инвесторы обладают долгосрочным инвестиционным капиталом и готовы вкладываться на весь срок окупаемости инфраструктурного проекта. «Более того, задача подобных организаций не в получении сверхдоходов от спекуляций на рынке ценных бумаг, а формирование устойчивого долгосрочного денежного потока для выполнения своих обязательств в будущем», — уточняет Иван Капустянский, аналитик Forex Optimum.

Доходность инфраструктурных облигаций, как правило, фиксированная и выше рыночной. Станислав Машагин отмечает, что если, например, завтра выходить с не-

кой концессионной бумагой, то при сроке десять лет можно рассчитывать на доходность около 11% годовых при качественной структуре. «Мне кажется, что можно и нужно удешевлять стоимость ресурсов, в том числе благодаря тому, что с этой бумагой можно было бы сделать РЕПО с ЦБ, чтобы он принимал ее в качестве ломбарда, и это позволит сократить спред между государственным долгом и концессионными бумагами», — поясняет господин Машагин. По его словам, пенсионные фонды фактически не будут их активно покупать и продавать, поэтому размещенные два-три года назад бумаги сейчас фактически с этой же доходностью и торгуются, поскольку нет больших продавцов, все они сидят и «держат бумагу». Соответственно, нет продавцов — нет и покупателей.

РИСКОВЫЕ БУМАГИ Необходимо также отметить, что в условиях сегодняшнего дня инфраструктурные облигации остаются довольно рискованным инструментом. По оценкам Александра Жданова, рисков существует много, ведь на текущий момент по многим из выпущенных облигаций какие-то госгарантии отсутствуют. Наиболее существенны, на его взгляд, строительные риски, связанные с удорожанием стоимости работ, изменением деталей плана инфраструктурного проекта, а также с затягиванием сроков исполнения проекта. Кроме этого, существует и проблема оценки доходности самих инфраструктурных проектов, что, соответственно, влияет на желание инвесторов участвовать в подобных сделках. В текущей ситуации практически ни один крупный покупатель облигаций не готов самостоятельно провести аудит инфраструктурного проекта, отмечает эксперт.

«Дополнительный риск инфраструктурных облигаций — возможность изменения условий выпуска облигаций или реструктуризация долга. Данный механизм, безусловно, имеет право на жизнь, учитывая то, что средний срок обращения данных ценных бумаг составляет около 15 лет, однако в этом случае необходимо работать над разработкой самого механизма изменения условий займа. На текущий момент привлекательность подобных инфраструктурных облигаций обеспечивается тем фактом, что купонные выплаты по ним зачастую рассчитываются как индекс потребительских цен плюс некоторая маржа, изменяющаяся в диапазоне 2–4%, что вполне устраивает пассивные фонды», — поясняет господин Жданов. ■



ОБЩИЙ ОБЪЕМ РАЗМЕЩЕННЫХ ВЫПУСКОВ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЛИГАЦИЙ ЭМИТЕНТАМИ-КОНЦЕССИОНЕРАМИ С 2010 ГОДА СОСТАВЛЯЕТ 83 МЛРД РУБЛЕЙ. ПРИ ЭТОМ ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ РЕАЛИЗУЕМЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ДАННЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ СОСТАВИЛА 615,6 МЛРД РУБЛЕЙ

НА ПУТИ К СВЕТУ

РЫНОК МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ ЕЩЕ ПРОХОДИТ СТАДИИ ФОРМИРОВАНИЯ И СОЗДАНИЯ ЦИВИЛИЗОВАННЫХ ПРАВИЛ ИГРЫ. ПОКА, К СОЖАЛЕНИЮ ЕГО УЧАСТНИКОВ, ИЗ-ЗА ЧАСТОЙ СМЕНЫ УСЛОВИЙ РАБОТЫ ПРИВЛЕКАТЬ СРЕДСТВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОБЛЕМАТИЧНО — КАК В СТРАНЕ, ТАК И ИЗ-ЗА РУБЕЖА.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

На конец мая государственный реестр микрофинансовых организаций (МФО) включал в себя 33 микрофинансовые компании (МФК) и 2385 микрокредитные компании (МКК). Примерно 15% из них зарегистрировано в Москве. По оценкам агентства RAEX («Эксперт РА»), по итогам 2016 года объем портфеля микрозаймов вырос на 7% и составил около 71 млрд рублей. С учетом «банковских» МФО объем портфеля вырос на 28%, до 90 млрд рублей. На начало 2017 года на 100 крупнейших компаний приходилось более 75% активов рынка (годом ранее — 70%). Общее количество заемщиков МФО в 2016 году составило 5,1 млн человек (+54,9% к 2015 году). К МФК предъявляются более высокие требования, в том числе по расчету капитала с минимальным уровнем в 70 млн рублей. При этом специфика его расчета такова, что даже компании с большим портфелем выданных займов не могут заявить о 70-миллионном собственном капитале, если у них имеется большой портфель привлеченных инвестиционных займов, рассказывает финансовый директор МФК «Быстроденьги» Илья Соловий. «Также статус предполагает дополнительный объем обязательств, которые не компенсируются получаемыми возможностями. Поэтому таких компаний на рынке всего 1,5%», — поясняет он.

В ТЕНИ Заведующая кафедрой экономической теории и менеджмента МПГУ Елена Платонова подчеркивает: включенные в реестр МФО — это представители легального рынка микрофинансирования, регулируемого ЦБ РФ. «Однако под вывеской „МФО“ действует организации и физические лица, которые представляют „серый“ рынок микрофинансирования. Ситуация с МФО схожа с ситуацией „обменников“, которые многие годы ведут свою деятельность якобы от какой-то банковской организации, под прикрытием криминалитета», — говорит госпожа Платонова. По ее оценке, таких «МФО» на рынке примерно 15–20%. Подобный бизнес характерен для депрессивных регионов, где значителен спрос на микрозаймы: из-за слабости банковских институтов в глубинке, по подсчетам экономистов МПГУ, до 40% кредитования населения происходит в МФО.

Регламентируют рынок главным образом два федеральных закона: «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» и «О саморегулируемых организациях (СРО) в сфере финансового рынка», определяющие базовые понятия и институты регулирования отрасли. В сфере микрофинансирования на сегодня действует три СРО. Численность их участников сокращается: по мнению Елены Платоновой, это свидетельствует о тенденциях к консолидации рынка из-за новых регуляторных требований, вытекающих из постоянно совершенствующегося законодательства и



ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ ВЫРОС НА 7% И СОСТАВИЛ ОКОЛО 71 МЛРД РУБЛЕЙ

нормативных требований главного регулятора — ЦБ РФ, который проводит «очистительные» работы на рынке. «О последнем свидетельствует число исключенных из государственного реестра МФО — в настоящее время по разным причинам из него выбыло 5930 организаций», — приводит данные госпожа Платонова.

Рост цивилизованности рынка сказался на сокращении количества игроков: способы коллекторских взысканий должгов стали строго регулироваться. Из-за этого упал объем погашенных задолженностей — соответственно, уменьшилась прибыльность предприятий, рассказывает генеральный директор «Юридического бюро № 1» Юлия Комбарова. «Вопрос взыскания долгов с учетом последних изменений законодательства стал более цивилизованным, тем более МФО сами не могут взыскивать свои долги. Они обязаны обращаться либо к коллекторам (а те, в свою очередь, тоже получили ряд ограничений в деятельности), либо в суд. Некоторые МФО даже участвуют в статусе кредитора в делах о банкротстве», — говорит госпожа Комбарова.

Рынок микрофинансирования находится в сложных отношениях с государством, полагает заместитель председателя со-

вета директоров площадки взаимного кредитования «Город денег» Юлиан Лазовский. «Государство стремилось подержать малый бизнес, принимая закон о микрофинансировании, и, не осознавая этого, открыло нараспашку двери ростовщикам. Как итог — 95% от числа МФО работают не с бизнесом, а с физлицами, из которых наибольшая часть предоставляет займы до зарплаты с космическими ставками. Бурная деятельность ростовщических МФО породила рынок нецивилизованных коллекторов. И последние пару лет государство занимается усиленным регулированием ростовщиков и коллекторов, о которых никто при принятии закона даже не думал. Почти как история про Франкенштейна», — сравнивает господин Лазовский.

Регулирование микрофинансового рынка приближается к банковскому, констатирует Илья Соловий. «По итогам всех законодательных новаций, инициированных ЦБ, мы прогнозируем положительные изменения на рынке в части улучшения его репутации за счет очищения от недобросовестных игроков. За крупными компаниями, которые в итоге смогут зарегистрироваться в качестве МФК, надзор со стороны регулятора будет жестче,

а значит, снизятся риски для вкладчиков, которые готовы инвестировать в микрофинансирование. Все это призвано защитить клиента как участника кредитных отношений. При этом важно соблюдать баланс регулирования и давать рынку период адаптации к новым требованиям. Так, с начала года максимальный уровень задолженности клиента ограничен двойной суммой займа, максимальная сумма переплаты — тройной суммой займа. С 1 июня введены новые ограничения по количеству займов и пролонгаций: сколько один заемщик может взять займов в год и какое количество пролонгировать он может по каждому займу. Дальнейшие ограничения еще острее поставят вопрос о поиске фондирования по адекватной стоимости для МФО, а привлечь инвесторов в сектор довольно проблематично уже сейчас», — рассказывает финансовый директор МФК «Быстроденьги».

СЛОЖНО ПРИВЛЕЧЬ ДЕНЬГИ В МФО, которые занимаются займами для предпринимателей и залогом недвижимости, 8–10% приходится на займы с задолженностью, просроченной более чем на 90 дней. В секторе займов до «зарплаты» этот показатель составляет 30–33%. → 27

ПЕНСИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

С ПРОШЛОГО ГОДА РАЗРАБОТКОЙ НОВОЙ, ТРЕТЬЕЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 15 ЛЕТ, ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ ЗАНИМАЮТСЯ ЦБ И МИНФИН. ОНА ПРЕДПОЛАГАЕТ, ЧТО ГРАЖДАН БУДУТ СТИМУЛИРОВАТЬ ДЕЛАТЬ ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ С ПОМОЩЬЮ ВЫЧЕТОВ ПО НДФЛ. ВСТРОИТЬСЯ В ПЕНСИОННУЮ СИСТЕМУ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ, НАРАВНЕ С НЕГОСУДАРСТВЕННЫМИ ПЕНСИОННЫМИ ФОНДАМИ, ПЫТАЮТСЯ СТРАХОВЩИКИ ЖИЗНИ. ИХ ПРОДУКТ ИМЕЕТ НЕМАЛО ПРЕИМУЩЕСТВ, ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ СОМНЕВАЮТСЯ В ЕГО ВОСТРЕБОВАННОСТИ ИЗ-ЗА НЕПРИВЫЧКИ НАСЕЛЕНИЯ К ДОЛГОСРОЧНОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ И ОГРАНИЧЕННОГО РОСТА УРОВНЯ ЖИЗНИ ГРАЖДАН. ВЛАДА ГАСНИКОВА

На конец 2016 года в системе обязательного пенсионного страхования (ОПС) было 152,2 млн индивидуальных лицевых счетов. Из них 42,9 млн приходились на пенсионеров. По данным на начало апреля текущего года, свое обязательное пенсионное страхование доверили негосударственным пенсионным фондам (НПФ) 34,4 млн граждан. Негосударственное пенсионное обеспечение (НПО, формируется из добровольных взносов граждан) в НПФ в конце марта имели 5,5 млн человек. По прогнозам агентства «Эксперт РА», к середине 2018 года объем пенсионного рынка составит 3,8–4 трлн рублей, за год он прирастет на 8–10%.

Под управлением государственного Внешэкономбанка (ВЭБ) в конце 2016 года находились пенсионные накопления 46,5 млн человек. За 2013–2016 годы количество застрахованных лиц, чьи пенсии управляются ВЭБ, сократилось на 10,4%. При этом количество застрахованных граждан по ОПС в НПФ на 31 марта 2017 года выросло за пять лет в 2,3 раза, по негосударственному пенсионному обеспечению — сократилось на 17,2%.

Количество застрахованных лиц, чьи пенсионные накопления находятся под управлением ВЭБа, за 2013–2016 годы снизилось на 10,4%. Число застрахованных граждан по ОПС в НПФ за последние пять лет (в период с 31.03.2012 по 31.03.2017) выросло в 2,3 раза, количество участников по НПО в НПФ — сократилось на 17,2%.

По итогам первого квартала 2017 года, на долю шести крупнейших НПФ пришлось 64,9% всех пенсионных накоплений НПФ по ОПС: лидерами являются НПФ Сбербанка, НПФ «Будущее», НПФ «Лукойл-Гарант», НПФ «Сафмар», НПФ РГС и НПФ «Газфонд пенсионные накопления». Только в этих шести НПФ объем пенсионных накоплений достиг 1,54 трлн рублей.

В условиях растущего спроса на услуги НПФ выйти на этот рынок хотят страховые компании. Осенью прошлого года Ассоциация страховщиков жизни (АСЖ) обратилась в Министерство финансов и Центробанк с предложением допустить страховые компании к участию в добровольной пенсионной системе. В письме в Министерство финансов президент АСЖ Александр Зарецкий пишет, что страховые компании, осуществляющие страхование жизни, соответствуют всем базовым требованиям, предъявляемым к НПФ. Ссылаясь на международный опыт, господин Зарецкий замечает, что в большин-



БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ДОБРОВОЛЬНЫХ ПЕНСИОННЫХ ПРОГРАММ — ЭТО ИНИЦИАТИВА РАБОТОДАТЕЛЕЙ ПО РАСШИРЕНИЮ СОЦИАЛЬНОГО ПАКЕТА СОТРУДНИКОВ

стве стран страховые компании являются полноправными, а ряде стран — эксклюзивными — поставщиками добровольных пенсионных услуг.

«Сегодня в России активно работает около 20 компаний по страхованию жизни, обладающие широкой сетью дистрибуции, содержащей агентские и брокерские сети, банковские отделения, собственные отделы продаж. Включение страховщиков в концепцию пенсионного капитала позволит в значительной мере расширить предложение и увеличить проникновение добровольных пенсий в России, что может стать решающим фактором успеха проекта в целом», — писал президент АСЖ.

В пресс-службе Банка России ВГ сообщили, что в настоящее время концепция индивидуального пенсионного капитала (ИПК) предполагает участие в системе негосударственных пенсионных фондов (эта концепция предусматривает, что ИПК будет формироваться в НПФ за счет добровольных отчислений граждан сверх пенсионного тарифа в 22%). «Для включения в систему страховщиков жизни необходи-

мо предусмотреть возможность получения ими лицензии НПФ, а также получения негосударственными пенсионными фондами лицензии страховщиков жизни. Это потребует внесения изменений в законодательство, в том числе в части выравнивания регуляторных требований к условиям ведения бизнеса. При этом к обсуждению данного вопроса целесообразно приступить после утверждения системы ИПК», — сообщили в Банке России.

Сергей Перелыгин, генеральный директор компании «PPF Страхование жизни» (входит в АСЖ) говорит, что для включения страховщиков в контекст новой пенсионной системы необходимы несколько важных вещей. «Во-первых, наделить страховщиков жизни статусом операторов индивидуальных пенсионных счетов (ИПС). Во-вторых, распространить на страховые компании систему гарантирования ИПС. Третье — выровнять налогообложение пенсионных планов работодателей, осуществляемых через НПФ и через страховые компании», — перечисляет он.

Руководитель департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета при правительстве РФ Александр Цыганов добавляет: сдерживающим фактором является недостаточно эффективная система налогового стимулирования развития страхования жизни, унаследованная со времен борьбы с зарплатными схемами. «Для более активного участия предпринимателей в договорах пенсионного страхования сотрудников нужно минимизировать налоги и отчисления во внебюджетные фонды с этих взносов, как минимум — сделать условия участия страховщиков и НПФ в этой части аналогичными», — говорит господин Цыганов.

Директор по стратегическим проектам страховой компании «МетЛайф» Тимур Гилязов констатирует: страховщики жизни уже участвуют в добровольной части пенсионного обеспечения, предлагая пенсионные программы как физическим, так и юридическим лицам. «Но для полноценного участия страховых компаний в пенсионном обеспечении необходимо уравнивать

налогообложение страховых компаний и НПФ в части включения премий по пенсионным программам в расчет единого социального налога для юридических лиц», — замечает господин Гилязов.

Заместитель директора Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС Юрий Горлин иначе оценивает роль страховых компаний в пенсионной системе. «Реально они никак не участвуют. Много было попыток каких-то заходов, но все они оказывались очень поверхностными: страховые компании пытались втиснуться в процесс пенсионной реформы на ранних стадиях, но их не пустили. Страхование жизни сейчас бурно развивается, но все равно темы страхования жизни в пенсионной системе нет, она в зачаточном состоянии и слишком далека от реальности», — считает господин Горлин.

РАЗНООБРАЗНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Однако представитель компании «Мет-Лайф» называет два основных преимущества страховых компаний перед НПФ. «В первую очередь это разветвленная сеть дистрибуции, которой обладают многие компании по страхованию жизни, иначе говоря, агентская сеть. Пенсии и страхование — это не то, чем мы задумываемся сами, по своей инициативе, каждый день. Роль агента или финансового консультанта очень важна именно во вскрытии потребности в пенсионной или страховой программе и их сочетании, донесении правильной информации для клиента — физического лица, привнесении сервиса туда, куда удобно клиенту, сопровождении договора, напоминании об оплате, содействии в коммуникации со страховой компанией. Такими ресурсами обладают именно компании по страхованию жизни, а агенты страховщиков максимально близки к потребителю. Чего не скажешь об НПФ, которые в силу низкой или нулевой маржинальности своих продуктов не обладают столь разветвленной и мотивированной агентской сетью. Второе неоспоримое преимущество — это комплексный подход, то есть сочетание предложения пенсионных и страховых программ у страховых компаний. Хорошо, когда есть обеспеченная пенсия, но, помимо пенсионного возраста, с любым человеком в наши неспокойные дни могут произойти и другие события, по которым нужно быть финансово защищенным, и здесь опять важна роль страховщика, предлагающего комплексные продукты. Именно страховые компании по страхованию жизни позволяют воплотить лозунг: „Платим в любом случае“. Дожил клиент до пенсионного возраста — платим, заболел или получил травму — платим, не дожил — платим семье», — объясняет Тимур Гилязов.

Преимущества страхователей жизни перед НПФ разнообразны, уверен ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман. «Для потребителя это прежде всего сочетание страховки и накопления. В нем и состоит сущность программ unit-linked. Ведь при наступлении страхового случая — смерти или повреждения здоровья — компания выплатит не только внесенные взносы, но и всю сумму страховки. Надежность достаточно высока, поскольку полисы, как правило, перестраховываются первоклассными западными компаниями. Кроме того, страховые программы более гибкие, индивидуальные, по сравнению с НПФ. А при отсут-

ствии страхового случая деньги не „сгорают“ по окончании срока договора, а возвращаются вносителю, принося еще и доход по рыночным ставкам. Для государства развитие личного страхования жизни означает относительно меньшие бюджетные расходы на социальные нужды. Именно поэтому по таким полисам предоставляется вычет по НДФЛ 13%, как и при взносах в НПФ. Кроме того, в экономике появляются дополнительные длинные деньги для долгосрочных инвестиций. Для страховых компаний позитив состоит в привлечении новых клиентов и средств, возможности реализовать в пакете и другие свои продукты», — перечисляет аналитик.

НЕТ СТИМУЛОВ

Однако сейчас индивидуальные пенсионные программы не являются приоритетом для граждан, не привыкших планировать в отдаленной перспективе, констатирует директор по страховым рейтингам агентства «Эксперт РА» Ольга Скуратова. «Большая часть добровольных пенсионных программ — это инициатива работодателей по расширению социального пакета сотрудников. Более привычным способом размещения средств для физических лиц являются депозиты, представляющие собой наиболее понятный инструмент и, кроме того, попадающий под гарантирование согласно федеральному законодательству. Из-за существенного снижения доходности по депозитам и активного продвижения инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) страховыми компаниями через банки в последние пару лет наблюдается переток депозитной базы в ИСЖ. По нашим ожиданиям, он постепенно будет затухать. В то же время стимулы, которые могли бы побудить физических лиц к заключению договоров добровольного пенсионного обеспечения/страхования, на данный момент фактически отсутствуют», — говорит госпожа Скуратова.

Аналитик QBF Александр Жданов признает: российские граждане недооценивают добровольное страхование пенсий, предлагаемое сейчас НПФ. И перспектив изменения отношения населения к этому инструменту аналитик не видит. «В ближайшие годы спрос на добровольное страхование пенсий в стране будет сдерживаться ограниченными темпами роста реальных доходов населения. Именно данный фактор может стать существенным препятствием на пути к развитию отрасли, и для НПФ, и для страховых компаний», — говорит господин Жданов. Доходы населения могут не расти в ближайшие годы не только из-за низких темпов экономического роста в стране, но и из-за возможного увеличения обязательных пенсионных отчислений для исполнения текущих обязательств перед пенсионерами и пополнения бюджета.

В условиях продолжающейся реформы пенсионной системы затруднительно давать долгосрочные прогнозы, замечает директор по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Александра Таранникова. «Наши ожидания по системе индивидуального пенсионного капитала пока консервативны. Более реалистичным выглядит сценарий номинального запуска системы ИПК, куда будут конвертированы сформированные к тому моменту накопления, с притоком новых денег в пределах 1–2 млрд рублей за год», — полагает госпожа Татарникова. ■

25 → «Многим компаниям удастся взыскать только каждый десятый такой просроченный микрозаем. Тем не менее такая модель позволяет большинству игроков с учетом полученных процентов, штрафов, пеней и доходов от цессий уже через 90 дней после выдачи микрозаймов „до зарплаты“ собирать 105–125% от суммы первоначального долга благодаря начисленным процентам. За вычетом операционных расходов подобный бизнес позволяет получать годовую рентабельность капитала от 40–60%», — подсчитывает ведущий аналитик рейтингового агентства «Эксперт РА» Иван Уклеин.

Фондирование МФО в основном исходит за счет средств акционеров и средств юридических лиц, в меньшей степени — физлиц и кредитных организаций, говорит руководитель информационно-аналитической службы портала «Банки.ру» Сабина Хасанова.

«Согласно данным Банка России, в 2016 году структура привлеченных МФО средств выглядела следующим образом: 44% — кредиты и займы, 28,4% — средства кредитных организаций, 16,5% — средства учредителей, 11,1% — сторонние частные инвесторы. Независимым МФО сложно получить доступ к банковскому финансированию: такую возможность на текущий момент имеют лишь МФО, аффилированные с банковскими структурами. Хотя есть и другие примеры: по итогам 2016 года лидер рынка — „ОТП Финанс“ — нарастил свою долю с 6 до 20% благодаря фондированию и инфраструктуре материнского банка», — рассказывает госпожа Хасанова.

Одним из самых больных для рынка вызывает вопрос фондирования МФО генеральный директор МФК «Городская Сберкасса» Александр Мамонов. «Очень немногие МФО имеют доступ к банковским кредитам: банки пока не готовы активно кредитовать МФО, по причине того, что, как правило, банковский надзор ЦБ не позволяет банкам относить микрофинансовые компании к заемщикам с хорошим финансовым положением. Даже несмотря на то, что Банк России является регулятором и для кредитных, и для микрофинансовых организаций, создается впечатление, что внутри ЦБ эти надзорные блоки слабо взаимодействуют между собой. От этого страдают и МФО, которые не могут получить кредиты в банках, и банки, которые вынуждены начислять повышенные резервы по таким кредитам. Привлекать деньги у физических лиц, после принятия новой редакции 151-ФЗ, могут только крупные участники рынка, имеющие статус микрофинансовой компании», — поясняет господин Мамонов.

Банковское финансирование доступно только аффилированным с банками МФО, доля портфеля которых на рынке стремительно растет: за 2016 год она выросла в три раза и составила 24%, говорит Илья Соловий. «МФО в поисках фондирования осваивают рынок инвестиций физических лиц. Для таких вложений сейчас установлен минимальный порог в 1,5 млн рублей, что делает инвестиционные займы доступными только квалифицированным инвесторам. По нашим подсчетам, основную часть фондирования привлекает пять-семь компаний, причем большая часть таких МФО входит в двадчатку крупнейших на рынке», — оценивает он.

Иван Уклеин из агентства «Эксперт РА» считает, что острота вопроса фондирования МФО отходит на второй план: из-за ужесточения резервов большинству компаний требуются не временно привлечен-

ные кредитные линии, а капитальные ресурсы от собственников. «Средняя ставка привлеченных ресурсов для МФО за 2016 год упала с 28–30 до 20–22%. В перспективе двух-трех лет, в случае дальнейшего снижения ключевой ставки Банка России, цена фондирования может понизиться до 15–18%», — прогнозирует он.

Доступ к государственным деньгам имеют только некоммерческие МФО, принадлежащие на 100% государству: через них выдаются бюджетные деньги на поддержку бизнеса. «У них ограниченные объемы, и осваивается годовая выборка гораздо раньше 31 декабря. Еще существовали фонды, выдававшие деньги на поддержку малого и среднего предпринимательства. Например, Фонд содействия развитию микрофинансовой деятельности (сейчас — Московский фонд поддержки промышленности и предпринимательства): у него в партнерах было пять МФО, но сейчас эта деятельность не осуществляется. Банк МСП закрыл программы по кредитованию МФО, потому что под их требования не попадал ни один из участников рынка. Так что у коммерческих МФО, занимающихся кредитованием малого бизнеса, доступа к государственным деньгам больше нет. Получается, что те, ради кого все затевалось, пострадали не от своей работы, а от неадекватности законодотворцев», — поясняет Юлиан Лазовский.

НЕПРИМЕНИМЫЙ ОПЫТ

За границей микрофинансовые организации используют три основных способа фондирования: во-первых, привлекают средства на развитие через инвестиционные фонды и институциональных инвесторов. Во-вторых, привлекают деньги на бирже — доля таких компаний достаточно велика, самые известные примеры: Ferratum, Provident, International Personal Finance. В-третьих, практикуют peer-to-peer (p2p) через специальные платформы, соединяя частных инвесторов и кредитные компании, заинтересованные в дополнительном финансировании. Но в России пока нет успешных практик в этих направлениях, говорит Илья Соловий из «Быстродег»: рынок малопривлекателен и не получает адекватную оценку международных инвесторов, поясняет он.

Крупные финансовые структуры, кредитующие МФО, — ЕБРР, KfW, ResponsAbility, Incofin, TripleJump, MikroKapital, перечисляет господин Лазовский. «Рынок уже прошел консолидацию, и количество микрофинансовых организаций невелико, а сами они сравнимы размером со многими банками. И, несмотря на это, в Европе МФО уже уступают место площадкам p2p-кредитования, которые берут на себя нишу небанковского кредитования физлиц и малого бизнеса и фондируются за счет дешевых частных вкладов», — рассказывает представитель компании «Город денег».

Заместитель директора СРО «МиР» Андрей Паранич констатирует: к сожалению, зарубежный опыт фондирования МФО в России малоприменим. «Одна из причин сложностей с привлечением фондирования — постоянно изменяющиеся правила игры. Это создает у инвесторов ощущение сильной неопределенности в перспективах развития рынка. Эти ощущения не способствуют расширению финансирования рынка, сдерживают инновации и улучшение клиентского сервиса и плохо сказываются на уровне конкуренции между МФО», — считает господин Паранич. ■

МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

СТРАХОВАНИЕ

ИЮНЬ 2017 ГОДА

ЕЖЕГОДНАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ ПРЕМИИ «КОММЕРСАНТЪ ГОДА»



ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ. КОММЕРСАНТЪ ГОДА» —
29 ИЮНЯ 2017 ГОДА
ФОРМАТ — А3
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ

(812) 325 8596, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

ПАРТНЕРСТВО МЕРОПРИЯТИЯ

(812) 324 6949, доб. 220, e-mail: pavshukov@spb.kommersant.ru