



**Илья Фомичев**

генеральный директор АО ВТБ  
Специализированный депозитарий

# Будущее принадлежит сервисным компаниям

**«НАМ КАК ИГРОКУ ИНФРАСТРУКТУРНОГО РЫНКА БЫЛО ВАЖНО ПОНЯТЬ, ЧТО РЕГУЛЯТОР НАС СЛЫШИТ И СМОТРИТ В ОДНОМ НАПРАВЛЕНИИ С НАМИ»**

Илья Фомичев, генеральный директор АО ВТБ Специализированный депозитарий, рассказывает Ирине Слюсаревой о факторах, которые в последнее время повлияли на рынок специализированных депозитариев наиболее существенно; а также объясняет, почему рынку важно чувствовать поддержку регулятора.

Фотографии Павел Перов

— Илья, как изменился рынок спецдепозитарных услуг за последние несколько лет? Повлияла ли на работу вашей компании, например, пандемия? Изменились ли типы сделок? Появились ли новые сервисы и форматы работы?

— ВТБ Специализированный депозитарий — финансовая компания. Поэтому на нас оказывали влияние примерно те же факторы, которые влияли в обозначенный период на весь финансовый рынок. Здесь следует отметить низкие ставки по депозитам и значительный приток средств физических лиц — как на фондовый рынок в целом, так и в сегмент паевых инвестиционных фондов, в частности. Для рынка коллективных инвестиций (который обслуживают спецдепы) этот приток был совершенно очевидным драйвером роста. При этом на рынке негосударственных пенсионных фондов (также для

спецдепозитариев традиционном) таких драйверов не было: влияла (и продолжает влиять) неопределенность с перспективами пенсионной реформы, рынок НПФ сжимался, на нем произошел ряд слияний. Наш фокус поэтому сместился на ПИФы: они потребовали серьезного внимания.

Случалось, что за один день в реестрах владельцев инвестиционных паев приходилось открывать более 1500 новых счетов. Сотрудники работали до позднего вечера. А это серьезная нагрузка и на персонал, и на учетную систему. Приходилось многое дорабатывать на ходу, чтобы пиковые нагрузки не приводили к нежелательным последствиям.

Но все же главными факторами, повлиявшими на сегмент спецдепозитарных услуг наиболее ощутимо, стали пандемия и доклад Банка России «Развитие института специализированных депо-

зитариев», который задал основные направления трансформации отрасли, в том числе технологической.

Пандемия явилась серьезной встряской, по сути, стресс-тестом для отрасли. Но одновременно и шансом, дающим возможность переосмыслить, чем и как мы занимаемся. Вот, например. Если бы в прежние времена руководителю спецдепозитария сказали, что весь бизнес может работать в удаленном режиме — он бы просто не поверил, не принял такое всерьез. Тем не менее это случилось: в определенные моменты в нашем офисе вообще не было ни одного сотрудника. Это серьезным образом повлияло на

Нам как игроку этого рынка было важно понять, что регулятор нас слышит и смотрит в одном с нами направлении. Доклад стал для нас стимулом для создания дополнительных сервисов. Может быть, не столько стимулом даже, сколько ускорителем процесса.

архитектуру бизнес-процессов внутри компании и заставило задуматься о дополнительных сервисах, которые помогли бы нашим клиентам эффективней взаимодействовать с нами в этот сложный период.

Хотя вопрос, наверное, не только и не столько в сложном периоде. На рынке в принципе выживет тот, кто предоставит клиенту больше востребованных сервисов. Бесконечно демпинговать невозможно: будущее принадлежит сервисным компаниям, а не бесплатным. Демпинг — это, по сути, ценовая война, а в такой войне, как известно, победителей нет. При этом важно как качество отдельного сервиса, так и их совокупное количество. Спецдепозитарный бизнес низкомаржинален, — в том числе, в силу того, что он достаточно ресурсоемкий. В связи с этим, нам бы не хотелось, чтобы новые сервисы серьезно увеличивали нагрузку на персонал.

Поэтому услуги, предоставляемые клиенту, важно автоматизировать/роботизировать. Мы постоянно думаем, какие операции можно проводить без участия операционного персонала, чтобы обеспечить непрерывную работу даже в ночное время.

Еще одним серьезным фактором влияния на рынок спецдепозитарных услуг в последние годы стал, как уже сказано, доклад Банка России. Понятно, что основные идеи документа предложил регулятору рынок. Но нам как игроку этого рынка было важно понять, что регулятор нас слышит и смотрит в одном с нами направлении. Доклад стал

для нас стимулом для создания дополнительных сервисов. Может быть, не столько стимулом даже, сколько ускорителем процесса.

Мы разработали и предложили клиентам несколько дополнительных сервисов. Первым в этом контексте назову прямое получение первичных документов клиента. Сейчас законодательство предусматривает, что клиент делает это самостоятельно. Он должен получить документы и перенаправить их в спецдеп; на следующем шаге спецдеп, получив документы клиента, загружает их в свои системы (причем нередко работает как с электронными документами, так и со сканами). Это многоступенчатая операция, которая создает дополнительную нагрузку на бэк-офис. И которую при этом можно достаточно просто выстроить без участия клиента, причем получится даже более технологично, а также снимет с клиента ряд рисков. Если бы

в 156 - ФЗ были внесены соответствующие поправки, то у спецдепа была бы возможность получать документы клиента напрямую у банка, избавляя тем самым клиента от лишних хлопот. Но и в ситуации отсутствия таких норм мы нашли возможность легально предоставлять нашим клиентам такую услугу.

Ее получателями сейчас являются клиенты, обслуживаемые в банке ВТБ. Все получилось во многом потому, что многие операции удалось роботизировать. В определенное время робот посылает сообщение в банк: спецдепозитарию нужна выписка по такому-то клиенту за такую-то дату. Далее мы (спецдеп) получаем сообщение, что выписка готова, ее можно забрать. На финальной стадии — информация поступает к нам. Некоторые банки предоставляют такую услугу через систему банк — клиент, однако процесс автоматизации здесь более сложный, тем не менее нам бы хотелось масштабировать эту услугу для всех клиентов. Давать ее клиентам всех банков, не только Банка ВТБ. Мы над этим работаем.

— Вы сказали, что нашли механизмы для реализации такого сервиса даже при отсутствии соответствующих законодательных норм. Но сам запрос на появление этой нормы (прямой передачи документов) остается?

— Да, остается. Работать в законодательно оформленном поле проще. Сейчас какой-нибудь банк может отказаться предоставлять спецдепу такие документы. Его комплаенс будет против, мотивируя отказ тем, что клиентом банка является управляющая компания, или страховая компания. Но не спецдепозитарий. Тогда почему надо передавать данные спецдепу?

Может такое случиться? Может. Поэтому работать в законодательно оформленном поле, как уже сказано, было бы проще. Поскольку сама задача нетривиальна. Первый опыт выстраивания такой услуги занял у нас примерно полгода. Дальше, скорее всего, будет





проще. Но технологические проблемы могут возникнуть: причем и на стороне банков, и на стороне спецдепов. Очень удобно, когда спецдеп сам получает эти документы. Сейчас модель выстроена по-другому. На ее перенастройку понадобится время: чтобы разобрать, а затем снова собрать.

Еще один наш новый сервис, «Точная цифра», — по своей сути является электронной платформой для взаимодействия УК ПИФ, пайщиков и спецдепозитария. Сервис разработан по принципу «личного кабинета» и предполагает достаточно широкий спектр функций как для управляющей компании ПИФ, так и для владельцев инвестиционных паев.

Наиболее востребованной оказалась возможность дистанционного электронного голосования. В настоящее время такая возможность доступна только для членов инвесткомитета. Функционал предусматривает возможность голосования на общем собрании владельцев паев. Но на практике это сейчас не работает: препятствует законодательство, причем достаточно старое, речь идет о нормативном документе, утвержденном еще в 2008 году ФСФР России 08-5/пз-н. Документ все еще действует, но не адаптирован к реалиям текущего времени. Нужны изменения в него, причем, навскидку, вполне локальные. Пока они не сделаны, нормативная база ограничивает

наш функционал. Страна большая, люди могут находиться далеко от Москвы, да и вообще не в России. Проголосовать заочно — значит пойти к нотариусу, заверить документ, перевести его, апостилировать, потратить деньги и время. Тогда как электронная подпись делает вопрос о физическом местонахождении несущественным вообще. Логин, пароль, смс — и все проблемы сняты.

Но те управляющие компании, у которых в фондах под управлением есть инвестиционные комитеты, благодарны даже за ту часть сервиса, которая уже работает. Инвесткомитет собирается чаще, чем общее собрание владельцев инвестиционных паев.

«Точная цифра» постоянно дополняется новыми функциональными возможностями, будет развиваться и дальше.

У нас есть идеи, какие именно сервисы были бы полезны клиенту.

— Может ли случиться так, что со временем спецдепы заведут на себя все сервисные функции по учету и расчетам (или большинство таких сервисов)?

— В плане общего блага такое переменение было бы правильным. Поэтому рано или поздно оно случится. Даже если не будет закреплено законодательно. Потому что всегда актуальна история про издержки. А издержки в этой части — и высокие, и неоправданные одновременно. Управляющей компании имеет смысл фокусироваться на управлении. Для выполнения учетных функций ей приходится нанимать дополнительных сотрудников. А хорошего сотрудника учетной специальности на нашем рынке — искать днем с огнем. В этом случае всегда имеют место высокие зарплатные ожидания. Соответственно, рынок перегрет. Плюс затраты на софт, на аренду помещения, на получение профильной бизнес-информации и так далее. Все это требует дополнительных расходов, причем они оплачиваются дважды — и управляющей компанией, и спецдепозитарием. На фоне больших объемов бизнеса такие расходы могут не казаться значительными. Но для менее крупных УК они существенны. И они будут счастливы передать функции учета/расчета (ведение учета, формирование отчетности, расчет СЧА, направление этой информации регулятору) — специализированному депозитарию. Тем более что спецдеп все это и так делает.

Я думаю, что рано или поздно на сторону спецдепа вообще будет передана существенная часть функционала, не связанного с инвестированием. Помимо учетных функций, ничто не мешает передать специализированному депозитарию и функцию проведения общих

собраний владельцев паев, что повысит качество контроля и будет способствовать защите прав владельцев инвестиционных паев. Тем более что в некоторых случаях, предусмотренных законодательством, мы это делаем и сейчас.

— Как повлияли на рынок законодательные новшества последних лет?

— Помимо учета и контроля, мы и раньше могли оказывать консультационные и информационные услуги. Так, например, для НПФ у нас создана (достаточно давно) информационная

Я думаю, что рано или поздно на сторону спецдепа вообще будет передана существенная часть функционала, не связанного с инвестированием. Помимо учетных функций, ничто не мешает передать специализированному депозитарию и функцию проведения общих собраний владельцев паев.

система «Аналитика». Для фондов в ней доступен ряд данных (СЧА по совокупному инвестиционному портфелю фонда; детализация СЧА по совокупному инвестпортфелю фонда; детализация СЧА по совокупному портфелю фонда в разрезе инвестиционных портфелей управляющих компаний; расчет доходности по совокупному портфелю фонда). Планируем ввести еще ряд сервисов (в том числе, отчет по рейтингам эмитента; отчет по рейтингам ценной бумаги; справочник ценных бумаг; справочник эмитентов; отчет по сделкам репо). В стадии тестирования находится сервис, позволяющий клиенту получать полную информацию о том, как обрабатывает алгоритм расчета стоимости того или иного актива с мониторингом основных параметров расчета. Негосударственные пенсионные фонды, насколько можем судить, активно пользуются этими данными, этой системой.

Что касается консультационных услуг, то сама деятельность специали-

зированного депозитария, дающего согласие на совершение сделок, уже предполагает оказание консультационных услуг. Мы предпочитаем начинать взаимодействие с клиентом на ранней стадии, еще при подготовке сделки. Легче закладывать все в начале процесса, а не на стадии переделки созданного. Если видим, что какие-то моменты могут создавать дополнительные риски, сразу их обсуждаем.

Кроме того, у нас уже довольно давно существует собственный удостоверя-

ющий центр, который на текущем этапе проходит процедуру переаккредитации в соответствии с изменениями в законодательстве Российской Федерации. В свете серьезной цифровизации индустрии и изменений требований законодательства его сервисы востребованы. Запрос на получения СКЗИ через наш удостоверяющий центр клиенты могут генерировать самостоятельно, а также есть возможность встраивания в нашей информационной системе СКЗИ, которые получены в других удостоверяющих центрах.

Если говорить о последних новшествах в законодательстве, то изменения коснулись, в частности, процедур согласования правил доверительного управления. Мы предоставляем такую услугу: с момента вступления в силу последних законодательных изменений (примерно два года) согласовали порядка 250 новых ПДУ и изменений в ПДУ. На нашу юридическую службу, конечно, это легло серьезной дополнительной нагрузкой. С другой сторо-

ны, мы понимаем, что управляющим компаниям для квалифицированных инвесторов это удобно. И если у них есть запрос провести процедуру быстрее, мы всегда стараемся идти навстречу. Если таково желание клиента, надо соответствовать. Не теряя качества, разумеется.

— В каких еще законодательных новшествах нуждается индустрия спецдепов?

Скажем, может ли быть востребовано снятие ограничений на предоставление ваших услуг широкому кругу клиентов?

— У меня возникает встречный вопрос: насколько неограниченным может/должен быть этот круг?

— Хорошо, переформулируем: хотите ли вы расширения этого круга?

— Круг клиентов спецдепа может и должен быть расширен. Сделать это нужно абсолютно точно. Такой запрос есть. Но он довольно конкретен. Это, в первую очередь, запрос на участие спецдепозитария в сделках неипотечной секьюритизации. При эмиссии облигаций с ипотечным покрытием предусмотрен обязательный контроль за имуществом, составляющим ипотечное покрытие, который осуществляет спецдеп. Неипотечная секьюритизация происходит ровно на тех же принципах, так отчего бы спецдепу не взять на себя и этот функционал. Секьюритизация ипотечных кредитов, конечно, более простая история, если говорить в целом. Но рынок неипотечной секьюритизации также имеет вполне очевидные хорошие перспективы и нам как спецдепу было бы интересно на нем поработать. И спецдеп (как совокупность определенных функций) вписывается в рынок неипотечной секьюритизации вполне органично, поскольку на этом рынке тоже нужен контроль: контроль минимального размера обеспечения, контроль качества активов, составляющих

обеспечение, контроль за сделками с активами, контроль за операциями по распоряжению денежными средствами.

Должен ли он быть обязательным или только возможным, не знаю. Но функционал спецдепа здесь точно будет востребован. Основная цель спецдепа, в том числе в этом сегменте — обеспечить дополнительную стабильность и надежность.

Рынок имеет неплохие перспективы. Неипотечные кредиты (автокредиты, по-

Еще одно направление, на котором мы могли бы работать, — эндаументы. Этот сегмент сейчас очень активно развивается. По темпу роста эндаументы сейчас вторые после биржевых фондов. И активов там сейчас аккумулировано уже на сумму свыше 40 млрд рублей.

требительские кредиты, кредиты малому и среднему бизнесу, крупному бизнесу) тоже вполне можно секьюритизировать и разгружать балансы банков. В настоящий момент в РФ выдано ипотечных кредитов в объеме около 12,7 трлн рублей. А неипотечных кредитов — на 50 триллионов. Рынок неипотечной секьюритизации оценивается в 4,5 триллиона рублей. У рынка — большой потенциал. Что-то еще, кроме неипотечной секьюритизации, вам интересно в плане расширения?

Еще одно направление, на котором мы могли бы работать, — эндаументы. Этот сегмент сейчас очень активно развивается. По темпу роста эндаументы сейчас вторые после биржевых фондов. И активов там сейчас аккумулировано уже на сумму свыше 40 млрд рублей. И больше 10 фондов имеют активы, превышающие 1 миллиард рублей. Хороший и перспективный рынок. Тем более, если мы говорим о возмож-

ности передачи учетных функций от управляющей компании специализированному депозитарию, то возможна ситуация, когда управляющая компания будет вынуждена поддерживать функционал бэк-офиса исключительно для обслуживания эндаумент-фондов, так как законодательно на данный момент в возможные направления деятельности специализированных депозитариев эндаумент-фонды не входят.

А наличие дополнительного контроля, вероятно, было бы востребовано со стороны жертвователей фондов.

Есть и другие направления, но их перспективы не так очевидны, а риски надо тщательно обсуждать. Спецдеп — не тот вид бизнеса, которому нужны потрясения.

— ВТБ Регистратор заявил, что может оказывать услуги эскроу-агента. Сделки соответствующего профиля у вас были?

— Для начала определим, в чем состоят функции эскроу-агента. В том, что он гарантирует сохранность имущества (или ценных бумаг), принятого на депонирование и обязуется передать его бенефициару при возникновении определенных оснований (указанных в договоре эскроу). В мировой практике договоры эскроу считаются одним из наиболее действенных способов исполнения договорных обязательств обеими сторонами сделки. Счет эскроу является нематериальным



аналогом сейфа или аккредитива. А эскроу-агент гарантирует исполнение договора и защищает интересы обеих сторон.

В настоящий момент мы имеем за плечами опыт проведения подобной сделки. Задача была передать пакеты акций от нескольких физических лиц одному юридическому под контролем третьей стороны. Мы выступили гарантом для каждой стороны и проконтролировали все этапы, причем ключевым было условие покупки именно 100% каждого пакета.

— Вы хотели бы предлагать такого рода сервис другим клиентам?

— Да, мы хотели бы продвигать эту услугу. Понимаем при этом, как можно ее улучшить и добавить в нее дополнительные опции таким образом, чтобы в итоге получалась своего рода поставка против платежа. С гарантиями и по денежным средствам, и по ценным бумагам. Причем клиентам наш сервис мог бы обходиться дешевле, чем те же услуги нотариуса. И занимать сравнительно меньше времени, чем сейчас. Понятно, что это камерные истории. Но все же они происходят регулярно.

Мы получили опыт практического проведения такой сделки; теперь можем его тиражировать.

— Что является для вас наиболее важным в докладе Банка России «Развитие института специализированных депозитариев»?

— Самым главным, как я уже сказал, было понимание, что регулятор в целом думает в одном направлении с рынком. Что он поддерживает тренд на развитие. Поняв эту логику, мы стали реализовывать некоторые идеи, не дожидаясь изменений в законодательстве (тот же пример с получением выписки напрямую из банка в спецдеп, о которой я рассказывал).

Наличие дополнительных услуг поможет сохранить и увеличить нашу долю на рынке. ■