



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Серия «Современные финансы и банковское дело»

В. А. Татьянников, И. В. Савостина, Ю. В. Куваева

ПРОДВИЖЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Уральский государственный экономический университет

Серия «Современные финансы и банковское дело»



В. А. Татьянников, И. В. Савостина, Ю. В. Куваева

ПРОДВИЖЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ

Рекомендовано

Советом по учебно-методическим вопросам и качеству образования
Уральского государственного экономического университета
в качестве учебного пособия для обучающихся в высших учебных заведениях
по направлениям подготовки УГСН 38.00.00 «Экономика и управление»

Под общей редакцией В. А. Татьянникова

Екатеринбург
2020

УДК 336.7(075)
ББК 65.262.5я73
Т12

Редакционная коллегия серии:

д-р экон. наук, проф. Я. П. Силин (председатель); д-р экон. наук, проф. Е. Б. Дворянкина (зам. председателя); д-р экон. наук, проф. М. С. Марамыгин; д-р экон. наук, проф. Е. Г. Князева; д-р экон. наук, проф. Л. И. Юзвович; д-р экон. наук, доц. Н. А. Истомина; канд. экон. наук, доц. Н. Ю. Исакова; канд. экон. наук, доц. Н. Н. Мокеева; канд. экон. наук, доц. Е. Н. Прокофьева; канд. экон. наук, доц. В. А. Татьянников; канд. экон. наук, доц. Ю. В. Куваева (секретарь)

Рецензенты:

Образовательно-научный центр «Финансы» Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова (протокол № 1 от 2 сентября 2020 г.);

М. Я. Ходоровский, доктор экономических наук, профессор, генеральный директор АО «Группа Синара»

Татьянников, В. А.

Т12 Продвижение финансовых продуктов : учеб. пособие / В. А. Татьянников, И. В. Савостина, Ю. В. Куваева ; под общ. ред. В. А. Татьянникова ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2020. — 183 с. — (Современные финансы и банковское дело).

ISBN 978-5-9656-0304-6

В учебном пособии рассматриваются теоретические основы финансовых инструментов, операций с ними, потребительские характеристики банковских и финансовых продуктов, их роль в улучшении качества и уровня жизни населения, а также влияние на рост экономики страны. Каждый раздел пособия имеет самостоятельную направленность и практическую значимость, но общим является обоснование полезности финансовых, в том числе банковских, продуктов для их потребителей. Особое внимание уделено технологиям продвижения финансовых продуктов на розничный рынок.

Для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям подготовки УГСН 38.00.00 «Экономика и управление», а также практических работников.

УДК 336.7(075)
ББК 65.262.5я73

ISBN 978-5-9656-0304-6

© В. А. Татьянников, И. В. Савостина,
Ю. В. Куваева, 2020
© Уральский государственный
экономический университет, 2020

Оглавление

Введение.....	5
Глава 1. Финансовые продукты, их классификация.....	7
1.1. Банковские продукты.....	12
1.1.1. Депозитные банковские продукты.....	13
1.1.2. Кредитные банковские продукты.....	34
1.1.3. Специализированные (специальные) банковские продукты.....	53
1.2. Инвестиционные услуги и продукты.....	68
1.2.1. Инвестиционные инструменты с фиксированной доходностью.....	70
1.2.2. Инвестиционные продукты индивидуального доверительного управления.....	75
1.2.3. Особенности брокерских услуг и продуктов на финансовом рынке.....	79
1.2.4. Продукты и инструменты коллективного инвестирования.....	82
1.2.5. Инвестиционное страхование жизни.....	110
1.2.6. Структурные финансовые продукты.....	122
Глава 2. Продвижение финансовых продуктов.....	127
2.1. Классические каналы и виды продаж.....	127
2.2. Техника «холодных звонков».....	128
2.3. Стимулирование продаж финансовых продуктов.....	132
2.4. Управление клиентской базой.....	136
Глава 3. Цифровые технологии в условиях создания и развития современной финансовой инфраструктуры.....	143
3.1. Понятие современной финансовой инфраструктуры: трансформация подходов и основные элементы.....	143
3.2. Цифровые технологии, цифровая среда и цифровая экономика.....	145
3.3. Предпосылки формирования цифровой среды современной финансовой инфраструктуры в РФ.....	149
3.4. Теоретико-правовые аспекты финансовых, регулятивных и наблюдательных цифровых технологий.....	152
3.5. Платформы и IT-решения как элементы современной финансовой инфраструктуры.....	157
Библиографический список.....	181

Введение

Трудно представить в настоящее время человека, который бы не воспользовался банковскими продуктами, особенно депозитами (вкладами) и потребительскими (включая ипотечные) кредитами. Реже приходится сталкиваться большинству населения с финансовыми продуктами, продвигаемыми на рынок инвестиционными компаниями, а также коммерческими банками. Значимость финансовых, в частности инвестиционных, продуктов по мере снижения процентных ставок по депозитам (вкладам), удержания стабильно низкой инфляции будет только возрастать. Населению придется делать осознанный выбор с учетом взятия на себя неизбежно присутствующих в инвестиционных инструментах, лежащих в основе одноименных продуктов, рисков.

Знать природу финансовых продуктов, их потребительские характеристики, уметь ранжировать их по критериям риска и доходности необходимо. Все это позволит студентам лучше адаптироваться к будущей профессиональной деятельности, привлечь более широкий круг населения к социально ориентированному инвестированию своих свободных денежных средств. Даже сберегая денежные средства от инфляции по договору банковского вклада (депозита), вкладчик задумывается, а в какой валюте открыть вклад, или, быть может, открыть обезличенный металлический счет, или индивидуальный инвестиционный счет. Все эти вопросы очень важные — вкладчик, инвестор, пайщик стремится сформировать портфель из разных банковских, финансовых (инвестиционных) инструментов, чтобы получить устойчивый доход от инвестирования в меняющихся рыночных условиях.

Вопросы только сохранения сбережений в условиях низкой инфляции будут терять актуальность, и на повестку дня выходит поиск новых альтернативных финансовых продуктов с аналогичными вкладам условиям по риску и несколько большей доходностью. Для этого государство стимулирует инвестирование через введение налоговых льгот по индивидуальным инвестиционным счетам, по инвестициям в корпоративные облигации как через возврат налога на доходы физических лиц (НДФЛ), так и через отмену налогообложения купонов по облигациям.

В конечном итоге вкладчик, инвестор, пайщик должен обладать навыками самостоятельного выбора приемлемого для него финансового продукта, что позволит решить основную задачу финансового рынка — обеспечить финансирование субъектов хозяйствования, а значит, и экономический рост в стране.

При подготовке учебного пособия использовались работы ряда российских авторов — специалистов в области финансовых рынков, банковского дела: О. И. Лаврушина, Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой, В. А. Галанова, Б. В. Сребника и др., а также законодательные и нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность коммерческих банков, инвестиционных компаний на рынке банковских и финансовых продуктов и услуг.

Авторами разделов учебного пособия «Продвижение финансовых продуктов» являются: В. А. Татьянников (введение, главы 1 и 2), И. В. Савостина (глава 1), Ю. В. Куваева (глава 3).

Глава 1

Финансовые продукты, их классификация

Законодательство Российской Федерации не раскрывает термин «финансовый продукт». Рассматривается наиболее близкое по экономическому содержанию понятие «финансовая услуга».

Финансовая услуга — банковская услуга, страховая услуга, услуга на рынке ценных бумаг, услуга по договору лизинга, а также услуга, оказываемая финансовой организацией и связанная с привлечением и (или) размещением денежных средств юридических и физических лиц (Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ (ред. от 27 декабря 2019 г.) «О защите конкуренции»).

Наиболее полное трактование финансовой услуги предлагает Я. М. Миркин. *Финансовая услуга* — комплекс действий, осуществляемых финансовыми посредниками (центральным и коммерческим (сберегательным, инвестиционным, развития и т. п.) банком, страховой (лизинговой, финансовой, управляющей и т. п.) компанией, инвестиционным (пенсионным, хеджевым, частного капитала и т. п.) фондом и иными финансовыми институтами по привлечению и размещению денежных ресурсов на финансовых рынках (валютном, депозитов, кредитном, ценных бумаг, репо, деривативов, структурированных финансовых продуктов, пенсионном, страховом и др.) на основе использования финансовых инструментов (депозитов, ссуд, финансового лизинга, ценных бумаг, депозитарных расписок на ценные бумаги, паев в инвестиционных пулах и фондах, страховых и пенсионных полисов, иностранной валюты как актива, деривативов, структурированных финансовых продуктов и др.).

Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 г. № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» разъясняет, что под *финансовой услугой* следует понимать услугу, оказываемую физическому лицу в связи с предоставлением, привлечением и (или) размещением денежных средств и их эквивалентов, выступающих в качестве самостоятельных объектов гражданских прав (предоставление кредитов (займов), открытие и ведение текущих и иных банковских счетов, привлечение

банковских вкладов (депозитов), обслуживание банковских карт, ломбардные операции и т. п.).

Информационное письмо Банка России от 28 ноября 2018 г. № ИН-01-59/69 «О продаже финансовых продуктов» упоминает данный термин, но не более как в бытовом обороте или контексте.

Англо-русский толковый словарь по финансовым рынкам под редакцией Я. М. Миркина характеризует *финансовый продукт* как пакет взаимоувязанных финансовых услуг, финансовых инструментов и технологий, предлагаемый финансовыми институтами на финансовом рынке в качестве товара.

Справедливо будет утверждение, что банковские продукты являются частью финансовых продуктов, в одном ряду с ними стоят инвестиционные, страховые и иные продукты, относящиеся к различным сегментам финансового рынка. Следует отметить, что все финансовые продукты обращаются на финансовом рынке и по своей сути не являются классическими товарами (услугами), имеющими добавленную стоимость.

Продвигают на рынок данные продукты финансовые посредники: коммерческие банки как финансовые посредники депозитного типа и инвестиционные институты (брокеры, управляющие) как финансовые посредники инвестиционного типа. Безусловно, в соответствии с действующим законодательством РФ коммерческие банки также можно отнести и к финансовым посредникам инвестиционного типа.

Наряду с посредниками депозитного и инвестиционного типа на рынке действуют финансовые посредники контрактно-сберегательного типа, предлагающие клиентам свои финансовые продукты (программы негосударственного пенсионного обеспечения, страхования жизни).

Основные финансовые посредники представлены на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Классификация основных финансовых посредников

Результатом деятельности банка (финансово-кредитного института) является создание и реализация специфического банковского (финансового) продукта, не имеющего добавленной стоимости. В этом заключается основное отличие финансовых продуктов от классических товаров и услуг хозяйствующих субъектов.

Банковский продукт базируется на законодательно закрепленных видах деятельности. Закон «О банках и банковской деятельности» в качестве видов деятельности для кредитной организации определяет банковские операции и сделки.

Банковские операции включают:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);

- размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление переводов денежных средств по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- выдача банковских гарантий;
- осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов, в том числе электронных денежных средств (за исключением почтовых переводов).

Суть операции состоит в том, что это определенные технические, технологические, финансовые действия банка, которые осуществляются в связи с обслуживанием клиента.

Например, депозитарные услуги требуют проведения нескольких операций: открытие счета депо, зачисление ценных бумаг/денег, а это предполагает наличие текущего денежного счета.

Закон регламентирует также виды деятельности банка, трактуемые как сделки:

- выдача поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
- доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
- осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством РФ;
- предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;
- лизинговые операции;
- оказание консультационных и информационных услуг;
- другие сделки.

Предоставление банковских продуктов осуществляется в соответствии с политикой банка в той или иной сфере деятельности. Продуктовая политика (депозитная, кредитная, инвестиционная) коммерческого банка (финансово-кредитного института) направлена на достижение следующих целей:

- максимизацию прибыли финансово-кредитного института;
- увеличение доли рынка;
- захват других рынков;
- повышение имиджа финансово-кредитного института;
- снижение рисков.

Особо подчеркнем, что в законодательных и нормативных актах речь идет исключительно об операциях, сделках, финансовых услугах, а в ежедневном обороте все чаще употребляется понятие «банковский (финансовый) продукт». Противоречия здесь нет. Опираясь на законодательную базу и сложившуюся практику, можно представить следующую трактовку банковского продукта.

Банковский продукт — это разрешенный законодательством вид деятельности (операции, сделки) коммерческого банка, облеченный в формализованные признаки (конкретные ставки, сроки, условия предоставления, др.).

Унификация, конкретные параметры характеризуют уже банковский продукт, а не операцию и сделку. Операция по привлечению денежных средств физических и юридических лиц во вклады, по сути, не является банковским продуктом — это всего лишь классическая банковская операция. Но как только эта операция будет облечена в формализованные признаки — обозначена процентная ставка, закреплён срок привлечения денежных средств, перечислены условия пополнения и снятия средств и т. п., то с этого момента речь может идти о депозите (вкладе) как о самостоятельном банковском продукте. И таких вкладов может быть множество, в данном случае говорят о линейке депозитных продуктов банка.

Банковский продукт, как правило, ассоциируется с самим банком, через него создается бренд банка. Характеристики продуктов коммерческого банка имеют свойство меняться (ставки, сроки, условия обслуживания), поэтому очень важно как для продавцов, так и для покупателей данных продуктов вести мониторинг рынка. По банковским продуктам, технологиям рекламных кампаний нередко можно узнать сам банк. Именно через продвижение финансовых продуктов формируется бренд финансового-кредитного института.

В этой связи вполне оправдан вывод, что услуги (операции, сделки) всех коммерческих банков по сути однотипные и соответствуют действующему законодательству, а *банковские продукты* каждого из них, как правило, имеют свои особенности — в этом и заключается их сущность.

Если рассмотреть сущность банковского продукта с позиции потребителя, уместно будет представить следующее трактование.

Банковский продукт — совокупность банковских операций, закреплённых внутренним регламентом с указанием определенных количественных, качественных и других параметров, направленных на удовлетворение конкретных потребностей клиентов.

Необходимо подчеркнуть, что коммерческий банк, как и самостоятельные инвестиционные компании, помимо открытия вкладов, предоставления кредитов и других традиционных банковских услуг, оказывает и такие профессиональные финансовые услуги, как, например, услуги на рынке ценных бумаг:

- брокерская деятельность на рынке ценных бумаг;
- депозитарная деятельность;
- деятельность по управлению денежными средствами и ценными бумагами.

Если депозитарные услуги не имеют большого многообразия, то в рамках брокерского обслуживания и доверительного управления финансовые посредники предлагают множество финансовых услуг (инструментов, продуктов).

Финансовые (инвестиционные) продукты совершенно не похожи на классические банковские продукты. Главной их отличительной чертой является то, что в характеристике финансового (инвестиционного) актива, инструмента, продукта отсутствует указание ожидаемой доходности (исключение составляют инвестиционные инструменты с фиксированной доходностью, но и у этих инструментов нет гарантии ее получения в связи, например, с дефолтом эмитента ценных бумаг). Наиболее характерными чертами инвестиционных продуктов может быть срок инвестирования, склонность к риску и т. п.

Поэтому понятие банковского продукта перенести в сферу финансового (в частности, инвестиционного) продукта однолинейно нельзя.

Депозитные, кредитные, другие специализированные продукты коммерческого банка имеют гораздо больше конкретных характеристик (процентные ставки, сроки, условия платежей и т. п.) по сравнению с инвестиционными продуктами того же коммерческого банка или инвестиционной компании.

Возникает вопрос: насколько самостоятельно понятие «инвестиционный продукт», может, следует остановиться на термине «инвестиционная услуга»? Связано ли инвестирование денежных средств в акции, облигации, в другие ценные бумаги или активы с покупкой инвестиционного продукта? В такой постановке — маловероятно. Здесь речь идет о различных финансовых инструментах и не более, а механизм инвестирования может быть двояким, как через договор доверительного управления с профессиональным участником рынка ценных бумаг, так и через договор на брокерское обслуживание — самостоятельно.

Если же речь идет о подписании договора доверительного управления (индивидуального, коллективного инвестирования) с указанием о присоединении к конкретной стратегии (низкорискованная, сбалансированная, высокорискованная, покупка портфеля отраслевого, индексного, акций и иного), то такой подход уже ближе к «инвестиционному продукту», так как присутствуют четко очерченные характеристики, которые закреплены в инвестиционной декларации профессионального управляющего. Инвестор его покупает в том виде, в каком он закреплен в инвестиционной декларации.

Во втором случае, когда инвестор воспользовался услугой брокерского обслуживания и открыл, например, индивидуальный инвестиционный счет, также можно говорить о приобретении инвестиционного продукта, так как необходимо соблюдение заранее обозначенных условий, присущих только специальному индивидуальному инвестиционному счету.

Тиражирование в условиях нестабильности финансовых рынков профессиональными участниками собственных структурированных (структурных) финансовых продуктов достаточно точно отвечает на поставленный вопрос: продается финансовый продукт (это уже не финансовая услуга и не финансовый инструмент) с четко очерченными его характеристиками.

И только бессистемная (а может, и есть у инвестора какая-то своя система) индивидуальная работа в рамках брокерского обслуживания (услуги) стоит особняком, так как инвестор сам строит свою стратегию, получая от брокера доступ на рынок финансовых инструментов.

Вывод можно сделать следующий: деятельность инвестиционного посредника существенно отличается от деятельности финансового посредника депозитного типа ввиду изначальной рискованности операций на финансовом рынке.

Контрольные вопросы

1. К какому типу финансовых посредников относятся коммерческие банки?
2. Что означает банковский продукт с позиции потребителя?
3. В чем отличие банковских операций от сделок?
4. Кто такой финансовый посредник контрактно-сберегательного типа?
5. Перечислите операции коммерческого банка, относящиеся к сделкам.
6. Почему финансовый продукт нельзя отнести к классическому товару (услуге)?
7. Какие цели предусматривает продуктовая политика финансово-кредитного института?
8. Назовите наиболее характерные черты инвестиционных продуктов.

1.1. Банковские продукты

Банковские продукты можно классифицировать по различным критериям.

Банковские продукты могут быть *затратные* (привлечение денежных средств и формирование ресурсной базы — текущие расходы) и *доходные* (размещение ресурсов в активы — текущие доходы). В классическом понимании речь идет о пассивах и активах коммерческого банка.

Результатом деятельности коммерческого банка является чистый процентный доход (банковская маржа). При формировании банком депозитной, кредитной и инвестиционной политики задачей соответствующих структурных подразделений является разработка такой линейки затратных и доходных продуктов, которая позволит получить максимальный процентный доход при минимальном риске

В зависимости от типа *потребителя* банковские продукты подразделяются на:

- корпоративные;
- розничные.

Розничные продукты предназначены для физических лиц.

Розничный рынок удовлетворяет потребности категорий клиентов, представленных на рис. 1.2. Данная классификация не является конечной, определяющей, но в ней соблюден принцип — деление клиентов по размерам свободных денежных средств.



Рис. 1.2. Основные категории клиентов розничного рынка

Чаще всего банковские продукты доводятся до их потребителей в унифицированном, стандартном виде.

В отдельных случаях банком могут приниматься решения по индивидуализации продуктов с учетом категорий граждан, удовлетворяющих ряду критериев: сумма размещаемых денежных средств, качество обеспеченности кредита, длительность обслуживания в банке и т. п.

В мировой банковской практике все привлеченные ресурсы по способу аккумулирования группируются следующим образом:

- депозиты;
- недепозитные привлеченные средства.

Депозиты — денежные средства, внесенные в банк клиентами — физическими и юридическими лицами на определенные счета и используемые банком в соответствии с режимом счета и банковским законодательством.

Недепозитные привлеченные средства — средства, которые банк получает в виде займов или путем продажи собственных долговых обязательств на денежном рынке. К ним относят долговые обязательства банка (облигации, векселя, закладные, межбанковские кредиты и др.).

1.1.1. Депозитные банковские продукты

Банковский вклад (депозит)

Основную часть привлеченных ресурсов коммерческих банков составляют вклады физических лиц (депозиты — более широкое толкование вида хранения ценностей, включающее не только денежные средства, но и ценные бумаги, драгоценные металлы и др.), что подтверждается статистическими данными, представленными в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства юридических и физических лиц (в целом по Российской Федерации), млн р.¹

Показатель	01.02.2016	01.02.2017	01.02.2018	01.02.2019	01.02.2020
Депозиты юридических лиц	13 151 354	11 563 961	13 665 009	17 672 719	18 153 435
Вклады (депозиты) и другие привлеченные средства физических лиц	23 259 465	24 303 424	26 092 571	28 577 803	30 300 486

Банковский вклад (депозит) — это денежные средства, переданные банку под проценты на условиях возврата, определенных договором банковского вклада.

Правовое регулирование финансовых отношений в части банковского вклада осуществляется в соответствии с:

- Гражданским кодексом РФ (гл. 44, 45);

¹ Процентные ставки по кредитам и депозитам и структура кредитов и депозитов по срочности.
URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/ (дата обращения: 02.03.2020).

- Законом РФ от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ст. 36, 36.1, 37);

- Федеральным законом от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации»;

- Положением Банка России от 3 июля 2018 г. № 645-П «О сберегательных и депозитных сертификатах кредитных организаций».

Определение понятия «вклад» приводится в ст. 36 Закона РФ от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

Вклад — денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода. Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов. Вклад возвращается вкладчику по его первому требованию в порядке, предусмотренном для вклада данного вида соответствующим федеральным законом и договором.

Вклады принимаются только банками, имеющими такое право в соответствии с лицензией, выдаваемой Банком России, участвующими в системе обязательного страхования вкладов в банках и состоящими на учете в организации, осуществляющей функции по обязательному страхованию вкладов. Банки обеспечивают сохранность вкладов и своевременность исполнения своих обязательств перед вкладчиками.

Еще одно определение банковского вклада дает Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации».

Вклад — денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые вкладчиками или в их пользу в банке на территории Российской Федерации на основании договора банковского вклада или договора банковского счета, включая капитализированные (причисленные) проценты на сумму вклада.

Банковский счет — это безналичный «кошелек», предоставляемый клиенту банком. Банк обязуется принимать и зачислять на счет клиента денежные средства, выполнять распоряжения клиента о перечислении и списании денег со счета и проведении других операций. Счетом можно управлять с помощью банковской карты, а также с использованием дистанционных систем банковского обслуживания (интернет-банк, мобильный банк).

Банковский вклад отличается от банковского счета. Счет используется для расчетно-кассового обслуживания, например, зачисления и перевода с него/на него денежных средств. Как правило, на остаток по счету проценты не начисляются, а владелец счета платит за его ведение.

Банковский вклад используют для хранения, сбережения и приумножения денежных средств. Открыть вклад в российских банках могут граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства. Ограничений по количеству вкладов, размещаемых как в одном, так и в нескольких банках, законодательством не предусмотрено. Банковский вклад может быть открыт как в свою пользу, так и в пользу третьего лица — гражданина или юридического лица с обязательным указанием фамилии, имени и отчества (при его наличии) гражданина или наименования юридического лица.

Граждане Российской Федерации могут открывать вклады в банке и самостоятельно распоряжаться ими с момента достижения 14-летнего возраста. Также вклад на имя несовершеннолетнего может внести третье лицо. В этом случае устанавливаются ограничения по распоряжению вкладом:

- до достижения несовершеннолетним 14 лет распоряжается любой из его законных представителей (родители, усыновители или опекуны);
- по достижении несовершеннолетним 14 лет — сам несовершеннолетний, но с согласия любого из его законных представителей.

Как было отмечено выше, вклад размещается в банке на основании договора. Правила о договоре банковского вклада в российских банках содержатся в Гражданском кодексе РФ (гл. 44, ч. 2).

По договору банковского вклада (депозита) одна сторона (банк), принявшая поступившую от другой стороны (вкладчика) или поступившую для нее денежную сумму (вклад), обязуется возвратить сумму вклада и выплатить проценты на нее на условиях и в порядке, предусмотренных договором. Договор банковского вклада признается публичным договором, т. е. услуги, указанные в договоре, коммерческий банк должен осуществлять в отношении каждого, кто к нему обратится.

Договор составляется в письменной форме в двух экземплярах, один из которых выдается вкладчику. Соблюдение письменной формы договора является обязательным, в противном случае договор будет признан ничтожным, т. е. недействительным.

Основанием для заключения договора является заявление вкладчика при наличии у него документа, удостоверяющего личность, и отдельных документов, указанных в Инструкции Банка России от 30 мая 2014 г. № 153-И.

Форму депозитного договора банки разрабатывают самостоятельно.

Договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора, с момента внесения суммы вклада в банк (наличными в кассу, переводом денежных средств третьими лицами или самим вкладчиком с текущего счета на депозитный). К существенным условиям договора можно отнести следующие: предмет договора (вид вклада, его название), валюту вклада, сумму вклада, срок его возврата, процентную ставку по вкладу, порядок начисления и выплаты процентов (процентного дохода), возможность и условия пополнения и досрочного изъятия вклада.

Договором банковского вклада с гражданином может быть предусмотрена выдача именной сберегательной книжки (в ред. Федерального закона от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ).

В сберегательной книжке должны быть указаны и удостоверены банком наименование и место нахождения банка (ст. 54), а если вклад внесен в филиал, также его соответствующего филиала, номер счета по вкладу, а также все суммы денежных средств, зачисленных на счет, все суммы денежных средств, списанных со счета, и остаток денежных средств на счете на момент предъявления сберегательной книжки в банк.

Если не доказано иное состояние вклада, данные о вкладе, указанные в сберегательной книжке, являются основанием для расчетов по вкладу между банком и вкладчиком.

Выдача вклада, выплата процентов по нему и исполнение распоряжений вкладчика о перечислении денежных средств со счета по вкладу другим лицам осуществляются банком при предъявлении сберегательной книжки.

Как уже отмечалось, вклады должны возвращаться гражданину по первому его требованию. Соответственно, условие договора, предусматривающее отказ получения гражданином своего вклада, считается ничтожным.

В договоре может быть предусмотрено право вкладчика распоряжаться его вкладом по доверенности.

Доверенность по вкладу может быть оформлена двумя способами:

- в банке, в котором открыт вклад;
- через нотариуса.

Выбор способа оформления доверенности зависит от размера прав, передаваемых вкладчиком доверенному лицу (поверенному). Доверенному лицу могут быть переданы полномочия на открытие и закрытие счетов, вкладов в любой валюте на любой срок и на любых условиях; заключение и расторжение договоров банковского вклада; самостоятельное распоряжение банковским вкладом и ряд других.

Обычно в тексте доверенности, оформляемой в банке, указываются конкретные ограниченные действия, которые поверенный может совершать в отношении вклада.

В случае оформления нотариальной доверенности доверенное лицо совершенно не ограничивается в своих действиях по отношению к вкладу. В отдельных ситуациях, когда присутствие нотариуса проблематично, доверенность может быть удостоверена отдельными должностными лицами. В соответствии со ст. 185.1 ГК РФ к нотариально удостоверенным доверенностям приравниваются:

1) доверенности военнослужащих и других лиц, находящихся на излечении в госпиталях, санаториях и других военно-лечебных учреждениях, которые удостоверены начальником такого учреждения, его заместителем по медицинской части, а при их отсутствии старшим или дежурным врачом;

2) доверенности военнослужащих, а в пунктах дислокации воинских частей, соединений, учреждений и военно-учебных заведений, где нет нотариальных контор и других органов, совершающих нотариальные действия, также доверенности работников, членов их семей и членов семей военнослужащих, которые удостоверены командиром (начальником) этой части, соединения, учреждения или заведения;

3) доверенности лиц, находящихся в местах лишения свободы, которые удостоверены начальником соответствующего места лишения свободы;

4) доверенности совершеннолетних дееспособных граждан, проживающих в стационарных организациях социального обслуживания, которые удостоверены администрацией этой организации или руководителем (его заместителем) соответствующего органа социальной защиты населения.

В одной доверенности может быть предусмотрено право на распоряжение средствами (или совершение отдельных действий) по нескольким вкладам. Вкладчик может доверить распоряжение вкладом как одному, так и нескольким лицам.

Обычно в доверенности указывается срок, на который она выдается. В случае если срок действия не проставлен, подразумевается, что доверенность сохраняет силу в течение одного года со дня ее совершения. Необходимо отметить, что доверенность может быть отменена доверителем в любой момент в той же форме, в которой была выдана.

Доверенность оформляется в письменном виде. Наличие подчисток и исправлений в доверенности не допускается.

По форме изъятия денежных средств вклады можно классифицировать следующим образом:

1) *вклады до востребования* (вложение денег на неопределенный срок с возможностью забрать их в любой момент). Предназначены для текущих расчетов. Инициатива открытия такого счета исходит от самих клиентов в связи с потребностями производить расчеты, совершать платежи и получать денежные средства в свое распоряжение. Средства с этих счетов могут быть изъяты, переведены на счет другого лица без каких-либо ограничений (полностью или частично) в любое время, по первому требованию их владельцев. Банк предлагает по счетам до востребования минимальные процентные ставки;

2) *срочные вклады* (вложение денег на установленный договором срок). Срочные вклады не используются для осуществления текущих платежей. Срок возврата вклада может быть установлен любой. Банки, как правило, предлагают разместить у них срочные вклады на срок от 3 до 36 мес. и более. Поскольку, по сравнению с вкладами до востребования, такие ресурсы являются относительно стабильными, банки предлагают вкладчикам более высокую процентную ставку;

3) *условные вклады* могут открываться третьим лицом на имя вкладчика. При этом вкладчик может начать самостоятельно распоряжаться суммой только при наступлении определенных обстоятельств, указанных в договоре вклада (например, при достижении лицом определенного возраста или наступлении определенного события). Условные вклады часто открываются родителями для обеспечения будущего их детей.

Условиями банковского вклада (договором) должна быть предусмотрена величина процентной ставки по вкладу (в процентах годовых). Процентная ставка может быть фиксированная либо плавающая. Плавающая процентная ставка содержит переменную величину, которая привязана к курсу финансового инструмента, например, к ключевой ставке Банка России — для рублевых вкладов или ставке LIBOR (средняя ставка предложения денег на Лондонской межбанковской валютной бирже) — для вкладов в иностранной валюте.

Процентная ставка зависит от суммы и срока вклада. Если зависимость процентной ставки от срока вклада объяснима с позиции соотношения риска и доходности, то зависимость процентной ставки от суммы вклада по экономическим основаниям спорная. Как правило, информацию о зависимости ставки от суммы вклада банк представляет в виде таблицы.

По вкладу до востребования банк вправе изменять размер выплачиваемых процентов, если иное не предусмотрено договором. В случае уменьшения банком размера процентной ставки новая ставка применяется к ранее открытым вкладам по истечении месяца с момента сообщения банком о данном изменении, если иное не предусмотрено договором.

По срочному вкладу и вкладу на иных условиях возврата средств банком не может быть односторонне сокращен срок действия договора, уменьшен размер процентов, установлено или увеличено комиссионное вознаграждение по операциям.

Когда срочный либо другой вклад (иной, чем вклад до востребования) возвращается вкладчику по его требованию до истечения срока либо до наступления иных обстоятельств, указанных в договоре банковского вклада, то проценты по вкладу выплачиваются в том же размере, что и по вкладам до востребования. Договором может быть предусмотрен иной размер процентов.

Порядок начисления и выплаты процентов регламентирован в ст. 839 ГК РФ.

Проценты на сумму банковского вклада начисляются со дня, следующего за днем ее поступления в банк, до дня ее возврата вкладчику включительно, а если ее списание со счета вкладчика произведено по иным основаниям, до дня списания включительно.

Если иное не предусмотрено договором банковского вклада, проценты на сумму банковского вклада выплачиваются вкладчику по его требованию по истечении каждого квартала отдельно от суммы вклада, а невостребованные в этот срок суммы процентов увеличивают сумму вклада, на которую начисляются проценты.

В соответствии с ч. 2 НК РФ доходы в виде процентов, полученные физическим лицом по вкладам в банках, в том числе вкладам в драгоценных металлах, облагаются налогом на доходы физических лиц в части превышения суммы процентов, начисленных по договору, над суммой процентов, рассчитанной:

- по рублевым вкладам исходя из ставки рефинансирования (ключевой ставки) Банка России, действующей в течение периода, за который начислены проценты, увеличенной на 5 (в период с 15 декабря 2014 г. по 31 декабря 2015 г. было на десять) процентных пунктов;
- по вкладам в иностранной валюте исходя из 9 % годовых.

Налоговая ставка:

- 35 % — для физических лиц, являющихся налоговыми резидентами РФ;
- 30 % — для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ.

Налог в действующем режиме исчисляет и удерживает банк, в котором открыт вклад.

В связи с внесением изменений в Налоговый кодекс РФ в рамках Федерального закона от 1 апреля 2020 г. № 102 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» с 2021 г. меняется порядок налогообложения вкладов физических лиц.

С 2021 г. налогообложению подлежат доходы в виде процентов по вкладам (остаткам на счетах) в случае превышения суммы доходов над произведением ключевой ставки ЦБ РФ на отчетную дату и 1 млн р.

Исключения составляют:

- вклады в рублях, процентная ставка по которым в течение всего налогового периода не превышает 1 %;
- счета эскроу.

По договору счета эскроу банк (эскроу-агент) открывает специальный счет эскроу для учета и блокирования денежных средств, полученных им от владельца счета (депонента) в целях их передачи другому лицу (бенефициару) при возникновении оснований, предусмотренных договором счета эскроу. Права на денежные средства, находящиеся на счете эскроу, принадлежат депоненту до даты возникновения оснований для передачи денежных средств бенефициару, а после указанной даты — бенефициару.

Ставка НДФЛ с процентных доходов по вкладам (остатков на счетах) с 2021 г. составляет 13 %, как для налоговых резидентов РФ, так и для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ.

Например, в 2021 г. совокупный доход клиента в виде процентов по всем вкладам/счетам во всех российских банках составил 100 000 р.

На 1 января 2021 г. (начало налогового периода) ключевая ставка ЦБ РФ составила 4 % годовых.

Размер дохода, не подлежащего налогообложению, рассчитывается по формуле: $1\,000\,000 \times 4\% = 40\,000$ р.

Таким образом, сумма процентного дохода свыше 40 000 р., а именно 60 000 р., будет облагаться НДФЛ.

Размер налога составит: $60\,000 \times 13\% = 7\,800$ р. за 2021 г.

Уплата налога осуществляется на основании налогового уведомления, выставленного Федеральной налоговой службой. Таким образом, выплата процентов по вкладам осуществляется коммерческим банком в полном объеме без вычета налога.

Первое налоговое уведомление поступит вкладчикам в 2022 г. за 2021 г.

В мировой практике используют три варианта расчетов процентного дохода:

- обыкновенные проценты с приближенным числом дней ссуды — германская практика. Количество дней в году принимается равным 360 дням, длительность месяца — равной 30 дням;
- обыкновенные проценты с точным числом дней ссуды — французская практика. Количество дней в году принимается равным 360 дням, длительность месяца — равной календарной (28, 29, 30, 31);
- точный процент с точным числом дней ссуды — английская практика. В расчет принимается фактическое количество календарных дней в году.

В российском банковском деле применяется английская практика.

Начисление процентов может осуществляться по формулам простого или сложного процента (капитализация). Если в договоре не указан способ начисле-

ния процентов, то начисление осуществляется по формуле простых процентов с использованием фиксированной процентной ставки.

В расчет принимаются величина процентной ставки и фактическое количество календарных дней, на которое размещен вклад — действительное число календарных дней в году (365 или 366 дней).

Простой процент — это процент, начисляемый на сумму вклада исходя из срока вклада с определенной договором банковского вклада периодичностью. Проценты начисляются за каждый день. При простом проценте периодичность отсутствует, если только процентный доход периодически не перечисляется, например, на карту, чтобы можно было им воспользоваться.

Сумма простых процентов по вкладу рассчитывается по формуле

$$\sum \% = \frac{\text{Деньги} \times \text{Процент} \times \text{Дни}}{100 \times 365 \text{ (366)}},$$

где Деньги — сумма денежных средств на счете вклада; Процент — годовая процентная ставка; Дни — количество дней, за которые начисляется процент.

Сложный процент — процент, начисляемый на сумму вклада и сумму ранее начисленных по вкладу процентов с учетом срока вклада с определенной договором банковского вклада периодичностью — капитализированный (причисленный) процент.

Сумма сложных процентов по вкладу рассчитывается по формуле

$$\sum \% = \text{Деньги} \times \left(1 + \frac{\text{Процент} \times \text{Дни}}{100 \times 365 \text{ (366)}} \right)^n,$$

где n — количество периодов, за которые в течение срока вклада начисляются проценты.

Банковский вклад можно открыть в любой из предлагаемых банком валют, как правило, это рубль, доллар и евро. Доходность по вкладу в иностранной валюте зависит не только от процентной ставки по вкладу, но и при конвертации дохода в иностранной валюте в рублевый эквивалент — от разницы курсов валют по состоянию на день внесения вклада и на день его списания.

Мультивалютный вклад — вклад, в котором можно сочетать несколько валют. Вносить на счет по вкладу можно любую из перечисленных в договоре банковского вклада валют. Вкладчик может давать распоряжения банку на совершение конверсионных (обменных) операций со средствами на вкладе — увеличивать/уменьшать доли той или иной валюты во вкладе. За конвертацию может взиматься комиссия.

Средневзвешенные процентные ставки по привлеченным кредитными организациями вкладам (депозитам) физических лиц за период с 2016 г. по июль 2020 г. представлены на рис. 1.3, 1.4.

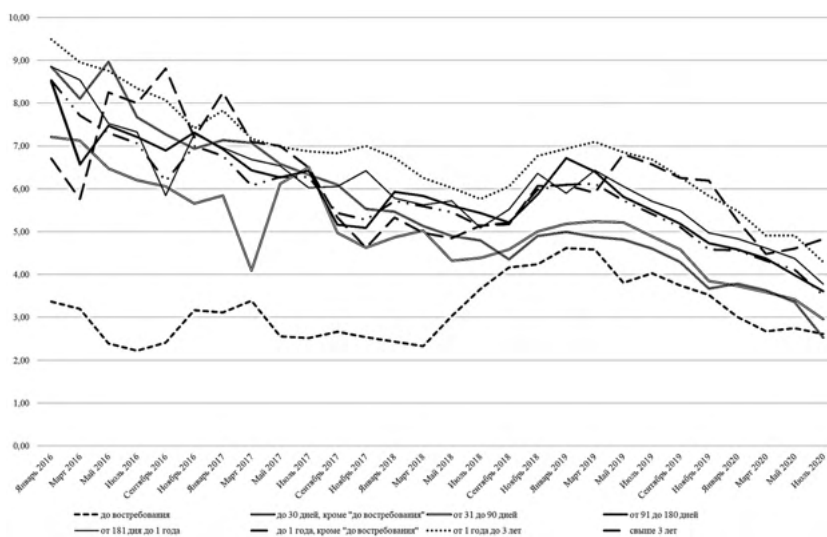


Рис. 1.3. Средневзвешенные процентные ставки по привлеченным кредитными организациями вкладам (депозитам) физических лиц в рублях, %¹

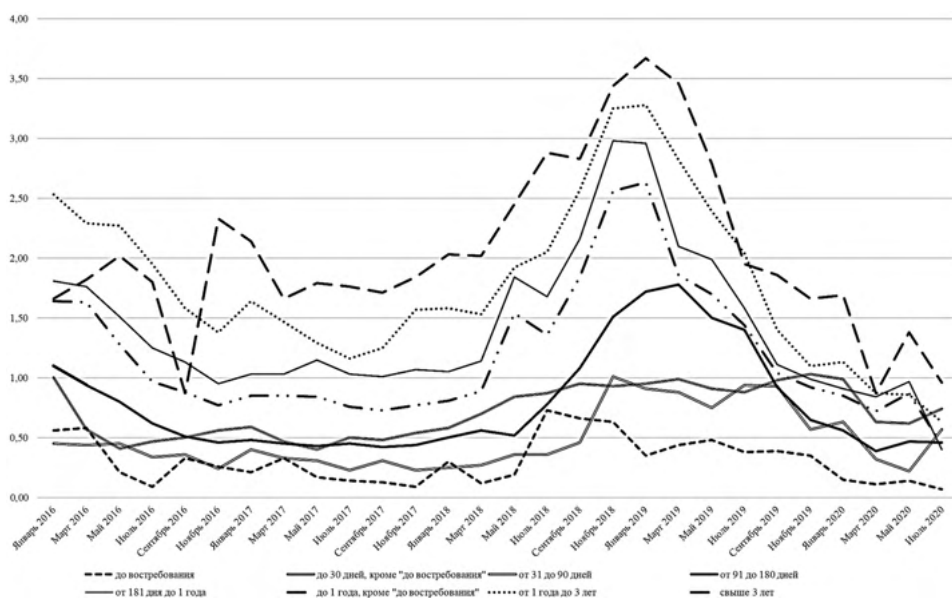


Рис. 1.4. Средневзвешенные процентные ставки по привлеченным кредитными организациями вкладам (депозитам) физических лиц в долларах США, %²

¹ Процентные ставки по кредитам и депозитам и структура кредитов и депозитов по срочности / Банк России. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat (дата обращения: 31.03.2020).

² Там же.

Тенденция по снижению процентных ставок по срочным вкладам в рублях ярко выражена, в ближайшее время должна произойти консолидация в районе действующей ключевой ставки.

Доля вкладов физических лиц в рублях по срокам размещения за январь 2020 г. представлена на рис. 1.5.

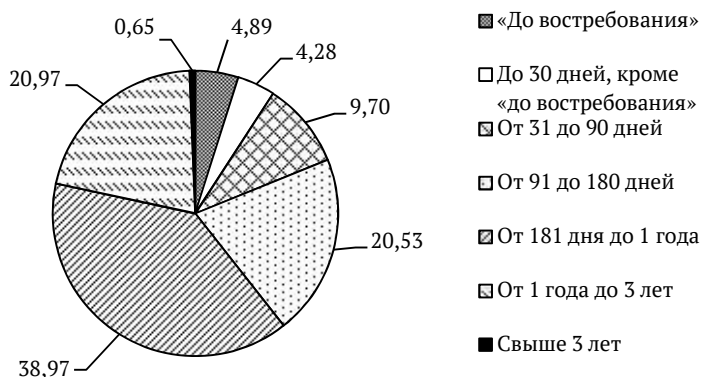


Рис. 1.5. Вклады физических лиц в рублях по срокам размещения за январь 2020 г., %

С условиями банковских вкладов обычно можно ознакомиться в офисах банка (на информационных стендах или у работников), на официальном сайте банка в сети Интернет, по телефону — в центре клиентского обслуживания банка.

Охарактеризуем вклады (депозиты) в соответствии с режимом пользования:

1) классический вклад — это банковский счет, который нельзя пополнять и с которого нельзя снимать денежные средства до назначенного срока;

2) вклад с возможностью пополнения счета — это банковский счет, на который можно вносить дополнительные средства. Чаще всего банки устанавливают ограничения по сумме пополнения;

3) вклад с возможностью пополнения счета и частичного снятия денежных средств — это банковский счет, на который можно в течение срока его действия периодически вносить деньги и с которого можно снимать часть средств. При этом банк устанавливает минимальную сумму, которая должна находиться на счете в течение срока вклада (неснижаемый остаток). Сумма неснижаемого остатка оговаривается в договоре. Как правило, такие вклады называют активными.

Существует общее правило, применимое ко всем депозитным счетам: чем больше свобода вкладчика при управлении денежными средствами, тем меньше проценты по вкладу.

Таким образом, если вкладчик рассчитывает получить максимальную прибыль, следует выбрать классический депозитный вклад.

В табл. 1.2 приведена классификация вкладов (депозитов) в соответствии с наиболее часто выделяемыми признаками.

Таблица 1.2

Классификация вкладов (депозитов) физических лиц

Признак классификации	Вид депозита (вклада)
Форма изъятия	До востребования. Срочные. Условные (на иных условиях)
Валюта вклада	Вклады в российских рублях. Вклады в иностранной валюте. Мультивалютный
Сроки размещения	Краткосрочные (до 1 года). Среднесрочные (от 1 года до 3–5 лет). Долгосрочные (свыше 3–5 лет)
Режим пользования вкладным счетом	Классический вклад. Вклад с возможностью пополнения счета. Вклад с возможностью пополнения счета и частичного снятия денежных средств
Способ оформления	Оформленные договором банковского вклада или сберегательной книжкой. Оформленные сберегательным сертификатом. Оформленные банковским векселем
Банковские вклады в драгоценных металлах	До востребования. На определенный фиксированный срок

В целях защиты прав и законных интересов вкладчиков банков; укрепления доверия к российской банковской системе и стимулирования привлечения в нее сбережений населения в декабре 2003 г. в Российской Федерации была введена система обязательного страхования вкладов. Страхование вкладов осуществляется на основании Федерального закона от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации».

Участниками системы страхования вкладов являются:

- 1) вкладчики банков (выгодоприобретатели);
- 2) банки, внесенные в установленном порядке в специальный реестр (страхователи);
- 3) Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» (страховщик);
- 4) Банк России.

Страхование банковских вкладов производится на случай отзыва (аннулирования) у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций; введения Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

Возмещение по вкладам выплачивается выгодоприобретателю Агентством по страхованию вкладов в размере 100 % суммы, размещенной в банке, включая накопленный процентный доход, но не более 1,4 млн р. Как уже отмечалось, в одном банке у физического лица может быть открыто несколько вкладов. В этом случае возмещение выплачивается пропорционально суммам вкладов в пределах указанной максимальной суммы. Если у одного и того же физического лица вклады открыты в разных банках и в отношении этих банков наступил страховой случай, то сумма возмещения исчисляется применительно к каждому банку.

В соответствии с Федеральным законом от 25 мая 2020 г. № 163-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» с 1 октября 2020 г. максимальный размер возмещения по отдельным видам вкладов увеличен до 10 млн р. Это касается счетов эскроу, открытых для расчетов по сделке купли-продажи недвижимого имущества и для расчетов по договору участия в долевом строительстве. Право на получение страхового возмещения в повышенном размере возникает и при наличии особых обстоятельств, таких как:

- реализация некоторых видов имущества;
- получение наследства;
- возмещение ущерба, причиненного жизни, здоровью или личному имуществу, получение социальных выплат, пособий, компенсационных и иных выплат;
- и ряд других.

Возмещение по указанным видам вкладов осуществляется отдельно от возмещения по другим вкладам.

Выплата возмещения по вкладам производится в валюте Российской Федерации. Сумма возмещения по вкладам в иностранной валюте рассчитывается в рублях по курсу, установленному ЦБ РФ на дату наступления страхового случая.

В соответствии с Федеральным законом «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» не подлежат страхованию денежные средства физических лиц:

- 1) переданные банкам в доверительное управление;
- 2) размещенные во вклады в находящихся за пределами территории РФ филиалах банков Российской Федерации;
- 3) являющиеся электронными денежными средствами;
- 4) размещенные на номинальных счетах, за исключением отдельных номинальных счетов, которые открываются опекунам или попечителям и бенефициарами по которым являются подопечные, на залоговых счетах и счетах эскроу, если иное не установлено федеральным законом.

Необходимо отметить, что средства, размещенные в обезличенные металлические счета, страхованию не подлежат, поскольку данные счета открываются банками для учета драгоценных металлов.

Для получения возмещения по вкладам вкладчик (его представитель) вправе обратиться в Агентство по страхованию вкладов или в банк-агент, действующий от имени страховщика, с заявлением. Заявления принимаются, как правило, через 10–14 календарных дней после наступления страхового случая и до окончания процедуры ликвидации банка либо до дня окончания действия моратория. Информация о наступлении страхового случая публикуется на официальных сайтах Банка России, Агентства по страхованию вкладов. Помимо этого каждому вкладчику направляется соответствующее сообщение.

Выплата возмещения по вкладам производится в соответствии с реестром обязательств банка перед вкладчиками в течение 3 рабочих дней со дня представления вкладчиком заявления о выплате возмещения и документа, удостоверяющего личность, как наличными денежными средствами, так и путем перечисления на указанный вкладчиком банковский счет.

Сообщение о сроке начала выплат и сведения о банке-агенте размещаются на официальном сайте Агентства по страхованию вкладов.

Вкладчик, получивший от Агентства по страхованию вкладов возмещение по вкладам, сохраняет право требовать от банка выплаты оставшейся части вклада в соответствии с действующим законодательством.

Банковский сертификат

Как было отмечено выше, вклады могут быть оформлены *банковским сертификатом*. ГК РФ признает письменную форму договора банковского вклада соблюденной и в случае удостоверения вклада сберегательным или депозитным сертификатом. Сберегательные и депозитные сертификаты могут выпускаться только банками.

Обязательные реквизиты бланка сберегательного и депозитного сертификатов обозначены в гл. 1 Положения Банка России от 3 июля 2018 г. № 645-П «О сберегательных и депозитных сертификатах кредитных организаций».

Банковский сертификат — ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенную в банк, и права владельца на получение по истечении срока суммы вклада и процентов по нему (могут выпускаться в разовом порядке и сериями, могут быть именными и на предъявителя, могут быть процентными — с фиксированной и плавающей ставкой, а также дисконтными).

Депозитные сертификаты выпускают только для юридических лиц, зарегистрированных на территории РФ.

Депозитный сертификат — именная документарная ценная бумага, которая удостоверяет сумму внесенного в банк вклада юридического и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы депозита (вклада) и обусловленных в сертификате процентов в банке, выдавшем сертификат, или в любом филиале этого банка. Таким образом, депозитный банковский сертификат представляет собой ценную бумагу, которая подтверждает факт внесения и хранения определенной суммы средств в банковскую организацию юридическим лицом. Там же указывается срок действия этого документа, условия хранения, погашения, процентная ставка и любая другая требуемая информация. Депозитные сертификаты выпускаются только в рублях, доход по ним начисляется в виде процентов. Обращение депозитных сертификатов осуществляется между юридическими лицами.

Срок обращения депозитных сертификатов определяется банком-эмитентом. По российским законам не может превышать 1 год. Пролонгация не предусмотрена. По истечении срока депозитный сертификат трансформируется во вклад до востребования.

Сберегательные сертификаты выпускают только для физических лиц.

Согласно поправкам, внесенным в Гражданский кодекс РФ (Федеральным законом от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ) и в Закон РФ «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1 (Федеральным законом от 23 апреля 2018 г. № 106-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Россий-

ской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»), с 1 июня 2018 г. сберегательный сертификат может быть только именовым.

Сберегательный сертификат — именная документарная ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов в банке, выдавшем сертификат, или в любом филиале этого банка.

Выпускаются сберегательные сертификаты на специальном бланке, обладающем высокой степенью защиты. Бланк ценной бумаги должен содержать в себе все условия выпуска, оплаты и обращения ценной бумаги.

Ценная бумага может быть восстановлена при утрате. Восстановление прав по утраченным именовым сертификатам осуществляется банком, выпустившим их в обращение.

Сертификаты могут быть только срочные. Срок обращения сберегательного сертификата от 3 мес. до 3 лет. Процентные ставки по сберегательному сертификату являются конкурентными по отношению к ставкам по вкладу. Выплата процентов по сертификатам осуществляется одновременно с погашением ценной бумаги. Вместе с тем предусмотрена их досрочная оплата. При этом выплачивается номинал сертификата и проценты, установленные по вкладам до востребования, действующие на момент предъявления сертификата к оплате. Если сертификат просрочен, то за период с даты окончания срока до даты фактического предъявления сертификата к оплате проценты не выплачиваются. После даты погашения срок не продлевается (продлонгация не предусмотрена).

Передача именового сберегательного сертификата оформляется на приложениях к нему соглашением об уступке требования (цессией). Цедент (кредитор) уступает право, цессионарий (другое лицо) приобретает право, цессия подписывается обеими сторонами лично.

Если сертификат оформлен на предъявителя, то уступка состоит во вручении сертификата новому лицу.

Депозитные и сберегательные сертификаты не могут служить расчетным или платежным средством за проданные товары или оказанные услуги.

Сертификаты российских банков могут выпускаться только в валюте Российской Федерации и обращаться, соответственно, только на ее территории.

Сертификаты используются как:

- особый вид депозита с фиксированной процентной ставкой, которая устанавливается при выдаче;
- залог при кредитовании;
- средство расчетов между физическими лицами.

Сертификат можно подарить или передать другому лицу.

Права на денежные средства, внесенные гражданином во вклад или находящиеся на любом другом его счете в банке, могут быть завещаны им посредством совершения завещания или завещательного распоряжения.

Сертификаты могут обращаться на вторичном рынке. Купля-продажа депозитных сертификатов происходит в безналичной форме, сберегательных сертификатов — безналичным путем посредством перевода средств на счета граждан либо наличными денежными средствами.

Проценты по первоначально установленной при выдаче сертификата ставке, причитающиеся владельцу по истечении срока обращения (когда владелец сертификата получает право востребования вклада или депозита по сертификату), выплачиваются кредитной организацией независимо от времени его покупки.

В случае досрочного предъявления сертификата к оплате кредитной организацией выплачивается сумма вклада и проценты, выплачиваемые по вкладам до востребования, если условиями сертификата не установлен иной размер процентов.

Кредитная организация не может в одностороннем порядке изменить (уменьшить или увеличить) обусловленную в сертификате ставку процентов, установленную при его выдаче.

Кредитная организация начисляет проценты по сертификатам на остаток задолженности по основному долгу, учитываемый на соответствующем лицевом счете на начало операционного дня. Начисление процентов по сертификату осуществляется кредитной организацией не реже одного раза в месяц и не позднее последнего рабочего дня отчетного месяца. Выплата процентов по сертификату осуществляется кредитной организацией одновременно с погашением сертификата при его предъявлении (Положение о сберегательных и депозитных сертификатах кредитных организаций).

Банки, принимающие решение о выпуске сертификатов, обязаны в 10-дневный срок предоставить информацию об условиях и порядке их выпуска и обращения для регистрации в главное территориальное управление ЦБ РФ.

Таким образом, обязательными условиями при выпуске сертификатов являются:

- валюта РФ;
- срочность;
- невозможность пролонгирования;
- неограниченный круг владельцев (резиденты и нерезиденты РФ).

В Российской Федерации спрос на сертификаты низкий, хотя проценты по ним нередко выше, чем по обычным вкладам.

Именные сберегательные сертификаты считаются полноценными вкладами физических лиц и входят в систему страхования вкладов. В случае банкротства банка их владельцы получают страховую выплату в размере до 1,4 млн р.

Банковский вексель

Условно в качестве альтернативы депозитному вкладу можно рассмотреть такой банковский продукт, как *банковский вексель*.

Вексель — это особый вид ценной бумаги, письменное долговое денежное обязательство строго установленной законом формы. Данное обязательство предпо-

лагает, что векселедержатель (кредитор) имеет безусловное право получения денежного долга с векселедателя (должника) через определенный сторонами срок.

Вексельное обращение регулируется следующими нормативно-правовыми актами:

- Федеральный закон «О простом и переводном векселе» от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ;

- постановление Совета Народных Комиссаров СССР от 7 августа 1937 г. № 104/1341;

- постановление Правительства РФ от 26 сентября 1994 г. № 1094 «Об оформлении взаимной задолженности предприятий и организаций векселями единого образца и развитии вексельного обращения».

По юридической природе векселя бывают простые и переводные. *Простой вексель (соло-вексель)* — письменный документ, содержащий простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя (должника) уплатить при наступлении срока определенную сумму денег держателю векселя. *Переводной вексель (тратта)* — письменный приказ векселедателя (трассанта) об уплате указанной в векселе денежной суммы третьему лицу — держателю векселя (ремитенту).

Коммерческий банк выпускает, как правило, простой процентный вексель, который по общим характеристикам для инвестора похож на банковский сертификат. Нередко такие векселя называют финансовыми. Для физического лица вексель не должен представлять большого интереса, но все решает доходность и надежность эмитента.

Заострим внимание на том, что альтернативу депозитному продукту представляет именно простой вексель, выданный банком на основании принятия от его первого держателя денежных средств в его оплату.

Данный документ удостоверяет бесспорное право его держателя получить и, конечно же, безусловное обязательство векселедателя при наступлении условленного срока выплатить конкретную сумму денежных средств.

Банковский вексель традиционно воспринимается как некая долговая расписка. Такой документ составляется согласно стандартной принятой во всем мире форме, которая была установлена еще Женевской конвенцией в 1930 г.

Простой вексель должен содержать следующие обязательные реквизиты:

- 1) наименование «вексель», включенное в самый текст и выраженное на том языке, на котором этот документ составлен;

- 2) простое и ничем не обусловленное обещание уплатить определенную сумму;

- 3) указание срока платежа;

- 4) указание места, в котором должен быть совершен платеж;

- 5) наименование того, кому или по приказу кого платеж должен быть совершен;

- 6) указание даты и места составления векселя;

- 7) подпись того, кто выдает документ (векселедателя).

Банки предлагают два вида векселей:

- 1) процентный вексель — с номиналом в рублях и иностранной валюте, доход по которому выплачивается в виде процентов, начисляемых на вексельную сумму (номинал);

2) *дисконтный вексель* — с номиналом в рублях и иностранной валюте, доход по которому выплачивается в виде разницы между вексельной суммой (номиналом) и ценой реализации векселя первому векселедержателю.

Основное различие между вкладами (депозитами) и векселями заключается в том, что векселя — это инструменты вложения денежных средств, которые обладают одновременно свойствами как классических вкладов, так и ценных бумаг, т. е. могут выступать в качестве обеспечения залога, их можно подарить или передать другому лицу, также можно завещать.

Банки позиционируют векселя как доходные финансовые инструменты, предоставляя услуги по вложению в векселя не только физическим, но и юридическим лицам.

Необходимо уточнить, что выписывать векселя могут как физические, так и юридические лица.

Вексель выступает как средство платежа, его используют и как механизм краткосрочного кредитования.

Доходность векселей коммерческих банков, т. е. процентная ставка по векселям, всегда зависит как от сроков инвестирования, так и от величины вложенных денежных средств. Как правило, она сопоставима со ставками по вкладам.

Что касается налогообложения векселей, стоит отметить, что доходы по банковским векселям облагаются налогом на доходы физических лиц. Налогообложение процентных векселей с полученного дохода осуществляется в размере 13 %, что в настоящее время отличается от налогообложения доходов по банковским вкладам, где уплата налога на доходы физических лиц производится лишь в том случае, когда процентная ставка по рублевому вкладу выше ключевой ставки ЦБ РФ плюс 5 %.

В целом можно выделить следующие преимущества банковских векселей:

- более высокая ликвидность (как ценной бумаги) по сравнению с вкладом;
- возможность использования его в качестве залога при оформлении кредита в банке;
- возможность его подарить, завещать;
- возможность оплаты им различного рода услуг, товаров.

Из недостатков использования банковских векселей можно отметить то, что денежные средства физического лица, размещенные в векселя, не подлежат обязательному страхованию.

Обезличенный металлический счет

Следующей разновидностью депозитного продукта является обезличенный металлический счет.

Обезличенный металлический счет (ОМС) — это аналог обычного рублевого счета с тем отличием, что на нем учитываются не денежные средства, а обезличенный драгоценный металл в граммах, без указания индивидуальных признаков мерных слитков (количества, пробы, производителя, серийного номера и др.).

Отношения, связанные с оборотом драгоценных металлов, регулируются Федеральным законом от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», кроме того, особенности договора банковского счета в драгоценных металлах определены в п. 1 ст. 859 ГК РФ, которая введена Федеральным законом от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ.

Упомянутая выше статья указывает на то, что по договору банковского счета в драгоценных металлах банк обязуется принимать и зачислять поступающий на счет, открытый клиенту (владельцу счета), драгоценный металл, а также выполнять распоряжения клиента о его перечислении на счет, о выдаче со счета драгоценного металла того же наименования и той же массы либо о выдаче на условиях и в порядке, которые предусмотрены договором, денежных средств в сумме, эквивалентной стоимости этого металла.

Порядок осуществления операций по банковскому счету в драгоценных металлах регулируется федеральным законодательством, а также установленными в соответствии с ним банковскими правилами.

Отметим, что договор банковского счета в драгоценных металлах должен содержать обязательное указание на наименование драгоценного металла, а также порядок расчета суммы денежных средств, подлежащих выдаче со счета, если возможность их выдачи предусмотрена договором.

Если иное не установлено законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами или не вытекает из существа счета, к отношениям по договору банковского счета в драгоценных металлах, а также к отношениям, возникающим при проведении операций по счету, применяются правила о счетах, предусмотренные ГК РФ.

Статья 859.1 ГК РФ также устанавливает, что к отношениям по договору банковского счета в драгоценных металлах правила п. 1 ст. 840 ГК РФ об обеспечении возврата вкладов граждан путем осуществляемого в соответствии с законом страхования вкладов физических лиц не применяются, о чем клиент-гражданин должен быть уведомлен в письменной форме до заключения договора банковского счета в драгоценных металлах, а банк должен получить от гражданина подтверждение того, что такое уведомление было совершено.

Гражданский кодекс РФ указывает на то, что совместный счет, номинальный счет, публичный депозитный счет и иные виды банковских счетов, предусмотренных законом, могут быть счетами в драгоценных металлах. Отсюда вытекает, что конкретно договор обезличенного металлического счета не поименован в ГК РФ, а само понятие «обезличенный металлический счет» не упоминается ни в Федеральном законе от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», ни в других законодательных актах.

Под обезличенным металлическим счетом понимается специальный счет, отражающий количество драгметалла, которое принадлежит клиенту банка. Важной его особенностью является то, что металл в физической форме не приобретает. Соответственно, не требуется информация о конкретном производителе металла, его пробе или номере слитка.

Таким образом клиент получает еще один депозитный банковский продукт как вариант инвестиций и сбережения денежных средств, а банк — возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

В современных условиях банки используют четыре металла:

- золото (традиционное обозначение — Au, минимальный размер покупки — 0,1 г). Самый известный и часто применяемый драгоценный металл. Именно его стоимость зачастую определяет рыночные тенденции, несмотря на активное развитие фондового и других финансовых рынков. Поэтому нет ничего удивительного в том, что золотой счет является наиболее востребованным среди клиентов банков;

- серебро (традиционное обозначение — Ag, минимальный размер покупки — 1 г). Чаще всего используется как «бюджетный» аналог золота. Менее ценится из-за большей добычи, которая примерно в 4,5 раза превосходит аналогичный показатель для золота;

- платина (традиционное обозначение — Pt, минимальный размер покупки — 0,1 г). Третий по популярности и востребованности драгоценный металл. По плотности платина сопоставима с золотом и хорошо с ним конкурирует, будучи при этом заметно дешевле. Следствием этого выступает частая подделка золотых слитков сплавами из двух металлов. Открывая ОМС, клиенту не нужно разбираться в подобных вопросах, так как все проблемы решает банк, что является важным плюсом обезличенного металлического счета;

- палладий (традиционное обозначение — Pd, минимальный размер покупки — 0,1 г). Самый редкий из представленных металлов. Одно из частых использований — сплав с золотом, которое резко меняет цвет и становится «белым».

Счет обычно ведется в одном драгоценном металле.

В банковской практике применяется два типа металлических счетов:

- 1) текущий счет (оформляется до востребования). Особенность — отсутствие процентных начислений. Открывается с целью хранения драгоценных металлов, потенциальный доход формируется посредством роста стоимости активов. При этом нужно помнить, что в зависимости от ряда факторов, стоимость металла может не только расти, но и снижаться, т. е. не всегда можно получить доход;

- 2) срочный счет. Подразумевает получение дополнительного процентного дохода. Начисление происходит на остаток средств, а размер ставки прописывается в соглашении между сторонами. Как и в случае с депозитами, при досрочном расторжении договора по обезличенному счету клиент теряет начисленные проценты.

Необходимо остановиться на том, какие операции осуществляются по обезличенным металлическим счетам:

- 1) открытие или пополнение — покупка металла по установленному курсу с зачислением металла на счет;

- 2) частичное или полное обналичивание — списание металла со счета и его продажа по установленному курсу;

3) выдача металла в виде слитков соответствующей пробы (услуга предоставляется не всеми банками);

4) переводы по металлическим счетам. В России развиты только внутриванковские переводы. За рубежом существует развитая система межбанковских корреспондентских отношений.

Относительно налогообложения операций с ОМС следует уточнить, что коммерческий банк не является налоговым агентом по операциям с ОМС, т. е. владелец счета самостоятельно исчисляет и уплачивает налог от продажи обезличенного металла.

Статья 228 НК РФ определяет необходимость самостоятельного исчисления и уплаты физическими лицами налога на суммы, полученные от продажи имущества (в данном случае от продажи обезличенного металла), принадлежащего физическим лицам на праве собственности.

Согласно п. 1 ст. 210 НК РФ при определении налоговой базы по налогу на доходы физических лиц учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной форме, или право на распоряжение которыми у него возникло, а также доходы в виде материальной выгоды, определяемой в соответствии со ст. 212 НК РФ. Таким образом, доход, полученный налогоплательщиком от продажи числящихся на обезличенном металлическом счете драгоценных металлов, подлежит налогообложению налогом на доходы физических лиц в установленном порядке.

Кроме того, в соответствии с подп. 1 п. 1 ст. 220 НК РФ при определении размера налоговой базы налогоплательщик имеет право на получение имущественных налоговых вычетов в суммах, полученных им в налоговом периоде от продажи иного имущества, находившегося в его собственности менее трех лет, но не превышающих в целом 250 000 р. Вместо использования права на получение данного имущественного налогового вычета налогоплательщик вправе уменьшить сумму своих облагаемых налогом доходов на сумму фактически произведенных им и документально подтвержденных расходов, связанных с получением этих доходов.

Таким образом, налогоплательщик при исчислении налоговой базы по налогу на доходы физических лиц вправе уменьшить сумму дохода, полученную от продажи числящихся на обезличенном металлическом счете драгоценных металлов, на сумму фактически произведенных им и документально подтвержденных расходов, связанных с приобретением этих драгоценных металлов.

Специальных положений, устанавливавших порядок учета расходов налогоплательщика при продаже числящихся на обезличенном металлическом счете драгоценных металлов, в гл. 23 НК РФ не содержится. В связи с этим при определении налоговой базы при продаже числящихся на обезличенном металлическом счете драгоценных металлов налогоплательщик вправе самостоятельно выбрать метод оценки расходов по приобретению драгоценных металлов из числа допускаемых НК РФ (ЛИФО, ФИФО и др.), который должен быть указан в налоговой декларации, представляемой в налоговый орган по окончании налогового периода в соответствии со ст. 228 НК РФ.

Исходя из всего вышеизложенного, можно выделить следующие преимущества обезличенных металлических счетов:

- при покупке драгоценных металлов в обезличенном виде отсутствует НДС;
- продавать и покупать драгоценные металлы можно в любое время;
- существует возможность диверсифицировать свои сбережения;
- при открытии счета на срок более трех лет доход от продажи драгоценного металла не облагается налогом на доходы физических лиц (п. 17.1 ст. 217 НК РФ);
- стоимость обезличенного драгоценного металла не включает издержки, связанные с изготовлением слитков, их хранением и транспортировкой;
- учет металла ведется банком, соответственно банк несет риски, связанные с возможной утратой;
- срок договора обезличенного металлического счета не ограничен;
- в условиях относительной стабильности обналить металлический счет намного проще, чем продать слитки, — нет необходимости проверять подлинность, целостность и массу слитков.

Безусловно, необходимо отметить и недостатки ОМС:

- обычно в банках проценты на остаток драгоценного металла на ОМС не начисляются;
- хранение денежных средств на ОМС не подпадает под действие закона о страховании вкладов, соответственно на них не распространяются гарантии системы страхования вкладов;
- поскольку доход зависит от рыночной стоимости металла на конкретную дату, можно понести убытки на определенном временном отрезке действия ОМС;
- при продаже металла необходимо подать декларацию о доходах и заплатить налог с доходов, если обезличенный металл находился в собственности менее трех лет. Резиденты РФ исчисляют и уплачивают налог на доход от операций с ОМС по ставке 13 % (п. 1 ст. 224 НК РФ). Для нерезидентов РФ эта ставка равна 30% (п. 3 ст. 224 НК РФ).

Контрольные вопросы

1. Какие виды вкладов можно отнести к классическим?
2. Дайте характеристику активного вклада (депозита).
3. Как определяется доход вкладчика при использовании простого процента?
4. Как определяется доход вкладчика при использовании сложного процента?
5. Дайте характеристику фиксированной и плавающей процентной ставки.
6. Что такое формирование ресурсной базы банка?
7. Дайте характеристику системы обязательного страхования вкладов.
8. Какие вклады подлежат обязательному страхованию?
9. Что такое цессия?
10. Могут ли сберегательные сертификаты обращаться на вторичном рынке ценных бумаг?
11. В какой валюте выпускаются банковские сертификаты?
12. Каково назначение векселя при его обращении на рынке?
13. Что такое индоссамент?
14. Назовите отличия обезличенного металлического счета от классического вклада.
15. Назовите особенности налогообложения доходов по ОМС.

16. Кто является налоговым агентом по операциям с ОМС?
17. Какие изменения в налогообложении доходов по вкладам вводятся с 2021 г.?
18. Как определить доходность дисконтного векселя?

1.1.2. Кредитные банковские продукты

Анализ кредитных продуктов начнем с рассмотрения понятия кредита и его основных характеристик.

Кредит представляет собой форму движения ссудного капитала, т. е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду; обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и выражает отношения между кредиторами и заемщиками. При его помощи свободные денежные капиталы и доходы физических, юридических лиц, государства в рамках экономической системы аккумулируются, превращаясь в ссудный капитал, передаваемый за плату во временное пользование.

Кредит можно представить и в виде движения авансированной стоимости на условиях платности.

Кредитные отношения в экономике базируются на ряде принципов. К основным из них, можно отнести:

- возвратность;
- срочность;
- платность;
- обеспеченность;
- целевой характер.

Возвратность кредита означает необходимость возврата средств кредитору после завершения их использования в хозяйстве заемщика. Возвратность кредита является основой экономического кругооборота средств.

Срочность кредита предполагает, что возвращать заемщику сумму ссуды следует не в любое приемлемое для него время, а в определенный срок, установленный кредитным договором. При кредитовании важно, чтобы не возникло противоречия между сроками погашения кредита в соответствии с условиями кредитного договора и сроками получения заемщиком доходов достаточных для его текущего потребления и для погашения кредита, уплаты процентов за пользование кредитом. При появлении временных разрывов между двумя этими денежными потоками возможно возникновение внутренних противоречий в кредитной сделке, которые приведут к росту кредитного риска кредитора и просроченной задолженности либо к ухудшению благосостояния заемщика.

Платность кредита означает право кредитора на получение с заемщика платы за предоставление денежных средств во временное пользование (процентов на сумму займа) в размере и порядке, определенных договором.

Возвратность, срочность и платность являются базовыми (ключевыми) принципами кредитных отношений. В качестве дополнительных принципов можно рассматривать обеспеченность и целевой характер кредита.

Обеспеченность кредита подразумевает, что кредитор может потребовать от заемщика гарантий исполнения последним взятых на себе обязательств. Благодаря этому принципу на практике достигается возвратность кредита. Через обе-

спечение по кредиту происходит разделение кредитного риска между кредитором и заемщиком и растет вероятность получения выгоды кредитором от заключенной сделки. Однако зачастую потребительский кредит носит доверительный характер.

Целевой характер свойственен большинству кредитных отношений и выражает необходимость целевого использования средств кредитора. Обычно в кредитном договоре оговаривается конкретная цель использования полученной ссуды. В соответствии со ст. 814 и 821 ГК РФ в случае нарушения целевого использования заемных средств банк может отказаться от дальнейшего кредитования заемщика по договору и потребовать досрочного возврата кредита и причитающихся на момент возврата процентов.

В современной экономике кредит существует в различных формах. Дадим характеристику банковской и потребительской формам кредита.

Банковский кредит — это основная форма кредита в современном цивилизованном, экономически развитом обществе.

Банковский кредит представляет собой денежную ссуду либо технологию удовлетворения финансовой потребности заемщика, которая предоставляется банком юридическим лицам, государству, населению или иностранным клиентам.

Потребительский кредит — это кредит, предоставляемый населению для приобретения предметов потребления, улучшения жилищных условий и т. д., когда собственных денежных средств не хватает, а потребность назрела. Потребительский кредит может выступать как в форме продажи товаров с отсрочкой платежа, так и в форме предоставления банковской ссуды. На сегодняшний день потребительские кредиты в России предоставляются в денежной форме.

В соответствии с Федеральным законом от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» данное понятие трактуется так: потребительский кредит (заем) — денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

По своему экономическому содержанию потребительский кредит является частью банковского кредита. Кредитование населения — одно из наиболее востребованных направлений банковского бизнеса.

Потребительский кредит, решая разнообразные социально-экономические задачи, увеличивает товарооборот в экономике, способствует расширению производства за счет роста платежеспособности населения и объема продаж; является средством удовлетворения потребительских нужд населения, ускоряет реализацию товаров, услуг, способствует росту капитала; поднимает имидж кредитора в решении социально-экономических задач общества.

Особое место в системе гражданско-правовой регламентации потребительского кредитования занимает Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». До принятия закона гражданско-правовое регулирование потребительского кредитования базировалось на общих положениях гл. 42 «Заем и кредит» ГК РФ (часть вторая).

Реализация кредитных отношений осуществляется посредством кредитного процесса, который включает в себя ряд последовательных этапов:

- подготовительный;
- оценка кредитоспособности заемщика;
- заключение кредитного договора;
- кредитный мониторинг;
- взыскание кредита.

На подготовительном этапе заполняется кредитная заявка, в которой отражается информация о потенциальном заемщике, цель, сумма, срок, предполагаемое обеспечение кредита. К заявке прилагаются необходимые документы.

На следующем этапе осуществляется оценка кредитоспособности заемщика. При кредитовании физических лиц применяется дифференцированный подход к заемщику, который заставляет кредитора определять класс кредитоспособности заемщика, минимизируя риск невозврата ссуды. Увеличение объемов кредитования без предварительного определения класса кредитоспособности заемщика неизбежно приводит к росту просроченной задолженности по ссудам. Оценка кредитоспособности физического лица основывается на следующей информации: желаемая сумма кредита, доход потенциального заемщика, наличие имущества, кредитная история, состав семьи. Также проводится оценка личностных характеристик клиента. По результатам изучения всех документов и оценки кредитоспособности потенциального заемщика принимается решение о предоставлении кредита или об отказе.

На основании оценки кредитоспособности заемщика в случае одобрения заявки на предоставление кредита банк определяет сумму кредита и процентную ставку. Размер процентной ставки для конкретного заемщика зависит от следующих факторов:

- сумма кредита;
- срок кредита;
- вид обеспечения;
- кредитная история заемщика;
- целевое назначение;
- ряд других.

Проценты по кредиту начисляются банком со дня, следующего за днем предоставления заемщику кредита, по день возврата кредита в полном объеме включительно.

В случае принятия положительного решения между заемщиком и кредитором заключается договор в письменной форме. Так же, как и в случае договора банковского вклада, несоблюдение письменной формы договора влечет его недействительность.

Договор потребительского кредита считается заключенным, если между сторонами договора достигнуто согласие по всем индивидуальным условиям договора, с момента передачи заемщику денежных средств.

Договор потребительского кредита включает в себя общие и индивидуальные условия.

Общие условия договора потребительского кредита устанавливаются банком в одностороннем порядке в целях многократного применения и содержат параметры кредитования (термины, используемые в договоре; предмет договора; порядок предоставления кредита; порядок погашения кредита и уплаты процентов за пользование им; ответственность сторон), требования к заемщику и обеспечению, а также иную информацию, которая необходима для надлежащего исполнения заемщиком обязательств по кредитному договору.

Индивидуальные условия кредитного договора оформляются в регламентированной Банком России табличной форме и содержат параметры кредитования для каждого конкретного заемщика (сумма кредита; валюта, в которой он предоставляется; размер процентной ставки в процентах годовых; количество, размер и периодичность платежей по договору; необходимость предоставления обеспечения и ряд других). Перечень индивидуальных условий указан в ст. 5 Федерального закона от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

В случае когда общие условия договора потребительского кредита противостоят индивидуальным условиям, применяются индивидуальные.

Договор потребительского кредита может быть заключен не только по месту нахождения банка, но и в торговой организации сотрудником банка (так называемое POS-кредитование).

Кредитором в местах оказания услуг должна размещаться информация об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита. В большей степени она отражает общие условия договора потребительского кредита. Помимо указанных выше можно назвать следующие:

- реквизиты кредитора;
- сроки рассмотрения заявления заемщика о предоставлении потребительского кредита и принятия банком решения по этому заявлению;
- перечень документов, на основании которых банк проводит оценку кредитоспособности заемщика и принимает решение;
- виды потребительских кредитов;
- способы предоставления кредита;
- диапазоны значений полной стоимости потребительского кредита;
- сроки, в течение которых заемщик вправе отказаться от получения потребительского кредита;
- информация о необходимости заключения иных договоров и получения иных услуг и о возможности отказа от них;
- порядок предоставления заемщиком информации об использовании потребительского кредита при условии, что в договоре оговаривается целевая направленность кредита;
- формы, в которых определены общие условия договора потребительского кредита.

Предоставление потребительского кредита может сопровождаться предлагаемыми за отдельную плату дополнительными услугами, например, страхование какого-либо имущественного интереса, как правило, в пользу кредитора. В этом

случае оформляется заявление, содержащее согласие заемщика на оказание ему таких услуг, в том числе на заключение иных договоров в связи с договором потребительского кредита, с обязательным указанием стоимости такой услуги.

Договор потребительского кредита может содержать элементы других договоров (смешанный договор), если это не противоречит законодательству.

В договоре в обязательном порядке указывается полная стоимость кредита, как в процентном выражении (размер процентов годовых), так и в денежном. При расчете полной стоимости кредита учитываются платежи заемщика, связанные с надлежащим исполнением им обязательств по кредитному договору. Порядок определения полной стоимости кредита указан в ст. 6 Федерального закона от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

При заключении договора потребительского кредита банк обязан предоставить заемщику график платежей, где в табличной форме представлена информация о датах и суммах регулярных платежей по договору и общая сумма выплат. Отдельно указываются суммы, направляемые заемщиком на погашение основного долга, и суммы, направляемые на погашение процентов.

Необходимо отметить, что рассмотрение кредитной организацией заявления о предоставлении потребительского кредита, документов заемщика и оценка его кредитоспособности осуществляются бесплатно.

В соответствии с законодательством кредитор имеет право в одностороннем порядке уменьшить постоянную процентную ставку, уменьшить или отменить плату за оказание услуг, предусмотренных индивидуальными условиями договора потребительского кредита, и изменить общие условия договора. Эти изменения не должны привести к возникновению новых или увеличению размера существующих денежных обязательств заемщика. О внесении таких изменений банк обязан в установленном порядке поставить в известность заемщика.

Следующий этап кредитного процесса предполагает кредитный мониторинг, который представляет собой контроль банка над выполнением условий договора, погашением кредита, а также разработку и принятие мер по минимизации рисков кредитной организации.

Завершающим этапом кредитного процесса является взыскание кредита. Речь идет о кредитах, по которым возникает просроченная задолженность.

В этом случае используются следующие методы:

- самостоятельное взыскание долгов (разъяснительная работа, реструктуризация задолженности, реализация залога и др.);
- передача проблемных долгов коллекторским агентствам;
- продажа проблемной задолженности третьим лицам.

Выбор того или иного метода зависит от категории качества просроченной ссуды.

Далее остановимся на классификации банковских кредитов, предоставляемых физическим лицам (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Классификация банковских потребительских кредитов

Признак классификации	Вид кредита
Целевое назначение	Связанные (целевые) ссуды. Ссуды общего характера (нецелевые, на неотложные нужды, кредитные карты, овердрафт и пр.)
Срок предоставления	Краткосрочные. Среднесрочные. Долгосрочные
Наличие обеспечения	Необеспеченные (бланковые). Обеспеченные
Форма предоставления	Ссуды в безналичной форме. Ссуды в налично-денежной форме
Техника (способ) предоставления	Разовые. Возобновляемые
Способ погашения	Ссуды, погашаемые единовременным платежом. Ссуды, погашаемые в рассрочку
Виды процентных ставок	Ссуды с постоянной (фиксированной) процентной ставкой. Ссуды с переменной (плавающей) процентной ставкой

Чаще всего потребительские кредиты носят целевой характер. Можно выделить следующие виды (перечень не является исчерпывающим):

- кредит на приобретение автомобиля (автокредит);
- кредит на приобретение товаров длительного пользования;
- ипотечный кредит;
- кредит на образование (образовательный кредит).

Автокредит — это целевой потребительский кредит для физических лиц на покупку легковых и грузовых машин, автобусов, спецтехники и прочих категорий транспорта с последующей передачей в обеспечительный залог.

На рынке автокредитования в последние годы появилось много новых кредитных продуктов, что связано с активным развитием этого сегмента и обострением конкуренции между участниками. По оценкам экспертов, наиболее перспективными кредитными продуктами с точки зрения потребителей являются классический, экспресс-кредитование, факторинг, получение кредита на покупку автомобилей без внесения первоначальной суммы, buy-back, кредитование по системе trade-in. Условия автокредитования представлены в табл. 1.4.

Классическая программа кредитования подразумевает внесение заемщиком первоначального взноса, сбор пакета документов, дающих право владения и управления транспортным средством и подтверждающих доход покупателя (его кредитоспособность). Покупая автомобиль по такой схеме, заемщик уплачивает проценты за кредит, несет расходы по страхованию. В кредитный договор включается условие о первоначальном взносе, который составляет от 10 % и зависит от процентной ставки и срока кредитования. Такой вариант нельзя назвать оптимальным, правильнее признать его сбалансированным — требования к заемщику и платежи за пользование кредитом являются не самыми высокими, но и не самыми низкими. Тем не менее этот кредитный продукт устраивает не всех покупателей транспортных средств.

Таблица 1.4

Условия автокредитования

Схема кредитования	Условия
Классический автокредит	Внесение первоначального взноса, предоставление пакета документов, подтверждающих платежеспособность заемщика и дающих ему право владения и управления транспортным средством. Заемщик уплачивает проценты за кредит и несет расходы по страхованию. Обязателен первоначальный взнос — минимум 10 % от стоимости автомобиля. Он зависит от процентной ставки и срока кредитования, который может варьироваться от 3 мес. до 7 лет. Небольшая процентная ставка. Не-высокий первоначальный взнос. Максимальный срок кредита. Рассмотрение заявки в течение 3–5 рабочих дней
Экспресс-автокредитование	Упрощенная процедура оформления минимального пакета документов (необходимы только паспорт и водительское удостоверение). Минимальные сроки рассмотрения кредитной заявки (30–60 мин). Первоначальный взнос — не менее 30 % от стоимости автомобиля. Более высокая процентная ставка в связи с коротким сроком рассмотрения заявки
Факторинг	Необходимы паспорт, водительское удостоверение и трудовая книжка (заверенная копия). Срок рассмотрения заявки — от 1 до 5 дней. Максимальный срок кредитования — 3 года. Первоначальный взнос — не менее 30 % стоимости автомобиля. Автосалон переуступает банку-партнеру право требования по кредиту. Недостаток — ограничение выбора (приобретается только новая иномарка у официальных дилеров)
Кредит без первоначального взноса	Не требуется большой пакет документов (только паспорт, справка о доходах, водительские права). Отсутствует первоначальный взнос. Срок оформления — максимум 5 дней. Более высокий процент по кредиту. Автомобиль можно приобрести только импортный и только у дилера
Buy-back (обратный выкуп)	Осуществляется погашение не всей суммы задолженности, а только ее части. Оставшуюся сумму задолженности (20–55 %) заемщик погашает по истечении срока кредитного договора одним платежом, зачастую посредством обратной продажи автодилеру автомобиля. Первоначальный взнос — 15–50 %. Срок кредитования — 3 года. Проценты начисляются с учетом отложенного платежа на всю сумму долга. Проценты на часть основного долга, гасимую в конце срока кредитования последним платежом, начисляются в течение всего срока кредитования, поэтому заемщик существенно переплачивает по кредиту
Trade-in	Заемщик продает свое транспортное средство с пробегом автосалону, а его стоимость засчитывается в качестве первоначального взноса по кредиту на покупку нового автомобиля в этом же салоне. Trade-in может распространяться и на кредитные автомобили. Заемщику не надо полностью погашать банковский кредит перед продажей автомобиля дилерскому центру. Ему будет выдана новая ссуда в сумме стоимости приобретаемого автомобиля и остатка задолженности по кредиту за вычетом стоимости старой машины. Посредством этой схемы можно рефинансировать автокредит. Цена приобретения автомобиля определяется автосалоном самостоятельно, что не всегда устраивает клиента. Положительным моментом является экономия времени и усилий заемщика по реализации подержанного автомобиля

Экспресс-кредит удобен потребителям прежде всего упрощенной процедурой оформления документов и тем, что их необходимый пакет минимален. Сроки рассмотрения кредитной заявки составляют от нескольких часов до одного дня. По данному продукту банки требуют предоставления паспорта и водительского удостоверения. Отметим, что ускоренный вариант оценки кредитоспособности заемщика ведет к повышению риска банка. Это, в свою очередь, сказывается на величине процентной ставки, которая по данному продукту, как правило, выше, чем по

традиционным автокредитам, что делает экспресс-автокредиты самым дорогим кредитным продуктом в данном сегменте рынка.

Развитие данного вида автокредитования требует применения скоринговых систем для более быстрой и качественной оценки кредитоспособности заемщика. По оценкам экспертов, для настройки скоринг-карты необходимо набирать статистику по невозвращенным кредитам не менее года. Ряд иностранных специалистов считают, что одного года для полноценной настройки недостаточно. Статистика, накопленная западными банками по потребительским кредитам, свидетельствует, что в долгосрочном кредитовании самыми проблемными являются второй и седьмой годы платежей. Такие факторы, как отсутствие необходимых статистических данных, а также значительная стоимость установки скоринговых систем, сдерживают их внедрение, поэтому далеко не все российские банки, работающие на рынке потребительского и автокредитования, используют эти системы в своей работе.

Факторинг выгоден, если банка не берет ежемесячную комиссию за обслуживание счета и клиент планировал купить именно новую иномарку.

Buy-back (обратный выкуп) — это недавно появившийся кредитный продукт, предложение которого стало возможно только после подготовки специальных совместных программ банков, автопроизводителей и автодилеров. В частности, на рынке Банк «Сосьете Женераль Восток» предлагает автопрограмму обратного выкупа совместно с «Фольксваген групп финанс». Этот продукт рассчитан на покупателей автомобилей Volkswagen, Audi и Skoda. В рамках данной программы банк дает возможность заемщику определить сумму основного долга, которая будет выплачена единым платежом в конце срока кредита. При продаже автомобиля с использованием такого кредита дилер гарантирует заемщику обратный выкуп автомобиля по цене, не меньшей, чем сумма последнего платежа. Таким образом, клиент либо полностью выплачивает кредит до конца, либо переуступает машину дилеру, который впоследствии ее реализует. Продав этот автомобиль, заемщик вправе приобрести новый.

Многие банки предлагают автокредиты без внесения первоначального взноса. Такой автокредит по условиям предоставления схож с экспресс-кредитованием. Все, что требуется от покупателя автомобиля, — это застраховать автомобиль и оплатить установку сигнализации. Несмотря на преимущества — минимальные начальные вложения заемщика, этот вид кредитования, так же как и предыдущий, имеет существенный недостаток — повышенную процентную ставку по кредиту, позволяющую банку отчасти компенсировать свои риски.

По такого рода кредитам размер процентной ставки, как правило, выше среднерыночного уровня на 2–4 %.

Trade-in. Все более широкое распространение на рынке получает приобретение автомобиля по схеме trade-in. Ею могут воспользоваться владельцы иномарок (обычно не старше 5 лет), у которых автосалон приобретает автомобиль, засчитывая его стоимость в качестве первоначального взноса по автокредиту. Остаток стоимости нового автомобиля оплачивается за счет кредита. Однако при данной схеме цена приобретения автомобиля определяется автосалоном и не

всегда может устраивать клиента. Достоинство этой схемы — экономия времени и усилий клиента как по продаже подержанного автомобиля, так и по оформлению автокредита.

Рынок автокредитования изобилует всевозможными видами предлагаемых кредитных продуктов. Заемщику требуется лишь прийти в банк и выбрать из них наиболее подходящий.

Основное количество кредитов выдается на приобретение новых автомобилей (более 80 % общей выдачи).

Кредиты на приобретение товаров длительного пользования преимущественно оформляются в торговых организациях (магазины техники, офисы мобильной связи, мебельные салоны, строительные супермаркеты и т. п.). Это так называемое POS-кредитование. POS — сокращение от point of sales, в переводе — точка продаж.

В торговых точках работают кредитные консультанты, которые предлагают покупателям приобрести товар в кредит. Они могут предоставить клиенту на выбор предложения нескольких банков.

Чаще всего такие кредиты и займы оформляют на срок от 3 мес. до 3 лет. Чтобы оформить договор, от клиента потребуются только паспорт, а одобрение кредита, как правило, осуществляется в течение нескольких минут.

Далее заемщик подписывает договор с банком, который переводит денежные средства в размере стоимости товара на расчетный счет торговой организации. После этого покупатель может забрать товар. Фактически банк оплачивает покупку за клиента, задача которого — своевременно вносить периодические платежи по кредиту до полного его погашения. При этом проценты заемщик не платит, поскольку они уже учтены в стоимости товара. В связи с этим на товар, приобретаемый в кредит, не распространяются торговые скидки.

К достоинствам POS-кредитования можно отнести следующие:

- покупатель может купить необходимый товар в кредит. При этом ему не нужно специально идти в банк;
- банк успешно расширяет свою клиентскую базу. К тому же POS-кредиты нередко связаны с дополнительной выдачей кредитной карты банковской организации, в результате банк получает нового клиента на перспективу.

В качестве недостатков можно отметить:

- высокую процентную ставку — порой она достигает до 30 % годовых, высокий процент объясняется более высокими рисками невозврата займа;
- множество навязанных услуг — при невнимательном чтении кредитного договора позже выясняется, что покупатель согласился на дополнительные услуги банка, например, получение той же кредитной карты;
- ограничения по сумме — такой кредит обычно можно взять на сравнительно недорогие товары. Для приобретения дорогостоящих товаров необходимо оформить кредитную заявку в офисе банка;
- залог — в случае приобретения достаточно дорогого товара необходимо оформить его в залог до полного погашения кредита.

Ипотечный кредит является одним из наиболее востребованных видов потребительских кредитов.

Нормативно-правовое регулирование ипотечного кредитования за последнее время стало для государства приоритетной задачей, и в этой области сделаны значительные шаги в сторону улучшения сложившейся ситуации.

Правовую основу осуществления ипотеки в РФ составляют: Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Земельный кодекс РФ, Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» и другие нормативные источники.

Законодательством РФ долгосрочный ипотечный кредит определяется как кредит или заем, предоставленный банком юридическому или физическому лицу на срок 3 года и более для приобретения недвижимости под ее залог в качестве обеспечения обязательства.

По своему экономическому содержанию ипотека должна выполнять следующие функции:

- механизма формирования и привлечения дополнительных финансовых ресурсов для поддержания и расширенного воспроизводства всех отраслей материального производства;

- дополнительной возможности обеспечения оборота недвижимости в случае, когда применение других способов оборота (например, купли-продажи и приватизации) юридически невозможно или экономически неэффективно;

- создания фиктивно работающего капитала, а также институтов вторичного рынка ипотечных кредитов. Несмотря на то что ипотечный кредит по основным своим характеристикам соответствует прочим кредитам, он имеет ряд отличий:

- а) обеспечивается дополнительной защитой прав залогодержателя через государственную регистрацию залога;

- б) объект недвижимости сохраняет свои потребительские свойства в течение длительного времени;

- в) ипотека, как и всякий залог — это способ обеспечения надлежащего исполнения другого обязательства — договора кредита, купли-продажи, аренды и т. п.;

- г) предмет ипотеки всегда находится во владении должника, который остается собственником, пользователем и фактическим владельцем этого имущества, но лишается права распоряжения им, по крайней мере без согласия кредитора, на время залогового периода;

- д) договор кредитора и должника об установлении ипотеки, как правило, оформляется специальным документом — закладной.

В соответствии с Федеральным законом в качестве объектов ипотечного кредитования могут выступать:

- 1) земельные участки, за исключением находящихся в муниципальной или государственной собственности и не предназначенных для жилищного строительства (ст. 63 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)»);

- 2) недвижимое имущество граждан, в частности жилые дома; квартиры и части жилых домов и квартир; дачи; садовые дома; гаражи и другие строения потребительского назначения.

В настоящее время в России наиболее популярными программами являются (названия данных продуктов в конкретном банке могут отличаться, но условия практически одинаковы):

- ипотека на вторичное жилье — один из самых распространенных видов ипотечного кредита, так как емкость этого рынка очень большая;

- ипотека на жилье в новостройке — выдается не всем заемщикам, а только тем, кто действительно может подтвердить свою платежеспособность. Обычно банки выдают такой кредит на льготных условиях, если у них есть договор с застройщиком;

- ипотека для молодой семьи;

- ипотека под строительство дома.

Необходимо отметить, что в последние годы наблюдалось снижение объемов ипотечного кредитования. В 2019 г. в России было выдано 1,27 млн ипотечных кредитов, что на 14 % меньше, чем в 2018 г. Их объем в денежном выражении составил 2,85 трлн р., что на 5 % ниже значений 2018 г. В 2018 г. впервые объем выданных кредитов превысил 3 трлн р. Средняя сумма предоставляемого кредита достигла 2,24 млн р.

В качестве основных причин, влияющих на снижение объема ипотечных кредитов в 2019 г., можно назвать следующие:

- рост кредитных ставок в начале 2019 г.;

- некоторое насыщение платежеспособного спроса, связанное с уменьшением реальных доходов граждан;

- переход на систему финансирования жилищного строительства с помощью эскроу-счетов, что послужило сдерживающим фактором для ряда заемщиков.

В середине 2019 г. процентные ставки по ипотечным кредитам были снижены, что оказало положительное влияние на объемы ипотечного кредитования. Размер ставки опустился ниже психологического барьера в 10 % годовых (впервые это произошло в августе 2017 г.). В настоящее время крупнейшие банки, занимающиеся ипотечным кредитованием, предлагают ставки гораздо ниже этого значения.

В декабре 2019 г. средневзвешенная ставка по выданным жилищным кредитам достигла своего исторического минимума — 9 % годовых. Для сравнения: в конце 2018 г. ипотечные кредиты предоставлялись в среднем под 9,66 % годовых, а в декабре 2014 г. в результате резкого роста ключевой ставки жилищные кредиты предоставлялись под 13,16 % годовых. Средневзвешенные процентные ставки представлены на рис. 1.6.

Основную роль в снижении ставок сыграло удешевление стоимости кредитования для самих банков. В течение 2019 г. ключевая ставка Банка России снижалась 3 раза. По состоянию на 1 августа 2020 г. она опустилась до 4,25 % годовых.

В 2019 г. на десять лидирующих по количеству выданных ипотечных кредитов регионов пришлось 40 % их общего объема. Относительно 2018 г. список регионов не изменился: Москва (80,8 тыс. ипотечных кредитов), Московская область (71,4 тыс.), Санкт-Петербург (64 тыс.), Тюменская область (52,6 тыс.), Башкортостан (46,2 тыс.), Татарстан (44,1 тыс.), Свердловская область (43,6 тыс.), Краснодарский край (39,2 тыс.), Челябинская область (37,1 тыс.), Новосибирская область (32,4 тыс.).

Срок ипотечного кредита, выданного в рублях, достиг к декабрю 2019 г. в среднем по стране 218,3 мес., или 18,2 года. Для сравнения — в конце 2018 г. ипотечные кредиты брали в среднем на 16,7 года. Относительно докризисного периода срок займа на покупку жилья увеличился на четверть: в конце 2013 г. средний срок рублевого ипотечного кредита был равен 14,7 года.

Потенциал рынка ипотечного кредитования в России значителен, доля ипотечных кредитов составляет всего 7 % от ВВП РФ. Для сравнения: в развитых европейских странах этот показатель равен 20–50 %.

Ипотечное кредитование для коммерческого банка является перспективным направлением деятельности по следующим причинам:

- сравнительно низкий риск при выдаче кредита, так как он обеспечивается залогом недвижимости;
- долгосрочность кредитования обеспечивает банку стабильную клиентскую базу;
- залладные могут активно обращаться на вторичном рынке, что позволяет банку диверсифицировать свой риск, продав залладную после выдачи кредита.

Залладная — это именная ценная бумага, обеспеченная ипотекой. Большинство банков при выдаче ипотечного кредита оформляют залладную. Если банку потребуются денежные средства раньше, он залладывает или продает залладную другому банку. По закону об ипотеке возможна выдача ипотечных кредитов и без залладных.

Дальнейшее совершенствование системы ипотечного кредитования позволит сделать приобретение жилья доступным для значительной части населения, обеспечит взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банков, финансовых, строительных компаний и предприятий стройиндустрии, направляя финансовые средства в реальный сектор экономики.

Образовательный кредит. Механизм предоставления образовательного кредита заложен в Федеральном законе от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ст. 104):

1) образовательные кредиты предоставляются банками и иными кредитными организациями гражданам, поступившим в организации, осуществляющие образовательную деятельность на основании лицензии, для обучения по соответствующим образовательным программам, и являются целевыми;

2) образовательные кредиты могут быть направлены на оплату обучения в организации, осуществляющей образовательную деятельность, в размере стоимости обучения или части стоимости обучения (основной образовательный кредит) и (или) на оплату проживания, питания, приобретения учебной и научной литературы и других бытовых нужд в период обучения (сопутствующий образовательный кредит);

3) в Российской Федерации предоставляется государственная поддержка образовательного кредитования граждан, обучающихся по основным профессиональным образовательным программам. Такие кредиты называются льготными образовательными кредитами;

4) условия, размеры и порядок предоставления государственной поддержки образовательного кредитования определяются Правительством РФ.

Оформить образовательный кредит могут граждане с 14 лет, заключившие с учебным заведением договор на оказание платных образовательных услуг по любой форме обучения. Для несовершеннолетних лиц в возрасте с 14 до 18 лет кредит выдается при наличии согласия их законных представителей.

Кредит можно получить как единовременно в размере полной стоимости (или ее части) за весь срок обучения, так и частями (или долями) для оплаты обучения по семестрам или за учебный год. В случае оплаты частями возможно увеличение суммы кредита, поскольку стоимость обучения может возрастать. Необходимо отметить, что размер процентной ставки по образовательным кредитам существенно ниже, чем по другим видам кредитов, поскольку часть процентной ставки субсидируется государством.

Вместе с тем до 25 августа 2020 г. условия выдачи образовательных кредитов были схожими с потребительскими. Чтобы сделать их более выгодными для тех, кто получает высшее и среднее профессиональное образование на платной основе, установлена в настоящее время фиксированная процентная ставка на уровне 3 % годовых. Эта ставка может быть распространена также на образовательные кредиты, которые студенты получали до вступления постановления Правительства РФ в законную силу. Для этого надо подать соответствующее заявление в банк.

С 3 до 9 мес. увеличен льготный период кредитования после окончания учебы. Это дает выпускнику возможность трудоустроиться, пройти испытательный срок и при выплатах не испытывать чрезмерной финансовой нагрузки.

Кроме того, срок погашения образовательных кредитов увеличен с 10 до 15 лет после завершения льготного периода. Студент не выплачивает основной долг по кредиту в течение всего срока обучения и девяти месяцев после окончания образовательной организации. Этот период является льготным. Заемщик оплачивает только проценты по кредиту.

Льготный образовательный кредит предоставляется учащимся тех образовательных организаций, которые включены в список образовательных организаций, прошедших отбор для участия в государственной программе образовательного кредитования.

Кредит выдается в безналичном порядке путем зачисления суммы кредита или его части на счет заемщика, открытый в банке, с дальнейшим перечислением на счет образовательного учреждения.

Для получения образовательного кредита не нужно предоставлять обеспечение по кредиту (залог или поручительство). В роли гаранта выступает государство.

Ссуды общего характера (нецелевые) выдаются без указания цели кредитования, соответственно, заемщику нет необходимости отчитываться перед банком о направлении их использования. Как правило, это кредиты на неотложные нужды. Сюда же можно отнести кредитные карты. Предоставленные кредитной организацией денежные средства могут быть израсходованы заемщиком по его усмотрению.

Кредит на неотложные нужды достаточно популярен. В рамках нецелевого кредитования банки предлагают несколько кредитных продуктов. Например, «Кредит на любые цели», «Кредит наличными», «Кредит для держателей зарплатных карт», «Потребительский кредит без обеспечения», «Кредит пенсионный» и т. п. Сумма кредита зависит от доходов заемщика. Как правило, для получения этого кредита банки не требуют обеспечения в виде залога или поручительства. Решение о выдаче такого кредита принимается в короткие сроки.

Главным преимуществом кредитных карт является возможность использовать кредит, не отчитываясь перед банком о его целевом использовании, а также постоянно возобновлять кредитную линию (установленный банком для данного клиента максимальный размер кредита) после погашения.

Кредитная карта — банковская платежная карта, предназначенная для совершения операций, расчеты по которым осуществляются за счет денежных средств, предоставленных банком клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора. Банк устанавливает лимит исходя из платежеспособности клиента. В случае активного пользования кредитной картой, отсутствия просроченных платежей банк может увеличить кредитный лимит.

Овердрафт — особая форма краткосрочного банковского кредита. В дословном переводе «overdraft» означает «сверх проекта». Банк предоставляет клиенту право оплачивать со своего счета/карты товары и услуги в сумме, превышающей размер остатка. В результате образуется перерасход, который и составляет сумму овердрафта. Овердрафт оформляется к дебетовой карте клиента.

Дебетовые карты отличаются от кредитных тем, что используются для совершения операций ее держателем за счет собственных денежных средств клиента, находящихся на его банковском счете, и (или) кредита, предоставляемого кредитной организацией-эмитентом клиенту при недостаточности или отсутствии на банковском счете денежных средств (овердрафт).

Первые платежные карты Diners Club были кредитными. В России эволюция карт пошла обратным путем. Основным видом карт, эмитируемых российскими банками до недавнего времени, были дебетовые. Основной объем эмиссии до сих пор приходится на карты, выпускаемые в рамках так называемых «зарплатных проектов», когда карта выступает в качестве инструмента для выплаты заработной платы сотрудникам организаций — клиентов банка.

Эмиссия кредитных карт выгодна банкам:

- банк испытывает меньшую необходимость в разветвленной сети отделений для операций с наличными денежными средствами, так как большую часть этих операций (оплата товаров и услуг, получение/внесение наличности на счет) клиент может провести самостоятельно;
- обработка карточных операций более автоматизирована, чем обработка операций по классическим кредитам, что удешевляет их себестоимость;
- карточные кредиты — более доходный продукт по сравнению с классическими кредитами. Это связано со всевозможными дополнительными операционными комиссиями, возникающими в процессе обслуживания карты (плата за годовое обслуживание, выдача наличных, предоставление выписок и копий че-

ков и т. п.). Эти комиссии незаметны и не раздражают клиентов, тем более что у клиента есть выбор (например, не снимать наличные, а оплатить покупку картой), но при достаточном объеме эмиссии представляют довольно значительную статью доходов банка;

- происходит стимулирование безналичных операций — безналичные операции по оплате покупок картой позволяют банку получать дополнительную комиссию от торгово-сервисной точки или от платежной системы.

Кредитные карты бывают нескольких разновидностей в зависимости от:

- типа платежной системы — Visa, Mastercard, UnionPay, JCB, МИР (работает только в России);
- персонализации — именная и неименная;
- категории — классическая, золотая, платиновая, черная;
- типа защиты — с чипом или магнитной полосой, могут совмещать обе технологии и поддерживать бесконтактные платежи;
- бонусной программы. Такие карты называются кобрендинговыми, их названия включают названия компании-партнера. К примеру, «Альфа-Банк Аэрофлот», «Открытие Лукойл», «Visa Тинькофф».

У всех кредитных карт существует льготный период. *Льготный период* — это промежуток времени, в течение которого можно рассчитывать картой и не платить проценты за использованные денежные средства. Льготный период еще называют беспроцентным либо грейс-периодом. Основное требование, которое надо соблюдать, чтобы банк не начислил проценты, — погашать всю сумму задолженности до окончания льготного периода и своевременно вносить минимальные платежи. До недавнего времени длительность льготного периода чаще всего составляла 50–55 дней. Но, к примеру, «Альфа-Банк», ВТБ, «Райффайзенбанк» установили по своим кредитным картам увеличенный грейс-период — 100 дней и выше, а по кредитным картам банка «УБРиР» максимальный льготный период составляет уже 240 дней.

Приведем примеры оформления карты и действия льготного периода.

Пример 1. Допустим, 6 июня клиент банка оформил карту с льготным периодом 55 дней, расчетный период по карте будет длиться до 6 июля. В течение этого времени клиент оплачивает покупки, а 6 июля банк формирует общую сумму задолженности и сумму минимального платежа. С момента формирования задолженности у клиента есть 25 дней для погашения, конечная дата погашения — 30 июля. Если клиент рассчитался за покупку 6 июня, то льготный период составит 55 дней, а если 5 июля — 25 дней.

Пример 2. Допустим 6 июня клиент банка получил карту с льготным периодом 100 дней, а 8 июня оплатил покупку. До 18 сентября необходимо вернуть потраченную сумму, при этом ежемесячно вносить минимальный платеж, установленный банком.

Если клиент не погасил задолженность до даты окончания льготного периода либо пропустил минимальный платеж, действие беспроцентного периода заканчивается. После окончания льготного периода проценты начисляются на сумму задолженности с момента ее возникновения. Узнать сумму минимального

платежа и общую сумму задолженности можно в личном кабинете, используя интернет-банк или мобильный банк.

Минимальный платеж по кредитной карте — обязательный ежемесячный платеж в счет погашения кредита при наличии долга по карточке. Составляет определенный процент от общей суммы задолженности на расчетную дату плюс начисленные банком проценты за пользование займом, а также комиссии и иные платежи за отчетный период.

Расчетной датой выступает дата формирования в банке ежемесячной выписки по карте. Дата определяется кредитной организацией и сообщается клиенту при выпуске карты, а также указывается в каждой выписке.

Отчетный период — промежуток времени с расчетной даты прошлого месяца до расчетной даты текущего месяца.

Как правило, размер минимального платежа в российских банках составляет 1–10 % от суммы долга. Например, в банке ПАО КБ «Восточный» он равен 1 %, в ПАО «Сбербанк» и АО «Райффайзенбанк» — 5 %, в ПАО АКБ «Авангард» — 10 %.

Для внесения минимального платежа банком отводится определенный период времени, который называется платежным. Обычно это 20 календарных дней после расчетной даты. Крайний срок внесения минимального платежа банки указывают в ежемесячной выписке.

Необходимо внимательно следить за платежным периодом и вовремя вносить минимальный платеж на карточный счет. Для банка своевременно внесенный заемщиком платеж служит подтверждением его платежеспособности.

Сумму и срок внесения минимального платежа можно узнать в мобильном или интернет-банке, в офисе кредитной организации или в кол-центре.

Платеж лучше вносить за неделю до крайней даты, указанной банком в выписке, чтобы в случае технического сбоя, ошибки в реквизитах и прочих недоразумений была возможность вернуть платеж и произвести его заново. Иначе у заемщика образуется просроченная задолженность. К тому же за невнесение платежа банки взимают штраф. Все просрочки заемщика будут отражены в его кредитной истории.

Порядок начисления процентов по кредитным картам:

$$\text{Сумма процентов} = \frac{\text{Сумма задолженности на выбранную дату} \times \text{Процентная ставка}}{365 \text{ дней}} \times \text{Количество дней задолженности.}$$

Банк может установить разную процентную ставку для снятия наличных денег и для покупок.

Кредитную карту можно использовать для оплаты покупок в магазинах и в сети Интернет, можно снимать с нее наличные денежные средства, осуществлять переводы.

Грамотное обращение с одной кредитной картой либо сразу с несколькими предполагает следующее:

- погашать долг до окончания льготного периода. Условиями банков предусмотрена «бесплатная оплата покупок», что позволяет экономить на процентах;
- не снимать наличные денежные средства свыше установленного лимита, а использовать ее только для оплаты товаров и услуг;
- экономить на покупках за счет бонусной программы либо кешбэка. Выгодно выбирать те кредитные карты, по которым банки возвращают часть суммы за оплаченные покупки.

Благодаря партнерским программам банков по кредитным картам можно:

- копить мили, баллы, получать кэшбэк за покупки у партнеров банка и оплачивать, например, билеты на самолеты;
- получать скидки в магазинах;
- принимать участие в благотворительности — многие банки сотрудничают с благотворительными фондами, например, по спасению редких видов животных (часть от потраченной заемщиком суммы будет направлена в фонд);
- пользоваться беспроцентной рассрочкой в магазинах-партнерах — срок такой рассрочки может достигать нескольких лет.

Следующим признаком классификации кредита является *срок предоставления*. Деление кредитов по данному признаку достаточно условно. В российской практике краткосрочные кредиты выдают на срок до 1 года. Как правило, это кредиты на неотложные нужды, на приобретение одежды, техники и т. п.

К среднесрочным кредитам относятся ссуды, выданные на срок от 1 года до 3 лет. В качестве среднесрочных можно выделить кредиты, получаемые с использованием кредитных карт; кредиты на приобретение дорогостоящих товаров.

К долгосрочным кредитам (сроком свыше 3 лет) относят ипотечные кредиты, автокредиты, образовательные кредиты. В то же время и автокредит, и ипотечный кредит могут быть оформлены на срок менее 3 лет.

В зарубежной практике встречается иная классификация. В отдельных странах краткосрочные кредиты выдаются на срок до 3 лет, среднесрочные — до 10 лет и долгосрочные — свыше 10 лет.

Кредиты могут быть необеспеченными и обеспеченными. В качестве обеспечения может выступать денежный доход заемщика, залог, гарантии, поручительство, страхование.

Необеспеченные кредиты — это краткосрочные и среднесрочные ссуды на небольшие суммы, чаще всего выдаваемые надежным клиентам банка. Поскольку обеспечение отсутствует, банк по таким продуктам предлагает более высокую процентную ставку.

Далее охарактеризуем кредиты *по форме предоставления*.

В наличной форме денежные средства выдаются заемщику через кассу банка. В безналичной форме банк кредитует заемщика посредством оформления и выдачи кредитной карты либо перечисляя сумму на его банковский счет, с которого в дальнейшем кредитная организация по заявлению заемщика переводит денежные средства для оплаты за приобретаемые товары, жилье и т.д. Это касается отдельных видов связанных кредитов (автокредит, ипотечный кредит, образовательный кредит).

Среди сегментов потребительского кредитования наибольший рост показали кредиты наличными, доля которых в совокупном портфеле потребительских кредитов достигает 74,4 % (рис. 1.7). Популярность кредитов наличными обусловлена большей величиной чека и более низкими процентными ставками в сравнении с кредитными картами.

Потребительские кредиты могут быть разовыми и возобновляемыми (револьверными). Разовые кредиты предоставляются единовременно (одной суммой). Данный способ используется при предоставлении ипотечных кредитов, автокредитов; POS-кредитовании и др.

Возобновляемые кредиты представляют кредитную линию с установленным лимитом кредитования. Размер лимита устанавливается для каждого заемщика индивидуально в зависимости от уровня платежеспособности клиента. В течение срока действия кредитной линии лимит может быть увеличен. Возобновляемые кредиты предоставляются по кредитным картам и в форме овердрафта.

Кредит может быть предоставлен с условием единовременного погашения платежа или с рассрочкой. При единовременном погашении заемщик одновременно осуществляет возврат суммы долга и производит уплату процентов.

Ссуды с рассрочкой платежа могут осуществляться с использованием аннуитетных или дифференцированных платежей, которые предполагают периодическое (как правило, ежемесячное) погашение суммы долга и начисленных процентов.

Аннуитетный платеж — это равный по сумме периодический платеж по кредиту, который включает в себя часть основного долга и часть начисленных процентов за пользование заемными денежными средствами. При этом по мере погашения платежа изменяется его структура: увеличивается сумма основного долга и сокращается сумма процентов. Большая часть процентов уплачивается в первые месяцы погашения кредита.

Дифференцированный платеж — это неравномерный периодический платеж по кредиту, уменьшающийся к концу срока кредитования, который состоит из выплачиваемой постоянной части основного долга и процентов.

В обоих случаях проценты начисляются на остаток кредита. Практически все банки предлагают кредитные продукты с аннуитетными платежами.

Кредиты могут предоставляться с применением фиксированной или переменной (плавающей) процентной ставки. В соответствии со ст. 9 Федерального закона от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» вид процентной ставки указывается в индивидуальных условиях договора потребительского кредита. В случае применения переменной процентной ставки необхо-



Рис. 1.7. Распределение кредитов по формам выдачи, %¹

¹ Обзор рынка потребительского кредитования по итогам I полугодия 2019 г.: скрытая угроза. URL: https://raexpert.ru/researches/banks/potrebcred_1h2019 (дата обращения: 17.03.2020).

димо иметь в виду, что она включает в себя переменную величину, не зависящую от кредитора и аффилированных с ним лиц, и может изменяться как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения. При изменении переменной процентной ставки кредитор обязан уведомить об этом заемщика в течение 7 дней с начала периода, в течение которого будет применяться новая ставка; довести до его сведения информацию об изменившейся или новой полной стоимости кредита и предоставить новый график погашения платежей.

До обращения в банк с заявкой на получение кредита достаточно сложно выяснить точную процентную ставку по потребительскому кредиту. Это связано с тем, что многие банки с целью привлечения большего количества клиентов в рекламных и информационных материалах чаще всего указывают минимальную ставку по предлагаемым кредитным продуктам. В реальности ставка для физического лица, впервые обратившегося в данный банк, будет значительно выше. Исходя из совокупности этих данных приведем средневзвешенную ставку потребительских кредитов сроком до 1 года и свыше (рис. 1.8 и 1.9).

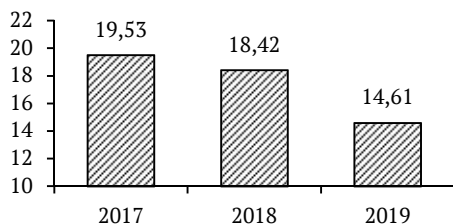


Рис. 1.8. Средневзвешенные процентные ставки по потребительским кредитам сроком до 1 года, %¹

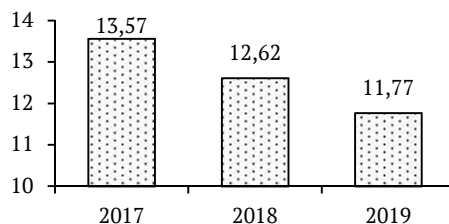


Рис. 1.9. Средневзвешенные процентные ставки по потребительским кредитам свыше 1 года, %

Можно заметить, что наблюдается снижение ставок по кредитам. Это связано с понижением ключевой ставки ЦБ РФ.

Снижение процентных ставок по потребительским кредитам способствует дальнейшему развитию кредитования, снижению долговой нагрузки населения и увеличению клиентской базы банка.

В *продвижении кредитных продуктов* особую роль играет организация деятельности коммерческого банка в нескольких направлениях:

1) исследование рынка в поисках новых тенденций, связанных с изменением финансовых потребностей клиентов, в частности:

- мониторинг тенденций на рынке банковских кредитных продуктов на основе анализа деятельности конкурентов и обращений клиентов;
- разработка и корректировка поведенческих моделей в зависимости от склонности клиентов приобретать те или иные банковские продукты, структурирование клиентской среды;

¹ Рисунки 1.8 и 1.9 составлены по: *Процентные ставки по кредитам и депозитам и структура кредитов и депозитов по срочности* / Банк России. URL: https://cbr.ru/statistics/pdko/int_rat/ (дата обращения 17.03.2020).

- мониторинг клиентов с точки зрения угасания/роста активности, своевременное предложение им новых кредитных продуктов по завершении использования текущих с учетом особенностей активности клиента в рамках поведенческой модели;

2) использование альтернативных каналов продаж:

- переход на дистанционное обслуживание клиентов с помощью телекоммуникационных каналов связи для сокращения издержек и более подготовленного индивидуального воздействия на клиентов;

- расширение линейки кредитных продуктов, реализуемых через альтернативные каналы продаж.

Контрольные вопросы

1. В чем особенности кредитов на покупку автомашины?
2. Назовите недостатки ипотечного кредитования для коммерческого банка.
3. Назовите виды целевых потребительских кредитов.
4. Перечислите виды кредитов на текущее потребление.
5. Представьте характеристику жилищных кредитов.
6. В чем особенности предоставления образовательных кредитов?
7. Назовите общие условия договора потребительского кредитования.
8. Назовите индивидуальные условия договора потребительского кредитования.
9. Какие условия предоставления дополнительных услуг при оформлении договора потребительского кредитования должны соблюдаться?
10. Назовите методы оценки кредитоспособности заемщика.
11. Как обеспечивается контроль качества кредитного портфеля?
12. Перечислите методы работы банка с просроченными кредитами.
13. Охарактеризуйте способы погашения потребительских кредитов.
14. Что такое автокредитование с обратным выкупом?
15. Обоснуйте направления деятельности коммерческого банка по продвижению кредитных продуктов.
16. Охарактеризуйте POS-кредитование.
17. В чем различие кредитных карт и овердрафта?
18. Назовите формы обеспечения кредита.
19. Назовите виды процентных ставок.

1.1.3. Специализированные (специальные) банковские продукты

Коммерческие банки могут предлагать своим клиентам и продвигать на рынок следующие специализированные (специальные) продукты (рис. 1.10).



Рис. 1.10. Специализированные (специальные) банковские продукты

Аренда сейфовых ячеек. Сейфовые ячейки — это устройства для хранения вещей, представляющих ценность для владельца. Они схожи с автоматическими камерами хранения, которые используются на железнодорожных вокзалах и в других транспортных узлах. Ячейки размещаются в стеллажах (шкафах), которые устанавливаются в специально оборудованных и охраняемых помещениях банков. Каждое устройство имеет дверь с механическим и (или) электронным замком, поэтому доступ к ее содержимому есть только у обладателя ключа.

Сейфовые ячейки используются в разных целях. Самая очевидная из них — простое хранение по принципу «положил — забрал». Его главное преимущество — высокая степень безопасности, минимальные риски утраты ценностей, особенно в случаях, когда последние остаются без присмотра (например, при отъезде владельца из дома).

В сейфовых ячейках можно хранить деньги, ценные бумаги, драгоценные металлы и камни, ювелирные украшения, деловую документацию, конфиденциальные документы, антиквариат, реликвии, произведения искусства, электронные носители информации и др.

Существуют ограничения по видам размещаемого в ячейках имущества. В индивидуальных банковских ячейках запрещено хранить легковоспламеняющиеся, токсичные, радиоактивные, взрывчатые, наркотические вещества, иные предметы (вещества), объекты флоры и фауны, являющиеся источниками неблагоприятного воздействия на человека, окружающую среду, сейфовую ячейку или оборудование банка, а также предметы, свойства которых исключают возможность их хранения.

Хранение вложений в сейфовой ячейке осуществляется на основании договора между их владельцем и банком:

- в варианте стандартного договора аренды ответственность за наполнение ячейки лежит на клиенте, а обязанность банка — исключить несанкционированный доступ к хранилищу;
- если ячейка используется для проведения расчетов, то в договоре аренды оговаривается особый порядок доступа;
- по договору с ответственностью за хранение кредитное учреждение обеспечивает сохранность конкретного набора предметов, который фиксируется в описи.

Договор аренды заключается на конкретный срок, от одного дня до нескольких лет, в зависимости от потребностей клиента. Аренда сейфовой ячейки — услуга платная. Ее стоимость варьируется у разных банков, а внутри одного банка на нее влияют габариты, период использования и другие факторы. К последним можно отнести, например, конструктивные особенности хранилища. Так, автоматизированные системы обеспечивают механическую подачу ячейки в окно клиентского терминала и исключают доступ к другим ячейкам.

Как правило, чем дольше период использования, тем дешевле обходится один день хранения. Для заключения договора предоставления в пользование ячейки клиенту необходимо предъявить российский паспорт или любой другой документ, удостоверяющий личность. Пользоваться сейфом можно сразу же после внесения

платы по договору и получения от сотрудника банка комплекта ключей. Оплата принимается сразу за весь срок пользования сейфом, как в наличной, так и в безналичной форме. При необходимости договор аренды может быть продлен.

В зависимости от цели использования устройство может отпираться и запираться клиентом (сторонами сделки) самостоятельно или совместно с представителем банка. Право вскрывать ячейку без участия клиента банк имеет только при наступлении оговоренных в договоре условий, например при истечении срока аренды. Само вскрытие происходит по установленному регламенту и предполагает формирование специальной комиссии, которая составляет акт и опись вложения.

Если ячейка используется для проведения расчетов, банк контролирует соблюдение условий договора. При этом ответственность за юридическую чистоту документов, на основании которых закладываются и изымаются вложения, возлагается на стороны сделки.

Сейфовую ячейку можно открыть только с помощью двух различных ключей, один из которых хранится в банке, второй — у клиента или его доверенного лица. Это означает, что сейф можно открыть исключительно по требованию клиента.

Доступ к сейфовой ячейке предоставляется в дни и часы обслуживания клиентов в банке при предъявлении клиентом ключа и документа, удостоверяющего личность.

Доступ доверенных лиц возможен при наличии ключа от сейфовой ячейки, документа, удостоверяющего личность, и доверенности, заверенной нотариусом или оформленной и удостоверенной в банке, а также дополнительного документа, в котором указаны данные представителя клиента (например, общегражданский загранпаспорт или водительское удостоверение).

Сейфовая ячейка может использоваться для совместной аренды. Это выгодно для клиентов с точки зрения оплаты. При использовании сейфа двумя клиентами банк осуществляет контроль соблюдения условий доступа, согласованных между клиентами.

В том случае, когда срок аренды закончился, а клиент не сдал ключи от сейфовой ячейки, сотрудниками банка предпринимаются следующие действия. Через 20 дней после окончания срока действия договора специальная комиссия банка вскрывает сейф, изымает находящиеся в ячейке предметы, помещает их в мешок, опломбирует и направляет в хранилище банка. При этом составляется акт об открытии сейфа и опись обнаруженных предметов.

В дальнейшем арендатору или его представителю нужно будет написать заявление о выдаче изъятых вещей и возместить затраты на восстановление рабочего состояния сейфа.

Заострим внимание на ряде положительных сторон аренды сейфовых ячеек для клиента:

- индивидуальный банковский сейф или сейфовая ячейка в специально оборудованном хранилище банка с высокой степенью защиты;
- полная конфиденциальность вложений арендатора и его доверенных лиц;

- возможность оформления бесплатной банковской доверенности на родственников и иных лиц для пользования ячейкой;
- возможность выбора банковского сейфа нужного размера.

Продажа монет из драгоценных металлов коммерческими банками. Речь идет о коллекционных (памятных), инвестиционных монетах, выпущенных российскими и иностранными монетными дворами. У монет есть номинальная стоимость и стоимость продажи банком.

Вложения денег в драгметалл являются на сегодняшний день достаточно стабильными и перспективными. Наряду с остальными вариантами металлических вложений монеты занимают особое место. Коллекционеры и нумизматы точно знают, что старинные коллекционные монеты и монеты из драгоценных металлов приносят стабильный доход своему владельцу, поскольку всегда растут в цене.

Начиная с 1970-х гг. в нашей стране осуществляются выпуски монет из драгоценных металлов коллекционного и инвестиционного назначения.

В советский период все они предназначались для реализации на международном рынке, а на территории СССР продавались только иностранцам за свободно конвертируемую валюту. Лишь в 1990-х гг., по мере отмены ряда законодательных и административных запретов и ограничений, эти монеты начинали реализовываться в России за российские рубли. Так возник и стал развиваться отечественный рынок монет. Сегодня на нем можно встретить памятные и инвестиционные монеты из золота, серебра, платины и палладия с датами выпуска начиная с 1975 г.

К операциям с монетами привлекаются работники коммерческих банков, торговых организаций, коллекционеры-нумизматы, перед которыми постоянно встает проблема идентификации монет, определения их подлинности.

Инвестиционные монеты — это монеты из драгоценных металлов высокой пробы (обычно золото или серебро, реже платина), которые не представляют собой художественной ценности и приобретаются исключительно с целью вложения денежных средств. Инвестиционные монеты выпускает Банк России. Они приобретаются в качестве инвестирования для сохранения и приумножения активов. Чеканятся они по упрощенной технологии и большими тиражами. Инвестиционную привлекательность монеты создает отсутствие налога на добавленную стоимость. По статистике наиболее востребованными являются монеты из золота. Информация о ценах находится на стендах банков, реализующих монеты, а также на официальном сайте ЦБ РФ в разделе «Банкноты и монеты».

Монеты продаются в специальных капсулах, чтобы защитить их от повреждений при хранении. Поскольку металлы имеют высокую («мягкую») пробу, то механические воздействия могут нанести повреждения, что в будущем снизит стоимость монеты из-за низкого качества.

При покупке стоит помнить, что не все банки, продающие монеты, выкупают их обратно. Разница между ценой покупки и продажи (спрэд) существенная, поэтому на коротком промежутке времени продавать монеты невыгодно. Как и остальное золото, монеты могут приносить доход только в долгосрочной перспективе.

Если памятные монеты имеют определенный художественный фрагмент и приурочены к какому-то событию, то инвестиционные монеты имеют неслож-

ный рисунок. На них указывается тип металла, масса, номинал, проба. При этом реальная цена слабо соотносится с номиналом.

Существуют принципы, следуя которым можно выбрать момент инвестирования правильно:

- покупать при обвале курса на драгметаллы, после которого, согласно экономическому закону, будет идти подъем;
- покупать золото в период общего кризиса, точнее его очередной волны;
- покупать при росте курса рубля по отношению к доллару.

Критерии выбора монеты для инвестиций (инвестиционные монеты):

1) ключевой показатель при выборе монеты для инвестирования — величина разницы цены драгметалла в монете и его цены на бирже. Необходимо посчитать биржевую цену драгметалла за одну тройскую унцию в рублях, перемножив цену драгметалла в долларах США на спотовом (поставочном) биржевом рынке на курс рубль-доллар. На основании этого можно узнать разницу цен. Чем она меньше — тем лучше;

2) ликвидность, т. е. простота обратной продажи монеты. Ликвидность влияет на скорость продажи. А распространенность и популярность зависят в первую очередь от тиража монеты. При большом тираже инвестиционная монета будет в продаже и выкупе у многих операторов рынка, которые конкурируют друг с другом, влияя на курсы покупки-продажи монеты в пользу клиента;

3) товарный вид монеты. При покупке нужно тщательно проверить (рассмотреть) монету на наличие (отсутствие) у нее царапин и других возможных изъянов, которые позже, при продаже, могут снизить ее стоимость. Монеты с высокой пробой: 999 и 9999 требуют особого бережного обращения, так как чистый металл достаточно мягкий и подвержен механическим повреждениям больше, нежели монеты более низких проб;

4) покупать рекомендуется монеты весом от одной унции (31,1 г) и выше. Стоимость таких монет ближе, чем у мелких монет, к рыночной стоимости содержащегося в них драгоценного металла. Но в России Центральный банк еще ни разу не делал заказ на чеканку одноунциевых инвестиционных монет, а производились только монеты массой в четверть и половину унции на Санкт-Петербургском и Московском монетных дворах.

По особенностям технологического процесса чеканки монеты делятся на две основные группы:

- исполненные в качестве «пруф» (или «пруф-лайк»);
- исполненные в обычном («А/Ц») или улучшенном («Б/А») качестве.

Монеты качества «пруф» изготавливаются методом, позволяющим получить на поверхности чистое, зеркальное поле и матовое рельефное изображение и надписи. Как правило, это монеты коллекционного назначения, выпуск которых приурочивается к юбилеям и памятным датам, знаменательным событиям истории и современности или посвящается актуальным проблемам культуры, защиты окружающей среды, другим аналогичным темам. Рисунки их реверсов зачастую сложные по композиции, многоплановые; надписи указывают на тематику, которой посвящен выпуск монет.

В последнее время монетные дворы ряда стран осваивают новую технологию чеканки, получившую название *reverse frosted*, при которой на поверхности монеты формируется шелковисто-матовое поле, а отдельные детали рельефного рисунка исполняются в технике «пруф».

Монеты обычного качества — это продукция традиционного высокоавтоматизированного чеканного производства: курсовые и разменные монеты (обращающиеся по номиналам в качестве реальных платежных средств), а также монеты из драгоценных металлов инвестиционного назначения, тиражи которых могут достигать нескольких миллионов штук. На монетах этого вида нет зеркальных поверхностей, поля, рисунки и надписи имеют одинаковую поверхностную фактуру, рельефы не контрастируют с полями. Рисунки на реверсах таких монет зачастую несложные, одноплановые. Главное требование, предъявляемое к таким монетам, — соответствие заявленным параметрам по массе химически чистого драгоценного металла, что, в свою очередь, обеспечивается отсутствием при их обращении механических повреждений.

Монеты улучшенного качества отличаются от монет обычного качества главным образом тем, что они не имеют видимых без использования специальных технических средств мелких царапин, что достигается за счет применения автоматических станков и оборудования, снабженных устройствами, предотвращающими соприкосновение готовых монет и тем самым устраняющими возможность образования на их поверхности царапин.

В истории монет, которая насчитывает более 2 700 лет, известны следующие виды злоупотреблений.

Подделка монет в узком смысле этого понятия — незаконное изготовление монет или переделка подлинных монет в целях их продажи в качестве редких нумизматических образцов. Подделывают, как правило, старые, редкие образцы монет, обладающие высокой нумизматической ценностью. При этом злоумышленники либо полностью изготавливают имитацию нумизматического раритета, либо «переделывают» сходную по внешнему виду, но обычно недорогую монету, изменяя в ней те или иные детали оформления, чтобы выдать ее за редкую, более дорогую.

Известны такие методы подделки редких монет, как использование старых чеканных инструментов (штемпелей), в которые вносились определенные изменения, соединение лицевой и оборотной стороны двух разных подлинных монет, спиливание деталей оформления обычной монеты и напайка новых деталей, характерных для редкой монеты, изменение внешнего вида подлинной монеты путем гравировки, изготовление имитации монетных раритетов методом гальванопластики и др.

Незаконное уменьшение массы монеты в целях присвоения драгоценного металла имеет место в случаях, когда злоумышленник похищает незначительное количество металла путем соскабливания его с отдельных участков монеты, спиливания гурта, канта, равномерного стирания всей поверхности монеты и других механических воздействий. После такой «обработки» монета возвращается в оборот как полновесная.

Незаконное уменьшение массы монеты было распространенным явлением в период хождения большого количества полноценных монет из драгоценных металлов (например, в эпоху золотого стандарта, когда номиналы монет соответствовали их рыночной «металлической» стоимости).

В течение довольно долгого века своей жизни золотые и серебряные монеты, выполняя роль платежных средств, постоянно переходя из рук в руки, из одного кошелька в другой, подвергались естественному износу: приобретали следы потертостей, царапины, вмятины от падения на твердые поверхности или проверки «на зуб» и т. п. Эти естественные дефекты монет, а также особенности нанесенных на них рельефов использовались злоумышленниками для маскировки соскобов, надпилов, надкусываний и других механических воздействий, применявшихся для отделения от монеты частиц металла.

Хотя современные монеты из драгоценных металлов в платежном обороте не участвуют и практически не изнашиваются, возможность появления на отечественном рынке монет с уменьшенным количеством металла полностью исключить нельзя.

Фальшивомонетничество — незаконное изготовление монет и внедрение их в обращение под видом подлинных для извлечения дохода.

Фальшивомонетничество также зародилось и процветало в эпоху хождения полноценных золотых и серебряных монет. Для достижения своей цели фальшивомонетчик стремится скрывать свою «продукцию», растворяя ее в общей денежной массе под видом официальных монетных выпусков. Поскольку доходность преступного промысла напрямую зависит от тиражей выпускаемых фальшивых монет, возникает необходимость организации тайного, подпольного литейного или чеканного производства, трудоемкого и дорогостоящего по своей природе. По этим причинам фальшивомонетничество объективно направлено на монеты обычного ассортимента, которые ничем не выделяются среди других видов монет, и тяготеет к массовому производству; изготовление отдельных экземпляров фальшивых монет, как правило, экономически невыгодно. Однако не следует полностью исключать возможность появления небольших партий и даже отдельных экземпляров фальшивых монет.

Свой корыстный интерес фальшивомонетчик пытается реализовать путем внедрения в оборот денежных фальсификатов, затраты на производство которых ниже номиналов подлинных курсовых монет или рыночной стоимости памятных (инвестиционных) монет официальных выпусков. Разница между этими ценовыми категориями формирует прибыль фальшивомонетчика.

Арсенал средств для изготовления фальсификатов довольно ограничен. Это либо дешевые цветные металлы и их сплавы, которые по внешнему виду напоминают благородные металлы, либо сплавы золота и серебра с более низким содержанием драгоценных металлов, чем у подлинных монет.

Для выявления поддельных и фальшивых монет необходимы сложная лабораторная технология и дорогостоящие приборы. Известны случаи высококачественной подделки монет-раритетов, для экспертизы которых используются сложные лабораторные технологии.

В Банке России на текущий момент представлены следующие инвестиционные монеты (табл. 1.5).

Таблица 1.5

Инвестиционные монеты ЦБ РФ выпуска 2016–2020 гг.¹

Монета	Номинал, р.	Наименование	Металл	Дата выпуска
	3	Георгий Победоносец	Серебро 999/1000	14.01.2020
	50	Георгий Победоносец	Золото 999/1000	14.01.2020
	3	Георгий Победоносец	Серебро 999/1000	09.01.2019
	50	Георгий Победоносец	Золото 999/1000	09.01.2019
	3	Георгий Победоносец	Серебро 999/1000	30.08.2018
	50	Георгий Победоносец	Золото 999/1000	30.08.2018
	3	Георгий Победоносец	Серебро 999/1000	07.08.2017
	3	Георгий Победоносец	Серебро 999/1000	26.12.2016
	3	Чемпионат мира по футболу FIFA 2018 в России	Серебро 999/1000	21.12.2016
	50	Чемпионат мира по футболу FIFA 2018 в России	Золото 999/1000	21.12.2016

¹ https://cbr.ru/Bank-notes_coins/memorable_coins/coins_base/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.sortOrder=0&UniDbQuery.scViewType=0&UniDbQuery.SearchPhrase=&UniDbQuery.Year=2020&UniDbQuery.IsInvestment=true&UniDbQuery.Seria=0&UniDbQuery.Nominal=-1&UniDbQuery.MetallID=0.

Наибольшей популярностью среди инвесторов пользуются золотые червонцы и «Победоносцы».

Золотой червонец, называемый иногда «Сеятелем», — золотая монета, отчеканенная в СССР в 1923 г. В 1975–1982 гг. Госбанк СССР выпустил монеты, которые сохранили внешний облик монеты образца 1923 г., но с измененными датами. В настоящее время в обращении находится инвестиционная монета Банка России номиналом 10 р.:

- золотой «Червонец» 900-й пробы, содержание чистого металла — 7,74 г;
- золотой «Георгий Победоносец» 999-й пробы, содержание чистого металла — 7,78 г.

Следует отметить спрос на новые российские монеты, отчеканенные к Чемпионату мира по футболу 2018 г. Золотая монета номиналом 50 р. выпущена ЦБ РФ в конце 2016 г. Содержание драгоценного металла — 7,78 г, проба 999.

При совершении покупки вместе с монетами Банк выдает приходный и расходный кассовые ордера, где указывается для каждой монеты: название, номинал, вид металла, каталожный номер, количество монет и кассовый символ. Эти документы потребуются при обратном выкупе монет; они подтвердят расходы на покупку и укажут на дату совершения покупки, что важно. Также на монеты выдают сертификаты, где указаны все их характеристики.

Особенности налогообложения доходов физических лиц при купле-продаже монет:

- если монеты были в собственности более трех лет и это можно подтвердить, то не надо ни платить налоги, ни подавать декларацию;
- если монеты были в собственности менее трех лет и доход от их продажи менее 250 тыс. р. в год, то налог платить не надо, но надо подавать декларацию и требование предоставить налоговый вычет;
- если монеты были в собственности менее трех лет, продаются дешевле, чем куплены, и есть документы, это подтверждающие, налог платить не надо даже при продажах на сумму более 250 тыс. р., но надо подавать декларацию. Если этого не сделать, то, несмотря на «нулевой» налог, может прийти штраф за непредоставление налоговой декларации.

Налогоплательщик имеет право выбора: использовать налоговый вычет либо платить налог на доходы физических лиц с разницы между ценой продажи и понесенными расходами. К расходам можно отнести непосредственные расходы на приобретение монет, а также расходы на оплату хранения монет в банковской ячейке.

Преимущества вложений в инвестиционные монеты:

- стабильный рост в цене в долгосрочном периоде;
- цена приближена к стоимости драгоценного металла, который растет в цене;
- отсутствует налогообложение при покупке (налог на добавленную стоимость — НДС);
- если монеты выпущены малым тиражом, то их стоимость будет выше за счет ценности и редкости.

Недостатки при совершении операций с инвестиционными монетами:

- требуют бережного хранения. Даже небольшие повреждения могут свести состояние монеты до удовлетворительного и снизить ее стоимость;
- ответственность за хранение лежит на владельце;
- для получения дохода придется подождать несколько лет;
- имея редкий экземпляр монеты, ее сложнее продать, поскольку нужно будет найти настоящего ценителя, готового приобрести ее по достаточно высокой цене.

Банк же примет даже редкую монету только по весу металла.

Если выбирать инвестиции между золотыми слитками и монетами, то последние для инвестора будут интереснее в плане отсутствия НДС при покупке. При приобретении слиткового металла покупатель уплачивает НДС в размере 20 %. При продаже НДС не возвращается.

Памятные или коллекционные монеты имеют более качественное исполнение, цена на них зависит от: художественной ценности, тиража чеканки, года выпуска и лишь в минимальной степени от количества содержащегося в них драгоценного металла.

Операции с памятными монетами с 1 апреля 2011 г. освобождены от НДС.

Денежные переводы без открытия счета. Банки осуществляют перевод денежных средств по банковским счетам и без открытия банковских счетов в соответствии с Положением Банка России от 19 июня 2012 г. № 383-П (ред. от 11 октября 2018 г.) «О правилах осуществления перевода денежных средств» (с изм. и доп., вступ. в силу с 6 января 2019 г.).

Перевод осуществляется за счет денежных средств плательщика, находящихся на его банковском счете или предоставленных им без открытия банковского счета, на основании Федерального закона от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ (ред. от 2 августа 2019 г.) «О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 30 января 2020 г.).

Перевод денежных средств осуществляется в рамках применяемых форм безналичных расчетов посредством зачисления денежных средств на банковский счет получателя, выдачи получателю наличных денежных средств либо учета их в пользу получателя без открытия банковского счета при переводе электронных денежных средств в соответствии с Федеральным законом от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ (ред. от 27 декабря 2019 г.) «О валютном регулировании и валютном контроле».

Перевод денежных средств, за исключением перевода электронных денег, осуществляется в срок не более трех рабочих дней начиная со дня предоставления плательщиком наличных денежных средств в целях их перевода без открытия банковского счета с учетом Указания от 30 марта 2004 г. № 1412-У «Об установлении суммы перевода физическим лицом-резидентом из Российской Федерации без открытия банковских счетов».

Кредитные организации осуществляют перевод денежных средств без открытия банковских счетов, в том числе с использованием электронных средств платежа, посредством:

- приема наличных денежных средств, распоряжения плательщика — физического лица и зачисления денежных средств на банковский счет получателя средств;

- приема наличных денежных средств, распоряжения плательщика — физического лица и выдачи наличных денежных средств получателю средств — физическому лицу;
- приема наличных денежных средств, распоряжения плательщика — физического лица и увеличения остатка электронных денежных средств получателя средств;
- уменьшения остатка электронных денежных средств плательщика и зачисления денежных средств на банковский счет получателя средств;
- уменьшения остатка электронных денежных средств плательщика и выдачи наличных денежных средств получателю средств — физическому лицу;
- уменьшения остатка электронных денежных средств плательщика и увеличения остатка электронных денежных средств получателя средств.

Перевод денежных средств осуществляется банками по распоряжениям клиентов, взыскателей средств, банков в электронном виде, в том числе с использованием электронных средств платежа, или на бумажных носителях.

При осуществлении безналичных расчетов в форме перевода электронных денежных средств клиент предоставляет денежные средства оператору электронных денежных средств (далее — оператор) на основании заключенного с ним договора.

Клиент — физическое лицо может предоставлять денежные средства оператору с использованием банковского счета или без использования последнего. При переводе электронных денежных средств клиент — физическое лицо может выступать плательщиком в пользу юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, а также при условии использования электронного средства платежа либо при условии проведения упрощенной идентификации указанного физического лица вправе переводить денежные средства другому физическому лицу — получателю денежных средств.

Перевод электронных денежных средств может осуществляться между плательщиками и получателями средств, являющимися клиентами одного оператора электронных денежных средств или нескольких операторов электронных денежных средств.

Оператор до осуществления перевода обязан предоставлять клиентам возможность ознакомления в доступной для них форме с условиями осуществления перевода денежных средств в рамках применяемой формы безналичных расчетов, в том числе:

- с размером вознаграждения и порядком его взимания в случае, если оно предусмотрено договором;
- со способом определения обменного курса, применяемого при осуществлении перевода денежных средств в иностранной валюте (при различии валюты денежных средств, предоставленных плательщиком, и валюты переводимых денежных средств);
- с порядком предъявления претензий, включая информацию для связи с оператором по переводу денежных средств;
- с иной информацией, обусловленной применяемой формой безналичных расчетов.

Клиент обязан предоставить оператору достоверную информацию для связи с клиентом, а в случае ее изменения своевременно предоставить обновленную информацию. Обязанность оператора по направлению клиенту уведомлений, предусмотренных Федеральным законом от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ (ред. от 2 августа 2019 г.) «О национальной платежной системе», считается исполненной при направлении уведомления в соответствии с имеющейся у оператора информацией для связи с клиентом.

В соответствии с Федеральным законом от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ (ред. от 27 декабря 2019 г.) «О валютном регулировании и валютном контроле» на территории Российской Федерации возможны следующие денежные переводы без открытия счета:

1) перевод физическим лицом — резидентом из Российской Федерации и получение в Российской Федерации физическим лицом — резидентом перевода без открытия банковских счетов, осуществляемые в установленном ЦБ РФ порядке, который может предусматривать только ограничение суммы перевода, а также почтового перевода;

2) перевод без открытия банковского счета физическим лицом — резидентом в пользу нерезидента на территории Российской Федерации, получение физическим лицом — резидентом перевода без открытия банковского счета на территории Российской Федерации от нерезидента, осуществляемых в установленном ЦБ РФ порядке, который может предусматривать соответственно только ограничение суммы перевода и суммы получения перевода;

3) физическое лицо — нерезидент имеет право осуществлять переводы без открытия банковского счета без ограничений;

4) денежные переводы без открытия счета в российских рублях между физическими лицами возможны в любом банке Российской Федерации;

5) платежи осуществляются в пользу юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в целях оплаты реализуемых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг, использования результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации, в пользу органов государственной власти и органов местного самоуправления, учреждений, находящихся в их ведении, получающих денежные средства плательщика в рамках выполнения ими функций, установленных законодательством РФ;

6) для осуществления перевода необходимо знать реквизиты банка-получателя и получателя платежа (физического и юридического лица);

7) перевод осуществляется не позднее следующего банковского дня.

Денежные переводы без открытия счета из Российской Федерации за рубеж имеют следующие особенности:

• согласно Федеральному закону от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» и Указанию Банка России от 30 марта 2004 г. № 1412-У физическое лицо — резидент имеет право перевести из Российской Федерации без открытия банковского счета в уполномоченном банке иностранную валюту или валюту Российской Федерации в сумме, не превышающей в эквиваленте 5 000 долл. США, определяемой с использованием официальных

курсов иностранных валют к рублю, установленных Банком России на дату поручения уполномоченному банку на осуществление указанного перевода. Общая сумма переводов физического лица — резидента из Российской Федерации без открытия банковского счета, осуществляемых через уполномоченный банк (филиал уполномоченного банка) в течение одного операционного дня, не должна превышать указанную сумму;

- срок исполнения перевода — один банковский день;
- для отправления перевода нет необходимости открывать счет в банке;
- переводы осуществляются в долларах США, евро и английских фунтах стерлингов;

- банк гарантирует конфиденциальность всех данных о переводе.

Денежные переводы без открытия счета из-за рубежа в Российскую Федерацию:

- безналичные переводы денежных средств осуществляются между банками по каналам связи между ними и регулируются Федеральным законом от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»;

- сумма перевода не ограничена;

- перевод выдается в день обращения при предъявлении документа, удостоверяющего личность в соответствии с действующим законодательством РФ и дополнительно — миграционной карты и (или) документа, подтверждающего право иностранного гражданина или лица без гражданства на пребывание (проживание) в Российской Федерации в случае, если их наличие предусмотрено действующим законодательством РФ (для иностранных граждан и лиц без гражданства);

- получение перевода возможно в иностранной валюте или в российских рублях.

Правила перевода иностранной валюты за рубеж и получения переводов из-за рубежа без открытия счета для гражданина РФ, имеющего наличную иностранную валюту для осуществления переводов за границу в оплату:

- 1) вступительных и членских взносов в международных организациях;
- 2) участия в международной встрече, соревновании, симпозиуме, ином мероприятии, проводимом за границей;

- 3) страховых взносов;

- 4) подписок на иностранные периодические издания;

- 5) обучения и лечения;

- 6) пенсий, алиментов, сумм, выплачиваемых на основании приговоров, решений и определений судебных и других органов, наследственных сумм, платежей по возмещению расходов судебных, нотариальных и иных административных органов;

- 7) приобретаемых за границей товаров в розничной торговле, оказываемых потребительских услуг, выполняемых работ.

При проведении указанных переводов клиентом должен быть предоставлен документ, удостоверяющий личность. Банк вправе запросить документ, подтверждающий приобретение товаров, оказание услуг.

В практической деятельности ПАО «Сбербанк», например, классифицирует денежные переводы следующим образом:

- внутренние — внутри страны;
- внешние — за рубеж;
- «Колибри» — срочные переводы между отделениями кредитной организации;
- с помощью системы международных переводов MoneyGram.

Перевод денежных средств плательщиков осуществляется на основании представленного ими распоряжения о переводе, содержащего необходимые реквизиты для осуществления банком перевода денежных средств на счет клиента:

- наименование получателя денежных средств;
- номер его расчетного (текущего) счета;
- наименование и реквизиты банка, где открыт счет клиента;
- сумма перевода денежных средств;
- информация о плательщике.

При осуществлении переводов денежных средств с использованием удаленных каналов обслуживания, оснащенных touch screen, и «Сбербанк Онлайн» плательщик самостоятельно вводит реквизиты необходимые для перевода денежных средств. Банк не несет ответственности за правильность реквизитов, введенных плательщиком.

Дорожные чеки. Дорожные чеки, также называемые travel-чеки, — это платежные документы, полноценная замена наличных денег, которыми можно рассчитаться почти в любой точке мира за товары и услуги или обменять на национальную валюту.

Дорожный чек — это финансовый инструмент, представляющий собой обязательство компании-эмитента, например American Express, выплатить обозначенную в чеке сумму владельцу на основании образца его подписи.

Дорожные чеки могут выпускать туристические агентства, коммерческие банки, финансовые и кредитные институты. Приобрести данный платежный документ может любое физическое лицо. В момент покупки будущий владелец обязан на ценной бумаге поставить свою подпись.

Продажей дорожных чеков в России занимаются уполномоченные на то банки-эмитенты. Самым крупным из них являлось ПАО «Сбербанк», но с 1 марта 2013 г. ПАО «Сбербанк» прекратило любые операции с дорожными чеками.

Чековые деньги вошли в обиход предпринимателей и путешественников еще в XIX в. Они пользовались должной популярностью до появления пластиковых карт. Дорожные чеки обладают следующими преимуществами:

- возможность проводить оплату товаров и услуг, особенно широко применяются travel-чеки в США и Европе;
- бессрочная ликвидность — их можно даже передавать по наследству;
- независимость от банковских систем — если дорожные чеки приобретаются в банковском учреждении, то деньги хранятся в платежной системе;
- защита от блокировки — чтобы ни происходило в платежной системе, владельцы travel-чеков всегда смогут снять свои средства.

Но есть недостатки, из-за которых они непопулярны в России, в частности:

- существует запрет на финансово-торговые операции с платежными документами;
- чеки могут не принимать в небольших городах, поэтому некоторое количество наличных обязательно;
- взимается комиссия на покупку и снятие денег;
- сумму больше 10 000 долл. США при выезде из РФ нужно указать в таможенной декларации;
- если рассчитываться travel-чеками, необходимо предъявлять документы, подтверждающие право владения ими;
- обналичивание происходит только в обменных пунктах в установленные часы работы (а банкоматы, принимающие карты, работают круглосуточно).

Когда владелец расплачивается этим платежным инструментом, он в присутствии продавца еще раз расписывается в установленном месте идентично первой подписи.

Из-за того, что дорожные чеки причисляются к иностранной валюте, в соответствии с законодательством РФ рассчитываться ими нельзя. В результате популярности они не получили, уступив место пластиковым картам.

Количество проданных дорожных чеков в России за последние десятилетия оставалось небольшим, поэтому компания American Express полностью прекратила продажи, признав подобную деятельность в РФ нерентабельной. Пример дорожного чека American Express представлен на рис. 1.11.



Рис. 1.11. Банкнота дорожного чека American Express

Чеки American Express выпускаются для нескольких видов валют и различных номиналов, например:

- американский доллар: 20, 50, 100, 500 и 1 000;
- евро: 50, 100, 200 и 500.

Каждый чек имеет несколько степеней защиты от подделки. Дорожные чеки продаются «в исполнении» на одно или два лица. Во втором варианте оба владельца имеют равные права на использование платежного документа. Любая подпись из двух действительна, даже без наличия второй. Людям, отправляющимся путешествовать вдвоем, это достаточно удобно.

Наиболее известные дорожные чеки — American Express, CitiCorp, Visa Interpayment, Thomas Cook, Mastercard.

Контрольные вопросы

1. В чем преимущества использования банковской ячейки?
2. Назовите инвестиционные монеты.
3. От чего зависит цена коллекционной (памятной) монеты?
4. Поясните налогообложение доходов по инвестиционным и памятным монетам.
5. Что такое дорожный чек?
6. В чем состоят особенности расчетов дорожными чеками?
7. Какую максимальную сумму имеет право перевести из Российской Федерации без открытия банковского счета физическое лицо — резидент?
8. Какие существуют ограничения на денежные переводы без открытия банковского счета на физическое лицо — нерезидента?
9. В какой степени цена памятной монеты зависит от количества содержащегося в ней металла?
10. Почему инвестиции в золотые слитки в настоящее время имеют низкую экономическую эффективность?

1.2. Инвестиционные услуги и продукты

Коммерческие банки, инвестиционные компании оказывают на основании соответствующих лицензий инвестиционные услуги по следующим видам деятельности:

- брокерская деятельность на рынке ценных бумаг;
- деятельность по управлению денежными средствами и ценными бумагами.

В рамках брокерского обслуживания и доверительного управления финансовые посредники продвигают множество финансовых (инвестиционных) продуктов.

Финансовые (инвестиционные) продукты совершенно не похожи на классические банковские продукты. Главной их отличительной чертой является то, что в характеристике данного продукта отсутствует указание ожидаемой доходности (исключение составляют инструменты с фиксированной доходностью, но и в этом случае нет гарантии получения дохода в связи, например, с дефолтом эмитента ценных бумаг). Наиболее характерными чертами инвестиционных продуктов могут быть срок инвестирования, склонность к риску и т. п.

Инвестиционный продукт будем рассматривать как реализацию в практической плоскости инвестиционной услуги. Например, продвижение брокерского обслуживания клиентов через открытие индивидуального инвестиционного счета (ИИС) можно считать продажей данного продукта, так как здесь изначально заложены конкретные параметры ИИС¹ (максимальная сумма, срок инвестирования, льготы исходя из типа счета).

¹ Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) — это брокерский счет или счет доверительного управления физического лица, по которому предусмотрены два вида (на выбор) налоговых льгот и есть ряд ограничений.

Если же речь пойдет о подписании договора доверительного управления (индивидуального, коллективного инвестирования) с указанием о присоединении к конкретной стратегии (низкорискованная, сбалансированная, высокорискованная, покупка заранее заданного портфеля отраслевого, индексного, акций, др.), то налицо тоже «инвестиционный продукт» с четко очерченными характеристиками, которые изложены в инвестиционной декларации профессионального управляющего.

Продвижение в условиях нестабильности финансовых рынков профессиональными участниками собственных структурированных финансовых продуктов прямо отвечает на этот вопрос — продается финансовый продукт.

С другой стороны, брокерское обслуживание на фондовом и денежном рынке (рынке иностранной валюты), а также на срочном рынке нельзя отнести к инвестиционным продуктам, здесь налицо вид инвестиционной услуги, так как ее потребитель самостоятельно формирует портфель, используя для этого различные финансовые инструменты.

Что важно знать менеджеру при продвижении данного вида услуги до потребителей?

Тарифы на операции с ценными бумагами при заключении договора на брокерское обслуживание с банком (инвестиционной компанией). Как правило, тарифы устанавливаются от оборота сделок с ценными бумагами, а фиксированные платежи — при открытии и закрытии позиций на срочном рынке, также за депозитарные услуги. Большинство профессиональных участников рынка ценных бумаг используют торговую систему QUIK. Вместе с тем следует отметить, что у многих из них есть свои разработанные системы, например, у ВТБ (ПАО) — Он-лайнброкер, у АО «Альфа-банк» — «Альфа-директ» и т. п.

Минимальная сумма денежных средств для заключения договора на брокерское обслуживание составляет примерно 30 тыс. р. Основная статья доходов от брокерского обслуживания на фондовом рынке складывается у коммерческих банков от предоставления маржинального кредитования своим клиентам как денежными средствами, так и ценными бумагами. Стоимость маржинального кредитования клиентов ниже ценными бумагами (14–15 %), чем денежными средствами (16–17 %) по состоянию на начало 2020 г. В настоящее время при торговле ценными бумагами в фондовой секции ПАО «Московская биржа» исполнение сделок происходит по алгоритму «Т+2». На момент совершения сделки на спот-рынке биржа устанавливает начальную маржу аналогично операциям на срочном рынке, окончательный расчет происходит по итогам второго дня после совершения сделки.

ПАО «Московская биржа» предоставляет возможность совершения сделок и физическим лицам с иностранной валютой за рубли — сделки today, tomorrow, spot.

В секции срочного рынка брокерское обслуживание предоставляет возможность совершения операций с фьючерсными и опционными контрактами на различные активы (фондовые, денежные, товарные).

1.2.1. Инвестиционные инструменты с фиксированной доходностью

Инвестиции с фиксированным доходом — это разновидность инвестиций, доходность которых обычно является фиксированной или предсказуемой и выплачивается с регулярной периодичностью, например, ежегодно, раз в полгода, ежеквартально или ежемесячно.

Инструменты с фиксированным доходом характерны для инвестиционного рынка и используются компаниями и правительственными структурами, как правило, для привлечения капитала.

Отличаясь от неопределенной доходности акций, товарных активов и других инструментов, предсказуемая и регулярная доходность инвестиций с фиксированным доходом может использоваться для эффективной диверсификации портфеля.

Такие инструменты выпускаются на определенный срок, в течение которого эмитент выплачивает проценты инвесторам на указанных в договоре условиях.

Инвесторы, приобретающие ценные бумаги с фиксированным доходом, фактически дают свои деньги в долг компаниям или органам власти на указанный период, чтобы получать на них доход в виде процентов.

В результате инвесторы, выбирающие активы с фиксированным доходом, рассматриваются как кредиторы и в случае банкротства компании часто имеют приоритетное право на ее активы по сравнению с акционерами.

Регулярные выплаты процентов, гарантия доходности и приоритет в случае дефолта — все это делает инвестиции в ценные бумаги с фиксированным доходом наиболее предпочтительными и низкорискованными.

Наиболее распространенным примером ценных бумаг, приносящих фиксированный доход, являются **облигации**.

К важнейшим характеристикам облигаций относятся:

- долговой характер отношений, закрепляемых ценной бумагой;
- обязательства эмитента по выплатам держателю облигации ее номинала, указанного (в случае документарной формы) на ее титуле (лицевой стороне);
- выплаты фиксированного дохода в виде процента или другого имущественного эквивалента.

Облигации являются главным инструментом заимствования денежных средств следующими эмитентами:

- правительством;
- государственными органами;
- муниципальными образованиями;
- частными компаниями.

Наиболее ярким примером государственных ценных бумаг являются **облигации федерального займа** (ОФЗ), первая эмиссия которых была осуществлена в августе 1995 г.

Эмитент — Министерство финансов РФ.

Генеральный агент по обслуживанию выпусков ОФЗ — Центральный банк РФ.

Форма выпуска — именная бездокументарная с обязательным централизованным хранением.

Номинальная стоимость — 1 тыс. р.

Срок обращения — более 1 года (могут быть средне- и долгосрочные).

Форма выплаты дохода — купон.

Разновидности ОФЗ:

- ОФЗ-ПД (с постоянным доходом);
- ОФЗ-ФД (с фиксированным доходом);
- ОФЗ -ФК (с фиксированным купонным доходом);
- ОФЗ-АД (с амортизируемым доходом);
- ОФЗ-ИН (с индексированным доходом);
- ОФЗ-н (для населения).

ОФЗ-ПД выпускались с середины 1997 г., доходность их была 20 % годовых, срок обращения 3 года. Форма выплаты дохода — купон постоянный, выплата дохода один раз в год, процентная ставка купонного дохода является постоянной и фиксируется на весь срок обращения облигации. Размещение облигаций осуществляется в форме аукциона или по закрытой подписке. В рамках реструктуризации ГКО и ОФЗ в 1998 г. были выпущены ОФЗ-ПД с новыми условиями обращения — сроком погашения до 3 лет и нулевым купоном.

ОФЗ-ФД были выпущены в рамках реструктуризации задолженности по ГКО и ОФЗ после дефолта 1998 г. Номинал — 10 р. Срок обращения — 4 и 5 лет. Купонный доход начисляется с 19 августа 1998 г. Величина купонного дохода: 1-й год — 30 %; 2-й — 25 %; 3-й — 20 %; 4-й — 15 %; далее — 10 %. Начиная со второго купона выплата купонного дохода осуществляется 1 раз в 3 мес.

ОФЗ-ФК — именные купонные государственные ценные бумаги. Облигации предоставляют их владельцам право на получение номинальной стоимости облигации при погашении и на получение купонного дохода. Номинальная стоимость облигации выражается в валюте РФ и составляет 10 р. и 1 000 р. Размещение облигаций осуществляется в форме аукциона или по закрытой подписке. Процентная ставка купонного дохода является фиксированной на каждый купонный период и может различаться для различных периодов выплат. Этот вид ОФЗ появился в 1999 г., облигации выдавали владельцам ГКО и ОФЗ-ПК, замороженных в 1998 г. в порядке новации (срок обращения бумаг составлял 4–5 лет).

ОФЗ-АД — облигации федерального займа с амортизируемым доходом. Срок выпуска — от 1 до 15 лет и от 16 до 30 лет. Форма выплаты дохода — доход выплачивается по принципу амортизации.

ОФЗ-ИН были выпущены в 2015 г. Это облигации федерального займа с номиналом, индексированным в зависимости от уровня инфляции¹. Эти выпуски защищают инвестора от роста цен в экономике, давая премию к текущему уровню инфляции на протяжении всего срока обращения. По ОФЗ-ИН купонная доходность постоянна — она составляет 2,5 % годовых от номинала на отчетную дату.

¹ Индекс потребительских цен (ИПЦ, индекс инфляции, англ. Consumer Price Index, CPI) — один из видов индексов цен, создан для измерения среднего уровня изменения цен на товары и услуги (потребительской корзины) за определенный период в экономике.

Изменение доходности облигаций происходит за счет роста номинала ценной бумаги. Он увеличивается на размер инфляции и снижается при дефляции.

Значения индекса потребительских цен (ИПЦ) публикуются Росстатом — федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере официального статистического учета, формированию официальной статистической информации о социальных, экономических, демографических, экологических и других общественных процессах в Российской Федерации.

ОФЗ-ИН — это страховка от инфляционных рисков. Данная облигация представляет идеальный вариант для защиты средств от инфляции для широкого круга лиц: от частных инвесторов до профессиональных. Инструмент подходит участникам рынка с любым объемом капитала, а также позволяет обогнать уровень инфляции и не бояться, что деньги обесценятся. Облигации прекрасно подходят для пенсионных фондов и частных долгосрочных сбережений.

ОФЗ-н выпущены в 2017 г. Генеральный агент — ПАО «Сбербанк». Срок выпуска — 3 года, выплата дохода 2 раза в год. Форма выплаты дохода — переменный купон, определяемый исходя из доходности трехлетних рыночных *ОФЗ*.

С сентября 2019 г. Минфин РФ запустил продажу облигаций федерального займа для населения (*ОФЗ-н*) нового формата. При покупке и предъявлении к выкупу облигаций нового формата, в отличие от ранее размещенных выпусков *ОФЗ-н*, гражданам не придется уплачивать комиссию банкам. Эти расходы будет нести сам эмитент — Минфин России. Минимальная сумма покупки новых облигаций уменьшается с 30 тыс. до 10 тыс. р.

Все государственные (муниципальные) ценные бумаги размещаются выпусками. При выпуске государственных (муниципальных) ценных бумаг могут устанавливаться *серии, разряды и номера ценных бумаг*.

Обязательства Российской Федерации, субъекта РФ и муниципального образования, возникшие в результате эмиссии государственных ценных бумаг Российской Федерации, государственных ценных бумаг субъектов РФ и муниципальных ценных бумаг, составляющие *внутренний долг* и удостоверяющие право на получение доходов в денежной форме или погашение в денежной форме, подлежат оплате *в валюте Российской Федерации*.

Обязательства Российской Федерации и субъекта РФ, возникшие в результате эмиссии соответствующих государственных ценных бумаг, составляющие *внешний долг* и удостоверяющие право на получение доходов в денежной форме или погашение в денежной форме, подлежат оплате *в иностранной валюте*.

Выпуск государственных ценных бумаг Российской Федерации и субъекта РФ, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте и которые размещаются на международном и российском рынках капитала, признается *внешним облигационным займом* Российской Федерации и субъекта РФ.

Корпоративные облигации различаются по качеству и надежности, от которых зависит их статус и условия обращения на рынке ценных бумаг. Это рейтинг, который определяет вероятность возврата основной суммы кредита и выплаты процентов эмитентом. Рейтинги публикуются как независимыми иностран-

ными агентствами Standard & Poor's, Moody's, Fitch, так и российскими — АКРА, РА «Эксперт».

Доходность частного инвестора по облигациям на рынке не равна купонной доходности, потому что рыночные ставки постоянно изменяются, что ведет к изменениям и цен облигаций. Информация о текущих ценах и доходности собирается на рынке исходя из цен и доходностей предыдущих сделок и текущих заявок, т. е. условий фактической торговли.

Сумма долга, подлежащая возврату, называется основной или номинальной; дата возврата долга называется датой погашения; ставка процента — купоном; период долга — сроком обращения облигаций.

Облигации имеют номинальную, выкупную и курсовую стоимость.

Номинальная стоимость облигации и цена ее размещения служат основой для расчета доходности.

Выкупная цена — цена, по которой эмитент выкупает облигацию по истечении срока займа. Она может не совпадать с номинальной и зависит от условий займа. В России согласно законодательству выкупная цена облигаций всегда равна номинальной и само понятие «выкупная цена» отсутствует.

Курсовая стоимость — это цена, по которой облигация обращается на рынке. Рыночная (курсовая) стоимость облигаций определяется влиянием рыночной конъюнктуры и привлекательностью эмитента, его финансовыми показателями, а также спросом и предложением на рынке ценных бумаг.

Биржевые облигации — это разновидность финансовых инструментов, эмиссия которых не требует государственной регистрации, ее осуществляет биржа при условии уплаты государственной пошлины.

Поскольку биржевые облигации являются корпоративными обязательствами с упрощенными правилами, то, в отличие от классических облигаций, их эмиссия и размещение доступны для открытой подписки, а биржевые торги по данным бумагам могут начаться уже на следующий день после размещения, в то время как для традиционных облигаций этот срок может превышать один месяц.

Упрощенная процедура выпуска биржевых облигаций накладывает на эмитента определенные ограничения:

- компания-эмитент должна существовать минимум три года;
- акции эмитента или другие облигации к моменту выпуска биржевых облигаций должны котироваться на данной бирже;
- срок обращения биржевых облигаций не должен превышать трех лет;
- выплата доходности и погашение номинала может осуществляться только в денежной форме;
- биржевые облигации выпускаются в документарной форме на предъявителя с обязательным централизованным хранением их сертификатов в расчетном депозитории.

В мировой и в отечественной практике широко распространены *ипотечные облигации*, обеспеченные землей и недвижимостью, используемые в качестве обеспечения в других операциях.

Еврооблигации являются ценными бумагами, преимущественно предъявительскими (их держатели не регистрируются), которые обращаются на внешнем для стран-эмитентов рынке и в валюте, которая является «чужой» для кредиторов, — это валюты, занимающие лидирующее положение в международной торговле и в операциях на международном финансовом рынке.

Еврооблигации эмитируются правительствами стран, транснациональными банками и корпорациями, международными финансово-кредитными организациями.

Еврооблигации, в отличие от иностранных облигаций, могут быть номинированы в «чужой» для страны-кредитора валюте, например, на территории Европейского союза или Китая — в долларах. Обычно еврооблигации размещаются на национальных рынках нескольких государств, и валюта их номинала является иностранной для кредиторов, но это обстоятельство и делает данные бумаги удобными с позиции более высокой ликвидности, привлекательными для инвесторов.

На европейском рынке обращаются следующие основные виды еврооблигаций:

- с фиксированной ставкой доходности, реализуемой посредством купонных выплат;
- с плавающей ставкой доходности, по которым купонные выплаты складываются из переменной части (может быть привязана к ставке ЦБ) и фиксированной положительной маржи, остающейся неизменной; обычно период обращения таких бумаг 5–15 лет;
- конвертируемые в обыкновенные акции эмитента или в облигации с варрантами, которые, по аналогии с call-опционами, могут исполняться в течение относительно продолжительного срока, что также повышает инвестиционную привлекательность этих бумаг.

Контрольные вопросы

1. Какая главная отличительная черта инвестиционного продукта?
 2. Что такое склонность к риску?
 3. Дайте определение выкупной цены облигации.
 4. Почему индивидуальный инвестиционный счет можно отнести к инвестиционному продукту?
 5. Какие торговые системы используются трейдерами на российском фондовом рынке?
 6. В чем суть маржинального кредитования на фондовом рынке?
 7. Назовите основные характеристики еврооблигаций.
 8. Как устанавливаются тарифы на операции с фьючерсными и опционными контрактами?
1. Что такое исполнение сделок на бирже по алгоритму «Т+2»?
 2. Назовите особенности биржевых облигаций.

1.2.2. Инвестиционные продукты индивидуального доверительного управления

Индивидуальное доверительное управление (ИДУ) денежными средствами и ценными бумагами коммерческим банком, инвестиционной компанией связано с продвижением особого финансового продукта — продажа портфеля с заданной стратегией инвестирования и, соответственно, управления портфелем профессиональным управляющим.

В соответствии со ст. 1012 ГК РФ по договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а другая сторона обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя).

Данный вид деятельности ведется на основании лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению денежными средствами и ценными бумагами.

Доверительный управляющий осуществляет от своего имени за вознаграждение в течение определенного срока доверительное управление переданными ему во владение и принадлежащими другому лицу в интересах этого лица или указанных этим лицом третьих лиц:

- ценными бумагами;
- денежными средствами, предназначенными для инвестирования в ценные бумаги, включая иностранную валюту;
- денежными средствами и ценными бумагами, получаемыми в процессе управления ценными бумагами.

В соответствии с Базовым стандартом совершения управляющим операций на финансовом рынке стандартизации подлежат:

- определение инвестиционного профиля клиента;
- определение риска (фактического риска) клиента;
- осуществление прав по ценным бумагам, находящимся в доверительном управлении.

Инвестиционный профиль клиента определяется как:

- доходность от доверительного управления, на которую рассчитывает клиент (ожидаемая доходность);
- риск, который способен нести клиент (допустимый риск);
- период времени, за который определяются ожидаемая доходность и допустимый риск (инвестиционный горизонт).

При определении стратегии управления обязательным условием является факт отнесения клиента к *неквалифицированному* либо *квалифицированному* инвестору.

Доверительный управляющий может предложить *стандартную стратегию управления* неквалифицированному инвестору — физическому лицу, стандартный инвестиционный профиль которого будет определяться по каждой такой стандартной стратегии управления, которая разрабатывается и утверждается

внутренними документами управляющего и размещается на его официальном сайте. Информация о стандартной стратегии управления содержит:

- цель инвестирования;
- предполагаемый возраст физического лица;
- примерные среднемесячные доходы и примерные среднемесячные расходы за последние 12 мес. физического лица.

В процессе доверительного управления управляющий может осуществлять пересмотр инвестиционного профиля в связи с окончанием горизонта инвестирования в случаях:

- изменения сведений о клиенте;
- изменения экономической ситуации в Российской Федерации;
- изменения ключевой ставки Банка России;
- внесения изменений в законодательство Российской Федерации;
- внесения изменений в Базовый стандарт и др.

При осуществлении деятельности по управлению ценными бумагами доверительный управляющий обязан на своем сайте раскрыть информацию, состав и объем которой установлен законодательными нормами, включая:

- внутренние документы;
- стандартные стратегии управления;
- сведения о каждой стандартной стратегии управления, в том числе сведения об инвестиционном горизонте;
- описание рисков, связанных с каждой из предлагаемых стандартных стратегий управления. Базовым стандартом впервые введено понятие фактического риска. Управляющий должен определять фактический риск и сравнивать его с допустимым риском;
- динамику средних отклонений доходности инвестиционных портфелей клиентов;
- информацию о вознаграждении управляющего в связи с доверительным управлением по каждой из предлагаемых стандартных стратегий управления;
- информацию о расходах, связанных с доверительным управлением по каждой из предлагаемых стандартных стратегий управления.

Управляющий обязан принять меры по выявлению и контролю конфликта интересов с учредителем управления (выгодоприобретателем), а также предотвращению его последствий.

В случае если конфликт интересов управляющего и его клиента или разных клиентов одного управляющего, о котором все стороны не были уведомлены заранее, привел к действиям управляющего, нанесшим ущерб интересам клиента, управляющий обязан за свой счет возместить убытки в порядке, установленном гражданским законодательством.

При прекращении договора доверительного управления по основаниям, предусмотренным гражданским законодательством РФ, управляющий обязан передать учредителю управления (выгодоприобретателю) принадлежащие последнему объекты доверительного управления в порядке и в сроки, предусмотренные договором доверительного управления.

Управляющий обязан предоставлять учредителю управления отчет о деятельности по управлению ценными бумагами в сроки, предусмотренные договором доверительного управления. Отчет должен содержать следующую информацию:

- сведения о динамике ежемесячной доходности инвестиционного портфеля клиента за весь период доверительного управления, если договором доверительного управления не предусмотрен иной период, включающий последние 12 мес., предшествующих дате, на которую составлен отчет;
- сведения о стоимости инвестиционного портфеля клиента, определенной на конец каждого месяца, за период доверительного управления, если договором доверительного управления не предусмотрен иной период, включающий последние 12 мес., предшествующих дате, на которую составлен отчет.

Минимальная сумма для ИДУ у каждого банка (инвестиционной компании) разная, но она не может быть менее 100 000 р., в противном случае речь идет уже о продуктах коллективного инвестирования. Реальное индивидуальное доверительное управление денежными средствами клиента начинается от 1 млн р. Чаще всего здесь речь может идти о категории клиентов Private Banking с капиталом, передаваемым в индивидуальное доверительное управление, превышающим сотни тысяч долларов США.

Для прекращения договора доверительного управления до окончания срока его действия достаточно предоставить управляющему уведомление о его расторжении, причем с подробным и однозначным указанием в письменной форме информации относительно закрытия портфеля и вывода средств: в каком виде клиент хочет получить принадлежащее ему имущество (в виде денежных средств или ценных бумаг) и каким способом будет осуществляться вывод средств (путем перевода со счета на счет, путем снятия денег со счета).

В случае если договором доверительного управления не предусмотрен порядок и (или) сроки передачи клиенту его средств и имущества, находящихся в управлении, менеджер портфеля при прекращении договора доверительного управления обязан передать их клиенту в срок, не превышающий 14 дней с момента получения/направления указанного уведомления.

Основные стратегии инвестирования на фондовом рынке представлены на рис. 1.12.

Расходы (затраты) клиента при доверительном управлении следует условно разделить на основные, связанные с эффективностью доверительного управления, и второстепенные, связанные с комиссионным вознаграждением брокера, биржи и т. п.

Основные расходы на вознаграждение управляющего складываются, как правило, из двух частей.

Первая не зависит от итогов управления денежными средствами и ценными бумагами и составляет обычно определенный фиксированный процент от общей суммы инвестирования (1–3 % в год).

Вторая часть — так называемая «плата за успех», которая напрямую зависит от успешности его работы и прироста стоимости активов, находящихся под его управлением. Эта комиссия обычно составляет 10–25 % от полученных доходов.

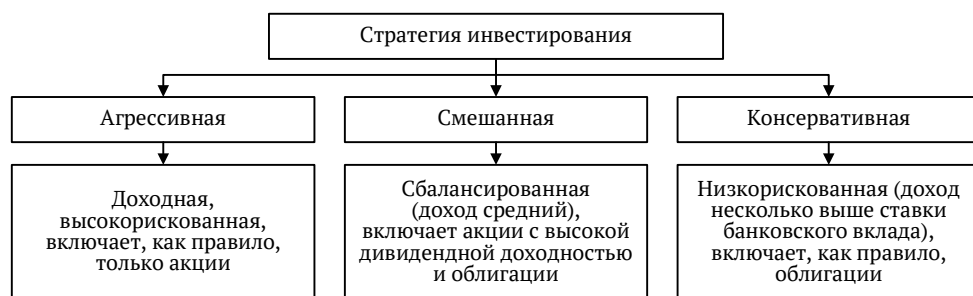


Рис. 1.12. Основные стратегии инвестирования в доверительном управлении

Необходимо также учитывать, в случае успешности инвестирования, и такую составляющую расходов, как налог на доходы физических лиц в размере 13 % для резидентов РФ и 30 % для нерезидентов РФ, который нужно будет уплатить по окончании каждого финансового года и при выводе средств из доверительного управления. Естественно, налог начисляется только на чистый финансовый результат, который рассчитывается как разница между доходами и убытками по всем операциям (ст. 214 НК РФ). При этом чистый финансовый результат считается для каждого из активов отдельно.

В условиях договора доверительного управления следует обратить внимание на пункт, касающийся штрафных санкций и комиссий за досрочный вывод средств из управления, в ином случае при возникновении необходимости вывести деньги раньше оговоренного в договоре срока клиент может лишиться части денежных средств — обычно 1–2 % от выводимой из управления суммы.

К второстепенным (классическим) расходам при доверительном управлении следует отнести комиссии биржи, клирингового центра, депозитария, брокера, другие аналогичные незначительные расходы (стоимость банковских переводов), вычитаемые из общей суммы инвестированных денежных средств.

Контрольные вопросы

1. Какой документ лежит в основе договора индивидуального доверительного управления?
2. Назовите характерные черты агрессивной стратегии инвестирования.
3. Какие финансовые инструменты подходят для инвестирования в консервативный портфель?
4. В каких случаях необходимо придерживаться сбалансированной стратегии индивидуального доверительного управления?
5. Что такое «плата за успех» при индивидуальном доверительном управлении?
6. Что такое инвестиционный профиль клиента?
7. Какие основные стратегии характерны для индивидуального доверительного управления?
8. Назовите стороны подписантов договора доверительного управления денежными средствами и ценными бумагами.
9. Какая лицензия нужна для осуществления деятельности по доверительному управлению денежными средствами и ценными бумагами?
10. От чьего имени совершает операции доверительный управляющий?

1.2.3. Особенности брокерских услуг и продуктов на финансовом рынке

Брокерское обслуживание на финансовом рынке — одна из наиболее востребованных услуг. Именно услуг (финансовых, инвестиционных), но никак не продуктов, основными характеристиками которых были заранее очерченные количественные параметры. Здесь результат действий определяет сам потребитель этих услуг, формируя свой собственный финансовый продукт.

Брокерской признается деятельность по исполнению поручения клиента (в том числе эмитента эмиссионных ценных бумаг при их размещении) на совершение гражданско-правовых сделок с ценными бумагами и (или) на заключение договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, осуществляемая на основании возмездных договоров с клиентом (договор о брокерском обслуживании).

Брокерская деятельность осуществляется на основе следующих видов договоров:

- договора поручения;
- договора комиссии;
- агентского договора.

Брокер должен выполнять поручения клиентов добросовестно и в порядке их поступления. Сделки, осуществляемые по поручению клиентов, во всех случаях подлежат приоритетному исполнению по сравнению с дилерскими операциями самого брокера при совмещении им деятельности брокера и дилера.

В том случае, если конфликт интересов брокера и его клиента, о котором клиент не был уведомлен до получения брокером соответствующего поручения, привел к причинению клиенту убытков, брокер обязан возместить их в порядке, установленном гражданским законодательством РФ.

Основу взаимоотношений брокера и клиента составляет договор на брокерское обслуживание, который сопровождается открытием индивидуального инвестиционного счета клиента в брокерской компании.

В целях реализации договора на брокерское обслуживание в зависимости от вида совершаемых сделок брокер открывает клиенту:

- наличный (кассовый) счет;
- маржинальный счет.

Наличный счет отражает операции с ценными бумагами, осуществляемые брокером по поручению клиента на условиях оплаты собственными средствами клиента, т. е. без предоставления кредита. Сделки купли-продажи ценных бумаг проводятся по наличному счету, если договор на брокерское обслуживание устанавливает, что при покупке ценные бумаги оплачиваются денежными средствами клиента, а при продаже предметом сделки являются ценные бумаги, депонированные на счете клиента.

Маржинальный счет открывается клиенту в брокерской компании и позволяет ему использовать кредиты под залог ценных бумаг, приобретаемых в том числе за счет кредита. Маржинальные сделки могут совершаться только на бирже.

При открытии маржинального счета клиент депонирует на счете денежные средства в размере, установленном в качестве первоначальной маржи. Первоначальная маржа рассчитывается индивидуально по финансовому инструменту с учетом квалификации клиента и его инвестиционного профиля. Остальную часть клиент может привлечь в качестве заемных средств под залог купленных ценных бумаг.

Для того чтобы совершить торговую операцию на лучших условиях, брокер должен принять во внимание следующую информацию:

- а) цену сделки;
- б) размер расходов, связанных с совершением сделки и осуществлением расчетов по ней;
- в) срок исполнения поручения;
- г) возможность исполнения поручения в полном объеме;
- д) риски неисполнения сделки, а также признания совершенной сделки недействительной;
- е) период времени, в который должна быть совершена сделка, и другую значимую для клиента информацию.

Брокерские услуги на рынке ценных бумаг в определенной степени можно рассматривать как инвестиционные продукты, когда речь идет о специальных индивидуальных инвестиционных счетах (ИИС). Выбор клиентом типа ИИС можно связать с приобретением инвестиционного продукта, так как в нем присутствует количественная характеристика суммы инвестиций, срок инвестирования, система налогообложения результатов инвестирования. Наиболее узким местом для всех инвестиционных услуг, когда речь идет об отнесении их к продукту, является запрет на объявление ожидаемой доходности. Отсутствие ключевой характеристики — доходности удаляет инвестиционные услуги от понятия «инвестиционный (финансовый) продукт».

В целях стимулирования физических лиц к инвестированию свободных денежных средств в инструменты фондового рынка государство предложило ряд существенных льгот. По ст. 219.1 НК РФ не надо платить НДФЛ от прибыли с продажи ценных бумаг, если инвестор владел этими бумагами 3 года и более. Предельный размер прибыли, освобождаемой от налога, равен $N \times 3$ млн р., где N — число полных лет владения (3; 4; 5 и т. д.). Это касается ценных бумаг на бирже и паев открытых паевых инвестиционных фондов. Но необходимо уточнить, что трехлетняя льгота действует для ценных бумаг, купленных не ранее 1 января 2014 г.

Для ИИС государством также предусмотрены льготы:

- тип А (первый тип) предполагает возможность воспользоваться *налоговым вычетом (вычет на взносы)*. Инвестор вносит деньги на ИИС, а в следующем году налоговая инспекция возвращает ему уплаченный в прошедшем году НДФЛ — 13 % от внесенных на ИИС средств, но не более 52 000 р. за год. Сумма возврата не может превышать сумму НДФЛ, уплаченную физическим лицом за предшествующий год. Вместе с тем необходимо учитывать и НДФЛ от операций с финансовыми инструментами. Речь идет о финансовых инструментах, доход по которым облагается НДФЛ и уплачивается при закрытии ИИС типа А. ИИС типа А, напол-

ненный исключительно финансовыми инструментами с фиксированной доходностью, ближе всего к финансовому продукту из перечня брокерских услуг;

- тип Б (второй тип) предоставляет льготы по налогообложению дохода, полученного по итогам трех лет инвестирования. Доход от операций по ИИС второго типа не облагается налогом. Этот вариант подходит тем, кто не платит НДФЛ, у кого он совсем скромный или кто надеется зарабатывать на бирже десятки процентов годовых.

Необходимо иметь в виду, что налог с дивидендов (13 %) удерживается всегда и не имеет привязки к льготам по ИИС.

Каждый участник рассматриваемого способа инвестирования может открыть только один ИИС, минимальный срок действия ИИС, позволяющий воспользоваться льготой, составляет 3 года, что предполагает на этот срок вето на вывод денежных средств.

За счет льготы государства по возврату подоходного налога тип счета А с учетом инвестирования денежных средств в государственные и «новые — выпущенные после 1 января 2017 г.» корпоративные облигации с отсутствием налогообложения купонной ставки (ключевая ставка плюс 5 %) обеспечивает доходность, существенно превышающую ставки по депозитным вкладам.

При самостоятельном формировании портфеля ценных бумаг инвесторам следует обратить внимание на дивидендные акции. Больше число российских компаний стали выплачивать дивиденды, в том числе после реформы листинга ПАО «Московская биржа», когда возросли требования к эмитентам относительно реализации ими дивидендной политики. Государство взяло вектор на выплату дивидендов компаниями с государственным участием в размере не менее 50% от чистой прибыли по МСФО. Формируется новый тренд — российские компании начали выплачивать промежуточные дивиденды. Дивидендная доходность по индексу Мосбиржи представлена на рис. 1.13.

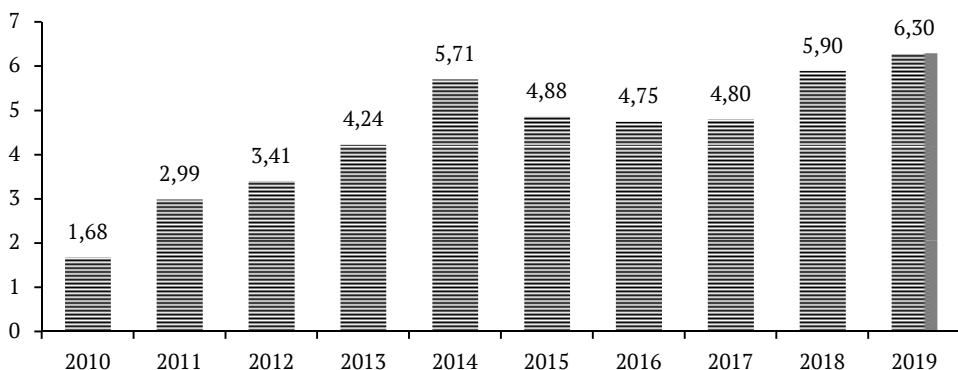


Рис. 1.13. Дивидендная доходность по индексу ПАО «Московская биржа»¹

Наряду с предоставлением брокерских услуг, брокерская деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг может быть связана с биржевым

¹ Московская биржа. URL: [http:// www.moex.com.ru](http://www.moex.com.ru) (дата обращения: 10.07.2020).

срочным рынком, операциями на рынке наличной валюты и рынке конверсионных валют (так называемый доступ на межбанковский валютный рынок FOREX).

Контрольные вопросы

1. Дайте определение брокерской деятельности.
2. На основании каких договоров осуществляется брокерская деятельность?
3. Каковы особенности деятельности брокера в качестве поверенного?
4. Каковы особенности деятельности брокера в качестве комиссионера?
5. Какие виды счетов использует брокер при совершении сделок с ценными бумагами по договору комиссии?
6. Чем отличается договор комиссии от договора поручения?
7. Назовите особенности агентского договора.
8. Назовите особенности индивидуального инвестиционного счета типа А.
9. В чем преимущества использования индивидуального инвестиционного счета типа Б?
10. Что такое маржинальная сделка?
11. Перечислите обязанности брокера по отношению к клиенту.
12. Какие виды счетов на брокерское обслуживание открываются клиенту?

1.2.4. Продукты и инструменты коллективного инвестирования

Коллективное инвестирование — схема организации инвестиционного бизнеса, при которой средства осознанно и целенаправленно вложены мелкими инвесторами в фонд, аккумулируются в единый пул под управлением профессионального управляющего с целью их последующего инвестирования.

Основным достоинством коллективного инвестирования является возможность вложения средств в инструменты фондового рынка с целью получения инвестиционного дохода без обладания специальными знаниями и навыками и постоянного контроля состояния финансового рынка.

Коллективное инвестирование характеризуется одновременно следующими признаками:

- 1) привлечение средств путем размещения ценных бумаг или заключения договоров;
- 2) осуществление в качестве основной деятельности инвестирования привлеченных средств в ценные бумаги и иное имущество;
- 3) получение основной доли доходов в форме дивидендов, процентов и доходов от сделок, совершаемых с этим имуществом;
- 4) распределение доходов, полученных от инвестирования, между участниками коллективного инвестирования путем выплаты им дивидендов, процентов и т. п.

Необходимо также отметить следующие черты коллективного инвестирования:

- 1) лица, предоставляющие свои денежные средства в управление, несут риски, связанные с инвестированием;

2) управляющие объединяют средства многих лиц, обезличивая отдельные взносы в едином денежном пуле и усредняя тем самым риски для участников инвестиционной схемы;

3) схемы коллективного инвестирования не предполагают обещание заранее оговоренных фиксированных выплат;

4) инвестор, участвующий в коллективных инвестиционных схемах, осведомлен о направлении инвестиций и имеет возможность инвестировать в продукт (портфель), который в наибольшей степени соответствует его инвестиционным предпочтениям.

В соответствии с «Комплексной программой мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров» (утв. указом Президента РФ от 21 марта 1996 г. № 408), к коллективным инвесторам относят:

- акционерные инвестиционные фонды;
- паевые инвестиционные фонды;
- негосударственные пенсионные фонды;
- кредитные союзы.

Коллективное инвестирование имеет ряд преимуществ перед индивидуальным инвестированием:

- 1) профессиональное управление при минимальной сумме инвестирования;
- 2) диверсификация риска и распределение риска между пайщиками;
- 3) снижение затрат;
- 4) дополнительная надежность за счет повышенного контроля со стороны государства.

В России традиционно сложились две формы инвестиционных фондов: акционерные инвестиционные фонды (АИФ) и паевые инвестиционные фонды (ПИФ).

Акции акционерного инвестиционного фонда

Акционерный инвестиционный фонд (АИФ) — открытое акционерное общество, исключительным предметом деятельности которого является инвестирование имущества в ценные бумаги и иные объекты.

В основе данного института лежит экономическая категория, именуемая акционерным капиталом. Одним из обязательных атрибутов АИФа является его наименование, которое должно содержать указание на то, что данное акционерное общество является инвестиционным фондом.

АИФ осуществляет свою деятельность на основании специального разрешения — лицензии ЦБ РФ. Он не вправе заниматься иными видами предпринимательской деятельности.

АИФ может размещать только обыкновенные акции и не вправе осуществлять размещение их путем закрытой подписки.

Акции фонда могут оплачиваться только денежными средствами или имуществом, предусмотренным инвестиционной декларацией. Акционерами фонда могут быть как юридические, так и физические лица.

Имущество АИФа подразделяется на:

- имущество, предназначенное для инвестирования (инвестиционные резервы);

- имущество, предназначенное для обеспечения деятельности его органов управления в соотношении, определяемом уставом фонда.

Инвестиционные резервы АИФа должны быть переданы в доверительное управление управляющей компании. До этого общим собранием акционеров утверждается инвестиционная декларация, если уставными документами это не отнесено к компетенции Совета директоров.

Общее собрание АИФа проводится в соответствии с действующим законодательством. Акционеры АИФа вправе требовать выкупа принадлежащих им акций в случаях, предусмотренных Федеральным законом от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», а также в случае принятия общим собранием акционеров решения об изменении инвестиционной декларации, если они голосовали против этого решения или не принимали участия в голосовании по этому поводу.

Совет директоров осуществляет свою деятельность в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах». К исключительной его компетенции относится принятие решений о заключении и прекращении договоров с управляющей компанией, специализированным депозитарием, регистратором, оценщиком и аудитором.

Доход, полученный от управления активами АИФа, распределяется среди акционеров фонда в виде дивидендов.

АИФ обязан иметь сайт в сети Интернет, электронный адрес которого включает доменное имя, права на которое принадлежат этому фонду.

АИФ обязан обеспечить возможность предоставления в Банк России электронных документов, а также возможность получения от Банка России электронных документов в порядке, установленном Банком России.

Паи паевого инвестиционного фонда

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) — это обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании.

ПИФ не является юридическим лицом. В структуру управления ПИФа входят следующие участники:

- управляющая компания — осуществляет доверительное управление имуществом ПИФа;
- специализированный депозитарий — ведет учет прав на ценные бумаги, составляющие фонд, и осуществляет контроль над действиями управляющей компании по инвестированию денежных средств, совершению сделок с имуществом фонда;
- специализированный регистратор — ведет учет количества паев на лицевых счетах владельцев инвестиционных паев;
- агент — осуществляет прием заявок на приобретение, обмен и погашение инвестиционных паев;
- независимый аудитор (аудиторская организация) — осуществляет постоянный контроль над правильностью ведения управляющей компанией бухгалтерского учета имущества, составляющего фонд;

- оценщик — если инвестиционная декларация ПИФа предусматривает возможность инвестирования в имущество, оценка которого в соответствии с Федеральным законом осуществляется оценщиком.

В состав активов, принимаемых к расчету собственных средств управляющей компании, включаются:

- денежные средства в рублях и иностранной валюте на расчетных счетах в кредитных организациях, которым присвоен рейтинг долгосрочной кредитоспособности не ниже уровня, установленного Советом директоров Банка России;
- депозиты в рублях и иностранной валюте в кредитных организациях, которым присвоен рейтинг долгосрочной кредитоспособности не ниже уровня, установленного Советом директоров Банка России;
- облигации, рейтинг долгосрочной кредитоспособности выпуска которых (при отсутствии рейтинга выпуска — рейтинг эмитента или рейтинг поручителя (гаранта)) не ниже уровня, установленного Советом директоров Банка России;
- акции, включенные в котировальный список первого (высшего) уровня хотя бы одной из российских бирж;
- недвижимое имущество, используемое управляющей компанией для обеспечения своей деятельности, в том числе для управленческих нужд, принятое управляющей компанией к бухгалтерскому учету как основные средства;
- дебиторская задолженность, по которой дебитор имеет рейтинг долгосрочной кредитоспособности не ниже уровня, установленного Советом директоров Банка России.

Минимальный размер собственных средств управляющей компании составляет с 1 сентября 2017 г. — 20 млн р.

В случае снижения размера собственных средств управляющей компании ниже минимального размера по причинам, не зависящим от действий управляющей компании, нарушение требования к размеру собственных средств должно быть устранено управляющей компанией в течение 10 рабочих дней со дня его возникновения.

Ответственность управляющей компании паевого инвестиционного фонда:

1) управляющая компания паевого инвестиционного фонда несет перед владельцами инвестиционных паев ответственность в размере реального ущерба в случае причинения им убытков в результате нарушения федеральных законов и правил доверительного управления паевым инвестиционным фондом, в том числе за неправильное определение суммы, на которую выдается инвестиционный пай, и суммы денежной компенсации, подлежащей выплате в связи с погашением инвестиционного пая;

2) долги по обязательствам, возникшим в связи с доверительным управлением имуществом, составляющим паевой инвестиционный фонд, погашаются за счет этого имущества. В случае недостаточности имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, взыскание может быть обращено только на собственное имущество управляющей компании.

Продукты ПИФа имеют очень широкую линейку, приобрести их можно как через управляющую компанию, так и через агента по продаже, обмену и погашению паев — коммерческий банк.

Инвестируя денежные средства в ПИФ, пайщик должен знать, что вознаграждение управляющей компании, специализированного депозитария, аудитора, оценщика и других обязательных институтов при управлении ПИФа не может быть более 10 % от среднегодовой стоимости чистых активов.

Имущество, составляющее ПИФ, является общим имуществом владельцев инвестиционных паев, принадлежит им на праве общедолевой собственности.

Владельцами инвестиционных паев могут быть как физические, так и юридические лица.

ПИФы в соответствии с правилами доверительного управления могут быть следующих видов (табл. 1.6):

- открытые;
- закрытые;
- интервальные.

Таблица 1.6

Виды паевых инвестиционных фондов и их характеристика

Характеристика	Открытый	Интервальный	Закрытый
Погашение паев	В любой рабочий день	В течение определенного срока (интервала). Не реже чем один раз в год и не менее чем две недели	Только при прекращении деятельности ПИФа
Что может быть передано в доверительное управление	Денежные средства	Денежные средства	Иное имущество
Количество приобретаемых инвестиционных паев	Не ограничено	Не ограничено	Ограничено, указано в правилах ПИФа
Срок действия договора доверительного управления	Не более 15 лет	Не менее 1 интервала, не более 15 лет	Не менее 3 лет, не более 15 лет

Наряду с классическими ПИФах российским законодательством предусмотрено размещение и обращение биржевых паевых инвестиционных фондов (БПИФы).

Инвестиционный пай является именной бездокументарной ценной бумагой, удостоверяющей долю его владельца в праве собственности на имущество, составляющее ПИФ, право требовать от управляющей компании надлежащего доверительного управления фондом, право на получение денежной компенсации при прекращении договора доверительного управления со всеми владельцами инвестиционных паев.

Инвестиционный пай не является эмиссионной ценной бумагой и не имеет номинальной стоимости.

Инвестиционный пай открытого ПИФа удостоверяет также право владельца требовать от управляющей компании погашения инвестиционного пая в любой

рабочий день. Каждый инвестиционный пай удостоверяет одинаковую долю в праве общей собственности на имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, и одинаковые права. Иными словами, пайщик, которому принадлежит наибольшее количество паев, обладает наибольшей долей. При этом количество инвестиционных паев, принадлежащих одному владельцу, может выражаться дробным числом.

Выдача инвестиционных паев осуществляется на основании заявок на приобретение инвестиционных паев путем внесения записи по лицевому счету в реестр владельцев инвестиционных паев. Заявки на приобретение инвестиционных паев носят безотзывный характер.

В приеме заявок на приобретение инвестиционных паев должно быть отказано в случаях:

- 1) несоблюдения порядка и сроков подачи заявок, которые предусмотрены правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом;
- 2) отсутствия надлежаще оформленных документов, требуемых для открытия в реестре владельцев инвестиционных паев лицевого счета, на который должны быть зачислены приобретаемые инвестиционные паи, если такой счет не открыт;
- 3) приобретения инвестиционного пая лицом, которое не может быть владельцем инвестиционных паев либо не может приобретать инвестиционные паи при их выдаче;
- 4) несоблюдения паевым инвестиционным фондом правил приобретения инвестиционных паев;
- 5) приостановления выдачи инвестиционных паев.

Структура активов открытых ПИФов представлена на рис. 1.14.

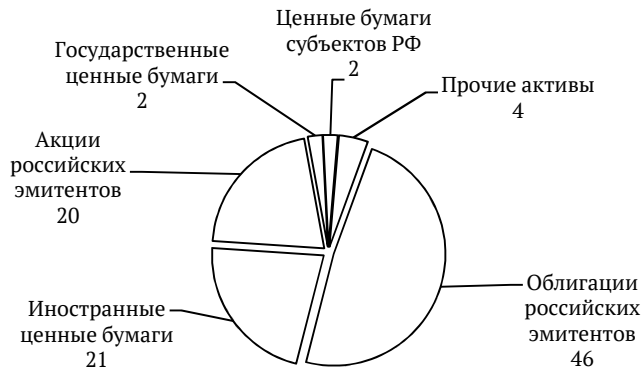


Рис. 1.14. Структура активов открытых ПИФов на 30 сентября 2019 г., %

В интервальном ПИФе инвестор имеет возможность купить/продать свой пай только в определенные сроки — «периоды открытия интервала». Интервал открывается не реже одного раза в год (обычно 2–4 раза в год) на срок, равный 2 неделям.

Даты открытия и закрытия интервала фиксированы, они прописаны в правилах доверительного управления фондом.

Закрытые ПИФы создаются под какой-то проект, и продать свои паи можно только после завершения этого проекта. Фонды не обязаны выкупать свои паи, пайщики получают деньги только после прекращения фонда. В закрытых фондах паи можно купить только в процессе формирования фонда или в момент дополнительной выдачи паев. Чтобы выдача состоялась, управляющая компания должна издать приказ и провести соответствующую процедуру, а потом заплатить пошлину и внести изменения в правила доверительного управления. Как правило, дополнительные выдачи проводятся, когда управляющая компания и инвестор уже договорились, какое имущество поступит в фонд.

Выдача инвестиционных паев интервального или закрытого паевого инвестиционного фонда после завершения (окончания) его формирования осуществляется в один день по окончании срока приема заявок.

По результатам выдачи дополнительных инвестиционных паев закрытого ПИФа управляющая компания по установленной Банком России форме составляет отчет об их количестве.

Отчет о количестве дополнительно выданных инвестиционных паев закрытого ПИФа, инвестиционные паи которого не ограничены в обороте, направляется в Банк России не позднее трех рабочих дней со дня их выдачи. Одновременно с указанным отчетом направляются для регистрации изменения и дополнения в правила доверительного управления закрытым ПИФом, инвестиционные паи которого не ограничены в обороте, в части, касающейся количества выданных инвестиционных паев этого фонда и уменьшения количества инвестиционных паев, которые могут быть выданы управляющей компанией дополнительно после завершения его формирования.

Отчет о количестве дополнительно выданных инвестиционных паев закрытого ПИФа, инвестиционные паи которого ограничены в обороте, направляется управляющей компанией в специализированный депозитарий этого фонда не позднее трех рабочих дней со дня их выдачи. Одновременно с указанным отчетом управляющей компанией для согласования в специализированный депозитарий направляются изменения и дополнения в правила доверительного управления закрытым ПИФом, инвестиционные паи которого ограничены в обороте, в части, касающейся количества выданных инвестиционных паев этого фонда и уменьшения количества инвестиционных паев, которые могут быть выданы управляющей компанией дополнительно после завершения его формирования.

Правилами доверительного управления открытым или интервальным ПИФом может быть предусмотрена возможность обмена инвестиционных паев по требованию их владельца на инвестиционные паи другого открытого или интервального ПИФа, находящегося в доверительном управлении той же управляющей компании.

Обмен инвестиционных паев одного ПИФа на инвестиционные паи другого фонда может производиться только в случае, если дата погашения инвестиционных паев, подлежащих обмену, совпадает с датой выдачи инвестиционных паев, на которые производится обмен.

Заявки на обмен инвестиционных паев подаются их владельцем, а если учет прав на инвестиционные паи осуществляется на лицевом счете номинального держателя — соответствующим номинальным держателем. Номинальный держатель подает заявки на обмен инвестиционных паев на основании распоряжения владельца данных паев.

Требования о погашении инвестиционных паев подаются в форме соответствующих заявок. Заявки на погашение инвестиционных паев носят безотзывный характер. Заявки подаются владельцами инвестиционных паев, а в случае, если в реестре владельцев инвестиционных паев учет прав на инвестиционные паи осуществляется на лицевом счете номинального держателя, — соответствующим номинальным держателем. Номинальный держатель подает заявку на погашение инвестиционных паев на основании соответствующего распоряжения владельца данных паев.

При этом выплата денежной компенсации в связи с погашением инвестиционного пая ПИФа должна быть осуществлена в течение срока, определенного правилами доверительного управления, но не позднее 15 дней со дня погашения инвестиционного пая для открытых и интервальных ПИФов и не позднее 1 мес. для закрытых ПИФов.

При подаче заявки на погашение паев управляющая компания, если это предусмотрено правилами доверительного управления, имеет право предъявить пайщику скидку от стоимости пая, не превышающую 3 % от расчетной стоимости пая.

В приеме заявок на погашение инвестиционных паев должно быть отказано в случаях:

- 1) несоблюдения порядка и сроков подачи заявок, которые установлены правилами доверительного управления ПИФом;
- 2) подачи заявки на погашение инвестиционных паев биржевого ПИФа, принадлежащих лицу, которое не является уполномоченным лицом;
- 3) принятия решения об одновременном приостановлении выдачи, погашения и обмена инвестиционных паев паевого инвестиционного фонда.

Прием в течение одного рабочего дня заявки на погашение или обмен 75 % и более инвестиционных паев открытого ПИФа является основанием для прекращения этого фонда.

Управляющая компания обязана приостановить выдачу, погашение и обмен инвестиционных паев ПИФа не позднее дня, следующего за днем, когда она узнала или должна была узнать о следующих обстоятельствах:

- 1) приостановление действия или аннулирование соответствующей лицензии у лица, осуществляющего ведение реестра владельцев инвестиционных паев, или прекращение договора с указанным лицом;
- 2) аннулирование лицензии у управляющей компании и у специализированного депозитария этого паевого инвестиционного фонда;
- 3) невозможность определения стоимости активов этого паевого инвестиционного фонда по причинам, не зависящим от управляющей компании;
- 4) в иных случаях, предусмотренных Федеральным законом «Об инвестиционных фондах».

Прекращение паевого инвестиционного фонда осуществляется в случаях, если:

- 1) принята заявка на погашение всех инвестиционных паев;
- 2) аннулирована лицензия у управляющей компании открытого, биржевого или интервального ПИФа;
- 3) аннулирована лицензия у управляющей компании закрытого ПИФа и права и обязанности данной управляющей компании по договору доверительного управления этим фондом в течение трех месяцев со дня аннулирования указанной лицензии не переданы другой управляющей компании;
- 4) аннулирована лицензия у специализированного депозитария и в течение 3 мес. со дня аннулирования указанной лицензии управляющей компанией не приняты меры по передаче другому специализированному депозитарию активов ПИФа для их учета и хранения, а также по передаче документов, требуемых для осуществления деятельности нового специализированного депозитария;
- 5) истек срок действия договора доверительного управления закрытым ПИФом;
- 6) управляющей компанией принято соответствующее решение при условии, что право принятия такого решения предусмотрено правилами доверительного управления ПИФом;
- 7) управляющей компанией биржевого ПИФа не исполнена в течение 15 рабочих дней обязанность до возникновения оснований прекращения этого фонда в соответствии с правилами доверительного управления этим фондом обеспечить: покупку (продажу) маркет-мейкером на организованных торгах, проводимых российской биржей, инвестиционных паев по цене, которая не может отличаться от расчетной цены одного инвестиционного пая более чем на величину, установленную правилами доверительного управления таким фондом;
- 8) инвестиционные паи биржевого ПИФа исключены из списка ценных бумаг, допущенных к организованным торгам, проводимым всеми российскими биржами, указанными в правилах доверительного управления этим фондом;
- 9) количество инвестиционных паев закрытого ПИФа, принадлежащих управляющей компании этого фонда, в течение 12 мес. превышает 20 % общего количества выданных инвестиционных паев.

Расчетная стоимость инвестиционного пая определяется путем деления стоимости чистых активов ПИФа, рассчитанной на день не ранее дня принятия заявок на приобретение, погашение и обмен инвестиционных паев, на количество паев, указанное в реестре.

Приобретение паев происходит по расчетной стоимости пая с учетом надбавки к цене, которая не может быть более 1,5 %.

Доход пайщика не гарантируется и возможен только при продаже паев управляющей компании по расчетной стоимости большей, чем при приобретении с учетом скидки.

Доход пайщика-резидента облагается НДФЛ по ставке 13 %.

Приобретение, обмен и погашение паев происходит в течение 3 дней со дня подачи заявки.

Расчетная стоимость пая у открытых фондов публикуется ежедневно, у интервальных — ежемесячно.

В зависимости от объектов инвестирования паевой фонд может быть:

- денежного рынка (валюта, краткосрочные облигации — до одного года облигации РФ, субъектов РФ, муниципалитетов);
- облигаций;
- акций;
- смешанных инвестиций;
- фондом фондов;
- недвижимости;
- индексным фондом;
- фондом особо рискованных (венчурных) инвестиций и др.;
- фондом акций отдельной отрасли (нефтегазовой, телекоммуникационной, металлургии и т. д.).

Перечень открытых ПИФов по стоимости чистых активов на 28 февраля 2020 г. представлен в табл. 1.7.

Таблица 1.7

Рэнкинг ПИФов по стоимости чистых активов¹

№ в рейтинге	Управляющая компания	Название ПИФа	Стоимость чистых активов, млн р.
1	ВТБ-Капитал Управление активами	Фонд Казначейский	46 089,28
2	Газпромбанк-Управление активами	Облигации плюс	30 429,94
3	ВТБ-Капитал Управление активами	Фонд Сбалансированный	28 657,94
4	Райффайзен Капитал	Облигации	25 418,79
5	Альфа-Капитал	Облигации плюс	23 854,57
6	Сбербанк Управление активами	Рублевые облигации	23 752,48
7	Сбербанк Управление активами	Фонд перспективных облигаций	16 745,59
8	Сбербанк Управление активами	Фонд облигаций Илья Муромец	16 022,32
9	Альфа-Капитал	Баланс	14 891,93
10	Сбербанк Управление активами	Фонд Сбалансированный	14 721,59

Закрытые паевые фонды появились в 2003 г. и не так доступны широкому кругу частных инвесторов, как открытые и интервальные фонды. Чаще всего они предназначены для квалифицированных инвесторов и имеют следующие разновидности:

- девелоперские;
- рентные;
- земельные;
- инвестиционные.

В основе каждого ПИФа лежит инвестиционная декларация. Инвестиционная декларация — раздел правил фонда, где перечислены виды активов (акции, обли-

¹ *Investfunds* — сайт об инструментах для частных инвесторов. URL: [http:// www.investfunds.ru](http://www.investfunds.ru) (дата обращения: 01.03.2020).

гации, другие активы), в которые управляющая компания может инвестировать средства ПИФа. Также в этом разделе указаны пропорции, в каких могут находиться разные виды активов ПИФа.

Инвестиционная декларация — это официальный документ, отражающий цели инвестирования имущества фонда. Она описывает, как именно будут инвестироваться средства фонда и распределяться доходы от них, а также определяет основные критерии требований к вложениям: желаемую доходность, максимальную степень риска, срок вложения и т. д. В декларации прописывается структура финансовых инструментов, которым отдает предпочтение инвестор и из которых впоследствии будет состоять его инвестиционный портфель.

Обычно инвестиционная декларация утверждает минимальную и максимальную доли акций, облигаций, денежных средств в портфеле, но может быть прописана и более подробная структура портфеля.

Документ подлежит обязательной государственной регистрации.

Инвестиционная декларация — это приложение к договору о доверительном управлении, она фиксирует инвестиционные цели учредителя управления и налагает на управляющего обязанность следовать этим целям.

Биржевой паевой инвестиционный фонд (БПИФ) — это, как правило, индексный фонд, паи которого можно купить и продать на бирже.

Основные преимущества биржевых ПИФов:

- быстрое совершение сделок с паями по рыночной цене на бирже;
- отсутствие обмена паев. Перевести денежные средства в другой фонд можно только через продажу и покупку паев;
- более низкие комиссии в сравнении с открытыми ПИФа, отсутствие скидок и надбавок;
- более прозрачные стратегии, например, индексные биржевые ПИФы. Структура соответствует индексу, раскрывается биржей и доступна ежедневно онлайн.

В мировой практике наибольшую популярность имеют *биржевые фонды ETF* (exchange-traded funds). ETF владеют базовыми активами (акциями, облигациями, сырьевыми фьючерсами, иностранной валютой и т. д.) и выпускают на них акции, выполняющие роль сертификатов на эти базовые активы. По мере изменения стоимости активов изменяется и цена ETF. Ценные бумаги ETF достаточно точно повторяют изменения портфеля.

Биржевые фонды ETF — это, по сути, открытые фонды, но с их акциями можно производить все операции, которые доступны для обыкновенных акций в биржевой торговле. Операции по акциям ETF могут совершаться в течение всего торгового дня, их цена меняется в зависимости от активности трейдеров.

В биржевых фондах ETF представлены практически все сегменты инвестиционного рынка — от облигаций до специфических финансовых инструментов рынка — производных, от различных фондовых индексов до иностранных ценных бумаг и сырьевых товаров. Отметим основные преимущества, которые делают биржевые фонды ETF привлекательными:

- 1) у частных инвесторов и домохозяйств появляется доступ к таким инвестициям (зарубежные и специфические рынки, недвижимость, природные ресурсы,

деривативы, различные стратегии инвестирования), которые ранее предоставляли только закрытые фонды и другие финансовые посредники, что было сопряжено с рядом неудобств и дорогим обслуживанием. При этом порог входа демократичный — акции ETF торгуются, как правило, от одной штуки;

2) низкие комиссии за управление (*expense ratio*), которые могут составлять от 0,03 до 0,08 % в зависимости от биржевого фонда;

3) акции ETF торгуются на биржах, так же как и акции корпоративных эмитентов, обладая высокой ликвидностью, чего нельзя сказать о ценных бумагах открытых и закрытых фондов. Благодаря ликвидности торговля некоторыми ETF в конечном итоге может потребовать меньше затрат, чем торговля портфелем самих акций, которые ETF реплицируют;

4) операции с ETF являются прозрачными, поскольку почти все они предоставляют данные о составе своих активов ежедневно. Если по какой-то акции из корзины ценных бумаг, на которую ориентируется ETF, происходит важное событие, то всегда существует возможность проверить, насколько уязвим портфель по отношению к ней;

5) благодаря диверсификации портфеля ценных бумаг биржевых фондов даже искушенные инвесторы предпочитают вместо акций компаний приобретать бумаги ETF в той области, о которой они недостаточно осведомлены. Другое преимущество диверсификации — защита всего портфеля от краха какой-то одной компании. Индексы конструируются таким образом, что периодически происходит их ребалансировка путем изменения весов компаний и состава компаний в индексе, отражая результативность их деятельности;

6) в оболочке биржевого фонда можно покупать различные виды активов — акции, облигации, фьючерсы, золото, валюту и т. д., а также уже «упакованные» стратегии. Другими словами, ETF стандартизировали каждый класс активов так, что теперь торговать ими можно как акциями. Это настоящий прорыв в удобстве торговли на бирже, который, однако, сопряжен с определенными рисками. Инвестор должен понимать, что свойства актива, на который выпускается ETF, могут отличаться от свойств самого ETF.

Тем не менее биржевые фонды не являются идеальными финансовыми инструментами. Это инструменты пассивного инвестирования, и не следует ждать от них сверхприбыли, поскольку следование за индексом будет давать доходность на уровне рынка. Возможность покупать и продавать акции ETF при изменении рыночной конъюнктуры крайне привлекательна, однако соблазн войти на фондовый рынок и покинуть его при каждом краткосрочном колебании цен способен принести больше убытков, чем прибыли. При покупке и продаже акций уплачивается брокерская комиссия, которая представляет собой процентную долю от суммы активов, участвующих в сделке. Она более ощутима для мелких инвесторов и при операциях на небольшие суммы. К транзакционным издержкам также могут добавляться отрицательные спреды между ценой покупки и продажи ETF, поскольку биржевые фонды могут торговаться как несколько выше, так и несколько ниже стоимости чистых активов в расчете на одну акцию. Следует также упомянуть, что структура портфеля некоторых биржевых фондов, которые декларируют

в качестве своей стратегии копирование того или иного фондового индекса либо сегмента рынка, на самом деле не вполне соответствует составу индекса, динамике которого он должен повторять. Например, определенные сегменты рынка могут быть представлены ETF, в портфелях которых фактически присутствует лишь относительно небольшое количество высоколиквидных ценных бумаг, входящих в состав того или иного индекса, а не весь индекс в целом. Такой ограниченный выбор бумаг в портфеле может способствовать росту волатильности биржевых фондов, фактически менее диверсифицированных, чем индексы, на которые эти фонды, как предполагают инвесторы, ориентируются. Чтобы этого избежать, необходимо подробно изучить состав корзины фонда и сравнить его с составом индекса, на который этот фонд ориентируется.

На Московской бирже обращаются по состоянию на 1 июля 2020 г. паи 26 биржевых ПИФов от разных управляющих компаний, а также акции 15 ETF, провайдерами которых являются зарубежные компании FinEx и ITI Group. Базовые активы биржевых ПИФов и ETF представлены на рис. 1.15.

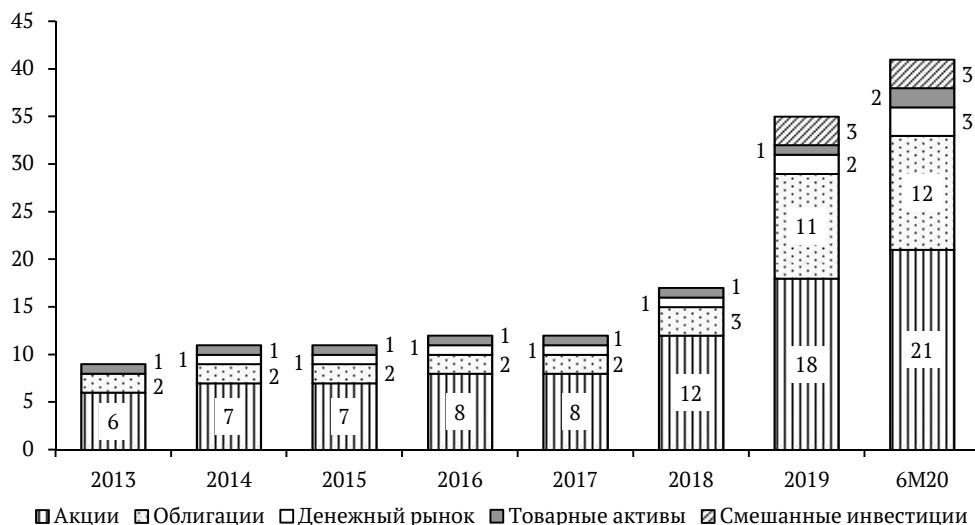


Рис. 1.15. Динамика изменения базовых активов ПИФов и ETF, обращающихся на Московской бирже¹

Стоимость чистых активов всех типов ПИФов и ETF представлена на рис. 1.16. Наибольшая стоимость чистых активов приходится на открытые и закрытые ПИФы, их доля составляет 92,8 %.

Объем торгов биржевыми фондами (БПИФ и ETF) представлен на рис. 1.17.

Следует отметить, что торги биржевыми ПИФаами начались 17 сентября 2018 г. Все БПИФы, допущенные к торгам на Московской бирже, были созданы управляющими компаниями «с нуля».

¹ URL: <http://www.investfunds.ru> (дата обращения: 10.07.2020)

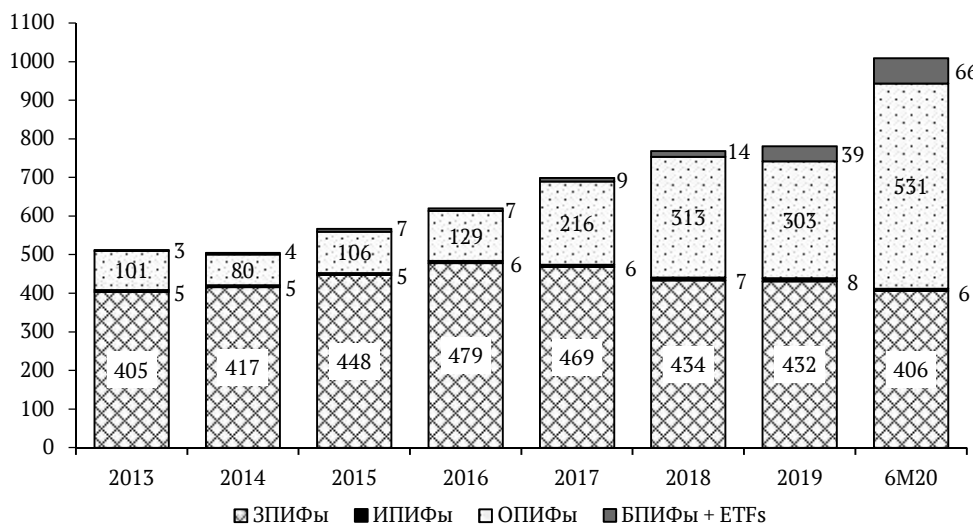


Рис. 1.16. Динамика стоимости чистых активов всех типов ПИФов и ETF, млрд р.¹

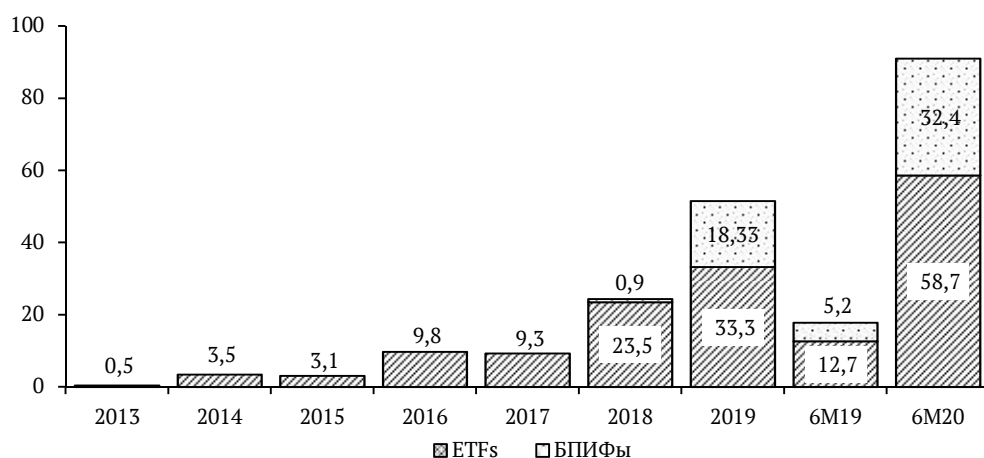


Рис. 1.17. Динамика объемов торгов биржевыми фондами, млрд р.²

Расходы по операциям с биржевыми фондами на Московской бирже представлены в табл. 1.8.

В табл. 1.8 представлен средний размер расходов по операциям купли/продажи паев (акций) биржевых фондов, который включает в себя вознаграждение управляющей компании и вознаграждение инфраструктуры (специализированный депозитарий (кастодиан), регистратор, аудиторская компания, биржа).

¹ URL: <http://www.investfunds.ru> (дата обращения: 10.07.2020).

² Там же.

Таблица 1.8

**Средние расходы по операциям с биржевыми фондами
на Московской бирже¹**

Показатель	Средние расходы купли/продажи (управляющая компания + инфраструктура), %
БПИФы + ETF	0,82
Только БПИФы	0,84
Только ETF	0,76
<i>Фонды по активам</i>	
Акции	0,97
Облигации	0,70
Денежный рынок	0,36
Товарные активы	0,43
Смешанные активы	0,95

Продукты негосударственных пенсионных фондов

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) — акционерное общество, исключительной деятельностью которого является негосударственное пенсионное обеспечение.

Деятельность НПФ регулируется Федеральным законом от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах».

Появление первых негосударственных пенсионных фондов в России связано с изданием указа Президента РФ от 16 сентября 1992 г. № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах». Указ был принят в рамках чрезвычайных полномочий Президента РФ на период проведения экономических реформ и имел силу закона.

Негосударственное пенсионное обеспечение в пенсионной системе рассматривается как дополнительное по отношению к основному (государственному), поэтому может осуществляться как в форме личного пенсионного обеспечения граждан, путем накопления средств в негосударственных пенсионных фондах, так и в форме дополнительных пенсионных программ отдельных организаций, отраслей экономики либо территорий.

В рамках деятельности по обязательному пенсионному страхованию (ОПС) негосударственные пенсионные фонды формируют средства пенсионных накоплений. Эти средства НПФ обязан передать в доверительное управление одной или нескольким управляющим компаниям (УК) для последующего их инвестирования. Причем законодательством РФ определяются как активы, в которые пенсионные накопления могут инвестироваться, так и структура инвестиционного портфеля.

В рамках деятельности по негосударственному пенсионному обеспечению (НПО) негосударственные пенсионные фонды формируют средства пенсионных резервов. В соответствии с действующим законодательством НПФ могут размещать свои пенсионные резервы самостоятельно или через управляющие компании. НПФ вправе самостоятельно размещать средства в государственные и муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги субъектов РФ, на банковский депозит

¹ URL: <http://www.investfunds.ru> (дата обращения: 10.07.2020).

или в объекты недвижимости. Для инвестирования в иные активы фонд должен привлекать УК. Сравнительный анализ систем пенсионного страхования представлен в табл. 1.9.

Таблица 1.9

Сравнительный анализ систем негосударственного и обязательного пенсионного страхования

Характеристика	НПО	ОПС
Основание	Пенсионный договор	Договор об ОПС
Взносы	Пенсионные	Страховые
Платательщик взносов	Вкладчик (физическое и (или) юридическое лицо)	Страхователь (физическое и (или) юридическое лицо)
Получатель пенсии	Участник	Застрахованное лицо
Активы	Пенсионные резервы	Пенсионные накопления
Правила деятельности	Пенсионные правила	Страховые правила
Распоряжение средствами	Размещение	Инвестирование
Статус системы	Право вкладчика	Обязанность страхователя

Обязательное пенсионное страхование — система создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию гражданам заработка (выплат, вознаграждений в пользу застрахованного лица), получаемого ими до установления обязательного страхового обеспечения.

Обязательное страховое обеспечение — исполнение страховщиком своих обязательств перед застрахованным лицом при наступлении страхового случая посредством выплаты страховой пенсии, накопительной пенсии, социального пособия на погребение умерших пенсионеров, не подлежавших обязательному социальному страхованию, на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством на день смерти. В один и тот же период в отношении каждого застрахованного лица может действовать только один договор об обязательном пенсионном страховании.

Добровольное пенсионное обеспечение (страхование) — система накоплений с помощью различных финансовых организаций будущей пенсии, основанная на тех же принципах, что и обязательное (государственное) пенсионное страхование. Страховщиками по системе добровольного пенсионного страхования выступают негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Они предлагают различные программы дополнительного пенсионного обеспечения, и право клиента — выбрать ту, которую он считает наиболее выгодной. Взносы по программе добровольного пенсионного обеспечения могут быть единовременными или накопительными. В зависимости от программы взносы могут уплачиваться ежегодно, ежеквартально или ежемесячно. По достижении пенсионного возраста выплата денег пенсионеру может производиться раз в квартал, полугодие, месяц и т.д.; в течение оговоренного срока или пожизненно.

Договор негосударственного пенсионного обеспечения (индивидуальный пенсионный договор) — это соглашение между фондом и вкладчиком фонда, в соответствии с которым вкладчик обязуется уплачивать пенсионные взносы в фонд,

а фонд обязуется выплачивать участнику (участникам) фонда негосударственную пенсию.

Договор об обязательном пенсионном страховании — это соглашение между фондом и застрахованным лицом в пользу застрахованного лица.

Деятельность фонда по НПО осуществляется на добровольных началах и включает в себя аккумулирование пенсионных взносов, размещение и организацию размещения пенсионных резервов, учет пенсионных обязательств фонда, назначение и выплату негосударственных пенсий участникам фонда.

Деятельность фонда по обязательному пенсионному страхованию и профессиональному пенсионному страхованию (ППС) — вид пенсионного страхования, при котором работодатели и (или) работники отчисляют дополнительные страховые взносы с учетом особенностей профессиональных рисков в специально создаваемые отраслевые или иные профессиональные пенсионные фонды либо в негосударственные. Включает в себя аккумулирование, организацию инвестирования и учет средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, назначение и выплату накопительной части трудовой пенсии застрахованным лицам.

Система работы НПФ по негосударственному пенсионному обеспечению действует следующим образом.

1. *Формирование негосударственной пенсии.* Для возникновения основания формирования негосударственной пенсии НПФ заключает с вкладчиком пенсионный договор, который должен содержать:

- наименование сторон;
- сведения о предмете договора;
- положения о правах и обязанностях сторон;
- положения о порядке и условиях внесения пенсионных взносов;
- вид пенсионной схемы;
- пенсионные основания;
- положения о порядке выплаты негосударственных пенсий;
- положения об ответственности сторон за неисполнение своих обязательств;
- сроки действия и прекращения договора;
- положения о порядке и условиях изменения и расторжения договора;
- положения о порядке урегулирования споров;
- реквизиты сторон.

С момента заключения указанного договора вкладчики начинают отчислять в НПФ пенсионные взносы в соответствии с той пенсионной схемой, которая отражена в договоре. *Пенсионная схема* представляет собой совокупность условий, определяющих порядок уплаты пенсионных взносов и выплат негосударственных пенсий.

Таким образом, негосударственная пенсия формируется за счет аккумулирования взносов и начисления по ним инвестиционного дохода. При этом все операции, будь то поступление взносов, начисление дохода, выплата пенсии или выплата выкупной суммы, учитываются на соответствующем пенсионном счете. Если на одном счете ведется аналитика по нескольким участникам, то счет является *солидарным*, если аналитика ведется только по одному участнику — *именным*.

2. *Выплата негосударственной пенсии.* Выплата негосударственной пенсии участнику фонда возможна не ранее момента наступления оснований для возникновения у участника права на получение негосударственной пенсии (*пенсионные основания*).

В том случае, если пенсионный договор расторгается до момента наступления пенсионных оснований, НПФ выплачивает вкладчику или участнику либо переводит в другой НПФ накопленные денежные средства (выкупная сумма) в размере и на условиях, предусмотренных договором и правилами.

Согласно Федеральному закону от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» *субъектами отношений* по негосударственному пенсионному обеспечению, обязательному пенсионному страхованию и профессиональному пенсионному страхованию являются негосударственные пенсионные фонды, Пенсионный фонд РФ, специализированные депозитарии, управляющие компании, вкладчики, участники, застрахованные лица и страхователи.

Участниками отношений по негосударственному пенсионному обеспечению, обязательному пенсионному страхованию и профессиональному пенсионному страхованию являются брокеры, кредитные организации, а также другие организации, вовлеченные в процесс размещения средств пенсионных резервов и инвестирования средств пенсионных накоплений.

Отношения НПФ и управляющих компаний строятся на основании договоров доверительного управления и иных договоров, в зависимости от схемы работы НПФ на финансовом рынке. УК обязаны иметь лицензию на все виды деятельности, по которым они осуществляют операции со средствами пенсионных фондов.

Финансирование выплаты трудовой пенсии осуществляется за счет сумм обязательных страховых взносов, но из разных источников. В отношении базовой части пенсии — за счет средств, зачисляемых в федеральный бюджет. В отношении страховой и накопительной частей трудовой пенсии — за счет средств, поступающих в Пенсионный фонд РФ.

Базовая часть выплачивается всем гражданам вне зависимости от трудового стажа. Размер страховой части определяется из суммы страховых взносов, поступивших в течение трудовой деятельности пенсионера. Накопительная часть формируется за счет накопленных взносов и инвестиционного дохода, полученного от размещения пенсионных накоплений.

В процессе своей деятельности НПФ на основании Устава выполняет следующие функции:

- разрабатывает правила фонда;
- заключает пенсионные договоры, договоры об ОПС и договоры о ППС;
- аккумулирует пенсионные взносы и средства пенсионных накоплений;
- ведет пенсионные счета негосударственного пенсионного обеспечения;
- ведет пенсионные счета накопительной части трудовой пенсии с учетом требований Федерального закона от 1 апреля 1996 г. № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования»;
- ведет пенсионные счета профессиональных пенсионных систем;

- информирует вкладчиков, участников и застрахованных лиц о состоянии указанных счетов;

- заключает договоры с иными организациями об оказании услуг по организационному, информационному и техническому обеспечению деятельности фонда;

- оплачивает услуги и возмещает расходы иных организаций, предоставляющих услуги по организационному, информационному и техническому обеспечению деятельности фонда, отдельно по видам деятельности фонда за счет имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фонда, в том числе за счет части дохода, полученного от размещения средств пенсионных резервов и инвестирования средств пенсионных накоплений, направляемой на формирование имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фонда;

- определяет инвестиционную стратегию при размещении средств пенсионных резервов и инвестировании средств пенсионных накоплений;

- формирует имущество, предназначенное для обеспечения уставной деятельности, и размещает составляющие его денежные средства;

- формирует пенсионные резервы, организует размещение средств пенсионных резервов и размещает пенсионные резервы;

- организует инвестирование средств пенсионных накоплений;

- заключает договоры с управляющими компаниями, специализированными депозитариями, другими субъектами и участниками отношений по НПО, ОПС и ППС;

- оплачивает расходы, связанные с размещением средств пенсионных резервов, за счет части дохода от размещения средств пенсионных резервов, направляемой на формирование имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фонда, а также за счет имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фонда;

- оплачивает расходы, связанные с инвестированием средств пенсионных накоплений, за счет части дохода от инвестирования средств пенсионных накоплений, направляемой на формирование имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фонда, а также за счет имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фонда;

- оплачивает расходы, связанные с размещением имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фонда, за счет доходов от размещения указанного имущества;

- рассматривает отчеты управляющей компании (управляющих компаний) и специализированного депозитария о финансовых результатах деятельности по размещению средств пенсионных резервов и инвестированию средств пенсионных накоплений;

- расторгает договоры с управляющей компанией (управляющими компаниями) и специализированным депозитарием по основаниям, предусмотренным законодательством РФ;

- принимает меры, предусмотренные законодательством РФ, для обеспечения сохранности средств фонда, находящихся в распоряжении управляющей компании (управляющих компаний), с которой (которыми) расторгается (прекращается) договор доверительного управления;
- ведет в установленном порядке бухгалтерский и налоговый учет;
- ведет обособленный учет имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фонда, средств пенсионных резервов и средств пенсионных накоплений;
- осуществляет актуарные расчеты;
- производит назначение и осуществляет выплаты негосударственных пенсий участникам;
- производит назначение и осуществляет выплаты накопительной части трудовой пенсии застрахованным лицам или выплаты их правопреемникам;
- производит назначение и осуществляет выплаты профессиональных пенсий;
- осуществляет выплаты выкупных сумм вкладчикам и (или) участникам или перевод выкупных сумм в другой фонд, а также перевод средств пенсионных накоплений в случае перехода застрахованного лица в другой фонд или Пенсионный фонд РФ;
- принимает меры по обеспечению полной и своевременной уплаты вкладчиками пенсионных взносов;
- предоставляет информацию о своей деятельности в порядке, установленном уполномоченным федеральным органом;
- осуществляет иные функции для обеспечения уставной деятельности фонда.

Размещение пенсионных резервов НПФ должно удовлетворять следующим требованиям:

- стоимость пенсионных резервов, размещенных в один объект, не может превышать 15 % общей стоимости пенсионных резервов;
- общая стоимость пенсионных резервов, размещенных в ценные бумаги, не имеющие признаваемых котировок, не должна превышать 20 % стоимости пенсионных резервов;
- общая стоимость пенсионных резервов, размещенных в ценные бумаги, выпущенные учредителями и вкладчиками фонда, не должна превышать 30 % стоимости пенсионных резервов, за исключением случаев, когда указанные ценные бумаги включены в Котировальный лист первого уровня;
- общая стоимость пенсионных резервов, размещенных в федеральные государственные ценные бумаги, не должна превышать 50 % стоимости пенсионных резервов, за исключением случаев их приобретения в результате проведения операции;
- общая стоимость пенсионных резервов, размещенных в государственные ценные бумаги субъектов РФ и муниципальные ценные бумаги, не должна превышать 50 % стоимости пенсионных резервов;

- общая стоимость пенсионных резервов, размещенных в акции и облигации предприятий и организаций, не должна превышать 70 % стоимости размещенных пенсионных резервов;

- общая стоимость пенсионных резервов, размещенных в банковские вклады и недвижимость, не должна превышать 80 % стоимости размещенных пенсионных резервов.

Вкладчик перечисляет взносы в НПФ на основании пенсионного договора. При заключении данного договора ему необходимо выбрать пенсионную схему — некую спецификацию договора, определяющую во многом его условия.

Фонд учитывает поступившие пенсионные взносы на солидарном или именном счете вкладчика и формирует пенсионные резервы. Эти резервы он инвестирует (обычно через УК) в высоконадежные активы. Полученный по результатам инвестирования доход распределяется по счетам и увеличивает будущую пенсию участников. Однако следует помнить, что часть дохода (не более 15 %) направляется на вознаграждение управляющего (НПФ или НПФ и УК), на пополнение страхового резерва и на оплату расходов по обслуживанию фонда.

При выходе участника на пенсию НПФ (а в ряде случаев — в соответствии с договором — вкладчик), исходя из накопленной суммы, определяет размер негосударственной пенсии и порядок ее получения.

В России пока не удастся построить модель формирования негосударственной пенсионной системы для большинства граждан. Накопительный пенсионный продукт заморожен, и будущего у него уже нет.

Минфин и ЦБ РФ предлагают для обсуждения новую программу — *гарантированный пенсионный план (ГПП)*.

Механизм реализации простой: в активной фазе жизни человек платит деньги в фонд, а в старости получает доплату к назначенной (трудовой, социальной и т. п.) пенсии. Государство является гарантом, контролирует накопления и стимулирует добровольные перечисления денежных средств участников пенсионного плана. Ключевые слова: *добровольность* формирования будущей пенсии со стороны населения и *гарантии* сохранения накопленных средств со стороны государства.

Взносы перечисляются в специальный фонд, а сам будущий пенсионер заносится в реестр. Государство осуществляет контроль над деятельностью фонда и ведением реестра. Для включения в реестр физическому лицу необходимо оформить заявление на портале «Госуслуги». Внести сведения в реестр может и работодатель на основании заявления сотрудника. Доступ к реестру будут иметь фонды, которые аккумулируют взносы, уполномоченные специалисты Банка России, налоговой инспекции, нотариусы и судьи.

Добровольность участия граждан может быть подкреплена возможностью работодателей в софинансировании. Предполагается, что сумма дохода, с которой можно начислять взносы, не ограничена.

В новой пенсионной системе будет четыре субъекта:

- участники — граждане, которые или за которых вносят платежи для формирования пенсионных накоплений;

- работодатели — компании и индивидуальные предприниматели, которые отчисляют взносы для накоплений на пенсию своих сотрудников в рамках новой схемы ГПП;
- фонды-участники — негосударственные пенсионные фонды, созданные в форме акционерного общества, которым дано право осуществлять сбор средств в рамках новой пенсионной программы;
- пенсионный оператор — структура, которая осуществляет контроль, ведет реестр и оказывает услуги фондам.

Для участия в новой системе накоплений на пенсию нужно будет заключить договор с негосударственным пенсионным фондом.

Договор предлагается заключать по упрощенной схеме — путем присоединения к пенсионным правилам. Примерно так заключают договоры с операторами связи или страховыми компаниями: стороны не обсуждают условия договора — они едины для всех.

В случае пенсионной программы присоединением будет считаться уплата первого взноса. При желании договор может быть расторгнут на основании заявления участника. Все действия по присоединению к договору, его расторжению, смене фонда можно будет осуществить через портал «Госуслуги». Размер взносов определяется участником нового пенсионного плана самостоятельно и отражается в реестре. Это может быть фиксированная сумма, например 1 000 р. в месяц, или процент от дохода, отчисляемый работодателем в фонд, например 5 % от зарплаты.

Сумму взносов можно менять. Перечисление денежных средств прекращается к моменту возникновения оснований для получения пенсионных выплат.

Участники могут приостанавливать перечисления на любой срок. Таких периодов может быть несколько, но каждый не дольше пяти лет.

Также можно будет расторгнуть договор и забрать взносы, но не ранее чем через полгода после первого платежа. Фонд вернет всю сумму в течение трех рабочих дней.

При регистрации будет предложен на выбор список фондов с правом собирать пенсионные накопления в рамках ГПП. Также предусмотрена возможность смены фонда. Это можно будет сделать в любое время по истечении полугодия после уплаты первого взноса и до того, как будут назначены пенсионные выплаты.

Если участник ГПП хочет сменить фонд, все накопленное передается в новый фонд. Такая же ситуация будет, если с фондом что-то произошло, например его ликвидировали. Деньги будут передаваться с учетом результата инвестирования.

Негосударственные фонды, которые принимают взносы, будут формировать гарантийные резервы, т. е. они собирают деньги с участников ГПП, а потом часть взносов переводят в общий фонд — фонд гарантирования пенсионных накоплений. Примерно так работает система страхования банковских вкладов. Если с одним фондом что-то случится, из резерва возьмут деньги на выплаты его клиентам. В этом примет участие Агентство по страхованию вкладов.

Если фонд сработал в минус, т. е. разместил накопления, но ничего не заработал и даже потерял, он обязан возместить эти убытки за свой счет. Участники ГПП ничем не рискуют, они точно получают назад всю сумму взносов.

Фонды, которые будут собирать пенсионные взносы по ГПП, получают вознаграждение за свою деятельность. Размер вознаграждения регулируется государством. Точную его сумму фонды установят в правилах, с которыми нужно будет согласиться при регистрации в реестре.

Доход фондов состоит из двух частей:

- фиксированной — она не зависит от результата инвестирования. Эта часть не может быть больше 0,75 % от пенсионных резервов или суммы взносов в гарантийный фонд;
- переменной — части дохода от размещения накоплений участников. Максимальный размер — 15 % от инвестиционного результата за год.

В новой пенсионной схеме предусмотрено несколько видов выплат.

Пенсионная выплата. Чтобы получить пенсионную выплату, нужно подать заявление. Но это можно будет сделать при одном из условий:

1) при наступлении пенсионного возраста, т. е. в 60 лет для женщин и 65 для мужчин. Основные условия получения государственной пенсии — по стажу и баллам — тоже должны соблюдаться. Фактически участник ГПП должен получить законное право на страховую пенсию по старости, и тогда он сможет получать выплаты из накопленных взносов;

2) спустя 30 лет после первого взноса.

Тот срок, что наступит раньше, станет основанием для выплат. Если начать копить на пенсию в 25 лет, выплаты можно будет получать раньше обычной пенсии.

Размер прибавки к пенсии будет рассчитываться по формуле:

$$\text{Общая сумма накоплений} / 180 \text{ (число месяцев, которые живет на заслуженном отдыхе средний россиянин)}.$$

Если каждый месяц в течение 30 лет отчислять в фонд по 1 000 р., то без учета инвестиционного дохода накопится 360 000 р. Прибавка к пенсии по новой схеме составит 2 000 р. С учетом инвестиционного дохода, если он будет, выплата может оказаться больше. Если окажется, что ежемесячная выплата меньше 20 % социальной пенсии, вся сумма взносов может быть возвращена.

Досрочная выплата. Если у участника ГПП социально значимое заболевание — сахарный диабет, онкология, гепатит С или ВИЧ, — можно получить досрочную выплату: раньше, чем наступит пенсионный возраст или пройдет 30 лет с уплаты первого взноса.

Эти деньги пойдут на возмещение расходов по дорогостоящему лечению. Право на эту выплату нужно подтверждать справками, чеками и договором. Если нет соответствующих документов, придется ждать пенсионного возраста.

Если участник пенсионного плана умирает, деньги, которые он накопил по программе ГПП, входят в наследственную массу, т. е. они достаются не фонду, не государству, а, например, жене и детям участника.

Преимущества нового ГПП:

- льгота по подоходному налогу — не будет облагаться НДФЛ отчисленная на накопление пенсии сумма зарплаты, но не более 6 %;
- право собственности на пенсионные накопления;
- возможность досрочного востребования накоплений в кризисных жизненных ситуациях;
- государственные гарантии сохранности накоплений;
- право смены НПФ без потерь накоплений;
- возможность софинансирования работодателями взносов их работников.

В этом случае для работодателей предусмотрены стимулирующие налоговые льготы.

Практическая деятельность НПФ показывает, что все они имеют один существенный недостаток — сравнительно низкий уровень доходности на вложенные средства. Проценты, начисляемые на внесенные средства, в большинстве случаев меньше процента по банковским депозитам крупнейших российских банков.

Продукты кредитных потребительских кооперативов

Кредитный союз (кредитный потребительский кооператив граждан, КПК) — вид потребительского кооператива, который формируется в результате добровольного объединения граждан на основе членства в целях удовлетворения собственных потребностей в товарах и услугах, первоначальное имущество которого складывается из паевых взносов.

Особенностью потребительского кооператива является то, что цель его создания позволяет не только осуществлять предпринимательскую деятельность, но и распределять полученные доходы между его членами. По этой причине на деятельность потребительских кооперативов не распространяется закон о некоммерческих организациях.

Собственником имущества, предоставленного в качестве паевых взносов, является само общество. При этом в ГК РФ потребительский кооператив фигурирует как некоммерческая организация, наделенная возможностью ведения предпринимательской деятельности ради достижения своих уставных целей.

Деятельность кредитных кооперативов регламентируется Федеральным законом от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ «О кредитной кооперации» (с изменениями и дополнениями).

Кредитный потребительский кооператив может характеризоваться по территориальному, профессиональному и (или) иному принципу формирования.

Как форма коллективного инвестирования кредитный потребительский кооператив представляет собой имущественный комплекс, сформированный за счет паевых взносов его участников, назначение которого сводится к обеспечению финансовых потребностей последних путем предоставления им займов.

Деятельность кредитного кооператива и его взаимоотношения с членами кооператива основываются на следующих принципах:

- добровольность вступления граждан в КПК;
- свобода выхода граждан из кооператива независимо от согласия других членов кооператива;

- равенство прав и обязанностей всех членов кооператива независимо от размеров паевых взносов при принятии решений.

Правовой статус участника кредитного кооператива определяется набором его прав и обязанностей по отношению к указанной организации.

Члены кредитного союза обладают правом:

- пользоваться всеми услугами, предоставляемыми КПК;
- участвовать в управлении КПК и быть избранными в его органы;
- передавать на основании договора личные сбережения в фонд финансовой взаимопомощи КПК;
- получать займы на потребительские и иные нужды на условиях, предусмотренных уставом КПК и иными документами, регулирующими его деятельность;
- получать компенсацию за использование своих личных сбережений в целях осуществления финансовой взаимопомощи;
- получить при прекращении членства в КПК денежную стоимость доли имущества кооператива, соответствующей доле паевого взноса в сумме паевых взносов членов КПК и т. д.

Члены кредитного союза несут следующие обязанности:

- вносить паевые взносы в порядке, предусмотренном уставом КПК. При этом размер паевого взноса члена кредитного кооператива не может превышать 10 % от общей суммы паевых взносов;
- соблюдать устав кредитного кооператива;
- своевременно возвращать займы;
- нести иные обязанности, предусмотренные законодательством РФ, уставом и иными документами, регулирующими деятельность КПК и т. д.

Кредитный кооператив привлекает денежные средства своих членов на основании:

- договоров займа, заключаемых с юридическими лицами;
- договоров передачи личных сбережений, заключаемых с физическими лицами.

Кредитный кооператив не вправе:

- предоставлять займы лицам, не являющимся членами кредитного кооператива (пайщиками);
- выступать поручителем по обязательствам своих членов и третьих лиц, а также иным способом обеспечивать исполнение обязательств указанными лицами;
- участвовать своим имуществом в формировании имущества иных юридических лиц, за исключением юридических лиц, возможность участия в которых предусмотрена для кредитных кооперативов соответствующим Федеральным законом;
- выпускать эмиссионные ценные бумаги;
- осуществлять торговую и производственную деятельность;
- осуществлять операции с ценными бумагами (кроме государственных и муниципальных ценных бумаг, закладных);

- привлекать денежные средства лиц, не являющихся членами кредитного кооператива;
- вступать в члены других кредитных кооперативов.

Для управления кредитным потребительским кооперативом граждан в нем создаются органы управления в составе общего собрания членов, правления, ревизионной комиссии и директора. В соответствии с законодательством и уставом на кооператив может быть возложена обязанность или предоставлено право по формированию дополнительных органов управления.

Члены правления и ревизионной комиссии, а также члены дополнительных органов кредитного кооператива осуществляют свою деятельность на безвозмездной основе. Они имеют право только на возмещение расходов, понесенных ими в связи с осуществлением своей деятельности.

Высшим органом кредитного потребительского кооператива граждан является общее собрание членов кооператива. Правомочным считается собрание, в работе которого участвует не менее 70 % членов кооператива.

К вопросам исключительной компетенции общего собрания членов кредитного кооператива относятся:

- утверждение устава, внесение изменений в него и дополнений к нему;
- утверждение положений о порядке формирования и использования денежных средств КПК, о заключаемых им договорах со своими членами, о его органах, а также иных положений о деятельности КПК;
- утверждение основных направлений расходования средств, в том числе лимитов на административные расходы;
- решение вопросов о вхождении в ассоциации (союзы) кредитных потребительских кооперативов граждан и выходе из этих ассоциаций (союзов);
- принятие решения о реорганизации и ликвидации КПК;
- избрание правления КПК, его председателя, ревизионной комиссии, их переизбрание, а также рассмотрение отчетов об их деятельности;
- утверждение годового баланса;
- принятие в случае необходимости решения о проведении аудита и выбор аудитора и т. д.

На ревизионную комиссию кооператива возлагаются задачи по осуществлению контроля над деятельностью кредитного кооператива и деятельностью его органов. Членам ревизионной комиссии запрещено занимать должности в других органах управления. Более того, поскольку контрольные функции предполагают отсутствие материальной заинтересованности органов контроля, членам комиссии запрещено совмещать свою деятельность в ревизионной комиссии с работой в КПК по трудовому договору (контракту).

Кредитный потребительский кооператив граждан приобретает и осуществляет гражданские права и обязанности через своего директора, который действует от имени КПК.

Директор является исполнительным органом кооператива, назначается и отстраняется от должности общим собранием членов кредитного кооператива. В период между общими собраниями членов кооператива лицо может быть от-

странено от выполнения функций исполнительного органа или назначено на должность директора по решению правления кооператива с обязательным утверждением данного решения на ближайшем очередном общем собрании.

Лицо может быть назначено на должность директора независимо от того, является оно членом кооператива или нет.

Директор кооператива не может участвовать в других органах управления кооперативом.

Имущество кооператива принадлежит ему на праве собственности и образуется за счет трех источников:

- паевых взносов;
- доходов от осуществляемой деятельности;
- спонсорских взносов, благотворительных пожертвований и иных источников, не запрещенных законодательством.

Кредитный кооператив обязан соблюдать определенные финансовые нормы:

1) соотношение величины резервного фонда и общего размера задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с привлечением кредитным кооперативом денежных средств от членов кредитного кооператива (пайщиков);

2) соотношение размера задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с привлечением денежных средств от одного члена кредитного кооператива (пайщика) и (или) нескольких членов кредитного кооператива (пайщиков), являющихся аффилированными лицами, и общего размера задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с привлечением кредитным кооперативом денежных средств от членов кредитного кооператива (пайщиков);

3) соотношение размера задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с предоставлением займа (займов) одному члену кредитного кооператива (пайщику) и (или) нескольким членам кредитного кооператива (пайщикам), являющимся аффилированными лицами, и общего размера задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с предоставлением займов кредитным кооперативом;

4) соотношение величины паевого фонда кредитного кооператива и размера задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с привлечением кредитным кооперативом денежных средств от членов кредитного кооператива (пайщиков);

5) соотношение задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с привлечением кредитным кооперативом займов и кредитов от юридических лиц, не являющихся его членами (пайщиками), и общего размера задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с привлечением кредитным кооперативом денежных средств от членов кредитного кооператива (пайщиков);

6) соотношение задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с предоставлением займов кредитному кооперативу второго уровня¹, и части пассивов кредитного кооператива, включающей в себя паевой фонд кредитного кооператива и привлеченные денежные средства кредитного кооператива;

7) соотношение части активов кредитного кооператива, включающей в себя денежные средства, средства, размещенные в государственные и муниципальные ценные бумаги, задолженность по сумме основного долга, образовавшуюся в связи с предоставлением займов кредитным кооперативом, и общего размера денежных средств, привлеченных кредитным кооперативом;

8) соотношение суммы денежных требований кредитного кооператива, срок платежа по которым наступает в течение 12 мес., и суммы денежных обязательств кредитного кооператива, срок погашения по которым наступает в течение 12 мес.

Для выполнения задач по обеспечению финансовых потребностей участников часть имущества кооператива идет на создание фонда финансовой взаимопомощи, который является источником займов, предоставляемых членам кредитного кооператива.

Однако деятельность кредитного кооператива не ограничивается предоставлением займов своим членам. Помимо финансовой взаимопомощи кооператив вправе за плату принимать в пользование личные сбережения своих членов, а также оказывать им прочие нефинансовые услуги.

Если рассматривать кредитный кооператив с позиций инвестора, то будущее этого института как формы коллективного инвестирования представляется достаточно проблематичным. Кредитный кооператив — это организация, которая целиком и полностью существует за счет своих участников и вся деятельность которой основана только на обслуживании ее членов. Система работы кредитного кооператива исключает возможность оказания услуг не членам кооператива, а следовательно, и основным источником потенциального инвестиционного дохода являются сами участники кооператива.

Таким образом, для потенциального инвестора существуют две возможности получить инвестиционный доход в рамках кредитного кооператива. Во-первых, получить доход от положительного изменения стоимости доли имущества кредитного кооператива, соответствующей доле паевого вноса инвестора, выплата которого будет осуществлена при выходе участника из состава кооператива. И во-вторых, стать членом кооператива и под проценты передать ему в пользование свои личные сбережения. Причем в обоих случаях инвестирование будет недостаточно эффективным, поскольку извлечение доходов будет обеспечиваться за счет заимствующих членов кооператива либо за счет размещения средств в консервативные инструменты в виде депозитов или в государственные и муниципальные ценные бумаги.

В настоящее время в России действуют несколько сот кредитных союзов. Кредитный союз — это особая форма финансовой организации, где граждане могут получить относительно недорогой денежный заем. Кредитные союзы, кроме

¹ Создается не менее чем 5 КПК на основе членства по территориальному или иному принципу (ст. 3 Федерального закона № 190-ФЗ «О кредитной кооперации»).

того, продемонстрировали большую устойчивость к финансовым потрясениям, почти безболезненно пережив августовский кризис 1998 г. Благодаря этому число пайщиков кредитных союзов и объем их сбережений постоянно растут, хотя в общем объеме сбережений населения доля кредитных союзов несопоставимо мала по сравнению с долей банков, как и число пайщиков по сравнению с числом клиентов банков.

Контрольные вопросы

1. Что такое коллективное инвестирование?
2. Назовите основные продукты коллективного инвестирования.
3. Назовите характерные черты коллективного инвестирования с позиции управляющей компании.
4. Назовите отличия индексного ПИФа от ПИФа акций.
5. Из чего складывается доход инвестора акционерного инвестиционного фонда?
6. Чем могут оплачиваться акции акционерного инвестиционного фонда?
7. Как рассчитывается стоимость пая инвестиционного фонда?
8. Назовите отличительные особенности интервального ПИФа?
9. Какая может быть максимальная скидка со стоимости пая?
10. Какая может быть максимальная надбавка к стоимости пая?
11. С какой частотой публикуется стоимость пая интервального фонда?
12. В чем особенности индексного паевого фонда?
13. Назовите инструменты инвестирования денежного паевого фонда.
14. Что такое инвестиционная декларация ПИФа?
15. Что включают в себя пенсионные накопления?
16. Какой портфель ПИФа наиболее диверсифицированный?
17. На основании каких договоров кредитный кооператив привлекает денежные средства своих членов?
18. Назовите принципы деятельности кредитного кооператива.
19. Какие права имеют члены кредитного союза?
20. Может ли кредитный кооператив выпускать эмиссионные ценные бумаги?
21. Может ли кредитный кооператив совершать операции с акциями?
22. Назовите источники формирования имущества кредитного кооператива.
23. Назовите отличия ETF от биржевого ПИФа.

1.2.5. Инвестиционное страхование жизни

Страховые компании (страховщики) предлагают своим клиентам (страхователям) различные виды страхования, включающие в себя определенный перечень страховых программ (страховых продуктов).

Страховой продукт представляет собой определенный объем материальных благ, выделенный из страхового фонда с целью компенсации ущерба от уже произошедшего страхового случая либо с целью проведения превентивных мероприятий в отношении застрахованных рисков.

В современной российской практике страховщики понимают под страховым продуктом конечный результат разработки конкретного вида страхования, представленный набором документов. Иногда сотрудники страховых компаний под

страховым продуктом понимают также форму конкретизации условий страхования для конкретного сегмента страхователей, т. е. подвид страхования.

В отечественных публикациях результат деятельности страховщиков нередко называют страховой услугой. Действительно, иногда вместо страховой выплаты страховщик предоставляет застрахованному (выгодоприобретателю) определенные услуги (например, в медицинском страховании, при страховании автомобиля). Однако и здесь страховой продукт представлен определенным объемом денежных средств, которые страховщик затрачивает на оплату предоставляемых страхователю услуг.

Проведение превентивных мероприятий, которые также внешне предстают в виде услуг, тоже требует от страховщика определенных материальных затрат.

Таким образом, понятие «страховой продукт» более полно характеризует объект, являющийся результатом страховой деятельности. В ряде случаев страховой продукт может иметь для страхователя вид страховой услуги.

Страховой продукт может создаваться как в нетоварной, так и в товарной форме. Страховой продукт, создаваемый субъектом хозяйствования для себя, имеет нетоварную форму. Такая ситуация имеет место при самостраховании. Если страховой продукт создается для других субъектов хозяйствования, которые вносят плату за него в виде страховой премии (страхового взноса), то имеет место товарная форма.

Страховой продукт в товарной форме предстает как результат деятельности страховой организации (страховщика), представляющий собой часть страхового фонда, которая поступает к застрахованному или выгодоприобретателю в денежной форме в виде страховой выплаты или в натуральной форме — в виде услуги, оплаченной за счет средств, выделенных из страхового фонда (например, в медицинском страховании), либо в виде превентивных мероприятий по застрахованному риску.

Согласно ст. 6 Закона РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» выделяют два вида страховщиков:

- страховые организации;
- общества взаимного страхования (ОВС).

Страховщики осуществляют оценку страхового риска, получают страховые премии (страховые взносы), формируют страховые резервы, инвестируют активы, определяют размер убытков или ущерба, производят страховые выплаты, осуществляют иные связанные с исполнением обязательств по договору страхования действия.

Признаки общества взаимного страхования:

- члены принимают активное участие в формировании стабилизационного фонда;
- каждый из участников имеет право участвовать в его распределении;
- члены ОВС несут солидарную ответственность.

Решив вложить средства в развитие ОВС, клиент может принимать участие в разработке продукта.

Коммерческое страхование — наиболее распространенный тип страховых услуг в России. Коммерческое страхование отличается от ОВС тем, что в основе создания услуг лежат интересы страховщика. Покупатель полиса не может принять активное участие в изменении базовых условий или тарифов, за исключением списка рисков (при возможности). В основе соглашения между продавцом продукта и его покупателем лежит финансовая выгода для обеих сторон:

- компания заинтересована в получении премии, чтобы пополнить стабилизационный фонд;
- клиент хочет быть уверен в защите интересов и рассчитывает, что получит компенсацию при наступлении страхового случая.

Коммерческое страхование в РФ осуществляется непосредственно в офисе страховщика или через Интернет. Юридическая сила электронного продукта приравнивается к полису, оформленному в офисе организации.

Страхование осуществляется в двух формах: обязательное — в силу закона; добровольное — по желанию, инициативе клиента.

Обязательное страхование касается каждого гражданина (объект связан с интересом общества), так как его определяет государство.

Виды обязательного страхования:

- медицинское;
- пенсионное;
- государственных служащих;
- работников, деятельность которых связана с риском для здоровья;
- пассажиров;
- строителей;
- автогражданской ответственности;
- противопожарное и др.

Добровольное страхование осуществляется по инициативе страхователя и страховщика.

В зависимости от *объекта страхования* выделяют три отрасли страхования:

- личное (в том числе инвестиционное страхование жизни);
- имущественное;
- страхование ответственности гражданина.

Регулятором инвестиционного страхования жизни является Центральный банк РФ. Для улучшения контроля деятельности в данной сфере Банком России разработана концепция «О совершенствовании регулирования инвестиционного страхования жизни».

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) — группа страховых продуктов, относящихся к виду страхования, предусмотренному подп. 3 п. 1 ст. 32.9 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», в соответствии с которым застрахованным лицам, помимо страховой защиты на случай дожития до окончания действия договора страхования и на случай смерти, также предлагается возможность получения инвестиционного дохода от размещения страховщиком средств страховых резервов.

Таким образом, основными страховыми случаями по договору ИСЖ являются:

- дожитие до окончания действия договора страхования;
- смерть по любой причине.

Страховая сумма по рискам дожития и смерти по любой причине составляет 100 % уплаченного страхового взноса, увеличенного на размер инвестиционного дохода. Сроки страхования могут составлять от трех лет. Оплата страхового взноса может производиться либо единовременно, либо в течение срока страхования равными платежами (ежемесячно, ежегодно). Дополнительно в полис могут быть включены иные страховые риски (смерть в результате несчастного случая, смерть в результате ДТП и т. д.), страховые суммы по которым устанавливаются отдельно и, как правило, превышают основную страховую сумму.

Инвестиционное страхование жизни впервые появилось на американском рынке примерно 40 лет назад. Оно представляет собой структурный инвестиционный продукт, который «обернули» в договор страхования для того, чтобы получить налоговые преимущества. Благодаря имеющимся плюсам этот продукт стал популярным в Европе. С начала 1990-х гг. на российском рынке страхования все большей популярностью пользуется инвестиционное страхование.

Инвестиционное страхование жизни относится к смешанному инвестиционно-страховому продукту. Сочетает в себе страхование жизни клиента и вложения в финансовые активы. Таким образом, ИСЖ позволяет клиенту не только застраховать себя от рисков и убытков, но и получить некоторый доход.

Данный вид страхования в большей степени является инвестиционным инструментом, направленным на увеличение капитала. Основное отличие данного вида страхования — наличие возможности у страхователя (клиента) принимать участие в инвестиционном доходе страховщиков, при этом частично разделяя риски от вложения средств.

Каждый страховой взнос клиента делится на две части:

- первая часть (гарантийная) идет на формирование фонда, связанного со страхуемыми рисками человека (смерть, дожитие), и инвестируется в инструменты со стабильным уровнем доходности;
- вторая часть считается инвестиционной составляющей, она используется для вложений в более рискованные инструменты финансовых рынков, за счет которых и предполагается получить существенный инвестиционный доход в долгосрочном периоде.

Вместе с тем ИСЖ не является средством получения гарантированной прибыли. Если выбранная инвестиционная стратегия «не сработала», клиент по истечении срока страхования получает только сумму так называемого гарантированного «дохода», который, как правило, составляет не более 100 % внесенных страховых платежей. Классическую страховую рисковую составляющую также нельзя назвать ощутимой, так как при наступлении страхового случая по стандартным рискам (например, смерть по любой причине) возмещается внесенный страховой взнос с инвестиционным доходом, рассчитанным на дату наступления страхового события.

Изменение соотношения гарантийной и инвестиционной частей страхового взноса в результате инвестирования показано на рис. 1.18.

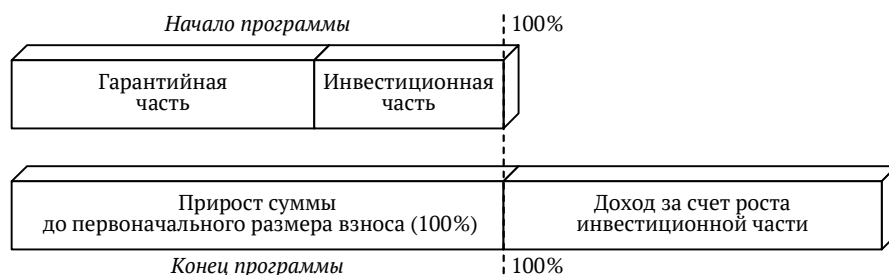


Рис. 1.18. Соотношение между гарантийной и инвестиционной частью страхового взноса

Гарантийная и инвестиционная части не имеют утвержденной пропорции. Так как фондовый рынок достаточно волатильный, страховые компании вынуждены подстраиваться под ситуацию. Когда фондовый рынок начинает расти, страховые компании усиленно наращивают инвестиционный фонд. В то время как клиенты получают возможность получить дополнительный доход. Когда фондовый рынок падает, то страховая компания часть средств переводит в более консервативные инструменты, что обеспечивает возврат инвестируемых средств.

Преимущества данного вида страхования заключаются в:

- наличии налоговых льгот (налоговый вычет);
- моделировании системы инвестирования страховых взносов;
- сохранении своих денежных средств при расторжении брака;
- надежной защите при наступлении страховых случаев, связанных со здоровьем человека.

Максимальный размер страхового взноса, с которого можно получить налоговый вычет, ограничен и составляет 120 тыс. р., причем применяется только для договоров сроком от пяти лет. Таким образом, максимально возместить можно 15 600 р.

С момента оплаты страховой премии до получения страховой выплаты или возврата премии при расторжении договора денежные средства принадлежат страховщику и не являются имуществом должника, находящимся у третьих лиц. Средства не могут быть конфискованы, на них не может быть наложен арест, они не могут быть взысканы по суду, не подлежат разделу между супругами при разводе и не нуждаются в декларировании.

Договор может быть заключен в пользу любого лица (выгодоприобретателя), и в случае реализации риска «смерть» выплату получит именно это лицо, а не наследники. При этом нет необходимости ожидать вступления в права наследования.

Однако инвестиционное страхование жизни имеет и недостатки:

- низкая ликвидность;
- обязательный длительный срок инвестирования;
- большие штрафы за досрочное изъятие средств;
- строго ограниченный перечень доступных финансовых активов.

Одним из основных минусов инвестиционного страхования жизни является отсутствие возможности досрочного расторжения договора с получением всех

уплаченных страховых взносов. Поскольку минимальный срок таких договоров составляет три года, а в большинстве случаев они заключаются на пять лет, это может стать существенной проблемой. Но в любом случае не такой острой, как в договорах накопительного страхования. При расторжении договора страхования клиент может получить только выкупную сумму. Как правило, при оплате страхового взноса единовременно выкупная сумма составляет 75–90 % от размера взноса. Но в зависимости от условий договора, срока страхования, порядка оплаты страховых взносов и даты расторжения договора размер выкупной суммы может быть существенно ниже.

Таким образом, инвестиционное страхование жизни — это финансовый продукт, который является хорошим инструментом для получения пассивного дохода.

Основные рекомендации при оформлении ИСЖ могут быть следующие:

- выбирать крупную страховую компанию с большим стажем работы — риск ее банкротства будет минимален;
- внимательно изучить условия договора. Обратить особое внимание на исключения, в случае которых невозможно получить выкупную сумму, а также на условия досрочного расторжения;
- при оформлении страхового полиса клиенту предлагается самому выбрать стратегию инвестирования, но проблема в том, что она не будет прозрачной, т. е. отследить динамику фонда клиент не сможет, и ему остается только доверять конечным показателям, которые раскрывает страховая компания. Можно выбрать стратегию, привязанную к стоимости конкретных товаров (золото, нефть), цены на которые легко отследить в общедоступных источниках. Но гарантии большого дохода такая стратегия не дает, и условия по ней обычно не самые выгодные.

Для тех, кто хочет попробовать заработать на инвестициях при страховании жизни и активно участвовать в процессе, рекомендуется:

- при оформлении договора обратить внимание на предлагаемый коэффициент участия, т. е. процент от инвестиционного дохода, который получит клиент. Этот показатель в разных компаниях может существенно различаться;
- отдать предпочтение страховщику, который предлагает опцию возможности менять стратегию и фиксировать заработанный доход. Количество таких операций, как правило, ограничено (обычно 1–2 раза в год), но при грамотном подходе они помогут получить прибыль и не потерять ее;
- выбирать страховые компании, на сайте которых есть возможность создания личного кабинета, где можно контролировать изменения стоимости инвестиционного портфеля и своевременно вносить предложения по его ребалансировке;
- рассматривать инвестиционное и накопительное страхование жизни в первую очередь как способ сохранения и безрискового накопления капитала, но не как способ его увеличения. В большинстве случаев доходность таких инвестиционных продуктов составляет 3–5 % в год, примерно столько же, что и у многих банковских депозитов.

Оценивая преимущества и недостатки ИСЖ, можно сделать вывод, что непосредственно для обеспечения дохода этот инвестиционный продукт не слишком

эффективен. Чтобы увеличить капитал, лучше рассматривать индивидуальные альтернативные решения, в качестве которых могут выступать:

- паи паевого инвестиционного фонда (ПИФ). Пайщик вносит определенную сумму и при этом видит, куда она вкладывается, какой доход формируется, и, что немаловажно, в любой момент может погасить паи и вывести денежные средства;
- индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Обеспечивает ежегодный доход в размере 9–10 % благодаря налоговому вычету и инвестированию в инструменты с фиксированной доходностью.

Вместе с тем, несмотря на недостатки, одним из самых быстрорастущих сегментов страхового рынка является инвестиционное страхование жизни. При наблюдаемом росте сегмента ИСЖ Банком России фиксируется значительный рост количества обращений по вопросам, связанным с оказанием услуг страхования жизни. По результатам анализа указанных обращений Банком России выявлена тенденция роста неудовлетворенности потребителей страховых услуг качеством предоставления услуги ИСЖ, обусловленная в большинстве случаев недостаточной информированностью потребителей об особенностях ИСЖ, в том числе о рисках, связанных с заключением договора ИСЖ, оборотной стороной которой являются сформированные у потребителей некорректные ожидания относительно особенностей приобретенной финансовой услуги (продукта). В обращениях потребители отмечают, что при заключении договора были введены в заблуждение обещаниями доходности по договору ИСЖ, значительно превышающей доходность по банковским вкладам, при одновременном умалчивании иной значимой информации об условиях страхования, невыгодно отличающей ИСЖ от банковских вкладов, например, что переданные по договору ИСЖ денежные средства не входят в систему гарантирования прав застрахованных в государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов», а также о связанных с ИСЖ рисках.

Текущая модель продаж ИСЖ приводит к формированию у потребителей завышенных ожиданий относительно качества и характеристик продукта, несет в себе репутационные риски для страховщиков и банков-посредников. Следствием ее сохранения будет общее разочарование клиентов в ИСЖ и падение объемов рынка. Дальнейшее развитие инвестиционного страхования жизни невозможно без качественных изменений в деятельности страховщиков и их посредников в части формирования у потребителей правильных ожиданий относительно особенностей рассматриваемой услуги, а также соответствующего совершенствования регулятивной среды.

Правила предоставления информации получателю страховых услуг, в том числе требования к составу информации, которая должна предоставляться ему при заключении договора ИСЖ, закреплены в Базовом стандарте защиты прав и интересов физических и юридических лиц — получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций, объединяющих страховые организации, утвержденном Банком России 9 августа 2018 г. (дата начала его применения — 7 мая 2019 г.). Вместе с тем Банком России запланирован к реализации ряд дополнительных системных мер, способствующих снижению уровня

недобросовестных продаж и повышению уровня удовлетворенности потребителей качеством услуг ИСЖ.

В число мер оперативного реагирования войдут:

- издание нормативного акта Банка России, устанавливающего требования к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика. Документ предусматривает введение требований к раскрытию информации об особенностях таких договоров и связанных с ними рисках при заключении договора ИСЖ, а также положения об обязанности страховой организации обеспечить соблюдение требований указанного нормативного акта при предложении ИСЖ третьими лицами, действующими в ее интересах (страховой агент, страховой брокер);

- издание информационных писем Банка России, содержащих рекомендации по взаимодействию с потребителями услуги ИСЖ и агентами, реализующими данную услугу (в том числе положения об усилении контроля над деятельностью агентов и о повышении уровня их профессиональной квалификации), а также по реализации данных услуг с использованием инструкций;

- осуществление мероприятий, направленных на повышение уровня финансовой грамотности потребителей по тематике ИСЖ, предусматривающих распространение информационных буклетов, освещение темы ИСЖ на тематических мероприятиях и включение ее в обучающие программы по финансовой грамотности;

- проведение контрольного мероприятия, в ходе которого осуществляются действия по совершению сделки либо созданию условий для совершения сделки в рамках обычной хозяйственной деятельности страховой организации в целях проверки соблюдения страховой организацией требований, предъявляемых к ее деятельности (далее — контрольное мероприятие). После вступления в силу законодательного акта, устанавливающего право Банка России проводить контрольное мероприятие в отношении кредитных и некредитных финансовых организаций, соответствующие мероприятия будут проводиться на регулярной основе с целью контроля качества оказания услуг, в том числе на стадии их продажи потребителям страховых услуг.

Одновременно Банком России готовятся инициативы, направленные на реализацию возможности публичного раскрытия информации о выявленных фактах недобросовестных продаж со стороны страховых организаций и их посредников. Кроме того, в качестве дополнительной оперативной меры, способствующей снижению уровня недобросовестных продаж и повышению уровня удовлетворенности потребителей качеством финансовых услуг, Банк России рассматривает возможность введения законодательного запрета на предложение (продажу) отдельных финансовых инструментов, включая ИСЖ, третьими лицами, действующими в качестве агентов финансовых организаций.

В число системных мер, запланированных к реализации в средне- и долгосрочной перспективе, войдут:

- реформа системы квалификации розничных инвесторов, в рамках которой предполагается установление в отношении заключения договоров ИСЖ требований, аналогичных требованиям по квалификации инвесторов на рынке ценных бумаг при предложении им финансовых инструментов, в целях обеспечения равной защиты прав потребителей и исключения регуляторного арбитража. Кроме того, рассматривается вопрос об установлении требований к перечню активов, в привязке к стоимости которых может определяться доходность договоров ИСЖ;
- подготовка изменений в законодательство РФ в части регулирования сложных финансовых инструментов, предусматривающих установление требований к раскрытию информации о финансовых инструментах, включая ключевые риски, связанные с их использованием, а также особенности предложения таких финансовых инструментов;
- подготовка изменений в законодательство РФ об административных правонарушениях в части ужесточения административного наказания в отношении страховых организаций за осуществление страховой деятельности с нарушением требований и условий, предусмотренных специальным разрешением (лицензией). В качестве возможного варианта может быть рассмотрен вопрос об увеличении размера штрафа для страховых организаций за нарушение установленных требований.

Реализация указанных мер позволит увеличить зону ответственности как страховых организаций, так и их агентов при реализации ИСЖ, что, в свою очередь, приведет к повышению качества взаимодействия страховых организаций и граждан. Кроме того, граждане будут осознанно приобретать ИСЖ, учитывая особенности таких договоров и понимая их отличие от банковских вкладов, что, как следствие, приведет к повышению удовлетворенности потребителей качеством оказываемых страховых услуг.

Новые требования Банка России вступили в силу 1 апреля 2019 г., после чего произошел резкий спад динамики данного сегмента страхового рынка. После внедрения новых регулятивных мер объем премий по страхованию жизни, куда входит и сегмент ИСЖ, в I полугодии 2019 г. сократился на 21,2 %. Во II квартале 2019 г. падение ускорилось до 22,8%, хотя еще в 2018 г. рост в аналогичном периоде достигал 58 %. Резкий разворот в динамике сегмента может быть объяснен неудовлетворенностью клиентов доходностью по завершившимся договорам страхования, а также улучшением информированности граждан об особенностях продуктов ИСЖ. Страхователи стали отдавать предпочтение другим вариантам инвестирования.

Динамика премий по инвестиционному и накопительному страхованию жизни представлена на рис. 1.19.

Как можно видеть, по инвестиционному страхованию жизни в 2018 г. наблюдается прирост страховых премий в размере 68,6 млрд р., а в 2019 г. (после внесения Банком России изменений по регулированию страхового рынка) — спад в размере 70,8 млрд р.

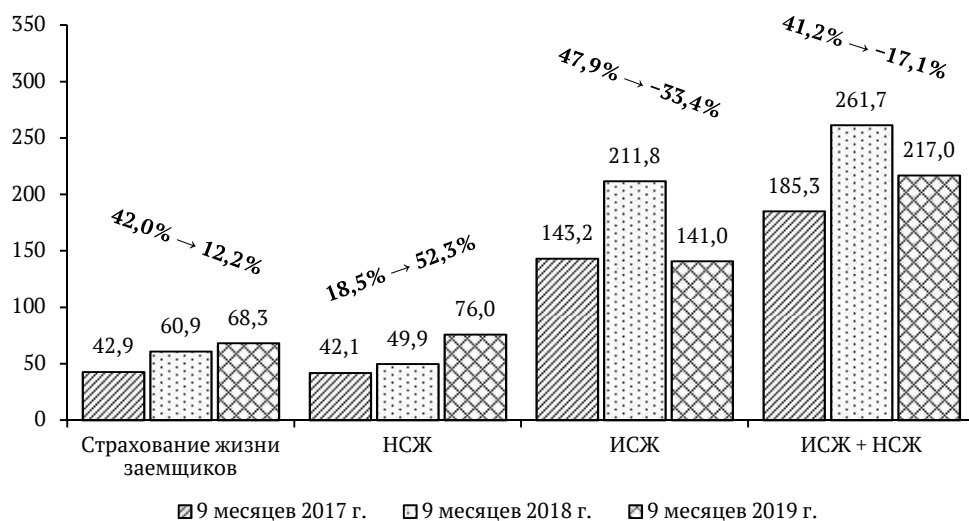


Рис. 1.19. Динамика премий по инвестиционному и накопительному страхованию жизни за 2017–2019 гг., млрд р.

В табл. 1.10 представлены данные рейтинга страховщиков по ИСЖ.

Таблица 1.10

Рейтинг страховщиков по ИСЖ, 9 месяцев 2019 г.

Место	Рег. №	ИНН	Компания	Взносы, млрд р.	Доля в сегменте ИСЖ, %
1	3692	7744002123	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	56,6	40,1
2	3825	7729503816	ООО «СК СОГАЗ-Жизнь»	15,8	11,2
3	3447	7715228310	ООО «АльфаСтрахование-Жизнь»	13,1	9,3
4	3972	7725520440	ООО «СК Ренессанс-Жизнь»	9,7	6,9
5	3995	7707572767	АО ВТБ Страхование жизни	9,0	6,4
6	4358	7704447253	ООО «РСХБ-Страхование жизни»	4,7	3,4
7	3866	7730175542	ООО «ВСК-Линия жизни»	4,4	3,1
8	3879	7743504307	ООО «СК Росгосстрах Жизнь»	4,4	3,1
9	3984	7706548313	ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни»	3,7	2,6
10	3823	7702501628	ООО «СК Ингосстрах Жизнь»	3,3	2,3
11	4105	7702639270	ООО Страховая компания «Сив Лайф»	2,9	2,1
12	4079	7706625952	ООО «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни»	2,6	1,9
13	4013	7724510200	ООО «МАКС-Жизнь»	2,4	1,7
14	3987	7728534829	АО «УРАЛСИБ Жизнь»	1,6	1,2
15	3748	7703370086	АО «Русский Стандарт Страхование»	1,4	1,0
16	4365	7702427967	ООО СК «БКС Страхование жизни»	1,4	1,0
17	4014	8601027509	АО «ГСК Югория-Жизнь»	1,2	0,8
18	4008	7726539162	ООО «ОСЖ РЕСО-Гарантия»	1,0	0,7
19	3511	7706217093	ООО СК «Согласие-Вита»	1,0	0,7
20	3828	7727257386	ООО СК «Альянс Жизнь»	0,9	0,6
21	3609	7744001803	ООО «ППФ Страхование жизни»	0,02	0,02

Наряду с инвестиционным страхованием существуют *программы накопительного страхования жизни (НСЖ)*. Как правило, договор НСЖ рассчитан на длительный срок — от 5 до 30 лет.

Программы накопительного страхования жизни позволяют создать финансовый резерв к определенной дате и обеспечивают страховой защитой на случай непредвиденных происшествий, связанных с жизнью и здоровьем.

Накопленная сумма позволяет реализовать долгосрочные планы: изменить к лучшему свою жизнь или сделать крупное приобретение, направить средства на образование ребенка или использовать их как стартовый капитал.

Перед открытием программы клиент определяет сумму, которую он хотел бы накопить, а также срок накоплений. Страховщик рассчитывает сумму ежегодного взноса и оформляет полис. В соответствии с полисом формируется капитал за счет регулярных взносов. Эти взносы клиент делает из своего текущего дохода.

Договор состоит из основной программы и ряда дополнительных опций.

Основная программа полиса — смешанное страхование жизни. Она сочетает в себе два события — дожитие до окончания сберегательной программы и уход из жизни в течение этого срока. В позитивном сценарии клиент доживет до окончания действия полиса и получит свой капитал. Капитал создается взносами клиента за много лет. В случае смерти клиента его семья получит тот капитал, который страхователь планировал создать, но не успел этого сделать. В этом главная особенность страхования жизни по сравнению с иными накопительными планами. Страхование жизни гарантирует семье наличие капитала при любом развитии событий.

При желании страхователь может включить ряд дополнительных опций. Примером подобной дополнительной опции может быть защита от телесных повреждений. Если клиент получит травму, то страховая компания выплатит ему компенсацию согласно таблице выплат. Эти средства компенсируют утраченный страхователем доход и позволят ему оплатить необходимое лечение.

При заключении договора накопительного страхования жизни и определении размера взносов большое значение имеют следующие параметры: пол, возраст, семейное положение застрахованного лица; срок действия.

Согласно ст. 219 НК РФ предоставляется ежегодный социальный налоговый вычет на взносы по добровольному страхованию жизни до 120 тыс. р., если договор заключен на срок не менее 5 лет. Для получения вычета нужно быть плательщиком НДФЛ.

НСЖ также защищает уплаченные страховые взносы от претензий третьих лиц, на денежные средства в полисе нельзя обратить взыскание.

Основные преимущества НСЖ заключаются в следующем:

- полис обеспечивает финансовую безопасность семьи;
- полис помогает семье делать накопления (регулярные, обязательные взносы);
- полис защищает накопления семьи от притязаний третьих лиц;
- для плательщиков НДФЛ полис позволяет получить социальный налоговый вычет на страховые взносы.

Основные недостатки НСЖ:

- низкая доходность инвестиций. Покупательная способность накоплений может резко снизиться в силу обесценения рубля;
- высокие издержки при досрочном расторжении контракта, особенно в первые годы действия договора;
- отсутствие системы государственного страхования, которая бы защищала накопления. Это может привести к утрате накоплений при банкротстве страховой компании.

Зависимость страховых накоплений от времени действия договора (контракта) НСЖ представлена на рис. 1.20.

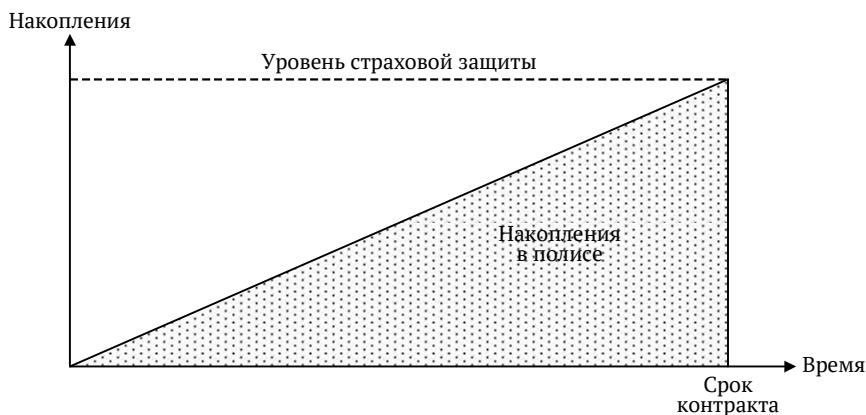


Рис. 1.20. Зависимость страховых накоплений от времени контракта

Пунктирная (уровень страховой защиты) и восходящая (сумма накопленного капитала) линии обязательно должны пересечься к завершению контракта.

Контрольные вопросы

1. Из каких элементов состоит страховой продукт?
2. Назовите признаки, характеризующие общество взаимного страхования.
3. Что означает коммерческое страхование?
4. Назовите виды обязательного страхования.
5. Инвестиционное страхование жизни, его отличительные особенности.
6. Назовите основные преимущества накопительного страхования жизни.
7. Перечислите основные недостатки накопительного страхования жизни.
8. Что означает гарантийная часть инвестиционного страхования жизни?
9. Что такое инвестиционная часть инвестиционного страхования жизни?
10. Что означает социальный налоговый вычет на взносы по добровольному страхованию?

1.2.6. Структурные финансовые продукты

Рынок ценных бумаг с момента своего появления демонстрирует особенный путь развития. Акция обращается сама по себе и олицетворяет фиктивный капитал, выраженный в своеобразном цифровом измерении. Облигация демонстрирует долг эмитента перед ее владельцами, а процентная ставка дает ответ о величине этого долга. Депозитарные расписки, инвестиционные паи, ипотечные и клиринговые сертификаты участия, фьючерсные и опционные контракты — это всё цифровые активы, и все участники рынка ценных бумаг относятся к этому как к данности. В настоящее время цифровые активы на рынке ценных бумаг, в целом на финансовом рынке стремительно усложняются.

Цифровизация является необходимым условием дальнейшего развития финансового рынка. Присутствие рискованных активов порождает рыночную неопределенность, их повышенная волатильность не может быть преодолена каким-либо одним финансовым инструментом, нужна комбинация активов, их взаимодополнение.

Структурный продукт — это комплексный финансовый инструмент с заранее установленными условиями выплат и возврата инвестированного капитала. Выплаты по нему зависят от изменения стоимости базового актива, к которому он привязан, а их характер и периодичность определены компонентами данного продукта — ценными бумагами (преимущественно долговыми инструментами) и производными финансовыми инструментами.

Структурные (структурированные) продукты можно отнести к классу гибридных финансовых инструментов, которые сконструированы из двух или нескольких элементарных (базовых) финансовых инструментов, соответственно, ценообразование на гибридный инструмент связано более чем с одним ценовым показателем.

На рис. 1.21 показано, как создаются гибридные финансовые инструменты.

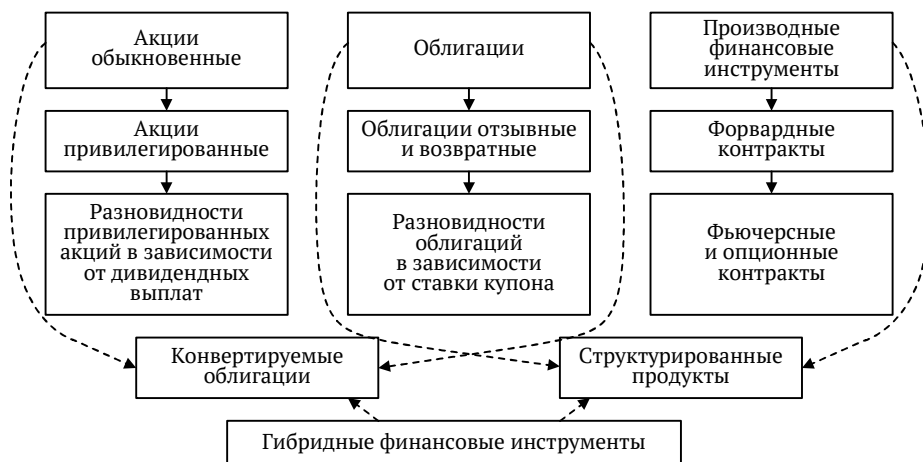


Рис. 1.21. Алгоритм создания гибридных финансовых инструментов

К производным финансовым инструментам, базисным активом которых является наступление обстоятельства, являющегося кредитным событием (далее — кредитные производные финансовые инструменты), относятся финансовые инструменты, представляющие собой комбинацию долговой ценной бумаги и кредитного производного финансового инструмента (далее — кредитные ноты — «Положение о порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска» (утверждено Банком России 3 декабря 2015 г. № 511-П)).

Полная классификация структурированных продуктов представлена на рис. 1.22.

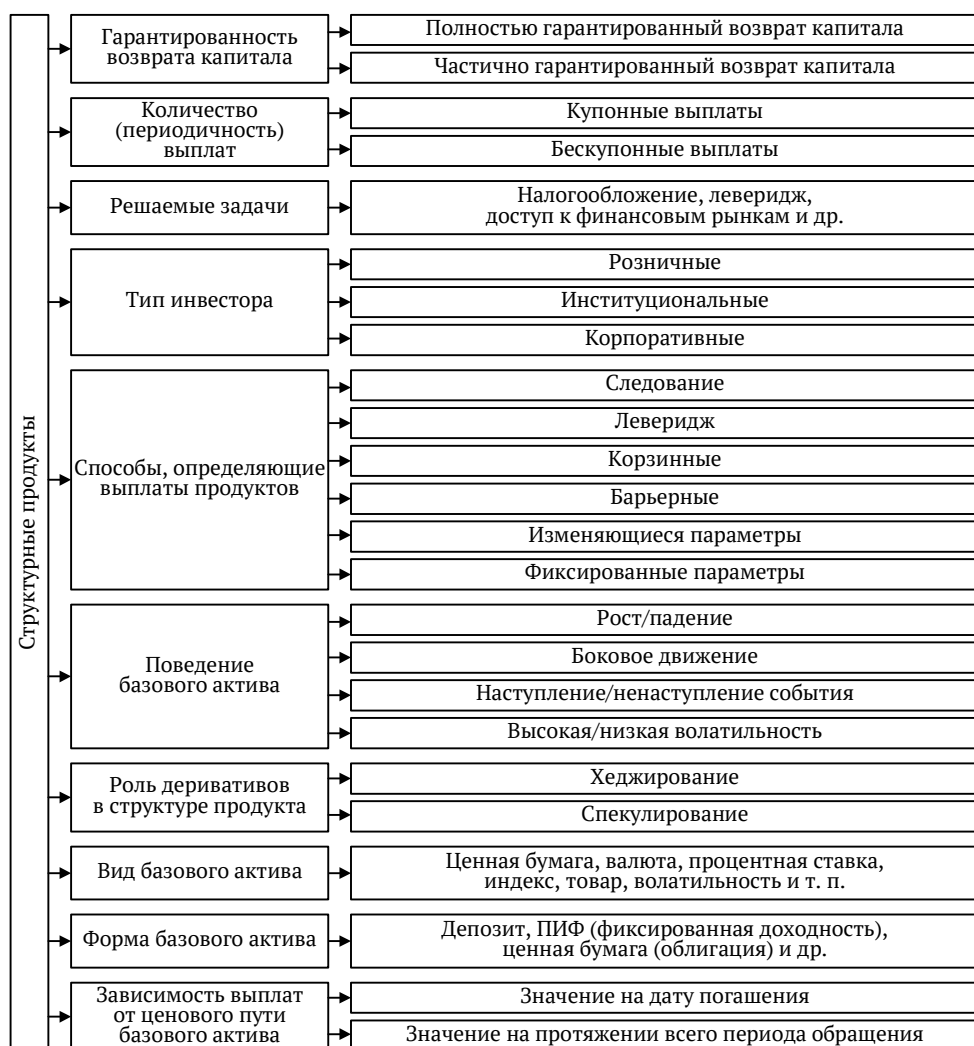


Рис. 1.22. Классификация структурированных продуктов

Структурные продукты состоят из двух частей — безрисковой и доходной. Безрисковая часть предполагает вложение свободных денежных средств в финансовые инструменты с фиксированной доходностью (банковские вклады, облигации и т. п.). Доходная часть состоит из денежных средств, вложенных в финансовые инструменты, приносящие высокий доход в случае наступления благоприятного события на рынке и дающие возможность отказаться от сделки при наступлении нежелательном развитии событий (как правило, опционы).

С помощью структурированных продуктов можно решить многие задачи (рис. 1.23).



Рис. 1.23. Возможности структурных продуктов

Принцип формирования структурированного продукта может быть следующий. Инвестируемые средства распределяются между инструментами с фиксированной доходностью (защитная, безрисковая часть), задача которых обеспечить возвратность капитала, и рыночными инструментами (активная, доходная часть), которые дают возможность приращения базового актива (акции, индекс, товар и другие активы).

Риски инвестирования сопряжены с рисками базового актива. Например, для банковского вклада, долгового инструмента — это кредитный риск банка, эмитента. Однако сохранность первоначального капитала должна обеспечиваться на дату окончания стратегии.

На рис. 1.24 приведена сравнительная характеристика риска-доходности инвестиционных продуктов.

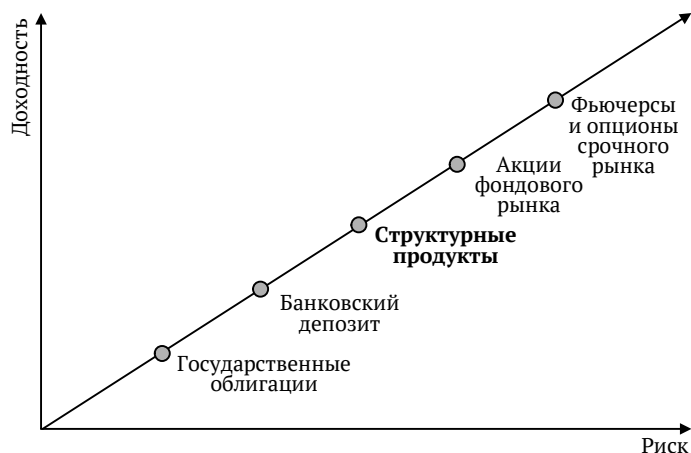


Рис. 1.24. Сравнительная характеристика риска-доходности инвестиционных продуктов

Технология формирования структурированного продукта может быть следующей (рис. 1.25).

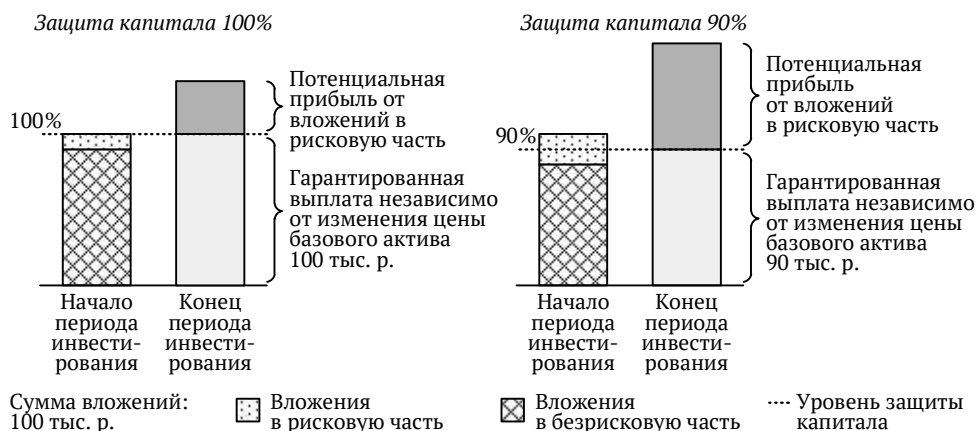


Рис. 1.25. Технология формирования структурированного продукта

Инвестор выбирает структурированный продукт, ориентируясь на его основные параметры:

- уровень защиты капитала — доля инвестированной суммы, которую инвестор гарантированно получит назад (может быть 100 %);
- коэффициент участия;
- сумма инвестиций;
- срок инвестирования.

При благоприятном движении цен на рынке инвестор получает значительную прибыль, которая складывается из гарантированного дохода от вложения в без-

рисковые финансовые инструменты и доходов от инвестиций в рискованные активы. Если результаты вложений в рискованные финансовые инструменты будут отрицательными, то гарантированный доход от первой части инвестиций (при максимальном уровне защиты) позволит избежать убытков.

Коэффициент участия показывает, какая часть от потенциальной доходности базового актива будет выплачена инвестору в конце периода инвестирования.

Коэффициент участия зависит от:

- процентной ставки по защищенной части (чем больший процент по фиксированной части получает инвестор, тем большую сумму он может разместить в опционы, тем выше коэффициент участия);
- рыночной стоимости опционов на момент покупки (чем меньше рыночная стоимость опционов (премия), тем большее количество опционов инвестор может купить, тем выше коэффициент участия).

Структурированные продукты внешне выглядят сложными и недоступными для неквалифицированного инвестора. Это не совсем так. В условиях повышенной неопределенности на финансовых рынках, когда неизвестно направление движения рынка, когда есть ожидания проявления кризисных явлений на рынках, структурированные продукты очень востребованы. Именно в этой ситуации инвестор готов пожертвовать гарантированным доходом, чтобы при благоприятном движении рынка получить существенно большую доходность.

Но риски, связанные с дефолтом эмитента облигаций, отзывом лицензии банка (при сумме вложений во вклад большей, чем гарантирует возврат система страхования вкладов), могут привести к очень негативным последствиям. В этом случае отрицательный результат ждет и вкладчиков банков.

Контрольные вопросы

1. Почему структурные (структурированные) продукты можно отнести к классу гибридных финансовых инструментов?
2. Что такое безрисковая часть структурного продукта?
3. Как обеспечивается доходность структурного продукта?
4. В чем заключается принцип формирования структурного продукта?
5. Может ли быть уровень защиты капитала в структурном продукте 100 %?
6. Что означает коэффициент участия в структурном продукте?
7. От чего зависит величина коэффициента участия в структурном продукте?

Глава 2

Продвижение финансовых продуктов

2.1. Классические каналы и виды продаж

Продвижение финансовых продуктов и услуг на рынок — это любая форма сообщений, используемых финансово-кредитными институтами для информации, убеждения, напоминания о своих продуктах и услугах.

Компании по-прежнему продолжают искать наиболее дешевые способы привлечения клиентов, поскольку клиенты становятся более открытыми для технологий. Тем не менее классические каналы продаж B2B (Business-to-Business) никуда не исчезают. Как и раньше, важно обращать внимание на все способы притока клиентов в компанию и подключать аналитику для эффективной обработки этих каналов:

- собственный интернет-магазин;
- интернет-магазин партнеров;
- email-рассылка;
- социальные сети;
- call-центр;
- сайт компании, лендинги с продуктами;
- деловые мероприятия;
- видеоконференции, вебинары;
- реклама в СМИ;
- нативная реклама (контент-маркетинг);
- приглашение на встречу;
- напоминание.

Все эти каналы помогают сформировать базу клиентов, хотя процесс этот постепенный и длительный. Быстрее и проще можно пополнить уже существующую базу с помощью специального сервиса, который осуществляет поиск клиентов по различным критериям.

Различают следующие виды продаж:

- прямые (активные) — инициатором является продавец финансового продукта,
- на входящий поток (пассивные) — инициатором является потенциальный покупатель.

2.2. Техника «холодных звонков»

Менеджер по продаже финансовых продуктов стимулируется, как правило, исходя из количества привлеченных клиентов способом прямых (активных) продаж. Для достижения целевой установки по привлечению новых клиентов используется хорошо зарекомендовавшая себя техника «холодных звонков».

«Холодные звонки» — один из основных инструментов активного поиска новых клиентов. Наиболее часто эту методику применяют менеджеры по продажам в секторе B2B, а для call-центров это приоритетный вид деятельности. «Холодные звонки» — техника продаж по телефону, которая при правильной реализации позволяет существенно повысить продажи.

Понятие «холодный звонок» применяется к первому общению продавца с потенциальным покупателем, что реализуется посредством телефонного разговора. При таком взаимодействии со стороны клиента в большинстве случаев возникает эмоциональная «холодность» и низкая заинтересованность в сотрудничестве, которую менеджер по продажам должен преодолеть.

Вероятность найти человека, готового купить что-то у незнакомого лица сразу после телефонного разговора, очень мала. А потому специалисты в области продаж рекомендуют выбирать более реальные цели, ведущие к дальнейшей продаже. Сюда относятся:

- назначение встречи с покупателем;
- информирование потенциальных клиентов о появлении на рынке новой компании или услуг. Результатом такого общения может стать отправка коммерческого предложения;
- проверка базы для оценки актуальности и сортировки клиентов по уровню возможной прибыли и вероятности сотрудничества.

Техника продаж по телефону не применяется к произвольно выбранным абонентам. В реальной практике готовится база потенциально возможных клиентов, соответствующих определенным критериям (сфера деятельности, региональная привязка, наличие потребности в услугах или товарах). Такие базы формируются самостоятельно, путем отслеживания действующих компаний в заданном регионе и сфере деятельности, или покупаются готовые. Купленные базы могут оказаться неактуальными или неактивными.

Работа с базами для звонков разделяется на два этапа:

- 1) прозвон — оценка актуальности данных, сверка и обновление информации;
- 2) обзвон — непосредственно звонки для предложения товара или услуги.

На рынке финансовых услуг наиболее широко применяется методика продаж в секторе B2C (Business-to-Consumer). «Холодные звонки» результативны на

рынке депозитных, кредитных, инвестиционных продуктов для индивидуального потребителя.

«Холодные звонки» в секторе B2C требуют особого подхода. Отличия от B2B здесь значительные, ведь приходится общаться с разными людьми (их проблемами и надеждами), а не с сотрудниками компаний, которые не очень заинтересованы даже в разговоре.

При всей проблемности необходимо признать, что данная методика продаж точно работает в банковской и инвестиционной сферах. Звонки остаются основным, все еще привлекательным и эффективным способом лидогенерации. Рассмотрим особенности холодных звонков в B2C.

Технология «холодных звонков» рассматривается в двух вариантах:

1) *агрессивная и прямолинейная*. Механизм реализации и статистика показывают следующие результаты: на 100 холодных звонков можно добиться 20 договоренностей о встрече, чтобы в дальнейшем провести до 10 встреч и в результате привлечь 3–4 клиентов, которые действительно купят банковский (финансовый) продукт. Этот результат считается очень хорошим. Схема реализации агрессивной техники холодных звонков представлена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Воронка продаж

Цель «холодного звонка» первого типа одна — назначить встречу с потенциальным клиентом.

Разговор в этом случае может быть только следующий: «Звоню Вам договориться о встрече, удобно ли будет встретиться 5 декабря в 12:00». Нередко такой звонок вызывает раздражение клиента, но именно эта техника продаж является одной из основных для начинающих продавцов (менеджеров по продвижению финансовых продуктов);

2) *мягкая и гибкая*. В этом случае предполагается контакт только с перспективными клиентами. Такая технология используется опытными продавцами (нужны уже базовые знания), в данном случае клиенту предлагается комплекс услуг.

В настоящее время в каждом коммерческом банке, крупной инвестиционной компании есть своя система обучения продажам банковских и финансовых (инвестиционных) продуктов. Заранее заготовлены скрипты звонков, речевые шаблоны, готовые ответы на возражения, сценарии звонков — начинающие менеджеры по продажам осваивают их вплоть до заучивания.

«Холодные звонки» — не только один из самых распространенных инструментов продаж, но это и источник стресса для тех, кто звонит и кому звонят. После со- того отказа и агрессивной реакции абонента сотрудник отдела продаж начинает тихо ненавидеть свою работу. Те, кому звонят, срывают гнев на каждом последующем продавце.

Как превратить обзвон в процесс, приносящий удовольствие и ожидаемый позитивный результат? Вот несколько рекомендаций.

1. *Не будь роботом в общении с потенциальными клиентами.* Менеджер по продажам знает все о финансовом продукте, но что он знает о тех, кому звонит? «Холодный звонок» — это звонок, которого потенциальный клиент не ждет, и без предварительной подготовки шансы установить с ним контакт очень низки. Поэтому стоит забыть о простом «обзвоне по списку», ведь каждый, с кем менеджер по продажам общается, — реальный человек со своими проблемами и заботами. Постарайтесь до обращения в компанию, если речь идет о звонке лицу, принимающему решение, собрать о нем как можно больше информации. Поговорите с менеджерами других отделов и узнайте, что они уже предлагали данному клиенту. Чем больше менеджер знает о компании и о лицах, принимающих решения, тем лучше. Если на днях компания «Х», в которую менеджер звонит, закрыла выгодную сделку и об этом написали в прессе, можно начать разговор с поздравлений. Хотя и сами по себе знания о том, чем занимается компания, не будут лишними.

2. *Дозвонись до лица, принимающего решения.* Цель звонка — отнюдь не продажа, а назначение встречи. Многие продавцы об этом забывают. Насколько серьезно менеджер по продажам относится к телефонному «спаму», который отрывает его от важных дел посреди рабочего дня, чтобы что-то навязать — услугу или продукт? Это всегда не очень приятно. Главное в телефонном разговоре — это голос и настрой. Даже улыбку можно почувствовать по телефону. Если поняли, что разговариваете с лицом, который некомпетентен в принятии решений о встрече, попросите соединить с тем, кто отвечает за это направление — лицом, принимающим решения.

Важно, чтобы прозвучала фраза: «Если предложение вам в целом понравится, мы сможем продолжить обсуждение, если нет, то нет, хорошо?» Как правило, эта четкая позиция находит положительный отклик на том конце провода. Главное в этом деле — то, как вы владеете собой и как управляете своим голосом. При грамотном использовании такая техника «холодного звонка» весьма эффективна.

3. *Уважай себя и конкурентов.* Как правило, компания, в которую менеджер звонит, уже не просто имеет налаженные отношения с поставщиками финансовых услуг из числа ваших конкурентов, но и периодически получает звонки такого рода от десятков организаций. Не стоит ставить под сомнение выбор, пытаться очернить конкурента или переводить разговор в разряд «а вот у нас это лучше, у нас дешевле». Никогда не говори плохо о своих конкурентах! Хвали их за «все в целом», а себя за профессионализм: «Вас обслуживает фирма «Х»? Да, у них красивый логотип, а как насчет качества сервиса? Вас оно устраивает?».

Ничто так не обесценивает товар, в том числе финансовый продукт, как стремление немедленно его продать. Как правило, желание придать себе больше значимости и фразы вроде «Я сделаю вам предложение, от которого вы не сможете отказаться» настораживают и вызывают эффект противоположный ожидаемому.

Люди любят говорить о себе и делиться своими проблемами. Будь готов их выслушать. Задайте вопрос: «Вы полностью довольны качеством услуг (продуктов), которые предоставляет вам «Х», или есть необходимость что-то улучшить?» Установив контакт и вызвав заинтересованность, можно понять, так ли все идеально на самом деле.

4. *«Нет» не всегда значит «нет».* В случае с потенциальными клиентами причиной отказа может быть банальная нехватка времени или загруженность другими, более приоритетными на данный момент задачами. Это нормально. Например, когда абонент вам отвечает: «У меня нет на это времени», это возражение, а вовсе не отказ. И это можно использовать как возможность назначить встречу и вместо «хорошо, не буду беспокоить» предложить встретиться, чтобы поговорить подробнее. Не забудьте при этом конкретизировать время и место встречи. Назначайте личную встречу: «Понимаю, по телефону неудобно. Не вовремя. Давайте так: я подъеду к вам, чтобы все рассказать. Вас устроит среда в 11 часов?».

Грань между назойливостью и настойчивостью весьма тонка. Когда менеджеру по продажам говорят категоричное «нет», это уже отказ. Не вызывай на себя шквал негативных эмоций, потому что весь негатив, который будет высказан менеджеру, оставит неприятный осадок и отобьет желание работать.

Это стресс, после которого можно потерять эффективность своих действий, придется восстанавливаться. В такой ситуации лучше закончить разговор и не причинять ущерба своей психике. Позвони через какое-то время еще, если уверен, что потенциальный интерес к предлагаемому продукту или услугам есть. Ситуация в компании может измениться и, скорее всего, после череды отказов могут сказать: «Ладно, давайте послушаю, что у вас там». Как говорят китайцы, капля точит камень не силой, но частотой падения, так что со временем «холодный звонок» перестает быть холодным, что увеличивает шансы менеджера на успех.

5. *Еще раз напоминаем: цель звонка — не продать.* Цель звонка — назначить встречу. Сделай так, чтобы абоненту (потенциальному клиенту) захотелось встретиться очно. Старайся отличаться от всех других, кто так же, как и вы звонит и хочет что-то продать. Для этого нужно просто быть грамотным, вызывать приятные впечатления у собеседника, разбавлять разговор юмором (но в меру). На время разговора лучше вообще забыть о деньгах. Думай не о том, сколько заработаешь, когда кому-то что-то продаешь, а о своей цели — для чего хочешь заработать.

Некоторые исследования подтверждают, что менеджерам по продажам необходимо совершить от восьми до двенадцати звонков, чтобы их потенциальный собеседник просто взял трубку. А еще несколько лет назад количество попыток не превышало четырех. И даже если менеджер наконец-то дозвонится, где гарантия, что собеседник не бросит трубку, едва услышав голос?

Хотя некоторые менеджеры по-прежнему верят в перспективы «холодных звонков», лишь 1 % таковых заканчиваются назначением встречи. Но встреча —

еще не факт продажи. Опыт многих компаний показывает, что 90 % лиц, принимающих решения, не отвечают на телефонные звонки в принципе.

На смену «холодным звонкам» идут продвинутые технологии. И они превосходят все ожидания. Почему? Они учитывают современные реалии. Новые технологии продаж позволяют потребителю больше времени уделять самостоятельным исследованиям рынка и обратиться к продавцу только тогда, когда покупатель захочет расширить знания о продукте и удовлетворить свое любопытство.

Существенный недостаток «холодных звонков», который, впрочем, всегда был им присущ, — полное отсутствие знаний о собеседнике. Вплоть до незнания его имени и занимаемой должности.

Люди более заинтересованы приобретать что-либо у менеджеров по продажам, с которыми они хотя бы в минимальной степени знакомы. Если представители компании, продающей товары и услуги, зарекомендуют себя как «известные на рынке», покупать у них будут гораздо охотнее. «Холодные звонки» — это уже даже не вчерашний день.

Мировоззрение и покупательское поведение потребителя меняются, а значит, должны меняться и технологии продаж.

2.3. Стимулирование продаж финансовых продуктов

«Холодные звонки» являются частью маркетинга, способом продвижения различных услуг. Рассмотрим для примера способы и технологии продвижения банковских услуг.

Комплекс продвижения продуктов (услуг) наряду с системами разработки банковского продукта (услуги), ценообразованием и сбытовой политикой относится к сфере регулируемых факторов комплекса банковского маркетинга. Причем стратегии коммуникаций разрабатываются в рамках общих стратегий маркетинга. Банк заинтересован в создании и поддержании благоприятного имиджа своих продуктов (услуг) в глазах реальных и потенциальных клиентов, различных финансовых институтов и контактных аудиторий.

Продвижение банковского продукта (услуги) представляет собой коммуникационную функцию маркетинга. Однако продвижение — это не просто общение или обмен информацией, это целенаправленные коммуникационные действия для того, чтобы убедить клиента в необходимости обратиться в банк за финансовой услугой. Именно поэтому продвижение занимает одно из центральных мест среди арсенала средств маркетинга для достижения стратегических целей банка и заслуживает самого пристального внимания как на этапе создания маркетинговой стратегии, так и при управлении маркетингом банка в целом.

Коммуникационные каналы включают участников и средства распространения информации, доставки ее целевым потребителям. Выделяют следующие виды коммуникационных каналов:

- каналы личной коммуникации, предоставляющие участникам возможность непосредственного общения и установления обратной связи (Интернет, телефон и т. п.);

- каналы неличной коммуникации, передающие информацию в условиях отсутствия контакта между участниками и обратной связи (реклама, пропаганда и т. п.).

Стимулирование сбыта (продаж) (sales promotion) — комплекс маркетинговых мероприятий, направленных на увеличение объемов продаж (стимулирование покупательского спроса, ускорение процесса товародвижения и реализации товара). Выделяют ценовое (скидки, особые цены, призы, подарки) и неценовое стимулирование сбыта, связанное с личными контактами менеджеров с клиентами, престижными элементами обслуживания в высокорейтинговом банке.

Стимулирующие мероприятия могут быть ориентированы как на потребителя (consumer promotion), так и на продавца (trade promotion).

Стимулирование продаж может проводиться банком по трем основным направлениям.

- стимулирование потребителей (клиентов) — персональные продажи, скидки постоянным клиентам, лотереи среди клиентов банков и т. п.;
- стимулирование работников банка — денежные премии, подарки, дополнительные отпуска и т. п.;
- стимулирование посредников, при помощи которых осуществляется продвижение банковских продуктов (услуг) — совместная реклама, системы специальных скидок и т. п.

Банк должен осуществлять стимулирование продаж на рынке в определенной последовательности.

1. *Постановка задач.* Конкретные задачи будут различными в зависимости от типа целевого рынка, но все они определяются банковским маркетингом.

2. *Выбор средств.* При выборе средств стимулирования продаж необходимо учитывать объект воздействия, тип рынка, конкретные задачи в сфере стимулирования продаж, существующую конъюнктуру, рентабельность каждого из используемых средств.

3. *Разработка программы.* Руководитель розничного направления бизнеса в рамках разработки комплексной программы стимулирования продаж должен принять ряд дополнительных решений относительно:

- интенсивности стимулирования;
- условий участия — стимулы могут быть предложены либо всем, либо только каким-то особым группам лиц;
- способов распространения сведений о программе и усиления интереса к ней;
- длительности программы стимулирования;
- выбора времени для проведения мероприятий;
- разработки сводного бюджета на стимулирование продаж.

Руководитель розничного направления бизнеса может составить смету путем выбора конкретных мер и расчета их стоимости, либо размер затрат может быть определен в виде процента от общего бюджета.

4. *Предварительное опробование программы.* По возможности все используемые средства стимулирования продаж на рынке следует сначала опробовать и убедиться, что они работают и обеспечивают необходимые результаты.

5. *Претворение программы в жизнь.* На каждое мероприятие по стимулированию продаж на рынке банку следует разрабатывать отдельный план, охватывающий как подготовительный период, так и период активной коммерции.

6. *Оценка результатов программы.* Этот этап имеет решающее значение, однако ему редко уделяют должное внимание. Чаще других пользуются методом сравнения показателей продаж до, в ходе и после проведения программы стимулирования на рынке.

Стимулирование продаж на рынке играет важную роль в рамках комплекса банковского стимулирования в целом. Стимулировать — значит «привести в движение». Стимулирование продаж в большей степени обеспечивает гармоничное продвижение банковского продукта (услуги) на рынок в сравнении со всеми другими элементами комплекса маркетинговых коммуникаций.

Прямой маркетинг (direct marketing) — маркетинг, исключаящий какой-либо предварительный контакт покупателя с товаром, финансовым продуктом (услугой) до момента его доставки. Он определяется спецификой избранной стратегии продаж, базирующейся на заказах по почте (direct time) или телефону, в результате общения с агентами, после знакомства с каталогами и др. При этом производитель (его сотрудники) принимает непосредственное участие в распространении нужной для него информации, в осуществлении других необходимых действий.

Основное отличие прямого маркетинга от других видов продвижения состоит в том, что он несет личностный элемент, элемент общения. Иногда прямой маркетинг является единственным эффективным средством донесения информации до потребителя.

Прямой маркетинг в банке успешно использует скидки, купоны и подарки, предлагает участие в различных конкурсах. Цель этих мероприятий в прямом маркетинге значительно шире, чем мероприятий по стимулированию продаж. Прямой маркетинг подразумевает дальнейшую работу с теми, кто участвовал в той или иной акции, т. е. предусматривает обратную связь. Эти мероприятия имеют адресность и избирательность, позволяя определить целевую аудиторию наиболее четко, сформировать выборку этих людей и составить грамотное обращение к ним. А задача стимулирования продаж — сиюминутное привлечение внимания к товару.

К мероприятиям прямого маркетинга в банке относятся:

- прямая реклама (лично вручаемые рекламные материалы, личные взаимоотношения с клиентами, публичные выступления, использование рекомендаций);
- почтовые рассылки (direct mail) — адресные рассылки рекламных материалов по почте конкретным потенциальным клиентам;
- телефонный маркетинг — использование телефона и телекоммуникационных технологий совместно с системами управления базами данных для непосредственной продажи банковского продукта (услуги) потребителю (call-центры);
- телевизионный маркетинг — включает использование специальных коммерческих телеканалов, предназначенных только для передачи коммерческой и рекламной информации; а также рекламу обратной связи — размещение рекламы на ТВ, которое предполагает быструю обратную связь с потребителем;

- SMS-рассылки — адресные рассылки рекламных сообщений пользователям мобильной связи, чаще всего рекламное сообщение добавляется к бесплатным рассылкам (погода, гороскопы, афиша и т. д.) и др.

Прямой маркетинг связан с личной продажей, которая предполагает использование индивидуальных каналов общения (коммуникаций) банка с потребителем. Это личное общение в отделении банка или у клиента, связанное с консультированием и оказанием услуг, беседы по телефону, контакт персонального менеджера с потребителем с использованием почтовой и Интернет связи (e-mail и пр.).

Связи с общественностью (public relations — PR) — это управленческая деятельность, направленная на установление взаимовыгодных, гармоничных отношений между организацией и общественностью, от которой зависит успех функционирования этой организации.

Работа по установлению и поддержанию связей с общественностью — это совокупность усилий (мероприятий) банка по созданию благоприятного отношения к своей деятельности путем взаимодействия со значимыми для него секторами внешней среды. В то время как рекламные мероприятия ограничиваются рамками рынков сбыта, работа с общественностью охватывает деятельность по установлению и развитию благоприятных связей с органами власти и управления, средствами массовой информации и через них — с широкой общественностью, лидерами мнений среди целевых потребителей, включает в себя благотворительность, спонсорство и т. д. Сутью работы с общественностью, по образному выражению американских специалистов, является «бизнес по созданию друзей и единомышленников».

Мероприятия по связям с общественностью в банке предполагают целенаправленную деятельность банка для достижения взаимопонимания с окружающими его субъектами (целевая аудитория, органы государственной власти и управления, средства массовой информации и т. п.) с целью доброжелательного отношения к его деятельности. Включает полное информирование о продуктах (услугах) банка всех субъектов, анализ ситуации и прогнозирование возможностей реакции тех или иных субъектов на деятельность банка. Эта деятельность может быть направлена как на внешнюю среду, так и на сотрудников самого банка.

Итак, элементы коммуникационной политики банка, финансового института имеют много схожего с продвижением других товаров и, особенно, услуг. Однако специфика коммуникации в банке, финансовом институте заключается в необходимости привлечь и удержать клиента невидимой и неосязаемой услугой, несущей в себе риск недостижения результата. Потому продвижение является наиболее сложным и затратным элементом комплекса банковского, инвестиционного маркетинга.

Возвращаясь к «холодным звонкам», можно отметить, что многие эксперты склонны считать такой способ продвижения и продаж продуктов и услуг устаревшим по следующим причинам.

Мышление потребителя изменилось. Равнодушные ко многим ценностям старшего поколения, желающие быть независимыми во всем, в том числе и в принятии решений, миллениалы игнорируют «холодные звонки». Если им что-то неиз-

вестно, они скорее включают свои смартфоны и «погуглят», чем поверят неизвестно кому, да еще и навязывающему услугу. Такая же самостоятельность характерна и для их покупательского поведения. Молодому поколению проще запустить поисковик, сравнить цены на товары у различных поставщиков, чем вступать в устную коммуникацию с продавцом.

Современные потребители полны скептицизма по отношению к рекламе. Они становятся подозрительными, если дело доходит до откровенных попыток что-то им продать. Могут задать множество встречных вопросов или ответить непробиваемым безразличием. Поскольку миллениалы постепенно занимают руководящие должности в сфере закупок, всё, что было написано выше, надо принимать во внимание и в продажах B2B. Управленцы в корпоративном бизнесе могут быть равнодушны к рекламным презентациям и брошюрам. Что это значит? То, что в продажах в B2B менеджер точно так же скоро встретится с бесполезностью «холодных звонков». Потенциальные клиенты предварительно проведут самостоятельное исследование предлагаемого продукта, независимо от менеджера.

Другой фактор, снижающий продажи, — спад в развитии экономики. Серия кризисов начиная с 2008 г. заставляет компании более осторожно подходить к бюджетным тратам.

В связи со спадом в экономике компании производят только самые необходимые закупки, и продажи по «холодным звонкам» не вписываются в утвержденные бюджеты. Очевидно, что, когда ограничения тотальные, «холодные звонки» бесполезны. Тут нужно приложить усилия и предложить покупателю финансовый продукт (услугу), значительно превосходящий по качеству аналогичные образцы.

В период кризиса снижение затрат на персонал понятно. После волны увольнений, коснувшихся абсолютно всех отраслей, на одного оставшегося работника ложится повышенная нагрузка и расширенные обязанности. Соответственно, у потенциального покупателя просто нет времени по телефону детально обсуждать предложения менеджера.

2.4. Управление клиентской базой

Эффективное управление клиентской базой — ключевое условие развития бизнеса финансово-кредитного института как посредника. Система управления взаимоотношениями с клиентами — это направленная на построение устойчивого бизнеса концепция и бизнес-стратегия, ядром которой является «клиентоориентированный» подход. Эта стратегия основана на использовании передовых управленческих и информационных технологий, с помощью которых финансово-кредитный институт собирает информацию о своих клиентах, извлекает из нее знания и использует в интересах своего бизнеса путем выстраивания взаимовыгодных отношений. На уровне технологий система управления взаимоотношениями с клиентами представляет собой набор приложений, связанных единой бизнес-логикой и интегрированных в корпоративную информационную среду финансово-кредитного института на основе единой базы данных. Специальное программное обеспечение позволяет провести автоматизацию соответствующих

бизнес-процессов в маркетинге, продажах и обслуживании. В результате коммерческий банк (финансово-кредитный институт) может обратиться к нужному клиенту в самый подходящий момент времени с наиболее эффективным предложением и по наиболее удобному для потребителя каналу взаимодействия.

Цели банка, инвестиционной компании, другого финансового института по продвижению и продаже своих продуктов могут быть следующими:

- удовлетворение потребностей клиентов в приобретении желаемых продуктов, услуг;

- увеличение объемов продаж;

- повышение имиджа финансово-кредитного института.

Конечная цель — повысить стоимость бренда финансово-кредитного института.

Здесь очень важно знать портрет потенциального клиента:

- его предпочтения относительно продуктов финансового рынка;

- склонность к риску;

- предыдущий опыт на финансовом рынке;

- возраст;

- сфера деятельности.

Перед каждым менеджером, финансово-кредитным институтом в целом, стоит главная задача — добиться роста продаж финансовых продуктов. Решение этой задачи возможно двумя способами:

- 1) увеличение количества клиентов;

- 2) увеличение продаж имеющимся клиентам.

В первом случае придется наращивать количество и качество контактов с потенциальными клиентами, и здесь не обойтись без агрессивной (прямолинейной) техники «холодных звонков».

Во втором случае необходимо обладать достаточным опытом работы, чтобы, используя мягкую (гибкую) технику «холодных звонков», увеличить количество и качество контактов с имеющимися (перспективными) клиентами. Как правило, речь идет о тех клиентах, которым ранее уже были проданы первоначальные финансовые продукты именно этим менеджером.

На практике каждый привлеченный клиент с помощью прямых (активных) продаж закрепляется за менеджером.

Основная проблема — найти хорошую базу потенциальных клиентов очень сложно. Обычная дозваниваемость по сегменту не выше 30–40 %, а это значит, если не использовать технологию «холодных звонков», то результат будет совсем неутешительный.

Менеджеру необходима стрессоустойчивость. В то же время в его голосе потенциальный клиент должен слышать заботу, полезность будущей встречи, речь должна быть медленной, разборчивой и понятной.

Важно, особенно для начинающих менеджеров, строго придерживаться заранее подготовленного скрипта. В скрипте не должно быть сложных слов и оборотов. Цель — сделать речь сотрудника (менеджера) простой и понятной для потенциального клиента.

Начинающий менеджер обязан набрать минимальный пул клиентов, чтобы в дальнейшем выстроить работу с ними.

Для этого используется технология ABC(d)-анализ. Здесь тоже работает закон В. Парето: 20 % важных (крупных) клиентов приносят 80 % прибыли, а 80 % остальных клиентов приносят оставшиеся 20 %.

Также менеджерам по продаже финансовых продуктов не следует забывать выводы У. Шердена. Если менеджер обслуживает 20 % важных (крупных) клиентов, 50 % средних и 30 % незначительных, то при обслуживании на должном уровне 30 % незначительных клиентов будет «съедать» половину прибыли, полученной от 20 % важных (крупных) клиентов.

В табл. 2.1 приведена классификация клиентов по категориям ABC(d).

Таблица 2.1

**Классификация клиентов по категориям значимости
и приносимого дохода**

Категория	Значимость	Доля в общем количестве клиентов, %	Доля приносимого дохода, %
A	Крупные	20	80
B	Средние	16	16
C	Мелкие	64	4
(d)	Нулевые	0	0

Каждой группе клиентов необходимо уделять свое время не в ущерб извлечению прибыли. Планирование политики и конкретных действий по каждой группе клиентов может быть следующим:

- удержание клиентов группы «А»;
- выделение наиболее перспективных клиентов категории «В» и их перевод в категорию «А»;
- оптимизация затрат на ведение группы «С» и перераспределение ресурсов в пользу групп «А» и «В» при удержании максимального «покрытия» клиентов;
- выявление группы «d» (есть в клиентской базе, но ничего не приносят) и принятие решений о том, как с ними работать, сколько тратить времени.

Практика обобщила опыт работы многих менеджеров, и распределение ресурсов времени между группами клиентов сведено к принципу «4:2:1».

На рис. 2.2 приведено распределение ресурсов (времени, количества встреч и т. п.) между группами А-В-С клиентов.

Группа	A	B	C
Затраты ресурсов	4 Условное количество долей, т. е. если затраты на группу «А» примем за 4, то:	2 Вдвое меньше, чем на «А»	1 Вдвое меньше, чем на «В»

Рис. 2.2. Распределение ресурсов между группами клиентов

При проведении категоризации клиентов (см. табл. 2.1) группа «А» была отнесена к крупным клиентам. Вместе с тем на розничном рынке есть группа с близкими параметрами — VIP-клиенты. В литературе и на практике может фигурировать понятие «ключевые клиенты». К ключевым клиентам принято относить представителей клиентов группы «А», которые в текущий момент приносят финансово-кредитному институту максимальную выгоду.

Сосредоточение внимания на этой группе:

- обеспечивает удержание достигнутого уровня (если менеджер не забывает поддерживать баланс, осуществляя новые контакты и уделяя повышенное внимание тем клиентам, кто «ключевым» станет, возможно, только через год или два);
- способствует достижению максимальных финансовых результатов;
- помогает опереться на полученный опыт и достижения при совершении следующих крупных сделок.

Тогда кто же такие VIP-клиенты? Это клиенты, обладающие особым статусом, при общении они часто ориентируются не столько на прямую выгоду, сколько на поддержание собственного достигнутого исключительного положения. Они хотят от обслуживающих их менеджеров получить подтверждение их высокого статуса, очень не любят «не свой круг» общения и обслуживания.

Завоевание представителей этой аудитории позволяет:

- получить наиболее перспективные рекомендации;
- лучше разобраться в характере и содержании задач, решаемых наиболее значимыми в клиентской среде фигурами, и представляющих для них интерес;
- более продуктивно находить выгодные и коммерчески перспективные контакты.

Следует различать, является ли в отношении менеджера его партнер потенциальным ключевым клиентом, будет ли он источником прямой выгоды или в большей степени менеджер завоевывает контакты, рекомендации и понимание среды.

VIP-клиент может быть одновременно и ключевым клиентом, но необходимо внимательно относиться к обозначенным выше различиям, так как нет наиболее разрушительной рекомендации, чем ярлык «навязывателя» финансовых продуктов, присвоенный менеджеру влиятельной фигурой, что может отразиться на будущей карьере такого менеджера.

Система управления взаимоотношениями с клиентами позволяет связать в единую цепочку все этапы работы с клиентом: от первичного звонка, переговоров до продажи и сопровождения финансового (банковского) продукта.

Таким образом, система управления взаимоотношениями с клиентами обеспечивает:

1) сохранность и целостность клиентской базы:

- ведение общей клиентской базы, где фиксируются все аспекты взаимоотношений с клиентами (на каких условиях был привлечен клиент, какими продуктами он пользуется, какие финансовые результаты достигнуты для финансового кредитного института и для клиента и т.д.);
- избежание потери клиентской базы в случае перехода менеджера в конкурирующий финансово-кредитный институт;

- сохранение отношений с теми, кто не стал клиентом или перестал им быть, периодически высылая им предложения по новым финансовым продуктам или по более выгодным ценовым условиям действующих продуктов;

- осуществление кросс-продаж;

2) повышение эффективности продаж:

- сегментация клиентской базы и последующее планирование контактов;

- повышение эффективности рекламы за счет сегментации клиентской базы;

- формирование портрета целевого клиента;

- моделирование будущего поведения клиентов, позволяющее опередить конкурентов и добиться положительного ответа клиента на предложение финансово-кредитного института приобрести новый продукт;

- исследование спроса на предлагаемые финансовые продукты по всем сегментам клиентской базы;

3) высокий уровень обслуживания клиентов. Предоставление клиенту полезных для него финансовых продуктов играет важную роль в его «удержании». Использование системы дает возможность формировать и предоставлять клиенту интересующую его информацию о финансовом продукте, поздравлять со знаменательными датами, приглашать на презентации, форумы, семинары и другие мероприятия, проводимые финансово-кредитным институтом;

4). создание отчетности и анализ деятельности. Вся информация о том, какую работу менеджеры проделали за определенный период, автоматически собирается в системе, формируя отчетность для руководства, соотношение планируемой и фактической доходности по каждому из продуктов, статистику по любым срезам информации, которая фиксируется в системе учета отношений с клиентами;

5) ведение досье клиента со всеми необходимыми параметрами в зависимости от финансового продукта;

6) построение объективной системы мотивации персонала за счет контроля сроков обработки документов, учета этапов работы специалистов.

В современных условиях вследствие унификации продуктового предложения, расширения круга участников рынка фактор ценовой конкуренции перестает быть определяющим, лидерство финансово-кредитных институтов во все большей степени определяется маркетинговой стратегией, технологиями продаж и качественной коммуникационной поддержкой.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под продвижением финансовых продуктов?
2. Какие формы сообщений потенциальным клиентам используются на практике?
3. Что значит портрет потенциального клиента?
4. Что такое мягкая техника холодных звонков?
5. Какие цели преследует финансово-кредитный институт при продвижении финансовых продуктов потребителям?
6. В чем особенности агрессивной техники холодных звонков?

7. Какую технику холодных звонков используют опытные продавцы финансовых продуктов?
8. Зачем нужны активные продажи финансовых продуктов?
9. В чем суть классификации клиентов по категориям А, В, С?
10. Приведите особенности работы с мелкими клиентами.
11. Кто такие ключевые клиенты?
12. Зачем нужно привлечение на обслуживание VIP-клиентов?
13. Перечислите мероприятия прямого маркетинга в коммерческом банке.
14. Что означает методика продаж B2C?

Глава 3

Цифровые технологии в условиях создания и развития современной финансовой инфраструктуры

3.1. Понятие современной финансовой инфраструктуры: трансформация подходов и основные элементы

Развитие Российской Федерации в контексте глобализации и интернационализации экономики невозможно без проведения модернизации, внедрения новых финансовых продуктов и услуг. В этой связи важным компонентом является действующая и будущая финансовая инфраструктура.

Следует отметить, что в российском правовом поле данный термин в настоящее время не нашел своего четкого законодательного определения, хотя еще в 2001 г. Распоряжением Правительства РФ от 10 июля 2001 г. № 910-р (ред. от 6 июня 2002 г.) «О программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002–2004 гг.)» в качестве приоритетной для реализации была определена задача качественного развития финансовой инфраструктуры, под которой в контексте данного нормативного акта понималась совокупность банковской системы, фондового рынка и также рынка страховых услуг.

С учетом отсутствия четкого описания элементов финансовой инфраструктуры в законодательных актах РФ обратимся к рассмотрению категориального аппарата, имеющего место в современной экономической науке, приведем классификацию и выделим основные элементы финансовой инфраструктуры.

С экономической точки зрения впервые сущностная основа инфраструктуры как некоего общего термина, скорее всего, была заложена еще К. Марксом в контексте общего, частного и единичного разделения труда. Понимание К. Марксом инфраструктуры как концептуального понятия, присутствующего в различных сферах человеческого бытия, сводится к тому, что инфраструктура представля-

ется как некая социально-экономическая система, способствующая созданию необходимых общих условий для всего общественного производства, связывающая между собой все профильные предприятия и представляющая собой фундамент, на котором базируется вся экономика.

Более четкое понятие инфраструктуры (от лат. *infra* — ниже, под и *structura* — строение, расположение) в контексте экономики появляется в научной литературе в конце 1940-х гг. для обозначения комплекса отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное и сельскохозяйственное производство. Большинство словарей в той или иной степени подтверждают данное определение, различая производственную и социальную инфраструктуру, лишь иногда относя к инфраструктуре науку, образование и здравоохранение.

Понятие финансовой инфраструктуры имеет особое содержание, раскрывающееся через составляющие ее элементы. Чаще всего выделяют два подхода к определению ее состава. В рамках первого подхода содержание финансовой инфраструктуры раскрывается через совокупность финансово-кредитных институтов (банки, страховые компании, профессиональные участники рынка ценных бумаг, институты коллективного инвестирования и пр.). Второй подход шире — помимо указанных институтов в финансовую инфраструктуру включены также государственные регулирующие органы, органы саморегулирования.

Можно рассматривать финансовую инфраструктуру как совокупность организаций, обеспечивающих движение финансовых и связанных с ними информационных потоков между государственными, частными структурами и домохозяйствами, функционирующими в экономике страны.

В геополитическом контексте следует выделять мировую, национальную и региональную финансовую инфраструктуру. Финансовую инфраструктуру следует выстраивать в зависимости от целей ее функционирования. Выделяются следующие цели:

- 1) стабильное развитие глобальной, национальной или региональной экономики;
- 2) обеспечение стабильности, безопасности и соблюдения правил на финансовых рынках;
- 3) поддержка инвестиционной активности;
- 4) внедрение и использование инновационных технологий;
- 5) поддержка и развития малого предпринимательства.

Если следовать предложенной классификации целей, то в рамках первой цели выделяются такие элементы, как:

- инфраструктура кредитного рынка (банки, небанковские кредитные организации, бюро кредитных историй и т. д.);
- инфраструктура страхового рынка (страховые компании, саморегулируемые организации участников страхового рынка, страховые агенты и страховые брокеры);
- инфраструктура рынка коллективного инвестирования (паевые инвестиционные фонды, ETF, негосударственные пенсионные фонды и др.);
- регулирующие органы (Банк России, Министерство финансов РФ и др.).

Элементы финансовой инфраструктуры в рамках второй цели призваны способствовать соблюдению всех правил на финансовом рынке, а также сбору и распространению различного рода информации. В этой связи к элементам инфраструктуры можно отнести все виды профессиональных участников рынка ценных бумаг (брокеры, дилеры, доверительные управляющие, организаторы торговли на рынке ценных бумаг, регистраторы, депозитарии и т. д.).

Третья и четвертая цели отчасти пересекаются между собой, поэтому элементы инфраструктуры финансового рынка для этих целей идентичны:

- бюджетные и внебюджетные фонды, способствующие реализации инвестиционной деятельности;
- венчурные фонды и бизнес-ангелы;
- платформы и разнообразные IT-решения и др.

Пятая цель была выделена не случайно, но, вероятно, следует распространить ее и на компании среднего бизнеса, поскольку именно этим субъектам предпринимательства свойственна тяга к освоению всего нового — новых видов деятельности, новых технологий. Эта особенность делает такие компании важнейшей частью экономической системы и фактором экономического роста, поэтому для малого и среднего предпринимательства так важно наличие специальных элементов финансовой инфраструктуры, например, различных фондов поддержки малого и среднего бизнеса.

Особенностью современной финансовой инфраструктуры является ее активный переход в цифровой формат, и в этой связи Банк России совместно с участниками финансового рынка и различными государственными органами осуществляет инициативы в части развития и широкого внедрения цифровой финансовой инфраструктуры, которая, в свою очередь станет основой трансформации других сфер экономики.

3.2. Цифровые технологии, цифровая среда и цифровая экономика

Мир переступил порог четвертой индустриальной революции¹, в основе которой — синтез сложившегося ранее материального производства и цифровых технологий. Становится все более привычным мир, в котором интеллектуальные компьютеризированные устройства (роботы) и состоящие из них комплексы и сети приобретают способность к самостоятельному взаимодействию при подготовке и развертывании автоматизированных производственных процессов.

Применение цифровых технологий, данных и инструментов кардинально меняет традиционные методы ведения бизнеса. Сегодня цифровая экономика уже вышла далеко за пределы цифровой коммерции, пронизывая все сферы жизни,

¹ Первая промышленная революция была связана с механизацией производства, вторая — с использованием электричества и конвейеров, третья — с электроникой и автоматизацией. Четвертая опирается на достижения в области Интернета вещей, средств связи, машинного обучения, промышленных и бытовых роботов, на развитие новых моделей и сценариев взаимодействия, которые поддерживаются цифровыми технологиями.

меня привычный образ существования людей, трансформируя страны, регионы и континенты.

Цифровые технологии распространяются и обновляются с колоссальной скоростью, открывая неограниченные возможности для доступа к цифровым инструментам и сервисам. С технической точки зрения цифровые технологии можно описать как определенные цифровые решения (digital technology). Именно быстроедействие и универсальность этой схемы сделали такие технологии столь востребованными.

В национальной программе «Цифровая экономика Российской Федерации» выделены девять «сквозных» цифровых технологий (СЦТ):

- большие данные;
- квантовые технологии;
- компоненты робототехники и сенсорики;
- нейротехнологии и искусственный интеллект;
- новые производственные технологии;
- промышленный интернет;
- системы распределенного реестра;
- технологии беспроводной связи;
- технологии виртуальной и дополненной реальностей¹.

Каждая из девяти указанных СЦТ включает в себя субтехнологии, к числу которых, например, относятся: компьютерное зрение; обработка естественного языка; распознавание и синтез речи; рекомендательные системы и интеллектуальные системы поддержки принятия решений; перспективные методы и технологии в информационной инфраструктуре; нейроинтерфейсы² и др., если мы говорим о такой технологии, как нейротехнологии и искусственный интеллект.

Общепринятые дефиниции СЦТ еще до конца не сформированы, и в настоящее время ведется активная работа по нормативному закреплению терминов и определений в области сквозных цифровых технологий.

Цифровые технологии, лежащие в основе цифровой среды и являющиеся ее определяющим элементом, связывают компании, клиентов, сообщества, профессионалов и широкую общественность, становясь мощным катализатором инклюзивности. Само понятие цифровой среды во многом схоже с пониманием информационного пространства, которое описывается в Стратегии развития информационного общества РФ на 2017–2030 гг., утвержденной указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203, как совокупность информационных ресурсов, созданных субъектами информационной сферы, средств взаимодействия таких субъектов, их информационных систем и необходимой информационной инфраструктуры.

Очевидно, что информационная среда существует столько же, сколько существует само человечество. Меняются лишь средства коммуникации, способы хранения и предоставления информации, степень ее доступности.

¹ Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р.

² Дорожная карта развития «сквозной» цифровой технологии «Нейротехнологии и искусственный интеллект». URL: <https://digital.gov.ru/ru/documents/6658/> (дата обращения: 17.05.2020).

Цифровое пространство — это в некотором роде метафора, производная от информационной среды, которая описывает пространство распространения сигналов в любых управляющих и управляемых системах. Поскольку в основе вычислений лежат операции с цифрами, то в последние годы прочно закрепился термин «цифровая среда». С появлением интернета эта среда обрела принципиально новое качество, связанное с применением информационно-коммуникационных технологий и электронно-вычислительной техники.

Мобильная связь, доступ в Интернет и социальные сети для взаимодействия, обучения, получения услуг и обмена активами сегодня используются людьми из самых разных стран, как развитых, так и развивающихся. Компании и государственные структуры во многих странах предпочитают онлайн-каналы для экономически эффективной доставки услуг, маркетинга и ведения бизнеса.

Цифровые преобразования — один из главных факторов мирового экономического роста. По оценкам Глобального института McKinsey, в Китае до 22 % увеличения ВВП к 2025 г. может произойти за счет интернет-технологий. В США ожидаемый прирост стоимости, создаваемый цифровыми технологиями, впечатляет не меньше — здесь он к 2025 г. может составить 1,6–2,2 трлн долл. США.

Распространение цифровых технологий не только определяет общие траектории развития общества, но и оказывает существенное влияние на развитие экономики, и в этой связи появляется такое понятие, как «цифровая экономика». Как в международной, так и в российской практике до настоящего времени не сложилось структурированное понятие цифровой экономики. В большинстве зарубежных источников при описании цифровой экономики сделан акцент на использовании новых технологий и изменениях, которые такие технологии приносят экономическим агентам. При этом описываются либо конкретные виды технологий, либо те или иные направления изменений экономических процессов. Часто определение цифровой экономики подменяют перечислением направлений ее влияния на экономику и социальную сферу. К имеющимся в РФ ключевым формулировкам понятия «цифровая экономика» можно отнести следующие:

- экономика нового технологического поколения;
- хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг¹.

Развитие экономики и общества уже не раз приводило к кардинальным изменениям в жизни людей. Так, отдельные страны в результате промышленной революции добились впечатляющих темпов экономического роста, и это на многие десятилетия вперед обеспечило им лидерство в современной мировой экономике (рис. 3.1).

¹ *Стратегия развития информационного общества в РФ на период 2017–2030 гг.*, утв. указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203.

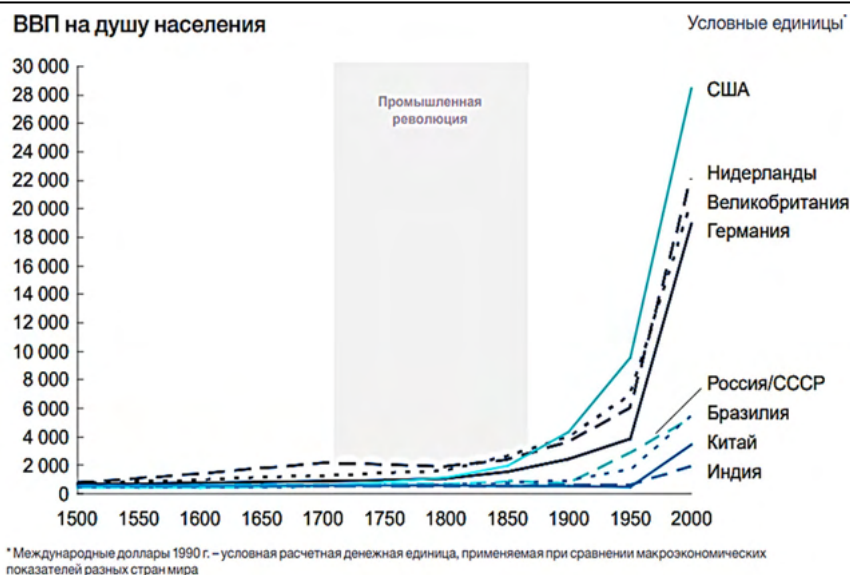


Рис. 3.1. Место России в рейтинге стран — лидеров мировой экономики

В этой связи эксперты отмечают, что у России есть уникальный шанс реализовать свой потенциал в ходе цифровой революции и занять достойное место среди ее лидеров. По оценкам Digital McKinsey, экономический эффект от цифровизации экономики России увеличит ВВП страны к 2025 г. на 4,1–8,9 трлн р. (в ценах 2015 г.), что составит от 19 до 34 % общего ожидаемого роста ВВП¹.

Цифровизация экономики, в том числе ее финансового сектора, несет в себе множество экономических и социальных выгод (рис. 3.2).

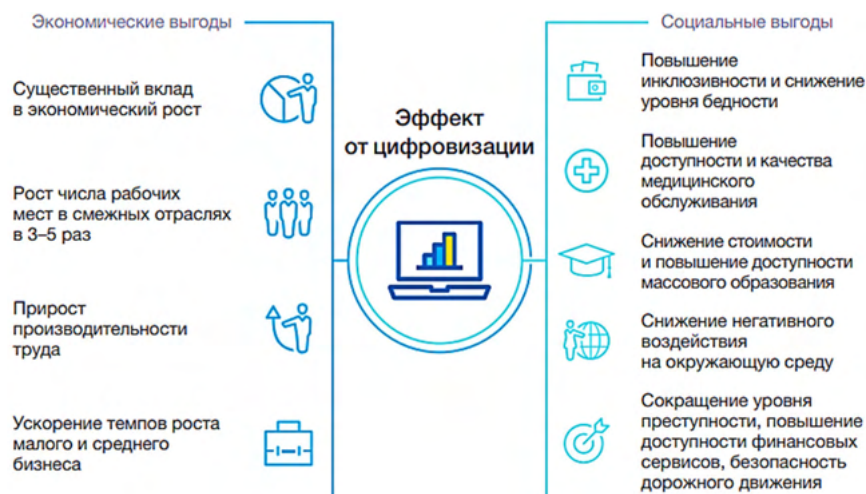


Рис. 3.2. Выгоды от цифровизации

¹ Стратегия развития информационного общества в РФ на период 2017–2030 гг., утв. указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203.

Важно понимать, что современные цифровые технологии применяются сегодня во всех сферах человеческой жизни, и финансовая сфера — лишь одна из них. На основе цифровых технологий в рамках финансовой инфраструктуры генерируются новые продукты и услуги.

3.3. Предпосылки формирования цифровой среды современной финансовой инфраструктуры в РФ

Уже сегодня мы живем в цифровой эре: по количеству пользователей Интернета РФ занимает первое место в Европе и шестое — в мире. К 2017 г. 60 % россиян имели смартфоны, и это больше, чем в Бразилии, Индии и странах Восточной Европы. Количество пользователей порталов государственных и муниципальных услуг растет колоссальными темпами, еще в 2016 г. оно составляло 40 млн чел.¹

В 2017 г. цифровая революция вошла в решающую фазу — к Интернету подключился каждый второй житель Земли. По оценке Глобального института McKinsey (MGI), уже в ближайшие 20 лет до 50 % рабочих операций в мире могут быть автоматизированы, и по масштабам этот процесс будет сопоставим с промышленной революцией XVIII–XIX вв.

В этой связи у РФ имеются серьезные предпосылки для перевода финансовой инфраструктуры в цифровой формат. Степень знакомства населения с финансовым рынком, а также потребность в финансовых продуктах и услугах оценивается на достаточно высоком уровне. Уровень владения счетами Банк России описывает как высокий: доля взрослого населения (в возрасте от 18 лет и старше), имеющего банковские счета, составляет 79,5 % и превосходит средние показатели по развивающимся странам, странам с растущими экономиками Центральной Азии и Европы (51,4 %) и странам с высоким уровнем дохода, не входящим в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (72,8 %). При этом в странах с высоким уровнем дохода, входящих в ОЭСР, банковские счета имеются у 94 % населения. С 2011 г. уровень владения счетами в России возрос более чем на 30 процентных пунктов.

Что касается рынка потребительского кредитования, то в России он достаточно развит, наблюдается достаточно быстрое расширение и внедрение инноваций, в том числе в сфере услуг по переводу электронных денежных средств и других цифровых финансовых услуг. В нашей стране функционирует большое количество кредитных и некредитных финансовых организаций и хорошо развита платежная инфраструктура. Действует большое количество платежных агентов и банковских платежных агентов (субагентов), платежные терминалы широко распространены и популярны по всей России, набирает силу тенденция дистанционного управления счетами через мобильные приложения.

Отметим, что в условиях сокращения количества физических точек доступа к финансовым услугам перспективными являются следующие направления:

¹ Более половины россиян выбирают электронные госуслуги / Министерство связи и массовых коммуникаций РФ. — 2017. — 2 марта. — <http://minsvyaz.ru/ru/events/36563/> (дата обращения: 15.06.2020).

1) развитие дистанционных и цифровых финансовых услуг с одновременным существенным расширением проникновения сети Интернет, что позволит оказывать финансовые услуги везде, где есть доступ к сети;

2) расширение сети присутствия финансовых организаций в различных форматах обслуживания, что особенно важно для людей, испытывающих затруднения в дистанционном получении финансовых услуг (пожилого населения, людей с низким уровнем финансовой грамотности, не имеющих современных мобильных устройств или не умеющих ими пользоваться).

Говоря о развитии дистанционных и цифровых финансовых услуг, следует отметить, что в 2016 г. Россия опережала европейские страны по доле клиентов, использующих для удаленного банковского обслуживания только цифровые технологии (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Проникновение цифровых каналов¹

Для развития цифровой среды современной финансовой инфраструктуры доступность сети Интернет приобретает важнейшее значение. Наличие мгновенного и бесперебойного доступа к финансовым услугам позволяет минимизировать время на поиск подходящего предложения, а также решает проблему ограниченного выбора поставщика финансовой услуги или продукта.

Интересным представляется сравнение финансовой инфраструктуры России по ключевым показателям со странами G7, G20 и БРИКС (табл. 3.1).

Количество подразделений действующих коммерческих банков и количество банкоматов коммерческих банков в расчете на 100 тыс. чел. взрослого населения входят в число показателей достижения целей устойчивого развития, определяемых Организацией Объединенных Наций.

¹ Исследование рынка розничного банковского обслуживания, проведенное McKinsey в 2016 г.

Таблица 3.1

**Сравнение финансовой инфраструктуры России
по ключевым показателям с отдельными странами,
2015–2018 гг., ед.¹**

Страна	Год	Количество подразделений действующих коммерческих банков		Количество банкоматов коммерческих банков	
		на 1 тыс. км ²	на 100 тыс. чел. взрослого населения	на 1 тыс. км ²	на 100 тыс. чел. взрослого населения
Россия	2015	2,4	32,9	12,6	172,6
	2016	2,2	30,1	12,3	168,7
	2017	2,1	29,2	11,9	164,0
	2018	1,9	26,2	11,7	160,9
Китай (баз Гонконга и Макао)	2015	10,2	8,5	92,3	76,8
	2016	10,6	8,8	98,4	81,5
	2017	10,7	8,8	102,3	84,2
	2018	10,8	8,8	118,3	96,8
Индия	2015	42,6	13,6	61,9	19,7
	2016	45,6	14,3	67,9	21,2
	2017	47,4	14,6	71,8	22,1
	2018	48,1	14,6	71,8	21,7
Бразилия	2015	4,0	20,9	21,8	115,1
	2016	3,9	20,4	21,6	112,2
	2017	3,8	19,5	21,0	108,0
	2018	3,7	19,0	20,7	104,8
Канада	2015	0,8	22,8	7,3	221,5
	2016	0,7	22,3	7,5	224,1
	2017	0,7	20,8	7,7	228,9
	2018	0,7	20,0	7,5	220,6
Франция	2015	37,3	37,5	106,4	107,0
	2016	37,0	37,1	104,3	104,4
	2017	36,0	36,0	102,3	102,2
	2018	35,0	34,9	98,6	98,3
Италия	2015	88,8	49,8	171,5	96,3
	2016	84,8	47,6	167,6	94,1
	2017	79,4	44,6	164,5	92,4
	2018	72,8	40,9	162,1	91,1
Япония	2015	103,36	34,1	387,4	127,7
	2016	103,4	34,1	387,6	127,8
	2017	103,1	34,0	387,1	127,8
	2018	103,1	34,1	386,0	127,6
Мексика	2015	6,6	14,6	24,0	52,8
	2016	6,8	14,6	25,2	54,4
	2017	6,9	14,6	26,1	55,4
	2018	6,9	14,4	28,0	58,6
Австралия	2015	0,7	28,7	4,1	163,8
	2016	0,7	27,7	4,3	167,6
	2017	0,8	29,6	4,2	160,2
	2018	0,7	28,2	3,8	146,0
Турция	2015	14,5	19,1	60,1	79,1
	2016	14,0	18,1	60,3	77,8
	2017	13,7	17,3	61,5	77,8
	2018	13,6	16,8	63,1	78,2

¹ Составлено по: *Обзор состояния финансовой доступности в РФ в 2018 г. М., 2019. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/25684/review_24122019.pdf (дата обращения: 24.12.2019).*

Данные обследования Международного валютного фонда «Обеспечение доступа к финансовым услугам и их использование» свидетельствуют, что Россия сохранила в 2018 г. лидирующие позиции среди стран БРИКС по данным показателям (26,2 и 160,9 ед. соответственно), несмотря на то что по сравнению с 2017 г. значения данных показателей снизились на 10,3 и 1,9 % соответственно. Как следует из табл. 3.1, среди стран G20 по количеству подразделений действующих коммерческих банков на 100 тыс. чел. взрослого населения по результатам 2018 г. Россия уступает Франции (34,9), Италии (40,9), Японии (34,1) и Австралии (28,2), а по количеству банкоматов коммерческих банков — только Канаде (220,6).

Таким образом, в Российской Федерации имеются существенные предпосылки для формирования цифровой среды современной финансовой инфраструктуры.

3.4. Теоретико-правовые аспекты финансовых, регулятивных и наблюдательных цифровых технологий

На сегодняшний день все участники финансового рынка активно применяют цифровые технологии для взаимодействия с потребителями. При этом сами потребители выражают колоссальную заинтересованность в использовании таких технологий, формируя спрос на новые финансовые продукты и услуги. Для описания технологий, позволяющих усовершенствовать взаимодействие потребителей финансовых услуг, разнообразных субъектов финансового рынка, в том числе в лице регулирующих органов, с каждым элементом рыночной инфраструктуры, появился новый термин — «финтех» (финансовые технологии). Само понятие FinTech (Financial Tehnology) возникло относительно недавно. На сегодняшний день к FinTech относят разнообразные проекты и решения, в основе которых лежит разработка и внедрение новых технологий в финансовой сфере.

Подходы к тому, что следует относить к финансовым технологиям, различны. Так, Банк России в Основных направлениях развития финансовых технологий на период 2018–2020 гг. в числе таких технологий называет:

- Big Data и анализ данных;
- мобильные технологии;
- искусственный интеллект;
- роботизацию;
- биометрию;
- распределенные реестры;
- облачные технологии.

В исследованиях Высшей школы экономики отмечается, что FinTech включает в себя множество направлений, к числу которых относятся:

- платежные системы;
- криптовалюты;
- робоконсалтинг и робоинвестирование;

- финансовые P2P-платформы (в рамках которых выделяется множество специфических финансовых продуктов, ориентированных на разные типы потребителей — краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг и т. д.);
- интернет-банкинг.

Таким образом, в наиболее широком смысле к финтеху можно отнести разнообразные технологии, в частности проекты, которые подразумевают разработку и внедрение инновационных, в том числе цифровых, технологий в финансовой сфере. Эти новшества могут носить технологический, организационный, продуктовый, смешанный характер.

Технологическим новшеством можно считать, например, появление криптовалют. Организационные инновации — это модели прямого (peer-to-peer, P2P) взаимодействия провайдеров и потребителей финансовых услуг без посредничества банков. В качестве продуктовой новации можно также назвать криптовалюту, размещаемую посредством ICO (Initial Coin Offering — первоначальная эмиссия криптовалют или их токенов в международной терминологии).

Использование цифровых технологий в условиях создания и развития современной финансовой инфраструктуры необходимо также для выполнения финансовыми организациями регуляторных требований и повышения эффективности регулирования и надзора. В этой связи принято рассматривать такие понятия, как RegTech (Regulatory Technology) и SupTech (Supervisory Technology).

Появление международного термина RegTech стало объективной необходимостью ввиду увеличения сложности и объема обрабатываемых данных в процессе регулирования финансового рынка надзорными органами, а также с учетом развития новых финансовых технологий, позволяющих оптимизировать различные формы отчетности посредством перевода их в цифровую среду. RegTech по сути — это рынок информационно-правовых технологий, призванных помогать финансовым компаниям соответствовать требованиям проверяющих органов (регуляторов) или, другими словами, оказывать помощь в сфере регуляторного комплаенса.

Всё началось в 2007 г., когда США поразил финансовый кризис. Многие компании обвиняли тогда в своих проблемах регуляторов, которые плохо контролировали банки. Министерство финансов США совместно с Комиссией по ценным бумагам и биржам США (The United States Securities and Exchange Commission, SEC) и Федеральной резервной системой в короткий срок выпустило множество новых законов и рекомендаций, и банкам пришлось резко увеличивать затраты на юристов, консультантов и разработчиков программного обеспечения, чтобы соответствовать этим изменениям. В этой области начали появляться первые стартапы, и в 2015 г. сформировалось само понятие RegTech, когда к финансированию таких стартапов подключился венчурный капитал. Уже к началу 2018 г. в мире насчитывалось не менее 250 стартапов в сфере RegTech.

В настоящее время RegTech позволяет оптимизировать отношения между субъектами и объектами контроля на финансовом рынке, осуществляя следующие действия и операции:

- 1) проверка данных. Например, компании Mitek и Trulioo занимаются тем, что анализируют достоверность документов, удостоверяющих личность клиен-

тов — участников финансового рынка; сервис Plaid занимается верификацией банковских счетов клиентов; Identitymind или KYC-chain помогают автоматизировать операции по первичной проверке клиентов в соответствии с правилами регулятора;

2) автоматизация отчетности. Реализуемые в этом направлении стартапы способствуют соблюдению требований регуляторов при выдаче займов. Кроме того, компании, работающие в этой сфере, помогают формировать периодическую отчетность для многочисленных проверяющих органов;

3) защита данных, где выделяется несколько направлений:

- многофакторная идентификация клиентов по сетчатке глаза (HYPR), по отпечаткам пальцев (Sonavation, Transmit Security), по психологическим особенностям поведения (Bio Catch, Socure) и даже по улыбке — смарт-селфи (Smile Identity);

- шифрование данных и передача информации пользователям в соответствии со стандартами регуляторов. Так называемая «безопасная передача данных»;

4) анализ действий и поведения сотрудников;

5) тестовые кибератаки с целью выявления слабых мест в защите организаций, что важно не только для банковских структур, но и для компаний, сотрудничающих с ними.

Иными словами, описанные решения делятся на несколько тесно взаимосвязанных категорий. Прежде всего речь идет о проверке соответствия деятельности участников финансового рынка требованиям регулятора (комплаенс-контроль). В функционал таких решений входит отслеживание изменений о требованиях регулятора, идентификация комплаенс-рисков для финансовых организаций, анализ выполнения компанией соответствующих регуляторных требований и уведомление менеджмента о возможных несоответствиях текущим и вступающим в действие нормам.

Около половины компаний — поставщиков решений в сфере RegTech занимаются так называемой идентификацией клиента, а именно — разработкой и продвижением решений в области надлежащей проверки контрагента (counterparty due diligence, CDD) и соблюдения принципа «знай своего клиента» (Know Your Customer, KYC) для первичной идентификации клиентов при приеме на обслуживание, а также при последующем проведении идентификации и проверок в рамках противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма (ПОД/ФТ).

Современные системы мониторинга дают возможность отслеживать транзакции в ходе организованных торгов, что позволяет как регуляторам, так и службам внутреннего контроля компаний — участников финансового рынка оперативно определять, анализировать и расследовать возможные нарушения при заключении сделок с финансовыми инструментами, валютами и товарами.

Цифровые решения в сфере RegTech помогают управлять рыночными и операционными рисками, в частности, риском реализации информационных угроз (киберриск), риском мошенничества со стороны сотрудников организации и третьих лиц. В этой связи большое распространение получили RegTech-решения, позволяющие выполнять следующие задачи:

- автоматизация управления обеспечением в рамках маржинальной торговли;
- автоматизация оценки финансовых инструментов;
- автоматизация контроля соблюдения лимитов;
- автоматизация предоставления отчетности¹.

Важный сегмент в сфере RegTech — решения по автоматизации формирования и предоставления отчетности. Существуют компании, предлагающие программные решения по переносу информации «в облако», по формированию отчетов для регуляторов, снижая тем самым издержки на эксплуатацию и развитие информационных систем, поддерживающих данные процессы.

Таким образом, RegTech, используя современные цифровые технологии, предоставляет финансовым организациям возможности для повышения эффективности выполнения регуляторных требований и управления рисками.

В свою очередь, SupTech (Supervisory Technology) представляет совокупность технологий, которые применяются регуляторами для повышения эффективности регулирования и надзора за деятельностью участников финансового рынка. Институтом финансовой стабильности при Банке международных расчетов (Financial Stability Institute, FSI) был проведен опрос финансовых регуляторов и технологических компаний, по итогам которого в рамках текущей практики SupTech выделяются две основные области:

- сбор данных — систематический сбор и обработка информации от поднадзорных организаций;
- аналитика данных — анализ полученных наборов данных для оценки соответствия деятельности поднадзорных организаций регуляторным требованиям².

Технологии SupTech, реализуемые посредством перевода данных и инструментов взаимодействия с участниками финансового рынка в цифровой формат, позволяют регуляторам автоматизировать и упрощать административные процедуры, повышать достоверность и качество отчетной информации, своевременно выявлять мошеннические схемы и факты проведения сомнительных операций, готовить доказательную базу в расследованиях финансовых преступлений. Для участников финансового рынка такие изменения будут способствовать совершенствованию собственных систем поддержки принятия решений, развитию процессов управления рисками и внутреннего контроля, а также снижению регуляторной нагрузки благодаря цифровизации процессов взаимодействия с регулятором.

Общей характеристикой FinTech, RegTech и SupTech выступает использование цифровых информационных технологий на основе Интернета в сфере оказания финансовых услуг, и может показаться, что RegTech и SupTech являются разновидностями FinTech. Действительно, все это можно отнести к разряду финансово-информационных категорий, однако понятия RegTech и SupTech существенно

¹ Доклад для общественных консультаций «Вопросы и направления развития регуляторных и надзорных технологий (RegTech и SupTech) на финансовом рынке в России». URL: https://cbr.ru/analytics/fintekh/doklad_16102018/ (дата обращения: 17.05.2020).

² Broeders D., Prenio J. Innovative technology in financial supervision (suptech) — the experience of early users. Basel: Financial Stability Institute, 2018. (FSI Insights on policy implementation, no. 9).

уже и, как отмечено ранее, способствуют повышению эффективности взаимодействия исключительно между объектами и субъектами регуляторных отношений (государство в лице регулирующих органов и субъекты финансового рынка).

Развитие новых цифровых технологий приводит к изменению профиля и уровня рисков участников финансового рынка, в связи с чем развитие FinTech, RegTech и SupTech должно сопровождаться особыми регуляторными мероприятиями, а также адаптацией процедур оценки и контроля рисков согласно особенностям новых процессов, моделей и технологий.

По мнению руководства Банка России, с внедрением цифровых технологий на финансовом рынке в сферах FinTech, RegTech и SupTech необходимо уделять повышенное внимание следующим рискам:

- риски реализации информационных угроз (киберриски) и модельные риски, связанные с использованием математических моделей, основанных на неверных предположениях или некачественных данных;
- риски, связанные с нарастающей взаимозависимостью между участниками финансового рынка, в том числе за счет широкого развития открытых программных интерфейсов (Open API), облачных сервисов;
- риски, связанные с расширением использования услуг третьих лиц, например, поставщиков новых технологий и аутсорсинга в технологических сферах;
- операционные риски, связанные как с возрастающей зависимостью от информационных технологий, поддерживающих основные бизнес-процессы участников финансового рынка, и построенных на их основе систем, так и с ненадлежащим использованием новых технологий;
- риски незаконной и (или) недобросовестной практики участников финансового рынка с использованием новых технологий;
- риски процикличности, которые возникают в случае широкого применения схожих моделей принятия решений участниками финансового рынка, в том числе из-за недостаточности ресурсов для развития внутренних моделей или следования устоявшимся рыночным практикам без должного их анализа;
- риски образования «серых» зон регулирования, связанных с недостаточным контролем над новыми формами деятельности на финансовом рынке.

Возникает закономерный вопрос о необходимости регулирования государством отношений в отраслях FinTech, RegTech и SupTech. В настоящее время юридически сформированные определения в отношении данных понятий в РФ отсутствуют, вместе с тем наблюдается озабоченность государства в лице уполномоченных субъектов проблемой стихийного развития рынка FinTech, RegTech и SupTech. Отмечается тенденция все более активного развития законодательства, регулирующего финансовые, регулятивные и наблюдательные цифровые технологии.

3.5. Платформы и IT-решения как элементы современной финансовой инфраструктуры

Реализация цифровых технологий в финансовой сфере несет колоссальные преимущества для всех участников финансового рынка:

- новые способы дохода;
- увеличение вовлеченности клиентов;
- выход на новые рынки;
- быстрое реагирование на запросы пользователей;
- ускорение отображения новой продукции на рынке;
- совершенствование и модернизация подхода в работе компании;
- выход компании на новый уровень.

В настоящее время в РФ платформы и IT-решения, являющиеся элементами финансовой инфраструктуры, реализуются участниками финансового рынка совместно с Банком России и заинтересованными государственными органами в рамках программы «Цифровая экономика РФ» и иных программных документов. Консенсус в отношении направлений трансформации платформенных и IT-решений между регулятором и участниками финансового рынка в настоящее время достигнут. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 гг. предполагают развитие следующих приоритетных платформ и IT-решений на основе цифровых технологий:

- I. Платформа для удаленной идентификации.
- II. Платформа быстрых платежей.
- III. Платформа «Маркетплейс» для финансовых услуг и продуктов.
- IV. Платформа для регистрации финансовых сделок.
- V. Перспективная платежная система Банка России.
- VI. Национальная система платежных карт.
- VII. Система передачи финансовых сообщений Банка России (СПФС).
- VIII. Сквозной идентификатор клиента.
- IX. Платформа для облачных сервисов.
- X. Платформа на основе технологии распределенных реестров.

I. Платформа для удаленной идентификации. Механизмом, позволяющим физическим лицам получать финансовые услуги дистанционно в разных банках, подтвердив свою личность с помощью биометрических персональных данных (изображение лица и голос), является удаленная идентификация, которая разработана Банком России в рамках реализации Основных направлений развития финансовых технологий на период 2018–2020 гг.

Благодаря созданию такой платформы появляется возможность перевести финансовые услуги в цифровую среду, повысив доступность финансовых услуг для потребителей, в том числе для людей пожилого возраста, для лиц с ограниченными возможностями и т. д. В свою очередь это будет способствовать увеличению конкуренции на финансовом рынке. Получение финансовых услуг будет возможно:

- в разных банках;

- в любом месте;
- в любое время.

Разработанные в России Единая биометрическая система и Единая система идентификации и аутентификации (ЕСИА) обеспечат достоверную идентификацию пользователей. Для пользователей процедура является бесплатной и добровольной, а осуществляется только с согласия клиента. Для того, чтобы клиент мог начать использовать удаленную идентификацию, необходимо:

- 1) обратиться в один из уполномоченных банков, которые имеют право проводить регистрацию физических лиц в Единой системе идентификации и аутентификации (ЕСИА) и Единой биометрической системе, и пройти первичную регистрацию биометрических данных;
- 2) с помощью удаленной идентификации получить банковские услуги.

Если потребитель желает получить услуги в новом банке, то ему нужно просто зайти на сайт или в мобильное приложение этого банка и выбрать получение услуги с использованием удаленной идентификации. Далее необходимо пройти авторизацию в ЕСИА и подтвердить свои биометрические данные с помощью смартфона, планшета, ноутбука или стационарного компьютера с камерой и микрофоном. Для подтверждения своих биометрических данных с мобильного устройства необходимо скачать мобильное приложение Единой биометрической системы. После сравнения лица и голоса гражданина с ранее внесенными в Единую биометрическую систему данными он сможет открыть счет (вклад), получить кредит, сделать перевод, не обращаясь в банк.

Реализация этого проекта проходила при поддержке Банка России в несколько этапов. В рамках первого этапа была осуществлена возможность дистанционного предоставления кредитными организациями услуг по открытию счетов, осуществлению переводов и выдаче кредитов клиентам — физическим лицам без их личного присутствия. На втором этапе должна была обеспечиваться возможность дистанционного предоставления услуг некредитными финансовыми организациями, а также государственных и иных услуг.

II. Платформа быстрых платежей. В настоящее время в условиях активного развития цифрового взаимодействия между людьми, компаниями, государственными структурами очевидной потребностью на финансовом рынке становятся удобные мгновенные безналичные расчеты.

Существующие в настоящий момент механизмы переводов денежных средств обладают рядом недостатков с точки зрения их скорости, стоимости, времени работы в течение суток и дней недели и т. д., что существенно сдерживает дальнейший рост безналичных расчетов.

В этой связи создание платформы быстрых платежей направлено на модернизацию и совершенствование рынка платежных услуг, снятие всевозможных, в том числе межбанковских, барьеров при переводах между физическими лицами, предоставление современных и удобных сервисов для потребителей финансовых услуг. Внедрение платформы быстрых платежей предполагает создание платежной инфраструктуры для финансового рынка с целью проведения онлайн-

переводов в режиме реального времени, с использованием номера мобильного телефона и иных идентификаторов, а также QR-кода.

Сервис под названием «система быстрых платежей» (СБП) позволяет пользователям мгновенно переводить деньги по номеру телефона вне зависимости от того, в каком банке открыты счета контрагента. При этом повышается качество платежных услуг, расширяется финансовая доступность и сокращается стоимость платежей для физических лиц. Условие одно: банки должны быть подключены к Системе быстрых платежей. В настоящее время к указанной системе уже подключились «Абсолют Банк», «Альфа-Банк», «Банк Русский Стандарт», «Газпромбанк», «Банк Нейва», «УБРИР», «Почта-Банк» и др. Актуальный перечень банков, подключенных к СБП, можно найти на официальном сайте системы¹.

В промышленную эксплуатацию система быстрых платежей запущена в России с 28 января 2019 г.

III. *Платформа «Маркетплейс» для финансовых услуг и продуктов.* Платформа призвана способствовать развитию конкуренции на финансовом рынке, повышению удобства, ликвидации барьеров для доступа клиентов к финансовым продуктам, прозрачности и оперативности получения услуг клиентами в режиме «единого окна». Такая платформа дает возможности поиска и удобного предоставления финансовых услуг и продуктов клиентам от разных участников рынка, в том числе с применением чатов, ботов и робо-эдвайзинга. С помощью технологии big data платформа консолидирует данные по продуктам и услугам участников финансового рынка, анализирует потребности клиентов и персонализирует для них соответствующие предложения.

Система «Маркетплейс», реализуемая через соответствующую платформу, — это новый электронно-цифровой канал реализации финансовых продуктов, функционирующий в круглосуточном режиме.

Сам проект «Маркетплейс» был запущен в декабре 2017 г. при информационной и консультационной поддержке Банка России. Его целью является организация системы дистанционной розничной дистрибуции финансовых продуктов (услуг), регистрации финансовых сделок и репортирование финансовых транзакций конкретного лица в единый репозиторий². Проект «Маркетплейс» призван, с одной стороны, обеспечить равный доступ пользователей услуг к финансовому рынку, с другой — сформировать предпосылки для развития конкурентной среды и оптимизации финансовых сервисов. Среди преимуществ проекта — улучшение ситуации с финансовой доступностью, в частности за счет снятия географических ограничений. При этом пользователи получают дистанционный доступ к финансовым услугам в режиме 24/7 и широкую линейку финансовых продуктов. Предполагается, что ассортимент продуктов и услуг, реализуемых через «Маркетплейс»,

¹ <https://sbp.nspk.ru>.

² Репозитарной деятельностью признается осуществляемая на основании лицензии Банка России деятельность по оказанию услуг по сбору, фиксации, обработке и хранению информации о заключенных не на организованных торгах договорах репо, договорах, являющихся производными финансовыми инструментами, договорах иного вида, предусмотренных нормативными актами Банка России, а также по ведению реестра указанных договоров (ст. 15.5 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 07.04.2020) «О рынке ценных бумаг» (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.03.2020)).

будет включать в себя различные финансовые инструменты, такие как банковские вклады, государственные и корпоративные облигации, паи паевых инвестиционных фондов (ПИФ), акции ETF, страховые полисы и ипотечные кредиты.

«Маркетплейс» — это экосистема, электронная платформа — супермаркет. Клиент выходит на площадки-агрегаторы, так называемые витрины, где будут представлены доступные для покупки продукты. Сами финансовые сделки будут проходить через операторов. Например, планируется, что оператором платформ по вкладам и ОСАГО станет ПАО «Московская биржа», по ПИФам — АО «Специализированный депозитарий «Инфинитум», по облигациям — АО «ВТБ Регистратор», по ипотеке — АО «ДОМ.РФ». Последним звеном в этой цепочке выступают сами банки, страховые и инвестиционные компании, желающие продавать свои продукты через «Маркетплейс».

Система «Маркетплейс» будет функционировать по принципу «plug&play» и объединять следующих участников:

- электронные платформы — специальные площадки для взаимодействия клиентов и компаний при заключении сделок. Совершение транзакций в этом случае существенно облегчается, а удобство пользования повышается;
- банки, страховые компании, управляющие компании ПИФов, эмитенты корпоративных и государственных облигаций, которые являются поставщиками финансовых продуктов и услуг;
- регистратор финансовых транзакций, который осуществляет регистрацию и хранение юридически значимой информации по совершенным на платформах сделкам;
- интернет-ресурсы и мобильные приложения, предоставляющие клиенту возможность выбора финансового продукта посредством систематизации и визуализации его характеристик, или так называемые витрины-агрегаторы. Они призваны обеспечить представление параметров финансового продукта, выбранного потребителем (срок, процентная ставка, рейтинг и т. д.);
- автоматизированные консультанты по финансовым продуктам и услугам при заключении и исполнении сделок — боты.

Планируется, что инфраструктура системы будет интегрирована с платформой для удаленной биометрической идентификации, функционирующей в соответствии с одним из направлений развития Ассоциации ФинТех, и это позволит перевести финансовые услуги в цифровую среду, повысив тем самым уровень их доступности для потребителей.

Проект «Маркетплейс» имеет свои преимущества для каждого участника. В частности, для населения проект позволяет создать доверенную среду, обеспечив географическую доступность и возможность приобретения финансовых услуг в режиме 24/7. Для поставщиков финансовых услуг это возможность привлечения новой клиентской базы, снижение стоимости привлечения и обслуживания клиентов и аутсорсинг сервисов. Для витрин-агрегаторов/платформ в системе «Маркетплейс» появляются дополнительные возможности технологического развития, а Банк России таким образом стимулирует развитие конкуренции на финансовом

рынке и способствует повышению финансовой доступности. Общая схема работы проекта «Маркетплейс» представлена на рис. 3.5.



Рис. 3.5. Общая схема работы проекта «Маркетплейс»

В настоящее время на площадке Московской биржи активно продвигается проект «Маркетплейс», созданный специально для начинающих инвесторов. Планировалось, что проект в полную силу заработает еще в сентябре 2019 г., однако в связи с задержкой разработки нормативной базы начало активной работы перенесено на более поздний срок.

Вместе с тем уже сегодня на сайте «Маркетплейс» Московской биржи реализованы сервисы и знания для старта в мире ценных бумаг: статьи об основах инвестирования, демо-счет на 100 тыс. р., инвестиционные идеи по покупке ценных бумаг от лучших аналитиков рынка, различные обучающие рассылки, удобный функционал в части онлайн-открытия брокерского счета или индивидуального инвестиционного счета. Новая модель взаимодействия с розничными клиентами в рамках платформы «Маркетплейс» представлена на рис. 3.6.

Экосистема «Маркетплейс» Московской биржи будет включать в себя:

- платформу, которая обеспечивает дистанционное заключение сделок по приобретению финансовых продуктов;
- продавцов финансовых продуктов — банки, управляющие компании, страховые компании и прочих участников, заинтересованных в дистанционной продаже финансовых продуктов;
- сайты-агрегаторы (витрины), обеспечивающие онлайн-привлечение физических лиц, функционал выбора и фильтрации по инструментам;
- регистраторов финансовых транзакций — единый реестр сделок, заключенных на «Маркетплейс» (рис. 3.7).

В настоящее время законодательная основа функционирования платформы «Маркетплейс» практически сформирована. Федеральный закон «О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы» и соответствующие поправки в действующее законодательство уже приняты Государственной думой РФ.

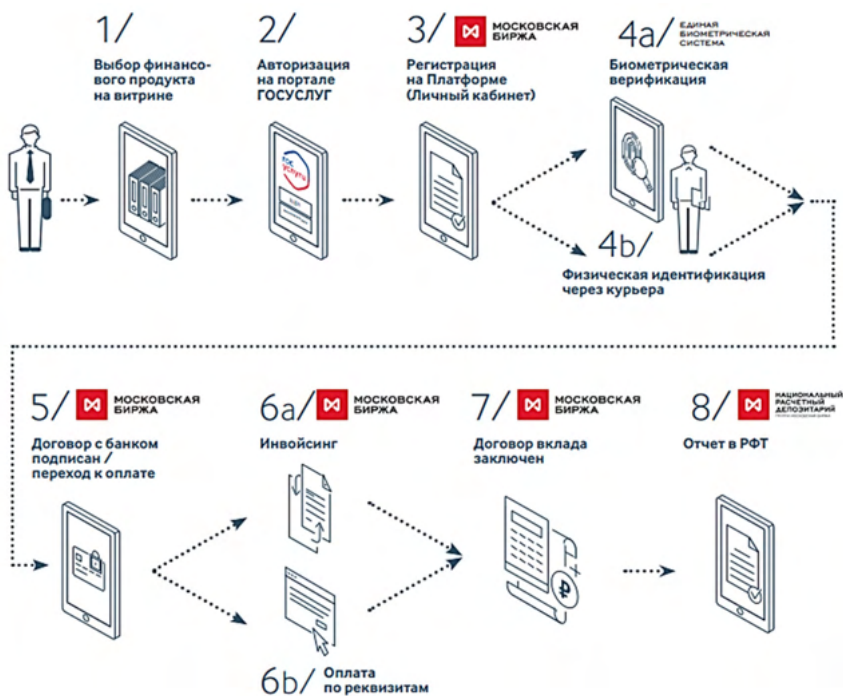


Рис. 3.6. Клиентский путь на «Маркетплейс» Московской биржи



Рис. 3.7. Экосистема «Маркетплейс» Московской биржи

Новшеством в законодательном плане стало описание финансовой платформы как информационной системы, обеспечивающей взаимодействие финансовых организаций или эмитентов с потребителями финансовых услуг посредством информационно-телекоммуникационной сети Интернет в целях обеспечения возможности совершения финансовых сделок и доступ к которой предоставляется оператором финансовой платформы.

Появляется в российском правовом поле и понятие «оператор финансовой платформы». Таковым может выступать юридическое лицо, созданное в организационно-правовой форме акционерного общества в соответствии с законодательством РФ, оказывающее услуги, связанные с обеспечением возможности совершения финансовых сделок между финансовыми организациями или эмитентами и потребителями финансовых услуг с использованием финансовой платформы и включенное Банком России в реестр операторов финансовых платформ.

Рассмотрим некоторые требования, предъявляемые к оператору финансовой платформы. Первое и важнейшее требование заключается в наличии минимальных собственных средств в размере не менее 100 млн р. Кроме того, оператор финансовой платформы не вправе совмещать свою деятельность с деятельностью кредитной организации, иной некредитной финансовой организации, за исключением деятельности организатора торговли, депозитария, специализированного депозитария, регистратора или оператора инвестиционной платформы. Оператор финансовой платформы обязан организовать и осуществлять внутренний контроль, для этого ему следует назначить контролера или сформировать отдельное структурное подразделение (службу внутреннего контроля) и утвердить порядок осуществления внутреннего контроля. Более подробно требования к оператору финансовой платформы описаны в Федеральном законе «О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы».

Под иными сделками понимаются сделки по предоставлению прочих предусмотренных правилами финансовой платформы услуг финансового характера, совершаемые между финансовыми организациями или эмитентами и потребителями финансовых услуг с использованием финансовой платформы, за исключением договоров банковского счета (вклада), заключаемых в связи с осуществлением потребителем финансовых услуг предпринимательской деятельности.

IV. Платформа для регистрации финансовых сделок. Для дополнительной поддержки внедрения платформы «Маркетплейс» Банк России создает единую платформу для регистрации сделок. Она будет являться неотъемлемым элементом современной финансовой инфраструктуры, направленным на повышение удобства и прозрачности информации о сделках на финансовом рынке в целях развития конкуренции и повышения финансовой доступности. Создание платформы позволит обеспечить регистрацию и ведение единого реестра сделок на финансовом рынке, а также предоставление равного доступа к информации о сделках всем участникам в режиме «единого окна». В настоящее время Банком России планируется разработка дизайна и проведение пилотирования платформы для регистрации финансовых сделок, разработка дорожной карты по правовому и технологическому обеспечению реализации проекта.

У. Перспективная платежная система Банка России. Системно значимые платежные системы обеспечивают существенную долю безналичного денежного оборота в современной экономике и являются ключевым элементом инфраструктуры финансового рынка. Платежная система Банка России, модернизирующаяся на постоянной основе, является фундаментальной составляющей национальной платежной системы. Посредством нее осуществляется подавляющее число платежных транзакций, а обеспечение ее эффективного и бесперебойного функционирования является одной из целей деятельности Банка России, установленных Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Под национальной платежной системой в РФ понимается совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры, операторов услуг информационного обмена, иностранных поставщиков платежных услуг, операторов иностранных платежных систем, поставщиков платежных приложений (субъекты национальной платежной системы).

Начиная с создания в 1990 г. Государственного банка РСФСР (с 1992 г. — Центральный банк Российской Федерации (Банк России)) в течение 17 лет продолжался основной этап становления функционирующей в настоящий момент платежной системы Банка России в рамках национальной платежной системы, который завершился 23 июля 2007 г. введением в постоянную эксплуатацию системы банковских электронных срочных платежей. К концу 1998 г. было завершено построение двухуровневой архитектуры платежной системы Банка России, состоящей из взаимосвязанных региональных компонент. Создание сервисов внутри- и межрегиональных электронных расчетов позволило существенно сократить сроки завершения расчетных операций, способствовало развитию и распространению электронных технологий в банковской системе РФ.

Банк России, являясь оператором услуг платежной инфраструктуры, осуществляет перевод денежных средств по счетам участников платежной системы, а также клиентов Банка России, не являющихся участниками платежной системы, предоставляя им операционные услуги, услуги платежного клиринга и расчетные услуги. Банк России осуществляет перевод денежных средств участников платежной системы с использованием:

- сервиса срочного перевода;
- сервиса несрочного перевода;
- сервиса быстрых платежей.

Сервис срочного перевода предусматривает выполнение процедур приема к исполнению распоряжений о переводе денежных средств, в том числе проверку достаточности денежных средств, незамедлительно по мере поступления таких распоряжений в Банк России и процедур исполнения распоряжений незамедлительно после успешного завершения процедур приема к исполнению.

Сервис несрочного перевода предусматривает выполнение процедур приема к исполнению распоряжений, в том числе проверку достаточности денежных средств, а также процедур исполнения распоряжений не ранее наступления периодов времени, определенных регламентом функционирования платежной системы Банка России в соответствии с законодательством РФ.

Сервис быстрых платежей предусматривает выполнение круглосуточно в режиме реального времени процедур приема к исполнению распоряжений на сумму менее 600 тыс. р. незамедлительно по мере поступления распоряжений в операционный центр, платежный клиринговый центр другой платежной системы (внешняя платежная система) и процедур исполнения распоряжений Банком России незамедлительно после успешного завершения процедур приема к исполнению.

Согласно гл. 2 Положения Банка России от 6 июля 2017 г. № 595-П «О платежной системе Банка России» предусмотрены критерии участия в платежной системе Банка России, которое в свою очередь может быть прямым и косвенным.

Прямыми участниками платежной системы могут быть организации, соответствующие следующим критериям:

- организация является кредитной организацией (ее филиалом), Федеральным казначейством или его территориальным органом, иной организацией, которая может являться прямым участником в соответствии с ч. 7 ст. 21 Федерального закона от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»;
- организация имеет банковский (корреспондентский) счет (субсчет) в Банке России в соответствии с договором банковского (корреспондентского) счета (субсчета).

Банк России также является прямым участником в лице своих подразделений, информация о которых содержится в справочнике банковских идентификационных кодов в платежной системе Банка России.

Косвенными участниками платежной системы могут быть организации, соответствующие следующим критериям:

- организация может являться участником платежной системы в соответствии с ч. 1–3 ст. 21 Федерального закона от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»;
- организация является клиентом кредитной организации (ее филиала) — прямого участника; организации предоставлен доступ к услугам по переводу денежных средств с использованием распоряжений в электронном виде в соответствии с условиями договора корреспондентского счета (субсчета), заключенного между Банком России и кредитной организацией (ее филиалом) — прямым участником;
- организация не является клиентом Банка России.

К 2015 г. внутри действующей платежной системы Банка России назрела необходимость перехода на централизованную платежную инфраструктуру для осуществления переводов по банковским счетам участников платежной системы, в связи с чем был предложен проект под названием «Перспективная платежная система Банка России», в рамках которого предполагается решение следующих задач (рис. 3.8).

Развитие и перевод сервисов срочного и несрочного перевода на единую платежную платформу (централизованные управление и мониторинг, единая централизованная база счетов участников, предоставление механизмов управления ликвидностью (пулы, лимиты, условные платежи), внедрение стандартов ISO 20022)	Приоритетный прием и исполнение всех крупных и срочных платежей в сервис срочного перевода (индивидуально или в составе мини-пакетов). Многосторонний зачет в сервисе несрочного перевода (пакетный режим). Параллельный клиринг срочных и несрочных распоряжений Единый расширенный регламент (планируется с 00:00 до 21:00 мск) во всех регионах Российской Федерации	Развитие системы управления рисками в соответствии с требованиями национальных и международных стандартов, включая требования к информационной безопасности Завершение расчетов на финансовых рынках по счетам в Банке России (завершение расчетов по операциям НКЦ, НРД, НСПК, доступ к платежной системе для профессиональных участников финансовых рынков)
--	---	---

Рис. 3.8. Перечень основных задач, решение которых необходимо в рамках реализации проекта «Перспективная платежная система Банка России»

Переход на централизованную платежную инфраструктуру для осуществления переводов по банковским счетам участников платежной системы Банка России изначально ставил своей задачей объединить срочные платежи (БЭСП — банковские электронные срочные платежи) и несрочные платежи.

В мировой практике системы БЭСП (общепринятая аббревиатура RTGS — Real-Time Gross Settlement — валовой расчет в реальном времени) функционируют под эгидой центральных банков. В рамках таких систем перевод денег или ценных бумаг из одного банка в другой происходит в режиме реального времени и на валовой основе. Расчет в «реальном времени» означает, что платежная транзакция рассчитывается сразу после ее обработки. «Валовой расчет» означает, что транзакция рассчитывается без объединения или взаимозачета с другой транзакцией. «Расчет» означает, что после обработки платежи являются окончательными и безотзывными.



Рис. 3.9. Переход на централизованную платежную инфраструктуру в рамках проекта «Перспективная платежная система Банка России»

В свое время задача построения в России системы БЭСП была уникальной в мировом масштабе. Дело в том, что территория РФ охватывает 11 часовых поясов, тогда как крупнейшая из зарубежных платежных систем — Fedwire — обеспечивает проведение платежей на территории США и покрывает всего лишь 5 часовых поясов. Работы по созданию отечественного аналога системы RTGS начались в конце 2003 г. и закончились в июле 2007 г. В дальнейшем произошло ее объединение с системой несрочных платежей (рис. 3.9).

Создание новой платежной системы Банка России направлено на совершенствование систем расчетов на финансовом рынке, повышение эффективности и обеспечение бесперебойности функционирования самой системы и предполагает:

- централизацию платежной инфраструктуры в целях повышения эффективности применения сервисов срочного и несрочного переводов, а также управления и мониторинга платежной системы и снижения затрат на ее сопровождение;
- предоставление Федеральному казначейству, многофилиальным кредитным организациям эффективных механизмов управления ликвидностью, создание предпосылок для перехода на расчеты через единый счет;
- установление единого регламента функционирования платежной системы Банка России, обеспечивающего равный доступ к платежным услугам на всей территории Российской Федерации (в течение 21 часа 5 дней в неделю);
- создание условий для применения сквозной обработки при осуществлении платежей с учетом использования международного стандарта ISO 20022;
- внедрение лучших стандартов и процедур по обеспечению информационной безопасности в платежной системе Банка России. Планируется разработка соответствующих правил и регламентов функционирования перспективной платежной системы Банка России, а также осуществление запуска платформы и перевод клиентов на новую платформу.

Новая платежная система Банка России предназначена для осуществления расчетов между подразделениями расчетной сети ЦБ РФ, кредитными организациями, их филиалами, Федеральным казначейством и его территориальными органами. Цели и ожидаемые результаты от внедрения Перспективной платежной системы Банка России представлены на рис. 3.10.

Единая система управления ликвидностью и возможность использования взаимозачета в сервисе срочного/несрочного перевода будут способствовать снижению риска нехватки ликвидности. Использование единого справочника участников платежной системы и переход на форматы международного стандарта обмена электронными сообщениями между организациями финансовой отрасли позволят снизить операционный риск. Унификация договорной базы и единый клиентский интерфейс приведут к сокращению издержек, а работа в любом часовом поясе в едином для всех регионов регламенте и сквозная обработка операций существенно повысят эффективность расчетных операций.

Цели	Ожидаемые результаты
Централизация платежной инфраструктуры	Единая платежная платформа: • единая база счетов, интегрированные сервисы срочных и несрочных платежей, единая централизованная система оперативного управления и мониторинга
Оптимизация клиринга и расчетов	Эффективная система расчетов: • пакетная обработка для срочных платежей; • параллельный клиринг срочных и несрочных платежей; • приоритетный расчет для срочных платежей в режиме реального времени; • сеансы отправки несрочных платежей — до 30 минут
Оптимизация управления ликвидностью	Эффективное управление ликвидностью: • возможность управления ликвидностью в рамках пула; через единый корреспондентский счет (по готовности банка); • снижение потребности в дополнительной ликвидности
Расширение расчетного окна	Единый расчетный регламент: • предположительно с 01:00 до 22:00 мск
Взаимодействие с другими системами расчетов	Интерфейсы с другими платежными системами и расширение состава участников: • НКЦ, НРД; • НСПК
STP на основе ISO 20022	Единый стандарт ISO 20022: • обеспечение сквозной обработки; • снижение издержек

Рис. 3.10. Цели и ожидаемые результаты от реализации проекта «Перспективная платежная система Банка России»

VI. *Национальная система платежных карт.* Платежная система Банка России, в рамках которой осуществляются переводы денежных средств по сделкам, совершенным на организованных торгах, и Национальная система платежных карт национально значимы. В 2014 г. Банк России учредил Национальную систему платежных карт (НСПК), на базе которой были созданы карты «Мир» и Система быстрых платежей (СБП). Также через НСПК обрабатываются все внутрироссийские платежи по картам международных платежных систем. Карта «Мир» принимается на всей территории Российской Федерации и в ряде стран ближнего и дальнего зарубежья. На карту «Мир» приходится больше 18,7 % всех операций по картам в России и 22,4 % выпуска новых карт. По итогам 2019 г. выпущено 73 млн таких карт.

Цель организации НСПК — обеспечение бесперебойности, эффективности и доступности оказания услуг по переводу денежных средств. Согласно п. 2 ст. 30.1 Федерального закона от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ (ред. от 27 декабря 2019 г.) «О национальной платежной системе» в рамках НСПК:

- осуществляются переводы денежных средств с использованием платежных карт и иных электронных средств платежа, на которых размещен товарный знак (знак обслуживания), принадлежащий оператору НСПК, и которые предоставляются клиентам участниками НСПК в соответствии с правилами данной системы;
- оказываются услуги платежной инфраструктуры по осуществляемым на территории Российской Федерации переводам денежных средств с использованием

международных платежных карт, под которыми понимаются платежные карты, эмитируемые кредитными организациями, расположенными в двух и более государствах, и на которых размещен единый товарный знак (знак обслуживания), принадлежащий иностранному юридическому лицу, личным законом которого считается право иностранного государства.

Участниками НСПК могут являться:

- 1) кредитная организация в качестве индивидуального участника НСПК, в том числе кредитная организация, обслуживающая другие кредитные организации;
- 2) платежная система в качестве системного участника НСПК в порядке, определенном правилами НСПК;
- 3) ВЭБ.РФ (российская государственная корпорация развития, государственный инвестиционный банк, финансирующий проекты развития экономики) в качестве индивидуального участника НСПК;
- 4) иностранный банк (иностранная кредитная организация) в качестве индивидуального участника НСПК;
- 5) иностранный центральный (национальный) банк в качестве индивидуального участника НСПК;
- 6) международная финансовая организация в качестве индивидуального участника НСПК;
- 7) иностранный поставщик платежных услуг в качестве индивидуального участника НСПК.

В настоящее время национальная платежная система обеспечивает безналичные расчеты и платежи граждан и юридических лиц, при этом Банк России планирует расширение списка сервисов и услуг НСПК, в том числе нефинансовых: различные приложения на карте, включая кампусные, студенческие, транспортные; внедрение инновационных сервисов (например, МирАсепт — самостоятельная аутентификация клиента эмитентом без обращения к клиенту и принятие за него рисков); использование средств персональной коммуникации для совершения транзакций (SamsungPay, HCE и т. д.), а также обеспечение интеграции с платежными системами стран ЕАЭС.

VII. Система передачи финансовых сообщений Банка России (СПФС). СПФС — это альтернативный канал передачи электронных сообщений о финансовых операциях. Система гарантирует бесперебойность передачи финансовых сообщений внутри Российской Федерации. По мере технической готовности кредитных организаций и их клиентов — юридических лиц осуществляется подключение к СПФС и установление договорных отношений с Банком России.

Система передачи финансовых сообщений разрабатывается на основе последней версии соответствующих сообщений международного стандарта ISO 20022 «Финансовые услуги». В чем преимущество использования этого стандарта в цифровых технологиях современной финансовой инфраструктуры?

Международный стандарт ISO 20022 представляет собой универсальную схему сообщений финансовой индустрии, предназначенную для построения автоматизированных «бесшовных» бизнес-процессов в разных сферах экономики. Переход на этот стандарт обеспечит возможность подключения участников рос-

сийского рынка к новым решениям, реализуемым на базе ISO 20022, а также снизит издержки всех сторон за счет применения унифицированных моделей обмена платежными сообщениями при проведении внутристрановых и трансграничных операций.

Создание и внедрение стандарта ISO 20022 не только в России, но и в других странах позволяет:

- создавать благоприятные условия для развития международной торговли, обмена товарами и услугами;
- преодолевать национальные барьеры;
- обеспечивать эффективное взаимодействие систем финансовых институтов, инфраструктурных организаций и их клиентов;
- увеличивать объемы обрабатываемых операций без увеличения штатной численности;
- сокращать риск операционных ошибок при совершении операций.

Общая характеристика стандарта ISO 20022 «Финансовые услуги» представлена на рис. 3.11.

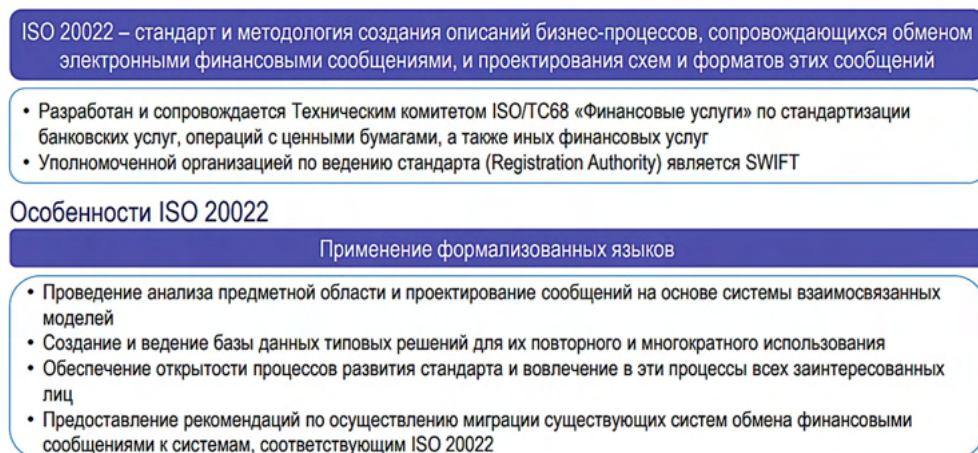


Рис. 3.11. Описание международного стандарта ISO 20022 «Финансовые услуги»

Необходимость разработки и внедрения такого стандарта обусловлена наличием в разных странах большого числа разрозненных инициатив по разработке финансовых стандартов с использованием XML¹: FIX, FinXML, VRXML, RIXML, XBRL, FpML, IFX, TWIST, SWIFT, RosettaNet, EPC, OAGi, ACORD, CIDX и т. д. Использование ISO 20022 будет способствовать формированию единого стандартного подхода во всех финансовых проектах и инициативах, что в отдаленной перспективе позволит перейти на единый стандарт в финансовой отрасли и существенно снизить затраты на сопровождение интерфейсов.

VIII. Сквозной идентификатор клиента. Сквозной идентификатор — это технологическая связка между всеми существующими уникальными идентификато-

¹ Расширяемый язык разметки, под которым понимается набор символов или последовательностей, вставляемых в текст для передачи информации о его выводе или строении.

рами (номер паспорта, СНИЛС, ИНН, свидетельство о рождении и т. д.), хранящиеся в разных базах данных разных ведомств. Сквозной идентификатор не будет виден потребителю, у которого не возникнет необходимость запоминать или записывать еще один идентификационный код. При этом его наличие позволит идентифицировать клиента по любому из уже имеющихся у него идентификаторов в любой электронной системе любого ведомства. Например, идентифицировать клиента пенсионного фонда не только по номеру СНИЛС, но и по номеру паспорта или ИНН.

Сквозной идентификатор клиента обеспечивает предоставление различных видов информации о клиенте заинтересованным органам и организациям, в том числе для оказания ему финансовых услуг. Такой идентификатор может использоваться для различных источников данных, хранящихся в месте их создания, что повышает скорость поиска необходимой информации. Использование идентификатора позволит повысить доступность финансовых услуг за счет механизма сквозной идентификации, а также обеспечить более высокий уровень защиты персональных данных в цифровом пространстве и контроль доступа к таким данным со стороны клиента. Планируется разработка предложений по использованию сквозного идентификатора клиента и в перспективе — проведение пилотирования соответствующих сервисов, обеспечивающих предоставление информации заинтересованным органам и организациям для оказания финансовых и иных услуг на основе сквозного идентификатора¹.

По сути, это дальнейшее развитие электронного межведомственного взаимодействия, которое уже несколько лет применяется в системе госуслуг. Банки и другие финансовые организации получают прямой доступ к этой инфраструктуре.

IX. *Платформа для облачных сервисов*². Для обеспечения эффективного и безопасного использования участниками финансового рынка в рамках современной финансовой инфраструктуры облачных ресурсов внешних провайдеров создается платформа для облачных сервисов. К таким внешним ресурсам относят системы хранения, различные приложения и сервисы, а создание самой платформы направлено на снижение затрат для участников финансового рынка.

Облачная инфраструктура формирует необходимые условия для реализации совместных инициатив между финансовыми организациями, финтех-компаниями и организациями иных секторов экономики, позволяет оперативно создавать новые бизнес-модели и ускоряет вывод новых продуктов на рынок. Облачные сервисы разделяются на несколько моделей предоставления услуг — от базовых инфраструктурных сервисов до комплекса готовых бизнес-функций, например сервисов учетно-операционной деятельности.

В мировой практике существуют следующие модели услуг на финансовом рынке в форме облачных сервисов:

¹ Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 гг. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/84852/ON_FinTex_2017.pdf (дата обращения: 24.12.2019).

² Модель онлайн-хранилища, в котором данные хранятся на многочисленных распределенных в сети серверах, предоставляемых в пользование клиентам в основном третьей стороной. Облачными хранилищами являются такие интернет-сервисы, как: Dropbox, OneDrive, Google Drive, iCloud, «Яндекс.Диск», «Облако Mail.Ru», Mega, BOX, pCloud, Files.fm, WDfiles.ru, wdho.ru, Anonfile.com My-Files.Ru.

- **IaaS (Infrastructure as a Service).** В данной модели потребитель услуг не работает с аппаратным обеспечением напрямую, а получает по подписке преднастроенные виртуальные серверы, обладающие заданной мощностью, пространством для хранения и доступом к сетям. Потребитель услуг самостоятельно управляет арендованными вычислительными ресурсами, а также настраивает программное обеспечение для эксплуатации и развития своих приложений, например, в рамках управления базами данных, хранения электронных документов или систем для координации бизнес-процессов;

- **PaaS (Platform as a Service).** В данной модели потребитель услуг получает платформу с уже готовым набором компонентов для развития и эксплуатации собственных приложений, а также экосреду управления платформой, позволяющую быстро прототипировать и развертывать новые версии приложения, например, мобильный банк-клиент, систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) и автоматизированную банковскую систему (АБС);

- **SaaS (Software as a Service).** В этой модели клиент получает уже готовую функциональность в приложении, при этом развитие и сопровождение приложения остается в зоне ответственности поставщика услуги SaaS. Например, клиент может купить подписку на облачный CRM, систему автоматизации бухгалтерского учета или кадрового делопроизводства;

- **BaaS (Bank/Business as a Service).** Это принципиально новый уровень применения облачных технологий, где клиенту предоставляются не технологические возможности, а готовый автоматизированный бизнес-процесс по модели подписки, которая позволяет гибко управлять объемом работ, переданных на аутсорсинг. Например, если в модели SaaS потребитель заказывает облачную автоматизированную банковскую систему, в которой будет работать и выстраивать бизнес-процессы самостоятельно, то в BaaS он заказывает готовые учетно-операционные сервисы, не требующие затрат на их организацию.

На рис. 3.12 представлены традиционные форматы предоставления облачных услуг.

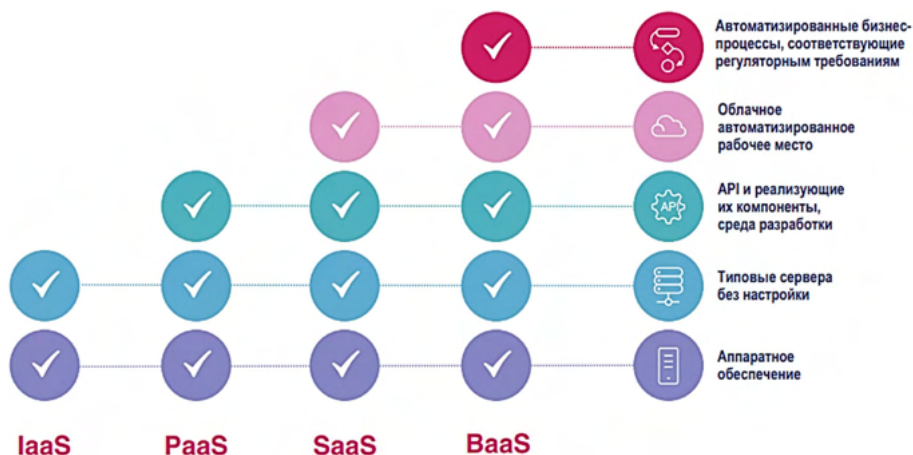


Рис. 3.12. Форматы предоставления облачных услуг

Создание платформы для облачных сервисов предполагает обеспечение возможности эффективного и безопасного использования участниками финансового рынка облачных ресурсов внешних провайдеров (например, сетей, систем хранения, приложений и сервисов) и в первую очередь направлено на сокращение затрат, связанных с созданием и использованием ИТ-инфраструктуры. Банком России планируется подготовка предложений по созданию инфраструктуры облачных сервисов совместно с провайдерами ИТ-услуг, а также разработка рекомендаций по использованию облачных технологий участниками финансового рынка. На рис. 3.13 представлены некоторые компоненты перспективной облачной инфраструктуры финансового рынка.

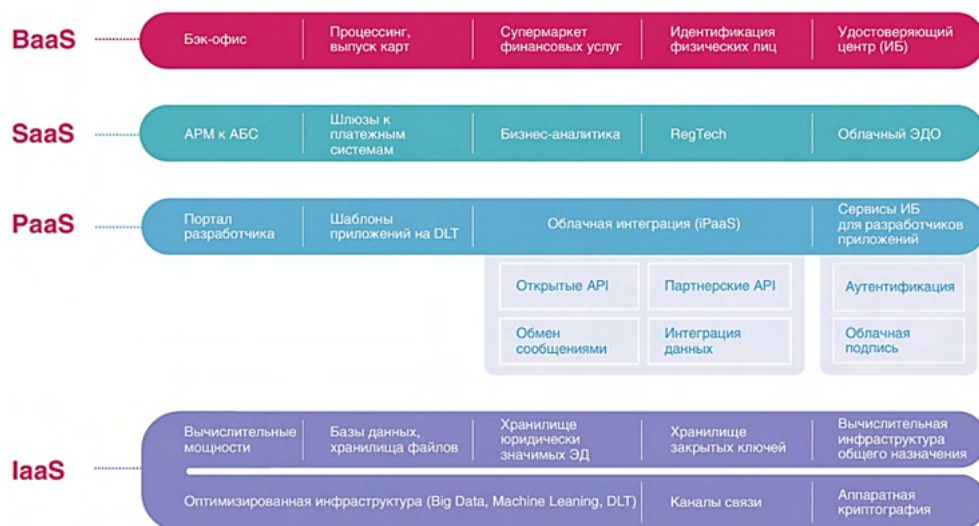


Рис. 3.13. Основные компоненты перспективной облачной инфраструктуры финансового рынка

Рассмотрим более подробно возможные сценарии предоставления услуг с использованием облачных технологий для финансового рынка.

Инфраструктурные услуги. На сегодняшний день в международной практике существует успешный опыт переноса в облачную инфраструктуру критических бизнес-функций, таких как учетно-операционная деятельность, управление рисками и информационная безопасность (ИБ). В этом случае зачастую используется публичная облачная инфраструктура Amazon, Microsoft или Google.

Приведем несколько примеров. Крупнейший американский цифровой банк Capital One в 2015 г. полностью мигрировал свои среды разработки и тестирования ИТ-систем на Amazon Web Services, а в 2017 г. выстроил процессы миграции основных сервисов на AWS и сформировал команду в несколько тысяч сертифицированных облачных инженеров. К концу 2018 г. Capital One отказался от 5 из 8 собственных дата-центров в пользу облачной инфраструктуры в формате PaaS.

Цифровой банк Bunq в Нидерландах полностью мигрировал свои IT-системы на IaaS от Amazon Web Services за два года. Сегодня Bunq удаленно предоставляет свои услуги клиентам в Нидерландах, Германии, Австрии, Италии и Испании из дата-центра Amazon во Франкфурте.

Помимо сценариев миграции сложившейся инфраструктуры в облако, известно несколько случаев создания изначально облачных банковских IT-систем. Так, DBS Bank (Сингапур) открыл в Индии банк DigiBank — мобильный банк-клиент в публичном облаке, который использует учетно-операционную систему материнского банка, размещенную на частной инфраструктуре. Atom Bank (Великобритания) — мобильный банк без отделений и веб-сайта, развивается на облачной интеграционной платформе от поставщика MuleSoft (США). Использование облачной интеграционной платформы (Integration Platform as a Service, iPaaS) позволило Atom Bank реализовать полностью сквозную цифровую обработку (straight-through processing) заявок на ипотеку. OakNorth Bank (Великобритания) предоставляет кредитные и депозитные продукты малому и среднему бизнесу в режиме онлайн, используя облачную автоматизированную банковскую систему компании Mambu (Германия). Запуск АБС в облаке формата PaaS позволил ускорить вывод продуктов на рынок с нескольких раз в квартал до нескольких раз в неделю, что позволяет быстро адаптироваться к изменению требований клиентов. Мобильный банк Monzo (Великобритания) разработал облачную АБС для того, чтобы размещать свои системы на инфраструктуре Amazon Web Services. Соответствие требованиям Управления по финансовому регулированию и надзору Великобритании (FCA) к аудиторскому следу¹ операций в IT-системах обеспечивается технологией CloudTrail от AWS.

Безопасность как услуга. Традиционно каждая организация внедряла решения по информационной безопасности в собственной инфраструктуре. Переход от частных решений к облачным позволяет внедрять высококачественные и современные системы информационной безопасности при совокупном снижении стоимости владения для организации за счет отказа от установки и сопровождения программного и аппаратного обеспечения, а также сокращения расходов на персонал, обслуживающий это оборудование. Наиболее широко распространены облачные решения по безопасности, представляющие собой антивирусные сервисы, сервисы защиты от спама, сервисы защиты хранения информации, сервисы защиты от мошенничества и DDoS-атак.

К принципиально новым сервисам по безопасности стоит отнести облачные решения, предоставляющие услуги по хранению и использованию закрытых ключей электронной подписи (например, облачная подпись CryptoPro (Россия)), а также обеспечивающие дистанционное подписание/заверение предоставляемой информации (документов) с последующей передачей подписанной информации третьим лицам. В качестве примера можно привести разрабатываемое ПАО «Ростелеком» облачное решение, обеспечивающее подписание собранных

¹ Аудиторский след — хронологическая последовательность записей аудита, содержащих доказательства изменения данных в результате выполнения бизнес-процесса или системной функции.

банками биометрических персональных данных и их передачу в Единую биометрическую систему.

Облачная среда для обмена данными. Связующим элементом облачной инфраструктуры для финансового сектора является среда для обмена данными на основе открытых API, обеспечивающая интеграцию между облачными компонентами поставщика инфраструктуры и частными компонентами одного из клиентов-участников. Например, облачная АБС и облачный шлюз к платежной системе могут быть интегрированы с частной реализацией мобильного банка-клиента. В другом случае кредитная организация может интегрировать свой процесс рассмотрения кредитных заявок с сервисами, которые предоставляет облачный поставщик KYC-аналитики или альтернативного кредитного скоринга. При этом у потребителя услуги должна быть возможность параллельно использовать сервисы нескольких поставщиков с целью определения наиболее подходящего для решения конкретных задач. Таким образом, «облако» является форматом предоставления услуги обмена данными, а открытые API — способом публикации и использования этой услуги. К примеру, канадская компания SaltEdge предоставляет поставщикам платежных услуг доступ к информации о счете и каналам инициирования платежей через единый API-шлюз, а технологическая компания SnapLogic (США) предоставляет универсальную платформу для интеграции источников данных и ИТ-систем в облаке с локальными ИТ-системами в формате услуги.

Учетно-операционные сервисы. Подобные виды сервисов актуальны для быстрого выхода новых участников на финансовый рынок. Сервис облачного бэк-офиса не требует значительных капиталовложений, так как ИТ-инфраструктура, обслуживающий персонал и операционные процессы включены в формат услуги, которую можно масштабировать пропорционально изменениям количества выполненных операций. Поставщиком такой услуги может быть:

- финансовая организация, предоставляющая сегмент своего бэк-офиса в формате Banking as a Service (BaaS). Пример — необанк для юридических лиц «Дело Банк» (Россия), работающий по лицензии «СКБ-банка»;
- технологическая компания, которая дополнительно к автоматизации бэк-офиса предлагает прочие функции, реализованные самостоятельно или через партнеров. Пример — компания «Центр финансовых технологий» (ЦФТ) (Россия), предоставляющий облачную автоматизированную банковскую систему.

Доступ к платежным системам. Также может быть осуществлен посредством платформы для облачных сервисов. Поставщик такой платформы может предоставлять шлюзы к платежным системам по модели подписки аналогично аренде учетно-операционных услуг. В такой схеме он создает безопасную и масштабируемую интеграцию с платежными системами, например, с системами платежных карт или системами быстрых платежей. В свою очередь, организация-клиент, разместив свое приложение внутри контура облака, получит упрощенную схему интеграции с платежными системами, существенно сократив затраты на инфраструктуру для подключения к ним. Например, в Китае компания Ant Financial создала торговую площадку облачных услуг с облачной автоматизированной банковской системой и шлюзом к процессингу Alipay.

RegTech-сервисы. Технологические решения в сфере RegTech также могут быть перенесены в облачную среду. Одним из ключевых преимуществ осуществления деятельности всех участников финансового рынка в облачной инфраструктуре может стать создание среды, обеспечивающей своим клиентам автоматическое исполнение базовых регуляторных требований. К примеру, в США уже сегодня компания nCino¹ обеспечивает предоставление обязательной отчетности, а компания Tradle² анализирует кредитные риски и проводит процедуры, направленные на соответствие требованиям по противодействию отмыванию денег и финансированию терроризма.

Торговая площадка облачных услуг. Такая площадка представляет собой комплексный набор облачных услуг, при этом способ реализации некоторых из них можно выбирать из нескольких вариантов от компаний-конкурентов. Такая среда может включать в себя единый подход к построению программных интерфейсов (API), возможность размещения своих приложений в инфраструктуре площадки, типовые договоры, а также унифицированные подходы к измерению показателей доступности сервисов, выставления счетов и оплаты облачных услуг. В Китае компания Ant Financial³ создала торговую площадку облачных услуг, выстроенную по принципу BaaS. В облачную инфраструктуру Ant Financial могут встраиваться как традиционные банки, так и финтех-стартапы. В число сервисов, предоставляемых самой Ant Financial, входят шлюз к процессингу AliPay и облачная АБС.

В Германии банк Fidor Solutions создал в ЕС аналогичную платформу BaaS, в которую входят облачная АБС, шлюз к процессингу и супермаркет финансовых услуг. Fidor Solutions предоставляет банкам возможность использовать собственную лицензию на банковскую деятельность и облегченную интеграцию с сервисами из супермаркета услуг. У стартапов, развивающихся без привязки к одному банку-партнеру, есть возможность запускать свою деятельность с использованием банковской лицензии Fidor.

В современном мире развитие облачной финансовой инфраструктуры создает конкурентную среду, которая существенно ускоряет рост финансового сектора. Для повышения лояльности клиентов и максимального увеличения своих конкурентных преимуществ финансовые и технологические компании стараются наращивать ключевые компетенции, на основе которых могут выстраиваться различные бизнес-модели. На рис. 3.14 представлены бизнес-модели, или типовые направления деятельности, участников облачной экосистемы финансового сектора.

¹ nCino — технологическая компания, которая предоставляет облачные решения для банковского сектора. Обладает собственной разработкой банковской операционной системы, которая позволяет оптимизировать внутренние процессы банков при их цифровизации.

² Tradle — технологическая компания, которая занимается разработкой решений на основе технологии распределенных реестров, связанных с КУС и соблюдением международных норм.

³ Ant Financial (Китай) была выделена из холдинга Alibaba в 2011 г. Основным направлением Ant Financial является Alipay — крупнейший китайский сервис онлайн-платежей. Помимо платежной системы, Ant Financial ведет бизнес в области кредитования и управления частными капиталами, а также развивает фонд краткосрочных инвестиций, систему оценки кредитоспособности клиентов Sesame Credit и другие технологические решения в области платежей.

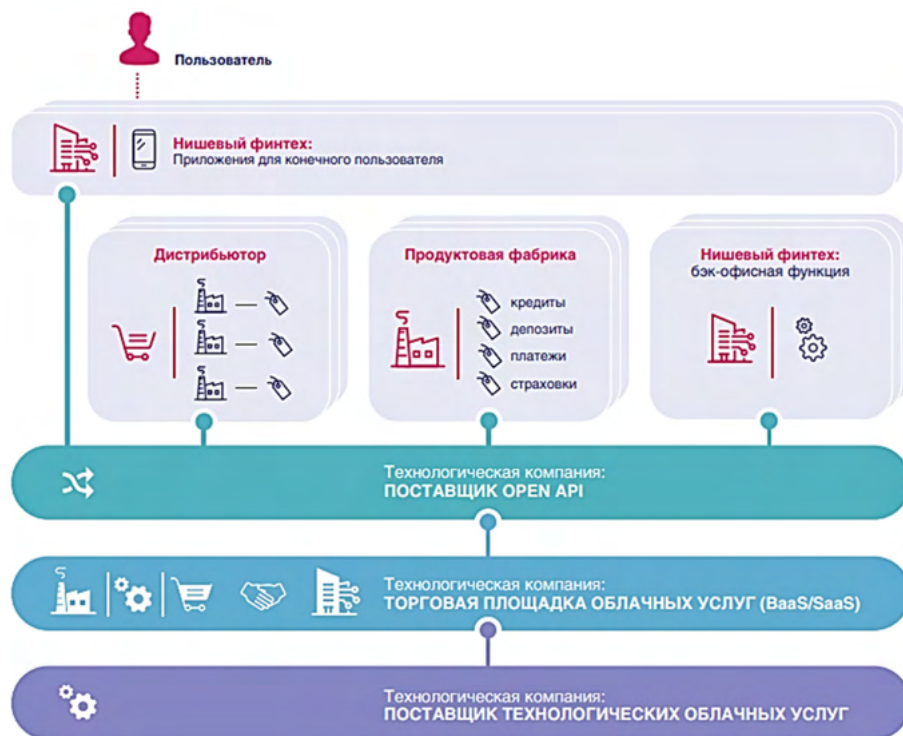


Рис. 3.14. Бизнес-модели участников облачной экосистемы

Х. *Платформа на основе технологии распределенных реестров*¹. Основой финансовых технологий является технология распределенного реестра. Под реестром в широком смысле традиционно понимается список, перечень чего-либо, представляющий собой форму систематизации различной информации, в том числе о деньгах или имуществе. Термин «реестр» широко используется в действующем, в том числе в отечественном, финансовом законодательстве².

С внедрением компьютерных технологий появилась возможность переносить информацию в цифровую среду. Современный уровень развития компьютерных и Интернет-технологий позволяет отдельным, независимым друг от друга лицам совместно создавать цифровые распределенные реестры.

Распределенный реестр — это база данных, которая распределена в сети между разнообразными сайтами, в разных географических зонах, у разных организаций и компаний. При этом каждый из участников может иметь собствен-

¹ Технология распределенного реестра (Distributed Ledger Technology, или DLT) — это электронная система баз данных, распределенная между несколькими сетевыми узлами или устройствами. Таким образом, ее отличает отсутствие единого контролирующего органа.

² Например, Бюджетный кодекс РФ от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ содержит требование о ведении реестра расходных обязательств, реестра источников доходов, реестра закупок, реестра участников бюджетного процесса. Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» установлено ведение реестра контрактов, реестра недобросовестных поставщиков, реестра банковских гарантий, реестра единственных поставщиков.

ную идентичную копию реестра. Любые изменения в реестре сразу отражаются во всех его копиях. Самая известная технология на основе распределенного реестра — блокчейн. Она лежит в основе выпуска разнообразных криптовалют, в том числе биткоина.

В настоящее время обязательным условием для подключения к системам, основанным на технологии распределенных реестров (Distributed Ledger Technology, DLT), является необходимость развертывания инфраструктуры для запуска соответствующего решения на стороне организации. Возможность создать бизнес-приложение на основе технологии распределенных реестров из типовых шаблонов и впоследствии развернуть его в облачной инфраструктуре с минимальными временными издержками позволит ускорить время вывода продукта на рынок, снизить стоимость его запуска и в результате предложить более выгодные условия для партнеров и потенциальных клиентов. В настоящее время Microsoft (США) предоставляет шаблоны в рамках облачного решения Azure Blockchain Workbench, Amazon (США) — в рамках Amazon Web Services Blockchain.

Создание платформы на основе технологии распределенных реестров направлено на формирование перспективной современной финансовой инфраструктуры для создания и вывода на рынок финансовых сервисов совместно с участниками финансового рынка (Мастерчейн и др.). Платформа на основе технологии распределенных реестров является системой хранения и обмена финансовой информацией и доверенной средой для ее участников, которая предполагает использование сертифицированной российской криптографии, идентификацию пользователей системы (проведение процедур KYC), а также поддержку различных конфигураций сети (закрытая, открытая, гибридная).

При поддержке Банка России планируется создание и запуск соответствующей платформы, а также реализация следующих пилотных проектов, отобранных совместно с участниками финансового рынка:

- учет электронных закладных;
- цифровые аккредитивы;
- цифровые банковские гарантии и т. д.

По результатам их реализации будут выбраны наиболее перспективные сценарии применения технологии распределенных реестров в финансовом секторе и реализованы решения на ее основе совместно с участниками финансового рынка.

Современная цифровая финансовая инфраструктура будет состоять из основных элементов, представленных на рис. 3.15.

Подводя итог, следует отметить, что в результате выполнения мероприятий по созданию и развитию финансовой инфраструктуры в рамках Основных направлений развития финансовых технологий в РФ на период 2018-2020 гг. будет обеспечено как формирование новых, так и развитие существующих инфраструктурных платформ и IT-решений для участников финансового рынка.



Рис. 3.15. Участники и экосистемы современной цифровой финансовой инфраструктуры

Контрольные вопросы

1. Опишите подходы, посредством которых раскрывается содержание финансовой инфраструктуры.
2. Перечислите элементы финансовой инфраструктуры в зависимости от целей ее функционирования.
3. Назовите сквозные цифровые технологии, описанные в национальной программе «Цифровая экономика Российской Федерации».
4. Какие подходы используются в РФ и в мировой практике при описании понятия «цифровая экономика»?
5. Какие предпосылки для перевода финансовой инфраструктуры в цифровой формат имеются на сегодняшний день в России?
6. Сформулируйте определения финансовых, регулятивных и наблюдательных технологий.
7. Укажите особенности и риски в рамках реализации FinTech, RegTech и SupTech.
8. Какие финансовые технологии описывает Банк России?
9. Какую роль выполняет RegTech в сфере регуляторного комплаенса?
10. Какие действия и операции в целях оптимизации отношений между субъектами и объектами контроля на финансовом рынке позволяет осуществлять RegTech?

Библиографический список

1. *Гражданский* кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ. Часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ.
2. *О банках и банковской деятельности*: закон РФ от 2 декабря 1990 г. № 395-1.
3. *О валютном регулировании и валютном контроле*: федер. закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ.
4. *О единых требованиях к правилам осуществления деятельности по управлению ценными бумагами, к порядку раскрытия управляющим информации, а также требованиях, направленных на исключение конфликта интересов управляющего*: положение Банка России от 3 августа 2015 г. № 482-П.
5. *О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг*: федер. закон от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ.
6. *О кредитной кооперации*: федер. закон от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ.
7. *О национальной платежной системе*: федер. закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ.
8. *О негосударственных пенсионных фондах*: федер. закон от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ.
9. *О переводном и простом векселе*: федер. закон от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ.
10. *О платежной системе Банка России*: положение Банка России от 6 июля 2017 г. № 595-П.
11. *О порядке проведения Банком России проверок деятельности эмитентов и участников корпоративных отношений и порядке применения Банком России иных мер в целях защиты прав и законных интересов акционеров и инвесторов*: указание Банка России от 13 сентября 2015 г. № 3795-У.
12. *О потребительском кредите (займе)*: федер. закон от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ.
13. *О правилах осуществления перевода денежных средств*: положение Банка России от 19 июня 2012 г. № 383-П.
14. *О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком*: федер. закон от 27 июля 2010 г. № 224-ФЗ.

15. *О рынке ценных бумаг*: федер. закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ.
16. *О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка*: федер. закон от 13 июля 2015 г. № 223-ФЗ.
17. *О сберегательных и депозитных сертификатах кредитных организаций*: положение Банка России от 3 июля 2018 г. № 645-П.
18. *О страховании вкладов в банках Российской Федерации*: федер. закон от 23 ноября 2003 г. № 177-ФЗ.
19. *О трудовых пенсиях в Российской Федерации*: федер. закон от 17 декабря 2001 г. № 173-ФЗ.
20. *О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)*: федер. закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ.
21. *Об акционерных обществах*: федер. закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ.
22. *Об инвестиционных фондах*: федер. закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ.
23. *Об ипотечных ценных бумагах*: федер. закон от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ.
24. *Об организованных торгах*: федер. закон от 21 ноября 2011 г. № 325-ФЗ.
25. *Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов*: инструкция Банка России от 30 мая 2014 г. № 153-И.
26. *Об утверждении Положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов*: приказ ФСФР России от 30 марта 2005 г. № 05-8/пз-н.
27. *Об электронной подписи*: федер. закон от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ.
28. *Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с их использованием*: положение Банка России от 24 декабря 2004 г. № 266-П.
29. *Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка*: учебник / под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2014. — 604 с.
30. *Белотелова Н. П., Белотелова Ж. С. Деньги. Кредит. Банки.* — М.: Дашков и К°, 2012. — 400 с.
31. *Господарчук Г. Г., Господарчук С. А. Финансовые рынки и финансовые инструменты*: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 88 с.
32. *Гусева И. А. Финансовые рынки и институты*: учебник и практикум. — М.: Юрайт, 2019. — 347 с.
33. *Деньги, кредит, банки*: учебник / под общ. ред. М. С. Марамыгина, Е. Н. Прокофьевой. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. — 384 с.
34. *Пухов А. В. Продажи и управление бизнесом в розничном банке.* — М.: КноРус, 2012. — 272 с.
35. *Рынок ценных бумаг*: учебник / под общ. ред. В. А. Татьянникова. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. — 496 с.
36. *Страхование*: учебник / под общ. ред. Е. Г. Князевой. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. — 240 с.
37. *Участники, инструменты, технологии инвестирования на фондовом рынке*: учеб. пособие / А. И. Решетников, Т. В. Решетникова, В. А. Татьянников, Т. А. Чилимова. — Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2017. — 132 с.
38. *Шарп У. Ф. Инвестиции*: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 1040 с.

-
39. Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР). — URL: <http://www.naufor.ru>.
40. ПАО «Московская биржа». — URL: <http://www.moex.com>.
41. Центральный банк Российской Федерации. — URL: <http://www.cbr.ru>.
42. ПАО «Сбербанк». — URL: <http://www.sberbank.ru>.
43. Банк ВТБ (ПАО). — URL: <http://www.vtb.ru>.
44. АО «Россельхозбанк». — URL: <http://www.rshb.ru>.
45. АО «АЛЬФА-БАНК». — URL: <http://www.alfabank.ru>.

Учебное издание

Татьянников Василий Аркадьевич,
Савостина Ирина Валерьевна,
Куваева Юлия Викторовна

ПРОДВИЖЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ

Учебное пособие

Под общей редакцией В. А. Татьянникова

Редактор и корректор *Л. В. Матвеева*
Компьютерная верстка *М. Ю. Ворониной*

Поз. 80. Подписано в печать 29.12.2020.
Формат 70 × 100/16. Гарнитура PT Serif. Бумага офсетная.
Печать плоская. Уч.-изд. л. 12,0. Усл. печ. л. 15,0. Печ. л. 11,5.
Заказ 256. Тираж 138 экз.
Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета
в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета

