

Страхование вкладов

Пятница 27 сентября 2019 №176 (6656 с момента возобновления издания)

spb.kommersant.ru

15 Вклады остаются основным инструментом сбережений россиян, но динамика их роста в этом году невысока

16 Система страхования вкладов вскоре может распространиться на обезличенные металлические счета

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получат цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Лизинг», «Стиль» и другие.

В большинстве стран мира системы страхования (гарантирования) депозитов (deposit guaranty schemes — DGS) играют ключевую роль в качестве инструментов, обеспечивающих финансовую стабильность банковских систем. К такому выводу пришли участники международной конференции «Страхование депозитов и ликвидация банков: стандарты, передовая практика и инновации», которые обсудили современные тенденции развития таких систем.

Ключевой фактор стабильности

— конференция —

Оказалось, что, несмотря на географические различия, многие проблемы, с которыми сталкиваются участники рынка, схожи, поскольку в эпоху цифровизации на первый план выходит не только надежное функционирование системы, но и возможность ее быстрой трансформации.

В Санкт-Петербурге состоялся цикл мероприятий Международной ассоциации страховщиков депозитов (IADI) и ее Азиатско-Тихоокеанского регионального комитета (APRC), в ходе которых эксперты из разных стран мира обсудили вопросы повышения эффективности систем страхования депозитов, а также современные решения, применяемые при осуществлении ликвидационных процедур. Деловая программа состояла из технического семинара, заседания технических комитетов, общего годового собрания IADI и международной конференции. В числе важных событий, произошедших на деловой площадке, также стоит отметить подписание двух меморандумов о взаимопонимании и сотрудничестве. Первый меморандум был заключен между Государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ) и Индонезийской корпорацией страхования депозитов (IDIC), второй — между АСВ и Вьетнамской корпорацией страхования депозитов (DIV). Однако самым заметным мероприятием деловой повестки стала международная конференция, которую посетили более 130 специалистов из 37 стран мира.

Конференция состояла из трех тематических сессий, на первой из которых участники обсуждали один из ключевых вызовов, стоящих перед страховщиками депозитов, а именно — возможность выплатить страховое возмещение большинству вкладчиков в течение семи рабочих дней.

«Быстрая выплата возмещения — это основа системы страхования вкладов», — подчеркнул в своем выступлении Дэвид Уокер, генеральный секретарь IADI. При этом эффективное осуществление выплат, по его словам, обеспечивает не только финансовую защиту потребителей, но также стабильность на рынке банковских услуг.

Торбьорн Карп, директор Аудиторской ассоциации банков Германии (AAGB), в своем



Несмотря на географические различия, многие проблемы, с которыми сталкиваются участники рынка, схожи, поскольку в эпоху цифровизации на первый план выходит не только надежное функционирование системы, но и возможность ее быстрой трансформации

выступлении рассказал о том, что AAGB использует ИТ-системы собственной разработки, которые позволяют выплачивать компенсацию в срок до семи рабочих дней. Он добавил, что за 50 лет существования в Германии систем страхования вкладов в стране произошло всего 68 страховых случаев.

В России с момента запуска системы страхования вкладов (ССВ) в 2003 году было зафиксировано около 500 страховых случаев, основанием для которых являются как отзыв лицензии у банка, так и мораторий на удовлетворение требований кредиторов. Согласно закону, в нашей стране при наступлении страхового случая выплаты должны начаться не ранее 14 дней, однако фактически АСВ начинает их на 11-й — 12-й день после наступления страхового случая.

Если в начале работы ССВ лимит страхового возмещения составлял 100 тыс. рублей, то сейчас он достигает 1,4 млн рублей.

В первом полугодии 2019 года в России страховое возмещение получили более 55 тыс. вкладчиков на общую сумму 32,8 млрд рублей, в том числе 2,2 тыс. субъектов малого предпринимательства — на сумму 0,8 млрд рублей. За весь период существования Агентство выплатило 1,95 трлн рублей, которые получили 4,1 млн вкладчиков.

По словам Юрия Исаева, генерального директора АСВ, система страхования вкладов в России успешно функционирует и показывает свою эффективность в течение 15 лет, при этом она продолжает развиваться с учетом мирового опыта. «Сегодня мы создаем такую систему, в которой человек при страховом случае сам определяет канал обслуживания и контрагента, через которого ему будет перечислено страховое возмещение. Этот выбор можно будет сделать из нескольких опций: через сайт АСВ, маркетплейс под эгидой Банка России,

Единый портал государственных услуг или непосредственно в банке-агенте (в том числе через его сайт или мобильное приложение), который присоединится к нашей модернизированной системе», — пояснил господин Исаев.

В настоящее время, по его словам, обсуждается комплекс мер, с помощью которых планируется произвести дополнительные «настройки» в ССВ. Сегодня предлагается установить повышенный лимит страхового возмещения (до 10 млн рублей) на временно высокие остатки, образовавшиеся на счетах вкладчиков в результате особых жизненных обстоятельств (наследство, судебные выплаты, продажа недвижимости, гранты, пособия и др.).

«Это общемировой тренд: аналогичные нормы действуют в большинстве развитых систем страхования депозитов», — подчеркнул глава АСВ. Страхование вкладов, по его словам, может в дальнейшем также распространиться на ряд некоммерческих организаций и объединений граждан социальной направленности.

«Мы исходим из того, что система страхования вкладов должна постепенно распространяться на всех клиентов банков», — добавил Юрий Исаев. — Такой подход широко применяется в развитых системах страхования вкладов во всем мире и способствует обеспечению стабильности финансовой системы. Но, говоря о дальнейшем расширении круга объектов страхования, нужно отметить, что сейчас система страхования вкладов в нашей стране дотационна, так как зависит от займов Банка России. За последние пять лет Агентство столкнулось с таким большим количеством страховых случаев, что вынуждено было обратиться за поддержкой в Банк России. Пока система не вернется к самофинансированию, конечно, неправильно говорить о ее распространении на максимальное количество объектов».

Общемировой тренд на цифровизацию банковских услуг является еще одним фактором проводимых изменений как внутри АСВ, так и при взаимодействии с внешними контрагентами. Сейчас работает система, связывающая ЦБ, банки и АСВ с помощью личных электронных кабинетов на площадке Банка России. Платформа маркетплейса, создаваемая под эгидой Банка России, призвана существенно упростить взаимодействие граждан с продавцами финансовых услуг, повысить вовлеченность населения в финансовую отрасль страны. Участником данного проекта является и АСВ. «После принятия необходимых поправок в законодательство и реализации технической части проекта вкладчики смогут быстро получить возмещение по депозитам, не приходя в полномочный банк, а просто указав в системе маркетплейс номер счета», — поясняет Василий Поздышев, заместитель председателя Банка России. — Весь процесс будет проходить под контролем ЦБ и АСВ в автоматическом режиме». Как ранее заявлял Юрий Исаев, подключение к маркетплейсу полностью вписывается в обновленную стратегию АСВ, предусматривающую развитие максимальной доступности услуг для вкладчика в режиме онлайн, а также позволит с помощью IT-решений сократить сроки выплаты средств вкладчикам.

Мария Кузнецова

Вернуть активы в экономику

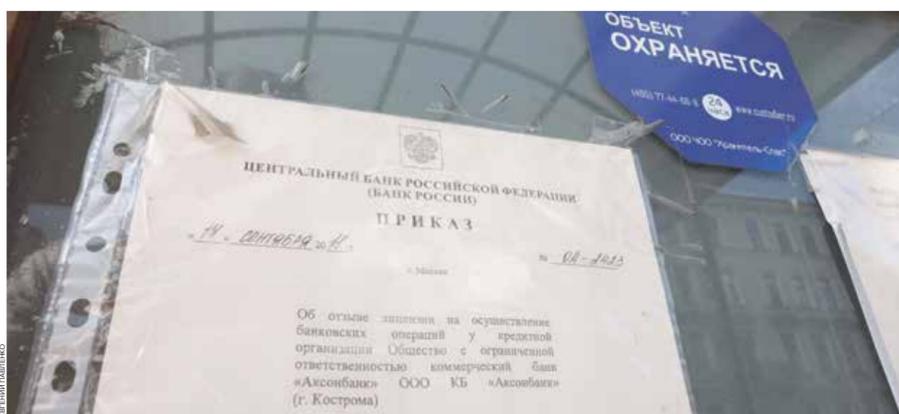
— имущество ликвидируемых банков —

Повышение эффективности системы торгов имуществом ликвидируемых банков стало основной темой заключительной сессии, проходившей в рамках международной конференции МАСД. Эксперты уверены: продавать такие активы можно и вполне успешно — важно выбрать верную стратегию и надежного партнера, способного обеспечить интерес покупателей к предлагаемым лотам.

Сейчас в России объем активов ликвидируемых банков, конкурсным управляющим которых является Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов», составляет более 4,5 трлн рублей.

По мнению Юрия Исаева, генерального директора АСВ, первоочередной целью, стоящей перед агентством на сегодняшний день, является скорейшее возвращение активов в экономику через прозрачные механизмы продажи и, как следствие, активное пополнение конкурсной массы и увеличение процента удовлетворения требований кредиторов банков-банкротов.

«Чем быстрее мы будем продавать активы, тем больше будут поступления в конкурсную массу и тем меньше будут издержки, потому что хранить и обслуживать такое имущество — затратно. Процедуры продаж мы сейчас пытаемся оптимизировать вместе с Банком России, Минфином и Минэкономразвития. Проблема реализации имущества касается не только Агентства по страхованию вкладов, но и всех банкротств в России, неважно, о финансовой организации идет речь или нет. До конца года мы рассчитываем получить определенные за-



Выбирая из двух возможных вариантов: ждать, пока активы ликвидируемых банков подорожают, или продать их быстро по текущей рыночной стоимости, — АСВ выступает за второй вариант

конодательные изменения, что даст нам возможность сократить сроки реализации. Это, в свою очередь, по нашим оценкам, может увеличить текущий уровень удовлетворения требований кредиторов на 10–20%», — пояснил Юрий Исаев.

По его словам, выбирая из двух возможных вариантов: ждать, пока активы подорожают, или продать их быстро по текущей рыночной стоимости, — АСВ выступает за второй вариант.

Необходимость продавать активы ликвидируемых кредитных организаций максимально оперативно подтверждает Ричард Салмон, заместитель директора по реализации активов Федеральной корпорации по страхованию депозитов (FDIC). Во время последнего финансового кризиса в США корпорация управляла активами

совокупной стоимостью \$23 млрд. «Максимизация возврата средств и минимизация убытков путем своевременной и эффективной реализации активов — одна из главных целей FDIC», — пояснил эксперт. — Мы продаем различные виды активов, среди которых коммерческая недвижимость, промышленные объекты, индивидуальные жилые дома, а также потребительские кредиты. Мы также реализуем мебель, разного вида оборудование, технику, даже нефть и газ. Федеральная корпорация по страхованию депозитов также занимается продажей ссудных портфелей. «За десятилетний период нами было продано более 237 тыс. кредитов балансовой стоимостью \$15 млрд. Реализовать их удалось за \$7,3 млрд, то есть мы получили около 50 центов с каждого доллара», — рассказал о результатах работы корпорации господин Салмон.

Ричард Салмон пояснил, что FDIC пользуется услугами множества консультантов, финансовых советников и брокеров, использует как

традиционные каналы продаж, так и аукционы — электронные и классические. «Иногда мы параллельно используем несколько каналов продаж активов — например, онлайн и через брокера, — и они друг с другом конкурируют», — уточнил он. В заключение господин Салмон также отметил, что возврат активов на рынок за короткое время — это ключевая задача его команды. «Наш опыт подсказывает, что, пока мы их удерживаем, они не будут расти в цене, а только дешеветь», — резюмировал Ричард Салмон.

В части урегулирования задолженности и стратегии возвращения активов интересен опыт Корпорации по страхованию депозитов Японии. Организация была основана в 1971 году, в начале XXI века была усилена дополнительными функциями, в том числе санацией банков. Дочерней организацией Корпорации по страхованию депозитов Японии является Корпорация по урегулированию и взысканию задолженности (RRC), созданная в самый разгар финансового кризи-

са на фоне острой необходимости возвращения активов в экономику. «Финансовый кризис в Японии привел к банкротству многих банков», — сообщил Такамаса Хисада, заместитель председателя Корпорации по страхованию депозитов Японии. — Для поддержки финансовой системы страны мы потратили около 29 трлн российских рублей (по текущему курсу йены). Эти средства пошли на гранты, докапитализацию и другие виды финансовой поддержки». Он также отметил, что в Японии для возврата активов в экономику было принято решение дождаться момента, когда рынок нормализуется. По его словам, на тот момент главной проблемой была слишком низкая цена активов, по которой Корпорация не могла себе позволить их реализовывать. «Мы были вынуждены держать их до улучшения ситуации на рынке. Благодаря отсутствию спекуляций и стабилизации финансовой системы коэффициент возвращения в итоге превысил 100%», — добавил господин Хисада.

Об опыте возврата средств от продажи активов, в том числе в иностранных юрисдикциях, рассказал Ча Йонг Юн, директор по международному сотрудничеству Корейской корпорации по страхованию депозитов (KDIC). Он поделился с участниками конференции информацией о нескольких проблемах, которые успешно удалось решить его организации. «В середине 2000-х годов финансовые учреждения Кореи начали инвестировать в Камбоджу: в то время там строились новые инфраструктурные объекты. В связи с банкротством одного из банков Камбоджи нашей обязанностью было вернуть вложенные в него средства в Корею. Из-за разницы между юридическими

системами двух стран дистанционный возврат оказался практически невозможным. Нам пришлось открыть офис корпорации в столице Камбоджи и нанять экспертов по возвращению активов на местном рынке. Существовала угроза отзыва лицензии у банка из-за недостаточной капитализации, но после ряда встреч с представителями ЦБ она миновала, и мы успешно продали банк за \$9,9 млн», — поделился опытом кроссграничного возврата активов господин Юн.

В качестве другого интересного примера эксперт привел опыт реализации около 2 тыс. произведений искусства. «В целях привлечения потенциальных покупателей к данным лотам мы провели серию выставок, на которых экспонировались эти работы. В итоге самые дорогие лоты были проданы на офлайн-аукционах в Корею и Гонконг. А самые дешевые — на онлайн-площадках. Выручка от их продажи составила \$20 млн», — добавил Ча Йонг Юн.

Третий пример, о котором упомянул господин Юн, был связан со строительством автобусного терминала в Понянге. «В результате банкротства одного из банков корпорация была вынуждена забрать на свой баланс кредит, выданный на строительство терминала. Строительству объекта было почти закончено, но стройка оказалась заморожена. Нами было принято решение вложить средства в завершение строительства, также была проведена работа по привлечению якорных арендаторов. В результате проведенной работы мы вернули \$163 млн, что на 30% выше оценки цены реализации объекта незавершенного строительства», — констатировал Ча Йонг Юн.

Мария Кузнецова