

Не иностранный, а свой

Состоятельный частный инвестор в России имеется. Вопрос в том, как выстроить под него процедуры и продуктовое предложение

Московская биржа и НАУФОР 25 ноября провели в Москве конференцию «Розничный инвестор 2015», посвященную переориентации инвестсообщества на внутренний рынок и стимуляции внутреннего инвестиционного спроса. Предлагаем читателю материалы панели «Новации для розничных инвесторов в России: пути стимулирования внутреннего инвестиционного спроса».

Спикеры: А. Афанасьев (Московская биржа), Л. Селютина (Банк России), А. Моисеев (Минфин), А. Тимофеев (НАУФОР), О. Качанов (Минкомсвязь), О. Михасенко (БКС), И. Кривошеева (Альфа-Капитал), Е. Данкевич (ХМБ «Открытие»).

Алексей Тимофеев. Позвольте вас приветствовать на конференции «Розничный инвестор», которую НАУФОР проводит совместно с Московской биржей. Это та самая конференция, которая называлась в прошлом году «Индивидуальные инвестиционные счета». Мы решили, что гораздо правильнее собираться для того, чтобы обсудить, как сделать фондовый рынок более привлекательным для массового розничного инвестора. Вышло так, что индивидуальные инвестиционные счета были первым и наиболее сильным из решений, которые позво-

лили нам рассчитывать на ежегодное проведение конференции «Розничный инвестор».

Думаю, вы согласитесь со мной, что за последние пару лет произошли серьезные изменения, которые, на мой взгляд, означают поворот лицом к национальному розничному инвестору. Мы являемся свидетелями нескольких очень сильных решений на этот счет. Об одном я уже заговорил. Это индивидуальные инвестиционные счета, — инструмент, из-за которого появляется смысл приходить на фондовый рынок и выбирать между банковскими депозитами и фондовым рынком.

Второе изменение — это новые возможности для дистанционного заключения договоров для финансовых организаций. Не только для банков, но также для профессиональных участников рынка ценных бумаг, управляющих компаний. И о том, и о другом мы поговорим сегодня на нашей конференции.



Предложу сначала выступить Ирине Кривошеевой с презентацией.

Ирина Кривошеева. Мы подготовили презентацию в нашем искреннем и глубоко стремлении донести уверенность в потенциале национальных розничных инвесторов. Рассуждая об этом потенциале, мы вспомнили советский мультфильм «38 попугаев». Мы все помним, как удава мерили в попугаях, слонах, мартышках. Вот и мы решили измерить уровень благосостояния инвесторов в мире и в нашей стране. В данном случае в золоте. Получилось, что мировое благосостояние розничных инвесторов — это

квадрат размером со Спасскую башню Кремля. Высота этого золотого квадрата — 72 метра. Если посмотреть, а сколько же составляют инвестиции розничных инвесторов по всему миру, то тоже получится очень даже достойный квадратик, высотой чуть поменьше, но все еще со статую Свободы. Далее идут квадраты, связанные уже с уровнем благосостояния российских инвесторов. Конечно, в связи с переоценкой рубль/доллар этот уровень стал немного скромнее, но тем не менее это все еще достойный квадратик золота, который можно сравнить с панельной пятиэтажкой. И если поставить рядом

все, что связано с депозитами физических лиц в нашем финансовом секторе, то это будет дерево восьмиметровой величины. А вот если рядом поставить инвестиции в фондовый рынок, то это как если бы рядом с пятиэтажкой стоял человек обычного роста.

Если переводить на более понятные цифровые показатели, то соотношение российских розничных инвесторов к мировому уровню — это 0,01%, или 450 миллиардов рублей, по оценкам экспертов. Однако больший оптимизм внушает статистика в отношении депозитов физических лиц в коммерческих банках. По последним данным ВЦИОМ,

17% экономически активного населения располагают инвестициями, депозитами в коммерческих банках. И по последним данным, в том числе Банка России, оказывается, что это вполне себе внушительная сумма размером свыше 22 триллионов рублей. То есть если отталкиваться от потенциала, который существует для розничных инвесторов, то мне кажется уместным все время сравнивать динамику наших показателей с объемом депозитов физических лиц в коммерческих банках.

Дальше мы решили провести стратификацию, сделать портрет розничного инвестора изнутри. Мы исследовали отчеты отделов wealth management различных консалтинговых компаний, и получилось, что, несмотря на все переоценки рубль/доллар, в стране порядка 100 тысяч клиентов, которые вполне себе обладают миллионными состояниями. А их финансовые активы (денежные средства, депозиты, инвестиции) составляют пятую часть, в среднем 200 тысяч долларов на одного такого человека.

Следующий сегмент — сегмент mass affluent. Он еще более многочисленный — 900 тысяч человек обладают состоянием в размере 100 тысяч и финансовыми активами около 20 тысяч долларов.

Еще одна прослойка — 8,5 миллионов человек, сегмент так называемой состоятельной розницы, где благосостояние в среднем в размере 10 тысяч долларов, а около 2 тысяч составляют финансовые активы.

Если возвращаться к аналогии с пятиэтажкой, то можно сказать, что два с половиной этажа этого дома приходится на состоятельных клиентов; один этаж с четвертью — это сегмент mass affluent; 0,75 этажа — та самая состоятельная розница, ну и 0,5 этажа приходится на ритейл в знакомом всем из международной практики смысле.

Подводя итоги анализа, хотела бы подчеркнуть, что состоятельные клиенты в нашей стране есть. Лишь одна

пятая часть (это мало по сравнению с международными показателями) инвестирует в финансовые активы. То есть все еще есть склонность к материальным ценностям. Но тем не менее квота — 10% финансовых активов от всего объема сбережений — сохраняется. За последние пару лет произошли очень сильные изменения, которые, на мой взгляд, означают поворот лицом к национальному розничному инвестору. Говоря о том, что может являться драйверами роста, мы все время повторяем три простых пункта, от которых можно и нужно отталкиваться. Надо создавать: 1) новые продукты, 2) новые технологии и 3) новые каналы. Это простой путь к успеху, с которым мы все прекрасно знакомы. Если говорить о новых продуктах, то да, появляется много законодательных инноваций. И все-таки хотелось бы отдельно отметить индивидуальные инвестиционные счета.

Индивидуальные инвестиционные счета открыли уже около 70 тысяч клиентов. По разным экспертным оценкам, в следующем году цифра приблизится к 200 тысячам. При этом мы глубоко убеждены, что как только весной следующего года пройдут первые выплаты, они станут серьезнейшим стимулом для активизации продаж этого продукта.

Мы можем оперировать статистикой по нашей компании. В «Альфа-Капитал» 90% клиентов, открывших индивидуальные инвестиционные счета, — это новые клиенты. Для нас схема «новый продукт = новый клиент» абсолютно точно работает.

В этом плане законодательная новация по ИИС послужила безусловным и ярким драйвером для развития индустрии, для развития рынка. Следующим важнейшим этапом является изменение налогообложения в отношении валютной переоценки. Если оно действительно будет проведено, то мы сможем предложить розничным клиентам понятные инвестиции в еврооблигации российских эмитентов — очень конкуренто-

способную альтернативу валютным депозитам.

Несмотря на очень сложное для фондового рынка время, магическим образом именно сегодня, именно сейчас в нашей индустрии проходят законодательные инновации, которые позволяют нам развиваться даже опережающими темпами по сравнению с другими сегментами финансового рынка.

Переходим к следующему направлению, нашему любимому — новые каналы. Для себя мы выделяем три основных направления: каналы информационные, коммуникационные и транзакционные. Безусловно, развивается информационное направление, то есть интернет-сайты, аналитические порталы, различные мобильные предложения и личные кабинеты (именно с точки зрения предоставления розничным клиентам информации).

Втрое направление — коммуникационное. Сейчас мы сталкиваемся с новыми элементами мессенджеров, видеоконференций. Все это существенно упрощает донесение информации и повышает уровень коммуникаций с розничными клиентами.

Третья составляющая, самая важная — транзакционная, создание нормальных полноценных электронных каналов продаж. И 2015 год, я уверена, запомнится отрасли тем, что у нас появилась возможность подключаться к ЕСИА, так что впервые клиент сможет приобретать инвестиционные продукты из дома.

Следующее направление — технологии. Мир вокруг нас так быстро, так кардинально меняется. И Фейсбук, и различные яркие стартапы, и сама концепция «инвестируй, как твой друг» — все это является мощнейшим эмоциональным зарядом. Концепция Uber тоже перемещается в сторону финансового сектора. Казалось бы, это совсем далеко от инвестирования, но нет. Риск-профилирование клиентов — не

просто формальное, с точки зрения заполнения анкеты, а глубокое определение риск-профиля, создание умных инвестиционных портфелей — тоже начинает набирать обороты, и мы уверены, что в следующем году столкнемся с яркими новыми технологиями. Качественно то, что происходит на международных рынках, — это технологии, технологии, технологии, которые могут служить мощнейшими драйверами развития индустрии.

Борюсь за состоятельных клиентов, мы конкурируем, в том числе, с международными игроками. И не сможем закрыть их предложения от наших розничных инвесторов. Поэтому, с одной стороны, развитие технологий является мощнейшим конкурентным фактором, с другой стороны, мощным фактором потенциального роста. Мы убеждены, что будут появляться стартапы, которые могут завоевывать умы розничных инвесторов.

Подводя итоги, хотелось бы еще раз в цифрах сказать о том, каким мы видим потенциал развития розничных инвесторов в нашей стране. В этой связи — три цифры.

Мы верим, что в долгосрочной перспективе показатель 5% от ВВП, или 50% от уровня депозитов есть достижимая величина для объема розничных инвестиций.

Мы глубоко убеждены, что в среднесрочной перспективе 10% от объема депозитов в коммерческих банках — это совсем реалистичная цифра.

Мы утверждаем, что уровень благосостояния россиян не является ограничителем для развития отрасли. Скорее, ограничителем является распределение этого благосостояния по видам вложений, сами предложения участников рынка розничным клиентам. Профучастникам нужно выстраивать системную, четкую работу по всем направлениям, которые я постаралась обозначить, чтобы завоевывать умы и

сердца розничных клиентов. Уверена, что 2016 год станет знаковым в этом направлении.

Алексей Тимофеев. Сегодня Совет Федерации должен одобрить законопроект, которым мы занимались вместе с Министерством финансов весь 2015 год. Законопроект, передающий полномочия и функции налогового агента управляющей компании и брокеру в том случае, если погашение инвестиционных паев осуществляется через брокера.

Означает ли эта поправка реальную возможность приобретения инвестиционных паев на индивидуальный инвестиционный счет? Сработает ли? Мы надеемся, что индустрия коллективных инвестиций станет одним из бенефициаров этих законодательных налоговых изменений. На наш взгляд, это даст возможность «поженить» две индустрии — брокерскую и индустрию коллективных инвестиций. Что ты об этом думаешь?

Ирина Кривошеева. Считаю важным сам факт того, что об индустрии коллективных инвестиций (которая за последние годы находится не в лучшем состоянии) тем не менее думают. Этот законопроект, конечно, стал дополнительным плюсом в пользу развития института паевых инвестиционных фондов. Следующий шаг должны сделать сами участники рынка и прийти к открытой архитектуре. Это значит, что на индивидуальные инвестиционные счета, открытые в одной компании, будут покупаться паевые инвестиционные фонды другой компании. Есть компании, уже готовые к открытой архитектуре. Убеждена, что это тема 2016 года. Мы не можем замыкаться в рамках отдельных финансовых групп. Нужно думать о потребностях клиента. А значит, движение в сторону открытой архитектуры, в том числе возможности покупки паев других управляющих компаний, конечно, было бы важнейшим шагом.

Олег Михасенко. Презентация небольшая, но очень емкая. Ирина правильно все сказала. Я тоже верю, что если все





названное сделать, то из 21 триллиона депозитов физлиц часть перейдет на инвестиционные продукты.

Индивидуальный инвестиционный счет — это, наверно, лучший драйвер сейчас для этих клиентов. Есть, конечно, небольшие риски. Как сказала Ирина, весной начнут возвращать деньги, и очень важно, что будет на инвестиционных счетах. Счета могут иметь разную доходность. Даже если деньги вернут, а доходности не будет, это будет негатив. Он уже был в коллективных инвестициях, когда в сегменте ПИФов все в один момент провалилось, и сейчас коллективные инвестиции находятся в плохом состоянии.

Индивидуальные инвестсчета имеют такой же риск, и нужно очень осторожно относиться к их наполнению. В первые несколько лет надо показать людям, что это действительно инвестиционные счета, на них нельзя покупать очень рискованные активы.

Инвестиционный счет — это революция. И если в 2016 году все будут заниматься их пропагандированием, объяснять, для чего они нужны и показывать результаты, есть шанс привлечь не только 200 тысяч клиентов, но и 300, и даже больше.

Конечно, одна и та же услуга может по-разному продаваться. Все ездили на такси. Если вы нажимаете кнопку — и такси сразу приехало, причем не надо платить наличными, то это вроде бы то же самое такси, но услуга переупакована в виде, который удовлетворяет клиента. Так же может произойти и в нашей отрасли, если сделать продукт более удобным для клиента, дать возможность покупать его одним нажатием кнопки. Сейчас закон подписан, но удаленная идентификация, к сожалению, буксует из-за того, что пока нет моста, который позволит юридически это официально делать. Это наиболее востребовано сейчас. Если это сделать, идентификация клиента будет происходить просто и понятно. И тогда в

2016 году мы получим дополнительных клиентов.

И я считаю, что 2016 год действительно станет годом розничного инвестора. Центральный банк обещает инфляцию 6-7%. Если это случится, депозиты будут падать, а это одна из предпосылок того, чтобы инвестиционные продукты стали конкурентными.

Алексей Тимофеев. Что происходит уже сейчас: вы видите приход новых клиентов или в основном идет конвертация существующих счетов?

Олег Михасенко. Сейчас ИИСов у нас немного. Мы открыли от 10 до 15 тысяч счетов, но все-таки его надо продавать. Счет открывается, но не наполняется. Клиентам не хватает знаний, зачем нужен этот счет, какие льготы он дает. Этому не научить быстро. Тем не менее клиенты, имеющие деньги в депозитах, начинают искать альтернативные продукты. Сейчас запущено много продуктов с защитой капитала, так называемых структурных продуктов и продуктов в виде нот. Они обеспечивают доход и ограничивают риски.

Алексей Тимофеев. Ты начал говорить о том, что один из вызовов ближайших лет — продемонстрировать, что ИИСы в самом деле являются инвестиционными счетами, не разочаровать клиента, который доверится этому продукту. Я тоже думаю, что мы приглашаем на фондовый рынок инвестора, с которым до сих пор брокерская индустрия дела не имела. Это инвестор пассивный, пугливый, предпочитающий консервативные стратегии. Он будет искать большего уровня защиты своих интересов, чем прежние клиенты. Как это может, на твой взгляд, сказаться на брокерском бизнесе?

Олег Михасенко. В Европе риск-профилеирование — это один из атрибутов продажи продуктов. Не определив риск-профиль клиента, вы не можете предложить ему инвестиционный продукт. В некоторых странах это очень жестко прописано законодательно. Брокерский продукт — не инвестицион-

ный по своему качеству. Клиент должен сам принять свой риск и определить свои инвестиционные возможности. Брокер предоставляет ему доступ, плечи, отчетность, все остальное. Брокерские продукты — это 5% всего фондового рынка. Для этих инвесторов мы создаем учебные центры.

Основная масса людей — это все-таки те, кто хочет покупать на фондовом рынке инвестиционные продукты. Это не брокерские продукты. Это производные продукты в виде ИИСов, услуг управляющих компаний и так далее. То есть существуют брокерские продукты и инвестиционные. Все они продаются на основании анкеты риск-профилирования. У нас риск-профилирование в законе нигде не прописано, хотя в каждой компании есть свои нормативы.

Второе — это институт финансового советника. На Западе это лицензированный человек. Есть продукты, которые нельзя продавать неквалифицированным инвесторам. Об институте финансового советника мы говорим уже несколько лет. Понимаю, что это сложно, но уверен, мы все равно к этому придем. Защита физического лица, инвестирующего на фондовом рынке, должна быть понятна и регламентирована.

Евгений Данкевич. Сложно что-то добавить к тезисам коллег. Я полностью согласен с Олегом по поводу ставок. Инвестиция — примитивный процесс. Ты вкладываешь деньги, чтобы получить больше денег, вкладываешь их в какой-то бизнес. Дальше хочешь заработать как можно больше. Если ты видишь, что где-то зарабатывается больше, то рано или поздно пойдешь туда. Поэтому как только ставки по депозитам снизятся, люди лавинообразно начнут инвестировать в другие инструменты.

Думаю, что как только депозиты Сбербанка упадут ниже 5%, мы увидим лавинообразный спрос в первую очередь на облигационные продукты. В принципе продуктов достаточно. Это

не значит, что не нужно ничего делать. Нововведения, в том числе технологические, делают жизнь инвестора проще. Удаленная идентификация, в том числе через портал Госуслуг, мне кажется наиболее правильной. В конце концов все закончится тем, что мы все будем должны один раз правильно идентифицироваться и далее сможем получать любые услуги, в том числе финансовые, не выходя из дома. Правда, есть много рисков, связанных с несанкционированным доступом, но я абсолютно уверен, что государство и рынки, которые будут с этим сталкиваться, проблемы решат.

Второе. Деление на депозиты и фондовый рынок, на мой взгляд, абсолютно нелогичное. Логично деление на долговые инструменты и equity. И в этом смысле депозиты выделяются в отдельный класс по той причине, что по ним действительно существует специальное налоговое обложение. Изменить это невозможно, да, наверное, и не стоит. Следует сосредоточить усилия на том, чтобы максимально облегчить налоговую нагрузку для тех, кто инвестирует в долговые инструменты фондового рынка. Депозиты и должны быть более дешевыми, чем облигации, потому что банк берет на себя риски и трансформацию плавающей ставки в фиксированную. Но для экономики жизненно важно наличие большого и ликвидного долгового рынка. Надеюсь, все прекрасно понимают разницу между кредитом в банке, который собрал депозиты и требует залогов, и возможностью выпуска биржевого долга, который очевидно не обеспечен залогом, а является всего лишь рейтинговым и так далее. Очень важно, как биржа листингует бумаги, это вопрос доверия. Мне кажется, что первым делом мы получим массового инвестора на рынке долга.

И здесь есть несколько направлений. Во-первых, работа с налоговым обложением. Она уже ведется. Владение бумагами три года, паевые фонды дают определенные льготы, ИИСы можно наполнить об-



лигациями. Безусловно, хотелось бы увеличить размер [взноса на ИИС]. Даже с точки зрения соотношения с размером депозита: 400 тысяч — достаточно низкий порог. Могу сказать, что огромное количество депозитов приходится как раз в размер страхования АСВ. Поэтому есть большой потенциал для людей, которые увидев, что существенных рисков у ИИСов нет, а выгода есть, могут диверсифицировать свои вложения из депозитов именно в такие инструменты.

Кроме уменьшения налогообложения, крайне желательным было бы общее уменьшение ставок. Но я не думаю, что здесь фондовый рынок в состоянии сделать что-то существенное.

Тем не менее все прекрасно знают, насколько неплохим был этот год для брокерской индустрии. В экономике не все хорошо, зато есть волатильность и большое количество ликвидных инструментов. Мы видим приток клиентов. Это иллюстрирует, что клиент в принципе достаточно грамотен, чтобы понять, куда нести деньги, если он готов принять риски. Здесь те же рецепты — ожидание снижения ставок на фиксированные инструменты, здесь-то дифференциал точно будет существенно расти. Процесс по увеличению количества дивидендных бумаг и размера дивидендов идет. И это очень важно, потому что не нужно забывать: значительное количество инвесторов в мире рассчитывает на дивидендный поток от своего портфеля. Такие сейчас есть и в России, но опять же вопрос, какую ставку мы имеем на фиксированных инструментах. Если она будет существенно ниже, то мы увидим большой приток инвесторов. Нам в этом однозначно помогут и ИИСы, и удаленный доступ, и наличие законодательных историй, которые защищают инвесторов.

Я довольно оптимистично смотрю на процессы, которые происходят, за исключением проблем с equity. Может быть, неплохо было бы дать нашим

инвесторам более качественный и более законодательно прописанный доступ к иностранным ценным бумагам. Что же касается долгового рынка, то здесь я абсолютно оптимистичен. Считаю, что снижение ставок и та работа, которую ведет сообщество, приведут к переходу части денег из депозитов в разного рода долговые инструменты, в инструменты с защитой капитала. Возможно, придут новые деньги, которые сейчас находятся, может быть, даже в недвижимости.

Уверен, что в разумной перспективе все нужное будет сделано, и индустрия будет продолжать развиваться.

Алексей Тимофеев. Я услышал несколько предложений. Мы к ним еще вернемся. Сейчас я хотел бы, чтобы те, кто уже на практике сталкиваются с этими вопросами, прокомментировали, важно ли для потенциальных инвесторов, в том числе открывающих индивидуальные инвестиционные счета, наличие или отсутствие системы страхования инвестиций на рынке.

Евгений Данкевич. Если что-то застраховано, то психологически это точно лучше, чем если не застраховано. Проблема в том, что именно мы страхуем. Если риск банкротства брокера или управляющей компании, то эти организации не берут на себя кредитный риск. Рано или поздно клиенты разберутся, что тот риск, который бы они хотели видеть застрахованным, то есть кредитный риск эмитента, никто страховать не будет. Поэтому, на мой взгляд, если это можно сделать быстро, легко и незатратно, то, безусловно, это будет хорошо. Но я не уверен, что долгосрочно это добавит большое value.

Ирина Кривошеева. Я глубоко убеждена, что эмоциональная, психологическая составляющая в принятии розничным инвестором решений крайне важна.

И конечно, клиенты привыкли говорить о наличии гарантий АСВ. И когда они приходят в управляющую компанию, брокерскую или инвестиционную, даже если речь идет о компаниях с отличной

репутацией и брендом, они задаются такими вопросами. И уж коль скоро мы взялись за развитие такого продукта, как индивидуальные инвестиционные счета, в том числе с точки зрения развития системы гарантирования рисков, то страхование является целесообразным и последовательным шагом.

Я согласна с тем, что говорил Олег. Наша задача — предлагать консервативные продукты внутри индивидуальных инвестиционных счетов, объяснять, что рыночные риски чем-то ограничены, чтобы люди понимали, какие долговые инструменты управляющие включают в состав индивидуальных инвестиционных счетов. Что душой кривить, были различные случаи в нашей индустрии. Поэтому мне кажется, что для гарантий розничных инвесторов страхование было бы важным шагом. И мы были бы очень благодарны, если с помощью НАУФОР удалось сделать поступательные шаги.

Алексей Тимофеев. Я хотел бы, чтобы следующим выступил Александр Афанасьев. Перед этим скажу, что эта конференция — это не единственный наш общий проект с Московской биржей. Вся наша нормативная работа является результатом наших совместных усилий. Для меня есть отличный повод поблагодарить Московскую биржу за сотрудничество.

Александр Афанасьев. Мне остается также поблагодарить НАУФОР за сотрудничество. И в очередной раз обратит внимание, что конференция, на которой люди жалуются, что у наших ритейловых инвесторов недостаточно средств для инвестирования, и рынок у нас чрезвычайно сегментирован, и благосостояние недостаточно проходит в отеле «Ритц». Это не единственный парадокс. Сталкиваюсь еще с одним парадоксом, говоря о ритейле. А именно, каждый из рыночных и регуляторных институтов рассказывает о том, что они сделали для развития ритейлового сегмента. Получается, сделано все, что

можно и еще немножко сверх того. С другой стороны, цифры по-прежнему не обнадеживают не только в сравнении с развитыми рынками, но и целым рядом развивающихся.

Хотелось бы поговорить, почему это происходит, о том, что сделали, и о том, что предстоит.

Во-первых, за этот год произошли два совершенно революционных сдвига: инвестиционные счета и возможность открытия счетов на удаленном доступе. С моей точки зрения, это действительно революция.

Давайте посмотрим на наш регион. По объемам депозитов на рынках развивающихся стран мы вторые после Китая. Трудно было бы еще Китаю обогнать. А вот по доле рынка акций (примерно 4% от всей суммы вложений) наша страна существенно ниже аналогов. О чем это говорит? О недостатках российских институтов? рыночных участников? низкой финансовой грамотности? Кстати, последнюю научились немножко измерять. МВФ публикует интересное исследование, где показывает в процентах финансовую грамотность на основании опроса по выборке. И здесь Россия выглядит не так уж и плохо. Она на несколько процентных пунктов отстает, скажем, от ЮАР, зато здорово обгоняет Бразилию и даже Италию — на 1%. С другой стороны, финансовая грамотность в Германии существенно выше, чем в США, а при этом Германия, скорее, страна банковского рынка. А на первом месте вовсе не США находятся, а Канада. То есть как ни считать, все методики имеют определенные недостатки.

Давайте скажем о другом — насколько заработали ИИСы. Год назад мы говорили: будет здорово, если появится 50 тысяч к концу года. На вчера на бирже зарегистрировано 69 тысяч 35 счетов. И еще процента 1,5-2 не регистрируются на бирже (по своим причинам). Порядка 10% из этих счетов активные. Конечно, хотелось бы иметь большой процент, но всего на фондовом рынке зарегистри-

ровано 970 с чем-то тысяч счетов. Естественно, часть из них спящие; активных порядка 8%. Что значит 10% новых счетов ИИС? Это хороший знак. Мы опасались другого — что ИИСы откроют активные трейдеры, а активные участники рынка в ИИСы не пойдут, их надо долго уговаривать. И 10% активных счетов означает, что все-таки пошли. Это хороший знак.

Что касается удаленного доступа, то это недавнее явление, и мы об этом еще поговорим. Как правило, то, что делают биржи для развития ритейла, связано с маркетинговыми мероприятиями, мероприятиями по повышению финансовой грамотности и различными конкурсами, вроде нашего «Лучший частный инвестор». Но главное — это защита инвестора. Инвестор сейчас очень опасается, инвестор не очень поверил в коллективные фонды. В 30-е годы говорили, что для победы социализма нужна индустриализация, коллективизация и культурная революция. Это очень здорово накладывается на то, что нам нужно в ритейловом секторе. Индустриализация сейчас — это технологии удаленного доступа, регуляторная защита и, конечно, инфраструктура рынка.

Коллективизация — это фонды. Хочу подписаться под словами Олега Михасенко. Мы подвергаем ритейлового клиента очень сложному выбору. Он не всегда к этому готов. Для такого выбора во всем мире, где развит фондовый рынок, существует профессиональный управляющий.

Ну а культурная революция — это, конечно, маркетинг и повышение финансовой грамотности. Вот то, чем мы будем заниматься в следующем году.

Несколько слов о коллективных фондах. Это действительно наболело. Поддерживаю коллег — инвестор у нас грамотный. Как раз именно поэтому он сейчас не очень активно шел на фондовый рынок. Депозиты в 2012–2014 годы давали доходность 7, 8, 9%. Рублевый индекс ММВБ в сравнении с рублевыми





депозитами означает доходность от 2 до 7%. Так что идти в депозиты — очень финансово грамотное решение. 2015 год первый, когда бывало наоборот. В отдельные дни фондовый рынок показывал 25–30%. Даже очень высокие депозитные ставки близко не доходят до такого уровня. Что происходит на бирже в это время? Увеличивается количество счетов. За три года средний рост на рынке ценных бумаг составил 25%, на срочном рынке — 44%, это 79–80 тысяч активных счетов. 13 тысяч активных счетов появилось на валютном рынке; это новое явление, два-три года назад их были лишь сотни.

Доля розничного инвестора на рынке акций держится ровной — 33–36% уже несколько лет. На срочном рынке она уменьшилась где-то с 67 до 46%, но это потому, что увеличилась доля нерезидентов. Существенная часть этих нерезидентских счетов родом с Кипра и Британских Виргинских островов. Это российский ритейловый сегмент, только в несколько иной юридической форме.

И хотя по-прежнему низка доля в торгах на рынке облигаций — 7%, — но еще полтора года назад эта доля составляла 2%, так что произошло увеличение в три раза. То есть мы видим, что увеличение волатильности ведет к увеличению доходности. Инвестор на это благодарно реагирует.

Но все-таки хотелось бы, чтобы инвестор приходил к профессиональным участникам, каковыми являются коллективные фонды, потому что в противном случае он делает ошибки. И, ошибаясь, уходит с рынка и часто на него не возвращается или возвращается через много лет. Коллективные фонды США — это 18 триллионов долларов, в странах типа Германии или Великобритании их объем составляет больше триллиона. Но есть Бразилия, где в коллективных фондах аккумулировано 850 миллионов долларов, и эта планка нами легко может быть достигнута (в РФ сейчас в индустрию коллективных инвестиций собрано 34

миллиона долларов). Здесь вопрос доверия. Веры в то, что трейдер отдает в ПИФ не самую плохую сделку. Доверия к инфраструктуре, которая в последнее время провела важные реформы в плане возможности сегрегации счетов и того, что называется portability — переносимость своих позиций и счетов клиентов на других брокеров.

Регулятор и законодатель здорово защитил депозиты в банках. Нужна ли система страхования для инвестиционных счетов? Не знаю. Потому что есть другие способы защиты от банкротства брокера. Но сделано, наверно, недостаточно. Это еще и вопросы корпоративного управления, листинга и так далее, то есть всего, что может защитить инвестора. Для меня следующий год — это технологии, это повышение доверия участников рынка к коллективным фондам, ко всем посредническим институтам, в частности, к бирже и действиям регулятора. **Алексей Тимофеев.** Думаю, что главным изменением этого года является обеспечение возможности дистанционного заключения договоров частных клиентов с брокерами и управляющими. Здесь находится Олег Качанов, человек, в чьих руках на самом деле весь этот процесс со стороны ключевого в этом деле органа — Минкомсвязи. Я должен сказать об этом изменении как об еще одном примере тесного взаимодействия между Московской биржей и НАУФОР. Наши общие с Московской биржей усилия и большая доброжелательность со стороны Минкомсвязи позволили добиться создания законодательных условий в прошлом году. Поправки в 115-й закон открыли возможность воспользоваться удаленной идентификацией. Я хотел бы, чтобы Олег сказал об этом и еще больше о том, как долго придется ждать возможности подключения к системе междомственного электронного взаимодействия. Кроме того, я хочу, чтобы Олег упомянул о тех мерах, которые мы ищем, чтобы исключить проблему задваивания счетов. По крайней мере, информирова-

ния участников рынка об уже открытых инвестиционных счетах, чтобы сама идея ИИС не была дискредитирована. Олег Качанов. Несмотря на некоторое несовершенство законодательных формулировок, нам удалось уже в этом году реализовать возможность подключения профессиональных участников рынка ценных бумаг к инфраструктуре электронного правительства (куда входит и система межведомственного электронного взаимодействия, и ЕСИА).

Сейчас звучало очень много разных идей. Но как я слышу, все крутится вокруг двух моментов. Первое: все хотят сделать качественный продукт, который будет востребован. И второе: чтобы этот продукт активно покупали, нужно снизить порог вхождения. Насчет качества продукта ничего сказать не могу.

А вторая часть — насчет порога вхождения — это на самом деле часть технологическая и финансовая. Собственно, технологическая часть этого снижения порога вхождения состоит из двух вещей. Первая — это идентификация.

Идентификация — понятие очень строгое: кто-то приходит и дает набор уникальных ключей-идентификаторов. А вы берете второй такой же набор и сравниваете. Если они совпадают, идентификация прошла. Ключи есть открытые и закрытые. Например, приходит к вам гражданин с паспортом, вы его должны идентифицировать. Он вам говорит ФИО и номер паспорта. Идентификаторы есть. После чего проводится аутентификация. Это какие-то дополнительные закрытые ключи, которые надо сравнить. Когда гражданин приходит с паспортом, вы смотрите на его лицо и на фотографию: совпадают или нет. Если совпадают, аутентификация прошла. Но это в жизни. Человек может прийти из Интернета. И это сейчас довольно распространенная вещь. Некоторые отрасли бизнеса потихонечку, а некоторые стремительно сдвигаются в онлайн. Соответственно

в Интернете тоже что-то надо делать с идентификацией. Минкомсвязи предлагает следующее. У нас есть та самая ЕСИА — единая система идентификации и аутентификации, про которую никто не знает. Но некоторые знают, что есть портал Госуслуги, на котором можно зарегистрироваться. Поэтому проще говорить, что это идентификация через Госуслуги. В специальном центре гражданина надо лично идентифицировать и потом факт прохождения этой идентификации хранить. У него может меняться фамилия, паспорт, еще какие-то реквизиты, но мы всегда будем знать, что физически это тот самый Иванов Иван Иванович, который когда-то приходил и демонстрировал свое лицо.

Как уже было сказано, было бы очень классно, если бы нас всех когда-нибудь один раз идентифицировали, а потом бы мы этим пользовались. Госуслуги в каком-то смысле это предлагают. В банковском обслуживании сделано уже очень много классных клиентских сервисов, в частности, банки проводят идентификацию. Потом банк хранит этот факт и предоставляет пользователю мультиканальные сервисы — пользователь приходит в отделение, на сайт, в мобильное приложение. Задача государства в данном случае и нас как регулятора — сделать аналогичную систему для граждан на Госуслугах и расширить возможность использования этой идентификации на рынок.

Вторая часть — это клиентский скоринг. Любой продавец пытается страховать свои риски, он хочет что-то знать про своего клиента. Когда клиент приходит в интернет-магазин, магазин хочет быть уверенным, что те заказы, которые он пошлет, не пропадут, не будут возвращены. Банк хочет иметь основания доверять гражданину, который заводит у него новый счет при удаленном совершении операций. И профессиональные участники тоже хотят быть уверенными, что тот товарищ, который пытается сейчас удаленно заключить договор,

действительно тот самый Иванов, что он не имеет дублирующихся счетов, что за ним не числится судебной задолженности. Соответственно мы должны дать гражданину возможность, имея государственную идентификацию, получать в итоге некий комплексный сервис.

Приведу пример. Приходит гражданин к туроператору и говорит, что он хочет поехать, например, в Великобританию. Соответственно, туроператор должен оформить тур, забронировать гостиницу, заказать визу, проверить, что нет задолженностей. А если у гражданина истек срок действия загранпаспорта, то и еще заявление на загранпаспорт подать. Вот это комплексный сервис.

Как подобный сервис возможен в интересующем нас сегменте? Пока никак. Тем не менее кое-что для этого делается. У нас есть идея, как дать коммерческим организациям возможность, взаимодействуя с государственной инфраструктурой, получать какие-то сведения о клиенте или давать ему какие-то услуги.

На эту тему у меня есть небольшая презентация. Гражданин с использованием инфраструктуры может сейчас предать сведения о своих доходах в виде справки о состоянии лицевого пенсионного счета (ПФР) в банк. Соответственно, банк использует эти сведения для клиентского скоринга и так далее.

Государство может предоставлять коммерческим организациям различную информацию о пользователях или позволять им от имени пользователя совершать запросы на предоставление госуслуг. Например, человеку нужно заключить договор на открытие банковского счета, оформить кредит или еще что-то. Понятно, что в этом случае нужно получить выписку, подтверждающую сведения о его доходах, и заверенные справки отнести в организацию, с которой он хочет взаимодействовать. Очень многие пытаются идти другим путем, и это приводит к тому, что организация,

непосредственно взаимодействующая с клиентами, получает дополнительные риски.

Мы предлагали получать достоверную информацию в юридически значимом виде с использованием инфраструктуры электронного правительства. Это, Алексей, к вашему вопросу о том, можно ли проверить задвоение счетов. Если в государстве есть об этом сведения (налоговая служба, насколько я знаю, их имеет), то да, можно. Процедура будет примерно такой же.

Если человек хочет оформить кредит или дистанционно открыть счет, то банку нужно дать согласие на проверку его данных, которая как раз будет осуществляться с использованием инфраструктуры электронного правительства. Человек дает согласие, банк с использованием инфраструктуры (того самого СМЭВ) отправляет запрос, клиент получает смс, что, например, Сбербанк запрашивает о вас такие-то сведения. Гражданин вводит код подтверждения, отправляет, и дальше все совершается без его участия. Единственное, что требуется от гражданина, это нажать кнопку, дальше происходит автоматизированная обработка.

Возможно многоканальное применение этой схемы — из мобильного приложения, из интернет-банкинга, с портала организации и, наконец, через офис. Как бы человек ни обращался, мы готовы предоставить ему возможность подключения к инфраструктуре, получения сведений и предоставления их в юридически значимой форме по всем каналам.

Как это происходит? В инфраструктуре есть много «страшных» систем. Есть СМЭВ, которая суть просто интеграционная шина, позволяющая запрашивать и предоставлять сведения в юридически значимой форме. Есть Единая система идентификации и аутентификации, в которой мы зафиксировали тот факт, что гражданина когда-то идентифицировали. И наконец, есть обвязка в виде

портала и мобильного приложения. Происходит запрос, ЕСИА этот запрос обрабатывает, через мобильное приложение пользователю уходит уведомление, он говорит «да», ЕСИА это согласие сохраняет. Гражданин всегда может посмотреть эту историю — кто по нему запрашивал сведения, кому он что о себе сказал. Наконец, происходит запрос к органам власти, они обрабатывают услуги, далее результаты сохраняются в едином личном кабинете, куда всегда можно получить доступ и этими сведениями повторно с кем-то поделиться, так же, как это делается в соцсетях, — сначала вы сохраняете какую-то информацию, а затем делаете доступной для выбранного вами лица.

И наконец, СМЭВ эта информация предоставляется обратно в коммерческую организацию. Коммерческая организация получает ее в юридически значимой форме. Не нужно справок с печатями и подписями.

Вот и вся схема. Три запроса и ответ от инфраструктуры, содержащий в себе юридически значимый ответ.

Госорганы долгое время жили по принципу носорога — носорог подслеповат, но при его массе и силе это не проблема. Но даже государственные органы пытаются сейчас развивать пользовательские сервисы, хорошие продукты для граждан, услуги, облегчение доступа к этим услугам. В этом смысле технологическое развитие, сдвиг в сторону удобства для пользователя идет как в бизнесе, так и в государстве.

Поэтому, надеюсь, мы с вами движемся параллельно, готовы действовать дальше в части обеспечения упрощенной идентификации, и не только упрощенной.

Возвращаюсь к идентификации через ЕСИА и СМЭВ. Через ЕСИА этот механизм урегулирован законодательно. Есть 484-й закон, куда вписаны профучастники, есть решение правительства в подкомиссии. К слову, в ЕСИА уже зарегистрирован 21 миллион

наших граждан. К концу года их будет, судя по всему, 23 миллиона. Если учесть, что, по данным банковской сферы, у нас около 70-80 миллионов экономически активного населения, наверно, это неплохо.

Теперь второе — механизм использования СМЭВ. Я хочу подчеркнуть, что он никогда не заменит той самой однократной идентификации. Факт однократной идентификации всегда будет храниться в ЕСИА, на портале госуслуг.

А упрощенная идентификация с использованием механизма запроса через СМЭВ к органам власти — это некий костыль. Он помогает гражданину никуда не бегать. Он перед терминалом один раз вводит о себе достаточно полный набор данных: фамилию, имя, отчество, паспортные данные, СНИЛС, ИНН, номер мобильного телефона. И эта совокупность данных отправляется на ту самую идентификацию. Что это значит? Вы посылаете этот набор данных, каждый орган власти берет свое, сопоставляет и проверяет, прошел человек идентификацию или не прошел. Еще раз повторяю, с моей точки зрения, это костыль, но мы этот костыль уже сделали. Он будет введен в промышленную эксплуатацию в декабре этого года, и банки, профучастники смогут его использовать. Все, кто подключен к СМЭВу.

Хотел бы добавить следующее. Сейчас идет достаточно активная работа с представителями Банка России. Мы хотим сделать взаимное признание банками идентификации ЕСИА как полной идентификации, а министерство [будет признавать] банковскую идентификацию как идентификацию ЕСИА. То есть мы готовы поверить, что гражданин, который когда-то был полностью идентифицирован в банке — тот самый, и сделать ему подтвержденную учетную запись ЕСИА, которую он потом может использовать на разных площадках, в том числе в банковской сфере, в том числе на рынке ценных бумаг.

И наоборот, банки при соблюдении четких условий, в первую очередь требований по безопасности, готовы признать идентификацию ЕСИА и давать гражданину совершать удаленное открытие счетов, удаленные запросы на кредиты и так далее при условии подтвержденной учетной записи ЕСИА и защищенного механизма аутентификации. Этот очень важный шаг будет сделан в следующем году, и тогда действительно откроются широкие возможности для огромного спектра операций на финансовом рынке.

Чего не хватает? Пока нам не хватает электронных паспортов (до чего уже давно доросли в дружественном нам Казахстане). Однако они тоже будут. Это тоже проект Минкомсвязи. Уже подписан президентский указ о том, что в 2016 году он стартует в трех субъектах, — в двух новых субъектах нашей родины и в Краснодарском крае, поскольку там сейчас самая сильная потребность в электронных паспортах. Этот проект будет двигаться дальше, будет «раскатка» на всю территорию Российской Федерации.

К чему это все приведет в итоге? Будет электронный паспорт, который содержит в себе и идентификатор, и тот самый закрытый ключ для аутентификации. Но обычным своим паспортом я ни идентифицироваться дистанционно, ни аутентифицироваться не смогу, а вот электронным смогу с использованием инфраструктуры электронного правительства ЕСИА.

Сейчас, чтобы воспользоваться своей учетной записью ЕСИА, мне надо вводить логин-пароль. Но банки говорят: логин-пароль кто-то мог узнать. Поэтому можно повысить безопасность процедуры аутентификации с использованием электронного паспорта. Это твердый носитель того самого закрытого ключа. Если есть считыватель, то человек прикладывает паспорт к считывателю, — и процедура идентификации и аутентификации пройдена. Эта процедура достаточно надежная, она напоминает финансовую транзакцию с

помощью банковской карты. Банковская карта — это тоже, условно говоря, носитель идентификатора и носитель закрытого ключа. То же самое с электронным паспортом. Вы прикладываете его к считывателю, и необходимая транзакция на финансовом рынке с использованием этого идентификатора прошла.

Спасибо.

Алексей Тимофеев. Я предложу следующее слово Алексею Моисееву. У нас может быть много инициатив, но выйдут ли они и будут ли реализованы, зависит от Министерства финансов, а в нем от Алексея Моисеева, чей КРІ в министерстве заключается в развитии рынка.

Алексей, думаю, что все присутствующие в зале разделят мнение, что индивидуальные инвестиционные счета — это очень большое изменение, которое вдохновляет рынок и является важным проектом развития.

Я очень доволен этой работой и верю, что в ней очень большой потенциал, которым нам еще предстоит воспользоваться. Мои коллеги упомянули несколько идей, которые могли бы стать дальнейшим развитием регулятивной среды и еще увеличить этот потенциал.

Упоминали темы финансовых консультантов, страхования инвестиций, говорили о валютной переоценке, об увеличении суммы взносов на индивидуальные инвестиционные счета, о том, что надо бы то ли ввести налогообложение депозитов, то ли приравнять налогообложение облигаций к налогообложению депозитов. Некоторые из этих вещей являются предметом наших консультаций уже сейчас.

Я был бы рад, если бы ты поделился своими соображениями на этот счет. **Алексей Моисеев.** Алексей, как ты прекрасно знаешь, я в целом противник страхования брокерских счетов и любых таких счетов. Да, мы действительно ввели, кроме банковского страхования, которое является классическим символом борьбы с moral hazard, гарантирование пенсионных накоплений. Это не совсем





страхование, это именно гарантирование. Но думаю, что на этом стоит пока остановиться. Можем вернуться к этому вопросу то ли в 2019, то ли когда увидим первые результаты.

Я точно так же, как Евгений Данкевич, не понимаю, что там страховать. Если мы страхуем риск брокера, мы должны уточнить законодательство таким образом, чтобы риск брокера не влиял на благосостояние клиента этого брокера. Если мы говорим про риск инвестиций, то это capital protection за счет государства. На мой взгляд, вообще странная вещь.

Если брокеры хотят это сделать, пожалуйста, в страховом сообществе есть примеры обязательных видов страхования и компенсационных фондов, которые самостоятельно администрируются и финансируются индустрией. Если отрасль готова это делать, то можно было бы такие возможности рассмотреть. Но делать тяжеловесную государственную систему гарантирования по модели АСВ я, честно говоря, считаю, во-первых, неправильным, во-вторых, как уже сказал, не понимаю, что там страховать.

Был вопрос по поводу допуска иностранных ценных бумаг. Я против. Особенно против в том, что касается ИИС. Не понимаю, почему государство должно помогать налогами инвестировать в [чужие рынки]. У нас жесточайшие проблемы, связанные с источниками инвестиционных ресурсов. ИИС и НПФ — это то, где мы с большим или меньшим успехом пытаемся этот источник сгенерировать.

Да, есть пример Казахстана в предыдущем десятилетии, когда они создали пассивную базу, отработали ее с рынком. И была смешная ситуация, когда при инфляции 10% доходность по госбумагам была 2%, потому что пенсионные фонды больше не имели права ничего покупать. Но нам до такой проблемы далеко, хотя проблема предложения качественных инструментов, элементарных акций и облигаций, стоит очень остро.

Для себя я до конца не понял, в чем эта проблема. Мне один человек сказал, что проблема в том, что у нас исчез качественный и доступный клиентам research. Как бывшему аналитику мне эта мысль кажется близкой, но может быть, есть другие объяснения. Конечно, рынок облигаций в 2006-2007 году был намного интереснее с точки зрения кредитного процесса. Но я не думаю, что здесь помогут меры государственной защиты, а допуск иностранных инструментов, на мой взгляд, ухудшит ситуацию.

Идея допуска к иностранным ценным бумагам полностью идет в противофазе с идеей гарантирования или страхования. Если страховать еще инвестиции в иностранные ценные бумаги, то это делает идею абсолютно абсурдной.

Тем не менее скажу об одной вещи, которую министерство могло бы рассмотреть.

Финансовые консультанты — элемент, который мог быть известной заменой большим research-домам при условии, что они были бы правильно лицензированы и несли ответственность за неквалифицированные советы неквалифицированным инвесторам, в том числе возможную финансовую ответственность. Если такая финансовая ответственность будет введена, может быть, это повысит доверие инвесторов к чуть более экзотичным инструментам. Но здесь тоже надо быть очень аккуратным. Я услышал здесь комментарии про рычаги. Для розничных неквалифицированных инвесторов рычаг — вещь очень опасная, как мы только что видели в Китае. Поскольку правительство Российской Федерации вряд ли будет создавать государственный фонд по финансированию маржин-коллов, как это было сделано в Китае.

Также на уровне проработки мы поддерживаем увеличение первоначального взноса [на ИИС] в первый год. Если это делать, надо будет уточнить правила администрирования налогового вычета, чтобы исключить возможные мошенни-

чества. В целом это правильная идея как с учетом повышения объема гарантирования вкладов, так и с учетом того, что все сейчас переоценилось. Первый опыт успешный, и можно его расширить. Я очень рад, что мы все-таки ограничили 15% объем инвестиций в банковские депозиты, иначе все было бы совсем бессмысленно с точки зрения государственных интересов и интересов развития отрасли.

Если говорить в целом про расширение налоговых льгот, то я заметил интересную вещь: каждый раз, когда я прихожу в аудиторию финансовой отрасли, то все так или иначе жалуются на то, что в России очень низкий и плоский подоходный налог. Как сказал вчера министр финансов, через пару лет мы рассмотрим вопрос повышения налогов, поэтому если вы этого хотите, можем тоже это рассмотреть.

Я специально немного иронизирую, потому что повышение налогов действительно будет рассматриваться через пару лет. Но понятно, что любые налоговые льготы в России будут иметь ограниченную полезность в силу низкой и плоской шкалы. Я думаю, что если люди взвешают, чего же они больше хотят, то, наверно, большинство захочет все-таки оставить налог таким, какой он есть сейчас, чем таким образом стимулировать развитие индивидуальных инвестиционных счетов.

Алексей Тимофеев. Лариса, предоставляю тебе возможность подытожить наши выступления.

Лариса Селютина. Сейчас в Банке России согласовываются основные направления развития финансового рынка на три года. Это большой стратегический документ, он вобрал в себя все направления, связанные и с развитием рынка, и с развитием корпоративных отношений, и надзорными блоками. Документ говорит, каким образом мы должны объединить стратегические направления. Одной из центральных точек объединения является населе-

ние, тот самый розничный инвестор. Удовлетворенность потребителей финансовых услуг будет являться важнейшим показателем состояния нашего финансового рынка и экономики в целом. И отсюда будет мериться уровень регулирования и надзора касательно всех отраслей, которые в этом участвуют.

Вчера мы обсуждали планы на 2016 год, и коллеги рассказывали, что у них является первоочередным. Например, департамент развития запускает проект по развитию рынка облигаций. Это очень интересная и мощная программа, которая в случае реализации даст очень серьезный толчок развитию этого инструментария. Елена Курицына презентовала задачи, связанные с развитием и внедрением кодекса корпоративного управления.

Департамент отчетности и Ольга Гончарова презентовала проект дигитализации. Там многое: и развитие безбумажного документооборота, и упрощенный доступ на рынок.

Вы все знаете, что в Банке России создана служба защиты прав потребителей, и сейчас практически весь поток жалоб идет через нее. Служба набирает обороты, она расследует каждую жалобу, полученную от физических лиц. На этой основе идет обратная связь, и все департаменты, которых так или иначе [это касается], подключаются и работают. Дальше мы уже смотрим, почему люди жалуются, действительно ли нарушаются их права и чем может помочь регулятор. То есть идет мощное развитие подходов, чтобы видеть рынок в целом, видеть все его проблемы.

Принято решение в конце июня организовать конференцию Банка России именно по финансовому рынку в целом. В одном месте соберутся все департаменты, все руководители. У каждого будут свои панели, где мы будем обсуждать все проблемы в комплексе. К этому времени Основные направления, думаю, будут обсуждены с рынком и,

может быть, утверждены правительством.

Как я уже сказала, в Основных направлениях инвестор становится центральной фигурой. И сейчас даже при установлении требований в отношении деятельности профучастников защита прав инвестора проходит красной линией. В этом году наш департамент выпустил документ о признании лиц квалифицированными инвесторами. Сложный документ (мы его с вами обсуждали) и законодательство не очень комфортное, но сделали что смогли. Сейчас, я надеюсь, профучастники привели свои регламенты в соответствие с этим актом. Мы с саморегулируемыми организациями обсуждали те проблемы, которые возникают, когда неквалифицированный инвестор становится квалифицированным. Я думаю, что СРО разработают стандарты в этом направлении, поскольку в следующем году вступит в силу закон о СРО, и участие в СРО станет обязательным для всех. То есть в этом направлении должна быть проведена большая работа, и она направлена именно на защиту прав инвесторов. На сегодняшний день большинство клиентов стараются стать квалифицированными, потому что хотят вкладываться в иностранные ценные бумаги. Такие моменты, которые мешают нашим людям вкладываться туда, куда они хотят, должны быть устранены.

В этом направлении служба по защите прав потребителя сейчас работает над концепцией именно подходов к определению квалифицированного и неквалифицированного инвестора, и я думаю, что в следующем году мы будем обсуждать это документ.

На сегодняшний момент есть какие-то неразумности. Например, неквалифицированный инвестор может вкладываться в производные финансовые инструменты. Сегодня сам брокер должен проявлять некоторую лояльность и оценивать, насколько нужно клиенту вкладываться в сложные инструменты. Осознание того, что если клиент делает



ошибку, то уйдет с рынка надолго, уже пришло к нашим брокерам, и меня это очень радует. А дальше регулятор уже будет подкручивать законодательство, нормативные акты, чтобы прийти к единым правилам игры.

Еще один акт, который пока находится в Минюсте, — о единых требованиях к правилам осуществления деятельности по управлению ценными бумагами. Здесь нашим профессиональным участникам придется составлять инвестиционный профиль. Я думаю, что это сделают быстро. По-моему, ЦБ дал всего полгода на приведение в соответствие. Это тоже некоторый вызов для профучастника. И это тоже даст позитивный толчок для развития. На сегодняшний день доверительное управление в таком виде, в котором было, не очень развивалось. Посмотрим, что будет теперь.

В ближайшее время будет принят новый акт по раскрытию информации. Он четко нацелен на розничного инвестора. Расширяется перечень информации, которую профучастник теперь должен раскрывать на своем официальном сайте.

Все это нацелено на развитие внутреннего инвестора. Даже надзорные департаменты стараются быть в тренде и способствовать его развитию.

Евгений Данкевич. Прозвучала мысль, что ЦБ собирается больше защищать инвесторов и работать с жалобами. У меня есть большая просьба. Меня иногда спрашивают «чем вы на работе занимаетесь?» Я процентов 25 времени занимаюсь тем, что подписываю толстые пачки бумаги, у которых жизненный цикл такой: клиент пишет жалобу, что взял кредит, а теперь банк заставляет проценты платить и вообще деньги возвращать. Жалоба приходит в ЦБ, ЦБ пишет бумажный запрос на всю информацию по этому клиенту. Банк большой, жалоб много. Очень эффективная индустрия получается. Я, кстати, не против самого процесса. Но можно все сделать в электронном виде?

Лариса Селютина. Ну конечно, коллеги, я даже не сомневалась! Любое выступление сотрудника Центрального банка перерастает в то, что индустрия начинает говорить: замучили предписаниями, запросами.

Я же начала с того, что есть проект дигитализации. Вы поймите, Центральный банк, став мегарегулятором полтора года назад, не в состоянии развернуть этот маховик и сделать все сразу. Нам еще не один год, наверно, придется мучиться с бумажными носителями, но поверьте, руководством Банка России очень много делается, на эти проекты идут колоссальные средства. И те, кто работает вместе с нами в рабочих группах по проекту дигитализации, по другим проектам, [видит, что] делать все одновременно очень тяжело. Это надо пережить, переждать, перетерпеть. Потом будет ровно то, что мы сегодня услышали позитивного от Министерства связи. Эта сказка когда-нибудь станет былью, мы тоже к этому стремимся.

Алексей Тимофеев. Спасибо большое. Позвольте поблагодарить спикеров за выступления, а участников — за внимание. ■