

Привлечь консервативных

22 октября в Екатеринбурге состоялась традиционная Уральская конференция НАУФОР, которая собрала представителей ЦБ РФ, брокеров, управляющих компаний из Москвы и Уральского и Сибирского регионов. В рамках этого мероприятия прошла панель: «Новые законодательные инициативы на российском фондовом рынке».

Участники: Алексей Тимофеев (НАУФОР); Елена Ненахова (ЦБ РФ); Екатерина Андреева (Московская Биржа); Ольга Усанова (ЗАО НРД).

Алексей Тимофеев. В этой панели будет возможно обсудить то, к чему причастна НАУФОР. Но говорить об этих темах будут другие люди, с которыми мы постоянно взаимодействуем. И прежде всего, хотел бы предложить выступить Елене Ненаховой. Я бы хотел, чтобы она рассказала о повестке дня департамента по развитию финансового рынка.
Елена Ненахова. Я хотела бы немножко подробнее остановиться на законе о СРО, потому что он принимался без закона-спутника. А сейчас Центробанк работает над законом-спутником.

(Закон о СРО — Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка и о внесении изменений

в статьи 2 и 6 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» — *прим. ред.*). Соответственно, закон-спутник внесет изменения во все профильные законы на всех сегментах финансового рынка, в том числе в 39-ФЗ и 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах». Отход от типовых правил доверительного управления и приход к требованиям к инвестиционной декларации — как раз предполагается заложить в законе-спутнике.

Что касается 39-го закона, то там поправки будут, скорее, техническими, — приведение главы, касающейся саморегулируемых организаций на рынке ценных бумаг, в соответствие с законом о саморегулировании на финансовых рынках. Будет представлено положение о том, что за саморегулируемой организацией остаются полномочия, связанные с аттестацией. Это важная норма, ее нет в профильном законе о саморегулировании.



Хотела бы обратить ваше внимание на то, что сейчас несколько департаментов ЦБ совместно с НАУФОР ведут работу по практической имплементации этого закона. Вы знаете, что во исполнение этого закона должны быть приняты базовые внутренние стандарты саморегулируемой организации. Это механизм, который позволит в некоторых аспектах заменить регулирование Центрального банка, передать это регулирование СРО. Это очень важные стандарты. Они касаются взаимоотношений с клиентом, системы управления рисками. Призываем всех вас активно подключиться к этой работе совместно с вашей саморегулируемой организацией.

Какие еще стоят вопросы на повестке этой сессии? Все вы знаете, что на российском рынке давно заработал институт репозитариев. Все вы сдаете в него информацию. Сейчас в Государственную думу был внесен закон о репозитарии. Наверно, я не буду рассказывать про ту часть, которая касается только инфраструктуры, потому что закон достаточно подробно объясняет, что такое репозитарии, вводит лицензию на осуществление репозитарной деятельности и предъявляет определенные требования к этой деятельности в соответствии с требованиями международного регулирования, стандартами для инфраструктур финансового рынка.

Интересны и важны для участников финансового рынка здесь будут две вещи. Первая — что ЦБ отвязывает требования о том, что информация о сделках должна находиться в репозитарии, от требований о ликвидационном неттинге. То есть после принятия этого закона для получения ликвидационного неттинга не нужно будет, чтобы информация о сделке была в репозитарии. С другой стороны, это не снимает с профучастников обязанности направлять информацию о сделках в репозитарии. Более того, проект закона говорит о том, что профучастники должны направлять информацию не только в рамках генеральных соглашений. Если



сделка заключена не в рамках генерального соглашения и предметом ее является ценная бумага, иностранная валюта, то вы должны отчитать эту сделку в репозитории. Это две важные вещи, которые интересны для вас.

Еще один важный закон, над которым мы сейчас работаем, направлен на установление требований к деловой репутации, квалификации органов управления и всех участников финансового рынка. Я думаю, что уже многие знакомы с этим законом, он внесен в Государственную думу в первом чтении. У нас проходили и до сих пор проходят обсуждения этого закона с профучастниками, мы обсуждаем эту тему внутри Центрального банка.

Основные сигналы, которые поступали на тот текст, который сейчас находится в Думе, связаны с тем, что многие из требований, заявленных в этом законе, участники считают избыточными. Мы в Центральном банке продолжаем ко второму чтению дискуссии по поводу того, к каким участникам и каким органам управления этих участников мы должны предъявлять эти требования. По итогам обсуждения, в том числе с участниками рынка, я думаю, мы выйдем на более дифференцированные требования. Это не будет единое жесткое требование для всех участников рынка. Но могу отметить одно. Когда мы обсуждали внутри себя требования к деловой репутации, то пока пришли к выводу, что те требования, которые мы предъявляем, в принципе обоснованны и понятны для всех — вне зависимости от размера бизнеса. Потому что если человек был причастен к аннулированию лицензии, к банкротству профессионального участника, то почему он тогда может прийти в управляющую компанию и снова занять руководящую должность? Сейчас в силу регулирования такое возможно. С принятием данного закона такое будет невозможно.

То есть требования к деловой репутации мы видим оправданными и целесообразными для всех.

Что касается требований к согласованию руководителей или предварительного уведомления, то мы будем стараться доработать закон так, чтобы он не вызывал излишней административной нагрузки как на профучастников, так и на регулятора.

Что касается требований к квалификации, то ЦБ видит различные дифференцированные подходы уже в зависимости от субъектов.

Этот закон вступит в силу не сразу. Мы закладываем достаточно большой переходный период — пять лет, в течение которого должностные лица организаций будут занимать свои должности и не должны немедленно начинать выполнять эти требования. Если человек переходит из одной организации в другую, то требования будут распространяться на него по полной программе.

Следующий закон, который стоит на повестке осенней сессии и, возможно, перейдет на следующую, — это закон о финансовом уполномоченном, финансовом омбудсмене. Не знаю, насколько эта тема близка именно профессиональным участникам рынка ценных бумаг, потому что в проекте закона мы предполагаем его обязательное распространение сейчас на банки и страховые организации. Но тем не менее, возможно, в перспективе профессиональные участники рынка ценных бумаг также присоединятся к этому институту. И в этой связи как раз важны уже разрабатываемые саморегулируемой организацией стандарты по взаимоотношению с клиентами. Есть базовый стандарт, который направлен на урегулирование разногласий с клиентами. Центральный банк, сконструировав модель финансового уполномоченного, предполагает, что физическое лицо должно сначала прийти в свою финансовую организацию, по законным процедурам постараться урегулировать в определенный срок разногласия — и уже потом идти к финансовому омбудсмену. Базовые стандарты, которые сейчас разрабатывают СРО, в принципе направлены на то, чтобы унифицированно и максимально правильно снимать разногласия с клиентом.

В рамках этого закона профучастников будет волновать возможность оспорить решение финансового уполномоченного. Дискуссия на эту тему тоже идет. Есть разные подходы к решению этого вопроса.

Первый подход, заложенный в проекте закона, принятого в первом чтении, — что физическое лицо может оспорить решение финансового уполномоченного, а для финансовой организации решение является окончательным. Подход, который сейчас у нас обсуждается, очень похож на регулирование, существующее в Республике Армения. Там финансовая организация может добровольно отказаться от своего права обращаться в суд, сказав об этом финансовому уполномоченному. На сайте финансовой организации, на сайте регулятора, на сайте финансового уполномоченного размещается соответствующая информация, и в этом случае решение финансового уполномоченного становится окончательным для финансовой организации. Если финансовая организация хочет иметь право пойти в суд, у нее будет такое право. То есть пока вопрос обсуждается таким образом.

Следующая тема, которая стоит на повестке, — это тема, над которой активно работала Национальная ассоциация участников фондового рынка. Тема, связанная с условиями налогообложения облигаций и депозитов, с возможностью внесения на ИИС в первый год до одного миллиона рублей и тема, связанная с налогообложением индивидуальных инвестиционных счетов, выполнением брокерами и управляющими компаниями функций налогового агента. Особенно это актуально с точки зрения погашения инвестиционных паев, чтобы функцию налогового агента все-таки выполнял брокер, если он покупает пай. На эту тему есть официальная позиция Центрального банка, которая транслировалась в Комитет по финансовому рынку. Это темы важные и нужные, и очень хорошо, что мы над ними совместно работаем.

Вопросы более долгосрочного характера, над которыми мы также работаем

вместе с вами, — это закон о страховании инвестиций на рынке ценных бумаг. Мы дорабатываем этот закон, и он с каждым разом становится все лучше и лучше. Прохождение этого закона занимает достаточно продолжительный период времени, потому что темы, поднимаемые в этом законе, очень комплексные. Одна тема тянет другую. Сейчас там появились цифры. Лимит страхуемой суммы точно такой же, как для банков: это 1 400 000 рублей. Обсуждается, как распространить этот закон на брокеров, депозитариев и доверительных управляющих. Дискуссионными являются несколько аспектов. Должны ли автоматически входить в страховое поле все участники, имеющие лицензию, — или только те, кто работает с физическими лицами. С другой стороны, проект закона уже построен так, что выплаты завязаны на объем активов физических лиц. Также прописано, какие последствия будут применяться к участникам, если они в эту систему не войдут.

Еще один важный аспект, который там прописан и который потянет точечные изменения в другие законы, — это наделение агентства функциями конкурсного управляющего при банкротстве брокеров, дилеров, доверительных управляющих. Это большая непростая работа — ваша, наша, агентства, банкротного законодательства.

Закон важный и нужный, но работа непростая. Будем совместно над ним работать.

Следующий закон, над которым мы также совместно с вами сейчас работаем, — это закон о финансовых консультантах. У нас была дискуссия, в каком виде это делать. То ли в виде поправок в закон о рынке ценных бумаг, то ли в виде отдельного федерального закона. Дискуссию мы, скорее всего, уже закончили и решили все-таки сделать отдельный федеральный закон, предметом которого являются финансовые консультанты, — не инвестиционные,

а именно финансовые, потому что это понятие несколько шире. Они занимаются продуктами не только на рынке ценных бумаг, но также страховыми, кредитными продуктами. Есть предложения, чтобы они оказывали услуги и по налоговому консультированию. Соответствующий проект мы сейчас дорабатываем с НАУФОР и другими заинтересованными участниками рынка. Была встреча в Центральном банке, в ней участвовал наш департамент совместно с департаментом Селютиной и департаментом Кочеткова, куда мы приглашали участников рынка и ту отрасль независимых консультантов, которая уже формируется, чтобы обсудить ряд развилки о доработке этого закона.

Еще один важный закон, который стоит в повестке, возможно, следующей сессии, — закон о структурных нотках. Этот закон мы начали разрабатывать в Центральном банке совместно с НАУФОР, Московской биржей, Андреем Салащенко из НП РТС. Сейчас планируем обсудить этот закон в рамках правового комитета Московской биржи. Думаю, будем еще много раз встречаться на базе НАУФОР, потому что многие законы, которые мы принимаем, связаны с надзорными требованиями. А этот закон больше направлен на развитие. Есть много сигналов о том, что нужно создать правовое поле для того, чтобы запустить этот инструмент в России. Вы знаете, что на Московской бирже есть структурные ноты, но выпускаются они по иностранному законодательству. Мы хотим, чтобы этот инструмент выпускался в России по российскому законодательству.

Еще два аспекта, на которые хотелось бы обратить ваше внимание. Все вы прекрасно знаете, что в мае 2015 года был подписан союзный договор о создании Евразийского экономического союза. В рамках данного договора есть раздел, посвященный финансовому рынку. К 2020 году в рамках Евразийского экономического союза (к которому в этом году присоединились еще Армения и Киргизия) мы создаем общий финансовый рынок. Сейчас Центральный



банк эту работу ведет, и есть очень интересная тема, которую мы уже обсуждали — по крайней мере, от НАУФОР получали соответствующее мнение по этому документу. Это соглашение о допуске брокеров и дилеров на биржевой рынок Евразийского экономического союза. На Московской бирже есть интегрированный валютный рынок. Он функционирует под соглашение, заключенное в рамках тогда еще ЕВРАЗЭС. Здесь предполагается сделать то же самое — казахский ли, армянский брокер, имея брокерскую лицензию, сможет прийти на Московскую биржу и участвовать в торгах. Я уверена, что Алексей проводил обсуждение с участниками рынка. Мы направляли в НАУФОР соответствующий проект соглашения и получали мнения на эту тему. Думаю, что это будет интересно для всех участников нашего рынка и для всех наших стран.

Еще одна тема, на которой хотелось бы остановиться, — тема подготовки основных направлений развития финансового рынка.

Призываем всех вас внимательно прочитать этот документ и вернуться к нам со своей реакцией. Можно вернуться напрямую, можно вернуться через НАУФОР. Это стратегия движения регулятора на три года.

Сегодня участники много говорили о том, что есть инициативы от одного департамента ЦБ, от другого департамента. У участников возникает ощущение, что они не скоординированы. Вот этот документ, с одной стороны, будет достаточно стратегическим, а с другой стороны, он будет достаточно конкретным. Поэтому мы призываем вас внимательно к нему отнестись и подключиться к дискуссии.

Сейчас мы обновляем список 233 КРІ. Соответствующая работа проводится совместно с группой Волошина. Мы также просим вас участвовать в этой работе. В декабре будем встречаться с участниками рынка, где расскажем, что ЦБ сделал в рамках этого года, и будем принимать от вас новые КРІ на следую-

щий год. Хотя, возможно, мы уже учли их в основных направлениях.

Алексей Тимофеев. Ну, это вряд ли. Как только документ станет официальным, мы воспользуемся возможностью его обсудить, и будьте уверены, нам будет что добавить. Этот документ очень важен для того, чтобы оценить ближайшие регулятивные решения, и он не только для регулятора, но и для индустрии задаст координаты развития финансового рынка. Как СРО мы соберем и сформулируем мнение индустрии по этому поводу.

По поводу соглашения о допуске иностранных брокеров хочу сделать одно замечание. Насколько я понимаю, это соглашение не предполагает возможность иностранных (армянских, казахстанских, белорусских) брокеров привлекать местных клиентов.

Елена Ненахова. Не совсем. Существует две точки зрения на эту тему. Первая — что национальный брокер имеет право работать только с национальными клиентами, условно говоря, с резидентами этой страны. И вторая точка зрения, разделяемая и продвигаемая некоторыми из наших партнеров по странам ЕАЭС, заключается в том, что брокер-резидент имеет право обслуживать других клиентов-нерезидентов. То есть, предположим, казахский брокер имеет право обслуживать российского, армянского, американского, английского клиента и так далее.

Алексей Тимофеев. Мы согласны с тем, что казахстанский брокер должен иметь возможность привести на Московскую биржу арабского клиента. Но мы не согласны, чтобы казахстанский брокер мог привлекать российских клиентов. Все-таки различия в регулировании остаются довольно существенными и до гармонизации регулирования во всех странах ЕАЭС разрешать привлекать клиентов друг друга не должно быть позволено. Иными словами, должна быть поддержана идея привлечения посредниками ЕАЭС клиентов из третьих стран, можно приглашать их на территорию Евразийского экономического союза,

даже конкурировать за это друг с другом, но не должна быть поддержана идея конкуренции посредников ЕАЭС за клиентов входящих в этот союз стран. Я думаю, этот вопрос сейчас обсуждается, и после его решения Московская биржа увидит брокеров Евразийского экономического союза не только на валютной секции, но и на фондовом рынке.

Я попрошу выступить Екатерину Андрееву и рассказать о дистанционном заключении договоров. Не секрет, что дистанционное заключение договоров — результат совместной работы НАУФОР и Московской биржи, а Екатерина — одна из тех, чьими усилиями это стало возможным.

Екатерина Андреева. Я расскажу про тот прогресс, которого мы с НАУФОР достигли именно в дистанционном заключении договоров. При заключении дистанционного договора с клиентом существовало два узких горлышковых горлышка, которые волновали очень многих участников. Первое — это необходимость проведения идентификации в соответствии со 115-ФЗ. Это узкое горлышко было ликвидировано вследствие того, что НАУФОР провела необходимые поправки в законодательство, и появилось понятие упрощенной идентификации.

Второе узкое горлышко — это необходимость личной явки клиента в офис для того, чтобы заключить соглашение об электронном документообороте. Опять же НАУФОР сейчас дорабатывает стандарты профессиональной деятельности, для того чтобы вы могли это сделать, не приглашая клиента в офис.

Что такое упрощенная идентификация? В 115-ФЗ появилось три способа упрощенной идентификации.

Идентификация по первому способу предусматривает установление личности клиента и его паспортных данных при личной явке клиента. Вы все это прекрасно знаете, умеете и давно используете в своей работе.

Второй способ упрощенной идентификации предусматривает установление

конкретной принадлежности паспортных данных конкретному лицу с помощью проверки набора данных через системы пенсионного страхования, фонды медицинского страхования и ФМС. Эти проверки планируется проводить с использованием так называемого контура СМЭВ (Система межведомственного электронного взаимодействия). В настоящий момент она не до конца готова. Это наш очередной КРП, после того как мы запустим в промышленную эксплуатацию систему ЕСИА.

А идентификация с использованием Единой системы идентификации и аутентификации является как раз третьим способом упрощенной идентификации.

Немного более подробно о втором способе упрощенной идентификации с использованием СМЭВ. Для того чтобы все это заработало так, как нужно, Минсвязи в течение этого года провело серьезную работу и внесло серьезные изменения в соответствующее законодательство. Следовало поменять разрешенный набор передачи данных, формат передачи данных и те данные, которые разрешено передавать между ведомствами, для того чтобы мы могли использовать это в своей работе.

Что касается технической имплементации, то сейчас Минсвязи уже находится на этапе завершения проекта по созданию единого окна входа в контур СМЭВ. Уже выбран подрядчик, и уже идут работы. Мы ожидаем, что техническая реализация этого решения будет готова к 1 кварталу 2016 года. До этого момента мы планируем начать новую серию консультаций с Минсвязи, для того чтобы предоставить возможность участникам рынка ценных бумаг проводить идентификацию как раз по второму способу — по набору данных.

Теперь более подробно о третьем способе упрощенной идентификации. Единая система идентификации и аутентификации — это система, которая была создана два года назад, чтобы обеспечить эффективное взаимодействие различных ведомств, в том числе

для того, чтобы предоставлять услуги на базе сайта gosuslugi. И главная ее цель — идентифицировать клиента единообразно. Для нас важно, что когда вы будете говорить с клиентом, то будете использовать термин «сайт gosuslugi».

Сегодня третий способ упрощенной идентификации — это наша гордость, это то, что мы первый раз объявляем широкой публике, это тот текущий статус, которого мы достигли благодаря совместным усилиям НАУФОР и Московской биржи. С начала года мы провели большое количество совместных консультаций с НАУФОР, ЦБ. Минсвязи по поводу того, каким образом наши участники будут допущены в систему ЕСИА. 14 октября мы добились внесения во внутренние регламенты Минсвязи разрешения на допуск новой категории участников информационного взаимодействия на сайт gosuslugi. Участники — это все категории профессиональных участников рынка ценных бумаг уже находятся в тестовом контуре, еще восемь компаний на подходе.

Что мы делаем для того, чтобы облегчить вашу задачу? Вместе с НАУФОР разработан пакет рекомендаций по порядку подключения к ЕСИА. Мы условно разбиваем это на три стадии. Любой участник может обратиться к нам и получить уже готовые формы документов, заполненные в соответствии с рекомендациями юристов. Вы можете получить общую схему упрощенного подключения, чтобы не читать триста листов технической документации. Вы можете получать нашу полную консультационную поддержку на всем этапе проведения подключения.

Немного более подробно по технике — как это будет проходить. Что такое три типа стандартных записей в Единой системе идентификации и аутентификации? Когда клиент первый раз заходит на сайт, он создает упрощенную учетную запись. Она включает в себя фамилию, имя, отчество и номер мобильного теле-

фона. После этого система стимулирует клиента к тому, чтобы были заполнены поля с паспортными данными, данными СНИЛС, полиса ОМС и так далее. И по электронным каналам связи система проверяет достоверность таких сведений. После этого система всячески побуждает к проведению личной идентификации с личной явкой с паспортом в одну из 6,5 тысяч точек подтверждения записи. После того как человек лично сходит с паспортом на почту или в центр проведения идентификации, его запись становится подтвержденной. Это очень важно, потому что вся наша упрощенная идентификация проводится именно по записям, которые подтверждены при личной явке. Я буду говорить об этом несколько раз, потому что это очень часто встречающийся вопрос от профучастников. С использованием ЕСИА функции идентификации полностью перекладываются на ЕСИА. Все, что должны здесь сделать профучастники, — просто получить готовый комплект данных. За вас уже проведена идентификация системой в электронном виде.

Мы условно разделяем подключение к ЕСИА на три этапа. Первый — это регистрация в информационной системе, которая предусматривает создание профиля руководителя на сайте госуслуг и регистрацию компании как участника информационного взаимодействия на сайте ЕСИА. После этого мы выводим участника в тестовую среду, где он получает набор тестовых заданий. Сейчас семь компаний уже тестируют различные варианты взаимодействия.

Третий этап — это выход в промышленную среду.

Еще раз повторю, что мы готовы предоставлять пакет инструкций и рекомендаций, который разработали совместно с НАУФОР, чтобы упростить эту работу.

Немного о том, как это будет выглядеть для конечного клиента, когда все заработает окончательно. Клиент профучастника будет заходить на определенную страницу, — например, в личный кабинет. Профучастник назовет эту

страницу «открыть счет дистанционно». После этого клиент будет заходить на некую врезку с сайта «Госуслуги», которую будет предоставлять профучастнику Минсвязи, вводить логин и пароль, которые являются простой электронной подписью, попадать на сайт «Госуслуги» и там проставлять галочку, разрешающую профучастнику идентификацию профиля данных, ранее проверенных и подтвержденных при личной явке.

Данные, которые будут подтверждать профучастник, полностью закрывают его потребности при заключении договора. При этом очень часто задают вопрос об их достоверности. Перед тем как профучастник получит этот файл, данные неоднократно проходят перекрестную проверку в Пенсионном фонде, Фонде медицинского страхования, Федеральной миграционной службе. При этом перед тем как к профучастнику попадет такой файл, проведена личная идентификация клиента в одной из точек идентификации ЕСИА.

Сейчас НАУФОР заканчивает, насколько я понимаю, Стандарты для своих членов по дистанционному заключению договоров ЭДО. В общем и целом эта схема построена на так называемых конклюдентных действиях. Это действия физического и юридического лица по акценту какой-либо оферты. Ваш клиент, пройдя идентификацию и аутентификацию на вашем сайте, попадает на страницу заключения договора ЭДО. Там ему предлагается регламент обслуживания. Пока есть несколько вариантов дальнейших действий.

После этого профучастник сможет подписать все документы дистанционно. Таким образом полностью убирается необходимость личной явки клиента в офис не только для проведения идентификации, но и для заключения договора.

Существуют некоторые специфические аспекты дистанционного заключения договора — брокерского, депозитарного, для кредитных организаций, покупки паев ПИФ и так далее. Сейчас все это прорабатывается, мы собираем

вопросы с рынка. Думаю, что чуть позже мы будем делать отдельные коммуникации по этим не всегда однозначным вопросам. Но в конечном итоге эта схема представляется рабочей, и НАУФОР утвердит ее до конца года и разошлет своим членам в качестве стандартов.

Что касается потенциала этого бизнеса при подключении к ЕСИА для профучастников рынка ценных бумаг, то сейчас в ЕСИА зарегистрировано более 18 миллионов пользователей. За последние три года количество пользователей выросло в шесть раз. И только за последний календарный год количество пользователей увеличилось на семь миллионов. Сейчас в системе существует больше 10 миллионов подтвержденных записей. Есть некоторые цифры, которые приводит Минсвязи. В России 60 миллионов человек заходят в Интернет, 30 миллионов являются пользователями интернет-банкинга. На Московской бирже 80 тысяч активных клиентов, а профучастник получает потенциальный доступ к 10 миллионам клиентов.

Что касается потенциального влияния на рынок и на бизнес профучастников, как мы это видим, то дистанционное открытие счетов, конечно же, даст толчок развитию рынка ИИС. Сейчас на октябрь мы уже имеем 60 тысяч открытых счетов, и эта цифра постоянно увеличивается. Мы ожидаем, что дистанционная идентификация и дистанционное заключение договоров, конечно же, даст развитие бизнесу тех участников, которые достаточно технологичны, чтобы подключиться и создать правильный продукт для инвесторов, но при этом не имеют филиальной сети. Точно так же участники из регионов смогут конкурировать с московскими брокерами не только в своем регионе, но и в других.

Мы ожидаем толчок к развитию рынка ETF. Появления, возможно, новых провайдеров, потому что на каждом западном рынке индексные фонды — это гораздо более весомый сегмент.

Московская биржа ожидает также развития рынка мобильных приложений

и различных агрегаторов финансовых услуг. Что касается цифр именно по открытию счетов, то мы проводили опросы участников рынка, и самые консервативные оценки звучат примерно как +20% количества открываемых счетов в течение первого года функционирования сервиса. В течение 2014-2015 годов открывается в среднем 13 тысяч счетов ежемесячно. То есть плюс 20% к этой цифре — это три-четыре тысячи счетов. Это только в течение первого года функционирования сервиса. После этого мы ожидаем, что на этот рынок выйдут системообразующие банки, и количество открываемых счетов будет расти прямо пропорционально их размерам.

Алексей Тимофеев. Хочу добавить пару слов. Запуск СМЭВ позволит организовать заключение договоров примерно так, как это работает за границей. Система предоставит доступ ко всему населению, и это произойдет, наверно, в начале следующего года. Я тем не менее думаю, что даже доступ к ЕСИА является революционным изменением. Мы думаем, что с появлением ИИС и дистанционного заключения договоров произойдет очень сильное изменение брокерской индустрии. Мы приглашаем на фондовый рынок консервативного инвестора, пугливого, склонного к консервативным операциям. Это полностью меняет бизнес-модель брокеров. Но таков массовый инвестор. Если мы на него рассчитываем, то должны соответствующим образом менять свою бизнес-модель, в том числе научиться работать с большим количеством клиентов, научиться быстро открывать большое число счетов, обслуживать их. Находить доходы не от операций, а, может быть, от предоставления кредитов под залог активов, от займа активов. Мы должны найти новую модель, ориентированную на консервативного инвестора, который будет искать наименьшие издержки.

Возможности, которые предоставляют ИИС и дистанционное заключение договоров, касаются и брокеров, и индустрии коллективных инвестиций.

Но кроме них, одной из мер возрождения розничного сектора коллективных инвестиций, является создание новой системы дистрибуции инвестиционных паев (дополнительно к уже существующей агентской). Новую систему, как мы надеемся, индустрия сможет получить уже в следующем году.

Есть часть работы, за которую ответственен НРД, есть часть работы, за которую отвечает НАУФОР. Часть работы НАУФОР — законодательная. Для того чтобы индустрия коллективных инвестиций могла воспользоваться возможностями ИИСов, Налоговый кодекс должен быть изменен таким образом, чтобы функции налогового агента выполняла не управляющая компания, а брокер или управляющий, если погашение инвестиционных паев осуществляется через брокера или управляющего. Эти же изменения нужны для успешного функционирования централизованной системы размещения и выкупа инвестиционных паев. НАУФОР обещала эти поправки сделать в текущем году. В первом чтении они уже приняты. У нас есть все основания рассчитывать, что до конца года поправки станут законом (на момент подготовки номера упомянутые изменения в Налоговый кодекс вступили в силу — *прим. ред.*). О нашем общем с НРД проекте — централизованной системе выкупа и погашения инвестиционных паев — я попрошу рассказать Ольгу Усанову, отвечающую за него в НРД.

Ольга Усанова. Инициатором этого проекта был НАУФОР. Предложения НАУФОР составили содержание первого этапа теперь уже более масштабного проекта, который развился в трехэтапный трехлетний проект.

Все вы знаете, что в соответствии с требованиями текущего законодательства мы можем (с ограничениями и упущениями) учитывать инвестиционные паи не только на своих счетах в реестрах владельцев инвестиционных паев, но и на счетах депо. Но инфраструктуры для этого практически не существует. От счета номинального



держателя (например, в НРД) и далее до управляющей компании цепочка не автоматизирована. НРД, как в прошлом веке, заполняет заявку на бумаге и везет ее дальше агенту или в офис управляющей компании. Что касается агентской сети, то она сейчас существует, на мой взгляд, в несколько ограниченном виде, так как только восемь из 37 агентов, действующих на сегодняшний день на рынке, принимают заявки для более чем одной управляющей компании. Всего 20 из 83 управляющих компаний открытых интервальных фондов вообще имеют агентскую сеть. И только девять из этих 20 работают более чем с одним агентом. Одной из причин, кроме корпоративной аффилированности, является отсутствие инфраструктуры. Если агент хочет работать с несколькими управляющими компаниями и с этим все согласны, то каждый пункт приема заявок должен представить у себя семь разных программных продуктов, подключиться к нескольким информационным системам. Это генерирует дополнительные финансовые затраты и организационные трудности и создает такой зоопарк систем, в которых трудно разобраться не только оператору, но и более продвинутому технологу и ИТ-специалисту.

При этом комиссия агентов достаточно высока. Большинство из них берут от 1 до 2%, при этом при приеме заявок от номинальных держателей у большинства действует другая комиссия — 0–0,5%. Это говорит о том, что в целом на нашем рынке отсутствует открытая архитектура продаж, нет инфраструктуры для приобретения паев разных управляющих компаний, в том числе в рамках расширения возможностей инвестирования по индивидуальным инвестиционным счетам либо просто для клиентов в рамках брокерского договора. У агентов нет возможности подключиться к большему, чем две-три, количеству управляющих компаний. Нет единой информационной платформы, нет единых стандартов, не хватает официального источника информации.

Все эти предпосылки инициировали наш проект. Стратегической целью явилось создание открытой архитектуры продаж. Глобальная цель — продажа инвестиционных паев на первичном рынке, унификация форматов и стандартов обмена информацией и повышение прозрачности.

Как я уже сказала, первый этап — это инициатива рынка. Как мы назвали, брокерская схема. В рамках этой схемы планируется создать единый веб-кабинет для всех участников, то есть для брокера, для НРД, для управляющей компании, для спецрегистратора. У каждого участника будет свой набор функционалов, свои доступы и доступ к статусам документов, которые проходят по этой схеме.

На втором этапе, который мы уже додумали и доработали, будет создана единая информационная платформа для агентов, то есть некий универсальный агент, который смогут использовать все желающие, подключившиеся к данной централизованной системе учета — как управляющие компании, так и агенты. Если это понравится рынку и будет действовать так, как мы сейчас планируем, то это, несомненно, улучшит условия работы агентов и расширит их возможности по обслуживанию управляющих компаний, а управляющим позволит не инвестировать в информационные системы, а использовать готовый сервис.

В начале проекта второй этап предполагалось распространить только для агентов. После появления возможности упрощенной идентификации для физических лиц было высказано предложение о возможности расширения использования такой информационной системы для управляющих компаний при взаимодействии с физическими лицами. Уже многие из управляющих компаний либо задумались, либо активно работают над своими веб-кабинетами, точками доступа для клиентов — физических лиц с использованием упрощенной идентификации доступа к ЕСИА.

Но мы предлагаем сделать единую платформу, к которой могут подключиться управляющие компании. Для физического лица это будет означать единое окно, единую точку входа. Если человек хочет выбрать одну из нескольких управляющих компаний или приобрести паи нескольких управляющих компаний, ему не придется заходить в веб-кабинет каждой, каждый раз проходить процедуру упрощенной идентификации. На единой платформе это будет удобнее, технологичнее, эффективнее. В данном случае в соответствии с законодательством НРД сможет выполнять функцию упрощенной идентификации, которую управляющая компания имеет право по договору передать кредитной организации (которой является НРД). Сейчас эта технология прорабатывается отделом информационной безопасности, юристами. Но в первом приближении каких-то противоречий и противоборств ей она не вызвала. И мы надеемся, что на втором этапе будет еще более масштабная возможность для расширения каналов продаж не только для брокеров, но и для управляющих компаний.

На третьем этапе, который планируется через три года, предложения еще более масштабны, мы хотим прийти с предложением управляющим компаниям открыть денежные транзитные счета и расчетные счета в НРД, чтобы сделать в НРД единый расчетный центр по паям. И на этом же этапе планируется максимально расширить ту информационно-аналитическую систему, которая начнет создаваться на втором (и отчасти на первом) этапе, и сделать из нее официальный источник информации по аналогии с центром корпоративной информации. Этот проект также начинает прорабатываться уже сегодня в рамках проектов, связанных с корпоративной реформой.

После реализации трех этапов НРД станет единым центром официальной информации, единым расчетным цен-

тром, единым окном для управляющих компаний, для брокеров. НРД будет действовать по разным договорным схемам для каждого из участников и поддерживать все информационные системы. Для электронного взаимодействия по всем этапам планируется разработка новых форматов на базе ИСО 20-022. На первом этапе это будет разработка форматов для брокерской и агентской схемы. В данный момент идет договорной процесс. С «Руссвифт» мы договорились о том, что они готовы оказать нам эти услуги. К сожалению, здесь есть ряд формальных моментов, нужно провести соответствующие тендеры. Сейчас мы готовим документы на заключение договоров на разработку форматов для рынка коллективных инвестиций на базе ИСО 20-022, что в свою очередь приблизит нас не только к реализации наших потребностей и задач, но и к международным стандартам.

Сейчас мы сосредоточены на первом этапе, второй и третий идут в фоновом режиме, по отдельным технологическим и юридическим вопросам. Первый этап уже просчитан по всем задачам достаточно подробно.

Наши планы. Примерно на три месяца планируется разработка форматов. Параллельно разработка технологической схемы функциональных требований. На сегодняшний день мы закончили описание бизнес-процессов. Внутри НРД все уже согласовано, сейчас мы планируем согласовать с отдельными участниками рынка, чтобы получить замечания от практиков, которые внутри НРД могли не учесть, чтобы не возникли ошибки или недоработки на этапе тестирования и эксплуатации.

На четыре месяца планируется разработка программного обеспечения информационных систем НРД. В первую очередь это создание веб-кабинета для четырех участников и создание соответствующей информационной системы для учета заявок. Затем два месяца тестирования и месяц опытной эксплуата-

ции. В сентябре мы надеемся закончить тестирование.

С ноября планируется разработка уже предложенной юридической схемы и тарифной политики. Предполагается, что это будут те же тарифы за депозитарные операции, за депозитарное хранение и какой-то дополнительный тариф (возможно, в процентах, возможно, фиксированный) за транзит. Этот тариф будет, скорее всего, введен для управляющих компаний. Конечно, мы выйдем с предложениями по тарифной политике к участникам рынка. Сейчас при НРД создана рабочая группа с участием управляющих компаний, брокеров, спецдепозитариев, спецрегистраторов, НАУФОР, НЛУ, с которыми мы обсуждаем отдельные вопросы, связанные с этой системой. Кроме налогового агентирования для брокеров, наверно, все вопросы по первому этапу понятны, утрясены, и это вселяет умеренный оптимизм.

Надеюсь, с поддержкой НАУФОР и участников рынка мы успешно реализуем первый этап этого масштабного проекта в следующем году. Спасибо.
Юрий Минцев. У меня вопрос по поводу СМЭВ. Что происходит с подключением брокеров к СМЭВ? Подключены ли уже банки? Могут ли они этим пользоваться? Когда это будет у брокеров и что для этого сообщество должно сделать?
Екатерина Андреева. Банки подключены к СМЭВ, но они не проводят с помощью СМЭВ удаленную идентификацию. По поводу СМЭВ мы ведем переговоры с Минсвязи параллельно с системой ЕСИА. Мы не разделяем для себя эти два проекта. Мы реализовали ЕСИА просто потому, что уже есть такая техническая возможность.

Что касается дальнейших планов по СМЭВ, то у нас есть договоренность с Минкомсвязи о проведении до конца года консультаций совместно с НАУФОР. По необходимости мы будем привлекать Центральный банк, и это будет закрывать вопрос готовности Минсвязи для подключения брокеров

к этой системе. Но главный вопрос в том, что контур СМЭВ является закрытой системой, в которую сейчас технически не существует входа для третьих организаций. Во-вторых, СМЭВ сейчас меняет один контур на другой. Ввод в эксплуатацию контура СМЭВ со знаком 3.0 планируется в первом квартале 2016 года, и одновременно с этим будет закончен проект Минкомсвязи по реализации сервиса единого окна. В конце сентября уже определились с подрядчиком, который будет выполнять этот госзаказ, для того чтобы предоставить в рамках контура СМЭВ некую шину единого входа, в которой будут обращаться внешние пользователи, в том числе участники, для того чтобы в дальнейшем обращаться с запросами в другие ведомства. Техническая имплементация этого единого окна и есть сейчас тот фактор, который не позволяет, в том числе, подключаться к контуру СМЭВ. Мы уже наметили себе план ближайших действий с привлечением Московской биржи, НАУФОР и, конечно же, Минсвязи. Я думаю, мы будем получать более конкретную информацию от Минсвязи тогда, когда они будут заканчивать проект по созданию единого окна.

Эдуард Матвеев. Вопрос к Екатерине. Как вы оцениваете расходы компаний, которые будут подключаться к этой системе?

Екатерина Андреева. 30 тысяч рублей. Столько стоит стандартная шина, которую предлагает Минкомсвязи. Если по какой-то причине она покажется не удовлетворяющей вашим запросам, вы можете обратиться к любому внешнему вендору.

Эдуард Матвеев. Ольга, вопрос к вам. Все-таки паев каких фондов?

Ольга Усанова. На первом и втором этапе — всех видов паев. Третий этап касается только интервальных и открытых. □