



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Серия «Современные финансы и банковское дело»

ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

Учебник



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Уральский государственный экономический университет



Серия «Современные финансы и банковское дело»

ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

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

*Под общей редакцией
В. А. Татьянникова*

Екатеринбург
2024

УДК 336.7(075.8)
ББК 65.262.10я73
Ф59

Редакционная коллегия серии:

д-р экон. наук, проф. *Я. П. Силин* (председатель); д-р экон. наук, доц. *В. Е. Ковалев* (зам. председателя); д-р экон. наук, проф. *Е. Г. Князева*; д-р экон. наук, проф. *М. С. Марамыгин*; 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. Гудошникова* (секретарь)

Рецензенты:

кафедра банков, финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного экономического университета (протокол № 4 от 17 октября 2023 г.);

А. Ю. Домников, доктор экономических наук, профессор кафедры банковского и инвестиционного менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

Авторский коллектив:

В. А. Татьянников (введение, гл. 1, 3, 7, общ. ред.); *Е. Н. Прокофьева* (гл. 2); *Т. Д. Одинокова* (гл. 4); *Ю. В. Гудошникова* (гл. 5); *Т. В. Решетникова* (гл. 6)

Ф59 **Финансовые продукты и услуги** : учебник / В. А. Татьянников, Е. Н. Прокофьева, Т. Д. Одинокова [и др.] ; под общей редакцией В. А. Татьянникова ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. — Екатеринбург : УрГЭУ, 2024. — 399 с. Серия: Современные финансы и банковское дело.

ISBN 978-5-9656-0351-0

В учебнике рассматриваются как теоретические основы финансовых инструментов, операций с ними, так и потребительские характеристики банковских и финансовых продуктов, их роль в улучшении качества и уровня жизни населения, а также влияние на рост экономики страны. Учебник написан таким образом, что каждый раздел имеет самостоятельную направленность и практическую значимость, но общим является обоснование полезности финансовых продуктов и услуг для их потребителей. Особое внимание уделено технологиям продвижения финансовых продуктов на розничный рынок.

Учебник предназначен для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям подготовки УГСН 38.00.00 «Экономика и управление».

УДК 336.7(075.8)
ББК 65.262.10я73

ISBN 978-5-9656-0351-0

© Авторы, указанные на обороте
титального листа, 2024
© Уральский государственный
экономический университет, 2024

ВВЕДЕНИЕ

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

Необходимость знать природу финансовых продуктов, их потребительские характеристики, уметь ранжировать их по критериям риска и доходности — объективная реальность рыночной экономики в условиях нарастающей неопределенности. Практикоориентированные знания позволят студентам легче адаптироваться к будущей профессиональной деятельности, получить соответствующие компетенции, соответственно, привлечь более широкий круг частных инвесторов 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 либо индивидуальный инвестиционный счет. Все эти вопросы очень важные — вкладчик, инвестор, пайщик стремится сформировать портфель из разных банковских, финансовых (инвестиционных) продуктов (инструментов), чтобы получить устойчивый доход от инвестирования в меняющихся рыночных условиях.

Вопросы простого сохранения сбережений в условиях низкой инфляции будут терять актуальность, и на повестку дня будет выходить поиск новых альтернативных финансовых продуктов, имеющих сопо-

ставимые со вкладами условия по риску и несколько большую доходность. Государство стимулирует инвестирование через введение налоговых льгот по индивидуальным инвестиционным счетам, по пенсионным накоплениям граждан как через возврат налога на доходы физических лиц (НДФЛ), так и освобождением от налогообложения доходов.

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

При подготовке учебника использовались законодательные и нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность коммерческих банков, инвестиционных, страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов на рынке банковских и финансовых продуктов и услуг.

Авторами разделов учебника «Финансовые продукты и услуги» являются: кандидат экономических наук, доцент В. А. Татьянников (введение, гл. 1, 3, 7); кандидат экономических наук, доцент Е. Н. Прокофьева (гл. 2); доктор экономических наук, доцент Т. Д. Одиноква (гл. 4); кандидат экономических наук, доцент Ю. В. Гудошникова (гл. 5); кандидат экономических наук, доцент Т. В. Решетникова (гл. 6).

Авторский коллектив выражает глубокую признательность и благодарность высокопрофессиональным специалистам Центрального банка РФ и Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) за организацию конференций, деловых встреч, круглых столов с приглашением профессорско-преподавательского состава кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета, посвященных формированию новых и практике обращения действующих финансовых продуктов и услуг, что нашло отражение при написании учебника.

1

ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ: ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ

1.1. Понятие, экономическая сущность финансовой услуги и финансового продукта

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 «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.).

Верховный Суд РФ 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.) (Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 г. № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей»).

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 раскрывает *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, наряду с инвестиционными, страховыми и иными продуктами, относящимися 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.

1.2. Финансовые посредники на рынке финансовых продуктов и услуг

Продвижением на рынок финансовых продуктов и услуг занимаются финансовые посредники двух типов: 1) депозитного — коммерческие банки; 2) инвестиционного — инвестиционные институты (брокеры, управляющие). Безусловно, коммерческие банки в соответствии с действующим законодательством РФ также можно отнести и к финансовым посредникам инвестиционного типа.

Наряду с посредниками депозитного и инвестиционного типа на рынке действуют финансовые посредники контрактно-сберегательного типа (страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, кредитные союзы), предлагающие клиентам свои финансовые продукты и услуги (программы негосударственного пенсионного обеспе-

чения, страхования жизни, а также займы и ссуды в рамках кредитных потребительских кооперативов).

Основные типы финансовых посредников 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;
- инкассацию денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- куплю-продажу иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- 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, такие как:

- 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;
- выдача банковских гарантий;
- оказание консультационных и информационных услуг;
- др.

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.).

Именно унификация, придание конкретных параметров 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 будет обозначена процентная ставка, закреплен срок привлечения денежных средств, перечислены условия пополнения и снятия средств и т. п., 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 их рекламных компаний нередко можно узнать сам банк. Именно через продвижение финансовых продуктов формируется бренд финансового-кредитного института.

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

Банковский продукт — совокупность банковских операций, закрепленных 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 отличаются многообразием, 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 могут 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 этого же банка или инвестиционной компании.

Возникает вопрос: насколько самостоятельно понятие «инвестиционный продукт»? Может, следует ограничиться термином «инвестиционная услуга»? Связано ли инвестирование денежных средств в акции, облигации, другие ценные бумаги или активы с покупкой инвестиционного продукта? При такой постановке вопроса — маловероятно. Здесь можно говорить 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 речь идет о подписании договора доверительного управления (индивидуального, коллективного инвестирования) с указанием о присоединении к конкретной стратегии (низкорискованной, сбалансированной, высокорискованной) или о покупке 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 инвести-

ционный 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 этот 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 в качестве услуги.

Вывод можно сделать следующий: финансовые инструменты и продукты инвестиционных посредников отличаются от финансовых продуктов посредников депозитного типа изначальной рискованностью инвестиций на финансовом рынке.

Особое положение на рынке занимают учетные услуги инфраструктурных институтов фондового рынка, свои специфические особенности имеют финансовые продукты и услуги негосударственных пенсионных фондов, кредитных союзов. Уже сложилась достаточно устоявшаяся практика формирования и продвижения страховых продуктов и услуг.

Вопросы для самопроверки

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.
9. По каким признакам можно отнести индивидуальный инвестиционный счет к инвестиционным продуктам?

10. Какой документ является главным в договоре доверительного управления ценными бумагами?
11. Раскройте понятие «финансовая услуга».
12. К какому виду деятельности для кредитной организации относится выдача банковских гарантий?
13. К какому виду деятельности для кредитной организации относится выдача поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме?
14. Чем принципиально отличаются продукты и услуги инвестиционных посредников от продуктов финансовых посредников депозитного типа?
15. К какому виду деятельности для кредитной организации относится доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами?

Тестовые задания

1. Банковские продукты являются частью:

- а) страховых продуктов;
- б) инвестиционных услуг;
- в) финансовых продуктов;
- г) пенсионных продуктов.

2. Из нижеперечисленных укажите финансовые институты, относящиеся к финансовым посредникам инвестиционного типа: I — негосударственные пенсионные фонды; II — страховые компании; III — коммерческие банки; IV — паевые инвестиционные фонды.

- а) I и II;
- б) I, II и IV;
- в) I и IV;
- г) I, III и IV.

3. Из нижеперечисленных укажите финансовые институты, относящиеся к финансовым посредникам депозитного типа:

- а) негосударственные пенсионные фонды;
- б) страховые компании;
- в) коммерческие банки;
- г) паевые инвестиционные фонды.

4. Что не является банковской операцией?

- а) выдача банковской гарантии;
- б) привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;

- в) купля-продажа иностранной валюты;
 - г) осуществление операций с драгоценными камнями.
- 5. К какому типу финансового посредничества относятся компании по страхованию жизни?**
- а) к депозитному;
 - б) к инвестиционному;
 - в) к контрактно-сберегательному;
 - г) ни к одному из перечисленных выше.
- 6. Вексель относят к:**
- а) долевым ценным бумагам;
 - б) долговым ценным бумагам;
 - в) производным ценным бумагам;
 - г) инструментам рынка капиталов.
- 7. Коммерческий банк может оказывать следующие услуги на рынке ценных бумаг:**
- а) брокерская деятельность;
 - б) деятельность по управлению ценными бумагами;
 - в) депозитарная деятельность;
 - г) все вышеуказанные.
- 8. Какое главное отличие инвестиционного продукта от банковского?**
- а) различаются по срокам инвестирования;
 - б) предназначен для квалифицированных инвесторов;
 - в) отсутствует указание ожидаемой доходности;
 - г) ничем не различаются.
- 9. К какому виду профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг ближе понятие «инвестиционный продукт»?**
- а) брокерская деятельность;
 - б) депозитарная деятельность;
 - в) деятельность по доверительному управлению;
 - г) дилерская деятельность.
- 10. В каком документе закреплены характеристики инвестиционного продукта доверительного управления?**
- а) в рекламном буклете;
 - б) в ключевом информационном документе;
 - в) в инвестиционной декларации;
 - г) в договоре на брокерское обслуживание.

2

БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

Банковские услуги — это более широкое толкование деятельности коммерческих банков. Помимо предоставления традиционных банковских услуг, банк оказывает другие профессиональные финансовые услуги, например, на рынке ценных бумаг:

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

Банковские услуги всех коммерческих банков, по сути, однотипные и соответствуют действующему законодательству, а *банковские продукты* каждого из них, как правило, имеют свои количественные и качественные характеристики — в этом и заключается их сущность.

Услуга по привлечению денежных средств физических и юридических лиц во вклады не является банковским продуктом — это классическая *банковская операция*, именно так и трактует законодательство о банках и банковской деятельности. Но когда эта операция облекается в формализованные признаки, т. е. обозначена процентная ставка, закреплён срок привлечения денежных средств, перечислены условия пополнения и снятия средств и т. п., то речь идет уже о депозите (вкладе) с персонифицированным названием как о самостоятельном банковском продукте.

Таким образом, *банковский продукт* — совокупность банковских операций, закреплённых внутренним регламентом на основе действующего законодательства, с указанием определенных количественных, качественных и других параметров, ориентированных на удовлетворение конкретных потребностей клиентов.

Банковские продукты можно классифицировать по различным критериям.

1. По видам деятельности банка:

- *традиционные*;
- *специфические*.

Традиционные продукты и услуги связаны с основными банковскими операциями: кредитные, депозитные, расчетные. Специфические продукты и услуги банка связаны с расширением законодательно разрешенной деятельности коммерческого банка, например, услуги на рынке ценных бумаг (брокерская деятельность, деятельность по доверительному управлению, депозитарная деятельность и т. п.).

2. По направлениям деятельности банка:

- *кредитные продукты*;
- *депозитные продукты*;
- *расчетные продукты*;
- *инвестиционные продукты и услуги*;
- *комиссионно-посреднические продукты и услуги*;
- *консультационные услуги*.

3. В зависимости от типа клиента банковские продукты подразделяются на:

- *розничные*;
- *корпоративные*.

Розничные продукты предназначены для физических лиц. Они удовлетворяют потребности категорий клиентов, представленных на рис. 2.1. Данная классификация предполагает деление клиентов по размерам свободных денежных средств и активности в сотрудничестве с банком.



Рис. 2.1. Основные категории клиентов розничного рынка

Корпоративные продукты удовлетворяют потребности категорий клиентов, представленных на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Основные категории клиентов корпоративного 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 и корпоративных клиентов, удовлетворяющих ряду критериев, таких как сумма размещаемых денежных средств, сумма привлекаемых средств, качество обеспеченности кредита, обороты по счету (например, расчетному или текущему), длительность обслуживания в банке и т. п.

4. По характеру финансового результата для банка банковские продукты могут быть:

- *затратные*;
- *доходные*.

Затратные связаны с привлечением денежных средств клиентов и формированием ресурсной базы банка. Доходные предполагают размещение привлеченных ресурсов банка с целью получения прибыли (дохода), в том числе для исполнения обязательств по затратным продуктам. В классическом понимании в данной характеристике речь идет о пассивных и активных операциях банка. Результатом деятельности банка как большинства юридических лиц является получение прибыли. При реализации банком депозитной, кредитной, инвестиционной политики основной задачей является разработка такой линейки затратных и доходных продуктов, которая позволит получить наибольший доход при оптимальном риске.

5. По регулярности предоставления продуктов и оказания услуг:

- *регулярные*;
- *разовые*.

6. По характеру оплаты:

- *платные*;
- *бесплатные*.

7. По характеру финансирования:

- *требующие привлечения финансовых ресурсов*;
- *не требующие привлечения финансовых ресурсов*.

В мировой банковской практике все привлеченные ресурсы по способу аккумуляции 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 долговым обязательствам банка относят облигации, векселя, закладные, межбанковские кредиты.

2.1. Банковские продукты и услуги, связанные с организацией расчетно-кассового обслуживания клиентов

2.1.1. Банковский счет

Банковский счет (расчетный, текущий, транзитный, карточный, специальный) — это счет, открываемый банком клиенту для осуществления операций в порядке и на условиях, установленных договором на основании заявления клиента.

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 также можно управлять с помощью банковской карты или с использованием дистанционных систем банковского обслуживания (интернет-банк, мобильный банк).

Основными банковскими счетами, предназначенными для организации расчетно-кассового обслуживания клиентов, являются: расчетный счет и текущий счет.

Расчетный счет открывается в банке клиентам для организации движения и ведения учета денежных средств. Счет относится к обязательным реквизитам компании наряду с другими данными, такими как ИНН, ОГРН, БИК и юридический адрес.

Расчетные счета открываются юридическим лицам, в том числе для совершения операций их филиалами (представительствами), не являющимся кредитными организациями, а также индивидуальным предпринимателям или физическим лицам, занимающимся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой, для совершения операций, связанных с предпринимательской деятельностью. Расчетные счета открываются кредитным организациям для совершения операций с их представительствами, а также некоммерческим организациям для совершения операций, связанных с достижением целей, для которых некоммерческие организации созданы. Расчетный счет в соответствии с требованиями, установленными Бан-

ком России, открывается кредитной организации при изменении ее статуса, если она становится микрофинансовой компанией.

Текущие счета открываются физическим лицам для совершения операций, не связанных с ведением предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя или с частной практикой, а также физическим лицам, применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», не являющимся индивидуальными предпринимателями или физическими лицами, занимающимися частной практикой, для совершения операций при ведении деятельности, в связи с которой указанные физические лица применяют специальный налоговый режим.

Нормативную базу, регламентирующую порядок открытия и ведения счетов, составляют:

– Гражданский кодекс Российской Федерации. Вторая часть: Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (гл. 45 «Банковский счет», гл. 46 «Расчеты»);

– Закон РФ от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (гл. I, ст. 5 «Банковские операции и другие сделки кредитной организации», гл. IV «Межбанковские отношения и обслуживание клиентов»);

– Федеральный закон от 27 июня 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (гл. VI «Организация наличного денежного обращения», гл. XII «Организация безналичных расчетов»);

– Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»;

– Положение Банка России от 29 июня 2021 г. № 762-П «О правилах осуществления перевода денежных средств»;

– Инструкция Банка России от 30 июня 2021 г. № 204-И «Об открытии, ведении и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам)».

Банк заключает с клиентом, обратившимся с предложением открыть счет на объявленных банком условиях, договор банковского счета. Для открытия счета клиент обязан представить в банк документы в электронном виде или на бумажном носителе, предусмотренные законодательством РФ.

Документы для открытия и ведения счета должны быть представлены в виде оригиналов или заверенных копий. Банк обязан располагать сведениями о лицах, имеющих право распоряжаться денежными средствами (драгоценным металлом), находящимися на счете, и их полномочиях.

По договору банковского счета банк обязуется принимать и зачислять поступающие на счет, открытый клиенту, денежные средства, выполнять распоряжения клиента о перечислении и выдаче соответствующих сумм со счета и проведении других операций по счету. Банк обязан зачислять поступившие для клиента денежные средства не позднее дня, следующего за днем поступления в банк соответствующего платежного документа, если более короткий срок не предусмотрен законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами или договором банковского счета. Банк обязан по распоряжению клиента выдавать или списывать со счета денежные средства клиента не позднее дня, следующего за днем поступления в банк соответствующего платежного документа, если иные сроки не предусмотрены законом, банковскими правилами или договором банковского счета.

Банк гарантирует право клиента беспрепятственно распоряжаться этими средствами. Банк не вправе определять и контролировать направления использования денежных средств клиента и устанавливать другие, не предусмотренные законом или договором банковского счета, ограничения права клиента распоряжаться денежными средствами по своему усмотрению.

Права на денежные средства, находящиеся на счете, считаются принадлежащими клиенту в пределах суммы остатка. Банк исполняет распоряжение о списании денежных средств при недостаточности денежных средств на банковском счете, если этот счет включен в соответствии с договором в группу банковских счетов, в том числе принадлежащих разным лицам, и на всех банковских счетах, включенных в указанную группу, достаточно денежных средств для исполнения распоряжения клиента. При этом такое списание не является кредитованием счета. В случаях, когда в соответствии с договором банковского счета банк осуществляет платежи со счета, несмотря на отсутствие денежных средств (кредитование счета), банк считается предоставившим клиенту кредит на соответствующую сумму с момента осуществления такого платежа. Права и обязанности сторон, связанные с кредитованием счета, определяются договором банковского счета.

Договором может быть предусмотрено удостоверение прав распоряжения денежными суммами, находящимися на счете, электронными средствами платежа и иными способами с использованием в них аналогов собственноручной подписи, кодов, паролей и других средств, подтверждающих, что распоряжение дано уполномоченным на это лицом.

Клиент банка обычно, заключая договор об открытии счета, дает согласие банку на списание со счета денежных средств (заранее данный акцепт) для погашения задолженности по кредитным договорам и договорам поручительства, если такие договоры будут заключены между клиентом и банком.

В соответствии с договором банковского счета клиент оплачивает услуги банка по совершению операций с денежными средствами, находящимися на счете. Размер и порядок оплаты услуг банка определяется договором банковского счета.

Банк может пользоваться деньгами клиента, находящимися на счетах последнего (ст. 845 ГК РФ). За пользование денежными средствами, находящимися на банковском счете клиента, банк уплачивает проценты, если они предусмотрены договором банковского счета. Сумма процентов зачисляется на счет, если иное не предусмотрено договором. Сумма процентов зачисляется на счет в сроки, предусмотренные договором, чаще всего по истечении каждого месяца или квартала. Если в договоре банковского счета не определен размер процентов, проценты уплачиваются в размере, обычно уплачиваемом банком по вкладам до востребования (ст. 838 ГК РФ).

Общая характеристика договора банковского счета приведена в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Содержание договора банковского счета

Раздел	Характеристика
<i>Обязательные условия</i>	
Вид счета	Цифрами и прописью
Дата открытия счета	
Валюта счета	Национальная; иностранная.
Права и обязанности сторон	Клиента; банка
Порядок и сроки осуществления операций по счету	Списание денежных средств; зачисление денежных средств; выдача наличных и т. д.
Величина комиссионного вознаграждения за открытие счета	Цифрами и прописью
Величина комиссионного вознаграждения за ведение счета	Цифрами и прописью
Величина комиссионного вознаграждения в рамках подключения пакета услуг	Цифрами и прописью

Окончание табл. 2.1

Раздел	Характеристика
Порядок выплаты комиссионного вознаграждения	Ежемесячно; ежеквартально
Ответственность сторон	
Срок действия договора банковского счета и права сторон на его расторжение	
<i>Дополнительные условия</i>	
Неснижаемый остаток	Цифрами и прописью (если устанавливается)
Процентная ставка по остаткам средств на счете	Наличие или отсутствие возможности
Порядок уплаты процентов	Цифрами и прописью
Процентная ставка в случае неисполнения условий договора	Наличие или отсутствие возможности. Цифрами и прописью
Предоставление овердрафта по счету	Цифрами и прописью (если устанавливается)
Процентная ставка при предоставлении овердрафта	Цифрами и прописью
Процентная ставка в случае несвоевременного погашения овердрафта	Цифрами и прописью
Порядок действий в случае поступления в банк исполнительных документов от взыскателя	В соответствии с законодательством РФ

В большинстве случаев клиентам банка, прежде всего юридическим лицам, банки предлагают заключить договор комплексного банковского обслуживания.

В пакет услуг по комплексному банковскому обслуживанию входят:

- открытие и ведение банковского счета в валюте РФ;
- открытие и ведение банковского счета в иностранной валюте;
- открытие и ведение специального банковского счета;
- открытие и ведение депозитного счета;
- обслуживание клиента в системе «iBank»;
- услуга СМС-сервис;
- услуга «Мобильное приложение»;
- услуга «Личный кабинет», в том числе «Личный кабинет — Эквайринг»;
- услуга по аренде индивидуальных сейфов;
- услуга по безналичным конверсионным операциям;
- услуга по расчетам в форме международных аккредитивов и т. д.

Договор комплексного банковского обслуживания является договором присоединения. Опубликование последнего на сайте банка, включая текст договора и приложений к нему, рассматривается как публичное предложение (оферта) банка, адресованное клиентам. Статья 428 ГК РФ определяет, что договором присоединения признается договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом.

Перечень, стоимость и порядок оплаты услуг и расходов банка определены тарифами банка. Банк может предлагать клиентам индивидуальные, в том числе льготные, тарифы. При этом заключение дополнительного соглашения не требуется.

Плату за предоставленные услуги банк списывает со счета клиента банковским ордером, без дополнительного распоряжения клиента.

В соответствии со ст. 450 ГК РФ банк имеет право в одностороннем порядке вносить изменения в договор присоединения. Заявление о предоставлении услуг или отключении от услуг может быть подано клиентом в письменной форме либо через каналы дистанционного банковского обслуживания.

2.1.2. Расчетные банковские карты

Корпоративные карты

Для проведения расчетов, связанных с хозяйственными нуждами, банки предлагают клиентам корпоративные карты.

Корпоративные карты — расчетные карты, эмитируемые банком в соответствии с правилами платежных систем МИР, Union Pay, Visa, Master Card, предназначенные для совершения операций ее держателем в пределах установленной банком суммы денежных средств (расходного лимита).

Корпоративные карты с сервисом самоинкассации — пластиковые карты, эмитируемые банком в соответствии с правилами платежных систем МИР, Union Pay, Visa, Master Card, предназначенные для внесения наличных денежных средств на расчетный счет клиента через системы самообслуживания (без возможности осуществления расходных операций).

Для осуществления расчетов с использованием корпоративной карты банк открывает клиенту специальный карточный счет. Платежи с использованием корпоративной карты проводятся за счет средств, находящихся на специальном карточном счете.

Специальный карточный счет открывается на основании заявления клиента. В договоре определены права и обязанности сторон, характер использования корпоративных карт и ограничения на операции по ним. Например, корпоративные карты не предназначены для выплаты заработной платы сотрудникам и других социальных расходов, оплаты личных расходов держателем карт. Они используются прежде всего для оплаты расходов, связанных с деятельностью юридического лица или индивидуального предпринимателя, в том числе командировочных и представительских расходов.

Платежи со специального карточного счета осуществляются в пределах остатка средств на данном счете. Пополнение специального карточного счета допускается только с расчетного счета клиента, открытого в банке. Вывод денежных средств также возможен только на расчетный счет клиента в данном банке.

В случае недостаточности денежных средств на счете банк может предоставить овердрафт. Условия последнего определяет банк-кредитор. Наиболее распространена практика, предполагающая, что клиент должен вернуть банку полученные средства в течение 5 рабочих дней. За пользование кредитом банк взимает проценты. В то же время в большинстве случаев проценты на остаток денежных средств на специальном карточном счете не начисляются.

Клиент — держатель корпоративной банковской карты обязан оплачивать расходы банка, связанные с организацией расчетов. Банк списывает с расчетного счета клиента денежные средства в виде комиссионного вознаграждения за ведение специального карточного счета, СМС-сервис счета без дополнительного распоряжения.

При обнаружении факта утери или хищения карты клиент должен незамедлительно уведомить об этом банк. Клиенту рекомендуется хранить документы по операциям, совершаемым по корпоративной карте, не менее 6 месяцев с даты их совершения.

Общая характеристика карточного счета приведена в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Содержание карточного счета

Реквизиты	Характеристика
<i>Обязательные условия</i>	
Номер счета	Цифрами и прописью
Дата открытия счета	
Срок действия договора специального карточного счета	

Реквизиты	Характеристика
Вид платежной системы	МИР; Union Pay; Visa; Master Card
Валюта счета	Национальная; иностранная
Лимит расходования денежных средств	Цифрами и прописью
Величина комиссионного вознаграждения за ведение специального карточного счета	Цифрами и прописью
Порядок выплаты комиссионного вознаграждения	Ежемесячно; ежеквартально
Ответственность сторон	
<i>Дополнительные условия</i>	
Лимит овердрафта	Цифрами и прописью
Процентная ставка в случае предоставления кредита — овердрафт	Цифрами и прописью
Порядок уплаты процентов	
Сроки овердрафта	Цифрами и прописью
Процентная ставка в случае несвоевременного погашения овердрафта	Цифрами и прописью

Банки, в свою очередь, обязаны:

- формировать отчет о движении денежных средств по специальному карточному счету клиента;
- информировать клиента о каждой совершаемой по счету операции посредством СМС-сообщений;
- хранить информацию, связанную с движением средств по счету, в течение трех лет;
- при необходимости обеспечивать блокировку корпоративной карты.

Расчетные банковские карты клиентов — физических лиц

Физические лица могут заключить с банком договор как комплексного банковского обслуживания, так и банковского счета с использованием расчетных карт. Этому предшествует оформление клиентом соответствующего заявления (заявление на открытие текущего счета, заявление на оформление и обслуживание банковской карты, заявление на выпуск виртуальной карты и др.). Договор считается заключенным с даты открытия счета карты. Каждой банковской карте присваивается ПИН-код, позволяющий идентифицировать держателя.

Физическим лицам предлагаются следующие виды карт.

Расчетная банковская карта — карта, эмитируемая банком в соответствии с правилами международных платежных систем МИР, Union Pay, Visa, Master Card, предназначенная для совершения операций ее держателем в соответствии с договором использования карт. В рамках последнего банк обязуется выпустить на имя клиента карту, осуществлять ее обслуживание, т. е. принимать и зачислять на счет карты денежные средства, выполнять распоряжения клиента о перечислении и выдаче соответствующих сумм со счета и проведении других операций.

Основная карта — банковская карта, выпущенная на имя клиента к счету клиента.

Дополнительная карта — банковская карта, выпущенная на имя, указанное клиентом, владельцем основной банковской карты, к его счету. Владелец дополнительной карты имеет право осуществлять расчеты по карте в пределах лимита активности карты (ограничение суммы денежных средств на операции, связанные со снятием наличных или оплатой покупок в день/неделю/месяц), установленного владельцем счета карты. Держателем дополнительной карты может быть только родственник держателя основной карты.

Виртуальная карта — расчетная карта, эмитируемая банком в соответствии с правилами международной платежной системы, выпускаемая только на имя самого клиента, не имеющая материального носителя и предназначенная только для оплаты товаров в сети Интернет, в пределах установленной банком суммы денежных средств (расходного лимита).

Цифровая карта — расчетная карта, эмитируемая банком в соответствии с правилами международной платежной системы, выпускаемая только на имя самого клиента, не имеющая материального носителя и предусматривающая возможность совершения операций по оплате товаров и услуг или снятия наличных денежных средств для устройств, поддерживающих технологию бесконтактных платежей, в пределах установленной банком суммы денежных средств (расходного лимита).

Лимиты расходных операций по банковским картам устанавливает банк-эмитент в одностороннем порядке.

Банковская карта является собственностью банка-эмитента. Соответственно последний имеет право отказать клиенту в выпуске карты или ее замене, ограничить количество банковских карт, выпускаемых на имя одного клиента, выпускать новые дополнительные карты и т. д.

Открыв клиенту счет карты и выпустив банковскую карту, банк принимает на себя обязательства: проводить по счету карты операции в соответствующие сроки и в порядке, определенном законодательством и договором, предоставлять выписки по счету карты, информировать клиента об операциях по карте, информировать клиента об изменении правил по картам, фиксировать полученные от клиента и направленные клиенту уведомления и т. д.

Клиент оплачивает услуги банка в соответствии с действующими тарифами. Сумму денежных средств банк списывает со счета клиента банковским ордером, без дополнительного распоряжения клиентом.

Банк также имеет право списывать со счета карты денежные средства в безакцептном порядке в следующих случаях: если денежные средства были зачислены ошибочно; суммы технического овердрафта; суммы комиссионного вознаграждения; суммы штрафов в соответствии с тарифами банка и т. д.

Держатель банковской карты обязан принимать все возможные меры для предотвращения утраты, хищения банковской карты или незаконного ее использования. В случае возникновения подобных проблем необходимо предупредить банк о временной приостановке операций по карте или ее окончательной блокировке.

2.1.3. Дополнительные услуги расчетно-кассового обслуживания

Неотъемлемым элементом современной банковской деятельности является использование цифровых и информационных технологий в процессе предоставления финансовых продуктов и услуг. К ним прежде всего относят СМС-информирование, интернет-банкинг, переводы в рамках СВП и др.

СМС-информирование — это услуга, предполагающая предоставление клиентам банка справочной информации о состоянии их банковского счета посредством СМС-сообщений.

Все вопросы, связанные с предоставлением данной услуги, регулируются договором комплексного банковского обслуживания.

Информация о дате и времени совершения операции в СМС-сообщении соответствует дате и времени проведения операции банком, но может отличаться от времени поступления СМС-сообщения на телефон. Услуга предоставляется круглосуточно.

Клиент самостоятельно обеспечивает защиту информации, поступающую посредством СМС-сообщений. Также банк не гарантирует

полную защиту информации при передаче ее через систему телекоммуникаций.

Клиент, пользующийся услугой СМС-информирования, уплачивает банку абонентскую плату ежемесячно. В случае задержки оплаты на срок более 30 дней происходит автоматическое ее отключение.

В соответствии с условиями договора комплексного банковского обслуживания клиентов многие банки осуществляют обслуживание счетов с использованием системы «iBank».

Система «iBank» — это совокупность программно-аппаратных средств, устанавливаемых на территории клиента и банка и согласованно эксплуатируемых ими, а также организационных мероприятий, проводимых клиентом и банком, с целью предоставления клиенту соответствующих услуг.

Предметом договора является предоставление клиенту возможности пользования системой «iBank» банка для управления его счетами.

Присоединяясь к договору об использовании системы «iBank», клиент признает, что используемые в банке способы защиты информации достаточны для подтверждения авторства и подлинности электронных данных. А также то, что каждый участник системы несет полную ответственность за сохранение в тайне своих средств доступа к системе «iBank» банка.

Посредством «iBank» современные банки предлагают клиентам воспользоваться сервисом СБП — системы быстрых платежей. Договор комплексного банковского обслуживания предусматривает данную возможность.

СБП — сервис Банка России, позволяющий физическим лицам мгновенно (в течение 24 ч) переводить денежные средства по номеру мобильного телефона. Переводятся денежные средства физическим лицам в другие банки — участники СБП.

Банк вправе устанавливать лимиты (количество операций или сумма средств) на совершение операций по СБП.

За осуществление операций по СБП может взиматься комиссионное вознаграждение. Сумма комиссии рассчитывается после ввода клиентом параметров перевода и указывается перед подтверждением операции клиентом.

В целях осуществления операций в СБП в качестве идентификатора получателя используется номер его мобильного телефона. При осуществлении операции по переводу денежных средств должны быть указаны: номер мобильного телефона получателя; банк получателя;

сумма перевода; номер счета, с которого осуществляется перевод. После ввода всех параметров сервис СБП осуществляет поиск клиента, и клиент-отправитель видит информацию о получателе (имя, отчество и начальная буква фамилии), которую отправитель перевода подтверждает или отклоняет. В случае подтверждения отправителем информации о получателе перевода сервис СБП отправляет код подтверждения операции на номер мобильного телефона клиента. При подтверждении операции клиентом-отправителем путем ввода кода подтверждения операция проводится в СБП. Ответственность за корректность информации возлагается на клиента-отправителя.

При переводе денежных средств клиенту-получателю основная ответственность за срок зачисления денежных средств ложится на банк-получатель. Если у клиента-получателя открыто несколько счетов в банке, банк вправе зачислить денежные средства на любой счет, открытый в рублях.

Традиционно в банковской практике клиенту предлагают воспользоваться пакетом услуг.

Пакет услуг — это набор определенных услуг, предполагающий специальные условия их предоставления как банком, так и партнерами банка.

При оформлении пакета услуг клиент выбирает интересующие его услуги. Подписывая договор, он дает согласие действовать в соответствии с предъявляемыми к нему требованиями (предоставить необходимые документы) и выплачивать установленное комиссионное вознаграждение. Комиссионное вознаграждение выплачивается клиентом независимо от того, пользовался он всеми включенными в пакет услугами банка или нет. Комиссионное вознаграждение ежемесячно списывается со счета клиента в безакцептном порядке в соответствии с тарифами банка. Клиент обязан обеспечить наличие на счете необходимой суммы в день списания данных средств. В случае если в течение оговоренного времени клиент не оплачивает комиссионное вознаграждение за очередной период, банк имеет право приостановить обслуживание клиента в рамках пакета услуг и блокировать банковские карты, выпущенные в рамках данного пакета. Возобновление пользования пакетом услуг осуществляется после уплаты всех необходимых сумм по заявлению клиента.

Клиент имеет право перейти на обслуживание в рамках любого другого пакета услуг. Для этого необходимо оформить заявление и уплатить комиссию за изменение пакета услуг в соответствии с тарифами банка.

Традиционные сроки действия договора предоставления пакета услуг 1 год. Продление договора осуществляется автоматически при отсутствии заявления от клиента о расторжении договора.

Примеры пакетов услуг для физических лиц:

- пакет услуг «**»: предоставление и обслуживание расчетной карты клиента; интернет-банк; СМС-сервис;
- пакет услуг «***»: предоставление и обслуживание расчетной карты клиента; дополнительной карты; интернет-банк; СМС-сервис;
- пакет услуг «****»: предоставление и обслуживание расчетной карты клиента; дополнительной карты; предоставление револьверного кредита; интернет-банк; СМС-сервис;
- пакет услуг «*****»: предоставление и обслуживание расчетной карты клиента; дополнительной карты; предоставление револьверного кредита; интернет-банк; СМС-сервис; скидки при аренде индивидуальных банковских сейфов.

2.2. Депозитные банковские продукты

2.2.1. Банковский вклад (депозит)

Банковский депозит — это денежные средства юридических и физических лиц, переданные в банк, который, в свою очередь, принимает их и обязуется возвратить сумму депозита по истечении оговоренного срока и выплатить проценты на условиях и в порядке, предусмотренных договором.

К депозитным продуктам банка принято относить депозиты до востребования (счета, предполагающие возможность свободного изъятия денежных средств, в том числе предназначенные для организации расчетов), срочные депозиты, вклады и сертификаты банка (депозиты — более широкое толкование вида хранения ценностей, включающее не только денежные средства, но и ценные бумаги, драгоценные металлы и др.).

Депозитные продукты банка можно классифицировать по ряду признаков (табл. 2.3).

Правовое регулирование финансовых отношений, возникающих в процессе предоставления депозитных продуктов, осуществляется в соответствии с:

- Гражданским кодексом РФ (гл. 44, 45);
- 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»;
- Инструкцией Банка России от 30 июня 2021 г. № 204-И «Об открытии, ведении и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам)».

Таблица 2.3

Классификация депозитов (вкладов) банков

Критерии	Характеристика
Категория вкладчиков	Депозиты физических лиц: – население; – индивидуальные предприниматели. Депозиты юридических лиц: – крупный бизнес; – средний бизнес; – малый бизнес
Срок размещения	До востребования, в том числе: – средства на расчетных счетах индивидуальных предпринимателей и юридических лиц; – средства на текущих счетах физических лиц; – средства на специальных счетах физических и юридических лиц. Срочные вклады: – до 30 дней; – 31–90 дней; – 91–180 дней; – 181 день — 1 год; – от 1 года до 3 лет; – свыше 3 лет
Порядок выплаты процентов	Беспроцентные. Предусматривающие уплату процентов
Валюта депозита	Депозиты в национальной валюте. Депозиты в иностранной валюте. Мультивалютные вклады и депозиты
Порядок открытия и закрытия	Оформление договора. Выдача сберегательной книжки. Выдача депозитного или сберегательного сертификата
Возможность частичного изъятия	Существует. Отсутствует
Способ открытия	Дистанционно. В офисе банка

Структура депозитов банковского сектора РФ представлена в табл. 2.4.

Таблица 2.4

**Средства физических и юридических лиц,
представленные депозитами и остатками на текущих счетах,
банковского сектора РФ, млрд р.**

Показатель	01.01.2021	01.01.2022	01.01.2023
Средства клиентов	68 501	78 059	88 417
Средства юридических лиц:	32 455	38 291	44 980
депозиты	18 780	21 981	25 553
остатки на расчетных счетах	13 675	16 310	19 427
Средства физических лиц:	32 834	34 695	36 619
вклады	21 198	21 229	22 654
остатки на текущих счетах	11 637	13 466	13 965
Счета эскроу	1 173	3 030	4 025
Прочие	1 804	2 044	2 793

Банковский вклад физических лиц

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 федеральным законом и соответствующим договором.

Также понятие 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.

В современной банковской практике по-разному подходят к понятию «банковский вклад». Узкий подход предполагает, что это денежные средства населения, внесенные в банк. Более широкий подход не ставит акцент на характере клиента.

Банковские вклады физических лиц можно классифицировать по различным признакам (табл. 2.5).

Классификация вкладов (депозитов) физических лиц

Признак классификации	Вид депозита (вклада)
Форма изъятия	До востребования; срочные; условные (на иных условиях)
Валюта вклада	В российских рублях; в иностранной валюте; мультивалютный
Сроки размещения	Краткосрочные (до 1 года); среднесрочные (от 1 года до 3–5 лет); долгосрочные (свыше 3–5 лет)
Сумма вклада	Крупные; средние; мелкие
Способ выплаты процента	Единовременно; частями
Вид процента	Фиксированный; плавающий
Режим пользования вкладным счетом	Классический вклад; вклад с возможностью пополнения счета; вклад с возможностью пополнения счета и частичного снятия денежных средств; специальные депозитные счета
Способ оформления	Оформленные договором банковского вклада или сберегательной книжкой в офисе банка; дистанционно
Форма вклада	Денежная; товарная (металлические счета, счета в бриллиантах)
Характер досрочного изъятия вклада	Ставка дохода снижается до ставки до востребования; предлагается плавающая процентная ставка, зависящая от срока размещения средств в банке

Вклады принимаются только банками, имеющими такое право в соответствии с лицензией, выдаваемой Банком России. В большинстве своем они являются участниками системы страхования вкладов. Что дополнительно обеспечивает сохранность вкладов.

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 исхо-

дит 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. При этом 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 месяцев 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 (проценты годовые). 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.

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.

Договор банковского вклада может быть заключен как в офисе банка, так и дистанционно, в том числе через систему «интернет-банк».

Договор может быть заключен в рамках комплексного банковского обслуживания либо на основании индивидуального заявления клиента.

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. Если иное не предусмотрено законом, по просьбе вкладчика-гражданина банк вместо выдачи вклада и процентов на него должен произвести перечисление денежных средств на указанный вкладчиком счет. Договор банковского вклада, в котором вкладчиком является гражданин, признается публичным договором (ст. 426 ГК РФ). К отношениям банка и вкладчика по счету, на который внесен вклад, применяются правила о договоре банковского счета.

Договор банковского вклада должен быть заключен в письменной форме. Письменная форма договора банковского вклада считается соблюденной, если внесение вклада удостоверено сберегательной книжкой, сберегательным или депозитным сертификатом либо иным выданным банком вкладчику документом, отвечающим требованиям, предусмотренным для таких документов законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями. Несоблюдение письменной формы договора банковского вклада влечет недействительность этого договора. Такой договор является ничтожным.

Основанием для заключения договора является заявление вкладчика при наличии у него документа, удостоверяющего личность, и отдельных документов, указанных в Инструкции Банка России от 30 июня 2021 г. № 204-И.

Форму договора банковского вклада банки разрабатывают самостоятельно.

Договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора и с момента внесения суммы вклада в банк (наличными в кассу, переводом денежных средств третьими лицами или самим вкладчиком с текущего счета (расчетного счета) на депозитный).

К существенным условиям договора можно отнести:

– 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.

Виды договоров банковских вкладов, установленные ГК РФ:

- договор банковского вклада, заключенный на условиях выдачи вклада по требованию (вклад до востребования);
- договор банковского вклада, заключенный на условиях возврата вклада по истечении определенного договором срока (срочный вклад).

Договором может быть предусмотрено внесение вкладов на иных не противоречащих закону условиях их возврата.

По договору вклада любого вида, заключенному с гражданином, банк обязан выдать по первому требованию вкладчика сумму вклада (или ее часть) и соответствующие проценты (за исключением вкладов, внесение которых удостоверено сберегательным сертификатом, условия которого не предусматривают право вкладчика на получение вклада по требованию).

Сроки и порядок выдачи суммы вклада или ее части и соответствующих процентов юридическому лицу по договору вклада любого вида определяются договором банковского вклада. В случаях, когда срочный вклад возвращается вкладчику по его требованию до истечения срока, указанного в договоре банковского вклада, проценты по вкладу выплачиваются в размере, соответствующем размеру процентов, выплачиваемых банком по вкладам до востребования, если договором банковского вклада не предусмотрен иной размер процентов.

В случаях, когда вкладчик не требует возврата суммы срочного вклада по истечении срока либо по наступлении предусмотренных договором обстоятельств, договор считается продленным на условиях вклада до востребования.

По вкладам банки выплачивают клиентам соответствующие проценты (процентная ставка). Процентная ставка зависит от суммы вклада, вида валюты и срока вклада. Если зависимость процентной ставки от срока вклада объяснима с позиции соотношения риска и доходности, то зависимость от суммы вклада по экономическим основаниям спорная. Как правило, информацию о величине ставки

в соотношении с суммой и сроком 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 нем, если иное не предусмотрено договором.

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. Проценты на сумму банковского вклада начисляются ежедневно. Период выплаты процентов по вкладу определяется договором. При возврате вклада выплачиваются все начисленные к этому моменту проценты.

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 размере, соответствующем размеру процентов, выплачиваемых по вкладам до востребования. Договором может быть предусмотрен и иной размер процентов. Порядок начисления и выплаты процентов регламентирован в ст. 839 ГК РФ.

При досрочном возврате вклада излишне выплаченные клиенту проценты удерживаются банком. Если их выплата была произведена, то соответствующая сумма средств удерживается из суммы вклада.

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

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

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

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

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

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

Банковский вклад можно открыть в любой из предлагаемых банком валют, как правило, рубль, доллар, евро, юань, иногда в валютах других дружественных стран (рупии, воны и т. д.). Доходность по вкладу в иностранной валюте зависит не только от процентной ставки, 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.

Вклады (депозиты) в соответствии с режимом пользования делятся на следующие:

1) *классический вклад* — банковский вклад, который нельзя пополнять и с которого нельзя снимать денежные средства до указанного срока;

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

3) *с возможностью пополнения счета и частичного снятия денежных средств* — банковский вклад, который можно в течение срока его действия периодически пополнять, а также 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.

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

В случае если вклад является пополняемым, период внесения дополнительных взносов и минимальная сумма дополнительных взносов регламентируются договором. Пополнение вклада может осуществляться как внесением наличных средств в кассу банка, так и безналичным путем. Операции по внесению во вклад денежных средств третьими лицами выполняются при предъявлении паспорта либо документа, удостоверяющего личность.

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

Если по вкладу предусмотрена пролонгация договора и вклад вместе с причитающимися процентами не будет востребован клиентом в дату окончания срока вклада, то договор считается пролонгированным. Пролонгация осуществляется путем возобновления отношений с клиентом на условиях и под процентную ставку, действующие в банке по данному виду вклада на дату продления вклада. Пролонгация договора прекращается после принятия банком решения о прекращении открытия новых вкладов данного вида.

Возврат вклада осуществляется наличными либо безналичным переводом денежных средств на счет, указанный клиентом. Если договор вклада заключался через интернет-банк, выплата вклада осуществляется путем перечисления средств со счета вклада на текущий счет клиента.

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 обеспечить 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) этих 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 не-

скольким вкладам. Вкладчик может доверить распоряжение вкладом как одному, так и нескольким лицам.

Обычно в доверенности указывается срок, на который она выдается. 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.

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 (Федеральный закон 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;
- 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 Российской Федерации 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), 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, а также

в периодическом печатном издании. 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 и в периодическом печатном издании.

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

Федеральным законом от 26 марта 2022 г. № 67-ФЗ внесены изменения в Налоговый кодекс РФ, согласно которым меняется порядок налогообложения процентных доходов по вкладам и счетам физических лиц.

С 2023 г. налогообложению подлежат доходы в виде процентов по вкладам (остаткам на счетах) в случае их превышения над показателем, рассчитанным как: 1 млн р. × максимальное значение ключевой ставки ЦБ РФ из действовавших по состоянию на 1-е число каждого месяца в указанном налоговом периоде (календарный год).

Исключения составляют:

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

Процентные доходы по вкладам и счетам включаются в совокупность налоговых баз, облагаемых налогом на доходы физических лиц (НДФЛ) по прогрессивной налоговой ставке 13 % / 15 %. Если сумма налоговых баз не будет превышать 5 млн р., то ставка НДФЛ составит 13 %. К сумме, которая превысит 5 млн р., будет применяться ставка 15 %.

2.2.2. Срочные депозиты юридических лиц

Для привлечения денежных средств юридического лица на депозит специалисты банка заключают с клиентом депозитный договор и открывают депозитный счет.

Предварительно проводятся переговоры с клиентом с целью достижения договоренности об условиях депозита, а именно сумме, сроке, валюте, величине процентной ставки, а также иных условиях привлечения средств.

В целях принятия решения о возможности заключения депозитного договора при первичном обращении клиента проводится экспресс-оценка клиента в соответствии с методикой, разработанной банком. В случае если клиент уже состоит на обслуживании в банке, до заключения депозитного договора и открытия депозитного счета проводится проверка актуальности идентификационных сведений о клиенте и наличия стоп-факторов.

Течение срока депозита начинается на следующий день после поступления денежных средств на депозитный счет клиента.

Банк обязан сообщить в налоговый орган по месту своего нахождения информацию об открытии депозита в течение трех рабочих дней. Сообщение высылается в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи.

За пользование денежными средствами банк начисляет клиенту проценты. Начисление процентов также осуществляется со дня, следующего за днем поступления денежных средств на депозитный счет клиента.

Начисление процентов на сумму депозита в пользу юридического лица осуществляется в соответствии со ст. 838 и 839 ГК РФ. При начислении процентов по депозиту в расчет принимается величина процентной ставки (процентов годовых) и фактическое количество календарных дней (с учетом количества выходных и нерабочих праздничных дней в РФ), на которые привлечены денежные средства. При этом за базу берется действительное количество дней в году (365 или 366 дней).

Начисленные проценты выплачиваются:

- в день возврата или пролонгации депозита;
- по истечении месяца или квартала.

При пролонгации договора процентная ставка устанавливается исходя из срока, на который пролонгируется договор. При этом к договору оформляется дополнительное соглашение.

При окончании срока договора формируются платежные поручения на перечисление суммы депозита и процентов по нему на расчетный или текущий валютный счет клиента. Формируются отдельные платежные поручения.

В случае досрочного расторжения клиентом депозитного договора и востребования суммы депозита клиент предоставляет банку письменное уведомление о намерении расторгнуть договор. Банк, в свою очередь, одновременно с суммой депозита выплачивает проценты, начисленные за период размещения денежных средств в банке. При этом процентная ставка снижается до уровня, определенного в пункте договора о досрочном его прекращении. Если по депозиту были ранее выплачены проценты, определяется разница между суммой процентов. Полученный результат вычитается из суммы депозита. Формируются соответствующие платежные поручения.

В табл. 2.6 приведена общая характеристика депозитного договора.

Таблица 2.6

Содержание депозитного договора

Условия	Характеристика
<i>Обязательные условия</i>	
Сумма депозита	Цифрами и прописью
Дата зачисления депозита	
Валюта депозита	Национальная; иностранная
Срок депозита	Дата окончания срока депозита или количество календарных дней (цифрами и прописью)
Процентная ставка по депозиту	Цифрами и прописью
Процентная ставка по депозиту в случае досрочного расторжения договора	Цифрами и прописью
Порядок уплаты процентов	В конце срока; ежеквартально; ежемесячно
Банковские реквизиты юридического лица для возврата суммы депозита и выплаты начисленных процентов	ИНН; номер расчетного счета; БИК банка; наименование банка
<i>Дополнительные условия</i>	
Частичное снятие суммы депозита	Наличие или отсутствие возможности
Увеличение суммы депозита	Наличие или отсутствие возможности
Неснижаемый остаток	Цифрами и прописью
Порядок действий в случае поступления в банк исполнительных документов от взыскателя	В соответствии с законодательством РФ

В соответствии с законодательством РФ определен порядок действий банков в случае поступления к ним исполнительных документов от взыскателя в отношении денежных средств клиентов и нали-

чия у последних в банке расчетного счета и иных счетов. Он предполагает, что банк должен исполнить требования исполнительного документа (убедившись в его подлинности и юридической силе) путем списания денежных средств в следующем порядке:

- в первую очередь — с расчетного счета клиента;
- во вторую очередь — с депозитного счета клиента.

Депозиты некоторых юридических лиц являются застрахованными в соответствии с Федеральным законом от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации».

К таким юридическим лицам относятся:

1) малые предприятия, сведения о которых содержатся в едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства, ведение которого осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», за исключением лиц, являющихся кредитными организациями и некредитными финансовыми организациями в соответствии с Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»;

2) некоммерческие организации, сведения о которых содержатся в едином государственном реестре юридических лиц и которые действуют в одной из следующих организационно-правовых форм: товарищества собственников недвижимости; потребительские кооперативы, за исключением лиц, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» некредитными финансовыми организациями; казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации; общины коренных малочисленных народов Российской Федерации; религиозные организации; благотворительные фонды и др.

2.2.3. Специальные депозитные счета (номинальный, эскроу, публичный)

Номинальный счет

Номинальный счет характеризуется тем, что он может открываться его владельцу для совершения операций с денежными средствами, права на которые принадлежат другому лицу — бенефициару и (или) нескольким лицам — бенефициарам, если иное не установлено законом.

Договор номинального счета может быть заключен как с участием, так и без участия бенефициара. Договор номинального счета с участием бенефициара подписывается также бенефициаром.

В случае если на номинальном счете учитываются денежные средства нескольких бенефициаров, денежные средства каждого из них должны учитываться банком на специальных разделах номинального счета при условии, что в соответствии с законом или договором номинального счета обязанность по учету денежных средств бенефициаров не возложена на владельца счета.

Порядок движения денежных средств и документов при организации расчетов с использованием номинального счета представлен на рис. 2.3.

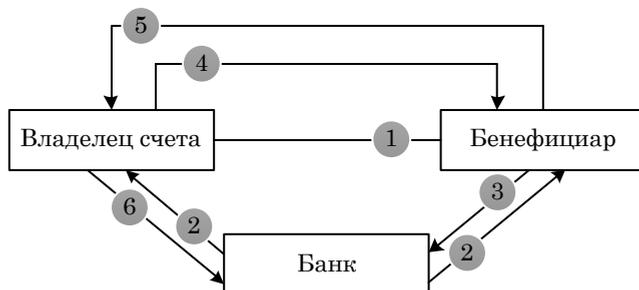


Рис. 2.3. Схема работы номинального счета:

- 1 — заключение договора; 2 — открытие счета; 3 — зачисление средств на номинальный счет; 4 — предоставление подтверждающих документов; 5 — согласование платежа; 6 — распоряжение о платеже

Договор номинального счета с участием бенефициара может быть изменен или расторгнут только с согласия бенефициара, если законом или договором не предусмотрено иное.

При расторжении договора номинального счета остаток денежных средств по указанию бенефициара перечисляется на другой номинальный счет владельца или выдается бенефициару, если иное не предусмотрено законом или договором либо не вытекает из существа отношений.

Таким образом, в договоре определяются:

- 1) круг лиц, которым могут перечисляться или передаваться денежные средства;
- 2) лица, с согласия которых могут совершаться операции по счету;
- 3) документы, которые являются основаниями для совершения операций.

Номинальный счет может открываться не только юридическим, но и физическим лицам. Одним из примеров последнего является номинальный счет опекуна.

Счет эскроу

Эскроу счет открывается в соответствии со ст. 860.7 ГК РФ. 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 между банком, депонентом и бенефициаром.

Ни депонент, ни бенефициар не вправе распоряжаться денежными средствами, находящимися на счете эскроу, если это не оговорено договором.

Зачисление на счет эскроу иных денежных средств депонента, помимо депонируемой суммы, указанной в договоре условного депонирования денежных средств, не допускается, за исключением случаев, предусмотренных договором.

При возникновении оснований, предусмотренных договором условного депонирования денежных средств, банк в установленный таким договором срок, а при его отсутствии — в течение 10 дней обязан выдать бенефициару депонированную сумму или перечислить ее на указанный им счет.

Порядок движения денежных средств и документов при организации расчетов с использованием счета эскроу представлены на рис. 2.4.

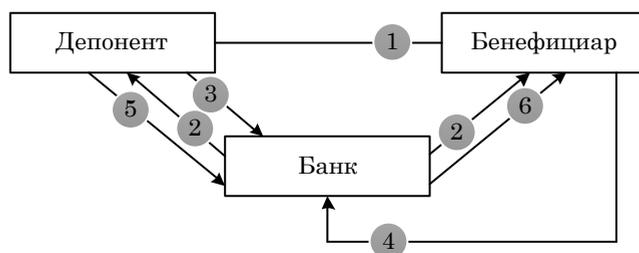


Рис. 2.4. Схема работы счета эскроу:

- 1 — заключение договора купли-продажи; 2 — открытие счета эскроу; 3 — перевод денежных средств; 4 — предоставление документов, подтверждающих переход права собственности; 5 — согласование платежа; 6 — перевод средств

Заккрытие счета эскроу осуществляется банком по истечении срока действия или прекращения по иным основаниям договора

условного депонирования денежных средств. Правила, предусмотренные в ст. 859 ГК РФ, касательно того, что договор банковского счета расторгается по заявлению клиента в любое время, не применяются к отношениям по счету эскроу. Как и п. 2 ст. 859 ГК РФ, в котором говорится о расторжении договора банковского счета по требованию банка.

При расторжении договора счета эскроу остаток денежных средств перечисляется или выдается депоненту либо, при возникновении оснований для передачи денежных средств бенефициару, перечисляется или выдается бенефициару.

В качестве примера использования в банковской практике счетов эскроу можно назвать приобретение недвижимости на первичном рынке.

Публичный депозитный счет

Публичный депозитный счет предназначен для временного хранения денежных средств и дальнейшей передачи их бенефициару.

Публичный депозитный счет открывается нотариусу, службе судебных приставов, суду и иным органам или лицам, которые в соответствии с законом могут принимать денежные средства в депозит.

По договору публичного депозитного счета, заключаемому для целей депонирования денежных средств в случаях, предусмотренных законом, банк обязуется принимать и зачислять в пользу бенефициара денежные средства, поступающие от должника или иного указанного в законе лица (депонента), на счет, открытый владельцу счета.

Публичный депозитный счет может открываться в российских кредитных организациях, величина собственных средств (капитала) которых составляет не менее 20 млрд р. В течение месяца со дня, когда владельцу публичного депозитного счета стало известно или должно было стать известно о том, что величина капитала кредитной организации составила менее указанной суммы, он обязан закрыть свой публичный счет в этой кредитной организации и перечислить все средства с него на другой свой публичный депозитный счет в другой российской кредитной организации, величина капитала которой составляет не менее указанной суммы.

По договору публичного депозитного счета банк не вправе контролировать соответствие операций владельца публичного депозитного счета установленным законом правилам о депонировании, если иное не предусмотрено законом.

Депонирование денежных средств на публичном депозитном счете влечет за собой возникновение требования к владельцу счета в отношении этих денежных средств у лица, в чью пользу они депонированы (бенефициар). Бенефициар не вправе требовать совершения операций с денежными средствами, поступившими на публичный депозитный счет в его пользу, непосредственно от банка.

Бенефициар вправе потребовать от владельца счета перечисления (выдачи) бенефициару денежных средств с публичного депозитного счета по основаниям и в порядке, которые предусмотрены законом.

Операции по публичному депозитному счету совершаются банком на основании поручения (распоряжения) владельца счета. По данному счету могут совершаться только операции по перечислению или выдаче депонированных денежных средств бенефициару и возврату этих денежных средств депоненту либо по его указанию другому лицу. Совершение иных операций по публичному депозитному счету и кредитование счета не допускаются, если иное не предусмотрено законом (ст. 850 ГК РФ).

Владелец публичного депозитного счета несет ответственность перед бенефициаром и депонентом за совершение операций по такому счету с нарушением правил о депонировании, установленных законом.

Банк не несет ответственности перед бенефициаром и депонентом за совершение операций по публичному депозитному счету на основании поручения (распоряжения) владельца счета с нарушением установленных законом правил о депонировании, за исключением случая, когда банк не исполнил установленную в соответствии с законом обязанность по контролю за использованием денежных средств на счете.

За пользование денежными средствами, находящимися на публичном депозитном счете, банк уплачивает проценты, сумма которых зачисляется на счет. Проценты обычно уплачиваются банком в размере ставки до востребования (ст. 850 ГК РФ), если иной размер процентов не предусмотрен договором. В свою очередь, за ведение данного счета банк получает вознаграждение, определенное в договоре публичного депозитного счета.

В случае неисполнения владельцем счета предусмотренной законом обязанности по выдаче или возврату депонированных денежных средств бенефициар или депонент вправе потребовать от владельца счета совершения соответствующих действий в судебном

порядке. В случае смерти нотариуса (иного уполномоченного на открытие публичного депозитного счета лица) или сложения им (прекращения) своих полномочий владелец счета заменяется на другого нотариуса (иное лицо), которому в соответствии с законом, иными правовыми актами передаются дела нотариуса (иного лица), являвшегося владельцем счета. В случае упразднения или преобразования органа, который уполномочен на открытие публичного депозитного счета, владелец такого счета заменяется на другой орган, к компетенции которого в соответствии с законом, иными правовыми актами относится открытие публичного депозитного счета для депонирования денежных средств соответствующих депонентов. При этом договор публичного депозитного счета не может быть прекращен.

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 лица 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 банковской организации юридическим лицом. Там же ука-

зывается 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.

С 1 июня 2018 г. сберегательный сертификат может быть только именованным согласно поправкам, внесенным в Гражданский кодекс (Федеральный закон от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ) и в Закон РФ «О банках и банковской деятельности» (Федеральный закон от 23 апреля 2018 г. № 106-ФЗ).

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 именованным сертификатам осуществляется банком, выпустившим их в обращение.

Сертификаты в обязательном порядке — срочные. Срок обращения сберегательного сертификата от 3 месяцев до 3 лет. Процентные ставки по сберегательному сертификату являются конкурентными по доходности ставкам по вкладам. 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 его окончания до даты фактического предъявления к оплате проценты не выплачиваются. После даты погашения срок не продлевается (пролонгация не предусмотрена).

Передача именного 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, причитающейся 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 условия и порядок 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).

На сертификаты в Российской Федерации низкий спрос, хотя проценты по сертификатам 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 представляет собой особый вид ценной бумаги, письменное долговое денежное обязательство строго установленной законом формы. Данное обязательство предполагает, 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 от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ «О простом и переводном векселе»;

– 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 (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).

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 простом процентном векселе в связи с тем, что альтернативу депозитному продукту представляет собой именно простой вексель, выданный банком на основании принятия от его первого держателя денежных средств в его оплату.

Данный документ удостоверяет беспорное право его держателя получить и, конечно же, безусловное обязательство векселедателя уплатить при наступлении условленного срока 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 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:

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

– 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.

В целом можно выделить следующие преимущества банковских векселей:

– более высокая ликвидность (как ценной бумаги) по сравнению с вкладом;

– возможность использования в качестве залога при оформлении кредита в банке;

– возможность подарить, завещать;

– возможность оплатить различного рода услуги, товары.

Из недостатков использования банковских векселей можно отметить, 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 де-

нежные 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 п. 1 ст. 859 ГК РФ, которая введена Федеральным Законом от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ.

Упомянутая 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 Гражданским кодексом РФ.

Статья 859.1 Гражданского кодекса 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 также 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 является частая подделка золотых слитков сплавами из двух металлов. При открытии ОМС клиенту не нужно разбираться в подобных вопросах, так как все проблемы решает банк, что выступает важным плюсом обезличенного металлического счета;

– палладий (традиционное обозначение — Pd, минимальный размер покупки — 0,1 г). Самый редкий и поздно открытый 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:

– текущий счет (оформляется до востребования). Особенность — отсутствие процентных начислений. Открывается с целью хранения драгоценных металлов, а 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;

– 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. Что касается начисленных процентов, они выступают в роли дополнительного бонуса, частично покрывающего текущую инфляцию.

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

– открытие или пополнение — покупка металла по установленному курсу с зачислением металла на счет;

– частичное или полное обналличивание — списание металла со счета и его продажа по установленному курсу;

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

– переводы по металлическим счетам. В России осуществляются только внутрибанковские 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 Налогового кодекса 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 Налогового кодекса РФ при определении налоговой базы по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) 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 Налогового кодекса РФ. Таким образом, доход, полученный налогоплательщиком от продажи числящихся на ОМС драгоценных металлов, подлежит налогообложению НДФЛ в установленном порядке.

Кроме того, в соответствии с подп. 1 п. 1 ст. 220 Налогового кодекса 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 собственности налогоплательщика менее трех лет, но не превышающих в целом 250 000 р. Вместо использования права на получение имущественного налогового вычета, предусмотренного указанным подпунктом, налогоплательщик вправе уменьшить сумму своих облагаемых налогом доходов на сумму фактически произведенных им и документально подтвержденных расходов, связанных с получением этих доходов.

Исходя из изложенного, налогоплательщик при исчислении налоговой базы по НДФЛ вправе уменьшить сумму дохода, полученную от продажи числящихся на ОМС драгоценных металлов, на сумму фактически произведенных им и документально подтвержденных расходов, связанных с приобретением этих драгоценных металлов.

Специальных положений, устанавливающих порядок учета расходов налогоплательщика при продаже числящихся на ОМС драгоценных металлов, в гл. 23 Налогового кодекса РФ не содержится. В связи с этим при определении налоговой базы при продаже числящихся на ОМС драгоценных металлов налогоплательщик вправе самостоятельно выбрать метод оценки расходов по приобретению драгоценных металлов из числа допускаемых Налоговым кодексом 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 Налогового кодекса РФ.

Исходя из вышеизложенного можно выделить следующие преимущества обезличенных металлических счетов:

- при покупке драгоценных металлов в обезличенном виде отсутствует НДС;
- возможно диверсифицировать свои сбережения;

– продавать и покупать драгоценные металлы возможно в любое время;

– при открытии счета на срок более 3 лет доход от продажи драгоценного металла не облагается НДФЛ (п. 17.1 ст. 217 Налогового кодекса РФ);

– стоимость обезличенного драгоценного металла не включает в себя 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 обналечить металлический счет намного проще, чем продать слитки, — нет необходимости проверять подлинность, целостность и массу слитков.

Помимо преимуществ, безусловно, необходимо выделить 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 3 лет (13 % для резидентов — п. 1 ст. 224 Налогового кодекса РФ; 30 % для нерезидентов — п. 3 ст. 224 Налогового кодекса РФ).

2.3. Кредитные банковские продукты

Банковский кредитный продукт представляет собой определенную денежную ссуду, предоставляемую на условиях платности, срочности и возвратности в целях получения прибыли клиенту (физическому или юридическому лицу) для удовлетворения его финансовых потребностей.

Кредиты, предоставляемые банком, можно классифицировать по ряду признаков, представленных в табл. 2.7.

Таблица 2.7

**Классификация кредитов, предоставляемых клиентам
(физическим и юридическим лицам)**

Признак классификации	Характеристика
Характер клиента	Юридические лица; физические лица
Тип продукта	Корпоративные кредитные продукты; розничные кредитные продукты
Цель кредитования	Целевые; нецелевые
Валюта кредита	Российские рубли; вклады в иностранной валюте
Сроки кредита	Краткосрочные (до 1 года); среднесрочные (от 1 года до 3–5 лет); долгосрочные (свыше 5 лет)
Сумма кредита	Крупные; средние; мелкие
Способ предоставления кредита	Единовременно; частями (кредитные линии)
Вид процента	Фиксированный; плавающий
Способ уплаты процентов	Дифференцированный; аннуитетный
Способ обеспечения кредита	Обеспеченные; необеспеченные
Форма обеспечения	Материальная (залог); нематериальная (поручительство, гарантия, страхование)
Способ погашения кредита	Единовременно; частями (равными/неравными; фиксированными, свободно погашаемыми и т. д.)
Техника предоставления	Разовые; возобновляемые

Структура кредитного портфеля банковского сектора РФ представлена в табл. 2.8.

Таблица 2.8

**Кредиты, предоставленные банками
физическим и юридическим лицам, млрд р.**

Показатель	01.01.2021	01.01.2022	01.01.2023
Розничный кредитный портфель	21 386	25 068	27 438
Корпоративный кредитный портфель	46 209	52 654	59 096
Кредитный портфель, всего	69 303	79 283	80 609
Активы, всего	104 023	120 537	134 818

Представленные данные позволяют сделать вывод, что положительным аспектом в условиях сложной экономической ситуации можно считать стабильный рост объемов кредитования и преобладание обеспеченных кредитов, предоставленных корпоративному сектору.

Именно предоставление кредитных продуктов обеспечивает основные доходы банка. В мировой и отечественной банковской практике используются два основных способа погашения кредита и уплаты процентов за его использование — аннуитетный платеж и дифференцированный платеж.

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/годы погашения кредита.

Размер аннуитетного платежа определяется по формуле

$$АП = \frac{ОСЗ \times ПС}{1 - (1 + ПС)^{-пп}},$$

где ОСЗ — остаток ссудной задолженности на расчетную дату; ПС — процентная ставка в месяц, равная 1/12 годовой процентной ставки, установленной по договору; пп — количество платежных периодов, оставшихся до окончания ссудной задолженности, мес.

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

Размер дифференцированного платежа определяется по формуле

$$ДП = СК / КПП + ОСЗ \times ПС \times (ЧДМ / ЧДГ),$$

где СК — сумма кредита; КПП — количество платежных периодов; ЧДМ — число дней в месяце; ЧДГ — число дней в году.

Размер и сроки внесения платежей устанавливаются графиком возврата кредита. В обоих случаях проценты начисляются на остаток кредита. В последние годы банки предлагают преимущественно кредитные продукты с аннуитетными платежами. При предоставлении

отсрочки по возврату кредита в период отсрочки уплачиваются только начисленные проценты.

В соответствии с категорией заемщика кредитные продукты банка делятся на розничные, предоставляемые населению, и корпоративные, предлагаемые предприятиям крупного, среднего и малого бизнеса.

2.3.1. Розничные кредитные продукты банка

В Федеральном законе от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» дается следующее определение: *потребительский кредит (займ)* — 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, в том числе с лимитом кредитования. Общая характеристика кредитного договора для физических лиц представлена в табл. 2.9.

Таблица 2.9

Содержание кредитного договора для физических лиц

Условия	Характеристика
<i>Обязательные условия</i>	
Сумма кредита	Цифрами и прописью
Дата заключения кредитного договора	
Валюта кредита	Национальная; иностранная
Предмет кредитования	Цель (объект) кредитования
Срок кредита	Дата окончания срока кредита
Процентная ставка по кредиту	Цифрами и прописью
Процентная ставка по кредиту в случае невыполнения условий договора	Цифрами и прописью
Порядок уплаты процентов и погашения основной суммы долга	Безналичный перевод со счета клиента; наличными денежными средствами в кассу банка
Количество, размер и периодичность платежей по договору	Ежемесячный платеж. Цифрами и прописью
Порядок изменения количества, размера и периодичности платежей по договору	Досрочное погашение кредита. Условия и порядок изменения ежемесячного платежа / срока кредитования
Обеспечение	Наличие или отсутствие
<i>Дополнительные условия (в зависимости от вида кредита)</i>	
Процентная ставка по кредиту в случае надлежащего исполнения заемщиком обязательств по личному страхованию	Уменьшается на ____ Указывается размер страховой маржи в процентных пунктах. Цифрами и прописью

Условия	Характеристика
Беспроцентный период	Цифрами и прописью
Страхование	Личное/имущественное
Способ обмена информацией	Почта, электронная почта, телефон, СМС-информирование, личный кабинет и т. д.

Виды розничных кредитных продуктов:

- 1) револьверный (возобновляемый) потребительский кредит;
- 2) обеспеченный потребительский кредит.

Банковская практика под потребительским кредитом понимает прежде всего кредит, предоставляемый на потребительские цели посредством использования карточного счета клиента.

В рамках договора комплексного банковского обслуживания на основании заявления клиента последнему может быть предоставлен потребительский кредит преимущественно в форме *револьверного (возобновляемого)* потребительского кредита.

Выдача кредита производится путем зачисления суммы кредита на карточный счет клиента — физического лица.

По карточному счету могут производиться следующие операции:

- предоставление кредита;
- получение кредита посредством снятия заемщиком определенной суммы денежных средств с карточного счета;
- перечисление денежных средств для погашения задолженности по кредиту;
- размещение и снятие заемщиком денежных средств.

Задолженность по кредиту отражается на ссудном счете клиента. *Ссудный счет* — это счет, на котором отражаются операции по предоставлению и погашению заемщиком кредита. Первым днем отражения задолженности по ссудному счету является момент предоставления кредита.

Для каждого клиента-заемщика устанавливается лимит кредитования, т. е. максимальная сумма средств, которую банк готов предоставить клиенту, или максимальная сумма единовременной задолженности исходя из его финансового положения. В большинстве случаев предполагается возможность частичного использования суммы кредита.

За пользование кредитом банк взимает с клиента определенные проценты, величина которых зафиксирована в кредитном договоре. Но в последние годы в большинстве банков по потребительским

револьверным кредитам клиентам предлагается беспроцентный период. Срок действия беспроцентного периода зависит от кредитной и процентной политики банка. Он может быть различным по разным типам карт в зависимости от платежной системы.

Беспроцентный период — это непрерывная последовательность дней между датами формирования кредитной задолженности и датами погашения кредитной задолженности, в которые банк не начисляет проценты за пользование кредитными средствами. При этом дата формирования кредитной задолженности — это календарная дата, на начало которой сумма задолженности по кредиту равна нулю, а на конец — не равна нулю. Дата погашения кредитной задолженности — это календарная дата, на начало которой сумма задолженности по кредиту не равна нулю, а на конец — равна нулю.

Если заемщик погасил задолженность после окончания беспроцентного периода, то проценты за этот период начисляются и подлежат уплате. В дальнейшем заемщик обязан выплачивать проценты ежемесячно, в соответствии со счетом-выпиской. Неполучение клиентом счета-выписки не освобождает его от ответственности.

Счет-выписка — документ, который банк ежемесячно формирует заемщику за каждый расчетный период. В счете-выписке указываются все операции по карточному счету, сумма минимального ежемесячного платежа, рассчитанная на дату окончания расчетного периода, подлежащая оплате в дату окончания платежного периода, сумма свободных кредитных средств. Минимальный ежемесячный платеж — это сумма денежных средств, включающая в себя часть основного долга и начисленные проценты за пользование кредитом. При наличии просроченной задолженности в минимальный ежемесячный платеж включаются просроченный долг и повышенные проценты.

Платежный период — срок равный 1 месяцу, следующий за расчетным периодом, в течение которого заемщик должен осуществить минимальный ежемесячный платеж.

Расчетный период — срок равный 1 месяцу, по истечении которого заемщику формируется счет-выписка.

Окончательная уплата процентов производится одновременно с полным погашением кредита. При этом все поступающие на карточный счет денежные средства списываются в следующем порядке:

- задолженность по процентам;
- задолженность по основному долгу;
- неустойка;

- проценты, начисленные за текущий период платежей;
- сумма основного долга за текущий период платежей;
- прочие платежи.

В случае недостаточности или отсутствия на карточном счете заемщика денежных средств, необходимых для погашения задолженности по минимальному ежемесячному платежу, остаток непогашенной задолженности по потребительскому кредиту по истечении платежного периода считается просроченной задолженностью и не позднее следующего дня выносится банком на счета просроченных ссуд. При возникновении просроченной задолженности клиент выплачивает банку повышенные проценты (неустойка).

Банк имеет право в одностороннем порядке изменять лимит кредитования клиента, как повышать его, так и снижать. Снижение лимита кредитования возможно в случае:

- если непрерывный срок просроченной задолженности по револьверному потребительскому кредиту или иному кредиту превысил 180 дней;
- если банк получил постановление о наложении ареста;
- если банк получил информацию о наличии обстоятельств, способных привести к снижению платежеспособности клиента, и иных факторах, свидетельствующих о повышении кредитного риска.

Повышение лимита кредитования клиента возможно как по заявлению клиента-заемщика, так и по инициативе банка. Заемщик, в свою очередь, может отказаться от повышения лимита кредитования.

2.3.2. Обеспеченные потребительские кредиты

Основные виды обеспеченных потребительских кредитов:

- кредит на приобретение автомобиля (автокредит);
- ипотечный кредит;
- образовательный кредит.

Автокредит — это целевой потребительский кредит для физических лиц на покупку легковых и грузовых машин и прочих категорий транспорта с последующей передачей их в залог, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Автокредитование предполагает заключение кредитного договора, на основании которого клиенту предоставляются денежные средства для приобретения:

- автотранспортного средства;
- автотранспортного средства с оплатой страховой премии по договору страхования;

– автотранспортного средства с оплатой дополнительных услуг и сервисов;

– автотранспортного средства с оплатой страховой премии по договору страхования, оплатой дополнительных услуг и сервисов.

Кредит предоставляется заемщику при условии его соответствия следующим критериям:

– заемщик обладает в полном объеме дееспособностью, необходимой для заключения и исполнения кредитного договора;

– заемщик предоставил банку в полном объеме требуемую информацию о его финансовом положении, а также информацию о существующих у него на дату заключения договора обязательствах по отношению к третьим лицам;

– заемщик подтверждает отсутствие применения по отношению к нему процедур банкротства и иных требований, связанных с неисполнением обязательств;

– заемщик не участвует в качестве истца, ответчика или третьего лица в судебных разбирательствах и др.

Выдача кредита осуществляется путем зачисления денежных средств на текущий счет клиента. Датой выдачи кредита традиционно является дата зачисления денежных средств на текущий счет клиента.

Начисление процентов за пользование кредитом осуществляется банком со дня, следующего за днем фактической выдачи кредита, до дня фактического погашения суммы кредита включительно. При расчете процентов указывается фактическое количество календарных дней в месяце и в году. Погашение задолженности по кредиту осуществляется ежемесячно, начиная с месяца, следующего за месяцем фактической выдачи кредита. Погашение кредита, выплаты начисленных процентов, неустоек и т. п. осуществляются с текущего счета клиента.

Сумма погашаемой задолженности определяется графиком погашения кредита. Если на 18:00 ч дня, указанного в графике погашения кредита как дата платежа, на текущем счете недостаточно средств для осуществления платежа, непогашенная сумма основного долга выносится на счет просроченной задолженности. Информация о наличии просроченной задолженности доводится до заемщика обычно в течение 7 рабочих дней.

Традиционно в банковской практике предусматривается возможность досрочного погашения кредита, порядок реализации которой фиксируется в договоре. Досрочный возврат как всей суммы, так

и ее части производится на основании письменного заявления заемщика. Досрочный возврат части кредита обычно осуществляется в день очередного ежемесячного платежа. При этом банк предоставляет клиенту новый график погашения кредита.

Автокредит предполагает обязательный контроль целевого расходования денежных средств. Индивидуальные условия договора потребительского кредита (автокредита) являются также договором залога автотранспортного средства, приобретенного заемщиком за счет кредита банка.

В связи с этим заемщик обязуется:

– передать залогодержателю договор купли-продажи автотранспортного средства для формирования и заверения его копии залогодержателем;

– уплатить страховую премию по договору страхования ОСАГО, уплатить страховую премию по договору страхования жизни и здоровья;

– в течение 15 рабочих дней зарегистрировать автотранспортное средство в органах ГИБДД МВД РФ и др.

В течение срока действия договора заемщик обязан:

– предоставлять залогодержателю предмет залога для осмотра и проверки его сохранности;

– немедленно сообщать залогодержателю об изменениях, произошедших с заложенным имуществом;

– в случае утраты заложенного имущества, снижения его стоимости (при порче или повреждении) восстановить заложенное имущество или заменить его другим, эквивалентным по стоимости, либо пополнить другим имуществом недостающую сумму;

– в период действия кредитного договора не распоряжаться заложенным имуществом без согласия залогодержателя (продавать, сдавать в аренду, в безвозмездное пользование другим лицом и т. д.).

Залогодатель по первому требованию залогодержателя обязан передать предмет залога, оригиналы правоустанавливающих документов на него, технические и иные документы, необходимые для реализации предмета залога, комплект ключей и т. д.

В случае нарушения залогодателем любых условий договора залогодержатель обычно имеет право вывести предмет залога на свою территорию либо передать на ответственное хранение третьему лицу. При этом расходы по транспортировке, хранению и прочим работам и услугам осуществляются за счет залогодателя. В свою очередь, с этого момента всю ответственность за сохранность транспортного средства несет залогодержатель.

Ипотечный кредит является одним из наиболее востребованных видов кредитов, предоставляемых населению. Правовую основу ипотечного кредитования в РФ составляют:

- Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»;
- Федеральный закон от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах»;
- Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ (ред. от 28 апреля 2023 г.);
- Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ;
- Федеральный закон от 20 августа 2004 г. № 117-ФЗ «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих»;
- постановление Правительства РФ от 11 января 2000 г. № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» (ред. от 8 мая 2002 г.).

В Федеральном законе «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (ред. от 20 октября 2022 г.), определено, что «по договору о залоге недвижимого имущества (договору об ипотеке) одна сторона — залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества другой стороны — залогодателя преимущественно перед другими кредиторами залогодателя, за изъятиями, установленными 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 России существует большое число ипотечных программ для населения:

- ипотека на вторичное жилье;
- ипотека на жилье в новостройке;
- ипотека для молодой семьи;
- ипотека на строительство дома;
- ипотека для военнослужащих;
- дальневосточная ипотека и т. д.

Предмет ипотеки (квартира, дом, земля и т. п.) является обеспечением по предоставленным банком денежным средствам. В связи с этим заемщик, заключивший с банком данный кредитный договор, обязуется передать его и договор купли-продажи в орган, осуществляющий регистрацию прав, для государственной регистрации права собственности на объект недвижимости (предмет ипотеки) и его залога в пользу банка-кредитора.

Заемщик в соответствии с договором ипотечного кредитования принимает на себя обязательства не только в соответствующие сроки вернуть банку денежные средства, полученные в кредит, но и выплатить соответствующие проценты. Банк устанавливает размер ежемесячного платежа. Размер ежемесячного платежа и график платежей рассчитываются на дату предоставления денежных средств. Они могут меняться в случае изменения процентной ставки по кредиту или досрочного погашения части кредита.

Изменение процентной ставки по кредиту возможно на основании заявления заемщика и наличия соответствующих возможностей у банка, которые определяются динамикой процентной ставки. Изменение процентной ставки по инициативе банка (в соответствии с условиями договора) возможно вследствие невыполнения заемщиком определенных обязательств по договору. Например, в случае отказа или ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по личному страхованию (отсутствия у кредитора информации о заключении договора и уплаты страховой премии); в случае отказа или ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по имущественному страхованию.

При досрочном погашении заемщиком части кредита банк осуществляет уменьшение размера ежемесячных платежей без изменения их периодичности и количества (без сокращения срока кредитования) либо уменьшение количества ежемесячных платежей без изменения их периодичности и размера (сокращение срока кредитования).

При нарушении сроков возврата денежных средств банк начисляет, а заемщик выплачивает неустойку. Например, в размере 1/366 ключевой ставки ЦБ РФ от суммы просроченного платежа за каждый календарный день просроченной задолженности до даты поступления необходимой суммы средств на счет банка (включительно).

Одним из вариантов кредита, предоставляемого населению, является *образовательный кредит*. Механизм предоставления образовательного кредита заложен в Федеральном законе от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ст. 104).

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.

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).

В Российской Федерации предоставляется государственная поддержка образовательного кредитования граждан, обучающихся по основным профессиональным образовательным программам. Такие кредиты называются льготными образовательными.

Условия, размеры и порядок предоставления государственной поддержки образовательного кредитования определяются Правительством РФ.

Оформить образовательный кредит могут граждане с 18 лет, заключившие с учебным заведением договор на оказание платных образовательных услуг по любой форме обучения.

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 возрасти. 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 и потребительских кредитов были схожими. Чтобы сделать образовательные кредиты более выгодными для тех, кто получает высшее и среднее профессиональное образование на платной основе, устанавливается фиксированная процентная ставка на уровне 3 % годовых. Ставка 3 % 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 месяцев 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 9 месяцев после окончания образовательной организации. Этот период является льготным. Соответственно, заемщик оплачивает только проценты по кредиту.

Льготный образовательный кредит предоставляется учащимся тех образовательных организаций, которые включены в список 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.

2.3.3. Корпоративные кредитные продукты

Корпоративные кредитные продукты банка можно подразделить на две группы:

- 1) кредитование корпоративных клиентов;
- 2) предоставление банковских гарантий.

Кредиты для корпоративного бизнеса

На текущий день существует большое количество различных видов банковских кредитных продуктов, предлагаемых корпоративным клиентам. Они могут быть классифицированы по ряду признаков (табл. 2.10).

Таблица 2.10

Классификация кредитов для корпоративного бизнеса

Классификационный признак	Характеристика
Бизнес клиента	Крупный; средний; малый; микро
Срок кредита	Краткосрочный; среднесрочный; долгосрочный

Окончание табл. 2.10

Классификационный признак	Характеристика
Отрасли экономики	Промышленность; сельское хозяйство; торговля; транспорт; туризм и др.
Характер участия государства в кредитовании	Кредиты с государственной поддержкой; кредиты без государственной поддержки
Цель кредитования	Целевые ссуды; нецелевые ссуды
Способ выплаты ссудного процента	Кредиты с фиксированной процентной ставкой; кредиты с плавающей процентной ставкой
Способ предоставления	Единовременно; частями, траншами (кредитная линия)
Порядок погашения	Единовременно; частями
Обеспеченность ссуды	Обеспеченные кредиты; необеспеченные кредиты
Вид обеспечения	Залог; поручительство; гарантия

Бизнес клиента (крупный, средний, малый, микро) имеет принципиальное значение и влияет на большинство из перечисленных параметров.

На практике, как правило, кредиты, предоставляемые корпоративным клиентам, подразделяются на следующие виды:

- овердрафт. Предоставляется сроком до 6–12 месяцев, лимит кредитования определяется исходя из оборотов по счету клиента. Кредит предоставляется преимущественно без обеспечения. Однако если заемщик готов предложить обеспечение, то по кредиту устанавливается минимальная процентная ставка;

- кредит на открытие бизнеса. В условиях ограниченности денежных средств на начальном этапе жизненного цикла предприятия (компании) одним из источников финансирования бизнеса может стать кредит банка. Для этого необходимо иметь хороший бизнес-план, свидетельствующий о перспективности будущего дела и способности предпринимателя вовремя оплачивать полученный кредит;

- кредит на пополнение оборотных средств. Срок кредитования не превышает 3 лет, в качестве обеспечения принимается залог или поручительство физических лиц — собственников бизнеса;

- кредит на инвестиционные цели. Предоставляется сроком от 3 до 10 лет. При крупных суммах кредита и длительности сроков тре-

буется предоставление соответствующего обеспечения. Наиболее предпочтительным является залог;

– коммерческая ипотека. Выдается предпринимателям малого и среднего бизнеса с целью приобретения нежилой недвижимости под ее залог;

– кредит на рефинансирование кредитов, ранее полученных заемщиками на инвестиционные цели.

Выдача кредита производится либо путем единовременного зачисления денежных средств на счет клиента, либо траншами на основании заключенного кредитного договора. Если кредит предоставляется траншами, то банк обязуется перечислять суммы кредита в пределах свободного остатка открытого лимита задолженности. Остаток ссудной задолженности не должен превышать лимит кредитования, зафиксированный в договоре. Выдача траншей обычно прекращается за 30 дней до даты окончания договора. В то же время банк имеет право прекратить выдачу траншей в одностороннем порядке.

Датой выдачи кредита считается дата зачисления денежных средств на расчетный счет. Выдача кредита производится на основе соответствующего заявления заемщика. Заемщик может воспользоваться кредитом в срок не позднее четырех месяцев с даты подписания кредитного договора.

Выдача кредита осуществляется после соответствующего оформления обеспечения по кредиту, в том числе после государственной регистрации ипотеки или залогового обременения объектов недвижимости.

За пользование кредитом банк взимает с клиента определенные проценты. Начисление процентов начинается со дня, следующего за днем выдачи кредита. Окончательная выплата процентов осуществляется заемщиком одновременно с окончательным погашением кредита. Начисление процентов осуществляется по фактическим остаткам ссудной задолженности.

В то же время за неиспользование свободного остатка лимита задолженности заемщик ежемесячно выплачивает банку комиссионное вознаграждение.

В большинстве случаев в кредитном договоре с корпоративными клиентами предусматривается возможность банка изменять в одностороннем порядке процентную ставку в период действия договора. Прежде всего эти изменения связывают с динамикой ключевой ставки Банка России, но могут быть указаны и иные аспекты. Кроме того, нередко в кредитном договоре фиксируется, что подобные изменения

могут происходить и без подписания дополнительного соглашения. В то же время регламентируется максимально возможное изменение ставки в границах «ключевая ставка ЦБ РФ + N процентных пункта».

В случае целевого кредитования банк имеет право требовать от клиента предоставления документов, подтверждающих характер расходования средств. Также в период действия кредитного договора банк имеет право требовать от клиента-заемщика предоставления бухгалтерского баланса и любых других документов, свидетельствующих о финансово-хозяйственной деятельности и подтверждающих финансовое состояние. При непредоставлении документов в срок с клиента могут быть удержаны пени за каждый день задержки в исполнении распоряжения банка, а также при длительных задержках может быть повышена процентная ставка по кредиту. Кроме того, заемщик обязан допускать уполномоченных работников банка в служебные, складские и производственные помещения для проведения проверок, количество и частота которых определяются банком.

Как клиент имеет право на досрочное погашение кредита, так и банк может потребовать досрочный возврат денежных средств.

Последнее может быть вызвано следующими обстоятельствами:

- неисполнение или ненадлежащее исполнение заемщиком своих обязательств по своевременному возврату денежных средств;
- утрата обеспечения;
- использование кредита не по целевому назначению;
- введение процедуры банкротства в отношении заемщика;
- принятие заемщиком решения о прекращении своей деятельности.

Банк имеет право списывать необходимые денежные средства со всех счетов клиента-заемщика в счет погашения долга по кредиту без распоряжения заемщика на условиях заранее данного акцепта.

Досрочное погашение кредита по инициативе заемщика осуществляется на основании его заявления. Оно должно быть предоставлено за определенное банком количество дней (чаще всего 14–15 дней) до даты реального погашения оставшейся задолженности или ее части. В случае частичного досрочного погашения кредита банк и клиент подписывают новый график возврата кредита. При досрочном погашении кредита на ранних сроках кредитования банки могут предусматривать уплату клиентом-заемщиком комиссии.

Общая характеристика кредитного договора для юридических лиц приведена в табл. 2.11.

Содержание кредитного договора для юридических лиц

Условия	Характеристика
<i>Обязательные условия</i>	
Сумма кредита	Цифрами и прописью
Дата заключения кредитного договора	
Валюта кредита	Национальная; иностранная
Предмет договора	Цель (объект) кредитования
Срок кредита	Дата окончания срока кредита
Процентная ставка по кредиту	Цифрами и прописью
Процентная ставка по кредиту в случае невыполнения условий договора	Увеличивается на ____ Цифрами и прописью
Порядок уплаты процентов и погашения основной суммы долга	График платежей
Порядок досрочного погашения кредита	Согласование и подписание нового графика платежа
Права и обязанности сторон	
Обеспечение	Наличие или отсутствие
<i>Дополнительные условия (в зависимости от вида кредита)</i>	
Способ обмена информацией	Почта, курьерская служба, СМС-информирование
Страхование предмета залога	

Банковская гарантия

Банковская гарантия — это письменное обязательство банка уплатить контрагенту клиента (бенефициару) в соответствии с условиями выданного контрагенту обязательства денежную сумму по предоставлении бенефициаром письменного требования о платеже.

Бенефициаром является лицо, в пользу которого предоставляется гарантия.

Клиент банка — юридическое лицо, получающее гарантию и принимающее на себя обязательства по выполнению условий гарантии, — называется *принципалом*.

К принципалу банк предъявляет определенные требования, как связанные с его финансовым положением (должно быть оценено не ниже, чем «среднее»), так и иные, например, такие как:

- юридическое лицо не должно иметь просроченной задолженности по кредитам;
- срок ведения бизнеса не менее 6–12–36 месяцев (в зависимости от вида гарантии);
- бизнес расположен в субъекте РФ, где находится банк-гарант;

- юридическое лицо имеет расчетный счет в банке-гаранте;
- предоставлено обеспечение залоговой стоимостью не менее суммы банковской гарантии;
- предоставлено поручительство собственника(ов) бизнеса и т. д.

При получении от клиента заявления на предоставление банковской гарантии проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности юридического лица, а также оценка кредитных рисков в отношении гарантийных обязательств на основании предоставленной документации.

За предоставление гарантии банк взимает с клиента-принципала комиссионное вознаграждение. Расчет суммы комиссии за предоставление гарантии может производиться в процентах годовых (процент от суммы гарантии) или в абсолютном выражении. При расчете комиссии в процентах годовых в расчет принимается фактическое количество календарных дней в период действия гарантии. Уплата комиссии осуществляется принципалом платежным поручением с его расчетного счета или списанием с расчетного счета на основании заранее данного акцепта, предусмотренного договором о предоставлении гарантии.

Виды гарантий, предоставляемых банком:

1) *тендерная гарантия*. Это заявка на участие в аукционе/конкурсе в соответствии с федеральными законами от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ и от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ. Она обеспечивает бенефициару — организатору конкурса/торгов компенсацию всех издержек в случае если: принципал, выигравший торги, отказывается подписать договор, или принципал отзывает свое предложение до истечения срока действия тендера;

2) *гарантия возврата авансового платежа*. В соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ это гарантия по государственным/муниципальным контрактам. Обеспечивает исполнение принципалом обязательств по контракту; по полному или частичному возврату авансового платежа в случае невыполнения принципалом обязательств по контракту;

3) *гарантия исполнения обязательств по контракту*. Обеспечивает исполнение принципалом обязательств по контракту, который заключен или может быть заключен с бенефициаром по результатам проведения последним конкурса или аукциона;

4) *гарантия исполнения финансовых обязательств по контракту/договору*. Обеспечивает исполнение принципалом финансовых обязательств перед бенефициаром, предусмотренных догово-

ром — по выкупу товаров; оплате оказанных услуг; исполнению платежных обязательств по договору аренды и др.;

5) прочие виды — гарантия в пользу таможенного органа, контргарантия.

При наличии документально оформленного решения о выплате по требованию принципала банк в установленные гарантией сроки осуществляет платеж в пользу бенефициара, перечисляя средства на счет бенефициара, указанный в требовании.

За вынужденное отвлечение банком денежных средств в погашение обязательств принципала перед бенефициаром за выплаченную сумму начисляется плата, установленная договором о предоставлении банковской гарантии, которая уплачивается принципалом в дату возмещения суммы, выплаченной по требованию. Плата начисляется в процентах годовых на сумму платежа по гарантии за период с даты платежа до даты фактического погашения обязательств принципала перед банком. В договоре о предоставлении банковской гарантии указывается срок выполнения принципалом обязательств перед банком. При невыполнении обязательств в срок задолженность считается просроченной.

2.4. Специализированные (специальные) банковские продукты

Банки могут предлагать своим клиентам и продвигать на рынке различные специализированные (специальные) продукты, расширяющие круг банковских продуктов и услуг, обеспечивающие банки дополнительными доходами, дающие возможность дифференцировать доходные источники.

Значительная их часть относится к комиссионным операциям банка, обеспечивающим невысокий доход, но и не связанным со значительными рисками.

К основным специализированным продуктам банка можно отнести:

- аренду сейфовых ячеек;
- продажу инвестиционных монет;
- организацию расчетов без открытия счета.

2.4.1. Аренда сейфовых ячеек

Сейфовая ячейка (сейф) — это металлический шкаф для хранения ценностей клиента, оборудованный специальными замками.

В соответствии с заключенным договором банк обязуется предоставить клиенту во временное пользование (аренду) сейф в хранилище банка. Сейф передается банком клиенту по акту приема-передачи, подписываемому сторонами после поступления от клиента арендной платы. Это считается датой начала действия договора. По окончании срока аренды банк принимает от клиента сейф также по акту приема-передачи. Сроки аренды сейфа фиксируются в заявлении-оферте и договоре. Договор может быть расторгнут досрочно клиентом в одностороннем порядке и сдан банку по акту приема-передачи.

Арендная плата определяется исходя из сроков аренды сейфа и действующих тарифов банка на день заключения договора. Для заключения договора предоставления в пользование ячейки клиенту необходимо предоставить российский паспорт или любой другой документ, удостоверяющий личность.

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 раз-

ных 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 представить 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, как в наличной, так и в безналичной форме. При необходимости договор аренды может быть продлен.

В зависимости от цели использования устройство может отпираться и запирается 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 заграничный паспорт или водительское удостоверение).

Сейфовая ячейка может использоваться для совместной аренды. Это выгодно для клиентов с точки зрения оплаты. При использовании сейфа двумя клиентами банк контролирует соблюдение 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 вскрыет сейф, изымет находящиеся в ячейке предметы, поместит в мешок, опломбирует и направит 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.

2.4.2. 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.

Номинальная стоимость монеты — ее нарицательная стоимость, указываемая непосредственно на монете. Обычно она ниже себестоимости. *Реальная или коллекционная стоимость монет* — это стоимость монеты на момент продажи, которая определяется исходя из содержащегося в ней металла и художественной ценности.

Вложения денег в драгоценные металлы являются на сегодняшний день достаточно стабильными и перспективными. Среди вариантов металлических вложений монеты занимают особое место. Коллекционеры и нумизматы точно знают, что старинные коллекционные

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 начали 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 золота или серебра, реже платины), 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 используются металлы высокой «мягкой» пробы, 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) довольно существенная, поэтому в коротком промежутке времени продавать монеты невыгодно. Как и все 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 несложный 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 стоит при обвале рынка драгметаллов, после которого, согласно экономическому закону, будет идти подъем;
- покупать золото целесообразно в период общего кризиса, точнее его очередной волны;
- покупать выгодно, когда растет курс рубля по отношению к доллару.

Критерии выбора монеты для инвестиций (инвестиционные монеты):

– ключевой показатель — разница цены драгметалла в монете и его цены на бирже. Чтобы это определить, 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. Таким образом можно узнать разницу цен. Чем она меньше — тем лучше;

– ликвидность, т. е. простота обратной продажи монеты. Ликвидность влияет на скорость продажи. Чем более многочислен тираж инвестиционной монеты, тем вероятнее ее распространенность и популярность. Такая инвестиционная монета будет в продаже и выкупе у многих инвесторов, которые конкурируют друг с другом, влияя на курсы покупки-продажи монеты в пользу клиента;

– 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 стоимость монеты. 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;

– вес монеты. 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 монеты 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, при их обращении обеспечивается отсутствием 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.

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. Далее аналогичная инвестиционная монета Банка России с номиналом 10 рублей была выпущена 9 января 2023 г. Это золотой «Червонец» 999 пробы, содержание чистого металла 7,78 г.

Золотой «Георгий Победоносец» 999 пробы, содержание чистого металла 7,78 г.

В обращение 3 апреля 2023 г. и 8 сентября 2023 г. выпущены золотые монеты «Георгий Победоносец» номиналом 25, 50, 100, 200 р., имеющие 999 пробу и содержание чистого металла соответственно, 3,11; 7,78; 15,55 и 31,1 г.

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. Данные документы подтвердят расходы на покупку и укажут на дату совершения покупки, что важно. Также на монеты выдают сертификаты, где указаны все 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 заявление на предоставление налогового вычета;

– 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 подавать декларацию надо, иначе к «нулевому» налогу 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 на длительном горизонте инвестирования растет в цене;
- отсутствует налогообложение при покупке (налог на добавленную стоимость);
- 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 снизить состояние монеты до удовлетворительного и уменьшить ее стоимость;
- ответственность за хранение лежит на владельце монеты;
- 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.

Памятные или коллекционные монеты имеют более качественное исполнение, цена на них зависит от:

- художественной ценности;
- тиража чеканки;
- года выпуска;
- в минимальной степени от количества содержащегося в них драгоценного металла.

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

2.4.3. 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 29 июня 2021 г. № 762-П «О правилах осуществления перевода денежных средств».

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 «О национальной платежной системе».

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.

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 плательщика — физического лица без открытия банковских счетов, в том числе с использованием электронных средств платежа, посредством:

- приема наличных денежных средств, распоряжения и зачисления денежных средств на банковский счет получателя средств;
- приема наличных денежных средств, распоряжения и выдачи наличных денежных средств получателю средств — физическому лицу;
- приема наличных денежных средств, распоряжения 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 на основании заключенного с ним договора.

Клиент — физическое лицо может предоставлять денежные средства оператору электронных денежных средств с использованием

банковского счета или без его использования. 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 вправе переводить денежные средства другому физическому лицу — получателю денежных средств.

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

Оператор по переводу денежных средств 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:

- 1) с размером вознаграждения и порядком его взимания в случае, если оно предусмотрено договором;
- 2) 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);
- 3) с порядком предъявления претензий, включая информацию для связи с оператором по переводу денежных средств;
- 4) с иной информацией, обусловленной применяемой формой безналичных расчетов.

Клиент обязан предоставить оператору по переводу денежных средств 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 «О национальной платежной системе», считается исполненной при направлении уведомления в соответствии с имеющейся у оператора информацией для связи с клиентом.

Денежные переводы без открытия счета на территории Российской Федерации:

- 1) перевод физическим лицом — резидентом из Российской Федерации и получение в Российской Федерации физическим лицом — резидентом перевода без открытия банковских счетов, осуществляется

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 Российской Федерации;

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:

– 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. Благодаря этому процедура отправления перевода за рубеж занимает минимум времени;

– 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 Российской Федерации 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 Российской Федерации (для иностранных граждан и лиц без гражданства);

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

Перевод иностранной валюты за рубеж и получение переводов из-за рубежа без открытия счета для гражданина РФ, имеющего наличную иностранную валюту для осуществления переводов за границу, может осуществляться 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, наслед-

ственных 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 Сбер, например, классифицирует денежные переводы следующим образом:

- внутренние, т. е. рассчитанные на перевод денег внутри страны;
- внешние, т. е. 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 реквизиты, необходимые 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 «Сбер Онлайн» плательщик самостоятельно вводит реквизиты, необходимые для перевода денежных средств. Ответственность за правильность реквизитов, введенных плательщиком, банк не несет.

Вопросы для самопроверки

1. Какие виды счетов открывают банки клиентам в рамках расчетно-кассового обслуживания и в чем их особенности?
2. Дайте характеристику особенностей открытия и ведения расчетного счета клиента.
3. Дайте характеристику особенностей открытия и ведения текущего счета клиента.
4. Какие виды расчетных карт выпускают банки для клиентов — физических лиц?

5. Дайте характеристику особенностей открытия и ведения карточного счета клиента — физического лица.
6. Какие корпоративные карты предлагают банки клиентам в рамках расчетно-кассового обслуживания и в чем состоят особенности расчетов?
7. Что предполагает комплексное банковское обслуживание клиентов в рамках расчетно-кассовых операций?
8. Цели и особенности СМС-информирования клиентов.
9. Цели и особенности интернет-банкинга.
10. Порядок действий и особенности переводов в рамках системы быстрых платежей.
11. Причины предложения и использования пакетов услуг.
12. В чем особенности пакетов услуг, предлагаемых населению?
13. В чем особенности пакетов услуг, предлагаемых корпоративным клиентам?
14. Классификация банковских продуктов и услуг.
15. Экономическая природа и подходы к понятиям «банковские продукты» и «банковские услуги».
16. Какие виды вкладов можно отнести к классическим?
17. Дайте характеристику активного вклада (депозита).
18. Как определяется доход вкладчика при использовании простого процента?
19. Как определяется доход вкладчика при использовании сложного процента?
20. Дайте характеристику фиксированной и плавающей процентной ставки.
21. Что такое формирование ресурсной базы банка?
22. Дайте характеристику системы обязательного страхования вкладов.
23. Какие вклады подлежат обязательному страхованию?
24. Что такое цессия?
25. Могут ли сберегательные сертификаты обращаться на вторичном рынке ценных бумаг?
26. В какой валюте выпускаются банковские сертификаты?
27. В каком качестве может выступать вексель при его обращении на рынке?
28. Что такое индоссамент?
29. Назовите отличия обезличенного металлического счета от классического вклада.
30. Назовите особенности налогообложения доходов по обезличенному металлическому счету.
31. Кто является налоговым агентом по операциям с обезличенным металлическим счетом?
32. Какие изменения в налогообложении доходов по вкладам введены с 2021 г.?
33. Как определить доходность дисконтного векселя?
34. В чем специфика понятий «банковский вклад» и «депозит»?
35. В чем различие кредитных карт и овердрафта?

36. Дайте характеристику фиксированной и плавающей процентной ставки.
37. В чем особенности деления вкладов по режиму использования средств?
38. В чем особенности сберегательных и депозитных сертификатов банков?
39. Номинальный счет: цель открытия и порядок использования.
40. Счет эскроу: цель открытия и порядок использования.
41. Публичный депозитный счет: цель открытия и порядок использования.
42. В чем преимущества использования банковской ячейки?
43. Назовите инвестиционные монеты.
44. От чего зависит цена коллекционной (памятной) монеты?
45. Поясните налогообложение доходов по инвестиционным и памятным монетам.
46. В чем особенности кредитов на покупку автомашины?
47. Назовите недостатки ипотечного кредитования для коммерческого банка.
48. Назовите виды целевых потребительских кредитов.
49. Назовите формы обеспечения кредита.
50. Представьте характеристику жилищных кредитов.
51. В чем особенности предоставления образовательных кредитов?
52. Назовите общие условия договора потребительского кредита.
53. Назовите индивидуальные условия договора потребительского кредита.
54. Какие условия предоставления дополнительных услуг при оформлении договора потребительского кредитования должны соблюдаться?
55. Назовите методы оценки кредитоспособности заемщика.
56. Как обеспечивается контроль качества кредитного портфеля?
57. Перечислите методы работы банка с просроченными кредитами.
58. Охарактеризуйте способы погашения потребительских кредитов.

Практикоориентированные задания

Задание 1

В соответствии с кредитным договором было определено следующее: банк обязуется открыть кредитную линию с лимитом кредитования в размере 500 млн р.

Цель кредитования — покупка автотранспорта для предприятия.

Заемщик обязуется возвратить банку полученный кредит и уплатить проценты за пользование денежными средствами в размере, в сроки и на условиях, указанных в договоре.

Заемщик обязуется погасить кредит не позднее 10 января 2027 г.

За пользование кредитом заемщик ежемесячно выплачивает банку проценты, начисляемые из расчета 15 % годовых.

Заемщик вносит платежи 15 числа каждого месяца.

Дата заключения договора 10 января 2024 г.

Вопрос

Каковы размеры ежемесячных платежей клиента (представьте график снижения лимита задолженности), *если*:

– дата предоставления заявления на получение денежных средств из общего лимита кредитования 14 января 2024 г.; сумма первого транша 200 млн р.;

– дата предоставления заявления на получение денежных средств из общего лимита кредитования 20 июля 2024 г.; сумма второго транша 200 млн р.

– дата предоставления заявления на получение денежных средств из общего лимита кредитования 14 января 2025 г.; сумма третьего транша 100 млн р.

Сумма основного долга погашается пропорционально равными долями в течение всего периода в соответствии с объемами сформированной ссудной задолженности.

При расчете сумм ежемесячного платежа используется аннуитетный метод.

Задание 2

В соответствии с кредитным договором было определено следующее: банк обязуется открыть кредитную линию с лимитом кредитования в размере 500 млн р.

Цель кредитования — покупка автотранспорта для предприятия.

Заемщик обязуется возратить банку полученный кредит и уплатить проценты за пользование денежными средствами в размере, в сроки и на условиях, указанных в договоре.

Заемщик обязуется погасить кредит не позднее 10 января 2027 г.

За пользование кредитом заемщик ежемесячно выплачивает банку проценты, начисляемые из расчета 15 % годовых.

Заемщик вносит платежи 15 числа каждого месяца.

Дата заключения договора 10 января 2024 г.

Вопрос

Каковы размеры ежемесячных платежей клиента (представьте график снижения лимита задолженности), *если*:

– дата предоставления первого транша 14 января 2024 г.; сумма 200 млн р.;

– дата предоставления второго транша 14 марта 2024 г.; сумма 100 млн р.;

– дата предоставления третьего транша 14 июня 2024 г.; сумма 200 млн р.

Сумма основного долга погашается пропорционально равными долями в течение всего периода в соответствии с объемами сформировавшейся ссудной задолженности.

При расчете сумм ежемесячного платежа используется дифференцированный метод.

Кроме того, в договоре присутствовал п. X: При поступлении заемщику денежных средств по контракту, указанному в п. N договора, денежные средства в размере 25 % должны быть направлены для частичного погашения кредита в срок не позднее 5 рабочих дней.

10 октября 2024 г. на расчетный счет клиента была зачислена сумма средств по контракту, указанному в п. N кредитного договора в размере 1 млрд р.

Задание 3

В соответствии с кредитным договором было определено следующее: банк обязуется предоставить кредит с лимитом кредитования в размере 300 млн р.

Цель кредитования — пополнение оборотных средств.

Заемщик обязуется возратить банку полученный кредит и уплатить проценты за пользование денежными средствами в размере, в сроки и на условиях, указанных в договоре.

Заемщик обязуется погасить кредит не позднее 10 января 2026 г.

За пользование кредитом заемщик ежемесячно выплачивает банку проценты, начисляемые из расчета 17 % годовых.

Заемщик вносит платежи 15 числа каждого месяца.

При расчете сумм ежемесячного платежа используется дифференцированный метод.

Дата заключения договора 1 февраля 2024 г.

Дата предоставления заявления на получение денежных средств из общего лимита кредитования 14 февраля 2024 г.; сумма первого транша 150 млн р.

Вопросы

1. Каковы размеры ежемесячных платежей клиента (представьте график снижения лимита задолженности)?

2. Какие последствия возможны для клиента, если он не будет увеличивать размер кредитной задолженности и сформируется невосстановленный лимит?

Задание 4

В соответствии с кредитным договором было определено следующее: банк обязуется предоставить кредит с лимитом кредитования в размере 400 млн р.

Цель кредитования — пополнение оборотных средств.

Заемщик обязуется возратить банку полученный кредит и уплатить проценты за пользование денежными средствами в размере, в сроки и на условиях, указанных в договоре.

Заемщик обязуется погасить кредит не позднее 10 января 2026 г.

За пользование кредитом заемщик ежемесячно выплачивает банку проценты, начисляемые из расчета 17 % годовых.

Заемщик вносит платежи 15 числа каждого месяца.

Дата заключения договора 1 февраля 2024 г.

Вопрос

Какие последствия возможны для клиента, если в срок до 1 августа не будет оформлено заявление на получение денежных средств из общего лимита кредитования?

Задание 5

В соответствии с кредитным договором было определено следующее: банк обязуется предоставить кредит с лимитом кредитования в размере 700 млн р.

Цель кредитования — пополнение оборотных средств.

Заемщик обязуется возратить банку полученный кредит и уплатить проценты за пользование денежными средствами в размере, в сроки и на условиях, указанных в договоре.

Заемщик обязуется погасить кредит не позднее 10 января 2026 г.

За пользование кредитом заемщик ежемесячно выплачивает банку проценты, начисляемые из расчета 12 % годовых.

Кредит предоставляется на условиях формирования плавающей процентной ставки, которая зависит от изменения ключевой ставки Банка России.

Заемщик вносит платежи 15 числа каждого месяца.

Дата заключения договора 1 февраля 2023 г.

Вопрос

Какие возможны изменения процентной ставки по договору, если известна динамика ключевой ставки Банка России в 2023 г. (2024–2025 гг.)? Изменения в процентных ставках происходят через 14 дней после соответствующего изменения ключевой ставки Банка России.

Задание 6

В соответствии с договором ипотечного жилищного кредитования было определено следующее: банк обязуется предоставить кредит с лимитом кредитования в размере 4 млн р.

Цель кредитования — приобретение земельного участка с жилым домом.

Стоимость объекта недвижимости 8 млн р.

Заемщик обязуется возвратить банку полученный кредит и уплатить проценты за пользование денежными средствами в размере, в сроки и на условиях, указанных в договоре.

Заемщик обязуется погасить кредит не позднее 15 марта 2039 г.

За пользование кредитом заемщик ежемесячно выплачивает банку проценты, начисляемые из расчета 10 % годовых.

Заемщик вносит платежи 15 числа каждого месяца.

При расчете сумм ежемесячного платежа используется аннуитетный метод.

Дата заключения договора 1 апреля 2024 г.

Вопросы

1. Каковы размеры ежемесячных платежей клиента (представьте график снижения лимита задолженности)?

2. Какие последствия возможны для клиента, если он откажется продлевать договор имущественного страхования объекта кредитования в 2027 г.?

Задание 7

Банк и клиент заключили дополнительное соглашение о нижеследующем: в соответствии с ГК РФ и иными нормативно-правовыми актами РФ вкладчик передает банку денежные средства в сумме 200 млн р. на срок по 1 июля 2024 г.

Вкладчик перечисляет указанную сумму на счет банка не позднее 1 февраля 2024 г.

Увеличение или уменьшение суммы договора не допускается, за исключением случаев обращения взыскания на депозитный счет

вкладчика на основании исполнительных документов и в порядке, предусмотренном законодательством РФ. Процентная ставка в данном случае не изменяется.

Проценты на сумму банковского вклада начисляются исходя из 10 % годовых. Проценты начисляются со дня, следующего за днем поступления суммы вклада в банк, и до дня ее возврата вкладчику включительно.

Банк обязуется выплачивать проценты ежемесячно, путем перечисления их на расчетный счет вкладчика. Выплата процентов производится в последний рабочий день месяца.

При досрочном востребовании суммы вклада проценты по нему начисляются в размере, соответствующем процентам, выплачиваемым по вкладам до востребования по ставке 0,2 % годовых.

Вопрос

Каковы процентные доходы клиента по вкладу за весь период действия договора?

Задание 8

Банк и клиент заключили дополнительное соглашение о нижеследующем: банк за пользование денежными средствами, находящимися на расчетном счете клиента, ежемесячно уплачивает клиенту проценты, согласно таблице.

Диапазон неснижаемого остатка	Процентная ставка (процент годовых)
От 10 млн до 30 млн р.	1,0
От 30 млн до 50 млн р.	1,5
От 50 млн до 100 млн р.	2,0
Более 100 млн р.	2,5

Проценты начисляются на среднедневной остаток денежных средств на счете за дни, в которые данный остаток составлял не менее 10 млн р.

Проценты начисляются за полный календарный месяц.

Сумма начисленных процентов зачисляется на счет клиента в течение 5 рабочих дней после окончания каждого календарного месяца.

Вопрос

Каковы процентные доходы клиента по остаткам средств на расчетном счете с учетом выписки?

Дата	Сумма, тыс. р.
01.09.2023	50 432 874
02.09.2023	34 200 815
03.09.2023	763 599
04.09.2023	11 800 923
05.09.2023	18 097 377
06.09.2023	9 546 888
07.09.2023	7 250 900

Задание 9

Банк и клиент заключили дополнительное соглашение о нижеследующем: в соответствии с ГК РФ и иными нормативно-правовыми актами РФ вкладчик передает банку денежные средства в сумме 20 млн р. на срок по 1 июня 2024 г.

Вкладчик перечисляет указанную сумму на счет банка не позднее 10 января 2024 г.

Увеличение или уменьшение суммы договора не допускается, за исключением случаев обращения взыскания на депозитный счет вкладчика на основании исполнительных документов и в порядке, предусмотренном законодательством РФ. Процентная ставка в данном случае не изменяется.

Проценты на сумму банковского вклада начисляются исходя из 12 % годовых. Проценты начисляются со дня, следующего за днем поступления суммы вклада в банк, и до дня ее возврата вкладчику включительно.

Банк обязуется выплачивать проценты ежемесячно путем перечисления их на расчетный счет вкладчика. Выплата процентов производится в последний рабочий день месяца.

При досрочном востребовании суммы вклада проценты по нему начисляются в размере, соответствующем процентам, выплачиваемым по вкладам до востребования, по ставке 0,2 % годовых.

Вопросы

1. Каковы процентные доходы клиента по вкладу, если клиент досрочно изымает денежные средства, обратившись в банк с соответствующим заявлением 1 апреля 2024 г.?

2. Каков порядок действий банка?

Задание 10

Банк и клиент заключили дополнительное соглашение о нижеследующем: в соответствии с ГК РФ и иными нормативно-правовыми

актами РФ вкладчик передает банку денежные средства в сумме 150 млн р. на срок по 10 июня 2024 г.

Вкладчик перечисляет указанную сумму на счет банка не позднее 10 января 2024 г.

Увеличение или уменьшение суммы договора не допускается, за исключением случаев обращения взыскания на депозитный счет вкладчика на основании исполнительных документов и в порядке, предусмотренном законодательством РФ. Процентная ставка в данном случае не изменяется.

Проценты на сумму банковского вклада начисляются исходя из 12 % годовых. Проценты начисляются со дня, следующего за днем поступления суммы вклада в банк, и до дня ее возврата вкладчику включительно.

Банк обязуется выплачивать проценты ежемесячно путем перечисления их на расчетный счет вкладчика. Выплата процентов производится в последний рабочий день месяца.

При досрочном востребовании суммы вклада проценты по нему начисляются в размере, соответствующем процентам, выплачиваемым по вкладам до востребования по ставке 0,2 % годовых.

Вопросы

1. Каковы процентные доходы клиента по вкладу, если в отношении клиента поступил в банк исполнительный лист на сумму 45,25 млн р. 15 апреля 2024 г?
2. Каков порядок действий банка?

Тестовые задания

1. Из нижеперечисленных назовите затратные банковские продукты:

- а) покупка акций;
- б) привлечение депозитных вкладов;
- в) кредитование малого бизнеса;
- г) покупка облигаций.

2. Розничный рынок включает следующие группы клиентов:

- а) корпоративные;
- б) юридические лица;
- в) физические лица;
- г) малый и средний бизнес.

3. Какие клиенты не входят в категорию «розничные»?

- а) корпоративные;
- б) VIP клиенты;
- в) состоятельные;
- г) массовые.

4. Из нижеперечисленных назовите доходные банковские продукты:

- а) покупка акций;
- б) продажа банковских сертификатов;
- в) продажа банковских векселей;
- г) продажа паев инвестиционного фонда.

5. Какие из перечисленных сделок являются договорами?

- а) открытие счета в банке;
- б) объявление конкурса;
- в) вложение денег в банк на открытый ранее счет;
- г) изменение процентной ставки на депозит до востребования.

6. На обезличенном металлическом счете:

- а) учитываются рубли;
- б) учитывается драгоценный металл в слитках;
- в) учитывается обезличенный драгоценный металл в граммах;
- г) указывается проба драгоценного металла.

7. Назовите правильные утверждения в отношении обезличенного металлического счета (ОМС):

- а) операции осуществляются с физической поставкой металла;
- б) банк является налоговым агентом по операциям с ОМС;
- в) операции подпадают под гарантии страхования вкладов;
- г) все утверждения неправильные.

8. Сберегательные сертификаты в России выпускаются:

- а) только на предъявителя;
- б) только именные;
- в) именные и на предъявителя;
- г) все ответы неправильные.

9. Эмитенты депозитных и сберегательных сертификатов обязаны зарегистрировать в государственном регистрирующем органе:

- а) эмиссию ценных бумаг;
- б) проспект эмиссии ценных бумаг;

- в) условия выпуска ценных бумаг;
- г) спецификацию.

10. Классический депозитный вклад — это:

- а) счет, который можно пополнять;
- б) счет до востребования;
- в) счет, с которого нельзя снимать деньги до назначенного срока;
- г) счет, с которого можно снимать деньги до назначенного срока.

11. Чем больше будет свобода вкладчика при управлении денежными средствами, тем:

- а) больше будут проценты по вкладам;
- б) меньше будут проценты по вкладам;
- в) не влияет на проценты по вкладам;
- г) больше вклад отличается от классического.

12. Доходы по валютным вкладам облагаются подоходным налогом при ставке свыше:

- а) 7 %;
- б) 8 %;
- в) 9 %;
- г) 10 %.

13. Эмитентами депозитных и сберегательных сертификатов могут быть:

- а) любые юридические лица;
- б) кредитные организации;
- в) профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- г) любые юридические и физические лица.

14. По российскому законодательству номинал депозитных и сберегательных сертификатов может быть:

- а) только рублевым;
- б) рублевым и валютным;
- в) валютным, если выпускается только иностранными банками и их филиалами в России;
- г) в любой валюте.

15. Выписывать векселя могут:

- а) только юридические лица;
- б) только физические лица;
- в) только кредитные организации;
- г) любые юридические и физические лица.

16. Каков период начисления (в годах), за который первоначальный инвестированный капитал в размере 25 млн р. вырастет до 40 млн р., если используется простая ставка процента в размере 28 % годовых?
- а) 2,11;
 - б) 2,14;
 - в) 2,18;
 - г) 2,22.
17. Будущая стоимость денег, вложенных в банк физическим лицом сроком на один год, будет больше, если процент начисляется:
- а) ежегодно;
 - б) ежемесячно;
 - в) ежедневно;
 - г) еженедельно.
18. Депозитные и сберегательные сертификаты погашаются:
- а) товарами;
 - б) деньгами;
 - в) чеками;
 - г) векселями.
19. Если на оборотной стороне переводного векселя не останется свободного места, для дальнейшего индоссирования:
- а) выписывается новый вексель;
 - б) к переводному векселю присоединяется дополнительный лист;
 - в) вексель передается с соблюдением формы и с последствиями обыкновенной цессии;
 - г) вексель предъявляется к платежу.
20. К какому из перечисленных терминов наиболее близко понятие «индоссамент»?
- а) аваль;
 - б) акцепт;
 - в) цессия;
 - г) аллонж.
21. Гарантия по векселю называется:
- а) акцепт;
 - б) аваль;
 - в) индоссамент;
 - г) цессия.

3

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ УСЛУГИ И ПРОДУКТЫ

Банки, инвестиционные компании оказывают на основании соответствующих лицензий востребованные в настоящее время профессиональные 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 продукта отсутствует указание ожидаемой доходности (исключение составляют инструменты с фиксированной доходностью, но и у них нет гарантии ее получения 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 можно рассматривать как реализацию в практической плоскости инвестиционной услуги. Например, продвижение брокерского обслуживания клиентов через открытие индивидуального инвестиционного счета (ИИС) можно считать продажей данного «инвестиционного продукта», так как здесь изначально заложены конкретные параметры ИИС¹ (максимальная сумма, срок инвестирования, льготы исходя из типа счета).

Если же речь пойдет о подписании договора доверительного управления (индивидуального, коллективного инвестирования) с ука-

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.

занием о присоединении к конкретной стратегии (низкорискованная, сбалансированная, высокорискованная или покупка заранее заданного портфеля — отраслевого, индексного, акций, др.), то налицо тоже «инвестиционный продукт» с четко очерченными характеристиками, которые изложены в инвестиционной декларации профессионального управляющего.

С другой стороны, брокерское обслуживание на фондовом и денежном рынке (например, 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. Профессиональный участник финансового рынка в данном случае только предоставляет возможность (услугу) по выходу на тот или иной сегмент рынка, обслуживает клиента, создает условия и получает за это комиссионное вознаграждение, не неся ответственности за результаты инвестирования клиента.

Что важно знать менеджеру при продвижении данного вида услуги к потребителям?

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 устанавливаются 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) — Онлайнброкер, у АО «Альфа-банк» — Альфа-директ и т. п.). В условиях цифровизации экономики на первый план вышли мобильные приложения профессиональных участников рынка ценных бумаг, предоставляющие клиенту возможность совершать операции с финансовыми инструментами и покупать «готовые решения» (инвестиционные продукты), например, паи ПИФов, портфель индивидуального доверительного управления, депозитные и кредитные продукты и т. д.

Минимальная сумма денежных средств для заключения договора на брокерское обслуживание составляет примерно 30 тыс. р., хотя практически это может быть любая сумма. Основная статья доходов от брокерского обслуживания на фондовом рынке у коммерческих банков (инвестиционных компаний) — предоставление маржинального кредитования клиентам как денежными средствами, так и цен-

ными бумагами. Стоимость маржинального кредитования клиентов ценными бумагами (14–15 %) ниже, чем денежными средствами (16–17 %).

ПАО «Московская биржа» с 31 июля 2023 г. перевело торги акциями и облигациями на единый расчетный цикл T+1. Это означает, что расчеты по сделкам с ценными бумагами и поставка бумаг, в том числе по срочным контрактам на акции, будут осуществляться на следующий торговый день.

До 31 июля 2023 г. акции, а также облигации и еврооблигации в валюте на бирже торговались в режиме T+2, а ОФЗ и корпоративные облигации в рублях — в режиме T+1. На валютном и денежном рынках основным расчетным циклом является T+1.

Переход на единый расчетный цикл T+1, по мнению биржи, повысит удобство работы, упростит формирование торгового и расчетного календарей в праздничные дни, а также добавит дополнительный торговый день при проведении корпоративных событий российских публичных компаний.

Также единый режим T+1 позволит участникам торгов:

- снизить временные затраты на проведение операций на рынках Группы «Московская Биржа»;
- синхронизировать расчеты по ценным бумагам с инструментами валютного рынка с расчетами tomorrow (ТОМ);
- оптимизировать механизмы управления ликвидностью за счет синхронизации с денежным рынком.

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

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

Обозначим список инструментов, которые доступны неквалифицированным инвесторам:

- включенные в котировальные списки биржи ценные бумаги, за исключением облигаций;
- облигации российских эмитентов;
- облигации иностранных эмитентов;
- инвестиционные паи открытых и интервальных паевых инвестиционных фондов, паи биржевых инвестиционных фондов;
- государственные ценные бумаги Российской Федерации;
- не включенные в котировальные списки биржи акции иностранного эмитента или ценные бумаги другого иностранного эми-

тента, удостоверяющие права в отношении таких акций, при условии, что указанные акции входят в расчет хотя бы одного из иностранных фондовых индексов, перечень которых определен Банком России.

Виды активов, доступные квалифицированным и неквалифицированным инвесторам, представлены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

**Виды активов, доступные квалифицированным
и неквалифицированным инвесторам**

Вид актива	Квалифицированный инвестор	Неквалифицированный инвестор
Акции публичных компаний, допущенные к организованным торгам	+	+
Акции иностранных компаний, допущенные к публичному обращению	+	+
Паи закрытых ПИФов	+	+ Ограниченное количество
Валюта	+	+
ETF, Mutual funds	+	+ Ограниченное количество
ETN	+	-
Еврооблигации	+	+ Ограниченное количество
Паи венчурных фондов, хедж фондов	+	+
Американские и глобальные депозитарные расписки, допущенные к публичному обращению	+	-
Облигации без определения в решении о выпуске этих облигаций срока их погашения	+	-
Облигации субординированного облигационного займа кредитных организаций	+	-
Структурные облигации	+	- За исключением структурных облигаций, соответствующих критериям, которые устанавливаются Банком России в соответствии с п. 6 ст. 27.1-1 Федерального закона «О рынке ценных бумаг»

Вид актива	Квалифицированный инвестор	Неквалифицированный инвестор
Облигации хозяйственного общества, не являющегося специализированным обществом или ипотечным агентом, с небольшой стоимостью чистых активов	+	–
Облигации без обеспечения или облигации, размер обязательств по которым превышает размер предоставляемого обеспечения	+	–
Акции акционерного инвестиционного фонда, уставом которого предусмотрено, что его акции предназначены для квалифицированных инвесторов	+	–
Ценные бумаги иностранных эмитентов, не допущенные к публичному размещению и (или) публичному обращению в РФ	+	–

Брокер вправе совершать сделки по приобретению ценных бумаг и имущественных прав, предназначенных для квалифицированных инвесторов, только если клиент, за счет которого совершается сделка, является квалифицированным инвестором. В случае нарушения на брокера возлагаются обязанности:

- по приобретению за свой счет у клиента ценных бумаг по требованию клиента и по возмещению клиенту всех расходов, понесенных при совершении указанных сделок, включая расходы на оплату услуг брокера, депозитария, организатора торговли на рынке ценных бумаг;

- по возмещению клиенту убытков, причиненных в связи с исполнением сделок с иными финансовыми инструментами, в том числе всех расходов, понесенных клиентом при совершении указанных сделок, включая расходы на оплату услуг брокера, организатора торговли на рынке ценных бумаг.

3.1. 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 государственными 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 / 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 в настоящее время являются *облигации федерального займа* (ОФЗ), первая эмиссия которых была осуществлена в августе 1995 г.

Эмитент — Министерство финансов РФ.

Генеральный агент по обслуживанию выпусков ОФЗ — ЦБ 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.

Основные разновидности ОФЗ, которые выпускает Правительство РФ:

- 1) ОФЗ-ПД (постоянный доход);
- 2) ОФЗ-ПК (переменный купонный доход);
- 3) ОФЗ-АД (амортизируемый доход);
- 4) ОФЗ-ИН (индексированный доход);
- 5) ОФЗ-н (для населения).

ОФЗ-ПД выпускаются с середины 1997 г. Это долговые ценные бумаги с постоянной доходностью, самые популярные у инвесторов. Купонные выплаты по этим государственным облигациям строго фиксированы и не меняются в течение всего срока обращения. Размещение облигаций осуществляется в форме аукциона или по закрытой подписке. В 2022 г. в обращении находилось 29 выпусков ОФЗ-ПД со средней ставкой купона от 0,2 до 8,5 % годовых. Как правило, это долгосрочные бумаги со сроком погашения от 3 до 30 лет включительно.

ОФЗ-ПК — облигации с переменным купоном: ставка процента по ним меняется в течение всего периода обращения. Обычно размер купона привязывают к ключевой ставке ЦБ РФ, поэтому вслед за ее изменениями меняется и доходность бумаги. В некоторых выпусках ОФЗ-ПК к размеру купона добавляется премия — в практике были случаи, когда ее размер составлял до 2 % к процентной ставке. Суммарная доходность по такой бумаге рассчитывается так: среднее значение ключевой ставки плюс премия эмитента. Облигации с переменным купоном подходят для среднесрочных и долгосрочных инвестиций на период от 2 до 20 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 — по принципу амортизации. По государственным облигациям с амортизацией долга инвестор получает номинальную стоимость бумаги не в конце срока ее обращения, а частями через равные промежутки времени (например, каждые 6 месяцев или один раз в год).

ОФЗ-ИН были выпущены в 2015 г. Это облигации федерального займа с номиналом, индексированным в зависимости от уровня инфля-

ции¹. 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. Изменение доходности облигаций происходит за счет роста номинала ценной бумаги. Он увеличивается на размер инфляции и снижается при дефляции. 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 того, что деньги обесценятся. Облигации прекрасно подходят для пенсионных фондов и частных долгосрочных сбережений.

ОФЗ-н выпущены в 2017 г., это так называемые «народные» ОФЗ. Форма выплаты дохода — переменный купон, определяемый исходя из доходности 3-летних рыночных ОФЗ. Средняя купонная доходность по этим ценным бумагам — от 5 до 9 % в годовом выражении. У ОФЗ-н фиксированный период обращения — три года с выплатой купона каждые шесть месяцев (всего шесть выплат). Купить их можно только у ограниченного круга уполномоченных банков.

С сентября 2019 г. Минфин РФ запустил продажу облигаций федерального займа для населения 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*.

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

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 независимыми иностранными агентствами, такими как Standard & Poor's, Moody's, Fitch, а также 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 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 — датой погашения; ставка процента — купоном; период долга — сроком обращения облигаций.

Облигации имеют номинальную, выкупную и курсовую стоимость.

Номинальная стоимость облигации служит основой при расчете доходности и дисконта, она формируется до решения об эмиссии.

Выкупная цена — та, по которой эмитент выкупает облигацию по истечении срока займа. Она может не совпадать с номинальной и зависит от условий займа. В России согласно законодательству вы-

купная 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

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

Биржевые облигации могут выпускать:

- корпоративные организации;
- государственные корпорации и государственные компании;
- унитарные предприятия.

Поскольку биржевые облигации являются корпоративными обязательствами с упрощенными правилами, то, в отличие от классических облигаций, их эмиссия и размещение доступны для открытой подписки (могут предлагаться для приобретения неограниченному кругу лиц), 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.

Исключение составляют:

1) биржевые облигации с ипотечным покрытием, которые могут размещаться путем закрытой подписки, при условии, что биржевые облигации хотя бы одного из выпусков, обеспеченных залогом одного ипотечного покрытия, размещаются путем открытой подписки и допускаются биржей к организованным торгам;

2) биржевые облигации, предназначенные для квалифицированных инвесторов, которые размещаются по закрытой подписке, при условии, что такие облигации допускаются биржей к организованным торгам, за исключением субординированных облигаций кредитных организаций и ряда других.

Эмиссия биржевых облигаций может осуществляться без государственной регистрации их выпуска (дополнительного выпуска), регистрации проспекта облигаций и государственной регистрации отчета об итогах их выпуска (дополнительного выпуска) при одновременном выполнении следующих условий:

1) размещение облигаций осуществляется путем открытой подписки на торгах фондовой биржи;

2) эмитент облигаций существует не менее трех лет и имеет надлежащим образом утвержденную годовую бухгалтерскую отчетность за два завершённых финансовых года;

3) облигации не предоставляют их владельцам иных прав, кроме права на получение номинальной стоимости либо номинальной стоимости и фиксированного процента от номинальной стоимости;

4) срок исполнения обязательств по облигациям не превышает один год с даты начала их размещения;

5) облигации выпускаются в документарной форме на предъявителя с обязательным централизованным хранением их сертификатов в депозитарии, осуществляющем депозитарные операции по итогам сделок с ценными бумагами, совершённых через фондовую биржу, которая осуществляет допуск таких облигаций к торгам в процессе их размещения на основании договора, в соответствии с которым осуществляется допуск облигаций к торгам и который заключается с этой фондовой биржей и (или) клиринговой организацией;

6) оплата облигаций при их размещении, а также выплата номинальной стоимости и процентов по облигациям осуществляются только денежными средствами.

Биржевые облигации не могут являться облигациями без срока погашения (бессрочные), они не могут быть конвертируемыми (погашение осуществляется только деньгами).

Биржа вправе устанавливать дополнительные требования к регистрируемым биржевым облигациям и (или) к их эмитентам.

Биржевые облигации допускаются к торгам только на фондовой бирже, осуществившей листинг акций эмитента таких биржевых облигаций.

По биржевым облигациям может быть предоставлено обеспечение в форме поручительства или независимой гарантии, залоговое обеспечение предусмотрено только для биржевых облигаций с ипотечным покрытием, предусмотренных Федеральным законом «Об ипотечных ценных бумагах».

К торгам на фондовой бирже допускаются биржевые облигации в процессе их размещения и обращения.

Биржевые облигации в процессе их размещения допускаются к торгам только на одной фондовой бирже. В этом случае в процессе их обращения они допускаются к торгам на этой фондовой бирже на основании прохождения процедуры допуска к торгам в процессе их размещения. Биржевые облигации могут быть размещены как в рамках соответствующей программы, так и отдельным выпуском, как

с проспектом (или предоставлением уведомления о составлении проспекта), так и без проспекта (без представления соответствующего уведомления).

Биржевые облигации в процессе их обращения могут быть допущены к торгам на других фондовых биржах также при условии осуществления соответствующей процедуры.

При допуске биржевых облигаций к торгам на фондовой бирже в процессе их обращения фондовой биржей, не осуществлявшей их размещения, депозитарий, осуществляющий операции по итогам сделок с ценными бумагами, совершенных через эту фондовую биржу, для целей учета прав на биржевые облигации должен зарегистрироваться в качестве номинального держателя у депозитария, осуществляющего обязательное централизованное хранение сертификатов биржевых облигаций.

В уведомлении о включении биржевых облигаций в список ценных бумаг, допущенных к торгам на фондовой бирже в процессе их размещения, должны быть указаны полное фирменное наименование эмитента, дата допуска их к торгам на фондовой бирже, идентификационный номер, присвоенный выпуску (дополнительному выпуску) биржевых облигаций фондовой биржей, номинальная стоимость, количество биржевых облигаций и цена (порядок определения цены) их размещения.

В случае допуска биржевых облигаций к торгам на фондовой бирже их эмитент, а также фондовая биржа, осуществившая их допуск к торгам, обязаны обеспечить доступ к информации, содержащейся в проспекте биржевых облигаций, любым заинтересованным в этом лицам независимо от целей получения этой информации, а также в срок не позднее чем за семь дней до даты начала размещения (обращения) биржевых облигаций раскрыть информацию о их допуске к торгам в порядке, установленном правилами допуска биржевых облигаций к торгам, утвержденными фондовой биржей.

Эмитент обязан завершить размещение биржевых облигаций в срок, установленный решением об их выпуске (дополнительном выпуске), но не позднее одного месяца с даты начала размещения. Представление отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) биржевых облигаций не требуется.

Не позднее следующего дня после окончания срока размещения биржевых облигаций либо не позднее следующего дня после размещения последней биржевой облигации в случае, если все биржевые облигации выпуска (дополнительного выпуска) размещены до истече-

ния указанного срока, фондовая биржа обязана раскрыть информацию об итогах выпуска (дополнительного выпуска) и уведомить об этом федеральный орган исполнительной власти по рынку ценных бумаг в установленном им порядке. Раскрываемая информация и уведомление об итогах выпуска (дополнительного выпуска) биржевых облигаций должны содержать даты начала и окончания их размещения, фактическую цену (цены) размещения, номинальную стоимость, объем по номинальной стоимости и количество размещенных биржевых облигаций.

До истечения срока размещения биржевых облигаций их выпуск (дополнительный выпуск) признается несостоявшимся на основании решения федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг или по решению фондовой биржи в следующих случаях:

1) делистинг акций всех категорий и типов эмитента биржевых облигаций;

2) неустранение эмитентом нарушений, явившихся основанием для приостановления размещения биржевых облигаций, в течение срока, указанного в соответствующем решении.

Обращение биржевых облигаций до их полной оплаты и завершения размещения запрещается. Их обращение может осуществляться только на торгах фондовой биржи.

Владельцы биржевых облигаций вправе предъявить их к досрочному погашению в случае, если акции всех категорий и типов эмитента биржевых облигаций исключены из списка ценных бумаг, допущенных к торгам, на всех фондовых биржах, осуществивших допуск биржевых облигаций к торгам.

В случае обнаружения неполноты информации, содержащейся в документах, на основании которых биржевые облигации были допущены фондовой биржей к торгам, федеральный орган исполнительной власти по рынку ценных бумаг вправе приостановить на срок до одного года осуществление такой фондовой биржей допуска этих биржевых облигаций к торгам.

Еврооблигация

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

По сути это те же самые облигации, которые номинированы в валюте не того государства, резидентом которого является эмитент, т. е. это облигации, которые выпускаются в валюте, отличной от валюты государства, где находится заемщик. Большинство еврооблигаций российских эмитентов номинированы в долларах и евро. Но иногда заемщики выбирают и другие валюты: швейцарский франк, британский фунт стерлингов, японскую йену.

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 эти 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 центрального банка) 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.

Как правило, все российские выпуски еврооблигаций структурированы в виде LPN (Loan Participation Note). LPN — это разновидность долговых ценных бумаг. Покупая такую ценную бумагу, инвесторы фактически приобретают долю в выданном заемщику кредите или кредитном портфеле и получают возможность участвовать на пропорциональной основе в получении процентов и основных платежей по кредиту. При этом кредит предоставляет непосредственно эмитент нот — специально созданная компания (Special Purpose Vehicle, SPV).

Размещение еврооблигаций обычно проводится среди инвесторов нескольких стран (например, Великобритании, континентальной Европы, Азии, США), а первичный листинг бумаг осуществляется на одной из международных торговых площадок.

Вопреки расхожему суждению это не обязательно бумаги иностранных компаний, и они могут быть номинированы не в евро (более того, к валюте евро они в принципе никакого отношения не имеют). Например, ПАО «Газпром», ПАО «Сбер» или ПАО «Лукойл», будучи российскими корпорациями, могут выпустить еврооблигации с большим сроком погашения, номинированные в долларах или фунтах стерлингов.

Еврооблигации, в отличие от обычных облигаций, обращаются на всех фондовых рынках. Как и любые другие облигации, еврооблигации могут быть:

- краткосрочными (погашение до 1 года);
- среднесрочными (как правило, 5–10 лет);
- долгосрочными (свыше 10–15 лет).

Так как еврооблигация — это международная облигация, то и размещается она в рамках международного (чаще всего англо-саксонского) права. В числе организаторов выпусков еврооблигаций обязательно присутствуют один или несколько международных банков. Так, в крупных размещениях еврооблигаций российских заемщиков традиционно в качестве организатора присутствует J.P. Morgan — крупнейший американский инвестбанк.

Перед выпуском эмитент обязательно публикует проспект эмиссии — это основной официальный юридический документ о выпуске ценных бумаг. В нем подробно излагаются данные об эмитенте, его финансовом положении, параметры предстоящего выпуска, возможные риски и ограничения для инвесторов.

Например, если бумаги выпущены по правилу Reg S (Правило комиссии по ценным бумагам и биржам США), то предложение и продажа таких облигаций обязательно должны проходить за пределами США и не могут предлагаться гражданам США.

На этапе размещения еврооблигаций эмитент и организатор выпуска проводят так называемое road show — встречи с потенциальными инвесторами, где менеджмент компании и банки-организаторы презентуют бумаги будущим покупателям. По результатам road show и составления книги заявок формируется окончательная ставка размещения.

Большинство евробондов торгуется на внебиржевом рынке. Минимальная стоимость одной такой бумаги, как правило, составляет 1 000 долл. США. Однако продаются еврооблигации обычно только крупными лотами — по 100–200 ценных бумаг. Таким образом, порог входа в такой инструмент для инвестора на внебиржевом рынке, как правило, составляет 100–200 тыс. долл.

У еврооблигаций есть несколько особенностей, которые следует учитывать начинающим и опытным инвесторам:

- трудности определения. Еврооблигации не связаны с валютой евро, а называются так, потому что изначально эти долговые бумаги обращались только на территории Европы. Сейчас они обращаются и на продвинутых азиатских рынках Сингапура, Гонконга, Японии. Еврооблигации, размещенные на азиатских рынках и имеющие листинг на азиатских биржах, называются «драгон»;

- российское законодательство регулирует часть еврооблигаций, которые обращаются на российском фондовом рынке. Инвесторы могут покупать через брокера только те еврооблигации, которые признаны ценными бумагами в соответствии с федеральным законом. Такие долговые бумаги имеют идентификационные номера ISIN и CFI;

- юрисдикция российского мегарегулятора не распространяется на еврооблигации, выпущенные в США;

- еврооблигации могут выпускать правительства стран, крупные компании, банки и даже международные организации;

- чаще всего еврооблигации приобретают крупные институциональные инвесторы: пенсионные фонды, страховые компании, хедж-фонды и т. д. Тем не менее эта форма инвестирования доступна и частным лицам;

- еврооблигации имеют бездокументарную форму и выпускаются как запись на счетах;

- еврооблигации могут размещаться одновременно на нескольких биржах или рынках;

- по еврооблигациям допускается двойная деноминация — по желанию инвестора выплата купонного дохода может осуществляться в разных валютах;

- все еврооблигации российских эмитентов котируются на ПАО «Московская биржа». В листинге бумаг можно увидеть наименование эмитента, сроки погашения, минимальные суммы входа и др.;

- рынок еврооблигаций не подконтролен ни одному государству мира. Контроль возложен на организацию ISMA (Ассоциация рынков международных ценных бумаг).

Субординированная облигация

Субординированная облигация — это вид долгового обязательства, которое находится рангом ниже других кредитов и займов эмитента. Другими словами, в случае банкротства или ликвидации эмитента держатели субординированных бондов будут находиться последними в очереди на выплаты среди долговых инвесторов (далее только акционеры).

Из-за этой особенности субординированные выпуски еще называют «младшими» или «подчиненными» по отношению к классическим («старшим») облигациям эмитента.

На мировом рынке эмитентами субординированных бондов могут выступать как компании, так и финансовые институты, но в России такая возможность по закону есть только у банков. Кроме того, в отличие, скажем, от обычных облигаций, субординированные облигации могут выпускаться на срок минимум 5 лет. Часто банки прибегают к эмиссии и так называемых «вечных» (бессрочных) субординированных облигаций.

Субординированные выпуски никогда не предусматривают пут-опцион, т. е. досрочное погашение по требованию держателей бумаг (проще говоря, привычную для облигационных инвесторов «оферту»). Вместе с тем, как правило, содержат колл-опционы, которые дают эмитенту право в заранее установленную дату «отозвать» с рынка свои облигации, т. е. досрочно выкупить их у держателей.

Для банков субординированные облигации — один из источников пополнения капитала, который необходим в условиях роста активов. В зависимости от типа после выпуска такие обязательства могут быть включены в капитал первого или второго уровня (Tier 1 или Tier 2).

В силу того, что круг потенциальных инвесторов в субординированные облигации внутри страны довольно узкий, чаще всего банки выпускают свой субординированный долг в виде еврооблигаций и продают эти бумаги на зарубежных рынках.

До введения санкций субординированные еврооблигации пользовались большой популярностью, в частности, у российских госбанков — ВТБ (ПАО), ПАО «Сбер», Газпромбанк (АО), АО «Россельхозбанк». Сегодня это прерогатива исключительно частных банковских институтов. К примеру, активными заемщиками на рынке субординированных еврооблигаций в последние годы выступают ПАО «Совкомбанк», АО «Альфа-Банк», ООО Банк «Хоум Кредит», Московский кредитный банк (ПАО).

Субординированные еврооблигации являются самой доходной разновидностью евробондов — ставки по таким бумагам, как правило, существенно выше, чем по обычным еврооблигациям. Но при этом они заслуженно считаются и самым высокорискованным видом инвестиций в облигации.

Если на рынке происходят кризисные события и у банка-эмитента возникают проблемы (например, норматив достаточности базового капитала N1.1 банка опускается ниже 5,125 %), то срабатывает триггер, который дает банку абсолютно законное право, прописанное в условиях выпуска, полностью или частично списать облигации и не выплачивать держателям проценты и сумму основного долга. Таким образом, инвесторы, приобретающие субординированные облигации, легко и быстро могут потерять до 100 % своих вложений.

Именно поэтому — в силу более рискованной природы инструмента — совершать сделки с такими бумагами в России имеют право только квалифицированные инвесторы.

Евробонды и евроноты

Евробондами в международной практике чаще всего называют все еврооблигации. Но все же стоит выделить их как самостоятельную категорию. Евробонды — ценные бумаги на предъявителя. Они удобны эмитентам, поскольку не требуют резерва обеспечения (такие бумаги гарантированы эмитентом и рейтингом компании или государства-эмитента) и, как правило, являются долгосрочным инструментом (до 40 лет). Евробонды выпускаются компаниями и государствами для привлечения заемных средств на долгий срок. Такие бумаги всегда интересны инвесторам ввиду снижения влияния инфляции и странового фактора.

Евроноты — именные ценные бумаги, которые эмитируются в странах с развитой экономикой. Выпуск евроноты предполагает обеспечение (облигация гарантирована каким-либо материальным активом: недвижимостью, транспортом, ценными бумагами, драгоценными металлами, товарами и т. д.). Как правило, евронота — самый краткосрочный среди еврооблигаций инструмент с плавающей процентной ставкой. Такие долговые ценные бумаги эмитируются корпорациями высшей категории надежности и рейтинга и крайне интересны инвесторам всех уровней.

На финансовом рынке у частного инвестора есть, как минимум, три способа инвестирования в еврооблигации:

– покупка на внебиржевом рынке. Плюс в том, что инвестор фактически получает возможность покупать весь арсенал инструмен-

тов, имеющих на рынке. Но при этом нужно помнить, что порог входа для инвестиций в большинство евробондов начинается от 100 тыс. долл;

– инвестиции на ПАО «Московская биржа». Московская биржа уменьшила размер стандартного лота по отдельным выпускам еврооблигаций, торгуемых на бирже, до одной ценной бумаги. Таким образом, порог входа по некоторым бумагам снижен до 1 тыс. долл., что позволяет сделать покупку евробондов доступной для более широкого круга инвесторов. В этот список входят как выпуски евробондов российских корпоративных эмитентов, так и выпуски еврооблигаций Минфина РФ. Есть еще один существенный плюс совершения сделок на бирже: если покупать еврооблигации через индивидуальный инвестиционный счет, можно получить дополнительную доходность за счет налогового вычета на ежегодные инвестиции в сумме 400 тыс. р. при соответствующем доходе с уплатой подоходного налога. Основным минусом инвестиций в еврооблигации — низкая ликвидность ценных бумаг;

– покупка БПИФ (ETF) или ПИФ еврооблигаций через российских провайдеров. Сегодня большинство российских управляющих компаний и провайдеров ETF имеют в арсенале фонды еврооблигаций. Покупая паи такого фонда, инвестор фактически инвестирует денежные средства не в одного или двух эмитентов, а в целую корзину бумаг, при этом речь может идти не только о ценных бумагах российских эмитентов, но и о евробондах зарубежных заемщиков. Основные плюсы здесь — низкий порог входа (от 1000 р.) и высокая диверсификация кредитных рисков. Основные минусы — отсутствие стабильного фиксированного дохода от инвестиций в виде купона и высокие издержки (совокупные расходы инвестора на комиссии провайдеров могут существенно снижать итоговую доходность вложений).

Ипотечная облигация

Ипотечная облигация (ипотечная ценная бумага, ИЦБ) — это облигация, выпущенная банком и обеспеченная платежами его клиентов по ипотечным кредитам

Упрощенно такая облигация формируется следующим образом: банк выдает клиентам ипотечные кредиты, которые объединяются в общий пул (ипотечное покрытие), после чего права на получение платежей из этого пула структурируются и под них выпускается ценная бумага. Таким образом, держатель данной бумаги получает доходность, обеспеченную ипотечными платежами. Процесс перепро-

даже долга в виде ипотечных облигаций получил название секьюритизация.

Для банка выпуск ипотечной облигации позволяет зафиксировать доход, который формируется за счет разницы между получаемой ставкой по ипотеке и выплачиваемым купоном по облигации. При этом вырученные от продажи облигаций деньги могут быть использованы для выдачи новых кредитов. Таким образом, кредитная организация может увеличить оборачиваемость активов и повысить уровень прибыли.

Для инвестора ипотечная облигация представляет долгосрочный инструмент вложения средств, надежность которого обеспечена недвижимостью. Даже если заемщик перестанет платить ипотеку, банк может реализовать его квартиру на торгах и выполнить свои обязательства перед инвесторами. При этом доходность по таким бумагам, как правило, несколько выше, чем по выпускам с сопоставимым кредитным качеством.

Минусом для инвестора является неопределенность будущих потоков платежей по облигации. Заемщики могут досрочно гасить свою задолженность по ипотеке, что приведет к незапланированному досрочному погашению части номинала ценной бумаги (амортизации). Таким образом, инвестор подвергается риску реинвестирования амортизированной суммы. Это может привести к росту транзакционных издержек, а также уменьшению доходности в случае снижения процентных ставок.

Виды ипотечных облигаций:

- одностраншевые (агентские);
- многостраншевые;
- балансовые.

Одностраншевые ипотечные облигации — один пул кредитов обеспечивает только один выпуск облигаций. Это классическая схема размещения ипотечных облигаций.

Многостраншевые (структурированные) ипотечные облигации — один пул кредитов обеспечивает несколько выпусков облигаций. Бумаги этого вида часто выпускаются в виде нескольких траншей, как правило, старшего и младшего (младших). Владельцы старшего транша имеют приоритетное право на получение выплат по сравнению с держателями младших траншей. Это значит, что чем младше транш, тем выше риск и сопутствующая доходность. В случае убытков (дефолтов по ипотечным кредитам) в первую очередь страдают держатели младших траншей.

Балансовые ипотечные ценные бумаги — обычные облигации банка, которые дополнительно обеспечены пулом ипотечных кредитов. При этом ипотечные кредиты остаются на балансе банка, а инвестору стоит учитывать не только кредитный риск пула ипотечных кредитов, но и кредитный риск самого эмитента.

Ипотечный сертификат участия

На рынке также обращается *ипотечный сертификат участия*, который не стоит путать с ипотечной облигацией. По сути, этот инструмент больше похож на пай в ПИФе, с тем отличием, что управляющая компания управляет не портфелем ценных бумаг, а портфелем выданных ипотечных кредитов. Получив предложение вложить средства в ипотечный сертификат участия, инвестор должен понимать, что это другой инструмент со своими особенностями.

Несмотря на то что впервые ипотечные облигации появились в РФ почти 20 лет назад, российский рынок таких ценных бумаг до сих пор находится в стадии становления. Это связано как с несовершенством регулирования и рыночной инфраструктуры, так и с осторожным отношением инвесторов к специфическому инструменту.

В последние годы рынок ипотечных ценных бумаг значительно ускорил рост, главным образом за счет выпусков государственного банка АО «ДОМ.РФ» (прежде АИЖК — Агентство ипотечного жилищного кредитования). Общая стоимость находящихся в обращении ипотечных ценных бумаг АО «ДОМ.РФ» по итогам 2022 г. выросла на 25 % и составила почти 1,1 трлн р., или 5,5 % всего объема рынка корпоративных облигаций России, который вырос до 19,8 трлн р. (+12,6 % к 2021 г.). Всего на долговой рынок в 2022 г. вышло 180 эмитентов. Общий объем выпусков облигаций составил 4,1 трлн р. (+19 % к 2021 г.) — результат, сопоставимый с рекордным 2020 г.

Общее количество инвесторов в ипотечные ценные бумаги АО «ДОМ.РФ» в 2022 г. выросло в 1,5 раза (на 48 % год к году). Основной вклад в этот рост внесли частные инвесторы, которые нарастили вложения в ипотечные облигации на 53 % — до 1,2 млрд р.

Росту интереса к ипотечным ценным бумагам АО «ДОМ.РФ» способствуют привлекательные уровни доходности по сравнению со ставками по банковским вкладам. Средневзвешенная доходность ипотечных облигаций АО «ДОМ.РФ» к концу 2022 г. достигла 10 % (+0,8 п.п. к 2021 г.). Для сравнения: доходность трехлетних ОФЗ на конец 2022 г. составляла 8,5 %, а банковских вкладов по индексу Frank RG — 6,7 % годовых.

Тем не менее объем торгов на вторичном рынке в 2022 г. упал в 25 раз по сравнению с показателями 2021 г. — с 72,1 млрд до 2,8 млрд р. Если сравнивать с показателями 2019 г., то объем торгов упал более чем в 100 раз — тогда он составлял 284,1 млрд р.

Ипотечные бумаги других эмитентов из-за низкой ликвидности пока практически не доступны для частных инвесторов на ПАО «Московская биржа». Кроме того, если бумаги АО «ДОМ.РФ» достаточно стандартизованы, то среди других выпусков встречаются сложные структурированные инструменты, для оценки которых требуется достаточная квалификация.

Купон по российским ипотечным облигациям в большинстве случаев выплачивается на ежеквартальной основе. При этом график купонных выплат и амортизации можно отслеживать на специальных ресурсах: например, rusbonds.ru или cbonds.ru.

Срок до погашения по ипотечным облигациям достаточно долгий, что обусловлено длительностью среднего ипотечного кредита. В то же время фактическое погашение ипотечных облигаций обычно происходит раньше за счет досрочного гашения кредитов.

Для оценки дюрации по ипотечным облигациям аналитики часто используют коэффициент досрочных погашений ипотечных кредитов (Conditional Prepayment Rate, CPR). Чем выше коэффициент для конкретного выпуска, тем короче ожидаемая дюрация.

Другим специфическим показателем является скорость выхода залладных в дефолт (Constant Default Rate, CDR) — отношение суммы основной задолженности по залладным, ставшим дефолтными в течение года, к общей сумме задолженности на начало периода. По облигациям ДОМ.РФ ипотечный агент принимает на себя обязательство выкупа просроченных кредитов.

На основании CPR, CDR аналитиками рассчитываются прогнозируемые денежные потоки по амортизации номинала. Учитывая сложность расчета, проще всего оценить доходность и справедливую цену облигации, используя специализированные инструменты. На сайте ООО «ДОМ.РФ Ипотечный агент» есть специальный калькулятор, который позволяет инвесторам оценить ожидаемую доходность интересующих выпусков. Также ожидаемая доходность для некоторых выпусков рассчитывается на сайте ПАО «Московская биржа», где можно увидеть полный список допущенных к торгам ипотечных облигаций.

Ипотечные облигации в РФ представляют хорошую возможность для инвестора получить долгосрочную доходность выше ОФЗ при высокой надежности вложений. При этом минусом будет низкая ликвид-

ность и небольшой перечень бумаг, доступных к покупке. С учетом темпов роста рынка можно предположить, что в ближайшие годы существенно вырастет и количество ипотечных облигаций, и их ликвидность. Это может поставить рассматриваемые инструменты на один уровень по привлекательности с муниципальными и, возможно, даже с корпоративными выпусками облигаций.

3.2. Инвестиционные продукты индивидуального доверительного управления

Индивидуальное доверительное управление (ИДУ) денежными средствами и ценными бумагами, осуществляемое коммерческим банком, инвестиционной компанией, связано с продвижением особого финансового продукта — продажей портфеля с заданной стратегией инвестирования и, соответственно, управлением 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 в интересах этого лица или указанных этим лицом третьих лиц переданными ему во владение и принадлежащими другому лицу:

- 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, которому может предлагаться данная стратегия;

– примерные среднемесячные доходы и примерные среднемесячные расходы за последние 12 месяцев физического лица, которому может предлагаться данная стратегия.

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

– изменения сведений о клиенте;

– изменения экономической ситуации в Российской Федерации;

– изменения ключевой ставки Банка России;

– внесения изменений в законодательство РФ;

– внесения изменений в Базовый стандарт совершения управляющим операций на финансовом рынке и др.

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

– внутренние документы;

– стандартные стратегии управления;

- сведения о каждой стандартной стратегии управления, включая сведения об инвестиционном горизонте;

- описание рисков, связанных с каждой из предлагаемых стандартных стратегий управления. Базовым стандартом совершения управляющим операций на финансовом рынке 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, нанесящим 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 учредителю управления 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 о деятельности управляющего, предоставляемый клиенту, 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 месяцев, 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 месяцев, предшествующих дате, на которую составлен отчет.

Минимальная сумма для ИДУ у каждого банка (инвестиционной компании) разная, но она не может быть небольшой (менее 100 000 р.), что можно будет отнести уже к продуктам коллективного инвестирования. Реальное индивидуальное доверительное управление денежными средствами клиента должно быть за пределами 1 млн р. Чаще всего здесь речь может идти о категории клиентов Private Banking с капиталом, передаваемым в индивидуальное доверительное управление, превышающим десятки миллионов рублей.

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 или 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 в срок, не превышающий 14 дней с момента получения/направления указанного уведомления.

Основные стратегии инвестирования на фондовом рынке представлены на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Основные стратегии инвестирования доверительного управления

Расходы (затраты) клиента при доверительном управлении следует условно разделить на основные, связанные с эффективностью до-

верительного управления, и второстепенные, связанные с комиссионным вознаграждением брокера, биржи и т. п.

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

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

Вторая часть вознаграждения управляющего — 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 % полученных доходов в зависимости от стратегии доверительного управления.

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 Налогового кодекса 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 % 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.

3.3. 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 явля-

ются заранее очерченные количественные параметры. При получении услуги «брокерское обслуживание» результат действий определяет сам потребитель этих услуг, формируя свой собственный инвестиционный портфель.

Брокерской деятельностью 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:

- договор поручения;
- договор комиссии;
- агентский договор.

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 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 (это может быть присоединение к регламенту совершения операций на рынке ценных бумаг, на срочном рынке), который сопровождается открытием специального брокерского счета, в также депозитарного счета клиента в брокерской компании (банке, инвестиционной 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

счета, 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 — это счет, открываемый клиенту в брокерской компании и позволяющий 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:

- цену сделки;
- размер расходов, связанных с совершением сделки и осуществлением расчетов по ней;
- срок исполнения поручения;
- возможность исполнения поручения в полном объеме;
- риски неисполнения сделки, а также признания совершенной сделки недействительной;
- период времени, в который должна быть совершена сделка;
- 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 отдаляет инвестиционные услуги от понятия «инвестиционный (финансовый) продукт». Может быть, ближе всего подходит к финансовому продукту из перечня брокерских услуг — ИИС типа А, наполненный исключительно финансовыми инструментами с фиксированной доходностью.

В целях стимулирования физических лиц к инвестированию свободных денежных средств в инструменты фондового рынка государство предложило ряд существенных льгот. Трехлетнее владение акцией освобождает ее держателя от налогообложения дохода. 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 $N \times 3 \text{ млн р.}$, где N — число полных лет владения (3, 4, 5 и т. д.). Это касается ценных бумаг на бирже и паев открытых ПИФов. Но необходимо уточнить, что трехлетняя льгота действует для ценных бумаг, купленных не ранее 1 января 2014 г.

Индивидуальные инвестиционные счета также наделены государством льготами:

– 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;

– тип Б (второй тип) предоставляет льготу 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.

Формируя портфель ценных бумаг самостоятельно, инвестор должен 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 курс на выплату дивидендов компаниями

с государственным участием в размере не менее 50 % чистой прибыли по МСФО.

Наряду с предоставлением брокерских услуг, брокерская деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг может быть связана с биржевым срочным рынком, операциями на рынке наличной валюты и рынке конверсионных валют (так называемый доступ на межбанковский валютный рынок FOREX).

3.4. Финансовые продукты и инструменты коллективного инвестирования

Коллективное инвестирование — схема организации инвестиционного бизнеса, при которой средства осознанно и целенаправленно вложены мелкими инвесторами в фонд и 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 необходимости получения специальных знаний и навыков и постоянного контроля над состоянием 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 др.

Необходимо также отметить следующие характерные черты (особенности) 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 схемах, осведомлен о направлении инвестиций и имеет возможность вкладывать денежные средства в продукт (портфель), который в наибольшей степени соответствует его профилю.

В Российской Федерации в соответствии с комплексной программой (Указ Президента РФ от 21 марта 1996 г. № 408 «Комплексная программа мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров») к коллективным инвесторам относят:

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

Коллективное инвестирование имеет ряд преимуществ перед индивидуальным:

- 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).

3.4.1. 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 не вправе осуществлять иные виды предпринимательской деятельности и вправе осуществлять свою деятельность только на основе специального разрешения — лицензии ЦБ РФ.

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:

- предназначенное для инвестирования (инвестиционные резервы);
- 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 «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». Кроме этого, 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, за исключением всех затрат.

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

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

3.4.2. 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:

1) управляющая компания — осуществляет доверительное управление имуществом ПИФа;

2) 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;

3) специализированный регистратор — ведет учет количества паев на лицевых счетах владельцев инвестиционных паев;

4) агент — осуществляет прием заявок на приобретение, обмен и погашение инвестиционных паев;

5) независимый аудитор (аудиторская организация) — осуществляет постоянный контроль над правильностью ведения управляющей компанией бухгалтерского учета имущества, составляющего фонд;

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

Регулирующим участником рынка ПИФов является Банк России (Департамент коллективных инвестиций и доверительного управления). Это государственный орган, осуществляющий регулирование деятельности управляющих компаний и других указанных выше участников рынка ПИФов. Его функциями являются:

– выдача, приостановление или аннулирование лицензий управляющих компаний;

– установление требований к деятельности ПИФов (к составу и структуре активов, к раскрытию информации о деятельности фондов, к предоставлению отчетности);

– контроль над соблюдением законодательных актов и иных нормативных документов;

– контроль и анализ отчетности фондов.

Основным инвестиционным инструментом ПИФа является инвестиционный пай. Финансовым продуктом в данном случае может

быть конкретная стратегия ПИФа с заранее заложенной инвестиционной декларацией структурой его активов.

Инвестиционный пай обладает следующими характеристиками:

- является бездокументарной ценной бумагой, которая удостоверяет право владельца на долю в имуществе фонда;
- учет прав на него осуществляется на лицевых счетах в реестре владельцев паев;
- дает право требовать от управляющей компании фонда надлежащего доверительного управления паевым инвестиционным фондом;
- дает право на получение денежной компенсации при прекращении деятельности фонда;
- не имеет номинальной стоимости; количество паев, принадлежащих одному владельцу, может выражаться дробным числом;
- в оплату инвестиционных паев могут быть переданы денежные средства или иное имущество, если возможность передачи такого имущества установлена нормативными актами Банка России. Передача в доверительное управление ПИФом имущества, находящегося в залоге, не допускается.

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

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

Основной документ паевого фонда — правила доверительного управления паевым инвестиционным фондом, которые регистрируются Банком России и содержат стандартную информацию для всех видов фондов: общие положения, инвестиционную декларацию, права и обязанности управляющей компании, права владельцев паев, информацию по выдаче, погашению, обмену, приостановлению паев, определение расчетной стоимости одного пая, выходные данные фонда, ответственность управляющей компании, депозитария и лица, осуществляющего ведение реестра владельцев паев.

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

Инвестор, вкладывая средства в ПИФ, заключает с управляющей компанией договор доверительного управления.

Договор доверительного управления включает следующую информацию:

- состав имущества, передаваемого в доверительное управление;
- наименование юридического или физического лица, в интересах которых осуществляется управление имуществом;
- права учредителя управления и обязанности управляющей компании;
- размер и форма вознаграждения управляющей компании;
- срок действия договора.

Управляющая компания осуществляет управление ПИФом на основании лицензии на осуществление деятельности по управлению паевыми инвестиционными фондами, выданной Банком России.

Инвесторы не получают доход в виде процентов или дивидендов. Доход складывается от прироста стоимости инвестиционных паев. Учредитель управления имеет право подать заявку на погашение паев и получить доход.

В Федеральном законе от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (п. 6 ст. 11) выделяется четыре типа паевых инвестиционных фондов: открытые, интервальные, биржевые и закрытые.

Различие между ПИФами, а также в сроках действия договора доверительного управления заключается в порядке выдачи, погашения и обмена инвестиционных паев:

- открытый ПИФ (ОПИФ) — это фонд, в котором инвестор имеет право требовать от управляющей компании погашения инвестиционного пая и выплаты в связи с этим денежной компенсации, соразмерной приходящейся на него доле в праве общей собственности на имущество, составляющее этот фонд, в любой рабочий день;

- интервальный ПИФ (ИПИФ) — это фонд, в котором управляющая компания берет на себя обязательство выкупить инвестиционные паи, которые были ею выпущены, по требованию инвестора. Срок выкупа устанавливается правилами ИПИФа, но это должно происходить не реже чем раз в год;

- биржевой ПИФ (БПИФ) — это фонд, где пайщик имеет право в любой рабочий день требовать от уполномоченного лица покупки инвестиционного пая по цене, соразмерной приходящейся на него доле в праве общей собственности на имущество, составляющее этот фонд, и право продать его на бирже, указанной в правилах доверительного управления фондом, на предусмотренных такими правилами условиях;

- закрытый ПИФ (ЗПИФ) — это фонд, пай которого инвестор может купить только при формировании (или дополнительном вы-

пуске), а предъявить пай к погашению управляющей компании только по окончании срока доверительного управления фондом. В таком фонде имеется фиксированное количество паев.

В табл. 3.2 представлен пример распределения паевых инвестиционных фондов по типам.

Таблица 3.2

Количество зарегистрированных ПИФов по типам

ПИФ	2020	2021	2022
Закрытый	1 272	1 460	1 657
Открытый	257	251	272
Интервальный	39	40	50
Биржевой	34	94	129

Характеристика видов паевых инвестиционных фондов представлена в табл. 3.3.

Таблица 3.3

Основные характеристики паевых инвестиционных фондов

Параметр	ОПИФ	ИПИФ	БПИФ	ЗПИФ
Приобретение и погашение паев	В любой рабочий день	В любой рабочий день в пределах интервала	В любой рабочий день в режиме реального времени	Приобретение — при размещении; погашение — при прекращении действия фонда
Количество приобретаемых паев	Не ограничено	Не ограничено	Не ограничено	Определяется правилами ДУ
Средства оплаты паев	Денежные средства	Денежные средства	Денежные средства	Денежные средства и иное имущество, предусмотренное правилами фонда
Ограничение паев в обороте	Может быть установлено федеральным законом	Паи для квалифицированных инвесторов	Может быть установлено федеральным законом	Паи для квалифицированных инвесторов
Возможность обмена паев	Обмен на другие паи ОПИФ этой же УК (если предусмотрено правилами)	Обмен на другие паи ИПИФ этой же УК (если предусмотрено правилами)	Не предусмотрен	Не предусмотрен

Окончание табл. 3.3

Параметр	ОПИФ	ИПИФ	БПИФ	ЗПИФ
Выплата дивидендов	Не предусмотрена	Не предусмотрена	Возможна	Возможна
Раскрытие информации	Раскрытие только крупнейших позиций	Раскрытие только крупнейших позиций	Полное раскрытие информации	Раскрытие только крупнейших позиций
Определение расчетной цены пая	Может не отражать реальную стоимость	Может не отражать реальную стоимость	Отражает реальную стоимость («минус» ошибка слежения)	Может не отражать реальную стоимость

Средства ПИФа могут быть вложены в различные объекты инвестирования в зависимости от категории ПИФа. До 18 декабря 2016 г. законодательством было предусмотрено 16 категорий фондов по объектам инвестирования:

- 1) фонд денежного рынка;
- 2) фонд облигаций;
- 3) фонд акций;
- 4) фонд смешанных инвестиций;
- 5) фонд прямых инвестиций;
- 6) фонд долгосрочных прямых инвестиций;
- 7) фонд особо рискованных (венчурных) инвестиций;
- 8) фонд фондов;
- 9) рентный фонд;
- 10) фонд недвижимости;
- 11) ипотечный фонд;
- 12) индексный фонд (с указанием индекса);
- 13) кредитный фонд;
- 14) фонд товарного рынка;
- 15) хедж-фонд;
- 16) фонд художественных ценностей.

Классификация паевых фондов обусловлена различием в объектах инвестирования и инвестиционных стратегиях, характеризующихся разной доходностью и величиной рисков (табл. 3.4).

По данным табл. 3.4 видно многообразие фондов по объектам инвестирования. Наиболее безопасными из представленных категорий фондов для неквалифицированного инвестора являются фонды облигаций.

Объекты инвестирования различных категорий фондов

Категория фонда	Основные объекты инвестирования
Фонды денежного рынка	Представляют стратегии с наиболее низким уровнем риска. Такие фонды удобны инвесторам, предпочитающим консервативные инвестиции на короткий срок, имеющим задачу сбережения денежных средства пайщиков от инфляции. Эта категория фондов рассчитана на инвестора, который, владея некоторой суммой свободных денежных средств, инвестировать их с долгосрочной перспективой не имеет возможности
Фонд облигаций	Средства инвесторов преимущественно вкладываются в облигации. Наиболее востребованным инструментом инвестирования выступают облигации федерального займа, облигации субъектов РФ, облигации внешнего государственного валютного займа и корпоративные облигации. Такие фонды считаются консервативными с характерной для них гарантированной низкой доходностью, поскольку цены облигаций менее волатильные, чем цены акций. Паевые фонды облигаций рассматривают как альтернативу банковскому вкладу, поскольку они по праву считаются одним из самых надежных инструментов инвестирования
Фонд акций	Управляющая компания вкладывает средства инвесторов в рискованные ценные бумаги, как правило, в акции компаний. Доходность и риски у таких фондов одни из самых высоких. Стоимость пая ПИФа увеличивается в зависимости от результатов работы управляющей компании на фондовом рынке и от биржевых торгов. Изменение цен на активы, в которые фонд разместил средства пайщиков, напрямую влияет на изменение стоимости пая. Паевой инвестиционный фонд акций характеризуется возможностью получения как максимального дохода, так и максимального убытка
Фонд смешанных инвестиций	Это сбалансированная стратегия — среднее между фондами акций и фондами облигаций. Средства фондов смешанных инвестиций размещаются как в акции, так и в облигации, что лучше всего подходит для соблюдения баланса риска и доходности. Доходность у данного вида фондов выше, чем у фондов облигаций, а риск при этом гораздо меньше, чем у фондов акций. Такие фонды, как правило, используются инвесторами в качестве первого опыта инвестирования на фондовом рынке или в период нестабильного состояния рынка
Фонды прямых инвестиций	Похожи на венчурные фонды, но имеют большие ограничения для инвестирования средств
Фонд долгосрочных прямых инвестиций	Предназначен для квалифицированных инвесторов закрытых фондов, инвестиционные паи которых ограничены в обороте
Венчурный фонд	Это фонд высокорискованных инвестиционных вложений. Венчурный фонд, в отличие от других ПИФов, может вкладываться в акции закрытых (непубличных) акционерных обществ.

Продолжение табл. 3.4

Категория фонда	Основные объекты инвестирования
	По своей агрессивной стратегии управления данный фонд подходит для инвесторов, склонных к риску. Объектами вложений венчурного фонда могут быть как различные инновационные проекты, так и ценные бумаги, которые не обращаются на фондовой бирже
Фонд фондов	Предусматривает вложение средств пайщиков в ПИФы под управлением других управляющих компаний. Поскольку в этом случае управлять активами будут разные ПИФы, значительно увеличивается эффективность управления инвестиционным портфелем. Вложения в фонды фондов достаточно диверсифицированы, потому что вне зависимости от конъюнктуры рынка размещаются в наиболее успешные объекты инвестирования с целью минимизации риска потерь капитала. Фонды фондов предпочитают инвесторы, имеющие достаточно крупные суммы для инвестирования в несколько различных ПИФов, обеспечивая при этом средние доходности и риски
Рентные фонды недвижимости	Еще одна категория закрытых паевых инвестиционных фондов. Основной доход они получают от сдачи своей недвижимости в аренду. Рентные фонды характеризуются довольно высоким порогом входа в фонд и зачастую создаются специально под крупных владельцев коммерческой недвижимости с целью эффективного управления ею
Фонды недвижимости	Являются закрытыми фондами, т. е. создаются под специальный проект. Специализируются на покупке и перепродаже готовой недвижимости. Доходность при этом формируется за счет разницы цен покупки жилья на уровне «нулевого цикла» и продажи готового жилого помещения, а также офиса, торгового комплекса и других объектов нежилых помещений. Таким образом, общий уровень цен и увеличение стоимости помещения после полного завершения строительства влияют на доходность паевого фонда недвижимости в целом
Ипотечные фонды	Инвестируют средства в ипотечные закладные. Данная категория фондов в российской практике появилась сравнительно недавно и представляет собой довольно новый и перспективный механизм инвестирования. Одна из причин недостаточного развития ипотечного кредитования в России — отсутствие у банков долгосрочных ресурсов. Соответственно, ипотечные паевые инвестиционные фонды призваны помочь банкам в совершенствовании ипотечных программ путем предоставления инвесторам возможности получения высокого дохода в дальнейшем. Можно сказать, что ипотечные ПИФы, характеризующиеся невысокими рисками и доходами, в некотором смысле близки к паевым фондам облигаций
Индексные фонды	Размещая средства в индексные ПИФы, пайщики инвестируют не в отдельные акции, а в фондовый рынок страны в целом.

Категория фонда	Основные объекты инвестирования
	Снижение темпов роста экономики влечет за собой снижение котировок акций и соответственно индекса тоже, обратная ситуация возникает при развитии экономики страны. Управляющие компании, как правило, не используют сложные инвестиционные стратегии при инвестировании средств индексного фонда, поэтому стратегию управления портфелем данного вида фонда часто называют «пассивной»
Кредитные фонды	Послужили антикризисным предложением для банков, желающих очистить баланс от проблемных долгов. Кредитный фонд предполагает передачу просроченных кредитов в один паевой инвестиционный фонд для последующего управления
Фонды товарного рынка	Могут инвестировать денежные средства в драгоценные металлы (слитки), в том числе через обезличенные металлические счета
Хедж-фонды	В состав хедж-фондов могут входить самые разнообразные инструменты: акции, облигации, в том числе ипотечные, производные финансовые инструменты, драгоценные металлы
Фонд художественных ценностей	Предназначен для инвесторов, желающих вложить денежные средства в активы, стоимость которых не имеет корреляции с финансовыми рынками

Паевые фонды облигаций подходят для инвесторов, не склонных к риску, и за этими фондами закрепилось еще одно название «консервативные паевые инвестиционные фонды». Они популярны среди инвесторов, целью которых является сохранение капитала и его защита от инфляции. Также многие инвесторы рассматривают их как альтернативу банковскому вкладу. Следовательно, доходность таких фондов принято сравнивать с доходностью банковских вкладов. Работа консервативного паевого фонда считается эффективной, если его доходность превышает доходность по депозитам. Соответственно, растет и привлекательность таких фондов среди инвесторов.

В табл. 3.5 представлены десять самых доходных облигационных ОПИФов.

Таблица 3.5

Наиболее доходные ОПИФы облигаций (2020–2022 гг.)

ОПИФ	Управляющая компания	Пай на 10.01.2020, р.	Пай на 30.12.2022, р.	Прирост, %
1. Мой сейф	Ингосстрах инвестиции	8 549,60	10 467,96	22,44
2. ГЕРФИН — Облигации	ГЕРФИН	2 253,57	2 724,23	20,89
3. Доходь — Перспективные облигации. Россия	Доходь	1 508,14	1 817,58	20,52

Окончание табл. 3.5

ОПИФ	Управляющая компания	Пай на 10.01.2020, р.	Пай на 30.12.2022, р.	Прирост, %
4. РСХБ Казначейский	РСХБ Управление активами	1 817,01	2 176,45	19,78
5. Система Капитал — Сберегательный	Система капитал	72,51	85,26	17,58
6. Арсагера — Фонд облигаций	Арсагера	1 886,93	2 190,88	17,35
7. ТФГ — Рублевые облигации	ТФГ	351,88	411,08	17,35
8. Промсвязь — Облигации	ПСБ Управление активами	3 700,22	4 316,91	16,67
9. БСПБ Сберегательный	БСПБ Капитал	319,53	369,73	15,71
10. Лидер Облигации	Лидер	15 485,94	17 898,21	15,58

Паевые инвестиционные фонды в зависимости от состава допустимых активов подразделяются на категории. Если до 18 декабря 2016 г. законодательством было предусмотрено 16 категорий фондов, то Указание Банка России от 5 сентября 2016 г. № 4129-У «О составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов» значительно упростило структуру рынка коллективных инвестиций. В частности, существенно сократилось количество категорий инвестиционных фондов:

– для квалифицированных инвесторов — с 16 до 3 (фонды финансовых инструментов, фонды недвижимости, фонды комбинированные);

– для неквалифицированных инвесторов — с 7 до 2 (фонды рыночных финансовых инструментов и фонды недвижимости) (табл. 3.6).

Таблица 3.6

Типы и категории паевых инвестиционных фондов

Категория	Типы			Ограничение паев в обороте	
	ОПИФ, БПИФ	ИПИФ	ЗПИФ	для квалифицированных инвесторов	для неквалифицированных инвесторов
Фонды рыночных финансовых инструментов	+	+	+	–	+
Фонды финансовых инструментов	–	+	+	+	–
Фонды недвижимости	–	–	+	+	+
Комбинированные фонды	–	+	+	+	–

Рассмотрим подробнее категории паевых инвестиционных фондов и имущество, которое может составлять ту или иную категорию.

1. Паевые инвестиционные фонды для неквалифицированных инвесторов.

1.1. Фонды рыночных финансовых инструментов. Данная категория фондов представляет собой ранее существовавшие категории фондов ценных бумаг (фонд акций, фонд облигаций) и фонда денежного рынка.

В состав имущества фонда рыночных финансовых инструментов могут входить только:

– активы, допущенные к организованным торгам (или в отношении которых биржей принято решение о включении в котировальные списки) на биржах Российской Федерации и биржах, расположенных в иностранных государствах, являющихся членами Евразийского экономического союза (ЕАЭС), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейского союза, в Китае, Индии, Бразилии, Южно-Африканской Республике, Сингапуре, Катаре (далее — иностранные государства) и включенных в перечень иностранных бирж, предусмотренный п. 4 ст. 51.1 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (далее — перечень иностранных бирж), за исключением инвестиционных паев фондов для квалифицированных инвесторов, и активы, являющиеся клиринговыми сертификатами участия (в ред. Указаний Банка России от 15 мая 2019 г. № 5143-У, от 20 апреля 2020 г. № 5444-У, от 21 марта 2022 г. № 6093-У);

– инвестиционные паи открытых паевых инвестиционных фондов (в ред. Указания Банка России от 21 марта 2022 г. № 6093-У);

– денежные средства в рублях и в иностранной валюте на счетах и во вкладах (депозитах) в российских кредитных организациях и иностранных юридических лицах, признанных банками по законодательству иностранных государств, на территории которых они зарегистрированы, депозитные сертификаты российских кредитных организаций и иностранных банков иностранных государств, государственные ценные бумаги Российской Федерации и иностранных государств, требования к кредитной организации выплатить денежный эквивалент драгоценных металлов по текущему курсу;

– права требования из договоров, заключенных для целей доверительного управления в отношении указанных активов;

– иные активы, включаемые в состав активов инвестиционного фонда в связи с оплатой расходов, связанных с доверительным управ-

лением имуществом, составляющим инвестиционный фонд, или в связи с реализацией прав, закрепленных составляющими инвестиционный фонд ценными бумагами или предусмотренных составляющими инвестиционный фонд производными финансовыми инструментами (Указание Банка России от 21 марта 2022 г. № 6093-У).

1.2. Фонды недвижимости. Это вторая категория фондов для неквалифицированных инвесторов. Данная категория объединила ранее существовавшие категории фондов недвижимости и рентных фондов.

В состав активов таких фондов может входить следующее недвижимое имущество:

– нежилые помещения в многоквартирном доме, в том числе находящиеся в общей собственности с определением доли управляющей компании инвестиционного фонда в праве собственности;

– нежилые здания, введенные в эксплуатацию, в том числе находящиеся в общей собственности с определением доли управляющей компании инвестиционного фонда в праве собственности;

– помещения в нежилых зданиях, в том числе находящиеся в общей собственности с определением доли управляющей компании инвестиционного фонда в праве собственности;

– единые недвижимые комплексы, в случае если в их состав входит только недвижимое имущество, разрешенное для включения в состав активов фондов для неквалифицированных инвесторов, относящихся к категории фондов недвижимости;

– сооружения инженерной инфраструктуры, предназначенные исключительно для обслуживания и (или) эксплуатации недвижимого имущества, составляющего фонд или приобретаемого в состав активов фонда на основании заключенного договора;

– земельные участки, на которых расположено недвижимое имущество, составляющее фонд, в том числе находящиеся в общей собственности с определением доли управляющей компании инвестиционного фонда в праве собственности;

– права аренды земельного участка, на котором расположено недвижимое имущество, составляющее фонд;

– имущественные права из договоров участия в долевом строительстве жилых и многоквартирных домов, заключенных в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости».

Активы могут входить в имущество фонда недвижимости только при соблюдении следующих условий:

- за предыдущий календарный год средняя доля фактически сданной полезной площади должна составлять не менее 40 %;
- оценщик фонда (оценочная организация) должен обладать специальной компетенцией — проведение оценки недвижимости в течение последних 10 лет, а также иметь выручку за последний календарный год от оценки недвижимости не менее 100 млн р.

Кроме того, минимальная сумма инвестирования в такой фонд составляет не менее 300 000 р.

2. Паевые инвестиционные фонды для квалифицированных инвесторов.

2.1. Фонды финансовых инструментов. Фонды финансовых инструментов по сравнению с подобными фондами для неквалифицированных инвесторов (фонды рыночных финансовых инструментов) обладают большими возможностями для инвестирования.

В состав активов фонда может входить следующее имущество:

- активы, допущенные к организованным торгам (или в отношении которых биржей принято решение о включении в котировальные списки) на биржах Российской Федерации и биржах, расположенных в иностранных государствах и включенных в перечень иностранных бирж;
- ценные бумаги, являющиеся ценными бумагами в соответствии с законодательством Российской Федерации или в соответствии с личным законом лица, обязанного по ценным бумагам;
- производные финансовые инструменты при условии, что изменение их стоимости зависит от изменения стоимости активов, которые могут входить в состав инвестиционного фонда (в том числе изменения значения индекса, рассчитываемого исходя из стоимости активов, которые могут входить в состав данного инвестиционного фонда), от величины процентных ставок, уровня инфляции, курсов валют;
- денежные средства в рублях и в иностранной валюте на счетах и во вкладах (депозитах) в российских кредитных организациях и иностранных банках любых иностранных государств, депозитные сертификаты иностранных банков любых иностранных государств, требования к кредитной организации выплатить денежный эквивалент драгоценных металлов по текущему курсу;
- права требования из договоров, заключенных для целей доверительного управления в отношении указанных активов;

– иные активы, включаемые в состав активов инвестиционного фонда в связи с оплатой расходов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим инвестиционный фонд.

Ограничения по структуре активов для данной категории фондов отсутствуют.

2.2. Фонды недвижимости. Фонды недвижимости для квалифицированных инвесторов не сильно отличаются по составу активов от фонда недвижимости для неквалифицированных инвесторов.

В состав активов фондов могут входить:

– недвижимое имущество, в том числе находящееся в общей собственности с определением доли управляющей компании инвестиционного фонда в праве собственности;

– имущественные права на недвижимое имущество, в том числе права аренды недвижимого имущества, права из договоров, на основании которых осуществляется строительство (создание) объектов недвижимого имущества на выделенном в установленном порядке для целей строительства (создания) указанного объекта недвижимости земельном участке, который (право аренды которого) составляет активы инвестиционного фонда, права из договоров участия в долевом строительстве объектов недвижимого имущества, заключенных в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ;

– имущественные права, связанные с возникновением права собственности на объект недвижимости (его часть) после завершения его строительства (создания);

– имущественные права из договоров, на основании которых осуществляется реконструкция объектов недвижимости, составляющих активы инвестиционного фонда;

– проектная документация для строительства или реконструкции объекта недвижимости;

– производные финансовые инструменты, изменение стоимости которых зависит от величины процентных ставок, уровня инфляции, курсов валют;

– денежные средства в рублях и в иностранной валюте на счетах и во вкладах (депозитах) в российских кредитных организациях и иностранных банках любых иностранных государств, депозитные сертификаты российских кредитных организаций и иностранных банков любых иностранных государств, государственные ценные бумаги Российской Федерации и любых иностранных государств, требования к кредитной организации выплатить денежный эквивалент драгоценных металлов по текущему курсу;

– права требования из договоров, заключенных для целей доверительного управления в отношении указанных активов (за исключением прав требования, возникающих из договоров займа);

– иные активы, включаемые в состав активов инвестиционного фонда в связи с оплатой расходов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим инвестиционный фонд.

2.3. Комбинированные фонды. В состав активов инвестиционных фондов, относящихся к категории комбинированных, могут входить любые активы, за исключением наличных денежных средств, т. е. любые активы, способные принести доход, при условии возможности закрепления прав на эти активы за управляющей компанией как доверительным управляющим.

Вкладывая средства в паевые инвестиционные фонды, инвестор становится владельцем инвестиционных паев, цена которых меняется. При удачном управлении активами фонда со стороны управляющей компании и при благоприятной ситуации на фондовом рынке и в экономике в целом цена пая растет. Продавая свои выросшие в цене пай, инвестор получает сумму, большую, чем та, которую он вложил. Доходность ПИФа — именно тот критерий, на который обращают больше всего внимания начинающие инвесторы.

Инвестор может сравнить динамику стоимости пая того или иного ПИФа с динамикой индекса Мосбиржи и оценить, смогли ли управляющие «обыграть» рынок или они систематически «проиграли» рынку. На самом деле управляющих компаний, имеющих результат лучше рыночного, совсем немного, поэтому, если результаты инвестирования сопоставимы с рыночным индексом, это уже неплохо. Доходность может стать критерием для выбора стратегии ПИФа только тогда, когда она стабильна, т. е. на протяжении относительно долгого времени (хотя бы 2–3 лет) фонд показывает постоянную доходность. Не следует забывать о том, что доходность и риск — две взаимосвязанные вещи. Чем больше доходность, тем выше риск.

Управляющая компания осуществляет расчет стоимости имущества фонда на основании данных о рыночной стоимости активов, которые входят в состав этого имущества; доход учредителя управления складывается из прироста стоимости пая и зависит от двух важных показателей:

1) расчетная стоимость инвестиционного пая. Определяется как отношение стоимости чистых активов к общему количеству инвестиционных паев фонда. По расчетной стоимости пая управляющая компания выдает и погашает пай. Со временем она может как увеличи-

ваться, так и уменьшаться, поскольку изменяется рыночная стоимость активов в составе имущества фонда;

2) стоимость чистых активов фонда (СЧА), которая характеризует величину фонда. Определяется как разница между стоимостью всех активов паевого инвестиционного фонда и величиной всех обязательств, подлежащих исполнению за счет указанных активов на момент определения стоимости чистых активов. Порядок расчета чистых активов утвержден приказом Минфина России от 28 августа 2014 г. № 84н. Каждый инвестиционный фонд обязан самостоятельно утвердить собственные правила расчета СЧА на основе данного приказа или использовать правила, утвержденные его управляющей компанией. Эти правила являются публичным документом.

Расчет стоимости чистых активов и стоимости инвестиционного пая одновременно осуществляют управляющая компания и специализированный депозитарий паевого инвестиционного фонда. Это необходимо для точности подсчета, таким образом, специализированный депозитарий контролирует управляющую компанию.

Расчетная стоимость инвестиционного пая ОПИФа определяется и публикуется управляющей компанией ежедневно.

Расчетная стоимость инвестиционного пая ИПИФа определяется управляющей компанией ежемесячно, а также на последний день каждого интервала приема заявлений учредителей управления на совершение операций с паями.

Расчетная стоимость инвестиционного пая ЗПИФа определяется ежемесячно на последний рабочий день календарного месяца.

Кроме того, расчетная стоимость инвестиционного пая независимо от типа фонда определяется:

- на дату завершения (окончания) формирования паевого инвестиционного фонда;

- в случае приостановления выдачи, погашения и обмена инвестиционных паев на дату возобновления их выдачи, погашения и обмена;

- на последний рабочий день срока приема заявок на приобретение, погашение и обмен инвестиционных паев, за исключением случая, когда в правилах доверительного управления ЗПИФом указано, что инвестиционные паи предназначены для квалифицированных инвесторов;

- на дату составления списка владельцев инвестиционных паев в случае частичного погашения инвестиционных паев без заявления требований их владельцев об их погашении;

– в случае прекращения паевого инвестиционного фонда — на дату возникновения основания его прекращения.

Стоимость чистых активов фонда изменяется под воздействием двух факторов — в зависимости от того, как пайщики вносят и забирают деньги из фонда, и от того, как меняется рыночная стоимость активов, входящих в состав имущества фонда.

Расчетная стоимость инвестиционного пая зависит только от изменения рыночной стоимости активов, входящих в состав фонда.

Динамика СЧА по отдельным категориям ПИФов представлена в табл. 3.7.

Таблица 3.7

Динамика СЧА по разным категориям ПИФов (2020–2022 гг.)

ПИФ	Январь 2020 г., тыс. р.	Январь 2021 г., тыс. р.	Декабрь 2022 г., тыс. р.	Прирост за три года, %
ОПИФ	480 008 442,24	666 053 266,45	721 915 448,25	59,13
ИПИФ	6 633 489,72	7 060 294,53	5 775 522,10	-12,83
ЗПИФ	423 001 101,90	392 561 132,28	460 865 928,87	9,55
БПИФ	17 169 486,13	85 447 520,20	194 954 856,87	1 062,75

В основе правил доверительного управления каждого ПИФа лежит инвестиционная декларация. *Инвестиционная декларация* — раздел правил фонда, где перечислены виды активов (акции, облигации, 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 представляет собой приложение (раздел) к договору о доверительном управлении, которое фиксирует

инвестиционные цели учредителя управления и налагает на управляющего обязанность следовать этим целям.

3.4.3. Финансовые 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 (НПО) 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 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 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 или в объекты недвижимости. Для инвестирования в иные активы фонд должен привлекать УК. Сравнительный анализ систем пенсионного страхования представлен в табл. 3.8.

**Сравнительный анализ систем
негосударственного и обязательного пенсионного страхования**

Показатель	НПО	ОПС
Основание	Пенсионный договор	Договор об ОПС
Взносы	Пенсионные	Страховые
Плательщик 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 подлежащих 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. 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.

Профессиональное пенсионное страхование (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.

Деятельность фонда по ОПС и ППС включает в себя аккумулирование средств пенсионных накоплений, организацию инвестирования средств пенсионных накоплений, 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, то счет является именованным.

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 «О негосударственных пенсионных фондах» субъектами отношений по негосударственному пенсионному обеспечению, обязательному пенсионному страхованию и профессиональному пенсионному страхованию являются негосударственные пенсионные фонды, Социальный фонд Российской Федерации, 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 Социальный фонд Российской Федерации.

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 Социальный 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 новации;

– 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 нашей стране пока не удастся построить модель формирования негосударственной пенсионной системы для большинства граждан. Накопительный пенсионный продукт заморожен, и будущего у него уже нет.

3.4.4. Финансовые продукты кредитных потребительских кооперативов

Кредитный союз (кредитный потребительский кооператив граждан — КПКГ) — это 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 изм. и доп.).

Кредитный потребительский кооператив (КПК) 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 своих 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 кредитный потребительский кооператив;
- свобода выхода граждан из кооператива независимо от согласия других членов кооператива;
- равенство прав и обязанностей всех членов кооператива при принятии решений независимо от размеров паевых взносов.

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 КПКГ;
- участвовать в управлении КПКГ и быть избранными в его органы;
- передавать на основании договора личные сбережения в фонд финансовой взаимопомощи КПКГ;

– получать займы на потребительские и иные нужды на условиях, предусмотренных уставом КПКГ и иными документами, регулирующими его деятельность;

– получать компенсацию за использование своих личных сбережений в целях осуществления финансовой взаимопомощи;

– получить при прекращении членства в КПКГ денежную стоимость доли имущества кооператива, соответствующей доле паевого взноса в сумме паевых взносов членов КПКГ и т. д.

Члены кредитного союза несут следующие обязанности:

– вносить паевые взносы в порядке, предусмотренном уставом КПКГ. 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 КПКГ 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 операции с ценными бумагами (кроме государственных и муниципальных ценных бумаг, закладных);

– привлекать денежные средства лиц, не являющихся членами кредитного кооператива;

– осуществлять торговую и производственную деятельность;

– 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 потребительского кооператива.

К вопросам исключительной компетенции общего собрания членов кредитного кооператива относится:

- утверждение устава, внесение изменений в него и дополнений к нему;
- утверждение положений о порядке формирования и использования денежных средств КПКГ, о заключаемых им договорах со своими членами, о его органах, а также иных положений о деятельности кредитного потребительского кооператива граждан;
- утверждение основных направлений расходования средств, в том числе лимитов на административные расходы;
- решение вопросов о вхождении в ассоциации (союзы) КПКГ и выходе из этих ассоциаций (союзов);
- принятие решения о реорганизации и ликвидации КПКГ;
- избрание правления КПКГ, 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 за-

прещено совмещать свою деятельность в ревизионной комиссии с работой в КПКГ по трудовому договору (контракту).

Кредитный потребительский кооператив граждан приобретает и осуществляет гражданские права и обязанности через своего директора, который действует от имени КПКГ.

Директор является исполнительным органом кооператива, назначается и отстраняется от должности общим собранием членов кредитного кооператива. При этом в период между общими собраниями членов кооператива лицо может быть отстранено 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 следующие финансовые нормативы:

1) соотношение величины резервного фонда и общего размера задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с привлечением кредитным кооперативом денежных средств от его членов (пайщиков);

2) соотношение размера задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с привлечением денежных средств от одного 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 и (или) нескольким членам кредитного кооператива (пайщикам), являющимися 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 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 денежных средств от членов кредитного кооператива (пайщиков);

6) соотношение задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с предоставлением займов кредитному кооперативу второго уровня, и части пассивов, включающей в себя паевой фонд 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 месяцев, и суммы его денежных обязательств, срок погашения по которым наступает в течение 12 месяцев.

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.

Но необходимо заметить, что 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. Такая система работы исключает возможность оказания услуг не членам коопера-

тива, 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 взноса инвестора, выплата которого будет осуществлена при выходе участника из состава кооператива. Во-вторых, стать членом кооператива и под проценты передать ему в пользование свои личные сбережения. При этом и в первом, и во втором случае 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. Кроме того, кредитные союзы 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.

3.5. Структурированные финансовые продукты

В специализированной литературе нет общего мнения по конкретному периоду появления структурированных (структурных) финансовых продуктов. Согласно основному подходу, впервые структурированные финансовые продукты появились в конце 1960-х гг. при переходе мировой рыночной экономики на плавающие валютные курсы и связанную с ними рыночную неопределенность. С момента появления и по настоящее время рынок структурированных финансовых продуктов активно развивается не только в странах с длительной рыночной историей, но и в странах с развивающейся рыночной экономикой. Новые структурированные финансовые продукты становятся все более сложными и комплексными.

В условиях рыночной неопределенности набирает темп тенденция роста числа розничных инвесторов на рынке структурированных продуктов. Использование этих «сложных» продуктов помогает частным инвесторам открыть новые возможности в области финансов (инвестирования), в том числе в управлении рисками. В частности, классические структурные продукты имеют способность не только защитить инвесторов от убытков, что очень важно в условиях рыночной неопределенности, но и обеспечивать возврат инвестированного капитала с более высокой доходностью, чем, например, инвестиции в облигации, при благоприятном движении цен на рискованный актив.

Современные структурированные продукты лишней раз показывают, что цифровизация является необходимым условием дальнейшего развития финансового рынка и будущее здесь имеет перспективы. Присутствие рискованных активов порождает рыночную неопределенность, их повышенная волатильность не может быть преодолена каким-либо одним финансовым инструментом, нужна комбинация активов, их взаимодополнение.

Структурированные финансовые продукты можно отнести к классу гибридных финансовых инструментов, которые представляют собой инструменты, сконструированные из двух или нескольких элементарных (базовых) финансовых инструментов, соответственно, ценообразование на гибридный инструмент связано более чем с одним ценовым показателем.

Структурированный 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 структурированного продукта — ценными бумагами (преимущественно долговыми инструментами) и производными финансовыми инструментами.

Отметим характерные черты структурированных финансовых продуктов:

- имеют финансовый характер, т. е. главным образом связаны с движением как финансовых активов, так и финансовых обязательств и требований;
- их выпуск (формирование) осуществляется, как правило, профессиональными участниками рынка ценных бумаг (институциональными инвесторами);
- имеют инвестиционную стратегию, которая лежит в основе самого продукта;

– существует много форм выпуска (эмиссии) всевозможных структурированных продуктов в сравнении с традиционными финансовыми инструментами благодаря комбинированию базовых (более простых) финансовых активов и рискованных инструментов срочного рынка;

– имеют срок обращения и в конце его должны быть исполнены. Исполнение структурированного продукта может быть досрочным в соответствии с условиями выпуска.

Исходя из обозначенных выше характерных черт наиболее полное определение может звучать следующим образом.

Структурированный финансовый продукт — это сложный финансовый актив (продукт), который в своей структуре имеет множество базовых активов; выпуск такого продукта осуществляется профессиональными участниками рынка ценных бумаг (инвестиционными компаниями и банками) и удовлетворяет специфические цели квалифицированных и неквалифицированных инвесторов, балансируя между полной (неполной) защитой капитала и повышенной доходностью, обеспечиваемой инструментами срочного рынка.

Структурированные продукты можно классифицировать по различным признакам:

1) по степени гарантированности возврата капитала:

- полностью гарантированные;
- частично (не полностью) гарантированные;
- негарантированные.

Гарантия возвратности капитала (100 %-я защита капитала) в дату истечения продукта является главной отличительной особенностью для большинства инвестиционных классических структурированных продуктов.

Инвесторы сами принимают решение о снижении порога 100 % гарантированности возврата капитала, направляя часть защитных инвестиций на получение дополнительного потенциального дохода;

2) по количеству выплат (денежных потоков):

- купонные;
- бескупонные.

Большинство инвестиционных структурированных продуктов содержит только один денежный поток, направленный от эмитента продукта к инвестору, выплаты по которому осуществляются в дату истечения продукта. Такие продукты не имеют других промежуточных выплат и являются бескупонными.

Наряду с этим есть финансовые продукты, которые содержат большее количество выплат, направленных от эмитента к инвестору. Данные выплаты можно считать, по аналогии с выплатами по облигации, купонами. Такие продукты соответственно являются купонными;

3) в зависимости от категории инвестора:

а) частные:

- для квалифицированных инвесторов;
- для неквалифицированных инвесторов;

б) институциональные.

Полная классификация структурированных продуктов представлена на рис. 3.2.

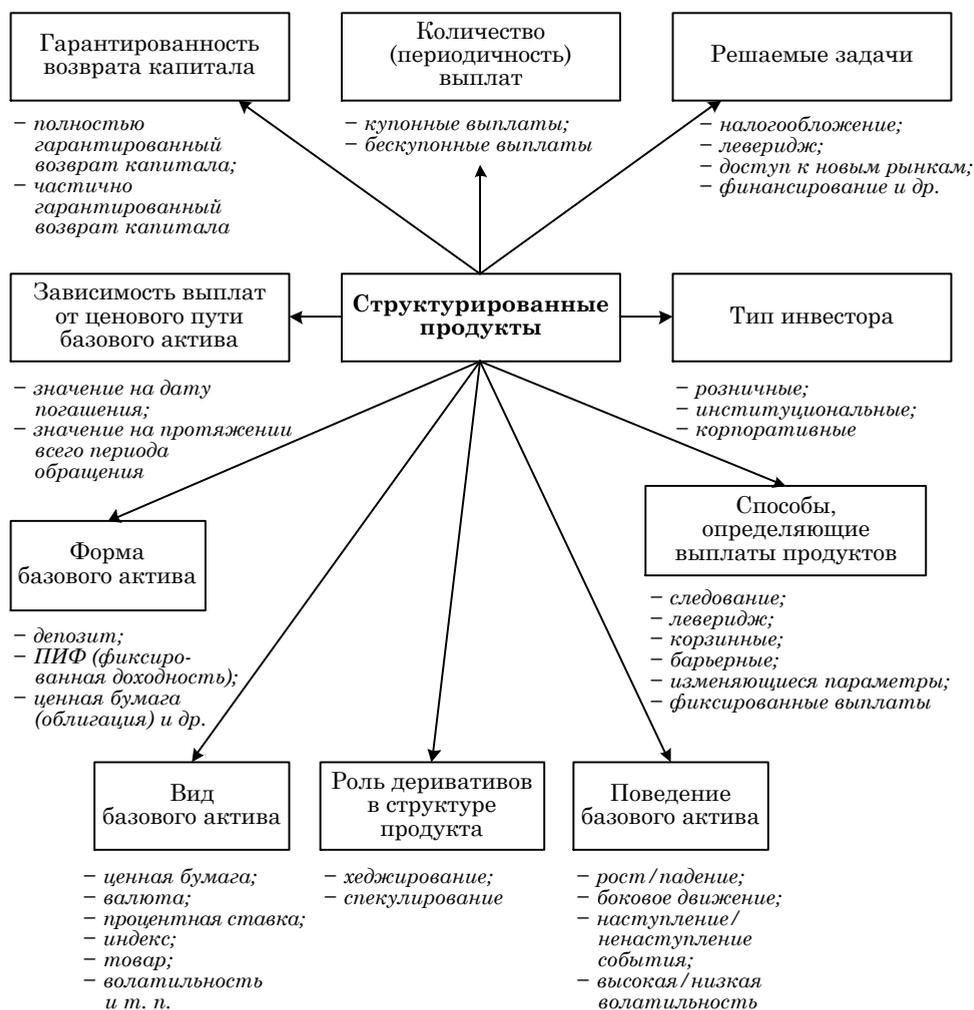


Рис. 3.2. Классификация структурированных продуктов

Структурированные 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, дающие высокий доход в случае наступления благоприятного события на рынке и возможность отказаться от сделки в случае наступления нежелательного события (как правило, опционы).

С помощью структурированных продуктов можно решить многие задачи (рис. 3.3).

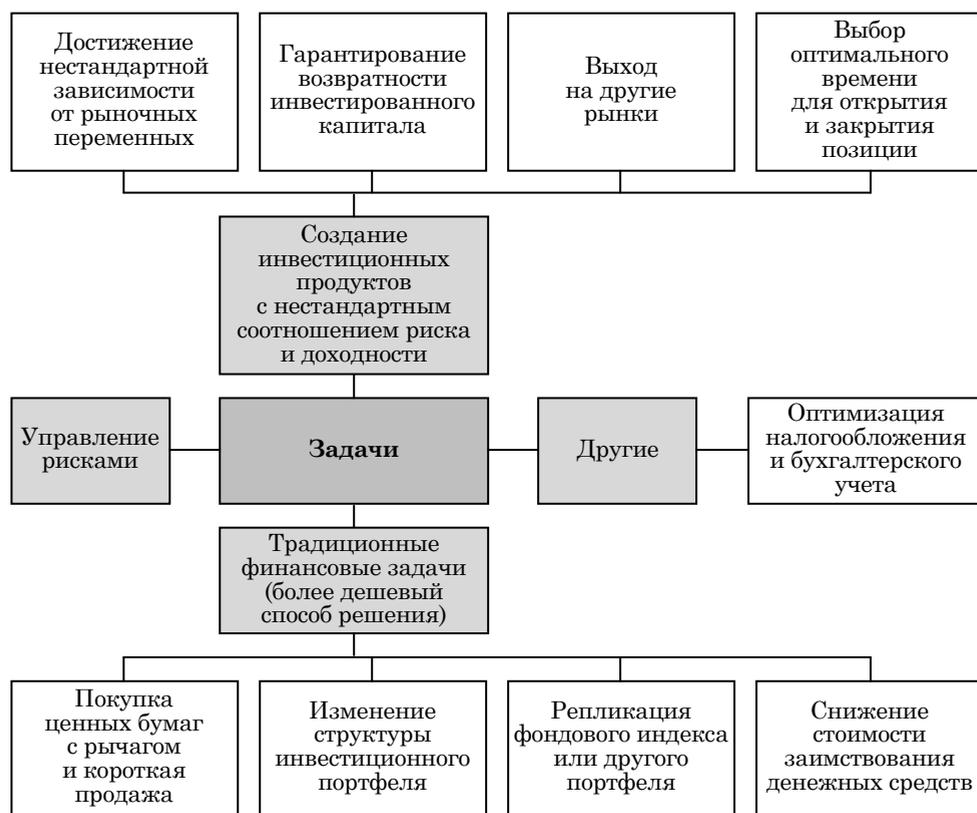


Рис. 3.3. Задачи, решаемые с помощью структурированных продуктов

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 участвовать в росте базового актива (акции, индекс, товар и др.).

Риски сопряжены с рисками базового актива. Если это банковский вклад, долговой инструмент — это кредитный риск банка, эмитента. Сохранность капитала обеспечивается на дату окончания стратегии.

Технология формирования структурированного продукта может быть следующей (рис. 3.4). Инвестор выбирает структурированный продукт, ориентируясь на его основные параметры:

- уровень защиты капитала — показывает процент инвестированной суммы, которую инвестор гарантированно получит назад (может быть 100 %);
- коэффициент участия — показывает, какую часть от потенциальной доходности базового актива может получить инвестор на конец периода инвестирования;
- сумма инвестиций;
- срок инвестирования.

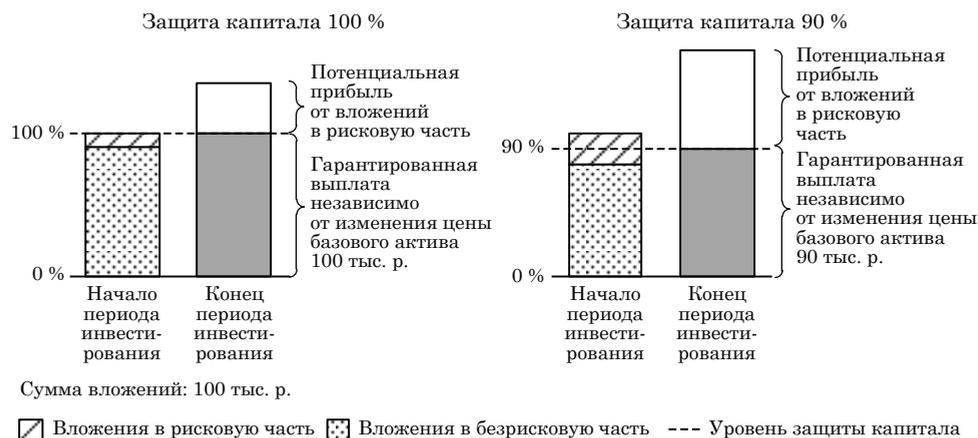


Рис. 3.4. Технология формирования структурированного продукта

При благоприятном движении цен на рынке инвестор получает значительную прибыль, которая складывается из гарантированного дохода от вложения в безрисковые 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).

Нужно отметить, что не все структурные финансовые продукты предоставляют такие условия. Существуют современные сложные структурированные финансовые продукты, где защита капитала составляют 60, 40 % или даже существенно меньше, теоретически до нуля. Результат инвестирования в такие сложные рискованные финансовые продукты, как правило, связан с ценой самого обесценившегося актива (например, одной из акций в «корзине» структурного финансового продукта).

Коэффициент участия и уровень защиты капитала находятся в определенном соотношении (рис. 3.5).

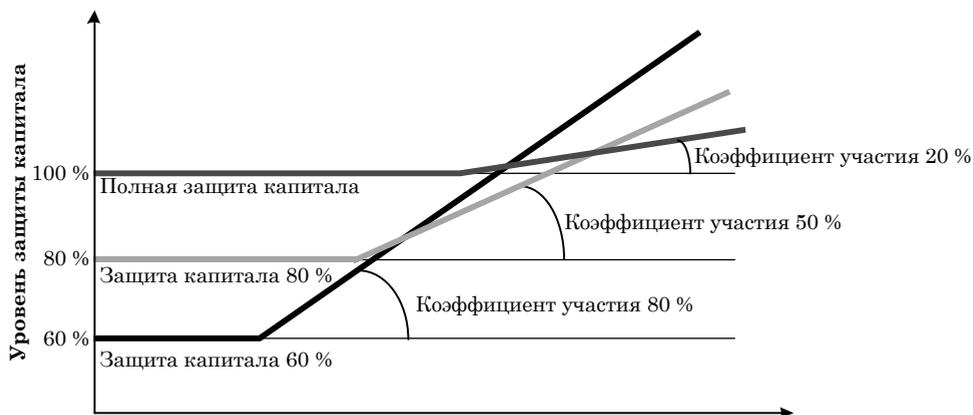


Рис. 3.5. Соотношение коэффициента участия и уровня защиты капитала

Величина коэффициента участия зависит не только от доли средств, направленных на покупку опционов, но и от затрат, понесенных эмитентом при создании продукта. Поэтому зависимость здесь может быть нелинейной.

Формирование структурированного финансового продукта может быть ориентировано на создание как прототипа «купонной обли-

гации», так и финансового продукта в инвестиционном страховании жизни. Особой разновидностью структурных финансовых продуктов являются «корзины» акций с различными условиями изменения ценовых характеристик во время действия такого финансового продукта.

ЦБ РФ своим Указанием № 3665-У от 16 февраля 2015 г. «О видах производных финансовых инструментов» определяет достаточно полный их перечень. Базисными активами производных финансовых инструментов являются ценные бумаги, товары, валюта, процентные ставки, уровень инфляции, официальная статистическая информация, физические, биологические и (или) химические показатели состояния окружающей среды, договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами, значения, рассчитываемые на основании одного или совокупности нескольких показателей, от цен (значений) которых зависят обязательства стороны или сторон договора, являющегося производным финансовым инструментом.

Примеры базовых активов структурированных финансовых продуктов представлены на рис. 3.6.



Рис. 3.6. Базовые активы структурированных финансовых продуктов

Финансовая цель и характер налогового законодательства является первостепенным фактором при выборе вида структурного финансового продукта.

Имеется большое количество структурированных финансовых продуктов, представленных напрямую в форме ценных бумаг:

– *структурная (структурированная) нота* — структурированный финансовый продукт, представляющий собой совокупность различных финансовых активов и инструментов, комбинация которых направлена для достижения поставленной цели. Структурная нота —

комплексный финансовый инструмент, доходность которого зависит от наступления заранее определенных событий. Например, инвестор получает доход при нахождении акций ведущих мировых компаний в заданном диапазоне или участвует в росте фондового индекса. Инвесторы, которые не хотят рисковать вложенными деньгами и согласны на консервативный уровень дохода, приобретают ноты с полной защитой капитала. Те, кто допускает умеренный риск ради более высокой доходности, выбирают ноты с частичной защитой капитала. В международной практике ноты предназначены исключительно для клиентов со статусом «квалифицированный инвестор»;

– *структурная облигация* — вид ценной бумаги, близкий по экономической сущности к структурной ноте. Облигация, доход по которой может быть привязан к каким-либо рыночным активам, например, к стоимости акций (как правило, сразу к нескольким) или индексам. Инвестор в структурной облигации получит дополнительный доход, если стоимость данных «базовых активов» растет в рамках обозначенного коридора, если роста нет, то не получит. По российскому законодательству эмитент вправе размещать облигации, предусматривающие право их владельцев на получение выплат по ним в зависимости от наступления или ненаступления одного или нескольких обстоятельств. Если от наступления или ненаступления указанных обстоятельств зависит только размер дохода (цена размещения и (или) размер процента) по облигациям, такие облигации не являются структурными. Размер выплат по структурной облигации может быть меньше ее номинальной стоимости.

Эмитентами структурных облигаций могут быть только кредитные организации, брокеры, дилеры и специализированные финансовые общества, которые в соответствии с целями и предметом их деятельности вправе осуществлять эмиссию структурных облигаций. При этом брокеры, дилеры и специализированные финансовые общества вправе размещать только структурные облигации, обеспеченные залогом денежных требований и (или) иного имущества.

Решение о выпуске структурных облигаций помимо сведений, предусмотренных для облигаций, должно содержать:

1) сведения об обстоятельствах, в зависимости от наступления или ненаступления которых осуществляются либо не осуществляются выплаты по структурной облигации с указанием числовых значений (параметров, условий) или порядка их определения либо с указанием на то, что такие числовые значения (параметры, условия) или порядок их определения будут установлены уполномоченным органом эмитента до начала размещения структурных облигаций;

2) размер выплат по структурной облигации или порядок его определения либо указание на то, что такой размер или порядок его определения будет установлен уполномоченным органом эмитента до начала размещения структурных облигаций. При этом может быть предусмотрено, что в зависимости от наступления или ненаступления обстоятельств, указанных в решении о выпуске структурных облигаций, выплаты по ним не осуществляются.

Эмитент структурных облигаций, решение о выпуске которых в соответствии с п. 3 ст. 27.1-1 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» предусматривает определение уполномоченным органом эмитента числовых значений (параметров, условий) и (или) размера выплат либо порядка их определения, обязан до начала размещения таких облигаций представить в Банк России уведомление о содержании решения о выпуске структурных облигаций уполномоченного органа эмитента. Порядок представления указанного уведомления и требования к его форме определяются нормативными актами Банка России.

Структурная облигация не может предусматривать право на ее досрочное погашение по усмотрению ее эмитента, за исключением не зависящих от воли эмитента случаев, предусмотренных решением о выпуске структурных облигаций.

Структурные облигации, за исключением структурных облигаций, соответствующих критериям, установленным нормативным актом Банка России, являются ценными бумагами, предназначенными для квалифицированных инвесторов.

Государственная регистрация выпусков структурных облигаций, в том числе в рамках программы структурных облигаций, осуществляется Банком России.

Выплаты по структурной облигации могут осуществляться денежными средствами и (или) иным имуществом.

Физическое лицо, не являющееся квалифицированным инвестором или индивидуальным предпринимателем и приобретающее размещаемые структурные облигации, которые не являются ценными бумагами, предназначенными для квалифицированных инвесторов, в течение 10 рабочих дней с даты заключения договора, на основании которого размещаются указанные структурные облигации, вправе расторгнуть его в одностороннем порядке и потребовать возврата внесенных в оплату структурных облигаций денежных средств. Этим периодом предоставляется дополнительная защита для рядовых потребителей, т. е. возможность отказаться от принятия чрезвычайно рискованного инвестиционного решения. Эмитент обязан вернуть

внесенные в оплату структурных облигаций денежные средства физического лицу, расторгнувшему соответствующий договор, в течение 7 рабочих дней с даты получения уведомления о его расторжении.

Уход от выпуска и продажи облигации как договора займа с присущим ему признаком возвратности произошел в момент возникновения в российском праве структурных облигаций. Согласно новой редакции Закона «О рынке ценных бумаг» можно выделить следующие существенные черты структурной облигации.

Во-первых, отсутствует гарантия выплаты номинала. Выплаты по облигации теперь можно привязать к наступлению одного или нескольких обстоятельств. Такими обстоятельствами могут быть:

- 1) внешние индикаторы:
 - изменение цен на ценные бумаги, курсы валюты, товары, величины процентных ставок, уровня инфляции;
 - изменение значений, которые рассчитываются на основании цен производных финансовых инструментов;
 - изменение значений показателей, составляющих официальную статистическую информацию;
 - изменение значений показателей окружающей среды, таких как физические, биологические и (или) химические;
- 2) неисполнение или ненадлежащее исполнение одним (несколькими) юридическими лицами, муниципальными образованиями или государствами своих обязанностей (за исключением договора поручительства и договора страхования);
- 3) иные обстоятельства, предусмотренные данным законом или Банком России и относительно которых неизвестно, наступят они или не наступят;
- 4) изменение значений, рассчитываемых на основании параметров, указанных выше.

При наступлении/ненаступлении вышеуказанных обстоятельств (одного или нескольких) можно установить не только размер дохода по облигациям, но и получение номинальной стоимости облигации.

Во-вторых, круг эмитентов структурных облигаций ограничен. Структурные облигации могут выпускать только кредитные организации, брокеры, дилеры и специализированные финансовые общества, которые в соответствии с целями и предметом их деятельности вправе осуществлять эмиссию структурных облигаций, т. е. участники финансового рынка, являющиеся предметом дополнительного регулирования со стороны государства. Для потенциальных инвесторов это предоставляет некую гарантию надежности финансового инструмента.

В-третьих, в законе имеется запрет на досрочное погашение структурных облигаций по усмотрению эмитента, за исключением случаев, предусмотренных в решении о выпуске, не зависящих от воли эмитента.

В-четвертых, структурные облигации, выпускаемые брокерами, дилерами или специализированными финансовыми обществами, должны быть обязательно обеспечены залогом. В качестве залога могут выступать денежные требования и (или) другое имущество.

В-пятых, приобрести структурные облигации имеют право только квалифицированные инвесторы, поскольку данный инструмент является высокорискованным, однако в нормативных актах Банка России могут быть предусмотрены исключения. Для того чтобы в будущем неквалифицированные инвесторы смогли приобрести структурные облигации, эти бумаги должны соответствовать определенным критериям. На данный момент эти критерии разрабатываются Банком России.

В-шестых, имеются определенные процедурные моменты выпуска структурных облигации, которые устанавливаются Федеральным законом «О рынке ценных бумаг». Например, только Банк России может проводить регистрацию выпусков структурных облигаций.

Также можно отметить, что структурные финансовые продукты по российскому законодательству недоступны для неквалифицированных инвесторов, в свою очередь, квалифицированные инвесторы могут покупать структурные продукты, созданные по иностранному праву, т. е. структурные ноты.

Российские банки активно работают на финансовом рынке, в то же время в последние годы заметно увеличилась доля небанковских финансовых организаций, чья деятельность направлена на управление активами (страховых организаций, профессиональных участников финансового рынка — некредитных финансовых организаций).

Обозначим возможные риски, присущие структурным финансовым продуктам:

- наиболее значительный вид риска — дефолт эмитента низкорискованной части структурного продукта. В этом случае практически большую часть денежных средств можно потерять;

- волатильность финансовых инструментов, входящих в структурный продукт;

- срок действия продукта — невозможность зафиксировать прибыль в момент роста цены на базовый актив;

- недополученная доходность — вложения будут характеризоваться как убыточные, если инвестор получит только начальные средства в результате неблагоприятного движения цен (например, паде-

ния) базового актива в конце срока действия продукта, если стратегия была направлена на рост;

– ликвидность активов.

Для продажи структурных продуктов многие участники финансового рынка позиционируют их как депозиты (вклады), так как риски там минимальные, а потенциальная доходность структурных продуктов значительно выше.

Можно выделить следующие основные преимущества структурированных финансовых продуктов:

- высокая потенциальная доходность;
- защита капитала;
- гибкая настройка для любых финансовых целей;
- точная дата погашения;
- доступ к любым финансовым рынкам мира;
- отсутствие необходимости глубоких знаний финансового рынка;
- доходность при различных состояниях рынка (рост, падение, боковик).

Вопросы для самопроверки

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 инвестиционным продуктам?
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?
9. Что такое исполнение сделок на бирже по алгоритму T+2 и T+1?
10. Назовите особенности биржевых облигаций.
11. Какой документ лежит в основе договора индивидуального доверительного управления?
12. Назовите характерные черты агрессивной стратегии инвестирования.
13. Какие финансовые инструменты подходят для инвестирования в консервативный портфель?
14. В каких случаях необходимо придерживаться сбалансированной стратегии индивидуального доверительного управления?

15. Что такое «плата за успех» при индивидуальном доверительном управлении?
16. Что такое инвестиционный профиль клиента?
17. Какие основные стратегии характерны для индивидуального доверительного управления?
18. Назовите стороны договора доверительного управления денежными средствами и ценными бумагами.
19. Какая лицензия нужна для осуществления деятельности по доверительному управлению денежными средствами и ценными бумагами?
20. От чьего имени совершает операции доверительный управляющий?
21. Дайте определение брокерской деятельности.
22. На основании каких договоров осуществляется брокерская деятельность?
23. Каковы особенности деятельности брокера в качестве поверенного?
24. Каковы особенности деятельности брокера в качестве комиссионера?
25. Какие виды счетов использует брокер при совершении сделок с ценными бумагами по договору комиссии?
26. Чем отличается договор комиссии от договора поручения?
27. Назовите особенности агентского договора.
28. Назовите особенности индивидуального инвестиционного счета типа А.
29. В чем преимущества использования индивидуального инвестиционного счета типа Б?
30. Что такое маржинальная сделка?
31. Перечислите обязанности брокера по отношению к клиенту.
32. Какие виды счетов на брокерское обслуживание открываются клиенту?
33. Что такое коллективное инвестирование?
34. Назовите основные продукты коллективного инвестирования.
35. Назовите характерные черты коллективного инвестирования с позиции управляющей компании.
36. Назовите отличия индексного ПИФа от ПИФа акций.
37. Из чего складывается доход инвестора акционерного инвестиционного фонда?
38. Чем могут оплачиваться акции акционерного инвестиционного фонда?
39. Как рассчитывается стоимость пая инвестиционного фонда?
40. Назовите отличительные особенности интервального ПИФа?
41. Какая может быть максимальная скидка со стоимости пая?
42. Какая может быть максимальная надбавка к стоимости пая?
43. С какой частотой публикуется стоимость пая интервального фонда?
44. В чем особенности индексного паевого фонда?
45. Назовите инструменты инвестирования денежного паевого фонда.
46. Что такое инвестиционная декларация ПИФа?
47. Что включают в себя пенсионные накопления?

48. Какой портфель ПИФа наиболее диверсифицированный?
49. На основании каких договоров кредитный кооператив привлекает денежные средства своих членов?
50. Назовите принципы деятельности кредитного кооператива.
51. Какие права имеют члены кредитного союза?
52. Может ли кредитный кооператив выпускать эмиссионные ценные бумаги?
53. Может ли кредитный кооператив совершать операции с акциями?
54. Назовите источники формирования имущества кредитного кооператива.
55. Почему структурные (структурированные) продукты можно отнести к классу гибридных финансовых инструментов?
56. Что такое «безрисковая часть» структурного продукта?
57. Как обеспечивается доходность структурного продукта?
58. В чем заключается принцип формирования структурного продукта?
59. Может ли быть уровень защиты капитала в структурном продукте 100 %?
60. Что означает коэффициент участия в структурном продукте?

Практикоориентированные задания

Задание 1

АО зарегистрировало эмиссию 10 тыс. обыкновенных акций, из которых 9 тыс. было продано акционерам. Через некоторое время 500 акций было выкуплено обществом у акционеров. По окончании отчетного года собранием акционеров принято решение о распределении на дивиденды 2,125 млн р. прибыли. Каков будет размер дивиденда на акцию?

Задание 2

АО выпустило простых акций на 3 млн р., привилегированных на 1 млн р. при ставке дивиденда 6 %, а также облигационный заем на 1 млн р. с уплатой 4 % годовых. Как распределится чистая прибыль в размере 100 тыс. р. для выплаты доходов по:

- а) обыкновенным акциям;
- б) облигациям;
- в) привилегированным акциям?

Задание 3

Инвестор приобрел 2 000 акций по цене 30 р. за штуку. Через год их цена выросла на 8 р. Рассчитайте доходность операции. Предположите, какова была бы доходность операции, если бы инвестор совер-

шил сделку с маржой, уровень которой составил бы 50 %. Процентная ставка по заемным средствам составила на этот период 12 %.

Задание 4

Рассчитайте, чему равен уставный капитал общества, если общество учреждено с уставным капиталом 100 000 р., уставом определено, что общее количество объявленных акций номиналом 1 000 р. составляет 2 000 шт., общество произвело размещение 1 000 дополнительных акций номинальной стоимостью 1 000 р.

Задание 5

Первоначальная инвестированная сумма равна 200 тыс. р. Определите наращенную сумму через пять лет при использовании простой и сложной ставок процентов в размере 28 % годовых. Решите задачу, когда сложные проценты начисляются по полугодиям, поквартально, непрерывно.

Задание 6

В котировальной таблице содержатся следующие приказы на покупку и продажу.

Цена	Предложение (продажа)	Спрос (покупка)	Количество
Ниже 212	107	135	107
213	54	135	54
214	122	144	122
215	182	272	182
216	283	173	173

Исходя из данных таблицы укажите равновесную цену.

Задание 7

Обыкновенная акция имеет рыночную стоимость 225 р. Доход на акцию по итогам года составил 18 р. Определите для этой акции количество лет, в течение которых компания теоретически может окупить рыночную стоимость своих акций.

Задание 8

В инвестиционном портфеле частного инвестора находятся 3 акции ОАО «А», 2 акции ОАО «Б» и 5 акций ОАО «В». Курсовая стоимость акции «Б» в 2 раза выше, чем у акции «А», а у акции «В» составляет

75 % от стоимости акции «Б». Как изменится стоимость портфеля, если курсы акций «А» и «Б» увеличатся на 10 и 20 % соответственно, а курсовая стоимость акции «В» упадет на 30 %.

Задание 9

В инвестиционном портфеле частного инвестора находятся 3 акции ОАО «А», 3 акции ОАО «Б» и 4 акции ОАО «В». Курсовая стоимость акции «Б» в 1,5 раза выше, чем у акции «А», а у акции «В» составляет 80 % от стоимости акции «Б». Как изменится стоимость портфеля, если курсы акций «А» и «Б» увеличатся на 10 и 15 % соответственно, а курсовая стоимость акции «В» упадет на 20 %.

Задание 10

Клиент открыл у брокера маржинальный счет для приобретения 100 акций компании «Х» по курсу 50 р. за акцию. Уровень первоначальной маржи, внесенной клиентом, составил 50 %. При какой рыночной стоимости акции компании «Х» уровень маржи на счете клиента составит 40 %?

Задание 11

Клиент открыл у брокера маржинальный счет для приобретения 200 акций компании «Х» по курсу 150 р. за акцию. Уровень первоначальной маржи, внесенной клиентом, составил 50 %. При какой рыночной стоимости акции компании «Х» уровень маржи на счете клиента составит 30 %?

Задание 12

Клиент открыл у брокера маржинальный счет для приобретения 400 акций компании «Х» по курсу 35 р. за акцию. Уровень первоначальной маржи, внесенной клиентом, составил 50 %. Рассчитайте уровень маржи на счете клиента, если рыночная цена акций возрастет до 45 р.

Задание 13

Клиент открыл у брокера маржинальный счет для приобретения 250 акций компании «Х» по курсу 70 р. за акцию. Уровень первоначальной маржи, внесенной клиентом, составил 50 %. Рассчитайте уровень остаточной маржи на счете клиента, если рыночная цена акций упадет до 55 р.

Задание 14

Клиент открыл у брокера маржинальный счет для приобретения 170 акций компании «Х» по курсу 120 р. за акцию. Уровень первоначальной маржи, внесенной клиентом, составил 50 %. Рассчитайте уровень остаточной маржи на счете клиента, если рыночная цена акций упадет до 108 р.

Задание 15

Уставный капитал компании составляют 500 тыс. обыкновенных и 100 тыс. привилегированных акций. Прибыль компании до уплаты налогов равна 10 млн р., а величина налога на прибыль — 3 млн р. Величина дивиденда по привилегированным акциям составляет 4 р. Рассчитайте значение показателя EPS (доход на одну акцию).

Тестовые задания

1. Из перечисленных ниже участников финансовых рынков укажите основных поставщиков капитала:

- а) государство;
- б) частные компании;
- в) страховые компании;
- г) население.

2. К краткосрочным облигациям в России относят облигации со сроком обращения:

- а) до 6 месяцев;
- б) до 1 года;
- в) до 2 лет;
- г) до 5 лет.

3. Акция — это:

- а) долговая ценная бумага;
- б) долевая ценная бумага;
- в) производная ценная бумага;
- г) ордерная ценная бумага.

4. Договор, по которому одна сторона обязуется по поручению другой стороны за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента, является:

- а) договором комиссии;

- б) договором поручения;
- в) агентским договором;
- г) договором дарения.

5. Что общего между договорами комиссии и поручения?

- а) комиссионер и поверенный действуют от своего имени;
- б) комиссионер и поверенный совершают сделки за счет клиента (комитента или доверителя);
- в) права и обязанности по сделке возникают у клиента (комитента или доверителя);
- г) ничего из перечисленного выше.

6. Укажите из нижеперечисленных подразделение брокерской компании, работники которого заключают сделки с ценными бумагами по поручению клиентов:

- а) фронт-офис;
- б) бэк-офис;
- в) аналитический отдел;
- г) бухгалтерия.

7. Какой минимум информации, как правило, необходим для заключения договора на брокерское обслуживание для соблюдения принципа «знай своего клиента»: I — полное имя клиента; II — данные, позволяющие идентифицировать личность клиента; III — адрес постоянного местожительства; IV — документ, подтверждающий дееспособность клиента; V — данные о финансовом положении клиента; VI — инвестиционные цели клиента?

- а) I, II и III;
- б) I, II, III и IV;
- в) I, II, III, IV и V;
- г) все перечисленное.

8. Виды коллективных инвесторов в России:

- а) акционерные инвестиционные фонды;
- б) кредитные союзы;
- в) негосударственные пенсионные фонды;
- г) все вышеперечисленные.

9. Индоссамент — это:

- а) вексельное поручительство;
- б) добавочный лист к векселю;

- в) согласие оплатить вексель в пользу векселедержателя, предъявившего вексель к оплате;
- г) передаточная надпись, посредством которой вексель и права, связанные с ним, передаются новому лицу.

10. Акционерное общество осуществляет вторичную эмиссию акций. В этом случае акции реализуются по:

- а) номинальной стоимости;
- б) балансовой стоимости;
- в) восстановительной стоимости;
- г) рыночной стоимости.

11. Что из перечисленного ниже может являться предметом депозитарного договора: I — оказание услуг по хранению сертификатов ценных бумаг; II — оказание услуг по удостоверению прав на ценные бумаги; III — оказание услуг по управлению ценными бумагами; IV — оказание услуг, содействующих реализации прав на ценные бумаги?

- а) все, кроме I;
- б) все, кроме II;
- в) все, кроме III;
- г) все, кроме IV.

12. Короткая продажа на рынке ценных бумаг — это:

- а) продажа свопов;
- б) продажа ценных бумаг в течение одного торгового дня;
- в) продажа ценных бумаг, взятых в займы;
- г) продажа форвардных контрактов.

13. Предметом управления, согласно положению о доверительном управлении денежными средствами и ценными бумагами, НЕ могут быть:

- а) акции;
- б) государственные облигации;
- в) муниципальные облигации;
- г) векселя.

14. К мерам, способствующим снижению рисков при осуществлении маржинальной торговли ценными бумагами, относятся: I — установление минимального размера первоначальной маржи; II — установление максимального размера кредита (плеча), предоставляемого брокером клиенту; III — установление критериев для ценных бумаг, которые

могут являться объектами маржинальной торговли; IV — установление требований по поддержанию минимальной маржи:

- а) I и II;
- б) I, II и III;
- в) I, III и IV;
- г) все перечисленное.

15. Лимитная заявка — это заявка, в которой участник выражает готовность:

- а) купить определенное количество ценных бумаг по цене не выше, чем указанная в заявке, или продать определенное количество ценных бумаг по цене не ниже, чем указанная в заявке;
- б) купить определенное количество ценных бумаг по цене не ниже, чем указанная в заявке, или продать определенное количество ценных бумаг по цене не выше, чем указанная в заявке;
- в) купить или продать по цене, указанной в заявке, ценные бумаги в количестве не меньшем, чем количество, указанное в заявке;
- г) купить или продать ценные бумаги в количестве, указанном в заявке, в противном случае заявка не исполняется.

16. Укажите правильное утверждение о соотношении риска и дохода:

- а) чем ниже риск, тем выше должен быть ожидаемый доход;
- б) чем выше риск, тем выше должен быть ожидаемый доход;
- в) чем выше доход, тем ниже должен быть предполагаемый риск;
- г) риск и доход не связаны между собой.

17. Какие инвесторы на рынке акций имеют наибольшую склонность к риску?

- а) паевые фонды;
- б) страховые компании;
- в) пенсионные фонды;
- г) частные лица.

18. Принцип формирования портфеля, заключающийся в распределении средств по различным видам инвестиций в целях сокращения рыночных рисков, называется:

- а) обеспечением ликвидности;

- б) оптимизацией дохода;
 - в) хеджированием;
 - г) диверсификацией.
- 19. Изменчивость цены инвестиции — это способ измерения:**
- а) предполагаемого риска, связанного с инвестицией;
 - б) реального риска, связанного с инвестицией;
 - в) реальной доходности инвестиции;
 - г) предполагаемой ликвидности инвестиции.
- 20. Если при размещении облигация продается по цене ниже номинала, то это означает, что она имеет:**
- а) ажио;
 - б) дизажио;
 - в) дисконт;
 - г) премию.
- 21. Текущая доходность облигации с купонной ставкой 10 % годовых и рыночной стоимостью 75 % равна:**
- а) 3,92 %;
 - б) 10 %;
 - в) 11,76 %;
 - г) 13,33 %.
- 22. Текущая доходность облигации с купонной ставкой 9,5 %, имеющей рыночную стоимость 98 % к номиналу, составляет:**
- а) 9,5 %;
 - б) 9,6 %;
 - в) 9,7 %;
 - г) 9,8 %.
- 23. Какие права удостоверяет акция?**
- а) право хозяйственного ведения имуществом общества;
 - б) право оперативного управления имуществом общества;
 - в) право собственности акционера на долю имущества общества;
 - г) обязательственные права акционера по отношению к обществу.
- 24. Риск, который не устраняется снижением риска по портфелю путем распределения средств портфеля по широкой группе ценных бумаг (диверсификации), называется:**
- а) рыночным;
 - б) диверсифицируемым;

- в) специфическим;
- г) ни одним из перечисленных выше.

25. Какое из нижеперечисленных действий может быть отнесено к манипулированию ценами?

- а) распространение информации об эмитенте и выпущенных им ценных бумагах с целью изменения цен спроса или предложения ценных бумаг;
- б) использование и (или) передача другим лицам неравнодоступной информации об эмитенте и выпущенных им ценных бумагах с целью установления преимущественного положения указанных лиц по сравнению с другими субъектами рынка ценных бумаг;
- в) объявление заявок и (или) совершение сделок с ценными бумагами одним и тем же лицом, которые привели к не обусловленному объективными событиями изменению цен спроса или предложения ценных бумаг;
- г) все перечисленные.

26. С какого момента переходят к приобретателю права, закрепленные эмиссионной ценной бумагой?

- а) с момента заключения договора купли-продажи;
- б) с момента перехода прав собственности на нее;
- в) с момента внесения соответствующей записи в реестре;
- г) с момента внесения приходной записи на счете депо или лицевом счете.

27. Среди нижеперечисленных укажите утверждение, наиболее близкое к понятию конфликта интересов в деятельности профессионального участника финансового рынка:

- а) отсутствие независимости профессионального участника при принятии решений, которое может повлечь нанесение ущерба интересам его клиентов и контрагентов;
- б) отсутствие независимости профессионального участника при принятии хозяйственных решений, которое может повлечь нанесение материального ущерба его собственным интересам;
- в) наличие в деятельности профессионального участника контроля со стороны третьих лиц, препятствующего принятию решений в соответствии с его собственными интересами;
- г) преимущественное положение профессионального участника по отношению к другим участникам рынка в силу обладания информацией, не являющейся общедоступной.

4

СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

4.1. Страховые продукты: понятие, составляющие элементы, классификация

На современном этапе экономического развития страховые продукты являются достаточно распространенным в мировой практике видом финансового продукта. В России же страховые продукты, несмотря на достаточное их многообразие, нельзя отнести к массовым и популярным. И связано это в первую очередь с «принуждением» населения к страховым сделкам (обязательное и вмененное страхование) и менталитетом российских граждан.

Опираясь на действующее законодательство, прежде всего следует отметить, что «страховая услуга» категория более широкая, чем «страховой продукт». В понятие *страховая услуга* заложена законодательно закрепленная профессиональная деятельность соответствующего финансового института — страховой компании, страхового брокера и др.

Страховой продукт по аналогии с банковским (инвестиционным) продуктом представляет собой конечный условный «товар», наполненный количественными и качественными характеристиками и готовый для удовлетворения потребностей покупателя. В настоящее время страховой продукт можно ассоциировать с документом, его характеризующим — паспортом. Паспорт финансового (страхового) продукта позволяет в краткой и доступной для потребителя форме представить основную информацию, характеризующую продукт.

Таким образом, паспорт финансового (страхового) продукта, или ключевой информационный документ (КИД), должен быть небольшим — не более 2–3 страниц формата А4. Регулятор уточняет, что паспорт финансового продукта должен содержать описание услуги,

условия вложения денег, гарантии и риски для клиента, информацию о возможных комиссиях.

Исходя из практической деятельности страховых институтов *страховым продуктом* можно назвать финансовую программу, включающую в себя комплекс действий страховой компании, направленных на предотвращение конкретного перечня неблагоприятных событий, указанных в договоре страхования, и финансирование последствий в случае их реализации.

Фактически страховой продукт представляет собой результат деятельности страховой организации, выраженный в разработке, продвижении и продаже конкретного вида страхования, представленного набором документов. Страховые компании (страховщики) предлагают своим клиентам (страхователям) различные виды страхования, включающие в себя определенный перечень страховых программ (или страховых продуктов).

Не противоречит законодательству и такой подход, когда 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 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.

Страховой продукт может быть представлен в качестве монопродукта, т. е. самостоятельного функционирующего простого продукта, либо сложного — структурированного страхового продукта.

Страховой монопродукт — это финансовая программа, в основе которой лежит страховая услуга, ориентированная на предоставление потребителям страховой защиты от конкретных рисков (потери, гибели, нанесения ущерба/вреда застрахованному имуществу или лицу), которая может содержать унифицированные (стандартные, типовые) или подбираемые с учетом индивидуальных характеристик и потребностей страхователя различные варианты договорных условий.

Страховой продукт, как и любой товар, имеет жизненный цикл (рис. 4.1) и отличается рядом особенностей:

- 1) первоначальные затраты страховщика на стадии создания продукта гораздо меньше, чем у большинства товаров широкого потребления;
- 2) отсутствует стадия производства — сразу за разработкой продукта следует стадия продвижения на рынке;
- 3) продолжительный цикл жизни;
- 4) договор страхования зачастую заключается на срок, значительно превышающий длительность жизненного цикла товара как страхового продукта.

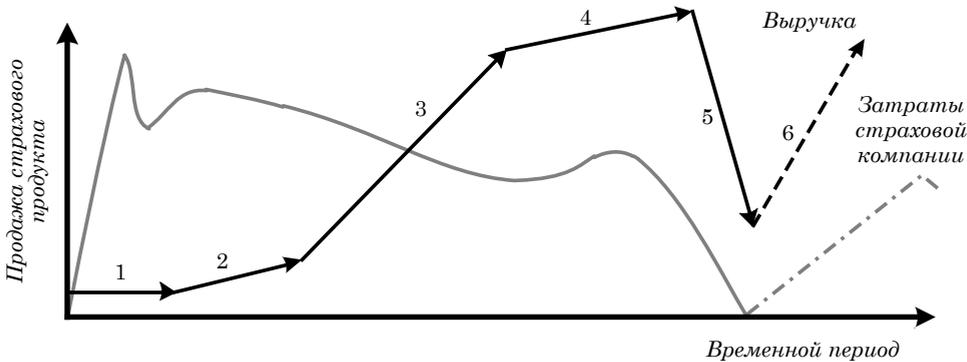


Рис. 4.1. Стадии жизненного цикла страхового продукта:

- 1 — исследование и проектирование; 2 — продвижение и внедрение на рынок;
3 — рост; 4 — зрелость; 5 — спад; 6 — новый рост

Рассмотрим подробно стадии жизненного цикла страхового продукта.

1. *Исследование и проектирование страхового продукта.* На данной стадии проводится исследование рынка с целью определения спроса и потребностей населения и организаций, затем разрабатывается страховой продукт (условия страхования, страховой тариф и др.) и проводится внедрение «пробного» страхового продукта на рынок. Затраты страховой компании, проводящей маркетинговые исследования, очень высоки.

Поскольку страховой продукт сам по себе не материален и особых затрат на его создание не требуется, то стадия производства отсутствует.

2. *Продвижение и внедрение страхового продукта на рынок.* На этой стадии основной целью страховой компании является формиро-

вание устойчивого спроса на вновь разработанный страховой продукт. Поскольку продукт неизвестен потребителю (спрос на него только формируется), то продажи на этой стадии невысоки. Для увеличения и формирования устойчивого спроса на данный страховой продукт страховая компания через различные каналы (реклама, личные продажи, прямой маркетинг и др.), а также используя различные инструменты стимулирования продаж (конкурсы, скидки, подарки и др.), проводит активное его продвижение на рынок.

3. *Стадия роста.* Данная стадия интересна тем, что на страховой продукт влияют рыночные условия, благодаря которым он становится более «гибким», т. е. учитываются корпоративные или индивидуальные потребности. Это приводит к значительному росту продаж, увеличению доли занимаемого сегмента рынка и укреплению позиционирования страховой компании. Затраты страховой компании по стимулированию продаж страхового продукта снижаются за счет стихийного его продвижения благодаря слухам.

4. *Стадия зрелости.* Рост продаж страхового продукта замедляется вследствие утраты новизны, а также за счет предложения аналогичных продуктов страховщиков-конкурентов. С целью повышения спроса на данный продукт страховая компания расширяет каналы сбыта через страховых (специализированных и неспециализированных) посредников, а также путем увеличения затрат на рекламу.

5. *Стадия спада.* Страховой продукт становится неинтересным для значительной части потребителей, поскольку перестает удовлетворять их потребности, что приводит к резкому сокращению продаж и «уходу» его с рынка. Если страховая компания предпримет ряд действий по модернизации данного страхового продукта, а именно расширит риски, подпадающие под страховое покрытие, или введет франшизы, оговорки и т. д., то тем самым она сможет продлить жизненный цикл данного продукта новой стадией роста.

6. *Стадия нового роста.* Характеризуется ростом продаж, которые обусловлены вновь простимулированным интересом потребителей к «старому» страховому продукту. Затраты страховой компании увеличиваются за счет проведения маркетинговых исследований, модернизации страхового продукта и стимулирования его сбыта.

Страховой продукт состоит из ядра и оболочки.

Ядро как основа страхового продукта включает в себя:

а) технические характеристики (объекты страхования, страховое покрытие, страхуемые риски, особые условия и сервисное обслуживание, предоставляемые страховщиком при наступлении страхового события);

б) экономические характеристики (страховой тариф, страховая сумма, франшиза, индексация страховой суммы в случае инфляции, участие в прибыли страховщика, возможность получения ссуды (по договорам страхования жизни), условия выплаты страхового возмещения).

Ядро страхового продукта воплощается в его *оболочке* — конкретном документе (страховой полис и пояснения к нему), а также в инструментах продвижения и сбыта страховой компанией данного продукта (реклама, бонусы, подарки и другие действия представителей страховщика по заключению договоров страхования, его обслуживанию и урегулированию убытков при наступлении страхового события). Именно из оболочки страхователь получает информацию о потребительских свойствах предлагаемого покрытия. Особое значение в создании оболочки страхового продукта имеют дизайн полиса и сопровождающие его документы, имя и торговая марка страховой компании.

Отметим, что цена, на первый взгляд, совершенно прозрачный показатель, однако у нее есть своя скрытая, субъективная сторона, часто не учитываемая при выборе страховщика. Многие компании добиваются снижения тарифов за счет неявного сужения покрытия — введения в договор страхования различных косвенных ценовых факторов (франшиз, скрытых оговорок и особых условий), которые выявляются только при рассмотрении претензий. Цена страхового продукта может быть как мощным фактором притяжения клиентуры, так и причиной ее ухода в другие компании или полного отказа от страхования.

Цена страхового продукта колеблется под влиянием спроса и предложения. Нижняя граница цены определяется точкой безубыточности деятельности страховой компании, которая определяется равенством:

$$\begin{aligned} & \sum \text{страховые премии от страхователей} = \\ & = (\sum \text{выплаты страхового возмещения и страховых сумм} + \\ & \quad + \sum \text{издержки страховщика}). \end{aligned}$$

Верхняя граница будет зависеть от размера спроса на страховой продукт и величины банковского процента по вкладам.

Как показала практика, чем выше уровень конкуренции на страховом рынке, тем эффективнее деятельность страховых компаний.

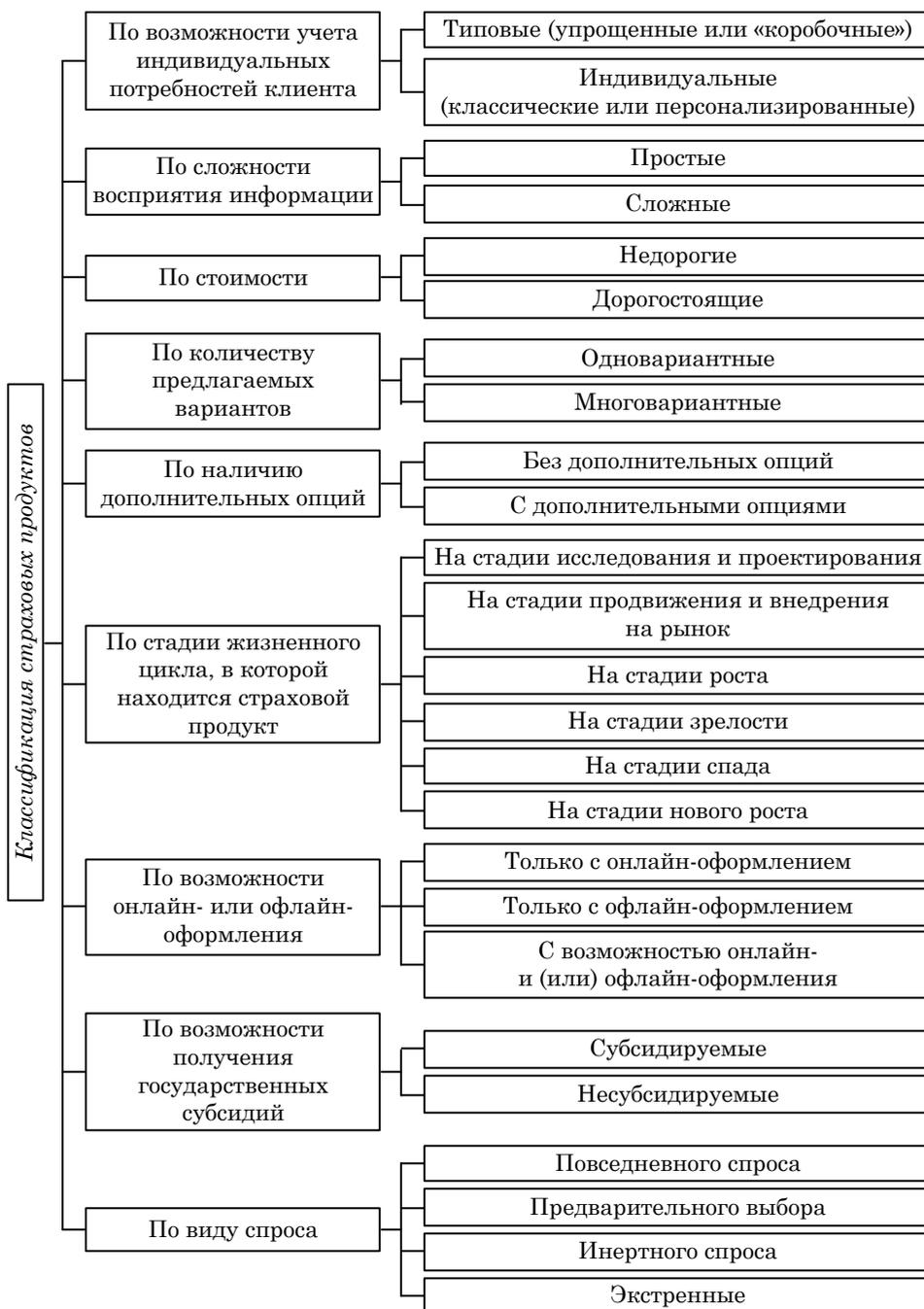


Рис. 4.2. Классификация страховых продуктов, выпускаемых страховыми компаниями

Как и всякий товар, страховой продукт имеет свою *потребительскую стоимость*, которая заключается в обеспечении страхователя страховой защитой, приобретающей форму страхового покрытия в случае реализации страхового риска, т. е. страховщик принимает на себя ответственность по возмещению ущерба по застрахованному объекту в случае наступления страхового события. Таким образом, в границы ответственности страховщика входит определение:

1) совокупности предусмотренных условиями страхования событий (виды и суммы страховых рисков), которые могут привести к изменению условий существования страхователя (застрахованного лица) и возникновению у него потребности в денежных и (или) материальных ресурсах;

2) ущерба небольшого размера, который может быть покрыт страхователем за собственный счет (франшиза);

3) объема и формы выполнения обязательств страховщика перед страхователем (застрахованным лицом или бенефициаром) в случае возникновения страховых событий;

4) мер страхователя, направленных на уменьшение ущерба застрахованному имуществу или лицу, включая превентивные меры (например, в отношении застрахованного лица: ведение здорового образа жизни, вакцинация), мониторинг текущего состояния, а также проведение спасательных мероприятий в случае возникновения страхового события;

5) максимального предела риска убытка на один договор;

6) размера ответственности страховой компании по рискам страхователей, оставляемым на собственное удержание, т. е. максимальной суммы, которую может заплатить страховщик при наступлении отдельного страхового случая, не ставя под угрозу собственную финансовую устойчивость.

Страховые продукты можно классифицировать по различным критериям. На рис. 4.2 представлена классификация страховых продуктов, выпускаемых страховыми компаниями в рамках законодательно закрепленных за ними видов (страховой и инвестиционной) деятельности, а также совместной деятельности с другими участниками финансового рынка.

Раскроем содержание этой классификации подробнее.

По возможности учета индивидуальных потребностей страхователя:

1) *типовые (упрощенные или «коробочные») страховые продукты* — те, в которые «упакованы» уже готовые варианты страховой за-

щиты с фиксированными стоимостью и выбором рисков. По таким продуктам определена упрощенная процедура оформления продажи, и по времени это занимает несколько минут. Примеры: страхование квартир в монолитных домах, страхование садовых домиков, страхование офисов;

2) *индивидуальные (классические или персонализированные) страховые продукты* — те, которые учитывают индивидуальные потребности (объекты страхования, страховые риски) и финансовые возможности (единовременность или рассрочка уплаты страховых взносов, размер франшизы и страховой суммы, объем страхового покрытия) клиентов. Процедура принятия объекта на страхование достаточно сложная и по времени может занимать нескольких дней. Во многом это зависит от оперативности предоставления страхователем первичной информации (первичных документов) в страховую компанию и обеспечения доступа к объекту, передаваемому на страхование, для проведения осмотра. Далее информация передается андеррайтеру, который проводит оценку рисков объекта, передаваемого на страхование. Если передаваемый на страхование объект подвергается высокому риску, клиенту может быть предоставлен выбор:

– проведение мер по снижению риска для объекта (например, ремонт имущества, лечение заболевания в острой фазе и приведение его в латентную форму протекания или восстановление здоровья), и тогда страховая компания примет его на страхование по стоимости стандартного риска;

– принятие объекта на страхование по рискам, при этом из перечня страховых рисков будет исключен риск, вероятность наступления по которому очень высока;

– увеличение размера страховой премии при сохранении величины страховой суммы;

– снижение величины страховой суммы при сохранении размера страховой премии.

Примеры: страхование жизни, страхование имущества, добровольное страхование гражданской ответственности, агрострахование.

По сложности восприятия информации:

1) *простые страховые продукты* — направленные на страхование конкретного вида риска или определенной потребности потребителя и не требующие особых временных и финансовых затрат. Примеры: простые индивидуальные и «коробочные» продукты (страхование недвижимости физических лиц, страхование от несчастных случаев);

2) *сложные страховые продукты* — требующие от сторон страховой сделки (страхователя и страховщика) не только временных, но и финансовых затрат, поскольку нацелены на страховое покрытие нескольких видов рисков и (или) потребностей клиента. Примеры: смешанное страхование жизни, комплексное страхование жизни и здоровья, инвестиционное страхование жизни, долевое страхование жизни, комплексное ипотечное страхование.

По стоимости:

1) *недорогие страховые продукты* — те, которые по ценовой характеристике доступны массовому потребителю. Такие продукты включают либо один вид страхового риска (например, огневое страхование), либо несколько видов риска, но с небольшим объемом страхового покрытия (пример: страхование от несчастных случаев), либо виды риска, вероятность наступления страхового случая по которым невелика (например, страхование от клещей);

2) *дорогостоящие страховые продукты* — те, которые по ценовой характеристике недоступны массовому потребителю и ориентированы на лиц, получающих доходы выше среднего. Примеры: страхование от критических заболеваний, комплексное страхование жизни и здоровья, инвестиционное страхование жизни, долевое страхование жизни.

По количеству предлагаемых вариантов:

1) *одновариантные страховые продукты* — те, по которым страховщиком предложен один вариант страхования. Пример: страховой продукт «Антиклещ»;

2) *многовариантные страховые продукты* — те, по которым страховщиком предложено несколько вариантов страхования, учитывающих индивидуальные потребности массового потребителя. Примеры: КАСКО (неполное, стандарт, 50/50, с франшизой, расширенное и др.), ДМС (базовый, стандарт, оптимал, премиум и др.).

По наличию дополнительных опций:

1) *страховые продукты без дополнительных опций* — предоставляющие стандартные условия. Примеры: страхование от несчастных случаев, КАСКО стандарт;

2) *страховые продукты с дополнительными опциями* — расширяющие возможности потребителя в случае наступления определенных событий, в том числе страховых. Пример: расширенное КАСКО, включающее вызов аварийного комиссара, бесплатную эвакуацию, предоставление автомобиля на время ремонта после ДТП застрахованного автомобиля и др.

По стадии жизненного цикла, в которой находится страховой продукт:

- 1) *страховые продукты на стадии исследования и проектирования;*
- 2) *страховые продукты на стадии продвижения и внедрения на рынок;*
- 3) *страховые продукты на стадии роста;*
- 4) *страховые продукты на стадии зрелости;*
- 5) *страховые продукты на стадии спада;*
- 6) *страховые продукты на стадии нового роста.*

По возможности онлайн- и офлайн-оформления:

1) *страховые продукты только с онлайн-оформлением* — те, по которым заключение договора оформляется только в электронном виде. В настоящее время российским законодательством пока не определены страховые операции, подлежащие оформлению только в электронном виде. Однако некоторые страховые компании, которые пошли по пути диджитализации бизнес-процессов, продажи страховых продуктов и урегулирование убытков по ним давно перевели в электронный формат;

2) *страховые продукты только с офлайн-оформлением* — те, по которым договоры заключаются только в бумажном виде. Действующее законодательство РФ сегодня исключает возможность заключения договоров страхования в электронной форме, если:

– договор страхования заключается при посредничестве страховых агентов и страховых брокеров (п. 5 ст. 6.1 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»);

– договор страхования заключается по таким видам страхования, как пенсионное страхование, страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренды, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика, страхование грузов, сельскохозяйственное страхование (страхование урожая, сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений, животных), страхование имущества юридических лиц, за исключением транспортных средств и сельскохозяйственного страхования, страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты, страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору, страхование предпринимательских рисков;

– правила страхования предусматривают проведение осмотра страхуемого имущества или обследование страхуемого лица при за-

ключении договора страхования либо содержат условия иные, чем те, которые установлены минимальными (стандартными) требованиями к условиям и порядку осуществления отдельного вида добровольного страхования, в случае их установления нормативными актами органа страхового надзора (ст. 6.1 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»);

3) *страховые продукты с возможностью онлайн- и (или) офлайн-оформления* — те, которые могут быть заключены в электронном виде или путем оформления полиса на бумажном носителе. Примеры: страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события, страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование, страхование имущества граждан и т. д.

По возможности получения государственных субсидий:

1) *субсидируемые страховые продукты* — те, которые подпадают под действие программы страхования с государственной поддержкой и могут предусматривать бюджетное субсидирование страховых премий или страховых выплат. Примеры: страхование сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой, страхование льготной ипотеки в новых регионах России (в Донецкой и Луганской народных республиках, Херсонской и Запорожской областях);

2) *несубсидируемые страховые продукты* — те, которые не включены в категорию субсидируемых. Примеры: практически все виды страхования, за исключением двух вышеуказанных (субсидируемых) видов.

По виду спроса:

1) *страховые продукты повседневного спроса* — те, которыми пользуется широкий круг страхователей ежедневно или на постоянной (регулярной) основе. Для таких страховых продуктов характерен не только высокий спрос, но и высокая конкуренция. Примеры: обязательное страхование гражданской ответственности автовладельцев (ОСАГО), страхование от несчастных случаев, страхование имущества физических лиц;

2) *страховые продукты предварительного выбора* — те, при выборе которых потребитель сравнивает их по уровню качества, стоимости и степени потребительской ценности. Примеры: комплексное автострахование кроме ответственности (КАСКО), добровольное пенсионное страхование, добровольное медицинское страхование (ДМС);

3) *страховые продукты инертного спроса* — те, о наличии которых потребители не знают или знают, но не задумываются о том, чтобы их приобрести. Примеры: долгосрочное страхование жизни;

4) *экстренные страховые продукты* — приобретаемые при возникновении острой потребности. Примеры: добровольное медицинское страхование.

4.2. Особенности продвижения и сопровождения продаж страховых продуктов

4.2.1. Продвижение страховых продуктов

Продвижение страховых продуктов представляет собой координационную деятельность страховой организации по использованию каналов передачи информации, направленной на убеждение клиентов и (или) напоминание им о выпускаемых продуктах и предоставляемых услугах, а также на оказание влияния на менталитет общества с целью формирования страховой культуры, и является одним из самых сложных, но очень важных бизнес-процессов в страховой компании. Сложность заключается в том, что страховые продукты относятся к товарам/услугам пассивного спроса: в них нуждаются многие, но не все решаются их приобрести.

Во-первых, это связано с тем, что требуется время на изучение предложений и понимание, как работает страховой продукт.

Во-вторых, страхование всегда связано с выявлением страхов и проблемных вопросов (рисков) потенциального страхователя, а, как показала практика, не у всех есть желание и (или) возможности решать вопрос управления ими. Однако отметим, что, с одной стороны, некоторым проще продолжать жить, балансируя в условиях неопределенности, и не предпринимать никаких действий по повышению устойчивости (в первую очередь финансовой) своего положения и (или) положения своей семьи. С другой стороны, страх — это сильнейший мотиватор, который часто определяет поведение клиента, в том числе побуждает к определенным действиям. И здесь важно, как его использовать в продажах страховых продуктов, при этом не «перегнуп палку».

В-третьих, приобретение страхового продукта требует определенных финансовых вложений, но это не значит, что нужно вкладывать все свои деньги в страхование. Стоимость и наполнение страхового продукта зависит от потребностей страхователя и его подверженности риску (размера ущерба, который может получить индивид в случае реализации риска) и чувствительности к риску (готовности в случае наступления опасных событий самостоятельного одноомментного покрытия ущерба).

В-четвертых, особенности менталитета российских граждан проявляются в том, что «пока гром не грянет, мужик не перекрестится». Поэтому клиенты пытаются любыми способами снизить стоимость страховых услуг, довольно низко оценивая их потребительскую ценность.

В связи с этим страховые компании при организации продаж страховых услуг вынуждены прикладывать гораздо больше усилий и грамотно прорабатывать маркетинговую стратегию — от выбора подходящих каналов продвижения до реализации и анализа эффективности конкретных рекламных форматов.

Именно от каналов и информационного сопровождения продвижения зависит спрос клиентов на те или иные страховые продукты. Если каналы продвижения позволяют обеспечить выход на потенциального клиента, то информационное сопровождение — повысить его интерес к покупке страховых продуктов, используя рациональные (через призму стоимости затрат на страховку и сумм компенсации в случае наступления страхового события) или эмоциональные (через призму тревожности клиента за будущее) мотивы.

Как мы видим, продвижение страховых услуг связано с процессом формирования спроса на страховые услуги, представляющего собой целенаправленное воздействие на потенциальных клиентов с одной целью — повысить достигнутый страховой компанией уровень спроса до желаемого. Целенаправленное воздействие осуществляется через различные каналы продвижения, которые делятся на две большие категории:

- 1) офлайн-каналы — бигборды и ситилайты, печатные СМИ, телевидение, радио, спонсорство и т. д.;
- 2) онлайн-каналы — SEO, контекстная и таргетированная реклама, SMM-продвижение, PR (public relations) в онлайн-СМИ, крауд-маркетинг и email-маркетинг.

Оптимальным решением для страховой компании является использование инструментов обоих каналов. Однако при выборе того или иного инструмента следует ориентироваться на аудиторию, которая является целевой для страховой компании, а также на доступные методы продвижения (или маркетинговые коммуникации) страховых продуктов, такие как реклама, стимулирование сбыта, PR, личные продажи и прямой маркетинг (табл. 4.1).

Если рассматривать российскую практику, то некоторые инструменты продвижения, которые доступны и используются страховщиками за рубежом, в России во многом неэффективны. Как уже отмечалось выше, это связано все с тем же менталитетом населения.

Перечень инструментов в рамках существующих методов продвижения страховых продуктов

Методы продвижения	Инструменты
Реклама — любая оплачиваемая конкретным заказчиком форма неличного представления и продвижения идей, товаров/услуг или компании	Реклама в СМИ; SEO-реклама; контекстная и таргетированная реклама; брошюры и буклеты; наружная реклама; аудиовизуальные материалы; символы и логотипы; SMM-продвижение; крауд-маркетинг
Стимулирование сбыта — разнообразные, краткосрочные, побудительные средства, призванные ускорить или увеличить продажи отдельных товаров потребителям	Конкурсы; скидки, в том числе бонус-малус; продажи в нагрузку; развлечения; раздача образцов; подарки
PR (public relations) — деятельность по установлению отношений с общественностью, направленная на создание взаимопонимания и доброжелательности, включающая проведение программ, целью которых является продвижение или защита имиджа компании или товаров	Подготовка информации для прессы, например, об акциях и спецпредложениях; выступления; семинары; ежегодные отчеты; пожертвования; спонсорство; публикации полезных и актуальных материалов; лоббирование; реагирование на любые упоминания бренда; работа с негативными отзывами целевой аудитории
Личная продажа — продажа посредством личного контакта с одним или несколькими потенциальными покупателями	Торговые презентации; торговые встречи; поощрительные программы; раздача образцов
Прямой маркетинг — система, при которой используются различные средства распространения информации для получения прямого потребительского отклика	Прямая почтовая рассылка; продажи по каталогам; email-маркетинг или email-рассылки; телемаркетинг (телефонный); Интернет

Российские страховщики, прорабатывая вопрос применения инструментария по продвижению страховых продуктов, больший акцент делают на информировании своих же клиентов, в том числе путем разработки и реализации программы клиентской лояльности, или клиентов своих партнеров (коммерческих банков, автосалонов, сало-

нов связи и т. д.) в рамках кросс-предложений. При этом, если при собственных продажах отследить и проконтролировать, как представлено предложение клиентам, страховая компания еще может, то при кросс-предложениях, увы, это невозможно. Ей остается только доверять компании-партнеру.

Как показала российская практика, доверие страховых компаний не всегда бывает полезно для сохранения качественных партнерских отношений. Ярким примером является развитие на страховом рынке мисселинга (некачественных продаж).

4.2.2. Каналы продаж страховых продуктов

Каналы продаж (сбыта или дистрибуции) являются ключом к успеху для всех страховых компаний. Они гарантируют, что продукты и услуги, предоставляемые страховщиками, достигают целевых клиентов наиболее доступным и экономически эффективным способом. Под каналом продаж понимается способ организации взаимоотношений и взаимодействий страховой компании с клиентами, при помощи которого осуществляется продажа страховых продуктов.

На рис. 4.3 представлена структура каналов продаж за ряд лет, при этом распределение показано исходя из собираемых через канал страховых премий.

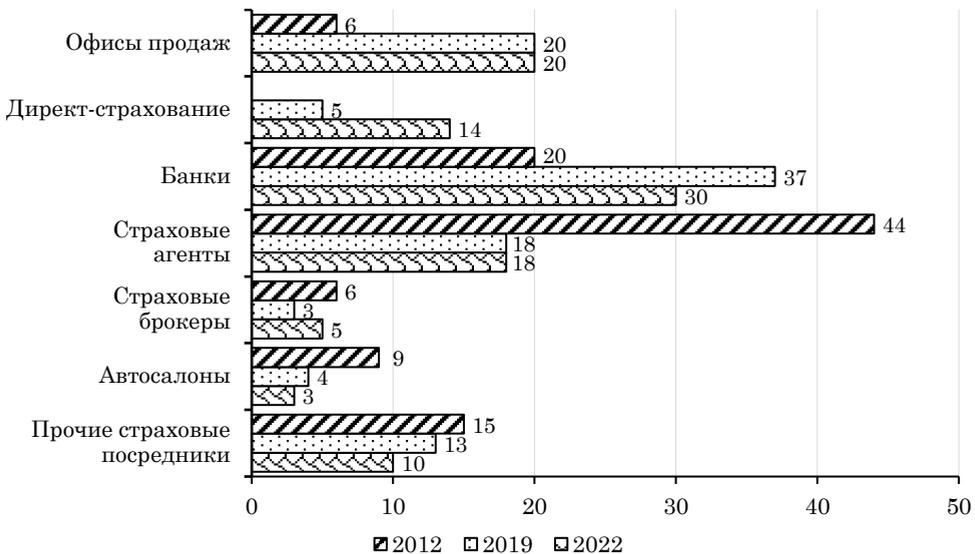


Рис. 4.3. Структура каналов продаж страховых продуктов, %¹

¹ Составлено по данным Банка России.

Исходя из представленной информации, можно сделать вывод, что если ранее у страховщиков была достаточно сильная зависимость от банковского канала, то с развитием и внедрением ИТ-технологий и разрешением на уровне законодательства электронных продаж акцент стал смещаться в сторону директ-страхования. Как следствие, снизились расходы страховщиков на выплату вознаграждений (например, вознаграждение банкам по некоторым видам страхования достигало 80 % от собираемых страховых премий) и выросла их прибыль, которую многие страховщики направили на внедрение новых цифровых технологий, таких как биометрия, нейросети, телематика, big data и др.

Каналы продаж делят на два типа: непосредственные и посреднические (рис. 4.4).

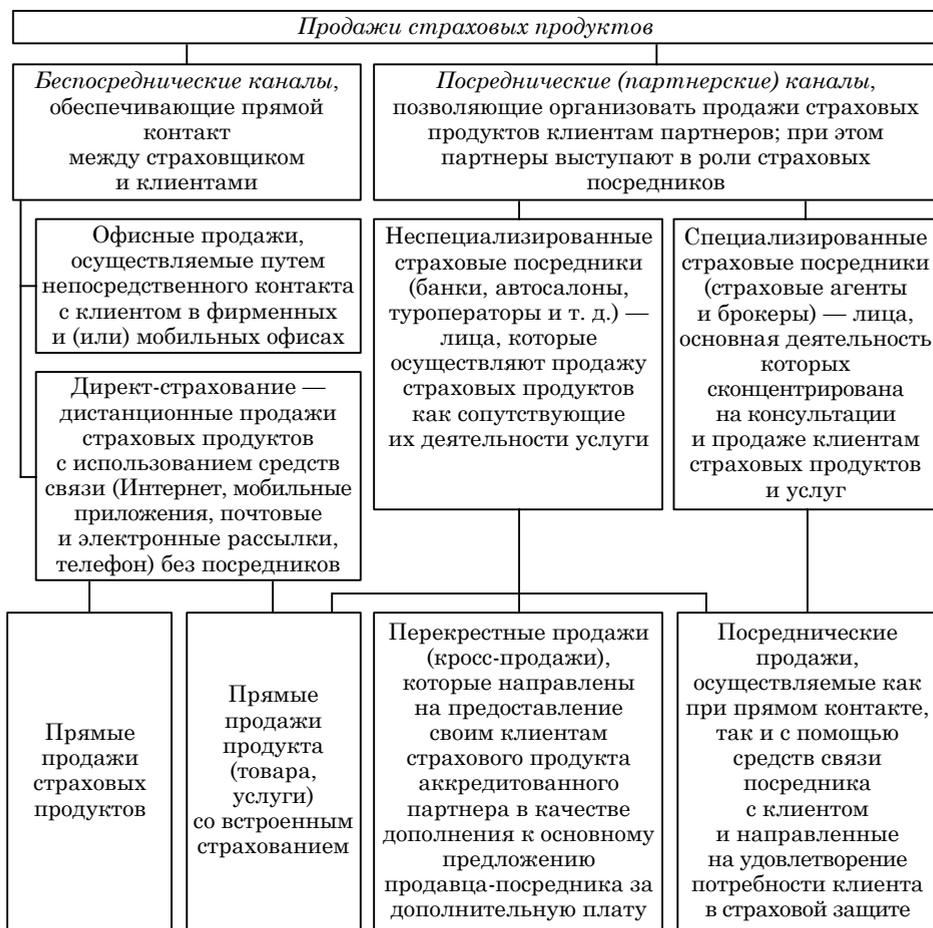


Рис. 4.4. Типы каналов и виды продаж страховых продуктов

В настоящее время страховщики используют в рамках обоих типов сбыта различную комбинацию видов продаж. И чем больше каналов и видов продаж использует страховая компания, тем выше ее охват рынка. Однако в связи с этим возникают две проблемы: контроля и конфликта в различных каналах. Компания, использующая только один канал дистрибуции, неизбежно столкнется с конкуренцией со стороны всех остальных каналов. К тому же цена товара достаточно сильно варьируется в зависимости от типа канала распространения. Поэтому компаниям следует тщательно выбирать, какой именно канал (каналы) использовать для обеспечения своего присутствия на рынке. В то же время чем больше каналов дистрибуции у компании, тем больше управленческих ресурсов ей требуется и тем выше шанс возникновения конфликта каналов.

Беспосреднические каналы продаж — способы продажи страховых продуктов, при которых страховая компания оказывает свои услуги напрямую потребителям, минуя посредников. При организации данного канала у страховщика выстраиваются прямые отношения с покупателями страховых продуктов и услуг через организацию офисных продаж, общение посредством телемаркетинга, почтовой рассылки и (или) онлайн-продажи (веб-сайты, мобильные приложения, собственные цифровые платформы, маркетплейсы) (рис. 4.5).

Офисные продажи — один из самых первых и давних каналов продаж страховых продуктов, который в последнее время стал менее актуален в связи с изменением поведения и потребностей клиентов. Как показал анализ российской практики, многие потребители — физические лица стали более склонны решать вопросы страхования в удобное время и в удобном для них месте. Как следствие, продажи им страховых продуктов непосредственно через офисы стали снижаться, а вот в отношении страхователей-организаций, наоборот, увеличиваться.

Телефонные продажи (телемаркетинг) могут осуществляться как агентами, работающими удаленно, так и специалистами колл-центра страховщика, что позволяет оперативно управлять собственными продажами и имеющейся клиентской базой, а также выявить действительные потребности и интересы клиентов относительно тех или иных страховых продуктов. При этом организация собственного колл-центра имеет некоторые недостатки:

– требуется большой штат сотрудников, это ведет к увеличению затрат — по обеспечению рабочего места (компьютер, доступ к информационным ресурсам), на проведение тренингов и повышение квали-

фикации сотрудников, а также на выплату зарплаты и отчислений на обязательное социальное страхование;

– необходимо иметь или арендовать большие помещения/офисы.

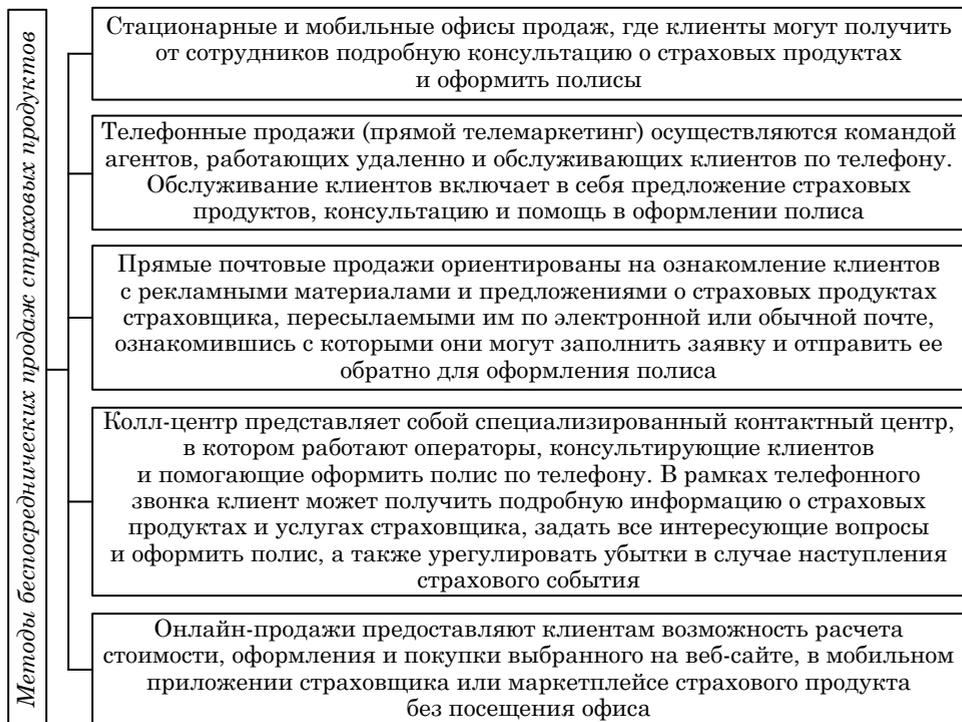


Рис. 4.5. Методы прямых продаж страховых продуктов

Пандемийный период показал, что организация удаленной работы сотрудников не снижает качества продаж, поэтому с целью сокращения своих затрат многие страховые компании стали отказываться от создания собственных колл-центров и начали передавать их функции удаленным специализированным колл-центрам, работающим на аутсорсинге.

Сегодня колл-центры на аутсорсинге выполняют следующие функции: организация горячей линии, обработка входящих звонков, консультирование клиентов, холодные звонки, телефонные продажи, автоматическое информирование, информирование об акциях и специальных предложениях страховой компании, актуализация базы клиентских данных, анкетирование.

Насколько страховщики выиграли от такого перехода, покажет время, но в любом случае колл-центры, телемаркетинг — не единст-

венные методы прямых продаж. А передача функционала колл-центра на аутсорсинг позволяет сконцентрировать усилия на развитии других каналов.

Основная техника продаж в прямых каналах представлена на рис. 4.6.



Рис. 4.6. Составляющие техники продаж страховых продуктов в беспосредственных каналах

Отметим, что с помощью телефонного канала и колл-центров осуществляются продажи относительно простых страховых продуктов, таких как «коробочные» продукты, экспресс-страховки, классические страховые продукты, не требующие медицинского осмотра или осмотра имущества, — все эти «стандартизированные» полисы могут быть

присланы по почте, включая электронную почту, или доставлены курьером на дом.

Основным преимуществом формирования и поддержания прямых отношений с клиентами, помимо их экономичности для страховщика, является их управляемость и подконтрольность процесса продаж страховщику.

Однако, несмотря на то что продажи через офис, телефоны, почту и колл-центры охватывают достаточно большую аудиторию, они не могут обеспечить развитие региональной экспансии страховщика.

Сегодня проблему ограниченности территориального охвата можно решить с помощью применения цифровых технологий, а именно онлайн-продажи. В современных условиях это новый способ ведения страхового бизнеса, при котором все процессы интегрированы в общую CRM-систему, включающую в себя блок продаж, урегулирования убытков, клиентского сервиса, андеррайтинга и актуарных расчетов.

В связи с развитием цифровизации экономики многие граждане, прежде чем принять решение о покупке, стали использовать Интернет в качестве инструмента поиска информации (о продавце, продуктах, стоимости продуктов, а также об отзывах и рейтингах) и сравнения с имеющимися на рынке предложениями. Это касается и покупки страховых продуктов.

Онлайн-продажи удобны обеим сторонам страховой сделки: страхователь получает простоту и быстроту оформления договора, а страховщик — новый способ поиска клиента без привлечения посредников. С целью развития данного канала страховщики перестроили многие свои бизнес-процессы в контексте клиентоориентированной политики, что позволило расширить границы взаимоотношений с клиентами, организуемых посредством Интернета.

В настоящее время через Интернет можно приобрести полис страхования, произвести оплату по нему и в случае необходимости внести изменения в договор страхования. Помимо этого, многие страховщики уже начали переводить в онлайн и такой бизнес-процесс, как урегулирование убытков. Отметим, что развитие онлайн-отношений стало возможным благодаря внедрению системы идентификации клиента (биометрия), совершенствованию законодательства, разрешающего электронные продажи и признающего электронные цифровые подписи (ЭЦП).

Одним из недостатков, присущих онлайн-каналу, является отсутствие физического взаимодействия с консультантом, что может снизить уровень доверия и уверенности клиента. Для того чтобы кли-

ент был уверен и доверял страховщику или иному финансовому институту, он должен иметь определенный уровень финансовой грамотности, поскольку без квалифицированного совета и консультаций он не сможет достаточно осознанно оценить свои потребности и сделать правильный выбор страхового продукта. В конечном итоге это может привести к снижению эффективности продаж в силу того, что не обеспечивается персонализированный подход к каждому клиенту. Поэтому для снижения риска потери клиентов страховщик должен организовать круглосуточную поддержку семь дней в неделю (24/7).

В табл. 4.2 показаны преимущества и недостатки разных методов беспосредственных каналов продаж страховых продуктов.

Таблица 4.2

**Основные преимущества и недостатки
беспосредственных каналов продаж страховых продуктов**

Преимущества	Недостатки
Офисные продажи	
<p>Дают полный контроль над продажами; снижают риск страховщика столкнуться со страховым мошенничеством со стороны клиента и страхового посредника;</p> <p>повышают эффективность продаж в силу того, что обеспечивается персонализированный подход к каждому клиенту;</p> <p>повышают лояльность клиентов, как следствие, у страховщика появляется возможность расширить клиентскую базу за счет предоставленных клиентом рекомендаций;</p> <p>повышают уровень пролонгации заключенных договоров страхования</p>	<p>Дают ограниченный территориальный охват клиентов;</p> <p>требуют высоких затрат на содержание, обеспечение рабочих мест и постоянное обучение обслуживающих сотрудников;</p> <p>требуется правильная система мотивации сотрудников;</p> <p>невозможно обеспечить поддержку клиентам 24/7;</p> <p>продажи снижаются ввиду отсутствия желания у клиентов ехать в офис</p>
Телефонные продажи	
<p>Позволяют быстро расширить и актуализировать клиентскую базу;</p> <p>расширяют территориальные границы продаж;</p> <p>помогают выявить потребности клиентов и улучшить технику продаж;</p> <p>позволяют установить причины падения продаж;</p> <p>в случае живого общения позволяют повысить эффективность допродаж</p>	<p>Требуют высоких затрат на содержание, обеспечение рабочих мест и постоянное обучение обслуживающих сотрудников;</p> <p>требуется правильная система мотивации сотрудников страховщика;</p> <p>в случае автоматизированного звонка (с помощью робота) навязчивые звонки могут направить потенциального клиента к конкуренту;</p> <p>повышают риски и для страховщика, и для страхователя столкнуться со страховым мошенничеством;</p> <p>невозможно обеспечить поддержку клиентам 24/7</p>

Преимущества	Недостатки
Прямые почтовые продажи	
<p>Позволяют быстро расширить и актуализировать клиентскую базу;</p> <p>расширяют территориальные границы продаж;</p> <p>дают возможность представить клиенту реальное ценностное предложение;</p> <p>служат дополнением к другим маркетинговым усилиям и позволяют проверить новые идеи страховщика;</p> <p>позволяют сделать целевое предложение для клиентов с учетом региональных, отраслевых или других особенностей;</p> <p>появляется возможность масштабирования в случае достижения успеха в рамках одной целевой аудитории на иные группы</p>	<p>Отсутствует физическое взаимодействие с посредником, что может снизить уровень доверия и уверенности клиента;</p> <p>невозможно обеспечить поддержку клиентам 24/7;</p> <p>существует риск безответной реакции на рассылку;</p> <p>сложно донести до целевой аудитории ценность предложения в рамках короткого сообщения</p>
Продажи через колл-центры	
<p>Позволяют поддерживать связь с клиентом 24/7;</p> <p>позволяют страховщику повысить эффективность своей деятельности за счет эффекта масштаба;</p> <p>создают удобные условия для клиентов (экономия времени и затрат), тем самым позволяя повысить клиентскую лояльность;</p> <p>позволяют клиенту получить более надежную и точную информацию о продукте, а также быстро и эффективно решить возникающие вопросы и проблемы, что помогает ему быстрее принять решение;</p> <p>позволяют унифицировать клиентское обслуживание, тем самым ускоряя решение проблемных вопросов</p>	<p>Требуют высоких затрат на содержание, обеспечение рабочих мест и постоянное обучение обслуживающих сотрудников;</p> <p>требуется правильная система мотивации сотрудников страховщика</p>
Онлайн-продажи	
<p>Позволяют снизить затраты на комиссионные и агентские вознаграждения;</p> <p>расширяют территориальные границы продаж;</p> <p>позволяют страховщику повысить эффективность своей деятельности за счет эффекта масштаба;</p> <p>обеспечивают удобство и доступность для клиентов (экономия времени и затрат);</p> <p>дают возможность клиенту обратиться за помощью к онлайн-консультантам и получить поддержку через чаты и электронную почту 24/7;</p>	<p>Требуют от страховщика изменения и перестройки всех его бизнес-процессов;</p> <p>требуют больших вложений для разработки ИТ-решений и внедрения новых цифровых технологий с целью организации и поддержания процессов продаж в режиме 24/7;</p> <p>отсутствует физическое взаимодействие с консультантом, что может снизить уровень доверия и уверенности клиента;</p>

Окончание табл. 4.2

Преимущества	Недостатки
<p>позволяют клиенту получить более надежную и точную информацию о продукте, а также быстро и эффективно решить возникающие вопросы и проблемы, что помогает ему быстрее принять решение;</p> <p>позволяют предложить клиенту широкий спектр страховых продуктов и выбрать наиболее подходящий для него продукт, который отвечает его индивидуальным потребностям и бюджету;</p> <p>позволяют клиенту сформировать страховой продукт под свои индивидуальные потребности, поскольку многие продукты построены по принципу «конструктора»;</p> <p>позволяют страховщику проверить клиента на предмет возможного мошенничества;</p> <p>дают возможность страховщику оперативно оценивать спрос на его страховые продукты и, используя ценовые и неценовые инструменты, влиять на его эластичность</p>	<p>требуют от страховщика больших вложений по обеспечению защиты от кибер-рисков и защиты персональных данных клиентов</p>

Посреднические каналы продаж позволяют организовать продажи страховых продуктов клиентам партнеров. В этом случае партнеры выступают в роли страховых посредников, которые играют важную роль в продвижении страховых услуг от страховой компании к потребителю, а также в консультационном сопровождении потребителя страховых услуг на этапе заключения, исполнения, изменения и прекращения действия договора страхования.

Привлечение посредников позволяет страховщику повысить свою конкурентоспособность, поскольку дает ему возможность пользоваться источником первичной информации о том, что хотят страхователи, как они воспринимают предлагаемые посредниками страховые услуги и какие страховые продукты в конечном итоге они приобретают.

Наличие страховых посредников и степень их участия в процессе подготовки и заключения договора страхования характеризуют уровень зрелости страховых отношений в стране.

Цель страхового посредника, как и любого другого коммерческого хозяйствующего субъекта, — получение прибыли. Для достижения поставленной цели страховые посредники решают две основные задачи: получение комиссионного вознаграждения за содействие в заключении договоров страхования и поддержание необходимого уровня сотрудничества как со страхователями, так и со страховщиками.

Страховых посредников в зависимости от характера выполняемых операций можно разделить на специализированные и неспециализированные организации (рис. 4.7).

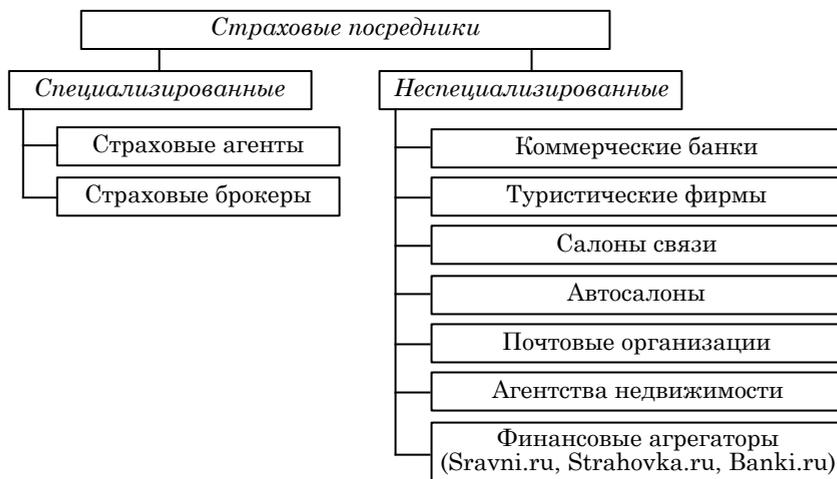


Рис. 4.7. Классификация страховых посредников

Специализированные страховые посредники. Традиционно к ним относятся страховые агенты и страховые брокеры. В основном они участвуют в консультировании и управлении сложными страховыми продуктами.

Страховые агенты — юридические лица (коммерческие организации) или постоянно проживающие на территории страны физические лица, осуществляющие деятельность на основании гражданско-правового договора от имени и за счет страховщика в соответствии с предоставленными им полномочиями.

Особенности заключения договора страхования через страхового агента представлены на рис. 4.8.

Взаимоотношения между страховым агентом и страховщиком строятся на основе агентского договора, в соответствии с которым:

а) *страховой агент обязан:*

- содействовать заключению договора страхования с определенным страховщиком;
- оформлять необходимую страховую документацию в рамках своих полномочий;
- обеспечивать оплату страхователем страховой премии;
- своевременно сдавать в кассу или перечислять на расчетный счет страховщика уплаченные страхователями страховые премии;



Рис. 4.8. Заключение договора страхования через страхового агента

- получать бланки договоров (полисов) и другие бланки строгой отчетности;
- не разглашать служебную информацию, кроме законодательно определенных случаев;
- б) *страховщик обязан:*
 - обеспечивать страхового агента необходимой информацией и рекламными материалами;
 - проводить обучение страхового агента;
 - своевременно и в полном объеме выплачивать агенту вознаграждение за распространение страховых услуг;
 - возмещать агенту расходы, понесенные им в ходе выполнения поручения; и др.

По данным Банка России, в 2023 г. в среднем числилось страховых агентов: физических лиц — 186 955 (в том числе индивидуальных предпринимателей — 51 270); юридических лиц — 29 455.

Страховые брокеры — юридические лица (коммерческие организации) или постоянно проживающие на территории страны и зарегистрированные в установленном порядке в качестве индивидуальных предпринимателей физические лица, которые действуют в интересах страхователя (перестрахователя) и страховщика (перестрахов-

щика) и осуществляют деятельность по оказанию услуг, связанных с заключением, изменением, расторжением и исполнением договоров страхования (перестрахования). При оказании услуг страховой брокер не вправе одновременно действовать в интересах страхователя и страховщика.

Страховые брокеры вправе осуществлять иную, не запрещенную законом деятельность, связанную со страхованием, за исключением деятельности в качестве страхового агента, страховщика, перестраховщика. Страховые брокеры не вправе осуществлять деятельность, не связанную со страхованием.

Согласно российскому законодательству страховой брокер обязан пройти государственную регистрацию с последующим занесением его в реестр брокеров. Ведение реестра брокеров осуществляет орган страхового надзора.

К основным функциям страхового брокера относятся:

- оценка предмета страхования, т. е. определение, в каком страховании и от каких рисков нуждается клиент;
- проведение сравнительного анализа услуг и финансового состояния ряда страховщиков;
- подбор клиенту наиболее подходящего страховщика и оптимальной программы страхования, обеспечивающей наилучшее сочетание качества и цены;
- оказание помощи клиенту при заключении договора страхования;
- сопровождение договоров страхования (защита интересов клиента);
- содействие в быстром и беспрепятственном получении страховых выплат, оформлении пакета документов на страховое возмещение;
- урегулирование любых конфликтов, возникающих у клиента со страховой компанией.

Таким образом, страховой брокер обеспечивает оптимальные условия страхования по размеру страховых платежей и объему ответственности, а также повышает сервисное обслуживание клиента.

Страховой брокер не гарантирует платежеспособность страховщика, не несет ответственности за страховые выплаты и возврат страховых взносов при расторжении договоров страхования.

Оплата услуг страхового брокера осуществляется в виде брокерского вознаграждения (рис. 4.9).



Рис. 4.9. Заключение договора страхования через страхового брокера

Страховые брокеры выполняют следующие виды услуг:

- привлечение клиентуры к страхованию, ее поиск;
- разъяснительная работа (профессиональное консультирование) по интересующим клиента видам страхования;
- подготовка или в соответствии с предоставленными полномочиями оформление необходимых для заключения договора страхования документов, сбор интересующей информации;
- подготовка или оформление в соответствии с предоставленными полномочиями необходимых документов для получения страховой выплаты;
- инкассация страховых взносов (премий) по договорам страхования (при наличии соответствующего соглашения со страховщиком);
- организация страховых выплат по поручению и за счет страховщика (при наличии соответствующего соглашения);
- размещение страхового риска по договорам перестрахования или сострахования (по поручению клиента);
- предоставление клиентам экспертной оценки страховых рисков при заключении договора страхования;
- подготовка документов по рассмотрению и урегулированию убытков при наступлении страхового события (по просьбе заинтересованных лиц);
- организация услуг аварийных комиссаров, экспертов по оценке ущерба и определению размеров страховых выплат;
- предоставление других консультационных услуг в области страхования.

Согласно кодексу профессиональной этики страховые брокеры в своей деятельности руководствуются следующими принципами:

- *принцип законности.* Брокер строит свою деятельность на страховом рынке, учитывая интересы клиента, если эти интересы не противоречат законодательству и нормам морали;
- *принцип фиксации.* Взаимоотношения брокера и страхователя должны быть зафиксированы письменно;
- *принцип безотказности.* Брокер не имеет права отказываться от поручений страхователя. Если возникает объективная причина, не позволяющая выполнить эти поручения, он должен помочь в подборе другого брокера;
- *принцип косвенной возмездности.* Брокер выполняет поручения страхователя безвозмездно, а оплату своих услуг получает от страховщика в виде комиссии.

Главное отличие брокера от страхового агента в том, что он выступает на страховом рынке как независимый квалифицированный

посредник-эксперт между страховщиком и страхователем, увязывая их потребности с предложением услуг на страховом рынке. По своему статусу страховой брокер является представителем и защитником интересов страхователя, его консультантом.

С 2017 г. все страховые брокеры должны являться членами саморегулируемой организации Ассоциации профессиональных страховых брокеров (СРО АПСБ). Выход страхового брокера из АПСБ ведет к автоматическому отзыву лицензии на посредническую деятельность в сфере страхования.

По состоянию на 26 октября 2023 г. в Ассоциацию входит 55 страховых брокеров, которые территориально расположены в основном в Центральном федеральном округе, что фактически говорит о неразвитости данного института в России.

Неспециализированные страховые посредники (НСП) представляют достаточно большую группу, в которую входят автосалоны, коммерческие банки, туристические фирмы, почтовые организации, АЗС, салоны связи, агентства недвижимости, финансовые агрегаторы, а также другие организации, предоставляющие страховые продукты населению как сопутствующие услуги их деятельности.

Особенностью продаж страховых продуктов через НСП является то, что эти отношения строятся на взаимовыгодных условиях. Для страховой компании в первую очередь обеспечивается рост клиентской базы и приток страховых премий, для НСП — возможность расширить ассортимент предоставляемых услуг или «загрузить» работой свое подразделение (рис. 4.10).

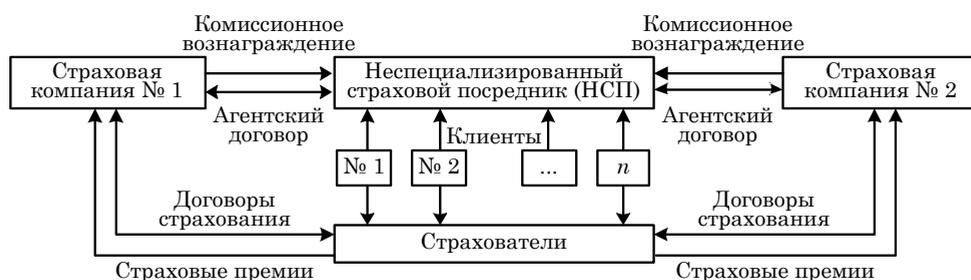


Рис. 4.10. Схема организации страхования через НСП

Например, сотрудничество автосалона со страховой компанией построено на двух «китах»: размере комиссионного вознаграждения и обеспечении ремонтного потока. Автосалоны продают страховые продукты, получая комиссионные вознаграждения и предоставляя страховым компаниям скидку на кузовной ремонт. Страховые компа-

нии, в свою очередь, получают от автосалонов новых клиентов, что приводит к росту страховых премий в страховой фонд, а взамен обеспечивают ремонтный поток, т. е. загрузку кузовных цехов.

При банковском посредничестве (так называемом банкостраховании) осуществляются три вида продаж:

- посреднические продажи страховых продуктов;
- перекрестные продажи (кросс-продажа) страховых полисов;
- прямые продажи совместных (структурированных) финансовых продуктов, в том числе продуктов со встроенным страхованием.

Создание совместных продуктов интересно как страховым компаниям, так и банкам. В основном при участии банков заключаются договоры страхования имущества, жизни и здоровья заемщиков при кредитовании. Для выбора страховой компании заемщику предлагается список из 5–10 страховщиков, которые получили официальную аккредитацию у данного банка.

Помимо перечисленных, есть еще ряд неспециализированных страховых посредников, с которыми давно и достаточно успешно работают страховые компании — торговые сети, салоны связи, АЗС, агентства недвижимости.

В последние несколько лет особую популярность получили онлайн-продажи страховых продуктов, осуществляемые через финансовые агрегаторы, такие как Sravni.ru, Strahovka.ru, Banki.ru.

Основные преимущества и недостатки сотрудничества страховых компаний со страховыми посредниками представлены в табл. 4.3.

Таблица 4.3

**Основные преимущества и недостатки
продаж страховых продуктов через посредников**

Преимущества	Недостатки
Коммерческие банки	
Продаются очень много страховых продуктов; в случае размещения страховщиком большого депозита в банке-партнере значительно можно увеличить объемы продаж страховых продуктов; проверяют клиента на предмет возможного мошенничества (когда рассматривают заявку на кредит), что снижает вероятность получения страховой компанией убытков	Взамен больших продаж требуют размещения большого депозита; требуют и получают высокое (чаще всего большее, чем в среднем по рынку) комиссионное вознаграждение; в ряде случаев необходимо содержание обслуживающих сотрудников для оформления страховых сделок; во многих случаях обслуживание клиента (оформление, доставка и учет полиса) ложится на сотрудников страховой компании;

Продолжение табл. 4.3

Преимущества	Недостатки
	<p>от банка требуется разработка правильной системы мотивации своих сотрудников, чтобы те заинтересованно продавали страховые продукты, особенно в тех случаях, когда в банке лежит крупный депозит «нужного» страховщика;</p> <p>присутствует риск «продажи» базы по пролонгации договоров страхования, что повышает для страховщика вероятность потери некоторого количества клиентов;</p> <p>возможна реализация некачественных продаж (мисселинг), что снижает вероятность пролонгации таких договоров</p>
Автосалоны	
<p>Добровольно-принудительно (по специальным акциям) много продают;</p> <p>предоставляют услугу удаленного урегулирования убытков;</p> <p>создают впечатление хорошего обслуживания, но только для тех клиентов, которые купили полис «в салоне»</p>	<p>Взамен больших продаж требуют загрузки кузовного и ремонтного цехов станции технического обслуживания;</p> <p>требуют достаточно высокое комиссионное вознаграждение;</p> <p>продают только продукты автострахования (ОСАГО, КАСКО);</p> <p>обслуживание клиента (оформление, доставка и учет полиса) ложится на сотрудников страховой компании;</p> <p>иногда «случайно теряют» базы по пролонгации</p>
Салоны связи, АЗС, торговые сети и т. п.	
<p>Относительно много продают (с каждой сетью индивидуальная ситуация);</p> <p>кроме обучения и своевременной поставки бланков ничего не требуют взамен;</p> <p>территориально могут быть представлены во всех районах города</p>	<p>Требуют высокое комиссионное вознаграждение;</p> <p>продают продукты автострахования (ОСАГО+КАСКО+ДСАГО), а также «коробочные» (простые в заполнении) продукты личного страхования и страхования имущества;</p> <p>необходимо проведение на регулярной основе обучающих семинаров, поскольку сталкиваются с проблемой «текучки» кадров, что требует от страховщика дополнительных затрат;</p> <p>обслуживание клиента (оформление, доставка и учет полиса) ложится на сотрудников страховой компании</p>
Финансовые агрегаторы	
<p>Много продают;</p> <p>предоставляют информацию о различных страховых продуктах от разных компаний, что позволяет потребителям сравнить цены, условия и покрытие;</p>	<p>Некоторые агрегаторы могут иметь ограниченное количество страховых компаний и продуктов в своей базе данных, что уменьшает выбор потребителей и не дает полного представления о рынке;</p>

Преимущества	Недостатки
<p>предоставляют финансовую онлайн-платформу, которая доступна 24/7, что дает возможность потребителям совершить покупку из любого места и в любое время;</p> <p>дают возможность потребителю получить информацию о различных продуктах сразу на одной платформе, что позволяет экономить время и упрощает процесс выбора страхового продукта;</p> <p>могут предоставить объективную оценку страховых продуктов и страховых компаний на основе отзывов и рейтингов, тем самым повышая информированность клиентов;</p> <p>проявляют больший интерес и гибкость в отношении страховщиков и их услуг в отличие от других НСП</p>	<p>не всегда предоставляют полноценную консультацию и рекомендации, тем самым снижая возможности потребителей в получении персонализированной помощи при выборе страхового продукта;</p> <p>для страхователя не исключена возможность совершения ошибки при заполнении информации онлайн и неправильного выбора страхового продукта, что может привести к недостаточному покрытию или переплате за ненужные услуги;</p> <p>не исключена вероятность наличия в базе финансовых агрегаторов неактуальной и ошибочной информации о страховом продукте, что требует от страхователя повышенного внимания и проверки всех данных при заключении договора страхования;</p> <p>привлекают наименее качественный клиентский сегмент</p>

Дистрибуция является основным фактором успеха для любой страховой компании. Как показал анализ российской и мировой практики, сегодня страховые агенты и страховые брокеры остаются для страхователей наиболее признанным каналом приобретения страховки. Однако усиление конкуренции на страховом рынке заставляет страховщиков трансформировать свои стратегии продаж в части как клиентов, на потребности и интересы которых они ориентированы, так и партнеров, с которыми достигнуты договоренности по организации посреднических/перекрестных продаж страховых продуктов и определены возможности по развитию совместных продуктов со встроенным страхованием. В связи с этим многие страховые компании стремятся развивать каналы продаж с учетом текущих экономических условий, рыночных тенденций и меняющихся потребностей клиентов, чтобы повысить эффективность своей деятельности.

4.2.3. Сопровождение продаж страховых продуктов

Сопровождение продаж страховых продуктов является одной из важных составляющих работы страховщика с клиентами и представляет собой процесс поддержки клиентов на всех стадиях покупки страхового продукта, начиная от первого контакта со страховщиком и заканчивая послепродажным обслуживанием. Основная цель сопровождения продаж страховых продуктов — создать долгосрочные отношения

с клиентами, удовлетворить их потребности в страховой защите и обеспечить лояльность к страховщику, а также максимизировать объем продаж и удержать клиентов.

Для достижения поставленной цели страховщики реализуют следующие задачи:

- объяснение условий страхования, включая дополнительные услуги, ограничения и исключения;
- расчет и предложение клиенту оптимальных условий страхования с учетом его индивидуальных потребностей и финансовых возможностей;
- предоставление консультации и помощь в вопросах, связанных с законодательством и правами страхователя;
- управление претензиями и выплатами в случае реализации у клиентов страховых событий;
- поддержание связи с клиентами на протяжении всего срока действия страхового договора (полиса);
- управление оттоком клиентов.

Содержание сопровождения продажи страховых продуктов может различаться в зависимости от компании, конкретного продукта и наличия/отсутствия страхового посредника. В случае заключения договора страхования через специализированных страховых посредников сопровождение продаж страховых продуктов будет включать следующие этапы:

1) подготовка и предпродажный анализ. Происходит изучение потребностей клиента и анализ его финансовой ситуации. Страховые посредники помогают клиенту определиться с видом страхования, необходимыми суммами покрытия и другими особенностями страхового продукта;

2) предоставление информации и консультация. Страховые посредники предоставляют клиенту всю необходимую информацию о страховом продукте, его условиях, исключениях и особенностях. Они также отвечают на вопросы клиента и предоставляют консультацию в выборе наиболее подходящего продукта;

3) оформление документов и подписание договора. После того как клиент сделал выбор и принял решение о покупке конкретного страхового продукта, страховые посредники помогают клиенту правильно заполнить все необходимые формы и документы;

4) обслуживание полиса. Включает в себя поддержание актуальности страхового полиса и обеспечение своевременной оплаты страховых взносов. Страховые посредники могут помочь клиенту вносить изменения в полис, например, при изменении адреса, паспортных дан-

ных, добавлении новых страховых объектов или увеличении/снижении суммы страхового покрытия, страховых рисков;

5) урегулирование убытков. В случае наступления страхового события клиент может обратиться в отдел по урегулированию убытков. Страховые посредники поддерживают клиента во время процесса урегулирования и связи со страховщиком, помогая ему получить страховую выплату в соответствии с договором страхования;

6) обновление и переоценка страховых нужд. Со временем страховые нужды клиентов могут меняться. Страховые посредники периодически связываются с клиентом, чтобы обновить информацию о его ситуации и переоценить степень страховой защиты, а также предложить новые страховые продукты или опции, соответствующие его измененным нуждам.

Важно отметить, что сопровождение продаж страховых продуктов является долгосрочным процессом, поскольку страховые полисы, как правило, имеют длительный срок действия. Компетентные страховые посредники играют ключевую роль в обеспечении клиента актуальной и надежной страховой защитой и удовлетворении его потребностей.

Сопровождение продаж страховых продуктов, реализуемых через онлайн-каналы (веб-сайты, собственную цифровую платформу, маркетплейсы и финансовые агрегаторы), требует особого подхода и имеет свои особенности.

Во-первых, в отличие от офлайн-каналов продаж страховых продуктов, онлайн-каналы предоставляют возможность осуществлять контакт с клиентами через Интернет. При этом сопровождение продаж адаптируется для онлайн-коммуникации, включая электронную почту, чаты, социальные сети, сайт «Госуслуги» и т. д.

Во-вторых, онлайн-каналы позволяют собирать большое количество информации о клиентах (их интересы, поведение, покупки и т. д.), соответственно, применив нейросетевые решения на стадии продаж, страховщик может подготовить персонализированное предложение для конкретного клиента на основе анализа и обработки имеющейся базы больших данных по нему и, как следствие, повысить эффективность продаж своих страховых продуктов.

В-третьих, онлайн-каналы предоставляют возможность автоматизировать многие процессы, связанные с сопровождением продаж, например, отправка автоматических напоминаний о необходимости продлить страховой полис или сообщения о новых предложениях и акциях.

В-четвертых, клиенты, осуществляющие покупку страховых продуктов через онлайн-каналы, могут не иметь достаточных знаний о страховании, поэтому поддержка продаж должна включать в себя предоставление информации и обучение клиентов, чтобы они могли принять информированное решение.

В-пятых, поскольку клиенты онлайн-канала имеют возможность оставлять отзывы и делиться опытом покупки страховых продуктов, страховщик при организации сопровождения продаж должен отслеживать эти отзывы и отвечать на них, чтобы они не снизили репутацию его бренда.

В-шестых, онлайн-каналы часто предлагают различные сервисы, связанные со страхованием (например, онлайн-калькулятор, обработка убытков и др.), поэтому страховщику необходимо обеспечить интеграцию с этими сервисами для более удобного, полного и положительного опыта клиента.

Отметим, что страховщик при четкой и правильной организации сопровождения продаж может не только повысить доверие и удержать клиентов, но и увеличить объемы продаж за счет рекомендаций, предоставленных лояльными клиентами.

4.3. Характеристика некоторых классических и «коробочных» страховых продуктов

4.3.1. Продукты личного страхования

Страхование с момента своего появления всегда было связано с понятием риска. Риск — это предполагаемое событие, наступление которого может привести к неблагоприятным финансовым последствиям (к снижению дохода, росту расходов, утрате имущества).

Понятие «риск» следует отличать от понятия «страховой риск», под которым понимается предполагаемое явление (событие или их совокупность), соответствующее определенным критериям, на случай наступления которого производится страхование. Признание риска страховым возможно при его соответствии следующим критериям:

1) объективная случайность наступления события, т. е. возможность его наступления только с учетом причин, на которые страхователь повлиять не может;

2) вероятность реализации (наступления) предполагаемого явления (события или событий) по времени, пространству и размеру убытка (вреда) или продолжительности страхового обеспечения пред-

полагаемого события (иными словами, вероятностный характер страховой выплаты);

3) однородность и независимость по природе происхождения событий;

4) возможность объективной стоимостной оценки степени тяжести риска, т. е. вероятных финансовых последствий предполагаемого события;

5) значимость риска. Наступление предполагаемого события может существенно изменить условия деятельности, образ, уровень и качество жизни, что потребуют привлечения больших для страхователя денежных средств;

6) необходимость учета законодательных ограничений;

7) ограниченность ущерба.

Личное страхование может быть представлено продуктами рискового и накопительного страхования.

Рисковое личное страхование, включающее страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, представляет собой финансовые программы по предоставлению страховой защиты гражданам и их близким в случае возникновения проблем со здоровьем, трудо- и жизнеспособностью застрахованного лица (ЗЛ), которые могут повлиять на финансовое благополучие семьи.

Рисковое личное страхование, с одной стороны, можно рассматривать как гарантию возмещения финансовых затрат, произведенных застрахованным лицом в результате наступления определенных событий, оговоренных в договоре страхования; с другой стороны, как возможность за определенную небольшую плату (взнос) воспользоваться в определенном лимите резервами страховой компании, которые значительно превышают суммы взносов страхователей. Если оговоренные (страховые) события в течение действия договора страхования не происходят, то оплаченные суммы становятся доходом страховой компании и используются на обеспечение ее деятельности.

В современных условиях страховыми компаниями предлагаются продукты с различным набором покрываемых рисков, таких как:

– частичная потеря трудоспособности (травма, обморожения, ожоги);

– инвалидность в результате несчастного случая (ИНС);

– инвалидность по любой причине (ИЛП);

– смерть в результате несчастного случая (СНС);

– смерть по любой причине (СЛП);

– болезни и операции;

– критические заболевания (КЗ);

– смерть в результате дорожно-транспортного происшествия (СДТП);

– госпитализация.

Наступление вышеуказанных рисков зависит от многих факторов, обусловленных как состоянием самого человека (возраст, самочувствие, характер застрахованного лица, а также генетическая предрасположенность к критическим заболеваниям (или семейный анамнез)), так и воздействием внешней среды на состояние его организма в процессе жизнедеятельности (питания, отдыха, хобби, профессиональной деятельности и т. д.).

Договор рискованного страхования жизни и здоровья можно заключить на застрахованное лицо в возрасте от одного года до 85 лет, при этом следует учесть, что некоторые риски действуют до определенного возраста (ограничение по возрасту). Например, такие риски, как инвалидность в результате несчастного случая, инвалидность по любой причине, действие которых ограничивается достижением пенсионного возраста, а риск наступления критических заболеваний в практике страховых компаний может «автоматически отключаться» в определенном возрасте (например, в 65 лет).

Наиболее простыми продуктами рискованного страхования жизни и здоровья являются договоры, включающие в себя обязательства по одному типу риска (например, на случай смерти или на случай критических заболеваний). Преимущества такого договора:

- более простой и понятный для клиента продукт;
- ориентация на определенную потребность клиента;
- больше возможностей у страховой компании в стандартизации продукта;
- относительная дешевизна таких продуктов для клиентов;
- упрощение процедур в процессе андеррайтинга (оценке риска) и урегулирования убытков в случае наступления страхового события.

Более сложными продуктами рискованного страхования жизни являются договоры, включающие покрытие нескольких рисков. Так, при страховании от несчастных случаев программы можно разделить на детский, взрослый или смешанный формат пакета (рис. 4.11).

В настоящее время страховые компании предлагают несколько вариантов программ, которые могут различаться набором покрываемых рисков, суммой страхового покрытия, сроком действия — в течение года или в определенное время (пребывание в школе, на тренировках, спортивных соревнованиях, на каникулах, в туристической поездке), территорией покрытия (риск, полученный только на территории России или по всему миру).



Рис. 4.11. Примеры наиболее распространенных программ страхования от несчастных случаев детей и взрослых

Также при выборе программы страхования от несчастных случаев следует обратить внимание на то, что в случае получения травмы затраты по лечению и восстановлению здоровья могут частично «лечь на плечи» самого страхователя (застрахованного лица). Речь идет о так называемой франшизе, т. е. величине затрат, до которой страховая компания освобождается от выполнения своих обязательств перед страхователем (застрахованным лицом). Франшиза может быть определена в абсолютном (например, 10 000 р.) или относительном выражении (например, 2 % от страховой суммы или от ущерба).

Особенности договора страхования от несчастных случаев представлены в табл. 4.4.

Таблица 4.4

Характеристика элементов страхования от несчастных случаев

Элементы страхования	Характеристика
Субъекты страхования	<p>Количество сторон (субъектов), участвующих в заключении договора страхования, как минимум три (страхователь, страховщик, застрахованное лицо и (или) выгодоприобретатель):</p> <p><i>страхователь</i> — юридическое и (или) дееспособное физическое лицо;</p> <p><i>застрахованное лицо</i> — физическое лицо возраста от 1 года до 85 лет;</p> <p><i>выгодоприобретатели</i> — застрахованные лица, а в случае их гибели (смерти) супруг/супруга, родители, дети и т. д.;</p> <p><i>страховщик</i> — <i>страховая организация</i>, которая должна иметь лицензию на осуществление добровольного страхования жизни или добровольного личного страхования (за исключением добровольного страхования жизни)</p>
Объект страхования	Имущественные интересы, связанные с причинением вреда здоровью граждан, а также с их смертью
Страховые риски	<p>Травма(-мы);</p> <p>инвалидность в результате НС;</p> <p>смерть в результате НС;</p> <p>смерть в результате дорожно-транспортного происшествия;</p> <p>госпитализация;</p> <p>хирургические вмешательства в организм застрахованного лица в результате несчастного случая</p>
Страховая сумма	Размер страховой суммы определяется в зависимости от желания и платежеспособности страхователя, если речь не идет об обязательных видах страхования
Страховой случай	Свершившееся событие, произошедшее в течение срока страхования и подтвержденное документами, выданными компетентными органами в установленном порядке, предусмотренное договором страхования, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести выгодоприобретателю страховую выплату (страховые выплаты)
Страховые выплаты	<p>Страховая выплата (СВ) производится в форме страхового обеспечения, расчет которого осуществляется по каждому риску:</p> <p>1) в случае получения застрахованным лицом в период действия договора травмы, обморожения или ожога страховая выплата производится в размере, определенном по формуле:</p> $СВ_{травма} = ПР_{св} \times СС,$ <p>где ПР_{св} — процент страховой выплаты, предусмотренный в таблице травм за полученное в результате несчастного случая телесное повреждение; СС — страховая сумма, определенная в договоре страхования по риску «Травма».</p> <p>Если в результате несчастного случая застрахованным лицом было получено несколько повреждений, то сначала определяется сумма страхового обеспечения по каждому виду травмы, а затем они суммируются. При этом если суммированный показатель выше размера страховой суммы по риску «Травма», то страховая выплата будет равна размеру страховой суммы;</p>

Элементы страхования	Характеристика
	<p>2) в случае гибели (смерти) застрахованного лица в период действия договора страховая выплата производится в размере, определенном по риску «Смерть в результате несчастного случая»;</p> <p>3) в случае установления застрахованному лицу инвалидности страховая выплата производится в зависимости от постановки группы инвалидности и ее размер различается по страховым компаниям:</p> <p>I группа — до 100 % страховой суммы;</p> <p>II группа — от 50 до 85 % страховой суммы;</p> <p>III группа — от 0 до 65 % страховой суммы</p>
Действие договора	<p>Договор может быть заключен на любой срок (от 1 дня до 1 года), промежуток времени (24 ч в сутки или на период участия в соревнованиях, выполнения трудовой деятельности, нахождения на тренировках и т. д.) и распространяться на случаи, которые произошли на определенной территории (страна проживания) или территории всего мира.</p> <p>В договоре может быть сделана оговорка по наличию франшизы (определяемой в относительном или абсолютном выражении), т. е. суммы вреда, до которой страховщик освобождается от выплаты страхового обеспечения</p>
Освобождение страховщика от выполнения обязательств	<p>Страховщик освобождается от страховой выплаты, если страховое событие наступило вследствие:</p> <p>1) опьянения (алкогольного, наркотического, токсического), подтвержденного соответствующими документами;</p> <p>2) умысла страхователя, выгодоприобретателя, застрахованного лица (в том числе самоубийство, совершенное в течение первых двух лет действия страхования). Данное исключение не применяется в случае смерти застрахованного лица, если его смерть наступила вследствие самоубийства и к этому времени договор страхования действовал в отношении данного застрахованного лица не менее двух лет (ст. 963 ГК РФ);</p> <p>3) управления застрахованным лицом транспортным средством любой категории, когда он не имеет права управления таким транспортным средством;</p> <p>4) занятий любым видом спорта на профессиональном уровне, включая соревнования и тренировки, если это не было указано в заявлении на страхование при заключении договора страхования и не был применен повышающий коэффициент при расчете страховой премии;</p> <p>5) событий, указанных в ст. 964 ГК РФ: воздействия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения; военных действий, а также маневров или иных военных мероприятий; гражданской войны, народных волнений всяческого рода или забастовок</p>

Окончание табл. 4.4

Элементы страхования	Характеристика		
Исключения из правил	Правилами страхования по риску «Травма» не предусмотрена выплата (компенсация) следующих расходов: – расходы на лечение (компенсация медикаментов, платных консультаций, платных исследований); – расходы, произведенные за использование транспортных средств (бензин, такси или иной вид транспорта)		
Особые условия	Если в течение года после получения травмы застрахованному лицу будет присвоена группа инвалидности и будет доказана взаимосвязь между ними, то застрахованное лицо может получить страховую выплату по риску «Инвалидность в результате НС». Это же условие действует и по риску «СНС»		
Примеры продуктов	<i>Продукт 1</i> Страховая сумма по риску: СЛП — 200 000 р.; ИНС — до 200 000 р.; травма — до 200 000 р. Срок страхования — 1 год; Страховая премия (плата за страховку) — 890–2 100 р.	<i>Продукт 2</i> Активное занятие спортом (плавание, футбол). Страховая сумма по риску: СЛП — 200 000 р.; ИНС — до 200 000 р.; травма — до 200 000 р. Срок страхования — 1 год. Страховая премия — 1 350–3 160 р.	<i>Продукт 3</i> Активное занятие спортом (парашютизм). Страховая сумма по риску: СЛП — 200 000 р.; ИНС — до 200 000 р.; травма — до 200 000 р. Срок страхования — 1 год. Страховая премия — 2 665–8 200 р.

Если страхование от несчастных случаев ориентировано на защиту страхователя (застрахованного лица) от воздействия окружающей среды (внешних факторов), то страхование жизни — как внешних факторов, так и внутренних проявлений, обусловленных состоянием организма (здоровья) застрахованного лица, т. е. вероятности его гибели в результате инфаркта, инсульта, онкологии и других заболеваний. При этом на стадии заключения договора страхования у застрахованного лица указанные заболевания не должны быть диагностированы. Кстати, многие страховые компании при страховании на крупную сумму могут попросить потенциального клиента пройти процедуру «МЕДО» (медицинское обследование) в указанном медицинском учреждении на бесплатной основе. В случае отказа такого лица от «МЕДО» страховая компания откажется заключать с ним договор страхования либо предложит договор с высоким тарифом.

По рисковому страхованию жизни в основном предлагается три варианта программ (рис. 4.12).

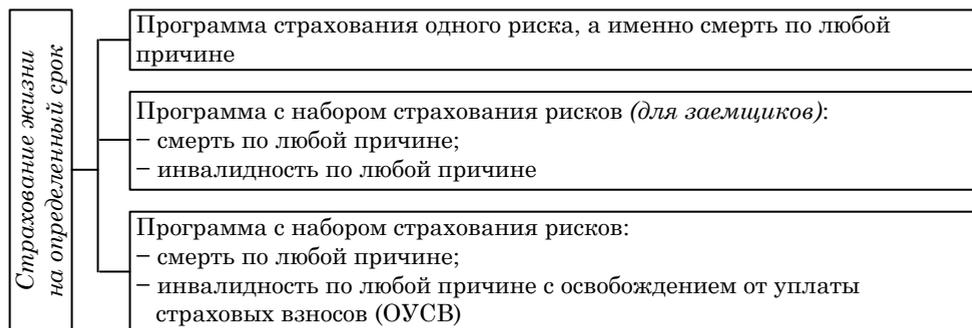


Рис. 4.12. Примеры наиболее распространенных программ рискового страхования жизни

Первый вариант программы ориентирован на предоставление защиты семье застрахованного лица в случае его гибели в течение определенного срока. Данный договор интересен, *во-первых*, тем, у кого есть финансовые обязательства (например, кредит), поскольку позволяет освободить семью от утраты права собственности и обременения имущества в случае назначения группы инвалидности или гибели заемщика. *Во-вторых*, тем гражданам, которые не имеют возможности сформировать сбережения в размере, приемлемом для поддержания и (или) обеспечения нормальных условий членам их семьи в случае назначения группы инвалидности или потери кормильца. Организация взаимоотношений участников рискового страхования жизни имеет свою специфику (табл. 4.5).

Таблица 4.5

Характеристика элементов рискового страхования жизни

Элементы страхования	Характеристика
Субъекты страхования	Количество сторон (субъектов), участвующих в заключении договора страхования, как минимум три (страхователь, страховщик, застрахованное лицо и (или) выгодоприобретатель): <i>страхователь</i> — юридическое и (или) дееспособное физическое лицо; <i>застрахованное лицо</i> — физическое лицо возраста от 1 года до 85 лет; <i>выгодоприобретатели</i> — застрахованные лица, а в случае их гибели (смерти) супруг/супруга, родители, дети и т. д.; <i>страховщик</i> — <i>страховая организация</i> , которая должна иметь лицензии на осуществление добровольного страхования жизни, обязательного страхования жизни

Продолжение табл. 4.5

Элементы страхования	Характеристика
Объект страхования	Имущественные интересы, связанные с дожитием граждан до определенных возраста или срока либо наступлением иных событий в жизни граждан, а также с их смертью
Страховые риски	Смерть по любой причине; риск «Освобождение от уплаты страховых взносов»; инвалидность по любой причине или инвалидность в результате несчастного случая и болезни (заболевания) для заемщиков
Страховая сумма	Размер страховой суммы определяется в зависимости от желания и платежеспособности страхователя, если речь не идет об обязательных видах страхования
Страховой случай	Свершившееся событие, произошедшее в течение срока страхования и подтвержденное документами, выданными компетентными органами в установленном порядке, предусмотренное договором страхования, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести выгодоприобретателю страховую выплату (страховые выплаты)
Страховые выплаты	100 % страховой суммы по риску «Смерть по любой причине»
Действие договора	Договор может быть заключен на любой срок (от одного года, в том числе пожизненно)
Освобождение страховщика от выполнения обязательств	Страховщик освобождается от страховой выплаты, если страховое событие наступило вследствие: 1) опьянения (алкогольного, наркотического, токсического), подтвержденного соответствующими документами; 2) умысла страхователя, выгодоприобретателя, застрахованного лица (в том числе самоубийство, совершенное в течение первых двух лет действия страхования). Данное исключение не применяется в случае смерти застрахованного лица, если его смерть наступила вследствие самоубийства и к этому времени договор страхования действовал в отношении данного застрахованного лица не менее двух лет (ст. 963 ГК РФ); 3) событий, указанных в ст. 964 ГК РФ: воздействия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения; военных действий, а также маневров или иных военных мероприятий; гражданской войны, народных волнений всяческого рода или забастовок
Особые условия	Страхователь освобождается от обязанности уплаты страховых взносов по обязательному риску «СЛП» и риску «ИЛП ОУСВ» при установлении I, II группы инвалидности по любой причине в течение срока действия договора. Освобождение от уплаты взносов прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором группа инвалидности была снята или изменена на III группу

Элементы страхования	Характеристика		
Примеры продуктов	<i>Продукт 1</i> Страховая сумма по риску: СЛП — 1 000 000 р. Срок страхования — 5 лет. Страховая премия (плата за страховку) в год — 3 000–3 500 р.	<i>Продукт 2</i> Страховая сумма по риску: СЛП — 1 000 000 р.; ИЛП ОУСВ — сумма не указывается. Срок страхования — 5 лет. Страховая премия в год — 3 500–4 000 р.	<i>Продукт 3</i> Ипотечное страхование жизни. Страховая сумма по риску: СЛП — 1 000 000 р.; ИЛП — до 1 000 000 р. Срок страхования — 1 год. Страховая премия — 2 160–3 180 р.

Не менее интересным с точки зрения формирования гражданами сбережений являются продукты накопительного страхования жизни (НСЖ), которые предоставляют определенные преимущества потребителям финансовых услуг:

- позволяют создать целевые накопления для себя и (или) близких людей к определенному возрасту, сроку или событию;
- позволяют сформировать целевую поддержку близкого человека независимо от родства;
- расширяют возможности потребителей финансовых услуг в инвестировании своих сбережений. НСЖ относится к низкорисковым финансовым инструментам, поскольку по многим продуктам страховщиками гарантируется процент дохода (так называемый «гарантированный доход»);
- в случае расторжения брака сбережения в полисах НСЖ не подпадают под раздел имущества;
- сбережения в полисах НСЖ не подлежат аресту или «заморозке» в случае принятия судом решения о конфискации у страхователя имущества;
- помогают повысить финансовую дисциплину страхователей и тем самым достичь цели, которая легла в основу создания целевых сбережений в полисах НСЖ;
- за счет возможности получения социального налогового вычета по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) позволяют создать накопления с меньшими затратами по сравнению с накоплениями, формируемыми на депозитных счетах в коммерческих банках.

Договор НСЖ заключается обычно на достаточно продолжительный срок. При заключении договора НСЖ многие страхователи (60 %) определяют срок, приурочивая к наступлению пенсионного воз-

раста. Отметим, что продукты добровольного пенсионного страхования (ДПС) являются видами НСЖ.

Одной из особенностей НСЖ, включая ДПС, является то, что выплата страховой суммы может осуществляться не только единовременно, но и аннуитетными платежами (равными частями через равные промежутки времени).

Другой особенностью НСЖ и ДПС является получение выкупной суммы в случае досрочного расторжения договора. Однако по сравнению с суммарной величиной уплаченных страховщику страховых взносов она значительно ниже, особенно когда речь идет о первых трех годах действия договора. Данная мера страховщиками принята умышленно, для того чтобы страхователь, прежде чем принять решение о досрочном расторжении договора, посчитал суммы взносов, которые он потеряет. Как показала практика, многих страхователей, пожелавших досрочно расторгнуть договор НСЖ или ДПС, данная мера останавливала. Характеристика НСЖ представлена в табл. 4.6.

Таблица 4.6

Характеристика элементов накопительного страхования жизни, включая добровольное пенсионное страхование

Элементы страхования	Характеристика
Субъекты страхования	Количество сторон (субъектов), участвующих в заключении договора страхования, как минимум три (страхователь, страховщик, застрахованное лицо и (или) выгодоприобретатель): <i>страхователь</i> — юридическое и (или) дееспособное физическое лицо; <i>застрахованное лицо</i> — физическое лицо возраста от 1 года до 80 лет; <i>выгодоприобретатели</i> — застрахованные лица и (или) иное лицо (супруг/супруга, родители, дети и т. д.); <i>страховщик</i> — <i>страховая организация</i> , которая должна иметь лицензии на осуществление добровольного страхования жизни
Объект страхования	Имущественные интересы, связанные с дожитием граждан до определенных возраста или срока либо наступлением иных событий в жизни граждан, а также с их смертью
Страховые риски	Дожитие страхователя / застрахованного лица до окончания срока договора; смерть по любой причине; риск «Освобождение от уплаты страховых взносов»; срочный аннуитет с гарантированными выплатами
Страховая сумма	Размер страховой суммы определяется в зависимости от желания и платежеспособности страхователя
Период накопления	Не менее 3 лет при уплате страховых взносов в рассрочку (регулярных взносов); не менее 1 месяца при единовременной оплате

Элементы страхования	Характеристика	
Страховые выплаты	<p>По риску «Смерть по любой причине» — 100 % страховой суммы единовременно;</p> <p>по риску «Дожитие» — 100 % страховой суммы плюс фактически полученный доход от инвестирования, но не ниже дохода, определенного исходя из гарантированной годовой нормы доходности единовременно или в виде ренты</p>	
Действие договора	<p>Договор может быть заключен на любой срок от 3 до 30 лет, если не указано иное</p>	
Особые условия	<p>Договор НСЖ может быть досрочно расторгнут без финансовых последствий для страхователя в «период охлаждения» — период, когда страхователь может отказаться от договора и вернуть уплаченную страховую премию без финансовых последствий. До конца 2023 г. — 14 дней. С 2024 г. данный период увеличивается с 14 дней до 30 дней по договорам с единовременным взносом и до 1,5 месяцев — с регулярными взносами.</p> <p>В договоре обязательно указывается «льготный период», в течение которого в отношении просрочки очередного платежа страховых взносов к страхователю со стороны страховщика не применяются штрафные санкции (обычно устанавливается срок 30 календарных дней, исчисляемый от даты возникновения задолженности).</p> <p>В случае возникновения финансовых сложностей у страхователя он может обратиться к страховщику за финансовыми каникулами (период времени, в течение которого страхователь может не платить страховые взносы, но по окончании которого ему нужно будет погасить свою задолженность).</p> <p>В случае указания в договоре НСЖ риска «ОУСВ» страхователь освобождается от обязанности уплаты страховых взносов по обязательным рискам и риску «ИЛП ОУСВ» при установлении I, II группы инвалидности по любой причине в течение срока накопления</p>	
Примеры продуктов	<p><i>Продукт 1</i></p> <p>Срок договора — 20 лет. Возраст ЗЛ — 40 лет. Страховая сумма по риску: СЛП — 1 000 000 р.; дожитие — 1 500 000 р.; ОУСВ — сумма не устанавливается. Страховая премия (плата за страховку) в месяц — в пределах 5 000 р. Страховая выплата — единовременно</p>	<p><i>Продукт 2</i></p> <p>Срок договора — 20 лет. Возраст ЗЛ — 40 лет. Страховая сумма по риску: СЛП — в размере начисленных с начала срока страхования взносов, рассчитанных при годовой периодичности оплаты; дожитие — 1 500 000 р.; ОУСВ — сумма не устанавливается. Период выплаты ренты — 15 лет. Страховая премия в месяц — 5 000 р. Страховая выплата — 8 000 р. в месяц в течение 15 лет</p>

Накопительное страхование жизни интересно тем гражданам, которые, во-первых, придерживаются консервативной политики инвестирования сбережений и хотят диверсифицировать свои накопления по разным низкорисковым финансовым продуктам; во-вторых, имеют стабильную работу или стабильный источник дохода и хотят сформировать накопления к определенному событию или возрасту, но финансово недисциплинированы.

В мировой и российской практике в последние годы особенно актуальными являются программы страхования от критических заболеваний (рис. 4.13), что обусловлено как ростом числа заболевших, так и величиной затрат, которые несут заболевшие граждане и их родственники в случае постановки такого диагноза.

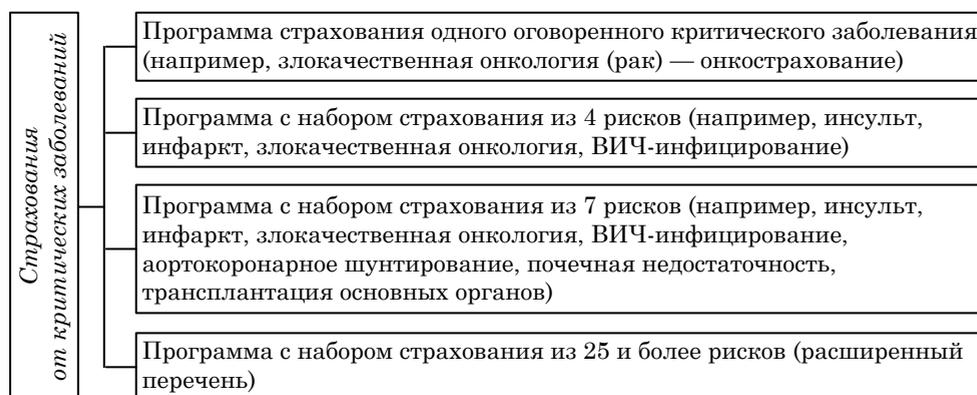


Рис. 4.13. Примеры наиболее распространенных программ страхования от критических заболеваний

Критическое заболевание — тяжелое заболевание, наступление которого значительно нарушает жизненный уклад и существенно влияет на качество жизни застрахованного лица, приводящее к инвалидности и характеризующееся чрезвычайно высоким уровнем смертности.

С критическими заболеваниями может столкнуться любой человек, независимо от возраста, образа жизни и социального статуса. Болезни серьезные, лечение сложное, реабилитационный период длительный. Чтобы вылечиться, требуются внушительные суммы. Помимо предстоящих финансовых трудностей, при постановке диагноза «рак» или «инфаркт» человек испытывает сильный стресс и оказывается не в состоянии определить, что делать, к кому обращаться.

Несмотря на то что формально (по многим заболеваниям) такое лицо может быть трудоспособным, серьезные заболевания влекут за собой значительные финансовые расходы:

- расходы на лечение (не все расходы покрываются за счет обязательного и добровольного медицинского страхования);
- утраченный или уменьшившийся доход в связи с нетрудоспособностью;
- вынужденное изменение образа жизни (смена профессии, ранний выход на пенсию, смена места жительства, дополнительные расходы по восстановлению здоровья и т. д.).

К наиболее распространенным критическим заболеваниям относятся: злокачественная онкология, сердечно-сосудистые заболевания (инфаркт, инсульт, аортокоронарное шунтирование и др.), трансплантация жизненно важных органов, почечная недостаточность, паралич, кома, апластическая анемия, ВИЧ-инфицирование вследствие переливания крови, профессиональной (медицинской) деятельности, потеря конечностей, рассеянный склероз, слепота, глухота, болезнь Паркинсона, мышечная дистрофия, бактериальный менингит, болезнь Альцгеймера до определенного возраста, обширные ожоги, энцефалит и др.

Особенности договора страхования от критических заболеваний представлены в табл. 4.7.

Таблица 4.7

Характеристика элементов страхования от критических заболеваний

Элементы страхования	Характеристика
Субъекты страхования и иные участники	<p>Количество сторон (субъектов), участвующих в заключении договора страхования, как минимум три (страхователь, страховщик, застрахованное лицо и (или) выгодоприобретатель):</p> <p><i>страхователь</i> — юридическое и (или) дееспособное физическое лицо;</p> <p><i>застрахованное лицо</i> — физическое лицо возраста от 18 до 65 лет;</p> <p><i>выгодоприобретатели</i> — застрахованные лица, а в случае их гибели (смерти) супруг/супруга, родители, дети и т. д.;</p> <p><i>страховщик</i> — <i>страховая организация</i>, которая должна иметь лицензии на осуществление добровольного страхования жизни, обязательного страхования жизни;</p> <p><i>медицинская организация</i> — юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы, осуществляющее в качестве основного (уставного) вида деятельности медицинскую деятельность на основании лицензии, а также иные юридические лица независимо от организационно-правовой формы, осуществляющие наряду с основной (уставной) деятельностью медицинскую деятельность;</p>

Продолжение табл. 4.7

Элементы страхования	Характеристика
	<i>сервисная компания</i> — специализированная компания, предусмотренная программой страхования и (или) договором страхования, с которой у страховщика имеются договорные отношения и которая по поручению страховщика обеспечивает организацию оказания медицинской помощи и иных услуг застрахованному лицу. Страховщик самостоятельно определяет сервисную компанию и вправе ее заменить без согласования со страхователем или самостоятельно выполнять данную функцию
Объект страхования	Имущественные интересы, связанные с причинением вреда здоровью граждан в результате впервые диагностированного в течение срока действия договора страхования заболевания застрахованного лица, предусмотренного договором страхования, с оплатой организации и оказания медицинской и лекарственной помощи (медицинских услуг) и иных услуг застрахованному лицу вследствие диагностирования критических заболеваний, а также с его смертью в результате критических заболеваний
Страховые риски	Смерть застрахованного лица, обусловленная критическим заболеванием определенного перечня; инвалидность с установлением I, II группы по любой причине с освобождением от уплаты страховых взносов; первичное диагностирование критического заболевания; первичное диагностирование критического заболевания с освобождением от уплаты страховых взносов
Страховая сумма	Устанавливается по соглашению страховщика и страхователя
Страховой случай	Свершившееся событие, произошедшее в течение срока страхования и подтвержденное документами, выданными компетентными органами в установленном порядке, предусмотренное договором страхования, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести выгодоприобретателю страховую выплату (страховые выплаты)
Страховые выплаты	100 % страховой суммы по риску «Смерть в результате критического заболевания». По риску «Критическое заболевание» размер выплаты определяется по таблице критических заболеваний в процентном соотношении от страховой суммы. Выплата по риску «Критическое заболевание» может осуществляться в денежной форме (единовременная денежная выплата) или в натуральной форме (в форме организации и оплаты лечения). При подключении программы с лечением лимит страхового покрытия будет больше, а перечень услуг и доступных сервисов шире
Действие договора	Договор страхования может быть заключен на 1 год или на любой иной срок до достижения застрахованным 65-летнего возраста. Страховая защита по конкретному риску начинает действовать с даты, указанной в договоре. При этом по риску «Критическое заболевание» договор вступает в силу после «периода ожидания», продолжительность которого 3–6 месяцев (например, индивидуальное страхование — через 6 месяцев, коллективное — через 3 месяца). Однако срок может быть увеличен или сокращен на усмотрение страховщика

Элементы страхования	Характеристика	
Освобождение страховщика от выполнения обязательств	<p>Страховщик имеет право не произвести страховую выплату, если:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) страхователь сообщил заведомо ложные сведения о здоровье застрахованного лица на момент заключения договора; 2) застрахованное лицо на момент заключения договора страхования не достигло 18 лет или возраст превысил 65 лет; 3) застрахованному лицу на момент заключения договора уже был поставлен диагноз какого-либо критического заболевания (список которых нужно уточнять у страховщика) либо оно болеет определенными заболеваниями (болезнь Дауна, церебральный паралич, психические расстройства и др.), а также имеет виды зависимостей (наркотики, алкоголь, токсические вещества); 4) у застрахованного лица диагностируется критическое заболевание во время «периода ожидания»; 5) застрахованное лицо умирает во время периода дожития после положительного диагностирования случая критического заболевания; однако страховое возмещение выплачивается, если застрахованное лицо умирает после указанного периода дожития; 6) не соблюдались медицинские предписания врача, указанные в амбулаторной карте застрахованного лица; 7) критическое заболевание вызвано употреблением алкоголя, наркотических и токсических веществ (в том числе алкогольная кардиомиопатия, алкогольная энцефалопатия, алкогольный цирроз печени, алкогольный гепатит печени и др. и их последствия); 8) у застрахованного ребенка случай критического заболевания наступает в результате умышленных или непредумышленных действий родителей, опекунов или указанного в полисе страхователя выгодоприобретателя 	
Особые условия	<p>Рисковое покрытие распространяется только на впервые диагностированные заболевания или впервые выявленные злокачественные новообразования.</p> <p>Диагноз должен быть установлен врачом-специалистом при наличии результатов проведенного обследования, характерного для данного заболевания.</p> <p>В договоре может быть сделана оговорка: страховая выплата не полагается тем, чьи родственники умерли от онкологического заболевания до заключения договора.</p> <p>В программу можно добавить дополнительные сервисы, такие как «медицинская навигация» (услуга, направленная на оказание помощи в выборе подходящего для лечения медицинского учреждения), «второе мнение» (услуги медицинского эксперта по подтверждению правильности постановки диагноза и лечения)</p>	
Примеры продуктов	<p><i>Продукт 1</i></p> <p>Страховые риски: первичное диагностирование КЗ (онкология, хирургия на сердце, инфаркты, инсульты, трансплантация органов).</p>	<p><i>Продукт 2</i></p> <p>Страховые риски: первичное диагностирование КЗ (онкология, хирургия на сердце, инфаркты, инсульты, трансплантация органов и еще до 25 заболеваний).</p>

Окончание табл. 4.7

Элементы страхования	Характеристика	
	Страховая сумма — 500 000–600 000 р. Страховая премия (плата за страхование) — 4 500–7 000 р. в год. Возраст застрахованного лица — с 2 до 64 лет включительно. Страховая выплата: деньгами, оплата лечения в медучреждениях России или зарубежных стран	Страховая сумма — 1 000 000 р. Страховая премия — 20 000–25 000 р. в год. Возраст застрахованного лица — с 18 до 64 лет включительно. Страховая выплата: деньгами, оплата лечения в медучреждениях России или зарубежных стран плюс дополнительные услуги (второе экспертное мнение, проверка диагноза)

Одной из проблем, с которой сталкиваются заболевшие граждане, — это ошибки в диагностике заболевания и, как следствие, затягивание сроков начала лечения и потеря драгоценного времени. В связи с этим наличие и предоставление услуги медицинского эксперта в договорах страхования стало сегодня весьма актуальным и востребованным. Страховая выплата по договорам страхования от критических заболеваний в рамках указанных программ может быть произведена как в денежной форме, так и в форме медицинского обслуживания (консультативные услуги, включая услуги медицинского эксперта, госпитализация, медицинские услуги, лекарственная помощь).

Одной из особенностей договора страхования от критических заболеваний является срок его вступления в силу. Если речь идет о заключенном индивидуальном договоре, то срок вступления в силу по риску «Критические заболевания» будет не ранее 6 месяцев с момента заключения/подписания такого договора. Это сделано с целью минимизации риска мошенничества со стороны клиентов. Таким образом, за счет определения в договоре «периода ожидания» происходит отсеивание клиентов, у которых уже диагностировано критическое заболевание или предполагается постановка такого диагноза. В отличие от индивидуального, срок вступления в силу договора коллективного (в том числе в рамках корпоративного) страхования может быть сокращен до 90 дней.

Важно: договор страхования от критических заболеваний следует заключать на достаточно продолжительное время, поскольку в случае заключения на один год фактически защита будет предоставлена только на оставшиеся 6 месяцев. В следующем году, когда страхователь решит вновь заключить аналогичный договор, «разрыв»

6 месяцев останется. Какова вероятность того, что диагноз критического заболевания не будет поставлен именно в этот «нестраховой» период?! Во избежание появления таких разрывов в получении страховой защиты страховщики предлагают страхователям заключать долгосрочные договоры или пролонгировать ранее заключенные договоры, не меняя условий.

Еще одной особенностью данного договора является то, что многие страховые компании в случае диагностирования критического заболевания могут организовать лечение застрахованного лица в медицинских организациях, расположенных как на территории России, так и за рубежом (например, Израиля, Испании, Южной Кореи). В услуги по организации лечения за рубежом входят расходы, связанные с получением визы, перелетом застрахованного лица и одного его сопровождающего, проживанием, лечением и обратным перелетом.

В случае диагностирования у застрахованного лица критического заболевания возникает вопрос: где лучше пройти лечение — в России или за рубежом? Однозначного ответа на него нет, поскольку все зависит от вида заболевания, состояния и личных предпочтений застрахованного лица, а также от ситуации с получением визы, приобретением билетов и размещением в медицинском учреждении. Поэтому организовать и пройти лечение в России бывает проще и быстрее. В России так же, как и за рубежом, есть специалисты высочайшего класса, высокотехнологичное оборудование для успешного лечения и реабилитации.

Отметим, что финансирование лечения критических заболеваний можно получить не только по договорам страхования от критических заболеваний, но и в рамках договора комплексного страхования жизни.

Что касается программ добровольного медицинского страхования (ДМС), то по обычным его договорам получить лечение критических заболеваний не получится, даже если речь идет о полном пакете. Как правило, страховые компании в случае появления интереса и желания у клиентов могут предложить отдельные специализированные программы ДМС — от критических заболеваний (рис. 4.14).

Специфика организации взаимоотношений участников по добровольному медицинскому страхованию представлена в табл. 4.8. Отметим, что данный вид страхования в последние годы все больше пользуется спросом со стороны как физических лиц (индивидуальные договоры), так и организаций, которые заключают договор корпоративного добровольного медицинского страхования.



Рис. 4.14. Стандартные и специализированные (от критических заболеваний) программы ДМС

Таблица 4.8

**Характеристика элементов
добровольного медицинского страхования**

Элементы страхования	Характеристика
Субъекты страхования	<p>Количество сторон (субъектов), участвующих в заключении договора страхования, как минимум три (страхователь, страховщик, застрахованное лицо):</p> <p><i>страхователь</i> — юридическое и (или) дееспособное физическое лицо;</p> <p><i>застрахованное лицо</i> — физическое лицо возраста от 1 года до 85 лет;</p> <p><i>страховщик</i> — юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность в сфере медицинского страхования и получившее соответствующую лицензию. Страховая медицинская компания не вправе осуществлять иную (за исключением деятельности по медицинскому страхованию) деятельность, но имеет право одновременно проводить обязательное и добровольное медицинское страхование;</p> <p><i>медицинская организация</i> — юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы, осуществляющее в качестве основного (уставного) вида деятельности медицинскую деятельность на основании лицензии, а также иные юридические лица независимо от организационно-правовой формы, осуществляющие наряду с основной (уставной) деятельностью медицинскую деятельность;</p>

Элементы страхования	Характеристика
	<i>эксперты</i> — юридические лица или индивидуальные предприниматели, которые предоставляют страховой компании услуги экспертного или консультационного характера
Объект страхования	Имущественные интересы, связанные с оплатой организации и оказания медицинской и лекарственной помощи (медицинских услуг) и иных услуг вследствие расстройства здоровья застрахованного лица или состояния застрахованного лица, требующих организации и оказания таких услуг, а также проведения профилактических мероприятий, снижающих степень опасных для жизни или здоровья застрахованного лица угроз и (или) устраняющих их
Страховое покрытие	Амбулаторно-поликлиническое обслуживание; вызов врача на дом; скорая и неотложная медицинская помощь; экстренная и (или) плановая госпитализация; стоматологическая помощь; телемедицина
Страховая сумма	Устанавливается страховщиком по соглашению со страхователем
Страховой случай	Свершившееся событие: обращение застрахованного лица в течение срока действия договора страхования в медицинскую или иную организацию из числа предусмотренных договором страхования или согласованных страховщиком для организации и оказания ему медицинских услуг (медицинской и лекарственной помощи), предусмотренных программой ДМС, а также для проведения профилактических мероприятий, предусмотренных программой ДМС, снижающих степень опасных для жизни или здоровья угроз и (или) устраняющих их; возникновение в течение срока действия договора страхования необходимости организации и оказания иных услуг, предусмотренных программой ДМС, в связи с расстройством здоровья или состоянием застрахованного лица, требующих оказания таких услуг
Действие договора	Договор может быть заключен на один год, но может быть указано и определенное количество месяцев. Договор ДМС действует на территории страны, если не указано иное
Страховым случаем не является	Если застрахованное лицо: 1) обратилось в медицинскую организацию и (или) иную организацию для оказания и (или) организации услуг в связи: с получением травматического повреждения или иного расстройства здоровья, наступившего при совершении застрахованным противоправных деяний; с намеренным причинением застрахованным вреда своему здоровью, в том числе при суицидальных попытках, и иными умышленными действиями застрахованного, направленными на наступление страхового случая, за исключением случаев, когда застрахованный был доведен до такого состояния противоправными действиями третьих лиц, что должно быть подтверждено решениями соответствующих органов;

Продолжение табл. 4.8

Элементы страхования	Характеристика		
	<p>с оплатой услуг, препаратов, лечения, включая любой период пребывания в стационаре или амбулаторного лечения, которые не были рекомендованы лечащим врачом застрахованного как необходимые и разумные меры, а также которые были выполнены по желанию застрахованного лица в отсутствие медицинских показаний;</p> <p>с проведением косметических вмешательств или пластической хирургии, если договором страхования не предусмотрено иное;</p> <p>с проведением лазерной или контактной коррекции зрения, если договором страхования не предусмотрено иное;</p> <p>с получением услуг по лечению алкоголизма, токсикомании или наркомании, заболеваний и состояний, связанных с последствиями приема алкоголя, наркотических и иных опьяняющих веществ;</p> <p>с получением услуг по лечению инфекционных заболеваний, передающихся преимущественно половым путем, заболевания любой формой ВИЧ-инфекции в любой ее стадии, вирусных гепатитов В и С, если договором страхования не предусмотрено иное;</p> <p>2) обратилось в медицинскую организацию и (или) иную организацию, не предусмотренную договором страхования:</p> <p>за получением медицинской помощи, медицинских и иных услуг, не предусмотренных программой страхования;</p> <p>за получением медицинской помощи вследствие заболеваний и травм, полученных в результате стихийных бедствий;</p> <p>за получением медицинской помощи вследствие воздействия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения, военных действий, маневров или иных военных мероприятий, а также гражданской войны, народных волнений всякого рода или забастовок.</p> <p>3) понесло расходы в связи с событиями, произошедшими после окончания срока действия договора страхования</p>		
Особые условия	<p>При заключении договора ДМС страховщик, при необходимости, вправе назначить дополнительный медицинский осмотр страхуемого лица (страхуемых лиц) для оценки фактического состояния его (их) здоровья.</p> <p>Страховщик оплачивает расходы, связанные со страховым случаем, наступившим в течение срока действия договора страхования, и понесенные после истечения срока страхования до момента устранения угрозы жизни застрахованного, если иное не предусмотрено договором страхования</p>		
Примеры продуктов	<p><i>Продукт 1</i></p> <p>Страховое покрытие — телемедицина.</p> <p>Страховая премия — 900–5 800 р. в год.</p> <p>Страховая сумма — без ограничений.</p> <p>Возраст застрахованного лица — от 0 лет</p>	<p><i>Продукт 2</i></p> <p>Страховое покрытие — амбулаторно-поликлиническая помощь, телемедицина.</p> <p>Страховая премия — от 5 000 р. в год</p> <p>Страховая сумма — до 1 000 000 р.</p>	<p><i>Продукт 3</i></p> <p>Страховое покрытие — амбулаторно-поликлиническая помощь, экстренная госпитализация, скорая помощь, вызов врача на дом, стоматология, телемедицина.</p>

Элементы страхования	Характеристика		
		Возраст застрахованного лица — 18–59 лет	Страховая премия — 5 000–7 500 р. в год. Страховая сумма — до 1 000 000 р. Возраст застрахованного лица — 18–54 года

К нюансам добровольного медицинского страхования можно отнести то, что:

1) программы страхования по страховым компаниям сильно различаются как по стоимости, так и по наполнению услугами, покрываемыми страхованием;

2) чем больше медицинских услуг включено, тем выше стоимость полиса ДМС;

3) состав и стоимость выбранной программы ДМС страховой компании зависят от города предоставления медицинских услуг;

4) стоимость полиса ДМС зависит от возраста, состояния здоровья застрахованного лица, уровня клиники, в которой он будет обслуживаться, а также набора медицинских услуг;

5) действие полиса ДМС ограничено городом проживания застрахованного лица, что обязательно фиксируется в договоре;

6) по полису ДМС будут оплачены только медицинские услуги, назначенные врачом указанной в договоре страхования клиники;

7) в основном индивидуальные договоры ДМС предусматривают амбулаторно-поликлиническое обслуживание, поскольку включение стационарной помощи сильно повышает стоимость полиса;

8) перечень получаемых медицинских услуг и список медицинских учреждений, в которых обслуживаются застрахованные лица, определен договором ДМС;

9) защита по корпоративным программам ДМС может распространяться не только на сотрудников, но и на их родственников при обязательном согласовании со страхователем-работодателем;

10) программа корпоративного ДМС может быть расширена за счет работника при условии наличия в договоре возможности включения дополнительных опций;

11) прохождение профессиональных осмотров или диспансеризации, лечение хронических заболеваний по полису ДМС не предусмотрено, если только между страховщиком и страхователем не заключено дополнительное соглашение;

12) услуги эстетической медицины и косметологии (отбеливание зубов, пластические операции и др.) в полис ДМС не входят.

Несмотря на то что полису ДМС присущи некоторые нюансы, его наличие у застрахованного лица в нужный момент дает много преимуществ: во-первых, оперативность и комфортность условий предоставления медицинской услуги; во-вторых, высокое качество медицинских услуг, которое постоянно и жестко контролируется страховыми компаниями; в-третьих, повышение вероятности скорого выздоровления в результате быстрой и правильной постановки диагноза (если есть услуга медицинского эксперта), а также предоставления соответствующего лечения, в том числе в зарубежных клиниках.

Физические лица могут получить полную защиту жизни и здоровья, если приобретут полисы комплексного страхования жизни и здоровья (комбинированного рискованного страхования жизни), варианты программ которого представлены на рис. 4.15.

Комплексное страхование жизни и здоровья относят к сложным финансовым продуктам, поскольку оно требует от страхователей не только финансовой грамотности, но и оценки своих финансовых возможностей.

Программы комбинированного рискованного страхования жизни позволяют потребителям сформировать страховую защиту, которая обеспечит им финансовую поддержку в случае ухудшения здоровья в результате как внешнего (несчастный случай), так и внутреннего (проявление заболеваний) воздействия. Невозможно предвидеть все, но если физическое лицо хочет сделать свою жизнь относительно предсказуемой и снизить влияние различных рисков для жизни, здоровья и трудоспособности, то достичь этой цели ему поможет комплексное рискованное страхование жизни и здоровья, характеристика элементов которого представлена в табл. 4.9.

К преимуществам такого варианта продуктов можно отнести:

- комплексность покрытия рисков;
- существенное повышение страховой защиты клиента при небольшом повышении стоимости страхования;
- ослабление критериев по ограничению принимаемых на страхование клиентов, поскольку уже в самом продукте заложена селекция риска;
- осуществление более системного андеррайтинга;
- возможность частичного перераспределения страховых сумм между различными страховыми рисками.



Рис. 4.15. Примеры наиболее распространенных программ комплексного страхования жизни и здоровья

Таблица 4.9

Характеристика элементов комплексного страхования жизни и здоровья

Элементы страхования	Характеристика
Субъекты страхования	Количество сторон (субъектов), участвующих в заключении договора страхования, как минимум три (страхователь, страховщик, застрахованное лицо и (или) выгодоприобретатель): <i>страхователь</i> — юридическое и (или) дееспособное физическое лицо;

Продолжение табл. 4.9

Элементы страхования	Характеристика	
	<p><i>застрахованное лицо</i> — физическое лицо возраста от 1 года до 85 лет;</p> <p><i>выгодоприобретатели</i> — застрахованные лица, а в случае их гибели (смерти) супруг/супруга, родители, дети и т. д.;</p> <p><i>страховщик</i> — <i>страховая организация</i>, которая должна иметь лицензии на осуществление добровольного страхования жизни</p>	
Объект страхования	Имущественные интересы, связанные с дожитием граждан до определенных возраста или срока либо наступлением иных событий в жизни граждан, а также с их смертью	
Страховые риски	<p>Дожитие до окончания срока действия договора;</p> <p>смерть по любой причине;</p> <p>инвалидность в результате несчастного случая;</p> <p>смерть в результате несчастного случая;</p> <p>частичная потеря трудоспособности (травмы);</p> <p>госпитализация;</p> <p>хирургическое вмешательство в организм застрахованного лица в результате НС;</p> <p>риски, покрываемые ДМС</p>	
Страховая сумма	Устанавливается страховщиком по соглашению со страхователем	
Страховые выплаты	Страховые выплаты осуществляются по каждому реализовавшемуся риску в зависимости от страховой суммы	
Действие договора	Договор страхования вступает в силу с момента уплаты взносов, если не указано иное	
Исключение из правил	В зависимости от включенных в программу рисков того или иного вида страхования (страхования жизни, страхования от несчастных случаев, добровольного медицинского страхования) указываются события и ситуации, в которых страховщик освобождается от выполнения обязательств перед страхователем	
Особые условия	Договор может содержать условия по осуществлению страховой выплаты как в денежной, так и в натуральной (в форме оказания медицинских услуг) форме. В договоре может быть определен «период ожидания», «период охлаждения», финансовые каникулы и др.	
Примеры продуктов	<p><i>Продукт 1</i></p> <p>Срок страхования — 5 лет.</p> <p>Возраст застрахованного лица — 18–45 лет.</p> <p>Страховая сумма по таким рискам, как:</p> <ul style="list-style-type: none"> – смерть по любой причине — 500 000 р., – смерть в результате несчастного случая — 500 000 р. – инвалидность в результате несчастного случая — 250 000 р.; 	<p><i>Продукт 2 «Антиклец+»</i></p> <p>Срок страхования — 1 год.</p> <p>Возраст застрахованного лица — 0–75 лет.</p> <p>Страховая сумма по ДМС — 4 000 000 р.</p> <p>Страховые риски: амбулаторно-поликлиническая помощь, скорая медицинская помощь, стационарная помощь, реабилитационно-восстановительное лечение.</p> <p>Страховая сумма — 100 000 р.</p>

Элементы страхования	Характеристика	
	– частичная потеря трудоспособности (травмы) — 200 000 р. Страховая премия — 5 000–7 000 р. в год	Страховые риски — госпитализация. Страховая премия — 4 000 р. в год

Как было сказано выше, стоимость полиса рискованного личного страхования жизни зависит от возраста, пола, образа жизни, хобби, предшествующих медицинских показателей здоровья, семейного анамнеза, франшизы, срока действия договора страхования, страховой суммы, а также от количества страховых рисков. При заключении договоров необходимо учитывать, что чем больше покрытие (перечень рисков, охваченных полисом), тем выше страховая премия.

Договор страхования может содержать особые условия и ограничения. Так, страховщик имеет право отказать в выплате при следующих обстоятельствах:

- если страхователь предоставил ему заведомо ложную или неполную информацию;
- если требование о выплате возникает по причинам, связанным с тем, что страхователь имеет профессию, для которой характерен повышенный риск;
- в случае причинения вреда самому себе, а также злоупотребления алкоголем или приема наркотиков;
- если страхователь имел диагноз включенного в покрытие заболевания на момент заключения договора и знал об этом.

Продукты рискованного страхования востребованы как индивидуальными (дееспособными физическими лицами), так и корпоративными страхователями.

Физические лица приобретают или могут приобрести данные продукты в силу ряда обстоятельств:

- 1) наличия увлечений и занятий спортом на любительском уровне без участия в соревнованиях;
- 2) получения допуска к участию в спортивных соревнованиях;
- 3) получения кредита на льготных условиях;
- 4) участия в массовых культурно-развлекательных мероприятиях (например, поездка с классом на турбазу);
- 5) желая обеспечить себе и своим близким стабильное финансовое благополучие исходя из состояния окружающей среды (гололеда, падение с крыш снежных наростов, ухудшение ситуации с заболеваемостью и др.);

б) снижения количественной и качественной характеристики медицинских услуг, предоставляемых по полису ОМС.

Исходя из вышесказанного, можно условно физических лиц — страхователей, приобретающих продукты рискованного личного страхования, разделить на две категории:

1) лица, которые в силу определенных обстоятельств (получения низких доходов, наличия высоких обязательств) не имеют возможности создать собственные страховые резервы в рамках самострахования (депозиты, иностранная валюта, накопительное или инвестиционное страхование и др.);

2) лица, которые уже сформировали определенный капитал в различных активах (депозиты, движимость, недвижимость, портфель ценных бумаг) и заинтересованы в обеспечении защиты своего накопленного капитала.

Корпоративные страхователи (юридические лица) заключают договоры рискованного личного страхования с целью:

1) управления персоналом путем расширения социального пакета для своих работников, тем самым приобретая мотивационный инструмент кадровой политики;

2) повышения деловой репутации компании;

3) более лояльного отношения к ним со стороны Государственной инспекции труда и судебных инстанций в процессе урегулирования убытков по производственным травмам, отравлениям и заболеваниям;

4) управления прибылью предприятия и оптимизации системы налогообложения.

По действующему российскому законодательству при заключении договора рискованного страхования жизни следует обратить внимание на следующие нюансы:

1) исключения, при которых страховая компания не производит страховые выплаты. Основной набор исключений:

– совершение или попытка совершения страхователем, застрахованным лицом или выгодоприобретателем умышленного преступления, находящегося в прямой причинно-следственной связи со страховым случаем;

– алкогольное, наркотическое или токсическое опьянение и (или) отравление застрахованного лица;

– управление застрахованным лицом любым транспортным средством без права на управление или после применения лекарственных препаратов, противопоказанных при управлении транспортным средством, либо передача застрахованным управления лицу, не

имевшему права на управление транспортным средством или находившемуся в состоянии алкогольного, наркотического и (или) токсического опьянения или после применения лекарственных препаратов, противопоказанных при управлении транспортным средством;

– несчастные случаи, произошедшие вследствие каких-либо заболеваний застрахованного лица;

– беременность и роды, их осложнения или последствия, включая аборт, искусственные и преждевременные роды застрахованной в течение первых 12 месяцев действия договора;

– если страховой случай наступил вследствие: самоубийства или попытки самоубийства; воздействия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения; военных действий, а также маневров и иных военных мероприятий; гражданской войны, народных волнений всякого рода или забастовок; умысла страхователя (выгодоприобретателя, застрахованного лица);

– если страховой случай произошел в период ожидания и др.;

2) договор вступает в силу с момента уплаты взноса, если не указано иное. Также в договоре иногда указывается период ожидания — срок, в течение которого страховщик не несет обязательства за события, произошедшие с застрахованным лицом. При этом обязательства страховщика по договору страхования возникают по окончании периода ожидания. Например, при страховании от критических заболеваний период ожидания в разных страховых компаниях может варьироваться от 90 до 180 дней. Указанное условие периода ожидания не действует при продлении договора страхования на следующий период страхования, если не меняются условия договора;

3) если в течение действия договора страхования страховых случаев не происходит, то страховой взнос страхователю не возвращается;

4) выплата страхового обеспечения, как правило, производится в течение 5–10 дней с момента принятия решения об ее осуществлении. Выплата по страховке может затянуться, если у страховой компании возникнут сомнения в подлинности документов, подтверждающих факт наступления страхового случая или размер ущерба, а также в том случае, если возбуждено уголовное дело и ведется расследование обстоятельств, приведших к наступлению страхового случая;

5) срок давности по договорам личного страхования, в том числе страхования жизни, составляет 3 года. Это означает, что, если страховой случай произошел в период действия договора, застрахованное лицо или выгодоприобретатели могут обратиться в страховую компанию за страховым обеспечением в течение трех лет по окончании действия такого договора.

Страховые взносы можно уплачивать ежемесячно, ежеквартально, ежегодно или единовременно. Период уплаты взносов может равняться сроку действия договора, а при длительных сроках (больше 7 лет) его можно по желанию страхователя сделать на несколько лет короче срока действия договора.

Несмотря на то что в последнее время страхование жизни выступало драйвером страхового рынка, оно по-прежнему уступает по популярности продуктам страхования имущества. Во многом это обусловлено его принудительным характером в рамках ипотечного кредитования, автокредитования и аренды имущества, а также возникновением такого явления, как «потребительская любовь», т. е. граждане страхуют то, что им тяжело досталось и дорого обошлось (квартира, коттедж, интерьер, автомобиль).

4.3.2. Продукты имущественного страхования

Страхование имущества включает в себя такие виды, как титульное страхование, страхование имущества от утраты или повреждений, страхование строительно-монтажных работ, страхование ремонта. Страхование имущества представлено классическими (моно-, комплексными) и (или) «коробочными» (типовыми) продуктами.

Классические страховые продукты ориентированы на индивидуальный подход к каждому клиенту, в рамках которого проводится осмотр и фотофиксация экспертом состояния имущества, введение страховым агентом информации об имуществе и страхователе в информационную систему страховщика, калькуляция и обоснование расчетов стоимости объекта страхования. Помимо этих процедур, большинство объектов страхования проходит андеррайтинговую проверку (оценка риска), после которой страхователю предлагаются варианты страхования с индивидуальным тарифом. Данная процедура занимает продолжительное время, а сам продукт в стоимостном выражении достаточно дорого обходится страхователю. Как следствие, мало кто из клиентов готов ждать, а, дождавшись предложений, большинство отказываются от заключения договора страхования. При заключении такого договора страхователь может рассчитывать на полную компенсацию ущерба по реализовавшемуся страховому риску. Однако страховщики, понимая остроту вопроса, могут предложить продукты классического страхования на неполную стоимость имущества, например, по системе первого риска или по системе пропорциональной ответственности (табл. 4.10). В этом случае за счет снижения стоимости страховой суммы снижается и цена страховки.

Таблица 4.10

**Сравнительная характеристика классического страхования имущества
на полную и неполную действительную стоимость**

Показатель	Полное страхование (по системе действительной стоимости имущества)	Неполное страхование	
		по системе первого риска	по системе пропорциональной ответственности
Страховая сумма	Равна действительной стоимости имущества	Меньше действительной стоимости имущества	
Страховая выплата	Равна сумме ущерба	Равна сумме ущерба, но в пределах страховой суммы. Весь ущерб в пределах страховой суммы, так называемый «первый риск», компенсируется полностью, а ущерб сверх страховой суммы, «второй риск», не возмещается	Определяется по формуле $CB = CC \times U/CO$, где CC — страховая сумма по договору; U — фактическая сумма ущерба; CO — стоимостная оценка объекта страхования
Примеры действия продуктов	<p>Действительная стоимость автомобиля — 1 000 000 р. Страховая сумма — 1 000 000 р. Страховые риски: угон, повреждение автомобиля. Водительский стаж страхователя — 15 лет. Страховая премия — 50 000 р. В случае наступления страхового события, например, автомобилю будет нанесен ущерб в размере 500 000 р., страховая выплата составит 500 000 р. Убытков у страхователя не будет. Всего расходов у страхователя — 50 000 р.</p>	<p>Действительная стоимость автомобиля — 1 000 000 р. Страховая сумма — 800 000 р. Страховые риски: угон, повреждение автомобиля. Водительский стаж страхователя — 15 лет. Страховая премия — 40 000 р. Если в случае наступления страхового события автомобилю будет нанесен ущерб: – в размере 500 000 р., страховая выплата составит 500 000 р. Убытков у страхователя не будет; – в размере 900 000 р., страховая выплата составит 800 000 р. Убытки,</p>	<p>Действительная стоимость автомобиля — 1 000 000 р. Страховая сумма — 800 000 р. Страховые риски: угон, повреждение автомобиля. Водительский стаж страхователя — 15 лет. Страховая премия — 35 000 р. Если при наступлении страхового события автомобилю будет нанесен ущерб: – в размере 500 000 р., страховая выплата составит 400 000 р. (800 000 × 500 000 / 1 000 000). Убытки, покрываемые самим страхователем, составят 100 000 р. (500 000 – 400 000);</p>

Окончание табл. 4.10

Показатель	Полное страхование (по системе действительной стоимости имущества)	Неполное страхование	
		по системе первого риска	по системе пропорциональной ответственности
		<p>покрываемые самим страхователем, составят 100 000 р. (1 000 000 – (1 000 000 – 900 000) – 800 000)</p>	<p>– в размере 900 000 р., страховая выплата составит 720 000 р. (800 000 × 900 000 / 1 000 000). Убытки, покрываемые самим страхователем, составят 180 000 р. (1 000 000 – (1 000 000 – 900 000) – 720 000)</p>

В последнее время страховщики с целью обеспечения еще большей доступности продуктов для потребителей стали в договоры страхования включать так называемую франшизу — часть убытков, которая ложится «на плечи» самого страхователя и не компенсируется страховщиком.

Франшиза бывает условная и безусловная. Безусловная франшиза всегда вычитается из величины фактического страхового ущерба, т. е. страхователь участвует в покрытии ущерба в размере франшизы. Условная франшиза предполагает осуществление страховщиком страховой выплаты в том случае, когда размер фактического ущерба превышает величину франшизы.

Наличие франшизы в договоре значительно сокращает стоимость страховки. При этом франшиза может применяться по страховкам как на полную, так и на неполную стоимость.

Франшиза может быть определена в относительном (в процентах от страховой суммы) или абсолютном (в рублях) выражении.

В табл. 4.11 представлены примеры договоров страхования КАСКО на полную стоимость с применением условной и безусловной франшиз.

Таблица 4.11

Примеры договоров страхования КАСКО на полную стоимость с применением условной и безусловной франшиз

Характеристика	Договор страхования с условной франшизой	Договор страхования с безусловной франшизой
Условия страховки	<p>Действительная стоимость автомобиля — 1 000 000 р.</p> <p>Страховые риски: угон, повреждение автомобиля.</p> <p>Водительский стаж страхователя — 15 лет.</p> <p>Размер франшизы — 20 000 р.</p> <p>Страховая премия — 30 000 р.</p>	<p>Действительная стоимость автомобиля — 1 000 000 р.</p> <p>Страховые риски: угон, повреждение автомобиля.</p> <p>Водительский стаж страхователя — 15 лет.</p> <p>Размер франшизы — 20 000 р.</p> <p>Страховая премия — 25 000 р.</p>
Страховой случай с ущербом на сумму ниже величины франшизы, например 15 000 р.	<p>Страховой выплаты не будет.</p> <p>Убыток у страхователя будет в размере 15 000 р., который он покрывает за свой счет.</p> <p>В этом случае всего расходов у страхователя за год — 45 000 р. (30 000 + 15 000)</p>	<p>Страховой выплаты не будет.</p> <p>Убыток у страхователя будет в размере 15 000 р., который он покрывает за свой счет.</p> <p>В этом случае всего расходов у страхователя за год — 40 000 р. (25 000 + 15 000)</p>

Окончание табл. 4.11

Характеристика	Договор страхования с условной франшизой	Договор страхования с безусловной франшизой
Страховой случай с ущербом на сумму выше величины франшизы, например 900 000 р.	Страховая выплата составит 900 000 р. Убытков у страхователя не будет. В этом случае всего расходов у страхователя за год — 30 000 р.	Страховая выплата составит 880 000 р. (900 000 – 20 000). Убыток у страхователя будет в размере 20 000 р. В этом случае всего расходов у страхователя за год — 45 000 р. (25 000 + 20 000)

Примечание. Франшиза не применяется по страховым событиям с признаком суброгации, т. е. когда страховым случаем произошел по вине известных третьих лиц (виновных лиц). В указанных случаях страховщиком будет произведена страховая выплата страхователю в полном размере. При этом к страховщику после выплаты возмещения переходит право требования с виновного лица компенсации произведенных страхователю расходов.

Комплексное страхование имущества, так же как и в личном страховании, позволяет получить полную защиту по конкретному объекту страхования — движимому и (или) недвижимому имуществу (рис. 4.16).

И для страховщиков, и для их клиентов подобные комплексные предложения упрощают процедуру заключения договоров по различным рискам, снижают траты на заключение договора, упрощают сопровождение страховки и урегулирование убытков (на уровне документооборота, анализа профиля клиента и пр.).

В полисы комплексного страхования имущества помимо расширенного покрытия рисков страховщики могут включить также дополнительные опции, например, услуги аварийного комиссара, эвакуатора, по замене колес и т. д. Как показала российская практика, наличие в полисе дополнительных опций многим страхователям значительно упрощает жизнь.

Однако, как бы красиво (по наполнению и величине страхового покрытия) ни выглядели полисы классического (в рамках монопродукта или комплексных продуктов) страхования, их покупка страхователям обходится достаточно дорого, а оформление занимает весьма продолжительное время. Поэтому для ускорения процедуры оформления, повышения доступности страховых продуктов для массового спроса страховщики стали разрабатывать и внедрять универсальные или так называемые «коробочные» (типовые, стандартизированные) продукты.

	<p>Программа страхования недвижимости (квартиры, дома и др.) с набором страхования рисков:</p> <ul style="list-style-type: none"> – по страхованию недвижимого имущества (конструктивных элементов — стены, потолок, пол, окна, двери): авария инженерных систем, взрыв, пожар, залив водой, стихийные бедствия, падение летательных аппаратов и т. д.; – по страхованию внутренней отделки недвижимого имущества: пожары, залив воды и т. д.; – по страхованию предметов личного пользования (мебель, теле- и видеотехника и др.): пожар, залив водой, противоправные действия третьих лиц (кражи, поджоги, порчи) и т. д.; – по страхованию гражданской ответственности владельца имущества: причинение вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц в результате непреднамеренных действий владельца имущества (или проживающих в нем), совершенных при эксплуатации имущества
	<p>Программа страхования недвижимости (квартиры, дома и др.) с набором страхования рисков:</p> <ul style="list-style-type: none"> – по страхованию недвижимого имущества (конструктивных элементов — стены, потолок, пол, окна, двери): авария инженерных систем, взрыв, пожар, залив водой, стихийные бедствия, падение летательных аппаратов и т. д.; – по страхованию внутренней отделки недвижимого имущества (пожары, залив водой и т. д.) и предметов личного пользования (мебель, теле- и видеотехника и др.): пожар, залив водой, противоправные действия третьих лиц (кражи, поджоги, порчи) и т. д.; – по страхованию гражданской ответственности владельца имущества: причинение вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц в результате непреднамеренных действий владельца имущества (или проживающих в нем), совершенных при эксплуатации имущества; – по страхованию финансовых рисков, связанных с непредвиденными расходами страхователя (выгодоприобретателя), вызванных гибелью, утратой или повреждением имущества
	<p>Программа страхования ипотеки с набором страхования рисков:</p> <ul style="list-style-type: none"> – по страхованию недвижимого имущества (только конструктивные элементы), выступающего объектом залога: авария инженерных систем, взрыв, пожар, залив водой, стихийные бедствия, падение летательных аппаратов и т. д.; – по страхованию жизни и здоровья страхователя / застрахованного лица, выступающего заемщиком и (или) созаемщиком по ипотеке: смерть по любой причине, установление I или II группы инвалидности в результате несчастного случая и болезни (заболевания), произошедших в период страхования
	<p>Программа страхования ипотеки с набором страхования рисков:</p> <ul style="list-style-type: none"> – по страхованию недвижимого имущества (только конструктивные элементы), выступающего объектом залога: авария инженерных систем, взрыв, пожар, залив водой, стихийные бедствия, падение летательных аппаратов и т. д.; – по страхованию жизни и здоровья страхователя / застрахованного лица, выступающего заемщиком и (или) созаемщиком по ипотеке: смерть по любой причине, установление I или II группы инвалидности в результате несчастного случая и болезни (заболевания), произошедших в период страхования; – по страхованию титула (права собственности): прекращение и ограничение права собственности по решению суда
	<p>Программа «Автострахование+» с набором страхования рисков:</p> <ul style="list-style-type: none"> – по комплексному автострахованию кроме ответственности (КАСКО): угон, противоправные действия третьих лиц и т. д.; – по обязательному страхованию гражданской ответственности автовладельцев (ОСАГО): причинение вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц в результате непреднамеренных действий владельца имущества; – по добровольному страхованию гражданской ответственности автовладельцев (ДСАГО): причинение вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц в результате непреднамеренных действий владельца имущества; – по страхованию от несчастных случаев и болезней: смерть и (или) инвалидность, травмы в результате несчастных случаев или ДТП

Рис. 4.16. Примеры наиболее распространенных программ комплексного страхования имущества

«Коробочные» продукты страхования — это варианты готовых программ страхования, в которые «упакованы» виды и объемы страхового покрытия по предложенным страховым рискам объекта страхования, содержащие фиксированную стоимость полиса, ориентированные на определенную целевую аудиторию.

Обычно «коробочные» продукты содержат несколько (3–5) типовых вариантов предложения без учета индивидуального подхода к каждому клиенту.

В табл. 4.12 приведены примеры «коробочных» продуктов страхования недвижимости физических лиц.

Таблица 4.12

Примеры наполнения и стоимости «коробочных» продуктов по страхованию квартир или дома

Вариант	Объем страхового покрытия, р.	Совокупный объем ответственности страховщика, р.	Стоимость полиса в год, р.
1	Внутренняя отделка — 100 000. Предметы личного пользования — 80 000	180 000	590
2	Внутренняя отделка — 150 000. Предметы личного пользования — 150 000	300 000	990
3	Внутренняя отделка — 150 000. Предметы личного пользования — 100 000. Конструктивные элементы — 200 000. Гражданская ответственность — 100 000	550 000	2 700
4	Внутренняя отделка — 300 000. Предметы личного пользования — 200 000. Конструктивные элементы — 400 000. Гражданская ответственность — 200 000	1 100 000	5 000
5	Внутренняя отделка — 300 000. Предметы личного пользования — 200 000. Конструктивные элементы — 400 000. Гражданская ответственность — 200 000. Безусловная франшиза — 5 000. Дополнительные опции: услуги электрика, сантехника, юридическая поддержка	1 100 000	6 500

Примечание. К рискам, покрываемым данным видом страхования, относятся: пожар, взрыв, залив водой, авария инженерных систем, противоправные действия третьих лиц.

Указанные продукты различаются набором покрываемых рисков, лимитом страховых выплат, наличием/отсутствием дополнительных опций и франшизы, а также стоимостью полиса.

Реализация «коробочных» продуктов интересна и страховщикам, поскольку позволяет получить конкурентное преимущество за счет привлечения внимания к себе и своим страховым продуктам, и страхователям, которые имеют потребность и желание застраховать объект, но не обладают значительными временными и финансовыми возможностями для приобретения продуктов классического страхования.

Продуктам классического страхования и «коробочным» продуктам присущи как достоинства, так и недостатки (табл. 4.13).

Таблица 4.13

Достоинства и недостатки продуктов классического страхования и «коробочных» продуктов с позиции страхователя

Достоинства	Недостатки
<i>Продукты классического страхования</i>	
<p>Существует расширенный перечень страховых рисков, которые можно включить в полис или исключить из полиса по собственному желанию.</p> <p>Есть возможность внести изменения в действующий полис.</p> <p>Решение о включении/исключении франшизы из полиса принимает сам страхователь.</p> <p>Возможно «включение» не только стандартных, но и специфических рисков, учитывающих индивидуальные характеристики, окружающую среду и финансовые возможности страхователя.</p> <p>При наступлении страховых событий позволяет избежать спорных вопросов в оценке убытков страхователя.</p> <p>Страховая сумма в полисе устанавливается с учетом запросов страхователя по перечню рисков и оценки стоимости недвижимости</p>	<p>Предполагается предварительный осмотр специалистом страховой компании.</p> <p>Оформление полиса страхования занимает достаточно продолжительное время.</p> <p>Не все продукты содержат комплексную защиту объекта страхования.</p> <p>Комплексный продукт относится к дорогостоящим товарам и не всем доступен.</p> <p>Сложно провести сравнение продуктов разных компаний по наполнению, страховому покрытию и стоимости полиса, поскольку не всегда доступны полисные условия (так называемые «внутренности») страхования.</p> <p>Есть вероятность получения отказа в страховании объекта</p>
<i>«Коробочные» продукты</i>	
<p>Включают стандартный набор наиболее распространенных рисков.</p> <p>Отсутствует предварительный осмотр специалистом страховой компании.</p> <p>Используется комплексное наполнение полиса страхования, позволяющее включить разные виды страховой защиты.</p>	<p>Предполагается ограниченность рисков и невозможность их изменить по собственному желанию.</p> <p>Существуют ограничения по принятию объекта на страхование.</p> <p>Невозможно внести изменения в действующий полис.</p>

Окончание табл. 4.13

Достоинства	Недостатки
<p>Экономится время на оформление полиса страхования.</p> <p>В большинстве случаев во все продукты «защитить» дополнительные опции в виде юридических консультаций, технической поддержки или бытовых услуг.</p> <p>Простота приобретения полиса. Данные продукты можно приобрести не только у страховщиков, но и у их партнеров (в коммерческих банках, салонах связи, автосалонах и т. д.).</p> <p>Ценовая доступность продуктов.</p> <p>Есть возможность сравнить продукты разных компаний по наполнению, страховому покрытию и стоимости полиса.</p> <p>Практически никогда не бывает отказов в страховании объекта, при условии, что он соответствует предъявляемым требованиям (например, указанному возрасту дома, материалу, из которого сделан дом, и т. д.).</p> <p>Доступно оформление полиса онлайн или на различных IT-площадках, в том числе на сайте страховщика</p>	<p>Страховые выплаты ограничиваются указанным в полисе лимитом ответственности страховщика.</p> <p>Если в «коробке» «защита» франшиза, то исключить ее из полиса по решению страхователя невозможно.</p> <p>При наступлении страховых событий могут возникнуть спорные вопросы в оценке убытков страхователя из-за отсутствия оценки строительных материалов или ценности личного имущества</p>

В России страхование ответственности достаточно широко известно (за счет внедрения таких обязательных видов, как страхование гражданской ответственности автовладельцев (ОСАГО) и страхование гражданской ответственности перевозчика (ОСГОП)), но массового распространения его продуктов пока не произошло. Основными причинами отсутствия интереса к продуктам страхования ответственности являются специфика менталитета российских граждан, низкая финансовая культура населения и низкая социальная ответственность граждан и организаций.

Страхование ответственности — это программы страхования, направленные на защиту имущественных интересов страхователя от претензий со стороны третьих лиц, которым действиями страхователя был нанесен вред жизни, здоровью и имуществу или были нарушены их права и интересы.

Страхование ответственности имеет свою специфику (табл. 4.14).

Характеристика элементов страхования ответственности

Элементы страхования	Характеристика
Субъекты страхования и иные участники	<p>Количество сторон (субъектов), участвующих в заключении договора страхования, как минимум три (страхователь, страховщик, выгодоприобретатель):</p> <p><i>страхователь</i> — юридическое и (или) дееспособное физическое лицо;</p> <p><i>выгодоприобретатель</i> = <i>застрахованное лицо</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> – потерпевшее лицо (физическое и (или) юридическое); – застрахованные лица, а в случае их гибели (смерти) супруг/супруга, родители, дети и т. д.; <p><i>страховщик</i> — <i>страховая организация</i>, которая должна иметь лицензию на осуществление добровольного имущественного страхования или обязательного страхования ответственности</p>
Объект страхования	Имущественные интересы, связанные с риском гражданской, профессиональной или личной ответственностью по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при осуществлении деятельности страхователя
Страховые риски	Риск причинения вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц; риск нарушения условий договора
Страховая сумма	Устанавливается по соглашению страховщика и страхователя либо определена законом
Страховой случай	<p>Свершившееся событие, произошедшее в течение срока страхования, которое повлекло за собой необходимость выполнения обязанности страхователя (лица, риск ответственности которого застрахован) возместить вред, причиненный жизни, здоровью, имуществу третьих лиц, при условии, что соблюдены следующие требования:</p> <ul style="list-style-type: none"> – страхователь обязан возместить этот вред в соответствии с требованиями действующего законодательства; – факт причинения вреда и его размер подтверждены законными имущественными требованиями выгодоприобретателей и соответствующими документами из компетентных органов и организаций и (или) решением суда о возмещении вреда
Страховые выплаты	Выплата страхового возмещения и обеспечения производится в сумме ущерба, но в пределах установленного лимита ответственности страховщика (страховая сумма)
Действие договора	Договор страхования может быть заключен на любой срок, как правило, 1 год. При досрочном прекращении договора страхования страхователь имеет право на часть уплаченной страховой премии
Особые условия	<p>К страховщику, осуществившему страховое возмещение, переходит право требования потерпевшего к лицу, причинившему вред, в размере осуществленного потерпевшему страхового возмещения, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> – вследствие умысла указанного лица был причинен вред жизни или здоровью потерпевшего;

Окончание табл. 4.14

Элементы страхования	Характеристика		
	<p>– вред был причинен указанным лицом при осуществлении деятельности в состоянии алкогольного, наркотического и токсического опьянения;</p> <p>– страховой случай наступил при осуществлении деятельности в период, не предусмотренный договором (до и (или) после заключения/окончания срока договора или иной период);</p> <p>– страхователь предоставил страховщику недостоверные сведения, что привело к необоснованному уменьшению размера страховой премии;</p> <p>– др.</p>		
Примеры продуктов	<p><i>Продукт «ОСАГО»</i></p> <p>Страхователь: возраст владельца автомобиля — 20 лет; стаж вождения — 2 месяца. Стоимость автомобиля — 800 000 р.</p> <p>Страховая сумма:</p> <p>1) в части возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью каждого потерпевшего — 500 000 р.;</p> <p>2) в части возмещения вреда, причиненного имуществу каждого потерпевшего — 400 000 р.</p> <p>Страховая премия — 39 000–41 000 р. в год.</p> <p>Страховая выплата: деньгами или в виде услуг по ремонту автомобиля</p>	<p><i>Продукт «ОСАГО»</i></p> <p>Страхователь: возраст владельца автомобиля — 50 лет; стаж вождения — 32 года; 10 лет безаварийной езды.</p> <p>Стоимость автомобиля — 2 500 000 р.</p> <p>Страховая сумма:</p> <p>1) в части возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью каждого потерпевшего — 500 000 р.;</p> <p>2) в части возмещения вреда, причиненного имуществу каждого потерпевшего — 400 000 р.</p> <p>Страховая премия — 3 900–4 100 р. в год</p>	<p><i>Продукт «ДСАГО»</i></p> <p>Страхователь: возраст владельца автомобиля — 50 лет; стаж вождения — 32 года; 10 лет безаварийной езды.</p> <p>Стоимость автомобиля — 2 500 000 р.</p> <p>Страховая сумма:</p> <p>1) в части возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью каждого потерпевшего — 500 000–1 000 000 р.;</p> <p>2) в части возмещения вреда, причиненного имуществу каждого потерпевшего — 400 000–1 000 000 р.</p> <p>Страховая премия — 500–700 р. в год.</p> <p>ДСАГО отдельно приобрести нельзя, только с другим видом продукта (ОСАГО или КАСКО)</p>

Однако в последние годы наметилась тенденция к росту интереса в отношении данного вида страхования, особенно в части добровольной его формы.

Основные виды продуктов страхования ответственности представлены на рис. 4.17.

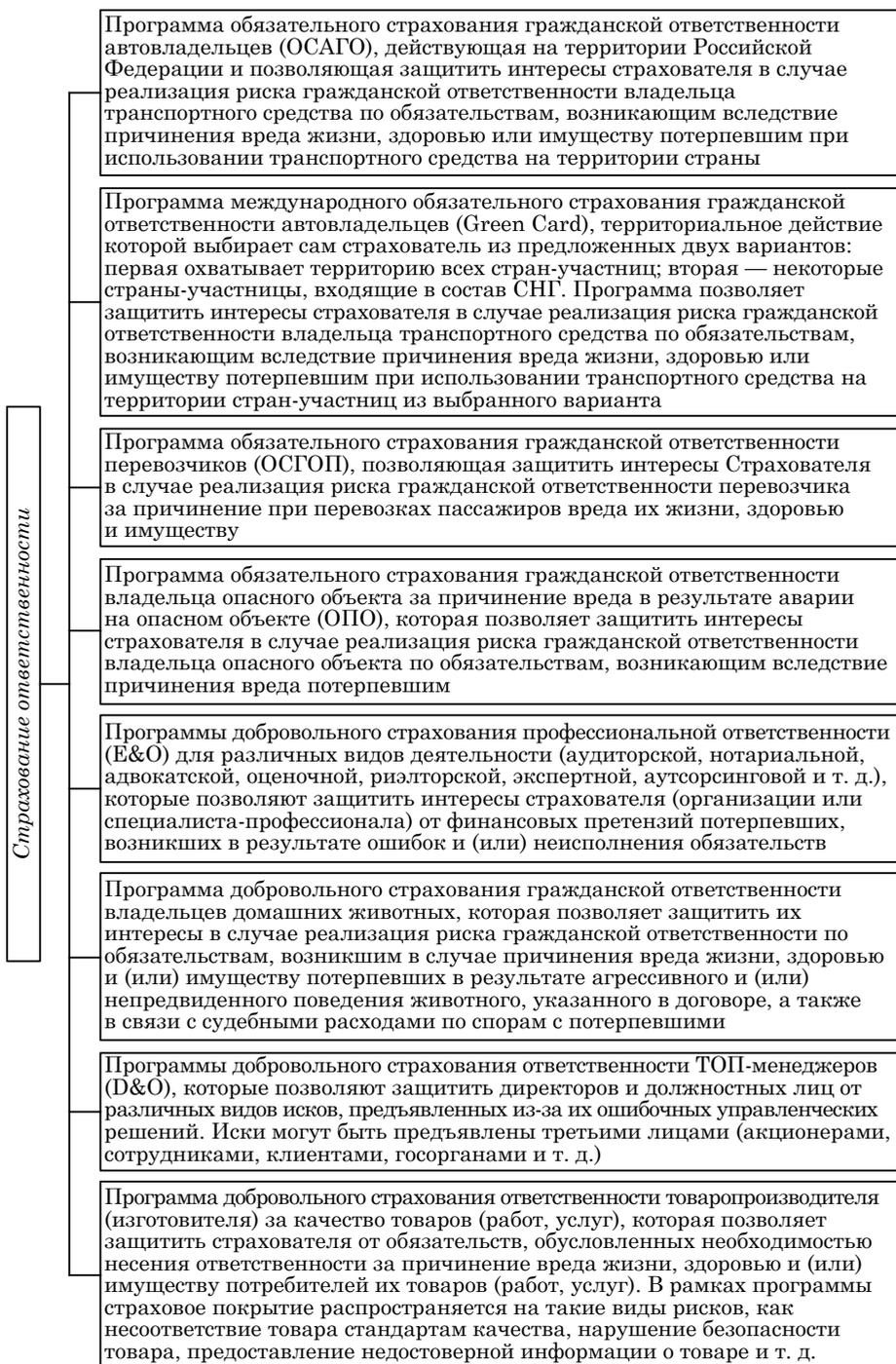


Рис. 4.17. Примеры наиболее распространенных программ страхования ответственности

В настоящее время самый востребованный и достаточно проработанный в информационном плане вид страхования ответственности — ОСАГО, приобретение которого в нашей стране является обязательным условием для всех автовладельцев. Отсутствие полиса ОСАГО приравнивается к езде без документов.

Однако, несмотря на доскональность федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности автовладельцев», страхователи и страховщики сталкиваются с рядом проблем, по которым решения со стороны государственного органа надзора не всегда принимаются быстро.

Для того чтобы как-то «сгладить» сложные вопросы и ситуации, многие страховщики предлагают своим клиентам использовать комбинированное страхование, которое позволяет совместить несколько самостоятельных страховых продуктов в рамках одного пакета. Это означает, что страхователь может по желанию выбирать необходимые виды страхового покрытия и сочетать их в соответствии с рисками, с которыми он имеет дело. Примеры комбинированного страхования представлены на рис. 4.18.



Рис. 4.18. Примеры комбинированного страхования граждан и предприятий

Мы рассмотрели наиболее востребованные страховые продукты. Выбор того или иного страхового продукта зависит от предпочтений, потребностей и финансовых возможностей потребителей финансовых услуг, а также от их толерантности к риску.

4.4. Структурированные финансовые продукты, реализуемые на страховом рынке: виды и характеристика

Инвестиционные продукты

Впервые структурированные финансовые продукты на российском страховом рынке появились в 2009 г. и были представлены страховой компанией «Альянс РОСНО Жизнь» в виде продуктов инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), которые выступали аналогом зарубежных продуктов Unit-Linked. Основной отличительной особенностью Unit-Linked от ИСЖ является страховая сумма: в продуктах Unit-Linked страховая сумма зафиксирована только по риску СЛП (смерти по любой причине), в остальных случаях (досрочного расторжения или дожития до окончания срока действия договора) она зависит от результатов инвестирования. По российскому законодательству страховая сумма является существенным условием договора страхования и должна быть зафиксирована в нем. В связи с этим и появились на российском рынке продукты ИСЖ.

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) — это сложный финансовый продукт, который сочетает в себе элементы накопительного страхования жизни и инвестиций, позволяя страхователю получать потенциально более высокую доходность, чем, например, банковский вклад. При этом по данному договору страхователь выступает также и застрахованным лицом, жизнь и здоровье которого являются объектом страхования (рис. 4.19).

Механизм распределения страховой премии по договору ИСЖ и формирования суммы страховой выплаты по риску «Дожитие» представлен на рис. 4.20.

Основной механизм ИСЖ состоит в том, что клиент заключает договор со страховой компанией, в соответствии с которым он осуществляет страховые взносы единовременно или регулярными рассроченными платежами, а страховая компания инвестирует их в финансовые активы.

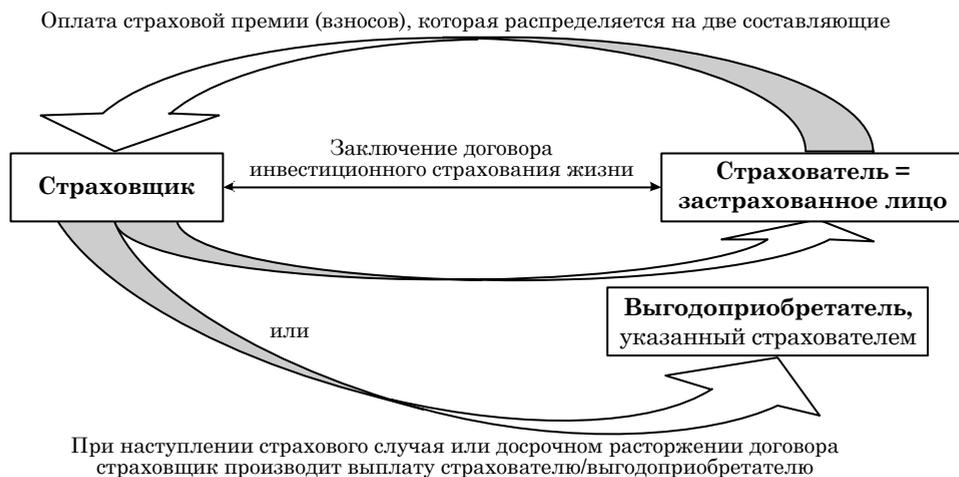


Рис. 4.19. Схема организации страховых отношений

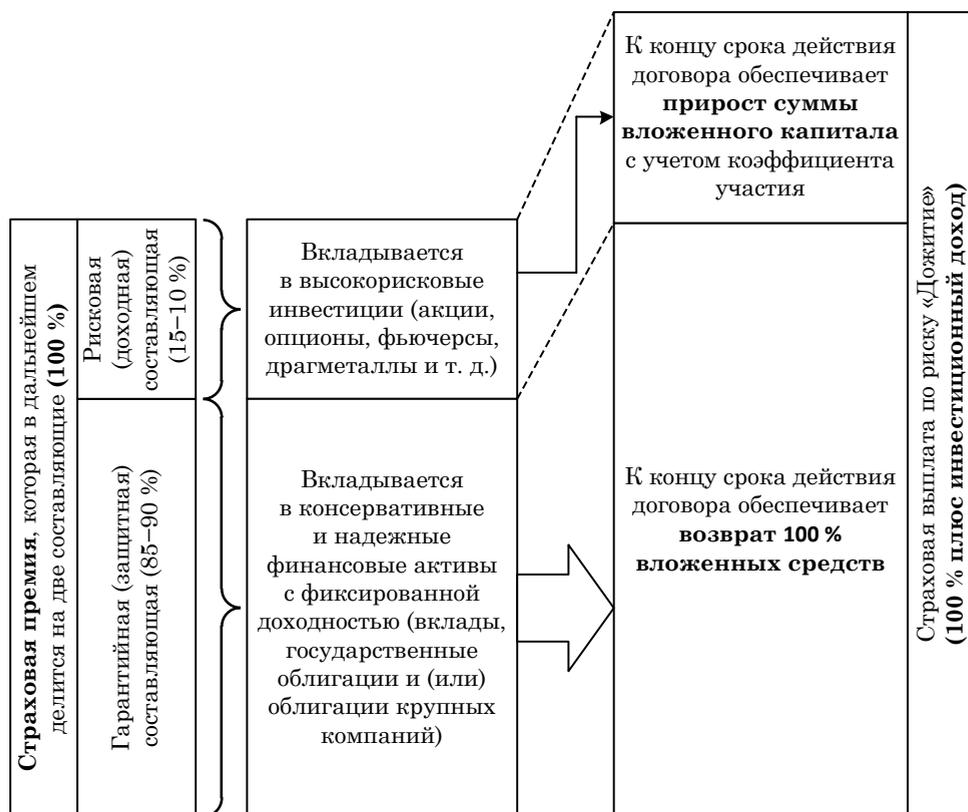


Рис. 4.20. Механизм распределения страховой премии и формирования суммы страховой выплаты по договору ИСЖ (риск «Дожитие»)

Страховая компания полученные страховые взносы делит на две части: одну часть использует для формирования гарантийного фонда, за счет инвестирования которого обеспечивается к окончанию срока договора возвратность вложенного капитала, и страхового покрытия, выплачиваемого выгодоприобретателю в случае смерти страхователя; другую часть (рисковую) страховщик по распоряжению страхователя направляет в высокорисковые инвестиции (акции, опционы, фьючерсы, драгметаллы и т. д.) с целью получения инвестиционного дохода.

Договору ИСЖ присущи несколько особенностей:

1) договор заключается на среднесрочный период (3 года и более);
2) договор подпадает под налоговые льготы, а именно, страхователь при подаче налоговой декларации по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) может претендовать на социальный налоговый вычет, но при этом договор должен быть заключен на срок не менее 5 лет. В случае единовременной оплаты договора на крупную сумму размер налогового вычета ограничивается предельной величиной;

3) в случае договора ИСЖ со 100 %-й защитой капитала невозможно получить убыток, поскольку за счет формирования гарантийной части и инвестирования ее в надежные финансовые активы с фиксированной доходностью обеспечивается к окончанию договора возвратность суммы вложенного капитала;

4) полученная страховая премия (сумма взносов) делится страховщиком на две составляющие в такой пропорции, при которой доход от инвестирования гарантийной части сможет обеспечить к концу срока действия договора восстановление суммы до 100 % полученной страховой премии. Например, если на гарантированную часть приходится 80 % уплаченной страховой премии, то доход от ее инвестирования в активы с фиксированным процентом должен принести к концу срока суммарно не ниже 20 %, тем самым обеспечивая возврат 100 % суммы вложенного капитала;

5) рисковая часть страховщиком направляется в выбранный страхователем финансовый актив на весь период договора ИСЖ. В случае ухудшения позиции (падение цены) выбранного финансового актива страхователь имеет право переложить деньги в другой актив. Принятие решения «переложить / не перекладывать» деньги из одного актива в другой полностью лежит на страхователе, при этом информацию по мониторингу состояния финансовых активов, доступных по данному продукту ИСЖ, страхователю в онлайн-режиме предоставляет страховая компания. Однако здесь следует отметить,

что не все страховщики дают возможность перевести средства из одного актива в другой;

6) некоторые страховщики предоставляют страхователям в течение срока действия договора ИСЖ возможность зафиксировать часть полученного инвестиционного дохода и перевести его в гарантированную часть, тем самым позволяя ему повысить «несгораемую» (надежную, гарантированную) составляющую вложенного капитала. При этом перевод денег из рискованной в гарантийную часть снижает возможность получения более высокой доходности рискованной составляющей, поскольку снижается инвестируемая сумма;

7) при заключении договора ИСЖ нужно внимательно смотреть на коэффициент участия страхователя, т. е. тот процент, который он получит от общей суммы инвестиционного дохода. В среднем по страховщикам коэффициент участия страхователя составляет 95 %, но может быть и ниже. Это означает, что комиссионное вознаграждение страховщика составит 5 % или более. Например, в договоре ИСЖ установлен коэффициент участия — 93 %. В случае получения инвестиционного дохода в размере 100 000 р., комиссионное вознаграждение страховщика составит 7 000 р., а инвестиционный доход страхователя — 93 000 р.;

8) страхователи могут столкнуться с ограничениями при доступе к своим инвестициям до истечения определенного срока или при досрочном расторжении договора. В случае досрочного расторжения договора возврат суммы капитала будет осуществлен не в полном объеме, т. е. страхователь сможет вернуть только часть уплаченных сумм страховых взносов. Размеры выкупных сумм представлены в отдельном приложении к договору ИСЖ;

9) если страхователь в случае заключения договора ИСЖ с уплатой страховых взносов рассроченными регулярными платежами не сможет своевременно внести очередной страховой взнос, то возможна потеря страхового покрытия, что может негативно сказаться на его страховой защите.

По договору ИСЖ страховщик производит выплату:

– в размере 100 % страховой суммы выгодоприобретателю в случае гибели страхователя в течение срока действия договора за исключением ряда событий. Так, если страхователь погиб по одному из событий, отнесенных к исключениям, то выгодоприобретателю выплачивается не страховая сумма, а выкупная сумма;

– выкупной суммы в размере от 5 до 70 % страховой суммы (в зависимости от периода действия договора) страхователю в случае до-

срочного расторжения договора или выгодоприобретателю в случае гибели страхователя по причине, которая в договоре отнесена к списку исключений;

– в размере 100 % страховой суммы плюс гарантированный доход (если он указан в договоре) плюс дополнительный инвестиционный доход (при его наличии), сумма которого зависит от инвестиционной стратегии и эффективности вложений, а также размера коэффициента участия страхователя (полученный инвестиционный доход, принятый за 100 %, минус процент вознаграждения страховщику).

В табл. 4.15 представлена характеристика элементов ИСЖ.

Таблица 4.15

**Характеристика элементов
инвестиционного страхования жизни**

Элементы страхования	Характеристика
Субъекты страхования	Количество сторон (субъектов), участвующих в заключении договора страхования, как минимум три (страхователь, страховщик, застрахованное лицо и (или) выгодоприобретатель): <i>страхователь</i> = <i>застрахованное лицо</i> — дееспособное физическое лицо возраста от 18 до 75 лет; <i>выгодоприобретатель</i> — застрахованное лицо, а в случае его гибели (смерти) супруг/супруга, родители, дети и т. д.; <i>страховщик</i> — <i>страховая организация</i> , которая должна иметь лицензию на осуществление добровольного страхования жизни
Объект страхования	Имущественные интересы, связанные с дожитием граждан до срока окончания действия договора либо наступлением иных событий в жизни граждан, а также с их смертью
Страховые риски	Основные риски (обязательно) — дожитие застрахованного лица до окончания срока действия договора или его смерти по любой причине. Дополнительные риски (по желанию) за отдельную плату: – освобождение от уплаты страховых взносов; – смерть в результате несчастного случая; – инвалидность в результате несчастного случая; – травма в результате несчастного случая
Страховые взносы и регулярность их внесения	В основном — одновременно после подписания договора. Сумма взноса — 50 000 р. и более. Также могут быть установлены регулярные взносы
Страховая сумма	Определяется в зависимости от желания и платежеспособности страхователя и согласуется со страховщиком. Страховая сумма равна страховой премии (если договор заключен с единовременным взносом) или суммарному показателю страховых взносов (при договоре с регулярными страховыми взносами)

Окончание табл. 4.15

Элементы страхования	Характеристика
Страховые выплаты	Страховая выплата осуществляется в форме страховой суммы, размер которой не должен быть ниже суммы уплаченных по договору страховых взносов. Если в договоре был определен гарантированный доход, то страховая выплата будет увеличена на его величину. В случае дополнительного инвестиционного дохода, получение которого не является гарантированным, страховая выплата будет увеличена на сумму разницы между суммой инвестиционного дохода и величиной комиссионного дохода страховщика
Действие договора	Договор может быть заключен на срок 5–10 лет и более
Освобождение страховщика от выполнения обязательств	<p>Страховщик освобождается от страховой выплаты по риску «смерть по любой причине», если страховое событие наступило вследствие:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) опьянения застрахованного лица (алкогольного, наркотического, токсического), подтвержденного соответствующими документами; 2) умысла страхователя, выгодоприобретателя, застрахованного лица (в том числе самоубийство, совершенное в течение первых двух лет действия страхования). Данное исключение не применяется в случае смерти застрахованного лица, если его смерть наступила вследствие самоубийства и к этому времени договор страхования действовал не менее двух лет (ст. 963 ГК РФ); 3) управления застрахованным лицом транспортным средством любой категории, когда он не имеет права управления таким транспортным средством; 4) иных событий, указанных в договоре
Особые условия	Досрочное расторжение договора ИСЖ со страховой компанией неизбежно приведет к потере как инвестиционного дохода, так и значительной части взносов. Размер выкупной суммы, выплачиваемой страхователю, определяется условиями страхования и временем расторжения договора

Отметим, что, во-первых, продукты ИСЖ ориентированы на средне- и долгосрочный период вложения капитала, т. е. на 5–10 и более лет.

Во-вторых, если ранее по договору ИСЖ гарантировалась только сумма вложенного капитала, то сейчас страховщиками добавлена опция — небольшая «гарантированная» доходность (рис. 4.21), что сближает продукты ИСЖ с продуктами *накопительного страхования жизни (НСЖ)*.

В-третьих, некоторые страховщики стали предлагать продукты ИСЖ с неполной гарантией суммы вложенного капитала, позволяя за счет снижения гарантированной части увеличивать долю рискованной

составляющей, что сближает продукты ИСЖ с продуктами долевого страхования жизни (ДСЖ), которое пока законодательно не разрешено в России.

Вложение в финансовые активы с сохранением 100 % капитала может быть только при условии, что 85–90 % всех активов вложены в инструменты с гарантированной доходностью. Но даже при этих условиях найти инструменты для инвестирования с фиксированной доходностью практически невозможно, так как необходимо, чтобы эта доходность была 12–18 % годовых.



Рис. 4.21. Механизм распределения страховой премии и формирования суммы страховой выплаты по договору ИСЖ (риск «Дожитие») с гарантированной доходностью

Долевое страхование жизни (ДСЖ) — структурированный финансовый продукт со страховой защитой, в рамках которого страхователю предоставляется большая свобода в инвестировании своих средств. Это касается как определения процентного соотношения между

рисковой и гарантированной частями страховой премии, направляемыми в надежные и высокорисковые финансовые активы, так и выбора активов, количество которых может достигать нескольких десятков, а то и сотен. В связи с этим продукты ДСЖ более рискованные, чем продукты НСЖ и ИСЖ (табл. 4.16). Также нужно отметить, что по продуктам ДСЖ инвестиционные риски ложатся не на страховщика, а на страхователя. Если приобретенные по ДСЖ финансовые активы «просели по цене» (ушли в убыток), то страхователь по окончании действия договора может получить существенно меньше той суммы, что вложил при его открытии.

Таблица 4.16

Сравнительная характеристика договоров НСЖ, ИСЖ и ДСЖ

Критерий сравнения	НСЖ	ИСЖ	ДСЖ*
Для разработки и осуществления продаж продуктов требуется наличие лицензии	Лицензия на осуществление добровольного страхования жизни		Лицензия на осуществление добровольного страхования жизни и лицензия управляющей компании (УК) на управление инвестиционными фондами
Единовременность / регулярность внесения страховых взносов	В основном регулярные платежи, реже — единовременным взносом	В основном единовременно, реже — регулярными платежами	В основном единовременным взносом
Виды рисков, покрываемые страхованием	Основные (дожитие и смерть по любой причине) и дополнительные (смерть, инвалидность и травмы в результате несчастного случая, критические заболевания и др.) риски	В основном прописываются два риска: дожитие и смерть по любой причине. Реже могут быть добавлены дополнительные риски (смерть и травмы в результате несчастного случая, критические заболевания)	В основном прописывается один риск: смерть по любой причине. Есть возможность добавить и риск «дожитие», однако это сильно снижает инвестиционный потенциал вкладываемых средств
Возможность в течение всего срока действия договора управлять страховой защитой	Имеется, но эти изменения могут быть привнесены в договор не чаще одного раза в год, обычно это приурочено к дате начала действия полиса		
Длительность договора	От 3 лет (максимум 30 лет)	В основном от 3 до 7 лет, реже 10 лет	В основном от 10 лет и более

Критерий сравнения	НСЖ	ИСЖ	ДСЖ*
Составляющие страхового взноса и его нацеленность на решение конкретных задач	Страховой взнос не делится на составляющие	Страховой взнос делится на гарантийную (85–90 %) и рисковую (15–10 % общей суммы страхового взноса) составляющие	Страховой взнос делится на гарантийную (10–60 %) и рисковую (90–40 % общей суммы страхового взноса) составляющие
Открытие инвестиционного счета	Не требуется	Не требуется	Требуется
Направление инвестиций	Выбор и размещение средств в финансовые активы полностью лежит на страховой компании	Страхователь может выбрать готовую стратегию из тех, что уже сформированы страховщиком, а затем страховщик часть страховой премии (сумма рискованной составляющей) размещает в активы выбранной страхователем стратегии	Страхователь может сформировать свой инвестиционный портфель из предложенных страховщиком нескольких десятков или даже сотен активов, а затем страховщик часть страховой премии (сумма рискованной составляющей) размещает в указанные страхователем активы
Возможность в течение всего срока действия договора управлять инвестициями	Отсутствует	Зависит от продукта ИСЖ, который приобрел страхователь	Имеется. Страхователь может менять активы, докупать их или выводить деньги со счета
Инвестиционный риск	Полностью несет страховая компания	В части размещения рискованной составляющей несет страхователь, в части гарантирующей составляющей — страховая компания	Практически полностью несет страхователь
Величина страховой выплаты	Гарантирована договором страхования и заранее известна, однако по окончании может быть увеличена с учетом фактически полученной инвестиционной доходности страховщика	Гарантирована договором страхования в части суммы первоначальных вложений, а также страховой суммы по риску смерти по любой причине	Гарантирована договором страхования в части страховой суммы по риску смерти по любой причине

Окончание табл. 4.16

Критерий сравнения	НСЖ	ИСЖ	ДСЖ*
Прозрачность определения доходности по договору	Страхователю неизвестно, какой долей прибыли от инвестирования с ним поделится страховая компания		Прозрачный механизм определения доходности по договору
Возможность получения налогового вычета	Социальный налоговый вычет при заключении договора на срок 5 лет и более		Инвестиционный налоговый вычет
Возможность вывода средств из продукта	Вывести нельзя. Только при досрочном расторжении договора со значительными финансовыми последствиями для страхователя	Некоторые страховщики разрешают частично вывести деньги, но это значительно отражается на итоговой выплате страховой суммы	Можно определить график вывода денежных средств из продукта

Примечание. * Учтены положения законопроекта «О долевом страховании жизни».

Как мы видим, продукты ДСЖ более ориентированы на активного инвестора, который понимает, как работают инвестиции и готов нести по ним инвестиционные риски, но не готов самостоятельно заниматься активными биржевыми операциями.

Таким образом, ИСЖ и ДСЖ — это инвестиционные продукты в страховой оболочке, а именно продукты с защитой капитала, но необходимо помнить, что в ДСЖ она может быть меньше 100 %.

Кредитные продукты

Однако на российском рынке есть и кредитный продукт в страховой оболочке, речь идет о кредитовании со встроенным страхованием. В основном это такие виды кредита, как ипотека, автокредит, но и заемщики по обычному потребительскому кредиту «не застрахованы» от приобретения такого структурированного финансового продукта. Данный продукт в его зарубежном аналоге представляет собой кредитование с включенной в него страховкой, которая для заемщика некоторое время (например, 1–2 месяца) является бесплатной, а затем, если заемщик желает ее продлить, он должен за нее дополнительно заплатить.

В российской практике выдача коммерческими банками потребительского кредита (включая ипотеку и автокредит) со встроенным страхованием достаточно популярна.

Обусловлено это тем, что:

– во-первых, для заемщика данная услуга является платной;
– во-вторых, страховка «вшивается» в тело кредита и, соответственно, на нее начисляются проценты, тем самым увеличивается маржа банка;

– в-третьих, коммерческий банк за предоставление клиенту страховки получает от страховщика комиссионное вознаграждение, размер которого колеблется в пределах 50–80 % страховой премии, тем самым увеличивая ликвидность банка;

– в-четвертых, заемщику отказаться от страховки, которая была «защита» в тело кредита, после «периода охлаждения» или после досрочного погашения кредита очень сложно, следовательно, полученное комиссионное вознаграждение не требует перерасчета у страховщика;

– в-пятых, банк, применяя такой инструмент, как страхование (включая встроенное страхование), значительно снижает свои кредитные риски.

По российскому законодательству банк, который выдает кредит, вправе требовать от заемщика страховку для имущества, выступающего залогом (например, для недвижимости), приобретаемого с привлечением ипотеки. В случае отказа заемщиком от оформления страхового полиса банк имеет право не выдавать ему кредит. Однако это жесткое требование характерно только для ипотечных договоров. В остальных случаях требование банка не столь критично.

У заемщика есть несколько вариантов:

1) заключить кредитный договор и дополнительно к нему приобрести страховку в коммерческом банке;

2) заключить кредитный договор в коммерческом банке и дополнительно к нему в страховой компании приобрести страховой полис. Выбор страховщика, с которым будет заключен договор, лежит на заемщике. При этом если будет выбран аккредитованный в банке страховщик, то процедура оформления пройдет быстро. Если будет выбран иной страховщик (что разрешается с позиции законодательства), то заемщику необходимо будет дополнительно принести документы страховщика, подтверждающие соответствие показателей по финансовой устойчивости требованиям банка, что может занять некоторое время;

3) заключить кредитный договор, который уже будет включать условия страхования, т. е. банк в соответствии с таким кредитным договором обязуется с согласия заемщика застраховать объект залога.

В случае если заемщик выбирает третий вариант (кредитование со встроенным страхованием), банк включает в тело (сумму) кредита плату за страховку, исчисленную за весь период действия договора страхования (рис. 4.22).



Рис. 4.22. Место страховки в структуре кредитного обязательства

Например, если кредит выдается на 5 лет, то и страховка рассчитывается исходя из пятилетнего срока действия договора.

При включении страховки в тело кредита естественным образом увеличивается сумма ежемесячного платежа по самому кредиту. Решение о включении страховки в тело кредита или приобретении страхового полиса в рамках отдельного договора остается за заемщиком.

Однако нужно понимать, что оба варианта имеют свои плюсы и минусы, свои преимущества и недостатки (табл. 4.17).

**Преимущества и недостатки страхования, встроенного в кредит,
и страховки отдельным договором**

Встроенное страхование	Страховка отдельным договором
<i>Преимущества</i>	
<p>Фиксируется стоимость страховки.</p> <p>Стоимость страховки будет ниже стоимости отдельной страховки, поскольку банк страхует объект по коллективному договору.</p> <p>Оплата страховки осуществляется равномерными и небольшими суммами ежемесячно вместе с кредитом.</p> <p>Отсутствует необходимость ежегодного продления договора.</p> <p>Отсутствует необходимость расторжения договора страхования при досрочном погашении кредитных обязательств</p>	<p>Стоимость по страховке не влияют на размер ежемесячных платежей по кредиту.</p> <p>Есть возможность вносить изменения в страховую полис.</p> <p>Возможен выбор как продукта (условий страхования), так и страховой компании.</p> <p>Упрощено расторжение договора в случае отказа от него в период охлаждения.</p> <p>В случае досрочного погашения кредитных обязательств и принятии решения о досрочном расторжении страхового договора страхователь может вернуть часть уплаченной за страхование премии</p>
<i>Недостатки</i>	
<p>Увеличивает сумму ежемесячных платежей по кредиту.</p> <p>Нет возможности вносить изменения в страховую полис.</p> <p>Отсутствует выбор как продукта (условий страхования), так и страховой компании.</p> <p>Поскольку страховка включена в тело кредита, то на ее сумму начисляются проценты.</p> <p>Возникает значительная переплата по многолетним продуктам с высокой комиссией банка.</p> <p>Высока вероятность возникновения сложностей у заемщика-страхователя в случае расторжения договора, даже если речь идет о расторжении в период охлаждения.</p> <p>В случае досрочного погашения кредитных обязательств страхователь не сможет вернуть часть уплаченной за страхование премии</p>	<p>Стоимость страховки будет выше, чем стоимость страховки, вшитой в тело кредита, поскольку учитываются индивидуальные характеристики заемщика-страхователя.</p> <p>Значительная нагрузка на семейный бюджет страхователя, поскольку плату за страховку нужно вносить единовременным платежом.</p> <p>В случае повышения тарифа страхователь не всегда финансово готов сразу внести необходимую сумму за страхование, как следствие, это может отразиться на процентной ставке по кредиту.</p> <p>Стоимость страховки зависит от многих факторов и с течением времени она, как правило, увеличивается.</p> <p>Необходимо ежегодно продлевать договор страхования</p>

Выбор варианта страховки (встроенного продукта или продукта, приобретаемого отдельно) зависит от финансовых возможностей и финансовой грамотности заемщика, а также от этичности коммерческого банка.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое страховой продукт?
2. В чем принципиальное отличие страхового монопродукта от сложного, представляющего структурированный страховой продукт?
3. Что такое страховая услуга?
4. Перечислите стадии жизненного цикла страхового продукта.
5. Охарактеризуйте составляющие страхового продукта — ядро и оболочку.
6. Какие факторы влияют или могут повлиять на принятие потенциальным потребителем решения о страховании?
7. По каким признакам можно классифицировать страховые продукты?
8. Что понимается под «коробочными» страховыми продуктами?
9. Какие страховые продукты относятся к дорогостоящим?
10. Назовите примеры субсидируемых страховых продуктов.
11. Какие страховые продукты можно отнести к продуктам повседневного спроса?
12. С чем связана или чем обусловлена пассивность населения в части приобретения страховых продуктов?
13. Назовите каналы продвижения страховых продуктов.
14. Что такое канал продаж?
15. На какие типы делят каналы продаж страховых продуктов?
16. От каких параметров или показателей должны отталкиваться страховые компании при выборе тех или иных каналов продаж, а также их комбинации?
17. Какие виды продаж осуществляются через партнеров страховых компаний?
18. С какими последствиями столкнутся страховые компании, если они ограничатся одним каналом продаж (например, банковским каналом)?
19. Назовите институты, которым страховые компании передали продажи страховых продуктов на аутсорсинг.
20. Какие плюсы и минусы присущи посредническому каналу продаж? Раскройте на примере любого страхового посредника.
21. В чем отличие страховых агентов от страховых брокеров?
22. От каких параметров отталкиваются страховые компании при разработке и внедрении страховых продуктов?
23. Для каких страховых продуктов характерно наличие накопительной составляющей?
24. Какие страховые продукты включают инвестиционную составляющую?
25. В чем различие продуктов НСЖ, ИСЖ и ДСЖ?
26. Обоснуйте перспективы развития встроенного страхования как составляющей любого продукта (не только финансового).

27. О каком виде страхования идет речь, когда в одном страховом продукте объединены риски разных видов страхования?
28. Какой информационный документ должен быть вручен страхователю при продаже ему страхового полиса?
29. Что означает «период ожидания» в договоре смешанного (комплексного) накопительного страхования жизни и страхования от критических заболеваний?
30. Как называется период, в течение которого страхователь может отказаться от покупки страхового продукта без финансовых последствий для себя? Какова продолжительность данного периода для договоров долгосрочного страхования жизни?

Практикоориентированные задания

Задание 1

Гражданин Петров И. И. обратился в страховую компанию с целью заключения долгосрочного договора страхования своей жизни. По данному договору были застрахованы такие риски, как смерть по любой причине, инвалидность и травма в результате несчастного случая. Через восемь месяцев после заключения договора у Петрова И. И. была диагностирована злокачественная онкология.

Вопросы

1. Является ли диагностирование злокачественной онкологии страховым событием по данному договору?
2. Имеет ли право Петров И. И. по данному событию обратиться к страховщику за страховой выплатой?
3. В каком случае будет произведена страховая выплата родственникам и в качестве какого субъекта страховых отношений они будут выступать?

Задание 2

Гражданка Корифеева А. П. обратилась в страховую компанию с целью приобретения спортивной страховки для своего несовершеннолетнего сына. Страховая сумма по рискам составила:

- смерть в результате несчастного случая — 300 000 р.;
- инвалидность в результате несчастного случая — 300 000 р.;
- травма — 250 000 р.

По условиям договора страховая выплата будет произведена с учетом безусловной франшизы — 10 000 р.

Через два месяца после начала действия договора ребенок во время участия в соревнованиях получил травму — ушиб головного мозга. По таблице травм страховая выплата по данному повреждению определена в размере 10 % от страховой суммы.

Вопросы

1. В качестве кого (каких субъектов страховых отношений) выступает Корифеева А. П.?
2. Будет ли произведена по данной травме страховая выплата? Если да, то в каком размере?
3. Какие документы необходимо предоставить в страховую компанию для подтверждения страхового события в случае назначения страховой выплаты?

Задание 3

Григорьев Д. А. решил накопить в течение пяти лет 500 000 р. при осуществлении ежегодного платежа 100 000 р. У него есть возможность выбрать один вариант из трех предложенных:

- 1) заключить договор накопительного страхования жизни с гарантированным доходом 2 % годовых;
- 2) открыть депозит в коммерческом банке под 7 % годовых с ежегодным начислением процентов;
- 3) открыть индивидуальный инвестиционный счет, который по окончании третьего года необходимо закрыть, а суммы перевести на двухгодичной депозит под 5 % годовых с ежегодным начислением процентов.

Вопросы

1. Какой вариант будет наиболее выгодным для Григорьева Д. А. с учетом налоговых льгот и предоставляемой защиты?
2. Предложите свой вариант из комбинации трех финансовых инструментов (депозит, страхование жизни и ИИС), который будет более выгодным для Григорьева Д. А. по сравнению с полученным результатом по первому вопросу.
3. Какой из вариантов в большей степени учитывает возможность финансового обеспечения близких родственников в случае гибели в период действия договора (договоров) Григорьева Д. А.?

Задание 4

Филимонов В. А. 15 февраля 2022 г. застраховал свой коттедж на сумму 6 млн р. по системе действительной стоимости имущества. При

этом была определена безусловная франшиза в размере 1 % от ущерба.

В результате весеннего наводнения (в апреле 2022 г.) застрахованному имуществу был нанесен ущерб в размере 1,5 млн р. Поскольку от наводнения пострадало достаточно большое количество собственников недвижимого имущества, то местными органами власти было принято решение о предоставлении им финансовой помощи. Филимонов В. А. получил финансовую помощь в размере 200 000 р.

Филимонов В. А. обратился в страховую компанию с целью получения компенсации полученного ущерба. Страховой компанией подтопление коттеджа было признано страховым событием.

Вопросы

1. Имеет ли право Филимонов Д. А. претендовать на страховую выплату? Если да, то в каком размере он получит страховую выплату?
2. Какие документы необходимо предоставить в страховую компанию для получения страховой выплаты?

Задание 5

Сидоров А. Т. заключил договор накопительного страхования жизни (НСЖ) на 10 лет с уплатой единовременного взноса в размере 500 000 р. В соответствии с условиями договора страхования страховая компания гарантирует доходность в размере 4 %. Фактическая доходность от инвестиционной деятельности за указанный период составила: за первый, второй, третий и седьмой годы — 9 % годовых, за пятый, шестой и десятый годы — 12 % годовых, а в остальные годы — 2 % годовых. Страховая компания 30 % фактического дохода от инвестиционной деятельности оставляет себе на покрытие расходов.

Вопросы

1. Какую сумму получит Сидоров А. Т. по окончании срока действия договора?
2. Будет ли облагаться налогом на доходы физических лиц страховая выплата? Если да, то в каком размере?
3. Определите сумму фактического дохода Сидорова А. Т. от инвестирования средств в полис долгосрочного накопительного страхования жизни с учетом налоговых льгот.
4. Определите выкупную сумму, которую получит Сидоров А. Т. в случае досрочного расторжения договора НСЖ, например, в первые 4 года инвестирования, если известно, что после первого года размер выкупной суммы равен 3 % от уплаченных страховых взносов, после второго года — 12 %, после третьего — 23 %, после четвертого — 34 %.

5. С какими налоговыми последствиями столкнется Сидоров А. Т. в случае досрочного расторжения договора НСЖ?

Задание 6

Петренко С. Т. заключил договор ОСАГО сроком на один год. В течение действия договора он один раз был участником ДТП в качестве пострадавшего лица, выплату получил своевременно и в полном объеме. По истечении действия договора Петренко С. Т. обратился в ту же страховую компанию с целью заключения нового договора ОСАГО. При определении размера страховой премии (платы за страхование) не был применен коэффициент бонус-малус.

Вопросы

1. Правомерно ли решение страховой компании по определению страховой премии без учета коэффициента бонус-малус?
2. Какие действия должен предпринять Петренко С. Т., который считает, что его права были нарушены, но при этом он не собирается менять страховщика?

Задание 7

Третьяков П. С. попал в ДТП и был признан виновником аварии. В аварии ущерб был нанесен только транспортным средствам участников ДТП, при этом ущерб машине пострадавшего лица был в размере 1 000 000 р. У обоих участников ДТП были оформлены договоры ОСАГО.

Вопросы

1. Объясните механизм урегулирования убытков по ОСАГО.
2. В каком размере будет выплачена компенсация пострадавшему лицу по полису ОСАГО?
3. Какие финансовые последствия ожидают Третьякова П. С.?
4. Наличие какого полиса страхования помогло бы Третьякову П. С. минимизировать финансовые последствия участия в данном ДТП?

Задание 8

15 июня 2023 г. произошла авария между двумя легковыми автомобилями. В аварии ущерб был нанесен только транспортным средствам участников ДТП. Между автовладельцами было достигнуто соглашение и подписан европротокол. Пострадавший обратился в свою страховую компанию, предоставил необходимые документы, подтвер-

ждающие факт ДТП, и написал заявление с просьбой предоставить выплату в денежной форме. Страховая компания, проведя осмотр пострадавшего автомобиля, произвела выплату в размере 40 000 р.

20 сентября 2023 г. виновник аварии получает повестку в суд. В соответствии с открытым делом по аварии от 15 июня 2023 г. пострадавшее лицо требует от виновника аварии компенсации расходов, которые произвело в процессе восстановления своего автомобиля, в размере 105 000 р. (фактические расходы 145 000 р. минус страховая выплата 40 000 р.).

Вопросы

1. Правомерны ли действия пострадавшего лица?
2. Каковы правовые и финансовые последствия данного иска для виновника аварии?

Задание 9

13 сентября 2022 г. Ляпов А. С. в страховой компании приобрел «коробочный» продукт по страхованию квартиры, внося в кассу 2 700 р. К рискам, покрываемым данным видом страхования, были отнесены: пожар, взрыв, залив водой, авария инженерных систем, противоправные действия третьих лиц.

По полису были определены следующие условия:

Объект страхования	Страховая сумма, р.	Срок действия полиса
Внутренняя отделка	150 000	С 00:00 ч 18.09.2022 г. по 23:59 ч 17.09.2023 г.
Предметы личного пользования	100 000	
Конструктивные элементы	200 000	
Гражданская ответственность	100 000	

19 сентября 2022 г. в результате тушения пожара, произошедшего в квартире верхнего этажа, был нанесен ущерб квартире Ляпова А. С.: внутренняя отделка — 60 000 р., предметы личного пользования — 30 000 р.

Через полгода в результате утечки газа из-за неисправности газового оборудования в квартире Ляпова А. С., спровоцировавшей пожар, имуществу Ляпова А. С. был нанесен ущерб: конструктивные элементы — 400 000 р., внутренняя отделка — 150 000 р., предметы личного пользования — 200 000 р. Также в результате аварии пострадало имущество соседей на сумму 400 000 р.

Вопросы

1. Будут ли указанные события признаны страховыми?

2. Если да, то кому и в каком размере будет произведена страховая выплата по каждому случаю?

3. С какими правовыми и финансовыми последствиями столкнется Ляпов А. С. по второму событию?

4. Насколько эффективна оказалась покупка страхового продукта для Ляпова А. С.?

Задание 10

Утром 16 августа 2022 г. Сидорчук А. Т., продвигаясь в сторону работы, решила воспользоваться общественным транспортом (маршрутным такси). Находясь в транспорте, она попала в аварию и получила травмы: ушиб головного мозга и потеря 3 зубов. Через 4 месяца у нее диагностировали посттравматическую энцефалопатию, на основании которой медико-социальной экспертизой в середине 2023 г. ей была установлена III группа инвалидности.

Вопросы

1. Опишите пошагово действия, которые необходимо совершить пострадавшему лицу (Сидорчук А. Т.) при наступлении такого события.

2. На какие виды страховой защиты она может рассчитывать?

3. В какой форме ей будут оказаны услуги по каждому виду страховой защиты?

4. Какие документы пострадавшему лицу (Сидорчук А. Т.) необходимо собрать для получения страховой выплаты и в какие финансовые институты она должна обратиться за страховой выплатой в денежной форме?

5. В каком размере пострадавшее лицо (Сидорчук А. Т.) получит страховую выплату по каждому виду страховой защиты?

5

ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ ОПЕРАТОРОВ ФИНАНСОВЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛАТФОРМ

5.1. Платформенная экономика: ключевые понятия и классификация цифровых платформ и экосистем

В классической модели рыночной экономики есть главное звено — потребитель, ради и вокруг которого все существует и обращается (рис. 5.1). Для привлечения потребителя проводятся рекламные акции, нанимаются лучшие маркетологи, реализуются современные системы продаж, например, мерчандайзинг как часть процесса маркетинга, определяющая методику продажи товара в магазине.



Рис. 5.1. Современное устройство рынка

Привычное устройство рынка меняется: центральным звеном рыночных отношений становится уже не просто среднестатистический потребитель, а потребитель, обладающий индивидуализированными

запросами. На рынке такой потребитель ведет себя иначе: зачастую он не желает идти в магазин, тратить на это драгоценное время, а предпочитает выбирать и делать покупки в Интернете. Общаясь в сети, современный потребитель имеет возможность досконально разобраться в деталях и тонкостях будущей покупки, а в условиях постоянного контакта потребителей друг с другом в сети возникают различные сообщества и организации по защите их прав, внутри которых также происходит обмен информацией и формируется вывод о целесообразности покупки. В итоге искушенный потребитель, «приходя» к точке совершения покупки подготовленным, является более сложным субъектом для «обработки» маркетологами и менеджерами по продажам.

В этой ситуации на рынок благодаря всеобщей цифровизации и свободному доступу в Интернет «вырываются» новые глобальные игроки, которые устанавливают свои правила. Именно так в конце XX в. на рынок пришла компания Amazon, первоначально позиционируя себя лишь на книжном рынке. Красивые витрины книжных магазинов с полками книг, пахнущих свежей типографской краской, уходят в прошлое, увлекая с собой магазины пластинок и компакт-дисков. На рынке появляется новая конкуренция, на которую влияют четыре фактора:

- 1) глобальная проблема избытка производственных мощностей;
- 2) растущее множество технологических решений;
- 3) требования постоянного роста со стороны рынка капиталов, для того чтобы инвесторы находили прибыльные компании;
- 4) стремление к росту со стороны владельцев бизнеса.

Все это в совокупности формирует существенно более жесткие требования к менеджерам, которые в такой высококонкурентной среде должны что-то продать.

Для рынка такое устройство означает кардинальную перестройку его работы. Становится очевидным, что власть на рынках переходит от компаний-производителей к потребителям, поскольку за ними остается право найти аналог практически любого продукта как у разных производителей, так и в разных точках мира. «Лавка» продавца становится глобальной. Поначалу такая ситуация больше касалась розничной торговли, но в последнее время это относится к сегменту B2B (business-to-business). Это торговые отношения между юридическими лицами.

Сегодня уже не является столь важным, какими производственными мощностями располагает конкретная компания. Важнейшая

задача — найти покупателя, который готов отдать деньги. Мир постепенно переходит в эпоху, которую известный философ, социолог и футуролог Элвин Тоффлер называл эпохой адхократии (стиль управления, характеризующийся высокой степенью свободы в действиях сотрудников, преимущественно неформальным характером взаимодействия персонала). В контексте потребительского поведения это означает постоянно меняющиеся типологии потребителей (рис. 5.2) в зависимости от быстро сменяющихся друг друга вкусовых предпочтений, при этом изучение таких групп с точки зрения маркетингологии становится абсолютно бесполезным занятием.



Рис. 5.2. Будущее устройство рынка

Если раньше, обладая хорошими производственными мощностями, владея искусством управления затратами и имея в штате квалифицированных специалистов по продажам и отличных рекламщиков, можно было почти гарантированно рассчитывать на результат, то сегодня всего этого мало. Сегодня люди как никогда покупают не просто товар, они покупают ценность, а умение ее создать — это большое искусство. Ценность товара для современного потребителя иная, чем в обычной экономике. Она уже не состоит в том, чтобы красиво одеться и вкусно поесть. Ценность сегодня — это свойство товара восхищать человека, предугадывая его скрытые, а может быть, и тайные желания.

И вот с этой задачей отлично справляется «капитализм наблюдения» или «капитализм слежки». Такая экономическая система сосредоточена вокруг коммодификации личных данных с основной целью извлечения прибыли. Основу этой системы заложила компания Google, осуществляя сбор информации в Интернете первоначально только в интересах маркетологов. Сегодня цифровые технологии

позволяют следить за каждым из нас в режиме реального времени, собирать и аккумулировать информацию об уровне наших доходов, о наших желаниях и вкусах, превращая ее в особый товар. Компании выходят на рынок не «слепыми», а идут навстречу конкретному покупателю, зная все его вкусовые предпочтения и даже удобное время доставки товара до его дома. Это и есть новый тренд XXI в. — реальная платформенная экономика.

С технической точки зрения функционирование платформенной экономики возможно благодаря работе специальных цифровых платформ и экосистем.

Цифровая экономика — это глобальная технологическая революция, участником которой является каждый из нас. В контексте цифровой экономики уже привычными стали такие термины, как «цифровая среда», «цифровизация», «платформа», «цифровая платформа», «экосистема».

Меняющиеся правила рынка побуждают компании в разных отраслях, а также государственные структуры переходить на язык электронного взаимодействия со своим потребителем. Платформы уже предопределили успех многих крупнейших, динамично развивающихся и высоко конкурентоспособных компаний, таких как Microsoft, Google, Amazon, Uber, Airbnb, eBay и др. Платформы меняют также и другие сферы: от здравоохранения и образования до энергетики и финансов.

Термин «платформенная экономика» выступает важнейшим элементом цифровой экономики. Вместе с тем сегодня тематика платформенной экономики изучается как научным сообществом в виде университетских лабораторий и институтов, так и консалтинговыми агентствами, а также частными консультантами в сфере цифрового бизнеса.

Обозначим платформенную экономику как некую конфигурацию, способную обеспечивать взаимодействие между различными участниками. Платформа представляет для них открытую публичную инфраструктуру и устанавливает внутренние собственные правила. Главная задача платформы — сформировать устойчивые связи между участниками и содействовать обмену товарами, продуктами, услугами или социальной валютой, тем самым способствуя созданию итоговой ценности.

Несмотря на то что внешне устройство платформ выглядит достаточно просто, современные платформенные сервисы, применяю-

щие сквозные цифровые технологии¹, получают результаты, которые кажутся почти фантастическими. И чтобы понять, как это происходит, следует вспомнить, каким образом на большинстве традиционных рынков создавалась и передавалась ценность. Типичную систему, принятую в большинстве отраслей, можно описать как линейную цепь создания ценности (рис. 5.3).

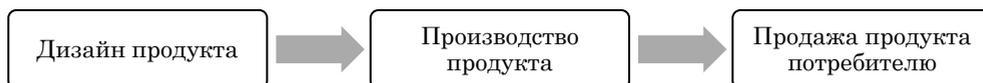


Рис. 5.3. Линейная цепь создания ценности

В такой цепи с одной стороны находятся производители, с другой — потребители. Вначале некая условная компания придумывает продукт, затем занимается его производством, в конечном итоге выставляя его на продажу.

В последние годы все больше компаний заменяют такую линейную схему платформенной, в рамках которой простая организация преобразуется в сложную систему, где сама платформа, производители и потребители вступают в разные виды взаимоотношений. В процессе такого взаимодействия указанные субъекты распространяют, используют, а иногда даже и создают совместно некую ценность. Вместо того чтобы двигаться по прямой от производителей к потребителям, как показано на рис. 5.3, ценность, созданная в рамках платформы, может генерироваться, переходить из рук в руки и потребляться самыми разными способами и в разных местах. Это становится возможным благодаря связям, формирование которых обеспечивает платформа.

Каждая платформа работает по-своему, привлекая разные типы пользователей и создавая разные виды ценностей. Но в любом платформенном бизнесе можно найти одинаковые базовые элементы. Самый простой пример — это основные платформы в мобильной связи: iOS у Apple и Android у Samsung. Потребители, являющиеся приверженцами либо Apple, либо Samsung, получают ценности, которые могут быть разными на той или иной платформе. При этом как пользователи платформы iOS, так и пользователи Android могут дополни-

¹ Сквозные цифровые технологии — передовые научно-технические отрасли, обеспечивающие создание высокотехнологичных продуктов и сервисов и наиболее сильно влияющие на развитие экономики, радикально меняя ситуацию на существующих рынках и (или) способствуя формированию новых рынков.

тельно, помимо мобильной связи, использовать ценности, предоставляемые сторонними разработчиками разнообразных продуктов и услуг, чьи программные продукты адаптированы для соответствующей платформы (игры, мобильные приложения банков, информационные сервисы и т. д.).

В конкурентной борьбе платформы побеждают линейную цепь создания ценностей, потому что эффективнее масштабируются, исключая иных посредников, кроме самой платформы. Если в линейной цепи создания стоимости продукты¹ разрабатывались и создавались на одном конце, а поставлялись потребителям на другом, с привлечением не всегда эффективных посредников, то в случае с использованием платформенных решений все происходит иначе. К примеру, в издательской индустрии платформа Литрес Самиздат позволяет любому пользователю опубликовать книгу в открытом доступе и, анализируя реакцию потребителей на опубликованный материал, определяет — будет книга популярна или нет. В этом случае устраняется посредник в виде издательства, в функции которого в классической, линейной цепи создания стоимости входило продвижение книги на потребительском рынке.

Исключение посредников также означает большую свободу пользователей в выборе продуктов, которые удовлетворяют их вкусам. Так, образовательная платформа Coursera предлагает образовательные программы разных сфер и направлений, реализация которых была бы невозможна в системе одного конкретного традиционного учебного заведения, предоставляющего услуги на основе линейной цепи создания стоимости.

Платформы изменяют также и саму природу предложения, раскрывая нереализованный потенциал и возможности тех групп, которые традиционно были только источником спроса. Самый простой пример: в рамках линейной цепи создания стоимости отдельные телеканалы организовывали студии и нанимали персонал, чтобы снимать видеоконтент. Сегодня платформа YouTube собирает больше просмотров, чем любой отдельно взятый производитель контента, используя материал, создаваемый самими зрителями.

Деятельность платформ во многом основана на новом способе производства благ, полностью базирующемся на самоорганизующихся сообществах людей, которые добровольно собираются вместе для про-

¹ В данном случае под продуктами понимаются товары и услуги, с той лишь разницей, что первые имеют материально-вещественную форму выражения, а вторые таковой не обладают.

изводства общего результата. В реальности такое «производство на равных» основано на принципах меритократии¹ и несет в себе элементы иерархии и самоорганизации.

«Производство на равных» — это современная одноранговая концепция, которая была популяризирована системами обмена файлами, такими как приложение для обмена музыкой Napster, появившееся в 1999 г. В рамках такой концепции миллионы пользователей Интернета смогли напрямую подключаться и формировать группы, одновременно сотрудничая с ними. В начале нулевых для обозначения такой децентрализованной компьютерной технологии, состоящей из равнозначных узлов, в английском языке начала активно использоваться аббревиатура P2P («peer-to-peer» или «от равного к равному»). В последующем этот термин получил широкое распространение для обозначения социальных и экономических процессов, построенных на принципах равноправного, прямого взаимодействия между участниками. «Экономика на равных» или «одноранговая экономика» — в английском сегменте «peer-to-peer economy». Благодаря транслитерации с английского «peer-to-peer» в русскоязычной среде появился термин «пиринговый», который имеет то же самое значение, что и «одноранговый».

Одноранговая сеть — это не только новый формат технического объединения и взаимодействия электронных устройств, но и особая модель взаимоотношений между людьми, которую можно рассматривать как форму сетевой организации индивидов, основанную на свободном участии равнозначных партнеров в производстве общих ресурсов. Отличным примером платформ, основанных на принципах пиринговых отношений, является Wikipedia, где никто не обязывает участника этого сетевого сообщества поместить статью в электронную энциклопедию, или операционная система Linux, куда пользователь может свободно добавить несколько строк программного кода.

Цифровые платформы и экосистемы являются основой платформенной экономики, несмотря на это, единого понимания сущности данных понятий не существует. Рассмотрим несколько определений цифровых платформ из обширного терминологического аппарата, сформированного к текущему моменту времени (табл. 5.1).

¹ Меритократия (букв. «власть достойных», от лат. *meritus* достойный + др.-греч. *κράτος* власть, правление) — принцип управления, согласно которому высшие (главные) руководящие должности должны занимать наиболее способные люди, независимо от их социального происхождения и финансового достатка.

Сущностное определение термина «цифровая платформа»

Содержание термина	Источник
Онлайн-платформа — цифровой сервис, который упрощает взаимодействие между двумя или более различными, но взаимозависимыми группами пользователей (как организациями, так и частными лицами), которые используют интернет-сервисы	ОЭСР (Организация Экономического Сотрудничества и Развития): OECD. Online Platforms and the EU Digital Single Market (EUC Report). 2019. https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/an-introduction-to-online-platforms-and-their-role-in-the-digital-transformation_19e6a0f0-en
Онлайн-платформа предполагает наличие организации, осуществляющей деятельность на двух- или многосторонних рынках, которая использует интернет-технологии для обеспечения взаимодействия между двумя или более различными, но взаимозависимыми группами пользователей с целью формирования добавленной стоимости, по крайней мере для одной из групп	Европейская комиссия: European Digital Rights. Platforms Consultation (346935). 2016. https://edri.org/files/platforms.html
Онлайн-платформы — это механизм, позволяющий с помощью сетевых эффектов и сети Интернет формировать новые рынки и мультиплицировать взаимодействия между различными пользователями	Великобритания: UK Parliament. Online Platforms and the Digital Single Market (EUC Report). 2016. https://publications.parliament.uk/pa/ld201516/ldselect/ldecom/129/12903.htm
Онлайн-платформа — среда информационной системы, которая позволяет создавать отношения и бизнес-транзакции между несколькими пользователями или организациями	Республика Корея: Telecommunications Technology Association, 2018. http://www.tta.or.kr
В случае [описания принципов работы] цифровой платформы формирование добавленной стоимости происходит в большей мере не за счет конкуренции, а за счет консолидации поставщиков продуктов и услуг и упрощения механизмов транзакционного взаимодействия между участниками	Китай: Cyberspace Administration of China. White Paper on China's Digital Economy Development. Beijing: China Academy of Information and Communications Technology, 2017
Цифровая платформа — это бизнес-модель, позволяющая потребителям и поставщикам связываться онлайн для обмена продуктами, услугами и информацией (цифровыми сервисами), включая предоставление продуктов/услуг/информации собственного производства	Минэкономразвития России. https://www.economy.gov.ru/material/departments/d31/koncepciya_gos_regulirovaniya_cifrovyh_platform_i_ekosistem
Платформа (цифровая платформа) — информационная система, работающая через сеть Интернет, которая обеспечивает взаимодействие участников платформы друг с другом, позволяя им создавать и обмениваться ценностями	Банк России. Экосистемы: подходы к регулированию. Доклад для общественных консультаций. М.: Центральный банк Российской Федерации, 2021

Содержание термина	Источник
Цифровые платформы — это программные среды, в которых аппаратные средства интегрируются с прикладными решениями, повышающими эффективность всех сфер жизни общества. Цифровые платформы представляют собой сложные информационные системы, обеспечивающие выполнение функций взаимосвязи между участниками рынков, открытые для использования клиентами и партнерами, разработчиками приложений, поставщиками услуг и агентами	Центр развития компетенций в бизнес-информатике Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ. https://hsbi.hse.ru/articles/tsifrovye-platfomy/
Цифровая платформа — это сервис взаимодействия двух и более типов экономических агентов, представляющий собой многосторонний рынок и реализованный посредством информационных технологий и доступа к сети «Интернет» и обеспечивающий взаимовыгодные отношения между различными группами клиентов и платформой	Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара (ИЭП). Исследование цифровых экосистем в России: эволюция, типология, подходы к регулированию. 2022. https://www.iep.ru/files/news/Issledovanie_jekosistem_Otchet.pdf

Обобщая, можно рассматривать цифровую платформу как сетевой механизм, основанный на совокупности технологий, позволяющий многочисленным участникам взаимодействовать между собой с целью генерации и дальнейшей реализации продуктов или информации, в том числе собственного производства. Цифровые платформы координируют взаимодействие различных участников рынка, происходящее в разнообразных форматах: B2B, B2C, B2G, C2C и т. д.

Классифицировать цифровые платформы возможно, в частности, в зависимости от функций, которые реализует та или иная платформа (рис. 5.4).

В результате увеличения числа платформенных решений активизировалось развитие цифровых сервисов.

Следующим шагом стало формирование комплексных цифровых экосистем, подходы к описанию экономико-правовой сущности которых также различны (табл. 5.2).

Таким образом, цифровая экосистема — это совокупность цифровых платформ и (или) цифровых сервисов, объединяющая большое число участников, бизнес-процессов, продуктов, услуг и информации для удовлетворения конечных потребностей клиентов.

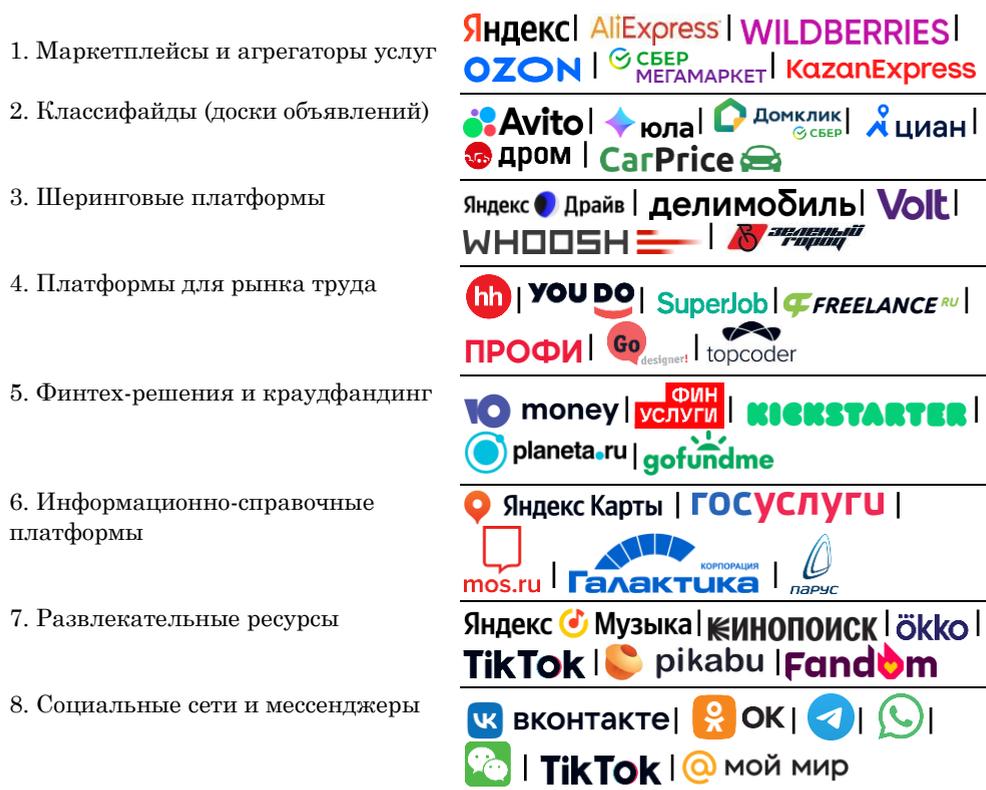


Рис. 5.4. Классификация участников российского рынка цифровых платформ и экосистем

Таблица 5.2

Сущностное определение термина «цифровая экосистема»

Содержание термина	Источник
Цифровые экосистемы — комбинации взаимодействующих приложений, операционных систем, платформ, бизнес-моделей и (или) аппаратного обеспечения, не обязательно принадлежат одной и той же организации. Цифровая экосистема может включать в себя тысячи различных предприятий	ОЭСР (Организация Экономического Сотрудничества и Развития): OECD. Online Platforms and the EU Digital Single Market (EUC Report). 2019. https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/an-introduction-to-online-platforms-and-their-role-in-the-digital-transformation_19e6a0f0-en
Цифровая (экосистема) — техническая инфраструктура, основанная на базе одноранговой (пиринговой) сети, которая обеспечивает передачу, поиск и связь услуг и информации по интернет-каналам, обеспечивая сетевые транзакции и распределение всех цифровых «объектов» в инфраструктуре	Европейская комиссия: European Commission. Digital Business Ecosystems. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007

Содержание термина	Источник
Цифровая экосистема — сложная и динамичная взаимосвязанная сеть участников и систем, каждая из которых функционирует как единое целое для создания благоприятных условий для пользователей в цифровой сфере и в целях повышения общего экономического благосостояния и социального благополучия	ООН: UN. Digital Strategy 2022–2025. New York: United Nations Development Programme, 2021
Цифровая экосистема включает заинтересованные стороны, системы и благоприятные условия, которые в совокупности дают людям и сообществам возможность использовать цифровые технологии для получения доступа к услугам, взаимодействия друг с другом или совершения экономических операций	Агентство США по международному развитию: USAID Digital Strategy 2020–2024. https://www.usaid.gov/sites/default/files/2022-05/USAID_Digital_Strategy.pdf
Цифровая экосистема — это клиентоцентричная бизнес-модель, объединяющая две и более группы продуктов, услуг, информации для удовлетворения конечных потребностей клиентов	Минэкономразвития России. Концепция государственного регулирования цифровых экосистем и платформ. 2021. https://www.economy.gov.ru/material/departments/d31/konceptiya_gos_regulirovaniya_cifrovyh_platform_i_ekosistem
Экосистема (цифровая экосистема) — совокупность сервисов, в том числе платформенных решений, одной группы компаний или компании и партнеров, позволяющих пользователям получать широкий круг продуктов и услуг в рамках единого бесшовного интегрированного процесса. Экосистема может включать в себя закрытые и открытые платформы. Предлагаемая экосистемой линейка сервисов удовлетворяет большинство ежедневных потребностей клиента или выстроена вокруг одной или нескольких его базовых потребностей (экосистемы на начальном этапе своего формирования или нишевые экосистемы)	Банк России. Экосистемы: подходы к регулированию. Доклад для общественных консультаций. М.: Центральный банк Российской Федерации, 2021
Цифровая экосистема — это комплексный проект, объединяющий большое число участников, информационных сервисов и бизнес-процессов, основанный на принципах взаимовыгодности отношений (winwin). Цифровые экосистемы могут развиваться как вокруг одной компании или услуги, так и в форме маркетплейса со множеством игроков	Центр развития компетенций в бизнес-информатике Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ: https://hsbi.hse.ru/articles/tsifrovye-ekosistemy/

Содержание термина	Источник
Цифровая экосистема — это цифровая платформа, интегрированная с другими цифровыми сервисами и (или) цифровыми платформами одной группы компаний/партнеров или органа государственной власти, действующая на нескольких отраслевых рынках	Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара (ИЭП). Исследование цифровых экосистем в России: эволюция, типология, подходы к регулированию. 2022. https://www.iep.ru/files/news/Issledovanie_jekosistem_Otchet.pdf

По опросам представителей крупнейших российских цифровых платформ и экосистем можно выделить следующие признаки последних:

- единая точка входа;
- мультиотраслевой тип услуги;
- бесшовный интегрированный процесс;
- значимое количество участников;
- общий интерфейс;
- сетевой эффект / признаки гейткиперства¹;
- единый бренд;
- разные категории пользователей (население, бизнес);
- клиентоцентричность бизнес-модели;
- дополнительная ценность за счет интеграции сервисов;
- датацентричность;
- цифровая природа².

Учитывая описанные характеризующие признаки, специалисты относят к числу экосистем в зарубежном сегменте Google, Amazon, Alibaba, Baidu, в российском — Сбер, VK, Яндекс.

Функционал цифровых платформ и экосистем достаточно обширен. Напомним, что в России принята следующая классификация цифровых платформ и экосистем:

- маркетплейсы и агрегаторы услуг;
- классифайды;
- шеринговые платформы;
- платформы для рынка труда;

¹ Гейткипинг — процесс, посредством которого информация фильтруется для распространения, будь то публикация, радиовещание, Интернет или какой-либо другой способ коммуникации. Академическую теорию гейткипинга можно найти в различных областях знаний, включая коммуникационные исследования, журналистику, политологию и социологию.

² ИСИЭЗ НИУ ВШЭ. Глубинные экспертные интервью 14 представителей ключевых отечественных цифровых платформ и экосистем (сентябрь–октябрь 2022 г.).

- информационно-справочные платформы;
- развлекательные ресурсы;
- социальные сети и мессенджеры;
- финтех-решения и краудфандинг.

Маркетплейсы и агрегаторы услуг — это специальные платформы, на которых представлен широкий ассортимент товаров, финансовых продуктов и услуг от разных компаний, продавцов и производителей. Их основная задача заключается в том, чтобы создать удобный и качественный сервис с информативным интерфейсом, который бы пользовался спросом у большого числа людей.

Маркетплейс — это интернет-аналог обычного рынка, на просторах которого встречаются продавцы и покупатели. Функционал маркетплейса позволяет размещать товар и совершать сделки. При этом покупателю не надо переходить на сайт продавца — он оформляет заказ, платит и выбирает способ доставки прямо на цифровой платформе. Маркетплейсы получают определенный процент от суммы сделок, а его размер зависит от степени известности самой площадки. Продавцам выгодно размещать товары на маркетплейсах, потому что руководство последних заинтересовано в продвижении товаров и увеличении продаж, что напрямую влияет на доход самих платформ.

Агрегатор, в отличие от маркетплейса, не является полноценной площадкой для купли-продажи товара. Это своего рода электронный справочник, который собирает информацию обо всех товарах и услугах со всех интернет-магазинов и предоставляет на них ссылки. На сайте самого агрегатора нельзя найти подробной информации о товаре или сделать заказ, но можно сравнить цены и получить информацию о наличии. Агрегаторы зарабатывают на трафике, который приводит в интернет-магазины, а также на рекламе. К числу самых известных агрегаторов относятся: Яндекс.Маркет, AviaSales, Banki.ru.

Продажи на маркетплейсах доступны всем категориям пользователей, при этом такие платформы предоставляют возможность начать свое дело «с нуля». О весьма внушительных масштабах и возможностях для продавцов говорит, в частности, статистика продаж Wildberries — крупнейшего национального маркетплейса: платформу ежедневно посещают 20 млн чел., ее ежемесячная аудитория превышает 130 млн, здесь оформляются 4,5 млн заказов в день, к услугам потребителей 800 тыс. брендов и 44 млн товаров, представленных на сайте.

Маркетплейсы и агрегаторы лидируют на российском рынке цифровых платформ и экосистем. Суммарный оборот таких площадок по итогам 2021 г. составил 2,5 трлн р. (рис. 5.5).

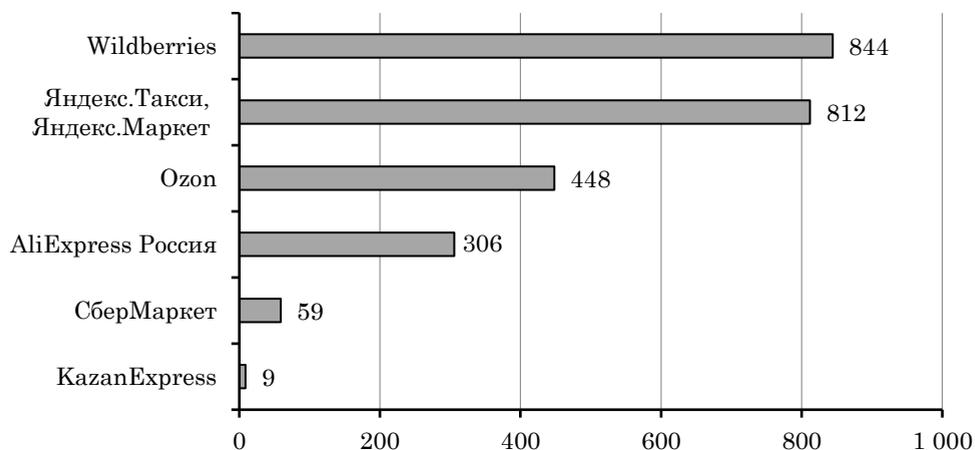


Рис. 5.5. Торговый оборот крупнейших маркетплейсов и агрегаторов в 2021 г., млрд р.¹

Еще одним видом цифровых платформ являются *классифайды* — онлайн-сервисы, где собраны различные объявления от частных лиц и компаний, сгруппированные по темам. Отличия классифайдов от маркетплейсов можно наблюдать на примере классифайда Авито и маркетплейса Wildberries. Первоначально обе цифровые платформы предлагали товары и услуги, размещая объявления. Принципиальная разница в том, что Wildberries в дальнейшем сконцентрировал на себе все риски, неся ответственность за происходящие на платформе сделки купли-продажи, выступая их гарантом. Авито, напротив, отказалась от ответственности за то, что происходит на площадке, предоставляя лишь возможность «знакомства» продавца с покупателем.

В последнее время возрастает востребованность классифайдов бизнесом. Три четверти организаций, ранее не задействовавших их в своей деятельности, в ближайшее время планируют внедрить эту практику. К сервисам, предлагающим транспортные услуги, собираются обратиться 40 % компаний, к сервисам покупки, продажи и аренды недвижимости — 37 % (рис. 5.6).

¹ Составлено по: *Бухгалтерский учет, налогообложение, аудит в РФ*. URL: <https://www.audit-it.ru>.



Рис. 5.6. Планы организаций по использованию классифайдов, %¹

Шеринговые платформы, как одна из разновидностей цифровых платформ, представляют собой модель совместного потребления, в рамках которой пользователи (организации или граждане) могут обмениваться активами или предоставлять во временное пользование те из них, которыми в настоящий момент на пользуются. Зачем покупать вещь и владеть ею, если можно взять ее во временное пользование на заранее определенный срок. Если раньше объектом шеринга являлись только жилые помещения при перемещении граждан из страны в страну или из региона в регион, то сегодня перечень объектов обмена очень широк — от бытовых предметов или услуг до навыков, которым можно у кого-то научиться.

Цифровые платформы для рынка труда позволяют удовлетворять потребность компаний, организаций, частных лиц в подборе персонала и поиске работы. Платформенные решения в этой сфере делают такие процессы более эффективными и быстрыми: заметно сокращается время заполнения вакансий, снижаются издержки. Возможность использования цифровых технологий в области подбора персонала расценивается представителями различных компаний как весьма значимая и даже критичная для бизнеса (рис. 5.7).

Все более актуальной в последнее время становится платформенная занятость, которая реализуется посредством использования приложения или веб-сайта для поиска клиентов с целью предоставления определенной услуги.

¹ Рисунки 5.6–5.9 составлены по: *Обследование* более 350 организаций различных отраслей экономики и социальной сферы / ИСИЭЗ НИУ ВШЭ. Сентябрь–октябрь 2022 г.

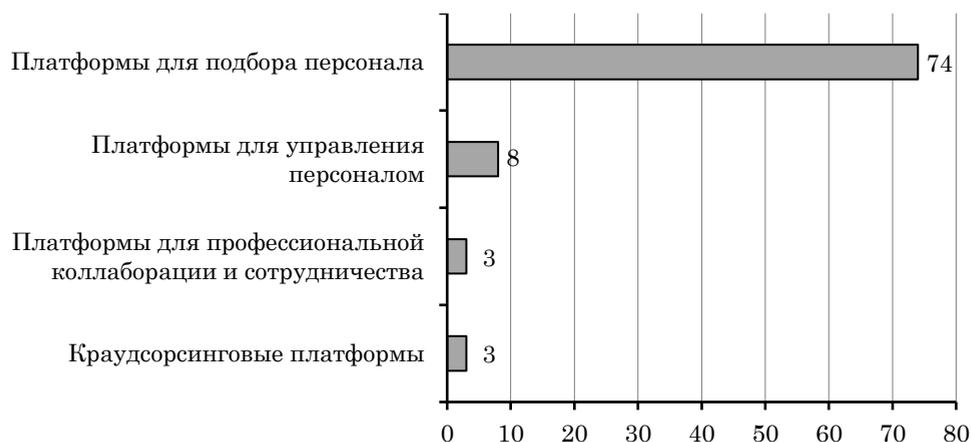


Рис. 5.7. Планы организаций по использованию цифровых HR-платформ, %

К числу цифровых платформ относятся также *информационно-справочные платформы*, которые широко используются для развития бизнеса, содержат разнообразную правовую информацию, сведения, позволяющие проверять подрядчиков и контрагентов, и др. В эту категорию цифровых платформ попадают и государственные платформы, ориентированные на повышение качества и скорости предоставления информационных услуг, — «Консультант Плюс», «Гарант», «Референт», «Кодекс» и др.

Развлекательные ресурсы как один из видов цифровых платформ обеспечивают массовой аудитории доступ к развлекательному и информационному контенту (фильмы, видеоролики, видеоотзывы, любительское и профессиональное видео, аудиокниги, подкасты и пр.). Одними из наиболее востребованных типов цифровых платформ под названием «развлекательные ресурсы» являются Яндекс.Музыка, Кинопоиск, YouTube.

Социальные сети и мессенджеры — это платформы, предназначенные для мгновенного общения, обмена фото- и аудиозаписями и др. Социальные сети, как и мессенджеры, ориентированы на коммуникацию, но обладают более широким набором функций и способны аккумулировать внутри себя большее число пользователей. Кроме того, в одной социальной сети могут быть совмещены чат, сервис знакомств, новостная лента и личный блог. Самая популярная в настоящее время платформа для общения — ВКонтакте (59 %). WhatsApp используют 57 % опрошенных, Telegram — 43 %, Одноклассники — 32 %, TikTok — 22 %, Viber — 20 %.

В финансовой сфере среди современных цифровых платформ в российской классификации выделяют *финтех-решения* и *краудфандинг*.

FinTech — это предоставление финансовых услуг и сервисов с использованием инновационных технологий, таких как большие данные (Big Data), искусственный интеллект и машинное обучение, роботизация, блокчейн, облачные технологии, биометрия и др. С помощью цифровых платформ и экосистем участники финансового рынка предоставляют онлайн-услуги потребителям, а краудфандинговые платформы позволяют, с одной стороны, осуществлять инвестиции, с другой — привлекать за счет таких инвестиций финансирование для разнообразных проектов.

Платформенные решения обеспечивают такие возможности, как оплата различными способами, обслуживание клиентов с помощью чат-ботов, расчеты криптовалютами и т. д. Яркий пример — FinTech от Сбера, ставшего лидером по внедрению инноваций. Экосистема Сбера постоянно расширяется и совершенствуется, дополняясь инновационными решениями, включающими финансовые сервисы для бизнеса, виртуальных помощников и др. К примеру, Сбер ID представляет собой бесплатный сервис аутентификации и автоматического заполнения, позволяющий аутентифицировать клиента экосистемы Сбера и партнеров и предоставить быстрый доступ к услугам. Пользоваться сервисом могут как клиенты Сбера, так и те, кто ими не является, необходимо лишь зарегистрировать Сбер ID по номеру телефона на любом сайте, где есть сервис (или кнопка входа). В итоге клиенту больше не нужно запоминать пароли от разных сайтов, при этом сервис не только помогает быстро заходить на сайты Сбера и партнеров, но и автозаполнять формы, экономя время пользователя.

В рамках FinTech от Сбера начиная с 2022 г. корпоративные клиенты Сбера могут самостоятельно подключиться к сервисам цифрового канала SberBusinessAPI¹ в интернет-банке СберБизнес. SberBusiness API — это технология прямой интеграции с интернет-банком, обмена платежными данными и бесшовной авторизации через СберID.

¹ API — программный интерфейс приложения, представляющий собой набор способов и правил, по которым различные программы общаются между собой и обмениваются данными. Основной принцип работы API заключается в том, что все эти взаимодействия происходят с помощью функций, классов, методов, структур, а иногда констант одной программы, к которой обращаются другие.

К преимуществам такой новации относятся:

- технологичность, включающая единую учетную запись для всех партнерских ресурсов (OIDC аутентификация), а также авторизацию в любых цифровых каналах (OAUTH 2.0);
- многоканальность, обеспечивающая визуализацию документов и операций, проведенных в SberBusinessAPI, в любом цифровом канале — веб- или мобильном приложении;
- безопасность, являющаяся следствием передачи данных по каналу посредством асимметричного шифрования;
- быстроедействие, поскольку API банка позволяет обрабатывать несколько сотен запросов в секунду в синхронном режиме.

В настоящее время наблюдается заметное сокращение привлекаемых инвестиций и заемных средств для развития бизнеса вследствие их удорожания. В связи с этим организации ищут дополнительные возможности для привлечения финансирования из альтернативных источников, одним из которых является краудфандинг. Банк России определяет этот инструмент как вид альтернативного инвестирования, при котором инвесторы предоставляют небольшие суммы финансирования проектам, находящимся на ранних стадиях развития, посредством инвестиционных платформ. На самом деле смысловое наполнение краудфандинга намного шире.

На сегодняшний день инновационные технологии широко используются бизнесом для получения доступа к финансовым услугам и сервисам. Наиболее востребованы решения для перевода средств или приема платежей: их использует 91 % компаний.

Несмотря на последствия санкционного давления и востребованность альтернативных источников финансирования бизнеса, половина респондентов не планируют отказываться от проверенного способа привлечения инвестиций и продолжат в дальнейшем использовать привычные финтех-решения.

5.2. Финансовые и инвестиционные платформы в современной цифровой экономике: мировая практика и российский опыт

Реализация цифровых технологий в финансовой сфере несет колоссальные преимущества для всех участников финансового рынка, такие как:

- 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 Российской Федерации финансовые и инвестиционные платформы являются элементами финансовой инфраструктуры.

Следует отметить, что в российском правовом поле термин «финансовая инфраструктура» в настоящее время не нашел своего четкого законодательного определения, хотя еще в распоряжении 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 годы)» 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 рынка страховых услуг.

Не оперируя понятием «финансовая инфраструктура», Банк России начиная с 2021 г. вводит в профессиональный оборот понятие «инфраструктура финансового рынка», под которой понимаются специальные организации, обслуживающие сделки с финансовыми активами, осуществляющие контроль и расчеты по таким сделкам, учет и переход прав на финансовые активы, а также сбор, хранение и предоставление информации, необходимой для эффективного функционирования финансового рынка. Инфраструктура финансового рынка включает торговые, платежные, учетные и информационные институты.

К торговой инфраструктуре относятся биржи и иные организаторы торговли валютами, ценными бумагами и производными финансовыми инструментами.

Платежная инфраструктура представляет собой высокотехнологичную систему быстрого перевода денежных средств между экономическими субъектами. В платежную инфраструктуру входят коммерческие платежные системы, платежная система Банка России, системы передачи финансовых сообщений.

Учетная система является связующим звеном между эмитентом ценных бумаг и их владельцем. В современном мире большинство ценных бумаг дематериализовано, они существуют только в виде

записей по счетам, поэтому нужны специализированные организации, которые открывают и ведут эти записи. Эти организации подтверждают права владельца на ценные бумаги и по его распоряжению переводят ценные бумаги новому приобретателю. В их функции также входит содействие владельцу ценных бумаг в реализации прав по ним (голосовании по акциям, получении доходов и выплат по ценным бумагам).

Информационная инфраструктура предоставляет различные информационные, аналитические сервисы необходимые экономическим субъектам для эффективного ведения бизнеса и осуществления инвестиционных вложений.

Новые модели и способы общения людей в сети Интернет, новации в сфере IT-технологий и продукты FinTech часто не поддаются адаптации к действующим в определенный момент времени правовым конструкциям. Соответственно, принимаются нормативные правовые акты, которые регламентируют наиболее актуальные вопросы, возникающие в связи с взаимодействием субъектов в сети Интернет в различных отраслях экономики. Примером такого нормативного правового акта является Федеральный закон от 20 июля 2020 г. № 211-ФЗ «О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы» (далее — Закон «О совершении финансовых сделок...»), дающий нормативные определения явлениям, продуктам (услугам), сделкам, до последнего времени существовавшим без законодательного оформления. Центральным элементом новой правовой конструкции, описанной в законе, является понятие *финансовой сделки*, под которой понимаются:

- сделки по предоставлению банковских услуг;
- сделки по предоставлению страховых услуг;
- сделки по предоставлению услуг на рынке ценных бумаг;
- сделки с финансовыми инструментами;
- сделки по предоставлению иных предусмотренных правилами

финансовой платформы услуг финансового характера, совершаемые между финансовыми организациями или эмитентами и потребителями финансовых услуг с использованием финансовой платформы.

Под *финансовой платформой*, согласно ст. 2 Закона «О совершении финансовых сделок ...» понимается информационная система, которая обеспечивает 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.

Финансовая платформа не обладает статусом юридического лица и представляет собой особый элемент «цифровой реальности». В этой связи для реализации деятельности такой платформы необходим обособленный субъект — оператор финансовой платформы, который руководит всем процессом ее функционирования и имеет статус юридического лица, созданного в организационно-правовой форме акционерного общества в соответствии с законодательством РФ.

Оператор финансовой платформы оказывает услуги, связанные с обеспечением возможности совершения финансовых сделок между финансовыми организациями или эмитентами и потребителями финансовых услуг с использованием финансовой платформы, и включен Банком России в специальный реестр. При этом он не является стороной финансовых сделок, совершаемых с использованием финансовой платформы.

Необходимо отметить, что существуют специальные законодательные требования и ограничения, касающиеся данной деятельности. Например, минимальный размер собственных средств оператора финансовой платформы должен составлять 100 млн р. При этом указанное лицо не вправе совмещать свою деятельность с деятельностью кредитной организации, бюро кредитных историй, с деятельностью некредитной финансовой организации, за исключением деятельности организатора торговли, депозитария, специализированного депозитария, регистратора, оператора инвестиционной платформы, оператора информационной системы, в которой осуществляется выпуск цифровых финансовых активов, и оператора обмена цифровых финансовых активов.

Оператор финансовой платформы обязан организовать систему управления рисками, связанными с осуществлением данной деятельности, а также утвердить документ или документы, определяющие правила управления этими рисками, или сформировать отдельное структурное подразделение, ответственное за организацию системы управления этими рисками.

Оператор финансовой платформы, совмещающий эту деятельность с иными видами деятельности, указанными выше, с учетом ограничений, установленных действующим законодательством, обязан принимать установленные его внутренним документом или документами меры, направленные на выявление конфликта интересов, связанного с таким совмещением.

Важно отметить, что во избежание непредвиденной ситуации, возможными последствиями которой могли бы стать технические сбои

в работе самой платформы, ее оператор должен иметь на праве собственности или ином законном основании основной и резервный комплексы программно-аппаратных средств, обеспечивающие его бесперебойную деятельность и сохранность данных, в том числе путем создания резервных копий. Такие комплексы должны быть расположены на территории Российской Федерации.

Помимо оператора финансовой платформы, действующее законодательство в число субъектного состава сделок, совершаемых с использованием финансовой платформы, включает также потребителей финансовых услуг, регистратора финансовой транзакции, финансовые организации (эмитенты). Они могут быть разделены на две группы:

- 1) субъекты, непосредственно участвующие в сделке (потребитель финансовых услуг, финансовые организации (эмитенты));
- 2) субъекты, обеспечивающие функционирование финансовой платформы (оператор финансовой платформы, регистратор финансовых транзакций — репозитарий).

Важнейшим субъектом взаимоотношений, складывающихся в процессе функционирования финансовой платформы, конечно же, является потребитель финансовых услуг — физическое лицо, присоединившееся к договору об оказании услуг оператора финансовой платформы в целях совершения финансовых сделок с финансовыми организациями и эмитентами.

Под финансовыми организациями понимаются кредитные организации и некредитные финансовые организации, также присоединившиеся к договору об оказании услуг оператора финансовой платформы в целях совершения финансовых сделок с потребителями финансовых услуг, в том числе от имени эмитентов. К числу эмитентов в данном случае относятся эмитенты в значении, определенном Федеральным законом от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», присоединившиеся к договору об оказании услуг оператора финансовой платформы в целях совершения финансовых сделок в отношении ценных бумаг таких эмитентов с потребителями финансовых услуг.

Для целей учета финансовых транзакций в рамках финансовой платформы действует регистратор, являющийся специальным репозитарием, имеющим статус центрального депозитария, или являющийся юридическим лицом, все акции (доли) которого принадлежат центральному депозитарию. Регистратор осуществляет репозитарную

деятельность¹ в отношении финансовых сделок, реализуемых на финансовой платформе.

Важно понимать, что при совершении операций с использованием финансовой платформы пользователь в соответствии с российским законодательством должен соблюдать ряд ограничений и учитывать особенности совершения финансовых сделок на платформе.

Рассмотрим некоторые из них. Так, за исключением договоров страхования, договоры в пользу третьих лиц не могут быть заключены с использованием финансовой платформы (договор пенсионного обеспечения, договоры купли-продажи, в которых продавец и покупатель не совпадают и др.). Кроме того, при исполнении денежных обязательств, вытекающих из финансовых сделок, денежные средства потребителей финансовых услуг, в том числе зачисленные на специальный счет, а также денежные средства, причитающиеся потребителям финансовых услуг по заключенным финансовым сделкам, не могут зачисляться на счета оператора финансовой платформы, на которых находятся его собственные денежные средства. Денежные средства потребителя финансовых услуг могут перечисляться с использованием финансовой платформы только на счет финансовой организации или эмитента, с которыми он заключил соответствующую сделку, на специальный счет оператора финансовой платформы, а также на банковский счет (счет по вкладу) самого потребителя финансовых услуг.

В рамках финансовой платформы может осуществляться заключение сделок с ценными бумагами, а также заключение договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, и в этом случае порядок реализации таких сделок регламентируется Федеральным законом «О рынке ценных бумаг».

По состоянию на 24 ноября 2024 г. в реестре операторов финансовых платформ Банка России зарегистрировано 10 действующих операторов:

- ПАО «Московская Биржа ММВБ-РТС»;
- АО ВТБ Регистратор;
- АО «Финансовый Маркетплейс Сравни.ру»;

¹ Репозитарной деятельностью признается деятельность на основании лицензии Банка России по оказанию услуг по сбору, фиксации, обработке и хранению информации о заключенных не на организованных торгах договорах репо, договорах, являющихся производными финансовыми инструментами, договорах другого вида, предусмотренных нормативными актами Банка России, а также по ведению реестра таких договоров.

- АО «Открытый финансовый маркетплейс»;
- АО «Банки.ру Маркетплейс»;
- АО «Финфорт МП»;
- АО «Финансовая Платформа»;
- АО «Ванта»;
- АО «Единые финансовые решения»;
- АО «Универсальные финансовые технологии».

На примере финансовой платформы с одноименным названием «Финансовый Маркетплейс Сравни.ру» рассмотрим, какие услуги она предоставляет.

Интерфейс платформы содержит информацию о предоставлении трех видов услуг:

- оформление кредита онлайн;
- оформление банковских вкладов;
- оформление страховых полисов.

Большое число российских компаний — партнеров платформы предлагают свои услуги через эту площадку. Рассматривая возможность оформления кредита и банковского вклада, потребитель может ознакомиться с финансовыми продуктами и услугами таких банков, как ВТБ, Банк «Открытие», Тинькофф Банк, BNP PARIBAS CARDIF, НОМЕ CREDIT BANK, Почта Банк, Ренессанс Кредит, Росбанк и др. При оформлении страхового полиса к услугам потребителей на платформе предлагаются различные страховые продукты: ОСАГО, КАСКО, «Туристическая страховка», «Страхование ипотеки», «Страхование спортсменов» от таких компаний, как СОГАЗ, СберСтрахование, Страховая компания «Согласие», МАКС, Ингосстрах, Тинькофф, Ренессанс Страхование, РЕСО Гарантия и др. Такое разнообразие компаний — партнеров финансовой платформы и финансовых продуктов, «выставленных» на площадке, свидетельствует о востребованности услуг цифрового сервиса среди потребителей.

Также в последнее время активное развитие получает деятельность инвестиционных платформ, функциональные возможности которых раскрываются благодаря совокупности информационных технологий, обеспечивающих обработку информации в базах данных, и технических средств, необходимых для заключения договоров инвестирования. Деятельность таких цифровых платформ регламентируется Федеральным законом от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — Закон «О привлечении инвестиций...»).

Благодаря вступлению в силу федерального закона в законодательном поле получили нормативное определение следующие виды краудфандинга, реализуемые через инвестиционные платформы:

- предоставление займов;
- приобретение эмиссионных ценных бумаг, размещаемых с использованием инвестиционной платформы, за исключением ценных бумаг кредитных организаций, некредитных финансовых организаций, а также структурных облигаций и предназначенных для квалифицированных инвесторов ценных бумаг.

Помимо этого, действующее законодательство допускает приобретение посредством инвестиционной платформы утилитарных цифровых прав и цифровых финансовых активов.

Модель правового регулирования инвестиций в сети Интернет, предусмотренная в Законе «О привлечении инвестиций...» представляет собой «упрощенный» вариант инвестиций на рынке краудфинансирования для квалифицированных и неквалифицированных инвесторов. Вероятно, это является одной из причин того, что современные российские инвестиционные платформы не охватывают всего многообразия модельных типов краудфандинга, реализуемых в мировой практике.

Одним из ключевых понятий в контексте привлечения инвестиций с использованием инвестиционных платформ является само понятие «инвестиционная платформа». Так, согласно подп. 1.1 ст. 2 Закона «О привлечении инвестиций...» под *инвестиционной платформой* понимается информационная система в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», используемая для заключения с помощью информационных технологий и технических средств этой информационной системы договоров инвестирования, доступ к которой предоставляется оператором инвестиционной платформы, который должен утвердить специальные правила работы инвестиционной платформы.

Такие правила должны содержать:

- условия договора об оказании услуг по привлечению инвестиций и договора об оказании услуг по содействию в инвестировании;
- порядок присоединения к договору об оказании услуг по привлечению инвестиций и (или) к договору об оказании услуг по содействию в инвестировании, включая порядок установления лиц при заключении таких договоров;
- способы инвестирования с использованием инвестиционной платформы;

- требования к участникам инвестиционной платформы;
- требования к содержанию инвестиционного предложения;
- порядок принятия инвестиционного предложения;
- сроки передачи денежных средств участникам инвестиционной платформы с номинального счета, открытого оператору инвестиционной платформы;
- размер вознаграждения оператора инвестиционной платформы или порядок его определения либо указание на отсутствие вознаграждения;
- состав информации, раскрываемой оператором инвестиционной платформы, а также порядок и сроки раскрытия такой информации;
- порядок обмена информацией между инвесторами с использованием инвестиционной платформы и др.

Существуют законодательные требования к деятельности инвестиционных платформ:

- содержать реестр заключенных договоров (договоры об оказании услуг по привлечению инвестиций, договоры об оказании услуг по содействию в инвестировании, инвестиционные договоры);
- обеспечивать сохранность и достоверность сведений; предоставлять сторонам возможность получить своевременно текст договора и т. д.

Инвестиционная платформа, так же как и финансовая, не является юридическим лицом, поэтому для ее нормального функционирования необходим оператор. В силу закона, оператор инвестиционной платформы — хозяйственное общество, созданное в соответствии с законодательством РФ, осуществляющее деятельность по организации привлечения инвестиций и включенное Банком России в соответствующий реестр.

Оператор инвестиционной платформы не вправе совмещать свою деятельность с иной деятельностью финансовой организации, за исключением:

- 1) деятельности организатора торговли;
- 2) клиринговой деятельности;
- 3) брокерской деятельности;
- 4) дилерской деятельности;
- 5) деятельности по управлению ценными бумагами;
- 6) депозитарной деятельности;
- 7) деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг;

8) деятельности операторов обмена цифровых финансовых активов;

9) деятельности операторов информационных систем, в которых осуществляется выпуск цифровых финансовых активов.

Оператор обязан соблюдать критерии по размеру собственных средств (капитала), который рассчитывается в порядке, установленном нормативными актами Банка России для организаторов торговли и должен составлять не менее 5 млн р.

К числу участников инвестиционной платформы относятся инвесторы, лица, привлекающие инвестиции, а также лица, приобретающие или отчуждающие на платформе цифровые права (утилитарные цифровые права).

Для того чтобы реализовать различные виды краудфандинга через инвестиционную платформу, необходимо оформить деятельность по организации привлечения инвестиций, которая осуществляется на основании специального договора об оказании услуг по привлечению инвестиций и договоров об оказании услуг по содействию в инвестировании. Согласно такому договору одна сторона (оператор инвестиционной платформы) обязуется в соответствии с правилами инвестиционной платформы предоставить другой стороне (лицу, привлекающему инвестиции) доступ к инвестиционной платформе для заключения с инвестором договора инвестирования с помощью информационных технологий и технических средств этой инвестиционной платформы.

Для лиц, привлекающих финансирование для своей деятельности через инвестиционную платформу посредством выпуска эмиссионных ценных бумаг (напомним, что это один из видов краудфандинга в силу закона), существуют ряд ограничений, в частности, невозможность привлечения средств в размере, превышающем 1 млрд р. в течение одного календарного года. Однако такие ограничения не распространяются на публичные акционерные общества, привлекающие инвестиции путем приобретения инвесторами утилитарных цифровых прав и (или) цифровых финансовых активов. Если инвестирование с использованием инвестиционной платформы осуществляется путем приобретения размещаемых ценных бумаг, такие ценные бумаги могут размещаться только путем закрытой подписки в соответствии с требованиями Закона «О рынке ценных бумаг».

Существуют определенные особенности инвестирования посредством цифровой инвестиционной платформы для физических лиц. Важным ограничением является размер инвестиций: не более

600 тыс. р. в течение одного календарного года, однако такое ограничение не распространяется на:

- граждан, которые являются индивидуальными предпринимателями, и (или) физических лиц, признанных оператором инвестиционной платформы квалифицированными инвесторами;
- физических лиц при приобретении ими утилитарных цифровых прав по договорам инвестирования, заключенным с публичным акционерным обществом.

Как было отмечено ранее, институт краудфандинга недостаточно развит в нашей стране, о чем свидетельствует доля российского рынка краудфандинга в мировом объеме на начало 2022 г. (всего 0,8 %). Об объемах рынка краудфинансирования свидетельствуют данные рис. 5.8.

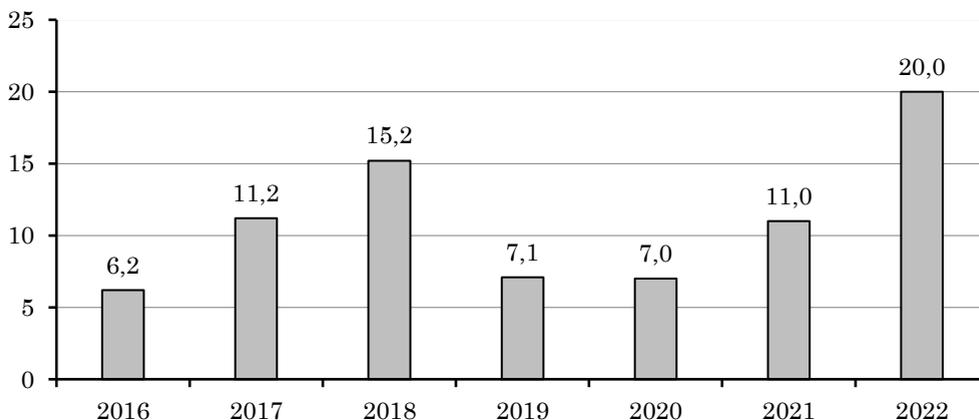


Рис. 5.8. Динамика привлечения финансирования через российские краудфандинговые платформы, млрд р.

Инвестиционная платформа в ее российской интерпретации служит не только площадкой для взаимодействия инвесторов и лиц, привлекающих инвестиции посредством краудфинансирования, но и «местом» для выпуска и обращения утилитарных¹ цифровых прав, так как их возникновение, осуществление и распоряжение ими возможны исключительно на базе инвестиционной платформы.

Уникальность такого способа инвестирования, как приобретение утилитарных цифровых прав, исходит из общего понятия «цифрового права», описанного в ст. 141.1 ГК РФ. Так, согласно п. 1 ука-

¹ Утилитарный — имеющий практическое назначение или направленный на достижение практических целей, извлечение материальной пользы.

занной статьи цифровыми правами признаются названные в таком качестве в законе обязательственные и иные права, содержание и условия осуществления которых определяются в соответствии с правилами информационной системы, отвечающей установленным законом признакам. Осуществление, распоряжение, в том числе передача, залог, обременение цифрового права другими способами или ограничение распоряжения цифровым правом возможны только в информационной системе без обращения к третьему лицу. Если иное не предусмотрено законом, обладателем цифрового права признается лицо, которое в соответствии с правилами информационной системы имеет возможность распоряжаться этим правом.

В развитие ст. 141.1 ГК РФ Закон «О привлечении инвестиций...» вводит в юридический оборот термин «утилитарные цифровые права», под которыми понимаются следующие цифровые права:

- право требовать передачи вещи (вещей);
- право требовать передачи исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и (или) прав использования результатов интеллектуальной деятельности;
- право требовать выполнения работ и (или) оказания услуг.

Иными словами, утилитарные цифровые права — это создаваемые и оборачиваемые в информационной системе права требования передачи вещи или интеллектуальных прав, права требования выполнения работ или оказания услуг. Утилитарные цифровые права — это электронный эквивалент сертификатов, купонов или ваучеров, доказывающих право их владельца на получение конкретных товаров, услуг, прав в будущем.

На практике аналогом утилитарных цифровых прав считается ICO (Initial Coin Offering — первичное размещение монет), однако, в отличие от ICO, такие права не имеют практически никакого отношения к технологии блокчейн и все операции с ними ведутся только за российские рубли и только в рамках той инвестиционной площадки, на какой они были первоначально выпущены в оборот.

Например, утилитарные цифровые права могут быть выпущены инициаторами бизнес-проекта на краудфандинговой платформе для сбора денежных средств в виде аванса, в том числе для получения инвестиций в свой проект.

Инвестируя денежные средства в утилитарные цифровые права, выпущенные, к примеру, кирпичным заводом, инвестор может надеяться на приобретение готовой продукции в виде кирпича, после того как соответствующий инвестиционный проект по его выпуску будет

завершен. Кроме того, утилитарные цифровые права могут распространяться на право применения произведенных в процессе изысканий изобретений без получения патентов и лицензий. Покупая утилитарное цифровое право на пользование тренажерным залом в строящемся фитнес-центре либо услуги парикмахеров, инвестор сможет применять их по прямому назначению. Для этого необходимо будет поменять их на абонемент по завершении сроков реализации проекта или продать соответствующие права иным инвесторам.

Можно выделить ряд преимуществ утилитарных цифровых прав, к числу которых относятся:

- распространение таких прав на объекты как виртуального, так и материального мира;
- возможность перепродажи утилитарных цифровых прав с прибылью;
- возможность участия в инвестировании юридических лиц с применением понятных и прозрачных механизмов права и бухгалтерского учета;
- возможность осуществлять диверсифицированные микроинвестиции, распределяя имеющиеся сбережения среди различных проектов.

Возникновение утилитарного цифрового права, его осуществление, распоряжение им, в том числе передача, залог, обременение утилитарного цифрового права другими способами или ограничение распоряжения утилитарным цифровым правом возможны только в рамках инвестиционной платформы. Это означает, что за пределами такой платформы выпуск и обращение данного конкретного цифрового права не допускается.

Общий порядок выпуска и обращения утилитарного цифрового права, как правило, следующий: оно возникает у первого приобретателя, переходит от одного лица к другому лицу и (или) прекращается с момента внесения информации об этом на инвестиционной платформе в соответствии с правилами этой инвестиционной платформы. Правила инвестиционной платформы должны содержать порядок внесения информации о возникновении, переходе и прекращении утилитарного цифрового права, а также порядок определения момента, с которого такая информация считается внесенной на инвестиционной платформе.

Возможность приобретать утилитарные цифровые права при их обращении, знакомиться с их содержанием, осуществлять утилитарные цифровые права, а также распоряжаться ими предоставляет ис-

ключительно оператор инвестиционной платформы, обеспечивающий техническую поддержку на инвестиционной платформе всем ее участникам. В случае прекращения обязательства по утилитарным цифровым правам на инвестиционной платформе должна быть внесена информация о факте такого прекращения. Что касается учета прав на утилитарные цифровые права, то он может осуществляться депозитарием в соответствии с Законом «О рынке ценных бумаг».

По общим правилам запрещается принимать утилитарное цифровое право в качестве средства платежа, или иного встречного предоставления за передаваемые товары, выполняемые работы, оказываемые услуги, или иного способа, позволяющего предполагать оплату утилитарным цифровым правом товаров (работ, услуг).

Если инвестиционная платформа соответствует следующим признакам:

1) технические средства инвестиционной платформы, на которых хранится база данных инвестиционной платформы, физически отделены друг от друга и подключены к информационно-телекоммуникационной сети (далее — узлы инвестиционной платформы);

2) база данных инвестиционной платформы находится под управлением программ, установленных на узлах инвестиционной платформы;

3) информационные технологии инвестиционной платформы осуществляют в автоматическом режиме (без участия человека) поддержание тождественности информации, содержащейся в базах данных инвестиционной платформы, на всех узлах инвестиционной платформы, то наряду с утилитарными цифровыми правами на такой платформе могут приобретаться и отчуждаться цифровые финансовые активы, а также цифровые права, включающие одновременно утилитарные цифровые права и цифровые финансовые активы.

Правовая природа цифровых финансовых активов определена Федеральным законом от 31 июля 2020 г. № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — Закон «О цифровых финансовых активах...»). Во избежание терминологической путаницы следует понимать, что понятия «цифровой финансовый актив» и «цифровая валюта» принципиально различаются.

Цифровыми финансовыми активами в силу закона признаются цифровые права, включающие денежные требования, возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам, права участия в капитале непубличного акционерного общества, право тре-

бовать передачи эмиссионных ценных бумаг, которые предусмотрены решением о выпуске цифровых финансовых активов в порядке, установленном указанным федеральным законом, выпуск, учет и обращение которых возможны только путем внесения (изменения) записей в информационную систему на основе распределенного реестра, а также в иные информационные системы.

Цифровая валюта — это и расчетный, и инвестиционный инструмент, представляющий собой совокупность электронных данных (цифрового кода или обозначения), содержащихся в информационной системе. Согласно ст. 1 Закона «О цифровых финансовых активах...» такая совокупность данных может быть предложена и принята в качестве средства платежа, не являющегося денежной единицей Российской Федерации, денежной единицей иностранного государства и (или) международной денежной или расчетной единицей, а также может выступать в качестве инвестиций. Необходимо отметить, что, несмотря на создание правовых основ для использования цифровых финансовых активов в процессе привлечения инвестиций с использованием инвестиционных платформ, соответствующая практика их использования в деятельности малого и среднего предпринимательства (МСП) пока не сформирована.

Ознакомившись с основными правилами и принципами работы инвестиционных (краудфандинговых) платформ в России, рассмотрим, какие финансовые продукты и услуги они предоставляют. Для начала отметим, что по состоянию на 1 ноября 2023 г. в реестре операторов инвестиционных платформ зарегистрировано 70 хозяйственных обществ, имеющих право осуществлять деятельность по организации привлечения инвестиций на краудфандинговых платформах. Важно понимать, что наличие указанного количества в специальном реестре Банка России не означает, что число действующих инвестиционных платформ является таким же, оно существенно меньше. И в этой связи Банк России на регулярной основе проводит мероприятия, направленные на популяризацию деятельности инвестиционных платформ как инструмента, позволяющего, с одной стороны, осуществлять инвестиции, с другой — привлекать финансирование компаниями МСП.

К числу таких мероприятий относятся:

- субсидирование затрат на привлечение бизнесом финансовых ресурсов через краудинвестиционные площадки;
- проведение регулярных обучающих мероприятий;

– проработка и реализация мер, направленных на повышение востребованности инструмента долевого финансирования (выпуска акций) через краудинвестиционные площадки;

– развитие краудинвестинга с использованием инновационных цифровых финансовых активов;

– создание благоприятных условий для формирования экосистемы привлечения капитала для компаний на начальных стадиях жизненного цикла и высокотехнологичных стартапов, в том числе с использованием инвестиционных платформ.

По мнению представителей Банка России, перечисленные меры позволят расширить возможности использования инструментов краудинвестирования для субъектов МСП и привлечь средства на развитие бизнеса тем предпринимателям, которым пока недоступны банковский кредит или выпуск облигаций на бирже.

В настоящее время в России, согласно действующему законодательству, инвестирование с использованием инвестиционных платформ возможно тремя способами:

- предоставление займов (краудлендинг);
- приобретение эмиссионных ценных бумаг (краудинвестинг);
- приобретение утилитарных цифровых прав.

Например, в 2021 г. темпы роста рынка краудфандинга в России были выше, чем в 2020 г., что обусловлено притоком заемщиков — субъектов малого и среднего предпринимательства, пострадавших от пандемии COVID-19. Наибольшим спросом у инвесторов и заемщиков пользовался краудлендинг (рис. 5.9).

В России термин «краудлендинг» — обобщающее понятие, являющееся, следуя международной классификации модельных типов краудфандинга, аналогом P2P Consumer Lending (потребительское P2P кредитование), P2P Business Lending (кредитование P2P бизнеса), P2P Property Lending (имущественное P2P кредитование), Balance Sheet Consumer Lending (балансовое потребительское кредитование), Balance Sheet Business Lending (балансовое бизнес-кредитование), Balance Sheet Property Lending (балансовое имущественное кредитование).

В наиболее общем виде *краудлендинг* — это модель предоставления процентных займов под финансирование проектов, размещенных на инвестиционной платформе. В качестве финансовой услуги он широко используется компаниями, которым необходимо быстрое и кратковременное пополнение оборотных средств, преимущественно субъектами МСП.

Продукты и услуги операторов финансовых и инвестиционных платформ

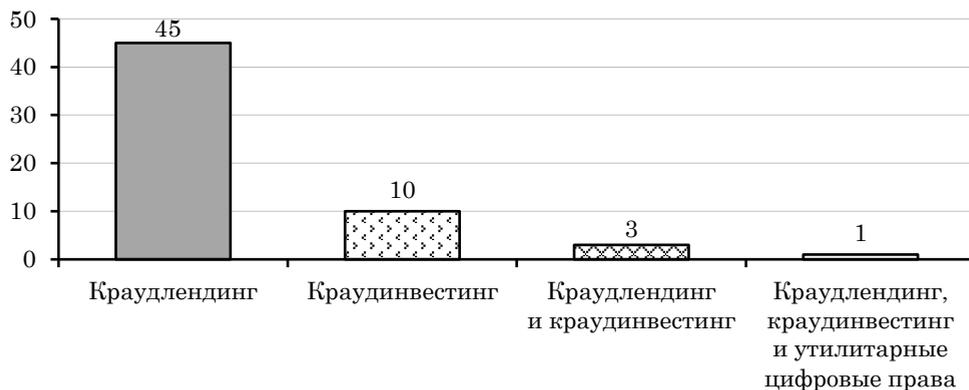


Рис. 5.9. Количество операторов инвестиционных платформ в разрезе способа инвестирования, указанного в правилах инвестиционной платформы, по состоянию на 31 марта 2022 г., ед.¹

В России основная часть краудфандинговых платформ в настоящее время ориентирована на заемщиков, выполняющих заказы по государственным контрактам². Также распространено инвестирование в осуществление ремонтных работ, оптовую и розничную торговлю. При этом некоторые операторы инвестиционных платформ сфокусированы на одной сфере деятельности заемщиков, например творческой³.

В качестве конкурентных преимуществ ряд операторов инвестиционных платформ предлагают своим клиентам-инвесторам дополнительные услуги, такие как работа с просроченной задолженностью посредством заключения договоров цессии или инкассо-цессии, функционал автоинвестирования, который распространен среди крупных инвестиционных платформ.

«Краудинвестинг» — также обобщающее понятие, являющееся аналогом нескольких модельных типов краудфандинга в международной таксономии: Equity-based Crowdfunding (основанный на акции краудфандинг, акционерный краудфандинг), Real Estate Crowdfunding (краудфандинг недвижимости), Revenue Sharing (распределение прибыли). *Краудинвестинг* — это инвестирование денежных

¹ Составлено по данным Банка России.

² В соответствии с федеральными законами от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

³ Например, запись и продвижение музыкальных альбомов, публикация книг, съемки кинофильмов, видеоклипов, создание ювелирных украшений.

средств в компании путем покупки их ценных бумаг, предлагаемых с помощью инвестиционной платформы. Как правило, краудинвестинг является комплементарной услугой к основной деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг и организуется, в частности, регистраторами для закрытого круга лиц, являющихся их клиентами по профильному направлению деятельности.

Для привлечения инвестиций краудинвестинг используют преимущественно крупные компании. Тем не менее в последнее время наблюдается рост количества субъектов МСП, разместивших дополнительный выпуск ценных бумаг. Более того, самое крупное завершённое размещение дополнительного выпуска ценных бумаг (на сумму 253,68 млн р.) в 2021 г. было осуществлено субъектом МСП, а весь рынок краудинвестинга формируется двумя-тремя операторами инвестиционных платформ.

В I квартале 2022 г. был зафиксирован рост количества договоров с заемщиками (+10 % квартал к кварталу), что в условиях сложившейся экономической обстановки можно расценивать как положительный результат. При этом доля активных заемщиков¹ в I квартале 2022 г. составила 3,6 % их общего числа на краудфандинговых платформах. В общей структуре активных заемщиков, приобретающих финансовые продукты и услуги на краудфандинговых платформах, преобладают юридические лица (рис. 5.10).

Значимую долю на рынке краудфандинга составляют небольшие компании, которые относятся к субъектам МСП. Так, в I квартале 2022 г. объем денежных средств, привлеченных субъектами МСП, составил 2,88 млрд р. (68,7 % общего объема привлеченных денежных средств), а за весь 2021 г. — 9,48 млрд р. В структуре заемщиков индивидуальные предприниматели составляют 1/3, а в структуре инструментов привлечения финансирования краудлендинг занимает 73,5 %. Средний размер привлечения заемного финансирования на одного заемщика составляет 3,3 млн р. (для индивидуальных предпринимателей — 1,4 млн р., для юридических лиц — 4,8 млн р.). В отраслевой структуре привлечения финансирования посредством краудфандинговых инвестиционных платформ самыми распространенными видами деятельности для субъектов МСП являются торговля (оптовая, розничная), строительство жилых и нежилых зданий, перевозки, общественное питание.

¹ Заемщики, заключившие хотя бы один договор инвестирования (хотя бы один раз привлекшие денежные средства на платформе) за отчетный период.

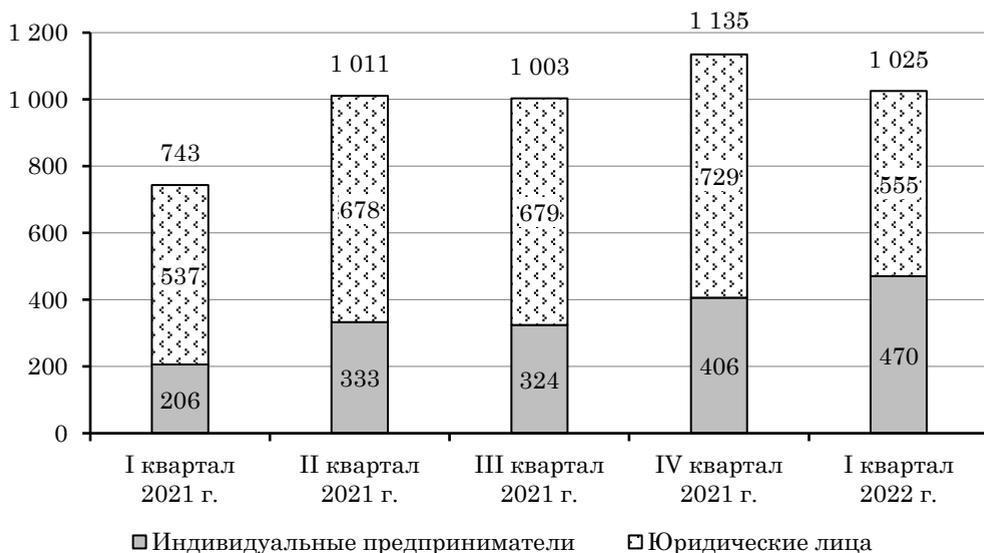


Рис. 5.10. Структура активных заемщиков на инвестиционных платформах¹

Что касается стоимости заемных средств для лиц, привлекающих инвестиции путем получения займа, то по итогам 2022 г. она находилась в диапазоне от 15 до 35 % годовых (средняя — 25 % годовых), а размер комиссии операторов инвестиционных платформ для заемщиков — в интервале от 2 до 15 % объема привлекаемых денежных средств.

Рассматривая финансовые продукты и услуги с позиции инвесторов, стоит отметить, что среди активных инвесторов (юридических лиц или индивидуальных предпринимателей) на краудлендинговых платформах предпочтение отдается девелопменту, продаже и покупке жилой и коммерческой недвижимости, оптовой и розничной торговле. На инвестиционных платформах, где реализуется краудинвестинг, популярны грузоперевозки и производство товаров. О привлекательности инвестирования на краудлендинговых и краудинвестинговых платформах в качестве альтернативного финансового инструмента свидетельствует более чем двукратный прирост активных инвесторов по итогам 2021 г.

Для того чтобы понять, какие финансовые продукты и услуги для потребителей (как инвесторов, так и заемщиков) предоставляют современные краудфандинговые платформы, рассмотрим наиболее

¹ Составлено по данным Банка России.

популярные из них. Существуют как многопрофильные, так и узкоспециализированные площадки, допускающие запуск проектов только определенных категорий. Например, Kickstarter.com и Planeta.ru — многопрофильные платформы, а TechnoFunding.com — специализированный ресурс, предназначенный исключительно для сбора на технологические и научные идеи. Что касается допуска заемщиков на те или иные платформы, то запускать проекты на [Kickstarter](http://Kickstarter.com) могут резиденты США, Великобритании, Канады и еще нескольких стран. России среди них нет. Например, у [IndieGoGo](http://IndieGoGo.com), как и у Planeta.ru, более лояльные условия: запустить проект может резидент любой страны.

Planeta.ru. Платформа помогает воплотить в жизнь творческие идеи, поддержать благотворительные проекты и вложить средства в стартапы. Проект получает деньги, если ему удалось собрать более 50 % заявленной суммы. При переводе средств на счет заемщика сервис списывает комиссию в размере 10–15 % суммы сбора. Необходимо учитывать, что средства, перечисляемые автору по итогам проекта, считаются доходом и облагаются соответствующим налогом. Если автор проекта и бенефициар финансирования — гражданин Российской Федерации, то такое лицо обязано уплатить налог на доходы физических лиц в размере 13 %, который вычитается из полной суммы, собранной в проекте к моменту его завершения. Средства, перечисляемые по итогам проекта на счет индивидуального предпринимателя или юридического лица, также считаются доходами. В связи с этим отчисления должны быть учтены в соответствии с системой налогообложения, утвержденной в организации или выбранной индивидуальным предпринимателем.

Вознаграждения лицам, финансирующим стартапы на Planeta.ru, осуществляются в различной форме:

- лот «Любая сумма» (без вознаграждения);
- безвозмездные лоты;
- нематериальные вознаграждения;
- материальные вознаграждения.

Лот «Любая сумма» добавляется в каждый проект автоматически. Безвозмездные лоты не подразумевают получения награды или поощрения за поддержку проекта. Чаще всего в качестве такого бонуса выступают письменные благодарности спонсорам, отправленные по электронной почте, сообщением в социальных сетях или опубликованные на официальном сайте автора проекта. Нематериальные вознаграждения — это бонусы, которые не требуют вложений в закупку/

производство и доставку, к их числу относят: обои для рабочего стола и прочий цифровой контент; экскурсии; участие в массовке; приглашение на мероприятие (включение в «проходные списки»); размещение имени спонсора в заглавных и финальных титрах; размещение имени спонсора на благодарственной табличке и др. Материальные или вещественные вознаграждения — это то, что стартап генерирует в результате реализации проекта (книга, фильм, музыкальный альбом и т. д.). Еще одним вариантом материальных вознаграждений является мерчендайз (сувенирная продукция).

Boomstarter.ru. Платформа позиционирует себя как интернет-пространство для сбора денег на технологические, творческие и социальные проекты, а также проекты для бизнеса. Сервис предлагает два типа сбора средств (без ограничения по сумме и без ограничений по времени), пять тарифных планов. Соискатель инвестиций должен оплатить размещение проекта на сайте, при этом комиссия за перевод денег на счет не взимается. За время функционирования платформы уже реализовано 2 622 успешных проекта, которые собрали 1 032 834 участника и привлекли финансирование в размере 580 501 385 р.

Любой пользователь Интернета может принять участие в финансировании проекта на Boomstarter.ru, поддержав проект суммой от 50 р. Для удобства внесения финансирования на платформе существует несколько способов оплаты: банковская карта, мобильный телефон, Яндекс.Деньги, Webmoney, Киви, а также все способы оплаты, доступные в Интернете. В качестве вознаграждения за участие в финансировании проектов на платформе предложены следующие варианты: финансовые вознаграждения; вознаграждения, играющие на тщеславии, и вознаграждения, вовлекающие в создание проекта. К вознаграждениям, играющим на тщеславии, можно отнести указание имени в титрах фильма или в отдельном разделе книги, благодарности в социальных сетях. Проекты, реализуемые на Boomstarter.ru, предлагают лицам, участвующим в их финансировании, в качестве вознаграждения «вовлеченность в проект». Так, в одном из уже реализованных проектов вознаграждением являлось приглашение на съемочную площадку для исполнения эпизодической роли, в другом — возможность предложить свой сценарий небольшого квеста для видеоигры.

MoneyFriends.ru. Платформа предлагает зарабатывать на инвестициях в малый и средний бизнес, выступая площадкой для небанковского экспресс-финансирования бизнеса, как альтернатива возобновляемым кредитным линиям. Иными словами, платформа реализу-

ет модель краудлендинга. Инвестором на платформе MoneyFriends.ru могут стать юридические лица, индивидуальные предприниматели и физические лица, которые являются резидентами РФ. Доходность сделок в MoneyFriends.ru соответствует верхней планке среднерыночного уровня доходности по займам коммерческим организациям. Указанная на площадке доходность (в среднем 22 % годовых) начисляется на остаток долга в соответствии с аннуитетным графиком платежей: заемщик ежемесячно уплачивает инвестору часть суммы долга и проценты за его использование, и с каждым последующим месяцем процентная ставка начисляется на остаток долга, а не на первоначальную сумму сделки. Стоит отметить, что такой порядок расчетов имеет определенные преимущества. Во-первых, снижаются риски невозврата займа, так как долг погашается ежемесячно и к концу срока действия договора равен 0. Во-вторых, инвестор, получая ежемесячные платежи, может реинвестировать их в другие проекты, получая увеличенный доход с учетом капитализации процентов.

Заемщиками на платформе MoneyFriends.ru могут стать только юридические лица и индивидуальные предприниматели, являющиеся резидентами РФ. Привлечение финансирования от инвесторов с использованием платформы возможно исключительно в рамках договора займа, при этом, согласно правилам платформы, она оказывает финансовые услуги по содействию в инвестировании. Содержание услуги заключается в следующем: оператор инвестиционной платформы MoneyFriends.ru в соответствии с правилами платформы предоставляет лицу, привлекающему инвестиции, доступ к платформе для заключения с инвестором договора займа с помощью информационных технологий и технических средств платформы. Размер комиссии при этом составляет от 0,5 до 7 % суммы привлеченных инвестиций по договору займа.

Инвестиционная платформа «ВДЕЛО». Концептуальный тезис реализации финансовых услуг на платформе — «деньги бизнесу от частных инвесторов».

Характеристика результатов деятельности оператора платформы представлены в табл. 5.3.

Согласно правилам инвестиционной платформы, она оказывает услуги по содействию в инвестировании путем предоставления займов по договорам займа, в том числе с участием нескольких инвесторов, каждый из которых действует самостоятельно. Формирование тарифной сетки на услуги оператора зависит от разных факторов, таких как срок займа, залоговая стоимость имущества и др. (табл. 5.4).

Таблица 5.3

**Результаты деятельности оператора платформы
по организации привлечения инвестиций (предоставления займов)
по итогам 2022 г.**

Показатель	Количество
Количество инвестиционных предложений, по которым привлечены инвестиции с использованием платформы	654
Средний размер привлеченных инвестиций на одно инвестиционное предложение, р.	2 492 922,36
Общий объем привлеченных инвестиций с использованием платформы путем предоставления займов, р.	1 630 371 221,00
Общее количество инвесторов, заключивших договоры инвестирования в течение отчетного года	645
Средний размер инвестированных в течение отчетного года денежных средств, приходящийся на одного инвестора, р.	2 527 707,32

Примечание. Составлено по данным официального сайта ООО «Инвестиционная платформа «ВДЕЛО».

Таблица 5.4

**Сведения о видах, размерах и сроках взимания платы
за услуги оператора инвестиционной платформы «ВДЕЛО»,
оказываемые участникам платформы**

Услуги оператора платформы	Размер оплаты / Срок привлечения инвестиций / пользования займом	Порядок оплаты
<i>Для лиц, привлекающих инвестиции (заемщиков)</i>		
Тариф «Классический». Размер оплаты услуг оператора складывается из трех составляющих: Кбаз; Кном; Коз. Вознаграждение за предоставление права использования программного обеспечения «Инвестиционная платформа «ВДЕЛО» при выдаче займов через платформу	<p>I. Базовая составляющая (Кбаз):</p> <p>1 % единоразово от суммы займа при сроке инвестирования до 30 дней;</p> <p>2 % единоразово от суммы займа при сроке инвестирования от 31 до 180 дней;</p> <p>3 % единоразово от суммы займа при сроке инвестирования от 181 до 335 дней;</p> <p>3 % единоразово от суммы займа и ежемесячно 0,25 % от остатка тела займа начиная с 336 дня при сроке инвестирования от 336 дней</p>	Оплата производится на основании выставленного оператором платформы счета за предоставление права использования программного обеспечения «Инвестиционная платформа «ВДЕЛО» в день перечисления денежных средств инвестора(ров) с номинальных счетов на банковский счет заемщика. Применяется при указании в индивидуальных условиях договора займа типа проекта «Классический»

Продолжение табл. 5.4

Услуги оператора платформы	Размер оплаты / Срок привлечения инвестиций / пользования займом	Порядок оплаты
	<p>II. Возмещение затрат оператора платформы за обслуживание номинального счета, открытого оператору платформы при выдаче займа ($K_{ном}$) — 0,15 % от суммы займа</p> <p>III. Составляющая, учитывающая обеспеченность залогом ($K_{оз}$): если залоговая стоимость больше либо равна сумме займа, то $K_{оз}$ принимается равной нулю; в других случаях $K_{оз} = (0,5\% - 0,5\% \times \times (\text{залоговая стоимость} / \text{сумма займа}))$</p>	
Тариф «Экспертный». Вознаграждение за предоставление права использования программного обеспечения «Инвестиционная платформа «ВДЕЛЮ» при выдаче займов через платформу	$K_{экс}$ — единовременная плата в размере 3 % от суммы займа	Оплата производится на основании счета, выставленного оператором инвестиционной платформы. Применяется при указании в индивидуальных условиях договора займа типа проекта «Экспертный»
Плата за оказание услуг по содействию в привлечении инвестиций	5 % от суммы инвестиций. Возвратная комиссия	Оплата производится в день перечисления денежных средств инвестора(ров) с номинальных счетов на банковский счет заемщика и удерживается оператором из суммы инвестирования (или собственных средств заемщика, зачисленных на номинальный счет)
<i>Для лиц, получающих услугу по содействию в инвестировании (инвесторов)</i>		
Тариф «Классический». Вознаграждение за предоставление права использования программного обеспечения «Инвестиционная платформа «ВДЕЛЮ»	0 р.	Не взимается. Применяется при указании в индивидуальных условиях договора займа типа проекта «Классический»

Услуги оператора платформы	Размер оплаты / Срок привлечения инвестиций / пользования займом	Порядок оплаты
Тариф «Экспертный». Вознаграждение за оказание услуг по организации проекта на «Инвестиционной платформе «ВДЕЛО»	Размер оплаты складывается из двух составляющих: Корг; Ксопр. Корг — единовременная плата в размере 2 % от суммы инвестиции(ий). Плата за оказание услуг по организации проекта; Ксопр — ежемесячная плата в размере 0,15 % от остатка тела займа, исчисляемая пропорционально размеру инвестиции(ий) инвестора в проект. Ежемесячная плата за сопровождение проекта взимается из средств инвестора, перечисленных заемщиком в соответствии с графиком платежей	Вознаграждение подлежит удержанию оператором платформы с лицевого счета инвестора на расчетный счет оператора платформы оказания услуг по организации проекта. Ежемесячная плата за сопровождение проекта подлежит удержанию оператором платформы с лицевого счета инвестора на расчетный счет оператора платформы из ежемесячных сумм погашения (возврата) займа, осуществляемых заемщиком. Применяется при указании в индивидуальных условиях договора займа типа проекта «Экспертный»

Примечание. Составлено по данным официального сайта ООО «Инвестиционная платформа «ВДЕЛО».

Общие характеристики одной из финансовых услуг, предоставляемых инвесторам и заемщикам на инвестиционной платформе «ВДЕЛО», представлены в табл. 5.5.

Таблица 5.5

Общие характеристики услуги по содействию в инвестировании путем предоставления займов по договорам займа

Инвесторам	Заемщикам
Доходность инвесторов — 25 %	Ставка — от 16 %
Срок инвестиций — от 20 дней до 36 месяцев	Срок займа — от 20 дней до 36 месяцев
Объем инвестиций — от 1 000 р. до 1 млрд р.	Сумма займа — от 50 тыс. р. до 1 млрд р.

Примечание. Составлено по данным официального сайта ООО «Инвестиционная платформа «ВДЕЛО».

SimpleEstate. Согласно правилам инвестиционной платформы инвестирование с ее использованием может осуществляться следующими способами: путем предоставления займов на основании договора инвестирования и путем приобретения акций, размещаемых эмитентом путем закрытой подписки с использованием платформы. SimpleEstate — инвестиционная платформа коммерческой недвижимости, позволяющая любому инвестору вкладывать деньги в профессионально отобранные объекты через механизм коллективных инвестиций для получения стабильного рентного дохода и увеличения капитала (табл. 5.6).

Таблица 5.6

**Общие характеристики услуги по предоставлению займов
на основании договора инвестирования
и путем приобретения акций, размещаемых эмитентом
по закрытой подписке с использованием платформы SimpleEstate**

Наименование и местоположение объекта	Общая доходность (фактическая/ прогнозная), %	Дивидендная доходность (фактическая/ прогнозная), %	Минимальный размер инвестиции, р.
Коммерческая недвижимость в аренду под магазин «Магнит», г. Люберцы	– / 13,5	– / 8,1	110 000
Коммерческая недвижимость в аренду под магазин «Перекресток», г. Москва, ЖК «Прокшино»	21,5 / 16,7	1,2 / 10	100 000
Коммерческая недвижимость в аренду под магазин «Лента» в центре делового района г. Ново- сибирска	19 / 15	10 / 10	100 000
Коммерческая недвижимость в аренду под магазин «Пятерочка» в г. Орехово-Зуево (Московская область)	19 / 17	10 / 8	100 000

Примечание. Составлено по данным официального сайта платформы SimpleEstate.

Внимание фокусируется на стабильных объектах с долгосрочными договорами аренды с надежными арендаторами. Любой инвестор при желании может продать свою долю в объекте другим инвесторам на данной платформе за счет вторичного рынка.

Вопросы для самопроверки

1. В чем заключаются основные особенности платформенной экономики?
2. Какие характеристики присущи современному потребителю в рамках платформенной экономики?
3. Какие факторы влияют на новую конкуренцию в современной экономике?
4. В чем заключается главная задача платформ в платформенной экономике?
5. В чем отличие линейной цепи создания ценности в структуре обычной экономики от схемы создания ценности в платформенной экономике?
6. Что такое «экономика на равных» или «одноранговая экономика»? В чем ее особенности?
7. Как вы понимаете термин «цифровая платформа»?
8. Какая классификация цифровых платформ принята в России?
9. Дайте определение понятия «цифровая экосистема».
10. Перечислите основные признаки цифровых платформ и экосистем.
11. Приведите примеры цифровых экосистем в зарубежном и российском сегменте.
12. Что такое «маркетплейс» и в чем заключаются его функциональные возможности?
13. Какие услуги предоставляют шеринговые платформы?
14. Сформулируйте понятие финансовой инфраструктуры и обозначьте ее основные элементы.
15. Дайте определения цифровых финансовой и инвестиционной платформ. В чем заключаются функциональные различия этих платформ?
16. Какие функции выполняет оператор финансовой/инвестиционной платформы?
17. Приведите примеры действующих финансовых платформ в России.
18. Что означает термин «краудфандинг»?
19. Какие формы инвестиционного краудфандинга реализуются в России в соответствии с действующим законодательством?
20. Дайте определение цифрового финансового актива.
21. Что такое «утилитарное цифровое право»? Приведите конкретные примеры.
22. Можно ли принимать утилитарное цифровое право в качестве средства платежа в России?
23. Дайте определения краудлендинга и краудинвестинга. В чем заключаются различия этих разновидностей краудфандинга?
24. Приведите примеры современных краудфандинговых платформ в России и опишите финансовые услуги, предоставляемые каждой из них.

Тестовые задания

1. Капитализм наблюдения — это:

- а) особая бизнес-модель интернет-компаний, в которой пользователи интернет-сервисов оказываются под наблюдением, а собранные данные обрабатываются и используются для различных целей;
- б) социальная и экономическая система производства и распределения, находящаяся под наблюдением государства;
- в) модель, основанная на частной собственности, юридическом равенстве и свободе предпринимательства, важнейшим инструментом которой является наблюдение за рыночными ценами.

2. Какие этапы включает в себя линейная цепь создания ценности в экономике?

- а) дизайн продукта — производство продукта — продажа продукта потребителю;
- б) концепция идеи продукта — дизайн продукта — продажа продукта потребителю;
- в) закупка продукта у производителя — реализация продукта потребителю.

3. В чем отличие линейной цепи создания ценности от способа создания ценности в платформенной экономике?

- а) линейная цепь создания ценности более производительна, чем способы создания ценности в платформенной экономике;
- б) в платформенной экономике простая организация производства товаров (услуг, продуктов) преобразуется в сложную систему, где сама платформа, производители и потребители вступают в разные виды взаимоотношений;
- в) линейная цепь создания ценности не основана на рыночных принципах.

4. Особенностью платформенной экономики является:

- а) наличие большого числа посредников между производителями и потребителями;
- б) устранение посредников из области производства конечного продукта;
- в) наличие одного посредника между производителями и потребителями.

5. Термин «одноранговая экономика» означает:

- а) производство одноразовых товаров;
- б) производство мультимедийного контента на принципах равноправного партнерства;
- в) производство на равных.

6. В России в зависимости от тех функций, которые реализует цифровая платформа, выделяют:

- а) классифайды, платформы — аналоги Wikipedia и операционной системы Linux;
- б) финтех-решения и краудфандинг, основанные на платформах iOS и Android;
- в) классифайды, шеринговые платформы, платформы для рынка труда, финтех-решения и краудфандинг.

7. Инфраструктура финансового рынка включает в себя:

- а) торговые, платежные, учетные и информационные институты;
- б) торговые, посреднические и учетные институты;
- в) платежные и учетные институты.

8. Особенность финансовых и инвестиционных платформ заключается в том, что:

- а) такие платформы не обладают статусом юридического лица;
- б) такие платформы функционируют независимо от операторов финансовых и инвестиционных платформ;
- в) такие платформы обладают статусом юридического лица.

9. Оператор финансовой платформы:

- а) генерирует финансовые продукты в зависимости от предпочтений потребителей;
- б) оказывает услуги, связанные с обеспечением возможности совершения финансовых сделок между финансовыми организациями или эмитентами и потребителями финансовых услуг с использованием финансовой платформы;
- в) руководит деятельностью финансовой платформы.

10. Минимальный размер собственных средств оператора финансовой платформы должен составлять:

- а) 10 млн р.;
- б) 100 млн р.;
- в) 300 млн р.

11. В России инвестирование с использованием инвестиционной платформы может осуществляться следующими способами:

- а) путем предоставления займов и приобретения эмиссионных ценных бумаг;
- б) путем приобретения утилитарных цифровых прав и цифровых финансовых активов;
- в) путем предоставления займов, приобретения эмиссионных ценных бумаг, приобретения утилитарных цифровых прав и цифровых финансовых активов.

12. Оператор инвестиционной платформы не вправе совмещать свою деятельность с иной деятельностью финансовой организации, за исключением:

- а) торговой деятельности;
- б) инвестиционной деятельности;
- в) деятельности организатора торговли.

13. К числу участников инвестиционной платформы относятся:

- а) инвесторы, лица, привлекающие инвестиции, а также лица, приобретающие или отчуждающие на платформе цифровые права (утилитарные цифровые права);
- б) эмитенты, лица, привлекающие инвестиции, а также лица, приобретающие или отчуждающие на платформе цифровые права (утилитарные цифровые права);
- в) биржевые площадки, а также лица, приобретающие или отчуждающие на платформе цифровые права (утилитарные цифровые права).

14. К утилитарным цифровым правам относятся:

- а) право требовать передачи вещи (вещей) и право требовать выполнения работ и (или) оказания услуг;
- б) право требовать передачи зарегистрированных в соответствии с законом неимущественных прав и право требовать выполнения работ и (или) оказания услуг;
- в) право требовать выполнения работ и (или) оказания услуг и право требовать передачи готовой продукции.

6

УСЛУГИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ИНСТИТУТОВ ФОНДОВОГО РЫНКА

6.1. Учетные услуги регистраторов и депозитариев

К услугам инфраструктурных институтов рынка ценных бумаг можно отнести:

- учет прав собственности на ценные бумаги, который осуществляется реестродержателями и депозитариями;
- услуги, связанные с заключением сделок с финансовыми инструментами, к которым относятся услуги организаторов торговли, в том числе бирж;
- услуги, связанные с проведением расчетов после заключения сделок, осуществляемые клиринговыми организациями;
- услуги по инвестиционному консультированию участников рынка ценных бумаг.

Оказание финансовых услуг наиболее точно отражается в деятельности инфраструктурных институтов фондового рынка. Здесь речь не может идти о каком-то конечном финансовом продукте, в основе которого лежат количественные и качественные характеристики для потребителя (условия банковского вклада, кредита, стратегии доверительного управления ценными бумагами и др.).

Особое место среди услуг инфраструктурных институтов занимают услуги по подтверждению права собственности на ценные бумаги и услуги по ценным бумагам, способствующие реализации прав, закрепленных ценной бумагой, что вытекает из дуализма самой ценной бумаги. С одной стороны, это актив, а значит, необходимо и возможно определить его владельца в любой момент времени. С другой стороны, ценная бумага — это определенный набор обязательств эмитента, которые он должен предоставить владельцу ценной бумаги в обмен на полученные средства. Это предопределяет необходимость

установления количества ценных бумаг, принадлежащих каждому владельцу, и формирования окончательного списка владельцев для информирования эмитента, который имеет обязательства перед ними. Вместе оба типа услуг обычно называют услугами учетной системы, в которой выделяются основные профессиональные субъекты в качестве держателей услуг — регистраторы и депозитарии. Система учета прав собственности на ценные бумаги выполняет функцию подтверждения как обязательных прав кредиторов, так и имущественных прав собственников, а также оказывает участникам рынка ценных бумаг услуги, связанные с доказыванием наличия и характера правоотношений по ценным бумагам. Услуги учетных институтов обеспечивают защиту инвестора как поставщика денежных ресурсов в экономику.

Институты учетной системы прав собственности на ценные бумаги традиционно относят к технической инфраструктуре. Они оказывают на рынке ценных бумаг специфические услуги, свойственные исключительно им. Предоставляя учетные услуги, данные инфраструктурные институты удовлетворяют потребности эмитентов, инвесторов ценных бумаг при совершении операций с ними.

В институтах учетной системы вырабатывается и реализуется совокупность правил, которые определяют права инвесторов на рынке ценных бумаг в процессе обмена ценными бумагами и финансовыми ресурсами. Если не учитывать торговых посредников при совершении сделок, то можно выделить следующих основных субъектов обмена:

- эмитенты, которые посредством выпуска и размещения ценных бумаг реализуют потребность в финансовых ресурсах;
- инвесторы, которые предоставляют финансовые ресурсы в обмен на ценные бумаги эмитентов;
- профессиональные участники финансового рынка (депозитарии и регистраторы), главной функцией которых является осуществление юридического перехода прав на ценные бумаги.

Регистраторы и депозитарии напрямую взаимодействуют с клиентами — компаниями-эмитентами и инвесторами — физическими и юридическими лицами.

В процессе видоизменения ценных бумаг происходило развитие учетной системы и предоставления ее услуг. Использование ценных бумаг создало потребность в услугах по их хранению в специальном месте, а для того чтобы идентифицировать владельца ценных бумаг, понадобилось создать специализированный институт. С точки зрения разделения определенных услуг сложились два механизма учета,

которые закреплены стандартами профессиональной деятельности и законодательством:

1) закрепление возможности предоставления регистрационных и учетных услуг только за одним профессиональным субъектом, которым может выступать депозитарий или регистратор. Для первого механизма характерно предоставление услуг регистратором ценных бумаг, который выполняет функцию, вытекающую из обязательств эмитента перед инвесторами, касающуюся реализации прав на ценные бумаги. Эмитент при эмиссии ценных бумаг заключает договор с регистратором и передает ему на учет весь выпуск ценных бумаг. Регистратор несет полную ответственность перед эмитентом за целостность ценных бумаг, при этом эмитент должен выбрать только одного профессионального субъекта учетной системы и заключить с ним договор. Регистратор ценных бумаг после заключения договора оказывает услуги эмитентам и инвесторам, обеспечивает получение инвесторами доходов по ценным бумагам, а также реализацию иных имущественных и неимущественных прав в полном объеме в соответствии с обязательствами эмитента;

2) предоставление учетных услуг только депозитарием, а регистрационных услуг — регистратором. Для второго механизма учета прав собственности на ценные бумаги характерно разделение функций между профессиональными участниками рынка ценных бумаг. Услуги по подтверждению прав собственности на ценные бумаги могут предоставляться инвесторам различными депозитариями (специализированными депозитариями, кастодианами, депозитариями-попечителями). Таким депозитариям предоставлено право совмещать свою деятельность с другими видами деятельности на финансовом рынке (банковской, дилерской, брокерской, деятельностью по управлению ценными бумагами). По отношению к регистраторам ценных бумаг они (депозитарии) в то же время сами становятся услугополучателями и выступают в роли номинальных держателей ценных бумаг, не являясь владельцами ценных бумаг и представляя своих депонентов (клиентов) в реестре.

На организованном (биржевом) фондовом рынке своевременную и безрисковую передачу прав собственности на ценные бумаги обеспечивают расчетные депозитарии (депозитарии торговых систем). Непосредственно с эмитентами и инвесторами они не связаны; взаимодействуют с профессиональными участниками финансового рынка.

Как было отмечено выше, назначением учетной системы является подтверждение прав владельцев на ценные бумаги и подтвер-

ждение прав, закрепленных ценными бумагами, в целях их осуществления и передачи этих прав. При выпуске ценной бумаги в документарной форме право собственности на нее определяется однозначно в каждый момент времени, а права по ценной бумаге реализуются при предъявлении ее эмитенту. При выпуске бездокументарных ценных бумаг ситуация усложняется, так как отсутствует материальный носитель права. Выписки из реестра владельцев ценных бумаг и со счета «депо», открытого в депозитарии, являются предусмотренными законодательством документами, которые подтверждают право собственности на ценные бумаги.

Однако в действительности учетная система предоставляет инвестору только информацию, свидетельствующую о наличии в системе данных об инвесторе как владельце ценной бумаги. При оказании услуг учетной системы необходимо разделять право собственности на исходные информационные ресурсы и право собственности на рынке ценных бумаг, которые также существуют в виде информации.

Для выявления существующих ограничений, которые возникают при потреблении, предоставлении и формировании услуги, представим основные виды информационных ресурсов, которые характерны для транзакций на рынке ценных бумаг (табл. 6.1).

Таблица 6.1

**Виды информации, характерные для транзакций
на рынке ценных бумаг**

Информационные ресурсы	Характеристика
Находящиеся в исключительной собственности эмитента	Содержат информацию о самом эмитенте и о его выпусках ценных бумаг
Принадлежащие владельцу ценных бумаг	Содержат фамилию, имя, паспортные данные, гражданство, место регистрации владельца ценных бумаг (если речь идет о владельце — физическом лице)
Ресурсы эмитента обязательные для раскрытия	Содержат информацию о крупных владельцах, об аффилированных лицах, членах совета директоров, о структуре управления обществом

На российском финансовом рынке при выпуске эмитентом ценных бумаг обязательным услугодателем выступает регистратор. Эмитент в зависимости от своих предпочтений сам выбирает регистратора и заключает с ним договор. При этом в соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» эмитент не освобождается от ответственности за ведение реестра владельцев ценных бумаг. Эмитент мо-

жет не только выбрать регистратора, но и сменить его. Ресурсы, содержащие информацию по ведению реестра, принадлежат эмитенту, в то время как сам регистратор ценных бумаг осуществляет владение и использование этой информации для получения собственной выгоды в соответствии с заключенным договором и условиями конфиденциальности. Если регистратор не получит соответствующие данные от эмитента, он не сможет выполнять закрепленные за ним функции.

В силу характера эмиссионной ценной бумаги, а именно ее бездокументарности, «право владения», которое определяется посредством исключительного физического управления вещью, закрепляется за профессиональным субъектом учетной системы. Инвестор является владельцем ценной бумаги и вправе получить выписку с лицевого счета владельца или со счета «депо». Эта выписка по законодательству не является ценной бумагой. Но после ее получения инвестор обладает информацией о том, что он является владельцем ценных бумаг. Из этого можно сделать вывод, что, хотя такие права, как право пользования, право управления, право отчуждения, право на безопасность, формально закреплены за инвестором, он не может постоянно контролировать наличие этих прав в силу объективной невозможности физического обладания бумагой. Наоборот, без ведома инвестора, но от его имени недобросовестный субъект системы учета имеет возможность осуществить описанные выше полномочия.

Одной из главных особенностей формирования учетной услуги в процессе обмена активами посредством ценных бумаг является возможность снижения транзакционных издержек. Под ними понимаются затраты, которые несут услугополучатели в процессе данного обмена (иными словами, можно сказать, что это плата за обладание информацией о собственности на ценные бумаги). На рис. 6.1 пунктирными стрелками показано, где у эмитента и инвестора образуются транзакционные издержки.

По данным рис. 6.1 можно сделать вывод, что у эмитента и инвестора есть необходимость получения консультационных услуг, а также потребность в услугах, которые реализуют финансовые посредники, выполняя функционал при купле-продаже ценных бумаг на фондовом рынке.

Инвестор должен обладать достоверной и актуальной информацией для принятия инвестиционных решений, поэтому особое внимание уделяется транзакционным издержкам, которые связаны с поиском информации. Кроме того, постоянные затраты инвестор несет, приобретая методики и знания экономического анализа. Предостав-

ление актуальной информации и различных вариантов инвестиционных решений могут взять на себя экономические агенты рынка ценных бумаг.

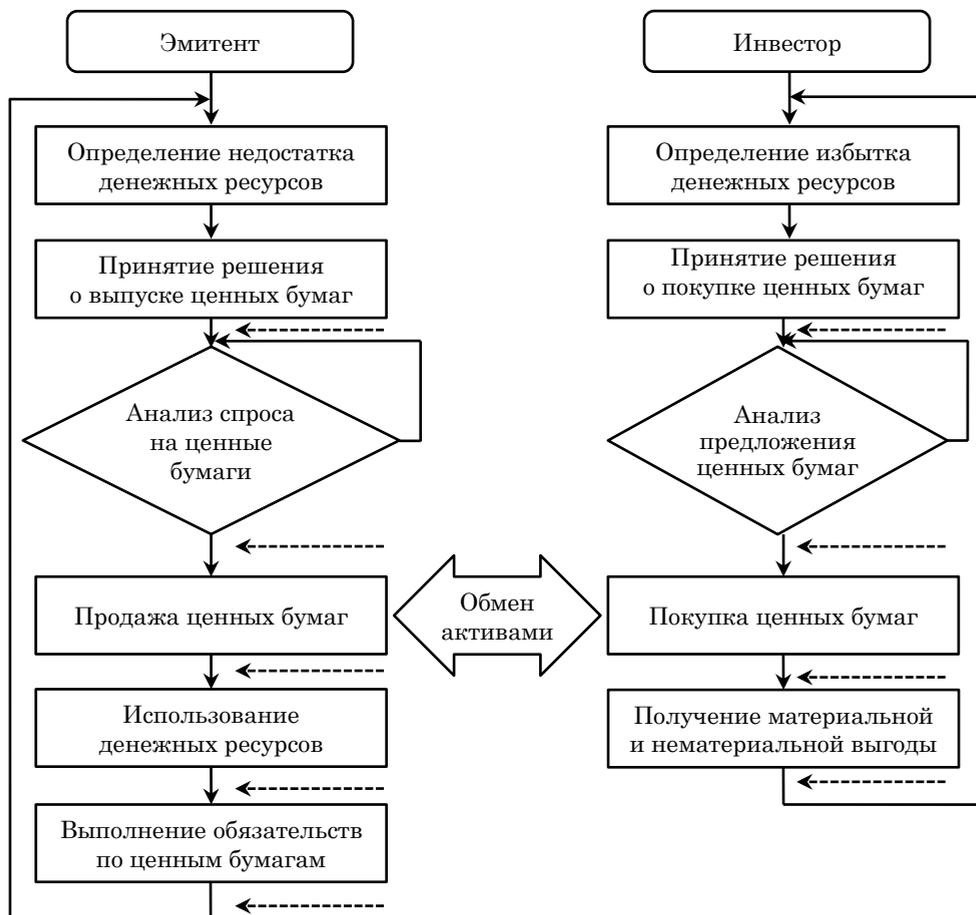


Рис. 6.1. Схема возникновения транзакционных издержек инвестора и эмитента

←--- — место возникновения транзакционных издержек

Необходимость подтверждения прав на ценные бумаги и необходимость учета владельцев ценных бумаг в целях исполнения обязательств эмитентом появляется при выпуске этих ценных бумаг. В процессе обращения ценных бумаг потребность в услугах учетной системы возрастает в связи с тем, что она делает возможным движение ценных бумаг как на неорганизованном, так и на организованном (биржевом) рынке ценных бумаг.

На рис. 6.2 показаны места возникновения учетных услуг: потребность в этих услугах возникает из-за косвенного или прямого влияния эмитентов и инвесторов в процессе подтверждения права собственности на ценные бумаги.

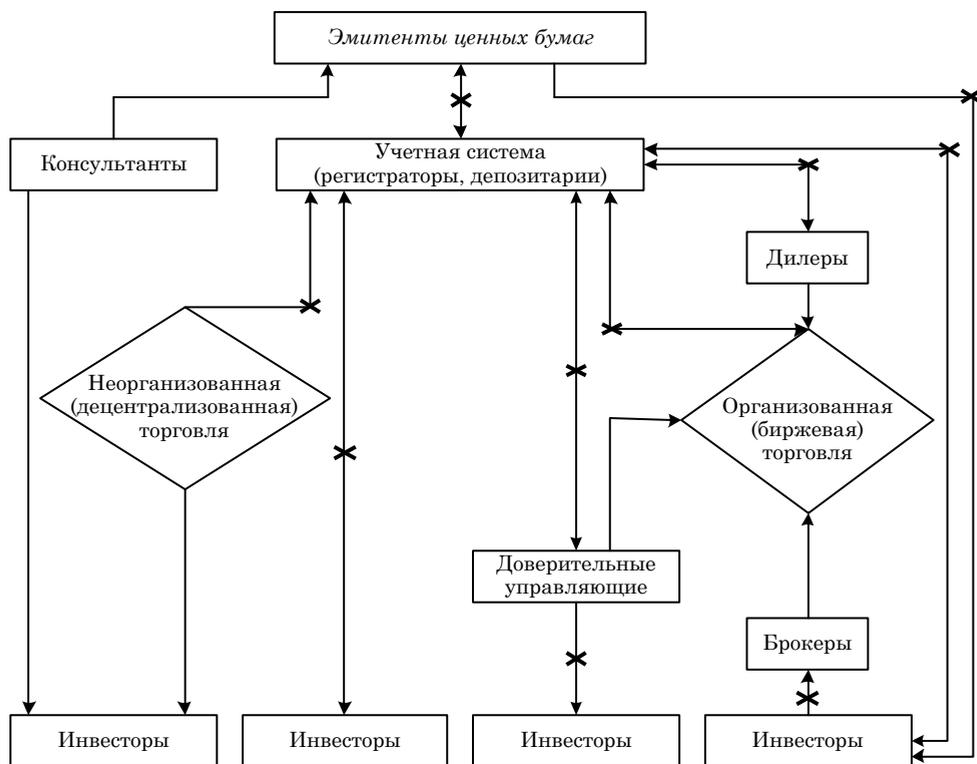


Рис. 6.2. Схема возникновения услуг российской учетной системы рынка ценных бумаг

←→ — потоки ценных бумаг, информации и денег
 ✕ — места возникновения потребности в услугах учетной системы

Таким образом, услуги реестродержателей и депозитариев по учету прав на ценные бумаги, как уже отмечалось ранее, относятся к услугам технической инфраструктуры рынка ценных бумаг. Напомним, что российская система учета прав собственности на ценные бумаги двухзвенная. В качестве субъектов системы, обеспечивающих выполнение ее функций, выступают регистраторы и депозитарии.

Важным аргументом в пользу реестра как места учета, в частности акций, является то, что в случае необходимости реализации своих прав по акциям (например, для запроса необходимой информации) акционер может напрямую обратиться к реестродержателю.

Депозитарий является профессиональным посредником между акционером и эмитентом. Преимущество депозитария в том, что он может оказывать дополнительные услуги своим клиентам. Депозитарий вправе оказывать брокерские услуги, выступая посредником при купле-продаже акций. Акционеру достаточно дать специальное указание депозитарию, и сделка может состояться в тот же день. Депозитарий может выкупить акции у акционера и от своего имени. Если акции хранятся в депозитарии, их легче продать на организованном рынке.

Поэтому на фондовом рынке действует понятие номинального держателя. Регистратор открывает счет депозитарию как номинальному держателю, и в последующем на него переводятся ценные бумаги клиента-инвестора. Номинальный держатель (депозитарий), собрав ценные бумаги многих клиентов, отражает их на счетах «депо». При передаче ценных бумаг от одного клиента к другому они перезаписываются на счета «депо» в депозитарии. Регистратору известно только общее количество ценных бумаг, находящихся в этом депозитарии. Периодически (например, при выплате дивидендов или при проведении общих собраний акционеров) сведения о владельцах ценных бумаг передаются регистратору, но вся информация о результатах сделок с ценными бумагами фиксируется в депозитарии, тесно связанном с торговой системой.

6.2. Финансовые услуги регистратора

В соответствии со ст. 8 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» деятельностью по ведению реестра владельцев ценных бумаг признаются сбор, фиксация, обработка, хранение данных, составляющих реестр владельцев ценных бумаг или реестр акций непубличного акционерного общества в виде цифровых финансовых активов, и предоставление информации из таких реестров.

Регистратор осуществляет свою деятельность на основании Федерального закона «О рынке ценных бумаг», Базового стандарта совершения регистратором операций на финансовом рынке, утвержденного Банком России 17 июня 2021 г. (протокол № КФНП-19) и применяемого с 22 марта 2022 г., Базового стандарта защиты прав и интересов физических и юридических лиц — получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка, объединяющих регистраторов, утвержденного Бан-

ком России 21 октября 2021 г. (протокол № КФНП-36) и применяемого с 1 января 2022 г. (далее — Базовый стандарт защиты прав и интересов).

В табл. 6.2 приведены основные определения, касающиеся получателей финансовых услуг, оказываемых регистратором, в соответствии с Базовым стандартом защиты прав и интересов.

Таблица 6.2

**Основные определения
Базового стандарта защиты прав и интересов,
касающиеся получателей услуг регистратора**

Понятие	Определение
Финансовая услуга	Услуга по сбору, фиксации, обработке, хранению данных, составляющих реестр владельцев ценных бумаг или реестр акций непубличного акционерного общества в виде цифровых финансовых активов, а также предоставление информации из таких реестров
Получатель финансовых услуг	Физическое или юридическое лицо, которое обратилось к регистратору с намерением получить финансовую услугу, получающее или уже получившее финансовую услугу. Получателем финансовой услуги может быть уполномоченный представитель физического или юридического лица
Место, предназначенное для обслуживания получателя услуги	Место, предназначенное для заключения договоров об оказании финансовых услуг, приема документов, непосредственного оказания финансовых услуг. Это может быть офис регистратора или офис его филиала, официальный сайт регистратора в сети Интернет, личный кабинет получателя финансовых услуг, мобильное приложение
Обращение (жалоба)	Просьба о восстановлении или защите прав или интересов получателя финансовых услуг, содержащая сведения о возможном нарушении регистратором требований законодательства о рынке ценных бумаг, базовых и внутренних стандартов саморегулируемой организации, учредительных и внутренних документов регистратора

Любое физическое или юридическое лицо, желающее получить финансовую услугу, вправе получить от регистратора необходимую информацию, состав которой представлен на рис. 6.3.

Следует иметь в виду, что информация о наименовании регистратора должна соответствовать данным Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ), а также уставу регистратора.

В обязательном порядке получатель услуги должен быть проинформирован об имеющейся лицензии на осуществление деятельности

по ведению реестра, включая номер, дату выдачи и срок действия лицензии.

Информация для получателя финансовой услуги
<ul style="list-style-type: none">• Полное и сокращенное фирменное наименование регистратора.• Перечень финансовых услуг и дополнительных услуг, в том числе оказываемых за плату.• Порядок получения финансовой услуги и перечень необходимых документов для ее оказания.• Название и сведения об органе, осуществляющем контроль и надзор за деятельностью регистратора.• Порядок направления обращений и жалоб получателем финансовой услуги.• Способы защиты прав получателя финансовой услуги

Рис. 6.3. Перечень информации, обязательной для размещения в местах обслуживания получателей финансовых услуг

До сведения получателя финансовой услуги доводят адреса самого регистратора и адреса офисов его филиалов, контактные телефоны, адрес электронной почты и его официального сайта.

Кроме перечисленных сведений, регистратор указывает, в соответствии с какими базовыми стандартами осуществляет свою деятельность, и сообщает о своем членстве в саморегулируемой организации.

Указанная выше информация предоставляется получателю финансовых услуг бесплатно. Регистратор также безвозмездно дает устные консультации услугополучателю по заполнению необходимых документов и предоставляет исчерпывающую достоверную информацию о тех операциях, которые получатель финансовых услуг предполагает провести в реестре владельцев ценных бумаг.

Если получатель финансовой услуги сделал запрос о предоставлении информации онлайн-способом, то регистратор в течение 15 рабочих дней со дня получения запроса высылает необходимую информацию тем же способом либо почтовым отправлением. При этом предоставление информации на бумажном носителе является платным, однако плата не может превышать затраты на изготовление и передачу документа. По просьбе услугополучателя документ на бумажном носителе заверяется уполномоченным лицом регистратора.

Если получатель финансовой услуги затребовал информацию исключительно о размере вознаграждения регистратору также онлайн-способом, то такая информация предоставляется в течение 5 рабочих дней.

Требования, которые должны соблюдаться при предоставлении регистратором информации получателю финансовой услуги, представлены на рис. 6.4.

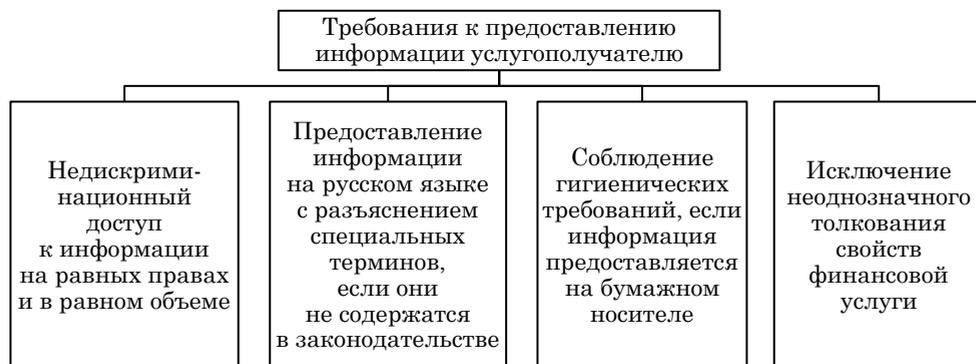


Рис. 6.4. Обязательные для соблюдения требования при предоставлении регистратором информации получателю финансовых услуг

Реестр ценных бумаг представляет собой *систему записей* о лицах, которым открыты лицевые счета и записи об учитываемых на этих счетах ценных бумаг. Регистратор несет ответственность за достоверность и полноту предоставляемой информации из реестра.

Базовым стандартом совершения регистраторами операций на финансовом рынке в отношении их деятельности введены такие понятия, как *процедуры*, *мероприятия*, *операции*. Изучение сущностного содержания этих понятий позволяет сделать вывод, что дефиниции «процедура» и «мероприятия» относятся непосредственно к осуществлению деятельности регистратора как учетного института, а дефиниция «операция» имеет двойственную природу:

- с одной стороны, это совокупность действий регистратора, результатом которых является открытие (закрытие) лицевого счета (иного счета, раздела счета), внесение записей по лицевому счету (иному счету, разделу счета), а также записей в учетные регистры об изменении сведений о зарегистрированных лицах и о ценных бумагах;

- с другой стороны, это услуга регистратора физическому или юридическому лицу — услугополучателю, оказанная ему на основании заявления (распоряжения), подтвержденная соответствующими документами и представляющая собой совершенную по его лицевому счету операцию.

Распоряжение — документ, предоставляемый регистратору и содержащий требование о внесении записи в реестр и (или) предоставлении информации из реестра.

Приведем в качестве примера перечень *процедур (операций)*, подлежащих стандартизации при осуществлении деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг и отражению в виде записей у регистратора:

- открытие и закрытие лицевых счетов и иных счетов, не предназначенных для учета прав на ценные бумаги (включая внесение изменений в информацию о зарегистрированных лицах и иных лицах);
- зачисление и списание ценных бумаг;
- фиксация обременения ценных бумаг и (или) ограничения распоряжения ценными бумагами;
- фиксация прекращения обременения ценных бумаг и (или) снятия ограничения распоряжения ценными бумагами;
- оформление перехода прав на ценные бумаги в порядке наследования;
- приостановление и возобновление операций по лицевым счетам;
- внесение записей при реорганизации и ликвидации зарегистрированного лица;
- объединение лицевых счетов в реестре;
- исправление ошибок, в том числе в случае выявления ошибки предыдущего реестродержателя, в отношении анкетных данных зарегистрированного лица;
- аннулирование индивидуального кода дополнительного выпуска ценных бумаг и объединение ценных бумаг дополнительного выпуска с ценными бумагами выпуска, по отношению к которому они являются дополнительными;
- предоставление сведений эмитенту (лицу, обязанному по ценным бумагам), зарегистрированным лицам, нотариусам, залогодержателю, конкурсному (арбитражному, временному) управляющему;
- предоставление сведений после прекращения действия договора на ведение реестра, в том числе в случаях перевода реестра в режим хранения и (или) передачи реестра другому регистратору¹.

¹ Базовый стандарт совершения регистраторами операций на финансовом рынке, утв. Банком России 17 июня 2021 г. Ст. 1.2.1.

Реализация процедур, связанных с внесением записей при совершении операций и обработкой документов, осуществляется посредством *мероприятий*, таких как:

- идентификация лица, предоставившего документы для проведения операции;
- проверка полномочий лица, подписавшего/предоставившего документы для проведения операции;
- проверка правильности оформления документов для проведения операций и их соответствия законодательным требованиям и правилами ведения реестра. *Правила ведения реестра* — документ, устанавливающий порядок ведения и хранения реестров владельцев ценных бумаг, разрабатываемый и утверждаемый каждым регистратором;
- проверка комплектности документов, предоставленных для проведения операции;
- сверка подписи лица, подписавшего распоряжение, с подписью, содержащейся в анкете зарегистрированного лица;
- сверка данных, содержащихся в предоставленных документах, с данными в системе учета документов;
- регистрация полученных документов в системе учета документов;
- исполнение предоставленных документов, в том числе внесение записей в регистрационный журнал. *Регистрационный журнал* — хронологическая последовательность записей обо всех проведенных в реестре операциях;
- регистрация в системе учета документов всех формируемых регистратором отчетов (уведомлений) о совершении операций по лицевым счетам, выписок из реестра по лицевым счетам, отчетов (справок) об операциях, совершенных по лицевым счетам, уведомлений об отказе в совершении операции, документов, содержащих информацию, связанную с осуществлением прав по ценным бумагам;
- архивирование документов¹.

Как уже указывалось ранее, регистратор осуществляет деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг эмитента на основании договора с ним. В соответствии с договором регистратор может оказывать эмитенту основные и дополнительные услуги.

¹ *Базовый стандарт* совершения регистраторами операций на финансовом рынке, утв. Банком России 17 июня 2021 г. Ст. 2.1.2.

К *основным услугам* регистратора в отношении эмитента относятся:

– зачисление на эмиссионный счет ценных бумаг в количестве, подлежащем размещению, при учреждении акционерного общества, при распределении ценных бумаг среди акционеров, при размещении ценных бумаг по подписке, а также при конвертации ценных бумаг;

– списание с эмиссионного счета и зачисление ценных бумаг на лицевые счета зарегистрированных лиц в количестве, указанном в решении о выпуске ценных бумаг или в документах, которые являются основанием для внесения в реестр записей о приобретении ценных бумаг;

– аннулирование неразмещенных ценных бумаг на основании отчета об итогах выпуска или аннулирование ценных бумаг предыдущего выпуска;

– сверка количества размещенных ценных бумаг с количеством ценных бумаг, зачисленных на лицевые счета зарегистрированных лиц;

– предоставление списка лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров;

– предоставление списка лиц, имеющих право на получение доходов по ценным бумагам; и др.

В качестве *дополнительных услуг* регистратора в отношении эмитента можно назвать следующие:

– организация выплаты доходов по ценным бумагам;

– организация и проведение общих собраний акционеров;

– оказание консультационных услуг по вопросам, находящимся в пределах полномочий регистратора.

За предоставление информации из реестра и проведение операций регистратор имеет право взимать плату. С этой целью каждый регистратор разрабатывает для своих клиентов прейскурант стоимости конкретного вида дополнительных услуг.

В табл. 6.3 приведен примерный прейскурант цен на оказываемые регистратором дополнительные услуги эмитенту. Обращаем внимание на то, что прейскурант приводится не в полном объеме, а только по некоторым основным видам дополнительных услуг.

Подчеркнем, что регулятор допустил вмешательство в ценообразование на услуги регистратора только в отношении услугополучателей — зарегистрированных лиц.

**Примерный прейскурант цен
на дополнительные услуги регистратора, оказываемые эмитенту**

Вид операции	Стоимость, р.
1. Предоставление списка владельцев ценных бумаг при отсутствии в реестре лицевого счета номинального держателя: 1.1 в бумажном виде 1.2 в электронном виде (через личный кабинет эмитента)	В размере абонентской платы, но не менее 2 500 и не более 35 000 80 % от стоимости услуги, указанной в п. 1.1, но не менее 2 500 и не более 28 000
2. Предоставление списка владельцев ценных бумаг с раскрытием информации от номинального держателя: 2.1 в бумажном виде 2.2 в электронном виде (через личный кабинет эмитента)	Стоимость услуги, указанная в п. 1.1 плюс дополнительно 30 %, но не более 45 000 80 % от стоимости услуги, указанной в п. 2.1, но не менее 3 000 и не более 36 000
3. Предоставление информации о лицах, которым открыт лицевой счет, и о количестве ценных бумаг, которые учитываются на указанных лицевых счетах (в виде справки о структуре распределения акций): – без раскрытия информации от номинального держателя; – с раскрытием информации от номинального держателя	1 500 1 900
4. Справка о состоянии лицевого счета зарегистрированного лица (о количестве ценных бумаг) на определенную дату	500
5. Справка об операциях, проведенных по эмиссионному/казначейскому счету за период ведения реестра регистратором	75 за запись, но не менее 500 и не более 3 000
6. Предоставление сведений о поступивших заявлениях о приобретении размещаемых ценных бумаг	250 за каждую позицию в списке, но не менее 3 000 и не более 35 000
7. Проведение операций по распоряжению эмитента: – внесение изменений в информацию по эмитенту	Бесплатно

Вид операции	Стоимость, р.
– внесение изменений в информацию о выпуске ценных бумаг об увеличении или уменьшении уставного капитала путем увеличения или уменьшения номинальной стоимости акций (по каждому выпуску)	15 000
– проведение операций, связанных с аннулированием ценных бумаг в случаях признания выпуска несостоявшимся (за операцию)	3 000
– внесение записей о списании акций эмитента в результате их погашения	3 000
– выдача доверенности на право удостоверить подпись на анкетах физических лиц от имени регистратора (за год)	30 000
– предварительная экспертиза документов, предоставляемых эмитентом	2 500 за один комплект

Так, Банком России утверждено Указание от 22 марта 2018 г. № 4748-У «О максимальной плате, взимаемой держателем реестра владельцев ценных бумаг с зарегистрированных лиц за проведение операций по лицевым счетам и предоставление информации из реестра владельцев ценных бумаг, и порядке ее определения». В соответствии с этим документом реестродержатели при формировании своей ценовой политики не могут устанавливать плату за оказываемые зарегистрированным лицам услуги, превышающую установленные величины. В табл. 6.4 приведена максимальная стоимость некоторых услуг, которые может взимать регистратор с зарегистрированных лиц за проведение операций по лицевым счетам и предоставление информации из реестра.

Таблица 6.4

Максимальная плата, взимаемая держателем реестра с зарегистрированных лиц за проведение основных операций по лицевым счетам и предоставление информации из реестра

Вид операции	Сумма, р.
1. Открытие лицевого счета:	
– для физических лиц	135
– для юридических лиц	650
2. Закрытие лицевого счета:	
– для физических лиц	65
– для юридических лиц	325
3. Внесение записи по лицевому счету об обременении ценных бумаг	1 500

Вид операции	Сумма, р.
4. Внесение записи по лицевому счету о прекращении обременения ценных бумаг	1 500
5. Внесение записи о списании ценных бумаг с лицевого счета зарегистрированного лица и зачислении ценных бумаг на лицевой счет другого зарегистрированного лица в совокупности за обе операции:	
– при стоимости ценных бумаг не более 3 000 р.	300
– при стоимости ценных бумаг более 3 000 р., но не более 600 000 р.	3 000
– при стоимости ценных бумаг более 600 000 р., но не более 1 400 000 р.	7 000
– при стоимости ценных бумаг более 1 400 000 р., но не более 10 000 000 р.	50 000
– при стоимости ценных бумаг более 10 000 000 р., но не более 100 000 000 р.	500 000
– при стоимости ценных бумаг более 100 000 000 р.	1 500 000
6. Предоставление зарегистрированному лицу по его требованию выписки из реестра по его лицевому счету:	
– на бумажном носителе	270
– в форме электронного документа	135
7. Предоставление зарегистрированному лицу отчета об операциях, совершенных по его лицевому счету:	
– на бумажном носителе (если отчет содержит не более 4 записей об операциях по лицевому счету)	270, плюс 65 за каждую последующую запись, но не более 2 750 за отчет
– в форме электронного документа (если отчет содержит не более 4 записей об операциях по лицевому счету)	135, плюс 30 за каждую последующую запись, но не более 1 375 за отчет
8. Предоставление зарегистрированному лицу, на лицевом счете которого учитывается более 1 % голосующих акций эмитента, информации об имени (наименовании) зарегистрированных лиц и о количестве акций каждого типа, учитываемых на их лицевых счетах (если информация содержит не более 2 000 записей об учитываемых на их лицевых счетах акциях)	8 000, плюс 1 р. за каждую последующую запись

Если это предусмотрено договором на ведение реестра, регистратор вправе привлекать депозитариев, иных регистраторов и трансфер-агентов, а также эмитента по размещенным им ценным бумагам для выполнения части своих функций.

В каждом реестре содержится информация об эмитенте, о регистраторе, его трансфер-агентах и обособленных подразделениях, лицах, у которых открыты лицевые счета, а также обо всех выпусках ценных бумаг эмитента.

Зарегистрированные лица и эмитенты должны обновлять информацию, которая содержится в реестре, особенно в случае изменения данных, которые указаны в анкете зарегистрированного лица, карточке бенефициарного владельца и (или) представителя, а также в опросных листах, путем своевременного предоставления информации регистратору.

Выше было отмечено, что большинство акционерных обществ выбирают регистратора один раз и не меняют его. При этом чаще всего они пользуются услугами в рамках основной деятельности регистратора (ведение реестра акционеров) и заинтересованы в использовании онлайн-сервисов своего регистратора. В дальнейшем рассмотрим возможности электронного документооборота в учетной системе и преимущества пользования услугополучателями личным кабинетом эмитента и личным кабинетом акционера.

6.3. Электронный документооборот и цифровизация услуг регистратора

В 2020 г. важные изменения коснулись порядка создания акционерных обществ и роли регистраторов в этом процессе. С 1 января 2020 г. у регистраторов фактически появилась возможность оказания услуг в режиме «одного окна»: они регистрируют выпуски акций при создании акционерных обществ, самостоятельно подают заявления от имени акционерных обществ на внесение сведений о них в Единый государственный реестр юридических лиц, который избавляет представителей бизнеса от необходимости лично взаимодействовать с органами власти.

Помимо регистрации выпусков акций при создании акционерных обществ, регистраторы также получили полномочия на регистрацию выпусков и дополнительных выпусков акций, размещаемых с использованием инвестиционных платформ.

С 1 января 2021 г. к функциям по сбору, фиксации, обработке, хранению данных, составляющих реестр владельцев ценных бумаг, и предоставлению информации из реестра владельцев ценных бумаг были добавлены сбор, фиксация, обработка, хранение данных, состав-

ляющих реестр акций непубличного акционерного общества в виде цифровых финансовых активов. Перечисленные функции означают, что лица, их осуществляющие, выполняют неотъемлемую часть корпоративных процедур, осуществляемых акционерными обществами (эмитентами), в том числе предоставляя последним информацию о составе акционеров.

В предыдущем параграфе было показано, что права владельцев на эмиссионные ценные бумаги удостоверяются записями на лицевых счетах в реестре, ведение которого осуществляется регистратором. Таким образом, единственным лицом, имеющим возможность подтвердить право акционера на акции в реестре (и единственным лицом, имеющим возможность предоставить информацию о таких акционерах эмитенту), является регистратор. Известно, что пакеты акций могут учитываться не в реестре, а на счетах номинальных держателей или на счете номинального держателя центрального депозитария. Однако для эмитентов важность регистратора как лица, которое фактически аккумулирует информацию о лицах, осуществляющих права (при составлении списка лиц, осуществляющих права по ценным бумагам), или информацию о владельцах (при составлении списка владельцев), дополнительно возрастает, так как регистратор в данном случае выступает единственным возможным посредником между эмитентом и номинальным держателем. Следовательно, можно сказать, что регистраторы являются верхним звеном в учетной системе прав собственности на ценные бумаги.

Имеет место проблема электронного документооборота между зарегистрированными лицами, акционерными обществами и регистратором. Современный электронный документооборот — это удаленный доступ, цифровая подпись, централизованное хранение и защита информации. Для того чтобы сократить время и минимизировать затраты, многими регистраторами был создан *личный кабинет эмитента*.

Возможные примерные услуги, предоставляемые регистратором услугополучателю с помощью личного кабинета эмитента, представлены в табл. 6.5.

Личный кабинет эмитента позволяет решить целый ряд задач: значительно экономится время, увеличивается скорость и оперативность обмена информацией, аннулируются затраты на почтовые отправления и бумагу, взаимодействие эмитента с регистратором как получателя услуг становится более комфортным.

**Возможности личного кабинета
для услугополучателя — эмитента**

Возможности личного кабинета эмитента	Предоставляемые услуги
Взаимодействие с регистратором по вопросам получения информации из реестра	<ul style="list-style-type: none"> – Формирование и направление запросов на получение информации из реестра в режиме реального времени; – контроль состояния запросов; – информация о сроках исполнения запросов в соответствии с программой обслуживания; – информация о готовности документов по запросам; – e-mail-оповещения о готовности документов; – архив запрошенной информации
Взаимодействие с регистратором при подготовке и проведении общих собраний акционеров	<ul style="list-style-type: none"> – Направление сообщений, бюллетеней, материалов и иной информации номинальному держателю / номинальному держателю центрального депозитария; – запрос на оказание услуг по выполнению функций счетной комиссии; – выбор даты и времени проведения собрания из календаря доступных дат; – заявка на оказание дополнительных услуг, в том числе рассылка материалов собрания почтовой связью, выполнение функций технического ведущего; – расчет стоимости услуг регистратора по проведению собрания; – формирование и печать договора на оказание услуг счетной комиссии и счета на их оплату; – формирование и печать сообщения о проведении собрания и бюллетеней для голосования
Систематизация всей финансовой информации в одном месте	<ul style="list-style-type: none"> – Получение счетов, актов выполненных работ, счетов-фактур сразу после их выставления, в том числе подписанных усиленной квалифицированной электронной подписью; – состояние расчетов с регистратором
Контроль актуальности информации о своей компании в реестре	<ul style="list-style-type: none"> – Просмотр анкетной информации, предоставленной регистратору, сведений о единоличном исполнительном органе, уполномоченных лицах, контактных данных; – заполнение и печать бланков для подачи регистратору в бумажном виде с целью корректировки информации об эмитенте, изменения списка уполномоченных лиц, обновления информации в соответствии с требованиями законодательства о противодействии отмыванию доходов и финансированию терроризма;

Возможности личного кабинета эмитента	Предоставляемые услуги
	– просмотр информации о наличии ненулевого счета номинального держателя и (или) счета номинального держателя центрального депозитария
Оптимизация пакета услуг в зависимости от своих потребностей	– Просмотр пакета услуг, входящих в действующую программу обслуживания; – подача заявки на изменение программы обслуживания; – подача заявки на подключение сервиса электронного взаимодействия «ЭмитентИнформСервис» для возможности мониторинга и получения от регистратора юридически значимой информации из реестра в режиме онлайн
Возможность всегда быть в курсе актуальной информации	– Актуальная информация о новациях законодательства; – новости регистратора; – получение приглашений для участия в бесплатных семинарах, проводимых регистратором по вопросам корпоративного права
Удаленный доступ	– Возможность видеть счета эмитента в реестре акционеров; – получение статистических отчетов о балансе реестра; – получение информации о выплаченных дивидендах по каждому периоду начисления каждому получателю доходов
Оплата по QR-коду услуг регистратора	– Сканирование кода с помощью камеры устройства; – автоматический ввод данных платежного поручения
Анализ проведения общего собрания акционеров	– Возможность получения информации о ходе заочного голосования на общих собраниях акционеров (по каждому вопросу повестки и по каждому акционеру); – получение информации об итогах голосования
Мобильное приложение — личный кабинет эмитента	– Осуществление запроса на получение информации из реестра, актов сверки; – заявка на оказание услуги по регистрации ценных бумаг; – доступ к архиву запросов эмитента к регистратору, а также к финансовым документам; – возможность общения с регистратором; – получение информации о персональных менеджерах

Примечание. Составлено по данным официального сайта АО «Ведение реестров компаний».

Дистанционные сервисы являются одними из самых востребованных на рынке финансовых услуг. Многие ведущие регистраторы в России внедрили сервис и для получателей услуги — *личный кабинет акционера*, преимущества которого состоят в следующем:

- сокращение срока получения информации из реестра до нескольких минут;
- получение информации о количестве ценных бумаг на лицевом счете и о размере причитающихся дивидендов в любой момент времени;
- возможность дистанционно принимать участие в собраниях акционеров, голосуя электронным бюллетенем;
- возможность быть в курсе корпоративных событий эмитента;
- получение сведений о документах, поступающих регистратору по лицевому счету зарегистрированного лица.

В табл. 6.6 показаны примерные возможные услуги, предоставляемые регистратором с помощью личного кабинета акционера.

Таблица 6.6

Возможности личного кабинета для услугополучателя — акционера

Сервисы в личном кабинете акционера	Предоставляемые услуги
Портфель	– Получение сведений о ценных бумагах, находящихся на лицевом счете акционера (о присвоенном государственном номере, количестве, доле владения в уставном капитале и др.); – получение информации о зарегистрированном лице — анкеты акционера; – получение данных о блокировках по лицевому счету; – получение данных об объявленных и начисленных дивидендах, а также сведений об их выплате
Запросы	– Возможность предоставления распоряжения в режиме онлайн; – открытие лицевого счета; – изменение информации по лицевому счету
Распоряжения и формы документов	– Получение стандартных форм и документов, заполнение и представление которых позволит совершить операцию по лицевому счету; – заполнение, сохранение и распечатка бланка документа или распоряжения
СМС-уведомление	– Возможность просмотра информации о документах, которые поступили регистратору от зарегистрированного лица

Сервисы в личном кабинете акционера	Предоставляемые услуги
Информация	<ul style="list-style-type: none"> – Ознакомление с информацией об эмитенте, корпоративных событиях, выкупах акций, проведении общего собрания акционеров; – получение ссылок на контакты; – ознакомление с наиболее часто задаваемыми вопросами и ответами на них; – возможность получить консультации эксперта
Финансы	– Осуществление финансового контроля расчетов с регистратором
Электронное голосование	– Возможность электронного голосования на общем собрании акционеров
Мобильное приложение — личный кабинет акционера	<ul style="list-style-type: none"> – Мобильная версия личного кабинета акционера; – удаленный доступ к эмитенту и регистратору

Примечание. Составлено по данным официального сайта АО «Ведение реестров компаний».

Данный сервис повышает эффективность реализации прав акционеров и является еще одним инструментом, который обеспечивает актуализацию сведений об акционерах и позволяет снизить издержки эмитентов на реализацию корпоративных действий.

6.4. Финансовые услуги депозитария

В соответствии со ст. 7 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» депозитарной деятельностью признается оказание услуг по учету и переходу прав на бездокументарные ценные бумаги и обездвиженные документарные ценные бумаги, а также по хранению обездвиженных документарных ценных бумаг при условии оказания услуг по учету и переходу прав на них и в случаях, предусмотренных федеральными законами, по учету цифровых прав.

Депозитарий осуществляет свою деятельность на основании Федерального закона «О рынке ценных бумаг»; Базового стандарта совершения депозитарием операций на финансовом рынке, утвержденного Банком России 8 февраля 2018 г. (протокол № КДП-9) и применяемого с 17 ноября 2018 г.; Базового стандарта защиты прав и интересов физических и юридических лиц — получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка, объединяющих депозитариев, утвержденного Бан-

ком России 24 февраля 2022 г. и применяемого с 1 марта 2022 г., отдельные пункты — с 1 сентября 2022 г.

Приведем основные определения, касающиеся получателей финансовых услуг, которые оказывают депозитарии клиентам в соответствии с вышеназванным Базовым стандартом защиты прав и интересов физических и юридических лиц — получателей финансовых услуг (табл. 6.7).

Таблица 6.7

**Основные определения
Базового стандарта защиты прав и интересов,
касающиеся клиентов депозитария**

Понятие	Определение
Финансовая услуга	Услуга по учету и переходу прав на бездокументарные ценные бумаги и обездвиженные документарные ценные бумаги, а также по хранению обездвиженных документарных ценных бумаг при условии оказания услуг по учету и переходу прав на них и в случаях, предусмотренных федеральными законами, по учету цифровых прав
Клиент	Физическое или юридическое лицо, имеющее с депозитарием действующий депозитарный договор
Потенциальный клиент	Физическое или юридическое лицо, намеренное заключить с депозитарием договор об оказании финансовых услуг, при этом и депозитарий намерен заключить договор с клиентом об оказании финансовых услуг
Бывший клиент	Физическое или юридическое лицо, с которым прекращен договор об оказании финансовых услуг
Клиент-эмитент	Эмитент ценных бумаг (лицо, обязанное по ценным бумагам), с которым депозитарий в соответствии с действующим договором осуществляет ведение эмиссионного счета и (или) обязательное централизованное хранение ценных бумаг (централизованный учет прав на ценные бумаги)
Клиент-брокер	Брокер, которому в соответствии с действующим договором открыт счет, предназначенный для учета эмиссионных ценных бумаг при их размещении
Место, предназначенное для обслуживания получателя финансовых услуг	Место, предназначенное для заключения договоров об оказании финансовых услуг, приема документов, непосредственного оказания финансовых услуг. Это может быть офис депозитария или офис его филиала, официальный сайт депозитария в сети Интернет, личный кабинет клиента, мобильное приложение
Обращение (жалоба)	Просьба о восстановлении или защите прав или интересов получателя финансовых услуг, содержащая сведения о возможном нарушении депозитарием требований законодательства о рынке ценных бумаг, базовых и внутренних стандартов саморегулируемой организации, учредительных и внутренних документов депозитария

Обращаем внимание на тот факт, что в Базовом стандарте защиты прав и интересов физических и юридических лиц, которым оказывают услуги регистраторы, нет определения клиента. В Базовом стандарте защиты прав и интересов физических и юридических лиц, которым оказываются услуги депозитариями, не только введено определение клиента, но и дана их классификация.

Взаимодействие между депозитарием и его клиентом-депонентом осуществляется путем обмена *сообщениями*. К сообщениям относятся:

- поручения;
- заявления;
- отчеты;
- выписки;
- уведомления и др.

Передача сообщений может быть осуществлена следующими способами:

- в письменной (бумажной) форме;
- на электронную почту;
- СМС-сообщениями;
- через чат депозитария;
- через личный кабинет клиента и др.

Депозитарий исполняет поручение депонента в день его принятия. Операции с ценными бумагами, которые сопровождаются изменениями их количества на счете «депо», совершаются в течение операционного дня. Под *операционным днем* депозитария понимается период времени, в рамках которого на счетах «депо» совершаются операции с ценными бумагами, ведется обработка и исполнение поручений депонентов. Операционный день устанавливается в течение календарного дня. При этом операционный день депозитария оканчивается не позднее 12:00 по московскому времени ближайшего рабочего дня, следующего за тем календарным днем, в котором была совершена депозитарная операция.

Депозитарная операция — это совокупность действий депозитария по открытию или закрытию счета «депо» или учетного регистра, выдаче информации по счету «депо» или учетному регистру только по поручению инициатора операции. По совершенным операциям депозитарий должен предоставить депоненту отчет либо через личный кабинет клиента, либо на электронную почту в виде сканированного отчета или выписки не позднее следующего дня. Оригинал отчета предоставляется только в офисе депозитария.

Депозитарные операции делятся на классы (табл. 6.8), которые, в свою очередь, подразделяется на более конкретные виды.

Таблица 6.8

Классификация депозитарных операций

Классы операций	Содержание
Административные операции	Депозитарные операции, результатом которых будут изменения в анкетах счетов «депо» и учетных регистров, при этом остатки ценных бумаг на счетах «депо» не изменяются
Инвентарные операции	Депозитарные операции, в результате которых изменяются только остатки ценных бумаг на счетах «депо»
Информационные операции	Депозитарные операции, которые связаны с составлением отчетов и выписок о состоянии счетов «депо» и учетных регистров либо о выполнении депозитарных операций. Информационные операции выполняются только по требованию депонента или уполномоченного им лица
Комплексные операции	Депозитарные операции, которые включают в себя различные классы операций (административные, инвентарные, информационные) как составляющие элементы
Глобальные операции	Депозитарные операции, в результате которых изменяется состояние всех или большей части учетных регистров, связанных с определенным выпуском ценных бумаг

К *административным операциям* относятся:

- открытие счета «депо» или раздела счета «депо»;
- закрытие счета «депо» или раздела счета «депо»;
- внесение или изменение анкетных данных депонента;
- прием ценных бумаг на обслуживание и снятие их с обслуживания;
- внесение изменений в анкету выпуска ценных бумаг.

Инвентарные операции включают:

- прием ценных бумаг на хранение и (или) учет, т. е. депонирование;
- снятие ценных бумаг с хранения и (или) учета;
- перевод ценных бумаг;
- перемещение ценных бумаг.

В класс *информационных операций* входят такие депозитарные операции, как:

- формирование выписки по счету «депо» клиента по состоянию на определенную дату;
- формирование отчета об операциях по счету «депо» клиента за определенный период;
- формирование отчета о предоставлении информации о заложенных ценных бумагах.

К комплексным операциям относятся:

- фиксация (регистрация) факта ограничения операций с ценными бумагами;
- фиксация (регистрация) факта снятия ограничения операций с ценными бумагами.

Перечень видов *глобальных операций* содержит следующие:

- конвертация ценных бумаг (дробление или сплит и консолидация ценных бумаг);
- погашение (аннулирование) ценных бумаг;
- объединение дополнительных выпусков ценных бумаг;
- аннулирование индивидуальных номеров (кодов) дополнительных выпусков эмиссионных ценных бумаг.

Открытие счета «депо» клиенту представляет собой внесение записи в учетные регистры.

Учетный регистр депозитария — это материалы депозитарного учета, в которых фиксируются текущие значения и реквизиты объектов депозитарного учета и действия депозитария по исполнению депозитарных операций. Каждому счету «депо» депозитарий присваивает уникальный номер, который будет указываться на любых сообщениях или запросах клиента. При этом клиент представляет пакет документов в соответствии с утвержденными требованиями. В перечень документов в обязательном порядке включена *анкета депонента* (физического лица, юридического лица-резидента, юридического лица-нерезидента). На счете «депо» будут отражаться все проводимые операции с ценными бумагами. Стоимость ценных бумаг, принимаемых на хранение/учет, рассчитывается по рыночной цене, определенной в соответствии с «Порядком определения рыночной цены ценных бумаг, расчетной цены ценных бумаг, а также предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг в целях гл. 23 Налогового кодекса Российской Федерации», утвержденным приказом ФСФР России от 9 ноября 2010 г. № 10-65/пз-н, за торговый день, предшествующий дню подачи поручения на прием ценных бумаг на хранение/учет.

В депозитарии предусмотрена возможность закрытия счета «депо», при этом на нем должен быть нулевой остаток ценных бумаг. Основания закрытия счета «депо» устанавливаются каждым депозитарием в клиентском регламенте (условиях осуществления депозитарной деятельности) в соответствии с законодательством.

По счету «депо» депоненту предоставляется выписка о состоянии счета либо на конец, либо на начало операционного дня на соответствующую календарную дату.

Выписка может быть составлена:

- по всем ценным бумагам, находящимся на счете «депо» клиента;
- по одному конкретному виду ценных бумаг;
- по всем видам ценных бумаг одного конкретного эмитента.

Депозитарий формирует для депонента отчет по операциям с ценными бумагами по счету «депо» в виде информации. Отчет составляется:

- по единичной операции;
- по операциям за некоторый период времени;
- по определенному виду операций за некоторый период времени.

Депозитарий по требованию регистратора, у которого он является номинальным держателем, депозитария места хранения, Банка России и иных государственных органов формирует и представляет список владельцев ценных бумаг. Список содержит:

- сведения о депонентах этого депозитария;
- количество ценных бумаг, принадлежащих лицам, включенным в список;
- количество ценных бумаг, учтенных на счетах неустановленных лиц. Счет неустановленных лиц не предназначен для *учета прав* на ценные бумаги. Он предназначен для *учета ценных бумаг*, в отношениях которых клиентами депозитария не подано ни одно поручение на зачисление ценных бумаг либо зачисленных без оснований на счет «депо» депозитария при осуществлении им функций номинального держателя у регистратора. Операции по счету неустановленных лиц можно проводить только на основании служебного распоряжения руководителя депозитария;
- иные сведения в соответствии с российским законодательством в сфере финансового рынка.

Как правило, эмиссионные ценные бумаги хранятся в депозитарии открытым способом, а неэмиссионные — закрытым способом¹.

¹ В рамках одной главы учебника нет возможности детально охарактеризовать способы учета ценных бумаг, все виды счетов «депо», открываемых в депозитарии, предназначенных и не предназначенных для учета прав на ценные бумаги, дать классификацию депозитариев по видам обслуживаемых участников фондового рынка. Подробнее об этом см.: Рынок ценных бумаг: учебник / В. А. Татьянников, Е. А. Разумовская, Т. В. Решетникова и др.; под общ. ред. В. А. Татьянникова. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. В гл. 8 данного учебника подробно рассмотрена деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг, в том числе деятельность институтов учетной системы прав собственности на ценные бумаги, условия ее осуществления, права и обязанности учетных институтов в отношении получателей финансовых услуг.

Оказание депозитарных услуг осуществляется депозитарием на основании договора, который заключается между депозитарием и клиентом в простой письменной форме. Договор регламентирует перечень предоставляемых услуг, порядок и условия их предоставления клиенту, при этом при заключении договора нет требования о том, чтобы ценные бумаги были переданы на хранение немедленно. С момента подписания депозитарного договора он считается заключенным и действует в течение одного года.

Депозитарный договор может быть пролонгирован на каждый следующий календарный год, если ни одна сторона (ни депозитарий, ни депонент) не предупредила о своем намерении расторгнуть договор за 30 календарных дней до истечения срока его действия.

Получатель финансовых услуг, оказанных депозитарием, оплачивает их стоимость в соответствии с утвержденными тарифами. Указанные тарифы являются приложением к клиентскому регламенту (условиям осуществления депозитарной деятельности). В качестве примера приведем тарифы на депозитарное обслуживание депозитария «ГПБ Инвестиции», являющиеся открытыми данными на его сайте (табл. 6.9).

Таблица 6.9

Тарифы депозитарного обслуживания депозитария «ГПБ Инвестиции»

Вид депозитарной операции	Стоимость
1. Административные операции: – открытие счета «депо» или раздела счета «депо» – закрытие счета «депо» или раздела счета «депо» – внесение или изменение анкетных данных депонента – иные административные операции	Бесплатно Бесплатно Бесплатно Бесплатно
2. Инвентарные операции: – снятие ценных бумаг с хранения/учета по поручению депонента (за исключением п. 2*) – прием ценных бумаг на хранение/учет по поручению депонента (за исключением п. 2*) при общей стоимости ценных бумаг: не более 1 000 000 р. более 1 000 000 р. – перевод ценных бумаг между счетами «депо» внутри депозитария по поручению депонента с переходом прав собственности (за исключением п. 2*) – перевод ценных бумаг между разделами счета «депо» по поручению депонента, кроме залогового раздела (за исключением п. 2*)	4 000 р. за каждое поручение 4 000 р. за каждое поручение 900 р. за каждое поручение 350 р. с каждой стороны за каждое поручение 100 р. за каждое поручение

Вид депозитарной операции	Стоимость
– перемещение ценных бумаг по поручению депонента (за исключением п. 2*) 2* Инвентарные операции по итогам сделок, заключенных депозитарием, действующим в качестве брокера в интересах депонента на торгах организатора торговли и при заключении внебиржевых сделок – иные инвентарные операции	700 р. за каждое поручение Бесплатно Бесплатно
3. Информационные операции: – выдача выписки / отчета / уведомления об операциях по счету «депо» по поручению депонента – иные информационные операции	50 р. за каждое поручение Бесплатно
4. Комплексные операции: – фиксация (регистрация) факта залога / прекращения залога ценных бумаг по поручению депонента – фиксация (регистрация) факта блокирования / разблокирования ценных бумаг на счете «депо» по поручению депонента – иные комплексные операции	1 200 р. за каждое поручение 300 р. за каждое поручение Бесплатно
5. Глобальные операции: – конвертация ценных бумаг (дробление или сплит и консолидация ценных бумаг) – погашение (аннулирование) ценных бумаг – объединение дополнительных выпусков эмиссионных ценных бумаг – аннулирование индивидуальных номеров (кодов) дополнительных выпусков эмиссионных ценных бумаг	Бесплатно Бесплатно Бесплатно Бесплатно
6. Корпоративные действия: – участие / отмена участия в корпоративном действии в соответствии со ст. 40, 41, 72, 75, 84.1, 84.2 ФЗ «Об акционерных обществах» или ст. 17.1, 17.2 ФЗ «О рынке ценных бумаг»	1 500 р. за каждое поручение
7. Отмена поручения по счету «депо»	200 р. за каждое поручение

Кроме стоимости депозитарных операций, указанных в табл. 6.9, депонент оплачивает расходы депозитария на оплату услуг сторонних организаций, услуг регистратора, иных депозитариев и трансфер-агентов.

Депозитарий может оказывать депоненту услуги, связанные с получением доходов по ценным бумагам и иных причитающихся владельцам ценных бумаг выплат. В этом случае денежные средства депонента должны находиться на отдельном банковском счете, открываемом депозитарием в кредитной организации (*специальный депозитарный счет*). Депозитарий обязан вести учет денежных средств

каждого депонента, находящихся на специальном депозитарном счете, и отчитываться перед ним. На денежные средства депонента, находящиеся на специальном депозитарном счете, не может быть обращено взыскание по обязательствам депозитария. Депозитарий не вправе зачислять собственные денежные средства на специальный депозитарный счет, за исключением случаев их выплаты депоненту, а также использовать в своих интересах денежные средства, находящиеся на специальном депозитарном счете.

Таким образом, в учетной системе прав собственности на ценные бумаги взаимодействие между инфраструктурными институтами стандартизировано, что позволяет снизить издержки на обеспечение оборота, уменьшить инфраструктурные риски и риски фальсификации и утраты ценных бумаг, что в конечном счете способствует повышению эффективности рынка ценных бумаг.

Вопросы для самопроверки

1. Какие основные функции выполняет учетная система прав собственности на ценные бумаги?
2. Охарактеризуйте известные механизмы учета прав на ценные бумаги.
3. Назовите виды информационных ресурсов на рынке ценных бумаг.
4. Что такое транзакционные издержки эмитента на рынке ценных бумаг и где они возникают?
5. Что такое транзакционные издержки инвестора на рынке ценных бумаг и где они возникают?
6. С какой целью регистратор открывает депозитарию счет номинального держателя?
7. Дайте понятие финансовой услуги регистратора по отношению к ее получателю.
8. Какую информацию обязан предоставить регистратор получателю финансовой услуги?
9. Поясните, что означает понятие «процедура» при осуществлении деятельности регистратора. Приведите примеры.
10. Поясните, что означает понятие «мероприятие» при осуществлении деятельности регистратора. Приведите примеры.
11. Назовите основные и дополнительные услуги регистратора в отношении эмитента ценных бумаг.
12. С какой целью Банк России установил максимальную стоимость услуг, взимаемую регистратором с зарегистрированных лиц за проведение операций по лицевым счетам и предоставление информации из реестра?

13. Перечислите возможности личного кабинета для услугополучателя — эмитента.
14. Перечислите возможности личного кабинета для услугополучателя — акционера.
15. Что относится к понятию «сообщения» при взаимодействии депозитария и депонента? Назовите способы передачи сообщений.
16. Дайте определение депозитарной операции и назовите классы депозитарных операций.
17. Какие услуги оказывает депозитарий депоненту в рамках административных операций?
18. Какие услуги оказывает депозитарий депоненту в рамках инвентарных операций?
19. Что такое «специальный депозитарный счет» и для оказания каких услуг депоненту его открывают?
20. Кто утверждает тарифы на депозитарное обслуживание?

Тестовые задания

В тесте может быть только один правильный ответ.

- 1. Какие из перечисленных функций выполняет регистратор?**
 - а) подтверждает права собственности владельца на ценную бумагу и права кредитора (владельца) перед должником (эмитентом);
 - б) подтверждает права собственности владельца на ценную бумагу;
 - в) подтверждает права кредитора (владельца) перед должником (эмитентом);
 - г) контролирует исполнение обязательств эмитентом.
- 2. Укажите неверное утверждение:**
 - а) регистратор обязан заключить договор с эмитентом ценных бумаг;
 - б) права и обязанности регистратора по отношению к зарегистрированному лицу устанавливаются договором, заключенным регистратором и зарегистрированным лицом;
 - в) регистратор вправе заключить договор с номинальным держателем ценных бумаг;
 - г) порядок деятельности регистратора устанавливается в соответствии с требованиями нормативных актов Банка России.

3. Выберите правильное утверждение:

- а) регистратор обязан заключать договоры со всеми зарегистрированными в реестре лицами;
- б) регистратор не обязан заключать договоры с зарегистрированными в реестре лицами;
- в) регистратор обязан заключать договоры только с номинальными держателями ценных бумаг;
- г) регистратор обязан заключать договоры только с доверительными управляющими.

4. В каком случае регистратор может оказывать услуги по организации общих собраний акционеров?

- а) если это предусмотрено договором с эмитентом;
- б) если регистратор является кредитной организацией;
- в) в любом случае, так как это должно быть предусмотрено договором с эмитентом;
- г) регистратор не имеет права оказывать подобные услуги ввиду конфликта интересов.

5. Какие из перечисленных условий не предусмотрены в договоре на ведение реестра?

- а) выполнение всех типов операций, предусмотренных законодательством, в установленные сроки;
- б) осуществление ведения реестра по всем ценным бумагам эмитента;
- в) предоставление на основании письменного запроса эмитента списков лиц, имеющих право на доходы или участие в общем собрании эмитента;
- г) организация выплаты доходов по ценным бумагам.

6. Какую информацию из реестра обязан предоставить регистратор по запросу эмитента?

- а) любую;
- б) список зарегистрированных лиц, имеющих право на получение доходов;
- в) список зарегистрированных лиц, имеющих право на участие в общем годовом собрании;
- г) список зарегистрированных лиц, владеющих более чем 1 % ценных бумаг эмитента, в отношении которых ведется реестр владельцев ценных бумаг.

7. Какие из перечисленных дополнительных услуг регистратор не имеет права оказывать эмитенту?

- а) организация выплаты доходов по ценным бумагам;
- б) организация и проведение общих собраний акционеров;
- в) организация первичного размещения ценных бумаг эмитента;
- г) оказание консультационных услуг.

8. Как устанавливается стоимость и порядок оплаты эмитентом услуг по договору ведения реестра?

- а) нормативными актами исполнительного органа власти по рынку ценных бумаг;
- б) договором между регистратором и эмитентом на ведение реестра;
- в) договором между регистратором и эмитентом на ведение реестра с учетом ограничений, установленных нормативными актами исполнительного органа власти по рынку ценных бумаг;
- г) в соответствии с предоставляемой регистратором сметой затрат на ведение реестра владельцев ценных бумаг эмитента.

9. Отсутствие каких из перечисленных ниже документов делает невозможным открытие эмиссионного счета эмитента?

- а) решение о выпуске ценных бумаг;
- б) отчет об итогах выпуска ценных бумаг;
- в) уведомление о государственной регистрации ценных бумаг при создании общества;
- г) анкета эмитента.

10. Какой орган устанавливает максимальную плату, взимаемую регистратором с зарегистрированных лиц за проведение операций по лицевым счетам и предоставление информации из реестра?

- а) Министерство финансов Российской Федерации;
- б) Федеральная антимонопольная служба;
- в) Банк России;
- г) НАУФОР.

11. Кто оказывает услуги учетной системы прав собственности на ценные бумаги?

- а) регистраторы и депозитарии;
- б) клиринговая организация;

- в) профессиональные участники — брокеры, имеющие структурные подразделения, ведущие внутренний учет операций с ценными бумагами;
- г) только расчетные депозитарии.

12. Укажите правильное утверждение в отношении возникновения прав и обязанностей участников учетной системы на рынке ценных бумаг:

- а) права и обязанности депозитария по отношению к депоненту возникают при открытии депонентом счета «депо» в депозитарии без заключения депозитарного договора;
- б) права и обязанности регистратора по отношению к зарегистрированному лицу определяются договором на ведение реестра;
- в) права и обязанности депозитария по отношению к депоненту определяются депозитарным договором (договором о счете «депо»);
- г) депозитарий при открытии счета номинального держателя в реестре обязан заключить договор с регистратором.

13. Из перечисленных ниже укажите вариант, когда депозитарий — номинальный держатель обязан предоставлять список владельцев ценных бумаг регистратору бесплатно:

- а) во всех случаях;
- б) в случае запроса такого списка зарегистрированным лицом в реестре;
- в) для проведения регистратором аналитических исследований;
- г) для проведения собрания акционеров.

14. Какие из перечисленных лиц могут оказывать услуги по учету прав собственности на предъявительские ценные бумаги?

- а) регистратор;
- б) депозитарий;
- в) регистраторы и депозитарии;
- г) любое лицо, принявшее бумаги на ответственное хранение.

15. Укажите из перечисленных ниже услуги депозитария, которые не являются обязательными при осуществлении депозитарной деятельности:

- а) услуги, содействующие реализации владельцами ценных бумаг их прав по ценным бумагам;

- б) услуги по учету и удостоверению прав на ценные бумаги;
- в) услуги по учету и удостоверению передачи ценных бумаг, включая случаи обременения ценных бумаг обязательствами;
- г) по поручению владельца представление его интересов на общих собраниях акционеров.

16. Клиентом (депонентом) депозитария, которому ценные бумаги принадлежат на праве собственности, может являться:

- а) только физическое лицо;
- б) только юридическое лицо;
- в) физическое или юридическое лицо;
- г) только юридическое лицо — депозитарий.

17. В целях осуществления клиентами (депонентами) их прав по ценным бумагам депозитарий обязан:

- а) участвовать в общих собраниях акционеров — владельцев ценных бумаг, учитываемых в данном депозитарии;
- б) получать доходы по ценным бумагам, учитываемым в данном депозитарии;
- в) осуществлять учет прав по акциям, учитываемым в данном депозитарии, на основании депозитарного договора;
- г) осуществлять управление ценными бумагами клиентов.

18. Укажите, что из перечисленного ниже относится к обязанностям клиента (депонента) депозитария:

- а) соблюдать условия депозитарного договора;
- б) оплачивать услуги депозитария в порядке, предусмотренном депозитарным договором;
- в) контролировать ограничения на приобретение ценных бумаг, установленные законодательством Российской Федерации;
- г) все вышеперечисленное.

19. В каком случае депозитарий может оказывать услуги по представлению интересов клиента (депонента) на общих собраниях акционеров?

- а) только по ценным бумагам, эмитентом которых является сам депозитарий;
- б) если это предусмотрено депозитарным договором с клиентом (депонентом) и на основании надлежащим образом оформленной доверенности;

- в) если депозитарий является одновременно попечителем счета «депо» клиента (депонента);
- г) депозитарий не может оказывать такие услуги ввиду конфликта интересов.

20. При оказании депонентам услуг, связанных с получением доходов по ценным бумагам, депозитарий вправе:

- а) зачислять собственные денежные средства на специальный депозитарный счет, за исключением случаев их выплаты депоненту;
- б) использовать в своих интересах денежные средства, находящиеся на специальном депозитарном счете;
- в) учитывать на специальном депозитарном счете денежные средства, принадлежащие разным клиентам депозитария;
- г) все вышеперечисленное.

7

ПРОДВИЖЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ

7.1. Классические каналы и виды продаж финансовых продуктов

Продвижение финансовых продуктов и услуг на рынок — это любая форма сообщений, используемых финансово-кредитными институтами для информирования, 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. Все каналы, включая:

- 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,

помогают сформировать базу клиентов, хотя процесс этот постепенный и длительный. Быстрее и проще можно пополнить уже существующую

ющую базу с помощью специального сервиса, который осуществляет поиск клиентов по различным критериям.

Различают следующие виды продаж:

– прямые (активные), инициатором которых является продавец финансового продукта;

– на входящий поток (пассивные), инициатором которых является потенциальный покупатель.

7.2. 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 В2В (Business to Business), а для call-центров — это приоритетный вид деятельности. «Холодные звонки» — техника продаж по телефону, и при правильной реализации она 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. 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 крите-

риям (сфера деятельности, региональная привязка, наличие потребности в услугах или товарах). Формируются такие базы самостоятельно, путем отслеживания действующих компаний в заданном регионе и сфере, или покупаются готовые. Купленные базы могут оказаться неактуальными или неактивными.

Работа с базами для звонков разделяется на два этапа:

- прозвон — оценка актуальности данных, сверка и обновление информации;
- 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 проблематичности необходимо признать, что данная методика продаж точно работает в банковской и инвестиционной сферах. Звонки остаются основным, все еще привлекательным и эффективным способом лидогенерации¹. Рассмотрим особенности «холодных звонков».

Некоторые исследования подтверждают, что менеджерам по продажам необходимо совершить от восьми до двенадцати звонков, чтобы элементарно добиться от собеседника, чтобы тот 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?

На смену холодным звонкам идут продвинутые технологии. Хотя некоторые менеджеры упорно 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.

«Холодные звонки» все больше становятся теорией. Но это не значит, что нет других, более продвинутых технологий продаж. Тех-

¹ Лидогенерация — элемент лид-менеджмента, маркетинговая тактика, направленная на поиск потенциальных клиентов с определенными контактными данными.

нологии, приходящие на смену «холодным звонкам», превосходят ожидания. Почему? Они учитывают реалии нового времени и появление информационных и цифровых технологий. 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 у менеджеров по продажам, с которыми они хотя бы в минимальной степени знакомы. Если представители компании, продающей товары и услуги, рекомендуют себя как «известные на рынке», покупать у них будут гораздо охотнее.

Будем объективны, «холодные звонки» — не первая технология продаж, которая умрет, и не последняя. Мировоззрение и покупательское поведение потребителя меняются, а значит, должны меняться и технологии продаж.

Технология «холодных звонков» рассматривается на двух уровнях.

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. 7.1.

Цель «холодного звонка» первого типа одна — назначить встречу с потенциальным клиентом. Разговор 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 вместе с тем 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.

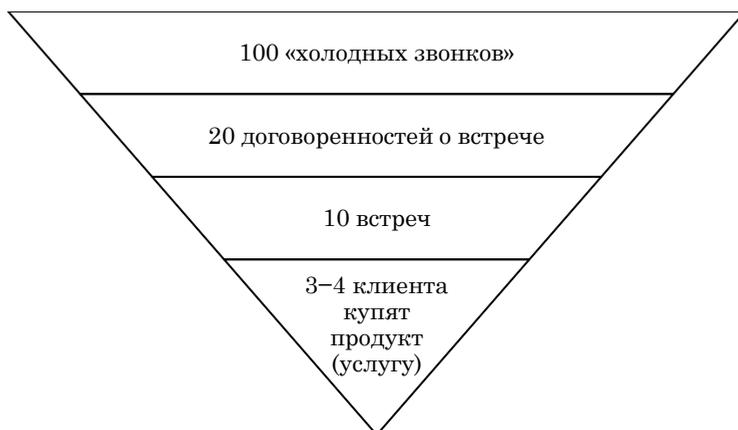


Рис. 7.1. Воронка продаж

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 — вплоть до заучивания начинающими менеджерами по продажам.

«Холодные звонки» — не только один из самых распространенных инструментов продаж, но и источник стресса для тех, кто звонит и кому звонят. После сотого 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?

1. *Не будьте 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 X, в которую менеджер звонит, за-

крыла 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. *Дозвонитесь 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 от важных дел посреди рабочего дня, чтобы 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 человеком, 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 найдет 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. *Уважайте 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 говорите плохо о своих конкурентах! Хвалите их за «все в целом», а себя за профессионализм: «Вас обслуживает фирма X? Да, у них красивый логотип, а как насчет качества сервиса? Вас оно устраивает?».

Ничто так не обесценивает товар, в том числе любой финансовый продукт, как желание немедленно его продать. Как правило, попытки 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. Будьте готовы их выслушать. Задайте вопрос: «Вы полностью довольны качеством услуг (продуктов), которые предоставляет вам X, или все-таки 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 «нет» 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 вызывайте 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 и придется восстанавливаться. В такой ситуации лучше закончить разговор и не причинять ущерба своей психике. Позвоните через какое-то время еще, если уверены, 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. Сделайте так, чтобы абоненту (потенциальному клиенту) захотелось встретиться очно. Старайтесь 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. Думайте не о том, сколько заработаете, когда кому-то что-то продаете, а о своей цели — для чего хотите заработать.

7.3. Стимулирование продаж финансовых продуктов

«Холодные звонки» являются частью маркетинга, способом продвижения различных услуг. Рассмотрим на примере банка 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 к 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*. Общие направления задаются банковским маркетингом, но конкретные задачи будут различными в зависимости от типа целевого рынка;

2) *выбор средств*. Стимулирование продаж достигается с помощью множества разнообразных средств. 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 должен принять ряд дополнительных решений, а именно:

- о том, насколько интенсивное стимулирование предложить;
- об условиях участия — стимулы могут быть предложены либо всем, либо только каким-то особым группам лиц;
- о том, каким образом следует распространять сведения о своей программе стимулирования и усиливать интерес к ней;
- о длительности программы стимулирования;
- о выборе времени для проведения мероприятий по стимулированию продаж;
- о разработке сводного бюджета на стимулирование продаж.

Можно разработать смету, выбрав конкретные меры и обчислив их стоимость, либо определить размер затрат в виде процента от общего бюджета;

4) *предварительное опробование программы*. По возможности все используемые средства стимулирования продаж на рынке следует предварительно опробовать и убедиться, что они подходят 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*. Этот этап имеет решающее значение, однако ему редко уделяют должное внимание. Чаще всего 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) исключает 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 при проведении 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* — использование специальных коммерческих телеканалов, предназначенных только для передачи коммерческой и рекламной информации, а также реклама обратной связи — размещение рекламы на ТВ, которое предполагает быструю обратную связь с потребителем;

– *СМС-рассылки* — адресные рассылки рекламных сообщений пользователям мобильной связи, чаще всего рекламное сообщение добавляется к бесплатным рассылкам (погода, гороскопы 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 имеет более широкий характер. Она охватывает деятельность по установлению и развитию связей с органами власти и управления, средствами массовой информации и через них — с широкой аудиторией, 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 для достижения взаимопонимания с окружающими его субъектами (целевая аудитория, органы государственной власти и управления, СМИ и т. п.). Включают полное информирование всех субъектов о продуктах (услугах) банка, анализ ситуации и прогнозирование возможной реакции тех или иных субъектов на деятельность банка. Могут быть направлены 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, инвестиционной компании 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 неизвестно, они скорее зайдут в Интернет, чем поверят кому-то на слово. Такая же самостоятельность характерна и для их покупательского поведения. Молодому поколению проще, запустив поисковик, сравнить цены на товары у различных поставщиков, чем вступить 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. Когда они чувствуют манипуляции, могут задать множество встречных вопросов или проявить полное безразличие. Поскольку миллениалы постепенно занимают руководящие должности в сфере закупок, все то, о чем было сказано выше, надо принимать во внимание и в продажах B2B. В корпоративном бизнесе управленцы также могут быть равнодушны к рекламным презентациям и брошюрам. 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. Компании производят только самые необходимые закупки, и продажи по «холодным звонкам» не вписываются в утвержденные бюджеты. Соответственно, нужно предпринять усилия и предложить покупателю финансовый продукт (услугу), значительно превосходящий по качеству аналогичные образцы.

7.4. Управление клиентской базой

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 в отношении продуктов финансового рынка;
- склонность к риску;
- предыдущий опыт на финансовом рынке;
- возраст;
- сферу деятельности.

Перед каждым менеджером, финансово-кредитным институтом в целом стоит главная задача — добиться увеличения продаж финансовых продуктов. Решение этой задачи возможно двумя способами:

- 1) увеличение количества клиентов;
- 2) увеличение продаж имеющимся клиентам.

В первом случае придется увеличивать количество и качество контактов с потенциальными клиентами, и здесь никак 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 клиент, привлеченный 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, что если не использовать технологию «холодных звонков», то результат будет совсем неутешительный.

Без стрессоустойчивости здесь не обойтись, менеджер много раз может услышать нечто нелицеприятное в свой адрес. Требования к самому менеджеру тоже высокие: в его голосе потенциальный кли-

ент 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 ABC(d)-анализ. Прежде всего необходимо помнить, что закон В. Парето никто не отменял: 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 обслуживание на должном уровне 30 % незначительных клиентов будет «съедать» половину прибыли, полученной от 20 % крупных клиентов.

В табл. 7.1 приведена классификация клиентов по категориям ABC(d).

Таблица 7.1

**Классификация клиентов
по категориям значимости и приносимого дохода**

Категория	Значимость	Доля клиентов, %	Доля дохода, %
А	Крупные	20	80
В	Средние	16	16
С	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:

- по удержанию клиентов группы «А»;
- по выделению наиболее перспективных клиентов категории «В» и их переводу в категорию «А»;
- по оптимизации затрат на ведение группы «С» и перераспределению ресурсов в пользу групп «А» и «В» при удержании максимального «покрытия» клиентов;

– по выявлению группы «d» (есть в клиентской базе, но ничего не приносят) и принятию решений о том, как с ними работать, сколько тратить времени.

Практика обобщила опыт работы многих менеджеров, и перераспределение ресурсов (времени, количества встреч и т. п.) между группами клиентов сведено к принципу «4 : 2 : 1» (табл. 7.2).

Таблица 7.2

Распределение ресурсов между группами клиентов

Группа	А	В	С
Затраты ресурсов	4	2	1
	Условное количество долей, т. е. если затраты на группу «А» примем за 4, то	Вдвое меньше, чем на «А»	Вдвое меньше, чем на «В»

При проведении категоризации (см. табл. 7.1) группа «А» была отнесена к крупным клиентам, вместе с тем среди клиентов розничного рынка была обозначена группа близких по этому параметру VIP клиентов. В литературе и практической деятельности может фигурировать понятие «ключевые» клиенты. Соотнесем все эти понятия между собой. Вполне обоснован подход, когда к ключевым клиентам относят 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 заключении следующих крупных сделок.

Тогда кто же такие VIP клиенты? Это клиенты, обладающие особым статусом, при общении часто ориентируются не столько на прямую выгоду, сколько на поддержание собственного достигнутого исключительного положения. Они хотят от обслуживающих их менеджеров получить подтверждение своего высокого статуса, очень не любят «не свой круг» общения и обслуживания.

Завоевание представителей этой аудитории позволяет:

- получить наиболее перспективные рекомендации;
- более продуктивно находить выгодные и коммерчески перспективные контакты;

– лучше разобраться в характере и содержании задач, решаемых наиболее значимыми в клиентской среде фигурами и представляющих для них интерес.

Следует различать, является ли для 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.

Итак, эффективное управление клиентской базой — это основное 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 к клиенту. 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 общей 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.

Система управления взаимоотношениями с клиентами позволяет связать в цепочку все этапы: 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 (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 «удержании» клиента. 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, включая 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.

7.5. Паспорт финансового продукта

Паспорта финансовых продуктов позволяют в краткой и доступной для потребителя форме представить основную информацию о предлагаемой ему финансовой услуге. Использование паспортов продуктов, по мнению Банка России, повысит уровень осведомленности потребителей о ключевых характеристиках оказываемых кредитными организациями услуг, даст возможность сравнивать банковские, инвестиционные, страховые продукты и принимать обоснованное решение при выборе.

Паспорт финансового продукта (или ключевой информационный документ — КИД) должен быть небольшим — не более 2–3 страниц формата А4. Он должен содержать описание услуги, условия вложения денег, гарантии и риски для клиента, информацию о возможных комиссиях.

Банк России в целях повышения качества и стандартизации способов информирования потребителей об оказываемых финансовых услугах рекомендует финансово-кредитным организациям применять паспорта продуктов, разработанные на основании информационного письма Банка России¹. В случае изменения положений законодательства РФ об условиях оказания финансовых услуг, в отношении которых принято решение об использовании паспортов продуктов, финансово-кредитным организациям рекомендуется самостоятельно осуществлять актуализацию данных паспортов.

Банк России рекомендует доводить паспорта продуктов до сведения потребителей на этапе консультирования об условиях продукта (посредством их размещения в местах оказания услуг и на официальных сайтах, применения иных способов информирования потребителей), а также при заключении с клиентом соответствующего договора.

Общие рекомендации по заполнению паспортов продуктов:

1) паспорт продукта не является офертой или рекламой;

¹ *О паспортизации финансовых продуктов*: Информационное письмо Банка России от 11 сентября 2020 г. № ИН 06-59/130.

2) информация, содержащаяся в паспорте продукта, является краткой и изложена в простой и понятной для потребителя форме;

3) поля, имеющие пометку «если применимо», могут не включаться в паспорт продукта в случае неприменимости соответствующего условия к продукту;

4) не рекомендуется заполнение паспорта продукта через копирование текста договоров без адаптации к целям паспорта продукта.

Паспорт финансового продукта имеет следующую структуру и содержание.

1. Вводный раздел:

– данные о кредитной организации (КО) — логотип, сокращенное фирменное наименование (ИНН: _____, ОГРН: _____); контактная информация — адрес регистрации: [юридический адрес КО], контактный телефон: [8 800 000 00 00], официальный сайт: [ссылка на сайт КО];

– наименование продукта в соответствии с названием его в продуктовой линейке кредитной организации (например, «Срочный вклад „Юбилейный“»);

– краткое изложение ключевой информации, которая относится к стандартным условиям данного продукта.

2. Предмет банковского продукта.

Данный раздел содержит информацию о законодательно установленных характеристиках предмета банковского продукта, в частности, могут быть приведены законодательное определение предмета и описание обязательств, возникающих при заключении договора соответствующего вида. Информация раздела является актуальной на момент предоставления паспорта продукта потребителю.

Например: что такое сберегательный сертификат?

Именная документарная ценная бумага, удостоверяющая факт внесения вкладчиком в банк суммы вклада на условиях, указанных в соответствующем сертификате, и право владельца такого сертификата на получение по истечении установленного сертификатом срока суммы вклада и обусловленных сертификатом процентов в банке, выдавшем сертификат (ст. 844 Гражданского кодекса РФ).

3. Основные условия продукта:

– сумма — заполняется путем указания минимально и максимально возможного размера денежных средств для размещения;

– срок — заполняется путем указания минимального и максимального срока пользования продуктом (предоставления продукта) (срок размещения денежных средств, срок хранения ценностей в ячейке и т.д.);

– валюта — заполняется путем указания валюты, принимаемой к размещению в рамках соответствующего продукта, а также указания на риски потери курсовой разницы, возникающие при размещении денежных средств в иностранной валюте;

– возможность дистанционного обслуживания — заполняется путем указания на возможность приобретения (использования) продукта через интернет-банк, официальный сайт кредитной организации или иным дистанционным способом;

– процентная ставка — заполняется путем указания диапазонов номинальной процентной ставки в случаях, когда неприменим расчет минимальной гарантированной процентной ставки. Во всех случаях, если продукт может быть открыт в иностранной валюте, рекомендуется отдельное указание процентной ставки в зависимости от выбранной потребителем иностранной валюты;

– минимальная гарантированная процентная ставка — заполняется путем указания минимальной гарантированной процентной ставки по продукту и ее значения — «минимальная сумма процентов, которые будут выплачены вкладчику на минимально возможную сумму для размещения без учета дополнительных условий» (Информационное письмо Банка России от 23 января 2019 г. № ИН-06-59/3 «О доведении кредитными организациями до клиентов информации о минимальной гарантированной процентной ставке по вкладу (счету)»);

– максимальная возможная процентная ставка по продукту — заполняется путем указания максимальной процентной ставки по продукту, которая предлагается в рамках данного продукта, а также условий ее получения;

– дополнительные условия, влияющие на процентную ставку — в случае, если размер процентной ставки зависит от поведения потребителя (в том числе от приобретения им дополнительных услуг), данная информация отражается путем проставления отметки «возможно изменение процентной ставки: ссылка на условия повышения ставки / перечисление условий повышения ставки / иной позволяющий донести до потребителя информацию способ»;

– порядок начисления и получения процентов — заполняется путем разъяснения порядка капитализации процентов, способа выплаты процентов (например, возможность зачисления процентов на иной счет клиента), иных существенных особенностей порядка получения процентов (например, для продукта «Вклад в драгоценных металлах» — указание на форму выплаты процентов).

4. Особенности финансового (банковского, инвестиционного) продукта.

Раздел включает информацию об особенностях правового регулирования финансового продукта, ознакомление с которой является существенным для гарантии соблюдения прав потребителей. Данный раздел может быть дополнен иной информацией по усмотрению кредитной организации.

Банк (финансово-кредитный институт) не вправе в одностороннем порядке изменять условия договора, в том числе:

- изменять срок действия договора;
- устанавливать комиссионное вознаграждение по операциям.

5. Расходы потребителя.

Перечисляются расходы потребителя, связанные с приобретением и использованием финансового (банковского) продукта, и их величины: комиссии, стоимость услуг и др.

В случае если наличие/отсутствие расходов потребителя зависит от приобретения потребителем дополнительных услуг, связанных с продуктом, рекомендуется заполнять раздел путем проставления отметки «расходы потребителя зависят от приобретения потребителем дополнительных услуг — ссылка на тарифы кредитной организации».

В случае отсутствия расходов потребителя, связанных с приобретением продукта, рекомендуется заполнение раздела путем проставления отметки «для потребителя отсутствуют комиссии и расходы в связи с приобретением продукта».

6. Способы направления обращений в КО.

Рекомендуется указывать все каналы связи, по которым потребитель может подать обращение в кредитную организацию или получить консультацию представителя кредитной организации по предлагаемому продукту. Раздел может быть заполнен путем указания контактной информации для обращения потребителей, а также ссылкой на раздел сайта кредитной организации для подачи обращения (если таковой имеется).

7. Страхование денежных средств.

Раздел содержит краткое разъяснение возможности страхования и суммы страхового возмещения при наступлении страхового случая, предусмотренного Федеральным законом от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации».

Например: страхование денежных средств, размещенных во вклад.

Денежные средства застрахованы в пределах 1,4 млн р. (либо в пределах эквивалентной суммы в иностранной валюте на день наступления страхового случая) по всем счетам в банке.

Банк России также указывает, что в паспорт финансового продукта могут входить данные о поставщике услуги, информация о необходимости наличия у клиента статуса квалифицированного инвестора, общие требования к получателю, максимальный размер потерь, которые может понести клиент, а также порядок и размер платежей, возможность получить компенсацию и др. При оформлении продукта подписывать паспорт придется и продавцу, и покупателю.

Такие паспорта целесообразно ввести для всех секторов финансового рынка. Регулятор, основываясь на поступивших от граждан жалобах, предложил список из более чем 30 финансовых продуктов, для которых паспорта будут введены в первую очередь.

В письме Банка России во Всероссийский союз страховщиков приводится перечень страховых продуктов, у которых должны быть финансовые паспорта: ОСАГО, КАСКО, ДСАГО, страхование жизни, имущественное и туристическое страхование, страхование от несчастных случаев и болезней.

НАУФОР обсуждает с Банком России те финансовые инструменты, у которых на первом этапе появятся паспорта: внебиржевые деривативы и структурные продукты, которые включают в себя деривативы. Необходимо свести к минимуму случаи, когда клиент покупает продукт, в котором не разбирается. Для этого информация в паспортах должна быть изложена как можно более понятным языком в объеме не более трех страниц.

В индустрии негосударственных пенсионных фондов идея паспортов реализована в виде страховых и пенсионных правил, которые НПФ публикуют на сайтах. Потребитель расписывается, что с правилами ознакомлен.

В то же время есть опасность, что паспорт станет еще одной бумагой, которую клиент подпишет не глядя. Их оформление в любом случае приведет к дополнительным затратам у профессиональных участников, а те переложат их на клиентов. На текущий день клиентам предоставляется много информации, но большинство из них либо торопится, либо не осознает последствий, либо не совсем понимает суть написанного.

Вопросы для самопроверки

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. Назовите 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 В2С?
15. Для чего нужны паспорта финансовых продуктов?
16. Как иначе называется паспорт финансового продукта?
17. На каком этапе следует доводить паспорта финансовых продуктов до сведения потребителей?
18. Назовите основные условия финансового продукта.
19. Какие условия договора банк не вправе изменять в одностороннем порядке?
20. Какую информацию содержит раздел финансового продукта «Страхование денежных средств»?

Тестовые задания

- 1. Какие основные виды продаж НЕ используются при продвижении банковских продуктов и услуг на рынок?**
 - а) прямые;
 - б) косвенные;
 - в) пассивные;
 - г) активные.
- 2. Агрессивная техника «холодных звонков» предполагает:**
 - а) только договориться о встрече с клиентом;
 - б) рассказать клиенту о продуктах банка;

- в) позвонить знакомым клиентам;
- г) звонить только перспективным клиентам.

3. Какие пути увеличения продаж являются основными?

- а) продажи знакомым клиентам;
- б) увеличение продаж имеющимся клиентам;
- в) улучшение качества обслуживания клиентов;
- г) индивидуальный подход к каждому клиенту.

4. Принцип Парето гласит, что некоторое количество усилий (клиентов) приносит соответствующее количество результата в соотношении:

- а) 50/50;
- б) 40/60;
- в) 20/80;
- г) 30/70.

5. Кто является инициатором прямых продаж банковского продукта?

- а) покупатель банковского продукта;
- б) агент банка;
- в) продавец банковского продукта;
- г) клиент банка.

6. Пассивные продажи банковского продукта направлены на:

- а) поиск потенциальных клиентов;
- б) заключение договора с партнером;
- в) входящий поток клиентов;
- г) цифровые финансовые активы.

7. Понятие «холодный звонок» применяется:

- а) для звонка знакомому;
- б) для звонка состоятельному клиенту банка;
- в) к первому общению продавца с покупателем;
- г) к начинающим работать сотрудникам банка.

8. Цель «холодного звонка»:

- а) познакомиться с потенциальным клиентом;
- б) предложить финансовый продукт;
- в) назначить встречу с потенциальным клиентом;
- г) убедить, что банк предлагает лучший продукт.

9. Что означает стимулирование потребителей (клиентов) финансовых продуктов?

- а) предложение персональных продаж;
- б) предложение скидок постоянным клиентам;
- в) предложение участия в лотерее, проводимой банком;
- г) всё вышеперечисленное.

10. Какой доход приносит банку клиент категории В (средний)?

- а) 20 %;
- б) 24 %;
- в) 16 %;
- г) 12 %.

11. Какой принцип распределения ресурсов времени между группами клиентов А, В, С оптимальный?

- а) 5 : 3 : 1;
- б) 4 : 3 : 2;
- в) 4 : 2 : 1;
- г) 3 : 2 : 1.

12. Паспорт финансового продукта является:

- а) гарантом сохранения денежных средств;
- б) рекламой продукта;
- в) офертой;
- г) ключевым информационным документом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативно-правовые акты

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: Федер. закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1.

3. *О внесении* изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования правового регулирования осуществления эмиссии ценных бумаг: Федер. закон от 27 декабря 2018 г. № 514-ФЗ.

4. *О драгоценных* металлах и драгоценных камнях: Федер. закон от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ.

5. *О защите* конкуренции: Федер. закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ.

6. *О защите* прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг: Федер. закон от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ.

7. *О кредитной* кооперации: Федер. закон от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ.

8. *О микрофинансовой* деятельности и микрофинансовых организациях: Федер. закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ.

9. *О национальной* платежной системе: Федер. закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ.

10. *О негосударственных* пенсионных фондах: Федер. закон от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ.

11. *О переводном* и простом векселе: Федер. закон от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ.

12. *О потребительском* кредите (займе): Федер. закон от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ.

13. *О привлечении* инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федер. закон от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ.

14. *О противодействии* неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком: Федер. закон от 27 июля 2010 г. № 224-ФЗ.

15. *О развитии* малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

16. *О рынке* ценных бумаг: Федер. закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ.

17. *О саморегулируемых* организациях в сфере финансового рынка: Федер. закон от 13 июля 2015 г. № 223-ФЗ.

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. *О цифровых* финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федер. закон от 31 июля 2020 г. № 259-ФЗ.

22. *Об акционерных* обществах: Федер. закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ.

23. *Об инвестиционных* фондах: Федер. закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ.

24. *Об ипотечных* ценных бумагах: Федер. закон от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ.

25. *Об обществах* с ограниченной ответственностью: Федер. закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ.

26. *Об обязательном* страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств: Федер. закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ.

27. *Об организации* страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1.

28. *Об организованных* торгах: Федер. закон от 21 ноября 2011 г. № 325-ФЗ.

29. *Об уполномоченном* по правам потребителей финансовых услуг: Федер. закон от 4 июня 2018 г. № 123-ФЗ.

30. *Об электронной* подписи: Федер. закон от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ.

31. *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.

Нормативные акты Банка России

32. *О допуске ценных бумаг к организованным торгам:* Положение Банка России от 24 февраля 2016 г. № 534-П.

33. *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.

34. *О лицензионных требованиях и условиях осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, ограничениях на совмещение отдельных видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, а также о порядке и сроках представления в Банк России отчетов о прекращении обязательств, связанных с осуществлением профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, в случае аннулирования лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг:* Положение Банка России от 27 июля 2015 г. № 481-П.

35. *О паспортизации финансовых продуктов:* Информационное письмо Банка России от 11 сентября 2020 г. № ИН 06-59/130.

36. *О перечне обязательных для разработки саморегулируемыми организациями в сфере финансового рынка, объединяющими брокеров, дилеров, управляющих, депозитариев, регистраторов, базовых стандартов и требованиях к их содержанию, а также перечне операций (содержанию видов деятельности) на финансовом рынке, подлежащих стандартизации в зависимости от вида деятельности финансовых организаций:* Указание Банка России от 30 мая 2016 г. № 4026-У.

37. *О платежной системе Банка России:* Положение Банка России от 6 июля 2017 г. № 595-П.

38. *О порядке определения Банком России категорий потребительских кредитов (займов) и о порядке ежеквартального расчета и опубликования среднерыночного значения полной стоимости потребительского кредита (займа) в процентах годовых:* Указание Банка России от 1 апреля 2019 г. № 5112-У.

39. *О порядке определения инвестиционного профиля клиента инвестиционного советника, о требованиях к форме предоставления индивидуальной инвестиционной рекомендации и к осуществлению деятельности по инвестиционному консультированию:* Указание Банка России от 17 декабря 2018 г. № 5014-У.

40. *О порядке* открытия и ведения депозитариями счетов депо и иных счетов: Положение Банка России от 13 ноября 2015 г. № 503-П.

41. *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.

42. *О правилах* осуществления перевода денежных средств: Положение Банка России от 19 июня 2012 г. № 383-П.

43. *О сберегательных* и депозитных сертификатах кредитных организаций: Положение Банка России от 3 июля 2018 г. № 645-П.

44. *О стандартах* эмиссии ценных бумаг: Положение Банка России от 21 апреля 2020 г. № 706-П.

45. *Об открытии* и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов: Инструкция Банка России от 30 мая 2014 г. № 153-И.

46. *Об эмиссии* банковских карт и об операциях, совершаемых с их использованием: Положение Банка России от 24 декабря 2004 г. № 266-П.

Основная литература

47. *Банковское дело*. Организация деятельности коммерческого банка: учебник / Г. Н. Белоглазова и др.; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. М.: Юрайт, 2014. 604 с.

48. *Белотелова Н. П., Белотелова Ж. С.* Деньги. Кредит. Банки. М.: Дашков и К, 2012. 400 с.

49. *Господарчук Г. Г., Господарчук С. А.* Финансовые рынки и финансовые инструменты: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2018. 88 с.

50. *Гусева И. А.* Финансовые рынки и институты: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2019. 347 с.

51. *Деньги, кредит, банки*: учебник / под общ. ред. М. С. Марамыгина, Е. Н. Прокофьевой. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. 384 с.

52. *Национальная* страховая система: учебник / Е. Г. Князева, Е. А. Разумовская, Е. Ю. Половнева, В. А. Шелякин. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2020. 324 с.

53. *Рынок ценных бумаг*: учебник / В. А. Татьянников, Е. А. Разумовская, Т. В. Решетникова и др. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. 496 с.

54. *Страхование*: учеб. для обучающихся вузов по направлениям подготовки УГСН 38.00.00 «Экономика и управление» / Е. Г. Князева, О. А. Бойтуш, Т. Д. Одинокова и др.; под общ. ред. Е. Г. Князевой. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. 240 с.

55. *Татьянников В. А., Одинокова Т. Д., Серебренникова А. И.* Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: учебник / под общ. ред. В. А. Татьянникова. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2023. 436 с.

56. *Татьянников В. А., Савостина И. В., Кузаева Ю. В.* Продвижение финансовых продуктов: учеб. пособие / под общ. ред. В. А. Татьянникова. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2020. 183 с.

57. *Участники*, инструменты, технологии инвестирования на фондовом рынке: учеб. пособие / А. И. Решетников и др. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2017. 132 с.

58. *Шарп У. Ф.* Инвестиции: учебник. М.: ИНФРА-М, 2019. 1040 с.

Электронные ресурсы

59. АО «АЛЬФА-БАНК». URL: <http://www.alfabank.ru> (дата обращения: 04.07.2023).

60. АО «Россельхозбанк». URL: <http://www.rshb.ru> (дата обращения: 04.07.2023).

61. Банк ВТБ (ПАО). URL: <http://www.vtb.ru> (дата обращения: 04.07.2023).

62. *Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР)*. URL: <http://www.naufor.ru> (дата обращения: 04.07.2023).

63. *ПАО Московская биржа*. URL: <http://www.moex.com> (дата обращения: 04.07.2023).

64. *ПАО Сбер*. URL: <http://www.sberbank.ru> (дата обращения: 04.07.2023).

65. *Центральный банк Российской Федерации*. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 04.07.2023).

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Финансовые продукты: понятие и классификация.....	5
1.1. Понятие, экономическая сущность финансовой услуги и финансового продукта.....	5
1.2. Финансовые посредники на рынке финансовых продуктов и услуг	6
<i>Вопросы для самопроверки</i>	11
<i>Тестовые задания</i>	12
Глава 2. Банковские продукты и услуги	14
2.1. Банковские продукты и услуги, связанные с организацией расчетно-кассового обслуживания клиентов	17
2.1.1. Банковский счет.....	17
2.1.2. Расчетные банковские карты	22
2.1.3. Дополнительные услуги расчетно-кассового обслуживания ...	26
2.2. Депозитные банковские продукты	29
2.2.1. Банковский вклад (депозит)	29
2.2.2. Срочные депозиты юридических лиц.....	42
2.2.3. Специальные депозитные счета (номинальный, эскроу, публичный).....	45
2.3. Кредитные банковские продукты	60
2.3.1. Розничные кредитные продукты банка	63
2.3.2. Обеспеченные потребительские кредиты.....	66
2.3.3. Корпоративные кредитные продукты	72
2.4. Специализированные (специальные) банковские продукты.....	78
2.4.1. Аренда сейфовых ячеек.....	78
2.4.2. Продажа монет из драгоценных металлов коммерческими банками.....	81
2.4.3. Денежные переводы без открытия счета	86
<i>Вопросы для самопроверки</i>	91
<i>Практикоориентированные задания</i>	93
<i>Тестовые задания</i>	100
Глава 3. Инвестиционные услуги и продукты	104
3.1. Инвестиционные инструменты с фиксированной доходностью.....	108
3.2. Инвестиционные продукты индивидуального доверительного управления	126
3.3. Особенности брокерских услуг и продуктов на финансовом рынке.....	130
3.4. Финансовые продукты и инструменты коллективного инвестирования.....	134
3.4.1. Акции акционерного инвестиционного фонда	135
3.4.2. Паи паевого инвестиционного фонда	137
3.4.3. Финансовые продукты негосударственных пенсионных фондов	153
3.4.4. Финансовые продукты кредитных потребительских кооперативов	160

3.5. Структурированные финансовые продукты.....	166
<i>Вопросы для самопроверки</i>	178
<i>Практикоориентированные задания</i>	180
<i>Тестовые задания</i>	183
Глава 4. Страховые продукты и услуги.....	189
4.1. Страховые продукты: понятие, составляющие элементы, классификация.....	189
4.2. Особенности продвижения и сопровождения продаж страховых продуктов	200
4.2.1. Продвижение страховых продуктов.....	200
4.2.2. Каналы продаж страховых продуктов.....	203
4.2.3. Сопровождение продаж страховых продуктов.....	220
4.3. Характеристика некоторых классических и «коробочных» страховых продуктов	223
4.3.1. Продукты личного страхования.....	223
4.3.2. Продукты имущественного страхования.....	251
4.4. Структурированные финансовые продукты, реализуемые на страховом рынке: виды и характеристика	264
<i>Вопросы для самопроверки</i>	277
<i>Практикоориентированные задания</i>	278
Глава 5. Продукты и услуги операторов финансовых и инвестиционных платформ	284
5.1. Платформенная экономика: ключевые понятия и классификация цифровых платформ и экосистем	284
5.2. Финансовые и инвестиционные платформы в современной цифровой экономике: мировая практика и российский опыт	301
<i>Вопросы для самопроверки</i>	327
<i>Тестовые задания</i>	328
Глава 6. Услуги инфраструктурных институтов фондового рынка.....	331
6.1. Учетные услуги регистраторов и депозитариев.....	331
6.2. Финансовые услуги регистратора.....	338
6.3. Электронный документооборот и цифровизация услуг регистратора	348
6.4. Финансовые услуги депозитария.....	353
<i>Вопросы для самопроверки</i>	361
<i>Тестовые задания</i>	362
Глава 7. Продвижение финансовых продуктов.....	368
7.1. Классические каналы и виды продаж финансовых продуктов	368
7.2. Техника «холодных звонков».....	369
7.3. Стимулирование продаж финансовых продуктов	374
7.4. Управление клиентской базой.....	380
7.5. Паспорт финансового продукта	385
<i>Вопросы для самопроверки</i>	390
<i>Тестовые задания</i>	390
Библиографический список.....	393

Учебное издание

**Татьянников Василий Аркадьевич,
Прокофьева Елена Николаевна,
Одиноква Татьяна Дмитриевна
и др.**

ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

Учебник

*Под общей редакцией
В. А. Татьянникова*

Редактор и корректор *Л. В. Матвеева*
Компьютерная верстка *И. В. Засухиной*

Поз. 16. Подписано в печать 28.12.2024.

Формат 70 × 100/16. Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 21,0 Усл. печ. л. 32,5. Печ. л. 25,0. Заказ 55. Тираж 100 экз.

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта / Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета



УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ISBN 978-5-9656-0351-0



9 785965 603510 >