

От маркетплейса — к экосистеме

В марте в Москве состоялся Диалог-форум «Международные рынки коллективных инвестиций: цифровая эволюция». На одной из панелей обсуждались проблемы, возникающие у инвестиционных фондов в условиях внедрения новых финансовых технологий.

Фотографии Роман Дронов

Участники: Екатерина Ганцева (вице-президент НАУФОР); Василий Илларионов (управляющий директор компании «Сбербанк Управление активами»); Валерий Петров (вице-президент Российской ассоциации криптоиндустрии и блокчейна (РАКИБ)); Павел Прасс (генеральный директор ОАО «Специализированный депозитарий «Инфинитум»); Ольга Сумина (генеральный директор УК «Уралсиб»); Николай Швайковский (руководитель направления по взаимодействию с государственными органами УК «Альфа-Капитал»).

Модератор — Владимир Кириллов, генеральный директор компании «ТКБ Инвестмент Партнерс».

Владимир Кириллов. Добрый день, уважаемые дамы и господа! Давайте начнем нашу секцию, которая называется «Цифровая эволюция и трансформация рынка: будущее инвестиционных фондов». В ее рамках предполагается обсудить новые инструменты и сервисы рынка коллективных инвестиций в новых условиях.

Хотел бы поблагодарить организаторов за то, что доверили мне проведение этой секции и собрали такой замечательный, уникальный, я бы сказал, состав участников, которым я очень горжусь. Если говорить о повестке, то здесь наметилось небольшое изменение. Предполагалось участие в нашей секции Кирилла Пронина, директора департамента коллективных инвестиций Банка России. Мы подготовили ему интересные вопросы с целью порассуждать, насколько регулятор готов к цифровой революции на рынке коллективных инвестиций. Но г-н Пронин уже выступил в рамках работы первой секции нашего диалог-форума, поэтому на адресованные ему вопросы мы будем отвечать сами.

Приблизительно два года назад на рынке коллективных инвестиций фактически произошла революция: появилась возможность удаленной идентификации, и с этого момента продаж паевых инвестиционных фондов через онлайн-каналы начали заниматься первые управляющие компании. В то же самое время, так уж совпало, регулятор активно занялся перестройкой нашего



рынка. В частности, существенно повысил требования к раскрытию информации, к форматам, в которых управляющие компании должны предоставлять различные данные. И надо сказать, что пока единственным заметным (для меня, например) изменением стало то, что я теперь перестал сидеть по вечерам в офисе, подписывая тонны документов. Они теперь отправляются через «личный кабинет».

Зато теперь по вечерам в офисе сидят мои сотрудники, которые пытаются втиснуть в формат XBRL всю информацию, которую управляющие компании должны предоставлять регулятору. Так что в настоящий момент революции в

этой зоне пока не произошло, просто сместились акценты.

В рамках обсуждения активно идущих глобальных процессов цифровизации мы много и часто говорим о появлении искусственного интеллекта, блокчейна, робоэдвайзеров, робототехники, машинного обучения и так далее. Но на рынке коллективных инвестиций все это пока в значительной степени остается лишь общими словами. Не видно конкретной динамики развития — как, например, на западных рынках. Тоже очень интересно было бы выяснить, почему, собственно, это происходит. Участники нашей дискуссии могут поделиться своим мнением на этот счет.

Но, тем не менее, рынок развивается, есть определенные результаты, о которых мы также сегодня поговорим.

Поэтому сейчас, не мешкая, представляю слово Валерию Петрову. Пожалуйста, Валерий, сделайте вашу презентацию.

Валерий Петров. Добрый день, коллеги. Для того, чтобы разобраться, чем цифровизация может помочь рынку коллективных инвестиций, прежде всего, надо разобраться, что такое представляет сама цифровизация. Если мы говорим про внедрение цифровизации именно в бизнес, то это — интеллектуальное использование данных на всех этапах функционирования любой компании,

Кирилл Пронин, директор Департамента коллективных инвестиций и доверительного управления Банка России, рассказал на форуме о планируемых изменениях в 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» и других грядущих новациях, в частности, о том, что Банк России с ближайшее время готов доработать вопросы предоставления упрощенной и удаленной идентификации, с тем чтобы управляющие компании могли «комфортно реализовывать инвестиционные паи» и тем самым конкурировать с другими участниками финансового рынка. Кроме того, в Банке России уже начали разработку требований к информационной безопасности профучастников. Детальные требования будут вступать в силу с 2022 года. «Мы никаким образом не можем избежать введения дополнительных требований, потому что рынок смещается в цифру», — сказал г-н Пронин.

Большое концептуальное интервью с Кириллом Прониным — читайте в следующем номере журнала «Вестник НАУФОР».

независимо от того, на каком именно рынке она работает.

Если мы посмотрим, где находится Россия на картинке, изображающей состояние цифровизации, то увидим, что, в принципе, в стране все не так плохо. Как вы знаете, в конце января 2019 года в открытом доступе появились паспорт национальной программы «Цифровая экономика» и паспорта шести федеральных проектов, входящих в состав нацпрограммы. Суть программы состоит в создании правовых, технических, организационных и финансовых условий для развития цифровой экономики в России и интеграции ее с цифровыми экономиками членов Евразийского экономического союза.

Для нас, участников рынка коллективных инвестиций, программа «Цифровая экономика» — не просто документ, от которого можно отталкиваться или же не отталкиваться. Это, прежде всего, источник инвестиций.

Сейчас проблема в чем? В том, что привлечь деньги именно в финансовые инвестиции при конкуренции с другими направлениями все сложнее и сложнее. Чем здесь может помочь цифровизация? Прежде всего, тем, что дает возможность заранее найти клиента и предварительно подготовить ему то предложение, которое ему нужно.

Наша Ассоциация вместе с компанией «Сколково» провела очень интересное исследование: мы проанализировали, как идет цифровизация в регионах. И что мы увидели? Оказывается, разброс огромный. По стобалльной системе уровень цифровизации самого продвинутого российского региона — Москвы — оценен в 75 баллов, а у последнего — Еврейской автономной области — всего лишь 37 баллов.

Поэтому вывод простой. Конечно же, нужно акцентировать весь бизнес там, где уровень цифровизации более высок. Там и потребление продуктов, связанных с цифровизацией, гораздо более высоко-

кое. Ориентироваться можно на рейтинг, о котором только что было сказано.

Что нужно для того, чтобы построить компанию, которая будет успешна в окружающем нас цифровом мире? Прежде всего, нужно понять простую вещь: успех компании в том формате, какой мы наблюдали пять лет, даже три года назад, сейчас невозможен. Правильная конфигурация — это переход от платформы (то, что сейчас делают большинство компаний: маркетплейс и так далее) к экосистеме. Не буду сейчас подробно рассказывать о том, что такое экосистема. Думаю, большинство участников слышали это слово, и, наверное, представляют, как это понятие должно практически реализовываться.

Если еще больше сузить направление движения для достижения успеха, то можно выделить пять критических элементов, которые позволят сделать ваш бизнес (экосистему, которую следует построить и которая будет работать в цифровом режиме) более успешным. Первое условие успеха — это персонализация предложений, а именно: это автоматизация тех предложений, которые управляющая компания делает своим клиентам, это их высокая конкурентоспособность по цене, это защита информации и выстраивание прямого партнерства. Ключевое слово здесь «прямое партнерство». Именно оно позволяет сделать цифровой канал, то есть обойтись без посредников.

Второе условие успеха — это регулирование тех инноваций, которые компания собирается внедрять: они должны быть гармонично выстроены и связаны друг с другом.

Третье условие — обеспечение кросс-границной торговли. Очень важно понять, что для бизнеса, который базируется на цифровизации, географические границы страны постепенно перестают существовать как таковые. Если компания работает легально, то перевести ее услуги за рубеж всегда



можно. И тот, кто первым это сделает, естественно победит.

Следующий важный момент — это существенные инвестиции в инфраструктуру (потому что именно на ней базируется цифровизация) и в образование сотрудников (которое должно соответствовать требованиям времени).

Переходя от общих постановочных концептуальных вопросов к практическим, давайте проанализируем, а как смотрит на цифровизацию регулятор? К моему большому сожалению, наш главный регулятор как бы двуедин в своих действиях. С одной стороны, сотрудники регулятора хорошо понимают сущность происходящих процессов и

предпринимают правильные действия. Но, с другой стороны, эти действия носят, с нашей точки зрения, не до конца системный характер.

Банк России официально опубликовал программный документ — план развития финансовых технологий на период с 2018 по 2020 год. С моей точки зрения, он явно недостаточен. Почему? Потому что уровень электронного документооборота — это не тот уровень, о котором мы должны говорить в эпоху цифровизации.

Поэтому давайте выделим ключевые задачи, которые, с нашей точки зрения, должны быть гарантом успеха цифровизации финансового бизнеса.

Ключевая проблема заключается в том, что цифровизация несет не только блага, но и риски. Дело в том, что риски связаны как с проблемами регулирования, так и с проблемами обеспечения надежного доступа к информации. Именно на границе цифровизации и обычного бизнеса и нашло себя новое направление: так называемые финтех-компании, которые достаточно активно развиваются. Так вот, если проанализировать структуру развития финтеха в России, то мы увидим, что основную долю все-таки занимают сервисы, связанные с платежами, с финансовыми продуктами, с управлением финансами организаций. А наибольший потенциал,

как ни странно, с моей точки зрения, имеют именно взаимоотношения, связанные с форматом peer-to-peer, с peer-to-peer-продуктами: когда компания отказывается от посредников и получает возможность работать напрямую. Чтобы понять, почему это именно так, мы с вами сейчас поговорим о том, как может помочь такое технологическое решение, как блокчейн.

Когда мы начинаем говорить про блокчейн, многие начинают ассоциировать его с биткоином. Конечно, в нашей аудитории находятся люди гораздо более информированные и профессиональные, но у большинства, скажем так, два эти слова на букву «б» в голове путаются. И, к сожалению, хайп, возникший вокруг биткоина как криптовалюты, в какой-то степени переносился на блокчейн. Сейчас хайп спал, а технология осталась. Если мы посмотрим на кривую Гартнера (которая графически представляет стадии, через которые проходит технологическое новшество в ходе становления), то увидим, что сейчас все идет в соответствии именно с этим графиком: общественный интерес снизился, а реальные примеры реализации бизнес-процессов, основанных на блокчейне, остались.

И вот, если мы посмотрим на цифры, которые характеризуют направления в финтехе, то по направлению «переводы и платежи» эту технологию планируют использовать до 96% проектов, в финансировании — 37, в страховании — 10, в управлении капиталом — 46.

Буквально несколько цифр по блокчейну. Сейчас в мире порядка 49 крупных компаний либо запустили, либо планируют запустить блокчейн-решения. 11-14% планируют это сделать практически уже в текущем году, в ближайшие 12 месяцев. Соответственно, что это дает? Ускорение процесса платежей — до 22%, повышение эффективности трансграничных платежей — до 21% и снижение мошенничества до 18%.

Подводя итог всему вышесказанному, что хочется сказать? Развитие циф-

ровизации и на рынке коллективных услуг, и вообще на финансовом рынке существенным образом будет зависеть от того, как именно будет выстроено регулирование.

К большому сожалению, те законодательные нормативные акты, которые уже действуют и готовятся сейчас, существенно недоработаны с точки зрения их практического использования. Напомню, что на российском рынке на этом направлении действуют (или скоро начнут действовать) три важных законодательных акта, — это закон о цифровых правах, это закон о цифровых финансовых активах и это закон о коллективных инвестициях, краудфандинге так называемом, который сейчас находится в стадии разработки.

Вот если мы посмотрим на закон о цифровых финансовых активах... кстати, фактом, подтверждающим мои слова о его недостаточной проработанности, является то, что вчера он должен был рассматриваться во втором чтении и его перенесли на апрель месяц, а президент нашей страны поручил его принять до июля (хотя прошлое поручение обозначало в качестве срока исполнения лето прошлого года). Закон не доделан не потому, что кто-то из разработчиков плохо работает, а потому что очень сложна сама тема и не развит реально работающий бизнес в этом направлении. Сложности текущего состояния таковы, что возникают большие риски: если что-то отрегулировать не так, то вообще все это направление можно убить.

Владимир Кириллов. Спасибо, Валерий, за интересную презентацию. У меня только один вопрос: как вы считаете, все-таки в России технология блокчейна будет развиваться регулятором либо частными компаниями, как за рубежом? **Валерий Петров.** Предлагаю проанализировать, что сейчас работает по факту? Есть несколько блокчейн-платформ с российскими корнями, наиболее мощные из них все ушли за рубеж. Не секрет, что есть платформа Waves господина

Иванова, есть платформа Ton Telegram, есть Ecashain (которая работает в России, но изо всех сил старается привлечь западных инвесторов). Есть Masterchain, полностью с российскими корнями (ее учредителями являются крупнейшие банки, которые находятся под эгидой Центрального банка) и которая, к большому сожалению, не является, скажем так, примером высоких технологий, потому что количество транзакций там не самое высокое, то есть она не везде может применяться.

Все будет зависеть от того, насколько бизнес востребует технологию блокчейна. Она, по сути дела, позволяет сделать две простые вещи: первое — обеспечить доверие между участниками процессов; второе — за счет использования смарт-контрактов существенно удешевить стандартные процессы. Если российский рынок будет внедрять эту технологию, то наш совокупный рыночный потенциал позволит это сделать и без участия регулятора, исключительно коммерческими силами. Если же нет, то, скорее всего, сервис будет уходить за рубеж, а потом придется выкупать его у иностранных владельцев за большие деньги.

Владимир Кириллов. Спасибо большое. Я хотел бы сейчас передать слово Павлу Прассу и задать ему вопрос: каково его видение, во-первых, в плане того, как изменится роль специализированных депозитариев в будущем, в соответствии с развитием блокчейна. Когда можно ожидать изменений, по вашим внутренним ощущениям? И, соответственно, чего вы ожидаете также от рынка платформ, которые сейчас появляются на рынке? Два вопроса сразу. Спасибо.

Павел Прасс. Вопросы на самом деле большие, но я постараюсь ответить кратко. И начал бы с разговора о традиционных ролях спецдепозитариев и учетной инфраструктуры.

Сначала про цифровизацию: на российском рынке ценных бумаг, как

мне кажется, цифровизация существовала с самого начала, в той или иной форме. Потому что ценные бумаги в виде записи на счетах на нашем рынке существуют изначально, они всегда были электронными. Мы, участники рынка, с самого возникновения отечественного рынка ценных бумаг знали такие слова, как «электронный документооборот», «электронные документы». Конечно, есть детали и нюансы относительного того, как именно с этим всем приходится работать и насколько вчерашнее и сегодняшнее нормативное регулирование позволяет отрываться от бумажного документооборота. Можно констатировать, что полного отрыва все же не происходит.

Но если теперь переходить к вопросу об изменении функций спецдепозитариев в условиях цифровизации, то сейчас традиционные роли, конечно, неизбежно будут меняться.

Видим мы это следующим образом: развитие технологий, с одной стороны, дает сейчас много возможностей. А с другой стороны, как Владимир уже правильно упомянул, одновременно мы столкнулись с цунами регуляторных изменений, которые направлены на достижение прозрачности рынка, на защиту прав инвестора, на представление возможностей развития. Но в моменте это создает большую сложность, я бы сказал. Мы стоим перед необходимостью управлять сложностью, причем делать это приходится в условиях неопределенности, потому что каким образом и с какими скоростями будут развиваться разные технологии, достаточно сложно предсказывать.

Вместе с тем мы понимаем, что, чем сложнее становятся системы, тем активнее участники рынка ищут возможности выстраивать свои бизнес-процессы таким образом, чтобы обеспечить на ближайшее будущее и рентабельность своего бизнеса, и вообще возможность его существования.

Традиционная роль инфраструктуры, цель ее создания — это исполнение функций контролирующего и учетного института. На сегодняшний день это сильно давит на весь рынок. Имеет место дублирование процессов для управляющих и страховых компаний, для пенсионных фондов, — когда все участники вынуждены фактически вести двойной, тройной учет, проверять друг друга, договариваться о правилах оценки активов, об учетных политиках, сверяться, выверяться. Все это создает даже не двойной и тройной кост, а в отдельных случаях значительно больший.

И, мне кажется, мы неизбежно будем дрейфовать в сторону таких моделей, внутри которых идет специализация все-таки по функциям. Когда учет, оценка активов фонда, расчет стоимости чистых активов, контрольная функция на соответствие инвестиционной декларации, раскрытие отношений с инвесторами в части информации, связанной с их инвестициями, — все эти функции будут концентрироваться все-таки, мне кажется, на учетных институтах.

На наш взгляд, для этого не потребуется обязательного указания регулятора, что вот все должны делать именно так. Нет, нужны поправки, которые просто будут позволять как бы стимулировать участников рынка так делать.

Банк России готовит и старается к концу года опубликовать, если успеет, консультативный доклад, посвященный именно развитию или трансформации роли спецдепов на рынке. Очень надеюсь, что трансформация рынка и перераспределение ролей на нем произойдут таким образом, чтобы рутинные операции как можно больше стимулировались к концентрации в учетных институтах, а управляющие бы занимались именно управлением активами, созданием хороших продуктов, инвестиционных стратегий. Это — одна из линий трансформации.

Владимир Кириллов. Хотел бы задать еще один вопрос в эту же сторону, не

мог бы ты ответить? Вот если будет внедрен блокчейн и, соответственно, каждая ценная бумага будет оцифрована, имея совершенно стандартные характеристики, которые хранятся в системе весь срок ее жизни — что сверять в таком случае? Соответственно, все транзакции будут проходить молниеносно. Не будет ли такой ситуации, когда вся учетная функция вообще принципиально уйдет — как из управляющих компаний, так и, собственно, из спецдепов? Они вообще тогда в этом смысле как бы не будут нужны, возможно ли такое?

Павел Прасс. Вопрос понятный. Я, кстати, помню, года четыре назад обозначилась новая тенденция: приходишь на какую-нибудь профильную конференцию, а там апологеты блокчейна тут же говорят: «Надо же, и депозитарии здесь! Так вы что, до сих пор еще живы? Ну ничего, скоро вас совсем не станет».

В общем, хочу сказать, что здесь правда находится посередине.

Во-первых, я бы не идеализировал возможности цифровизации. Оцифровать можно, конечно, все что угодно, но всегда будут появляться новые активы, новые инструменты, которые не сразу будут просты. И практика как раз показывает, что с блокчейном ничего не упрощается, это сложная конструкция. Да, сами по себе транзакции (купить, продать, осуществить транзакцию по передаче), наверное, будут очень сильно роботизированы, алгоритмизированы, — здесь будет меньше сложных процессов. Но мы-то сверяем другое: мы сверяем, собственно, совокупность и оценку как простых в оценке активов (имеющих четкую, определенную стоимость), так и активов, оцениваемых по не совсем простым алгоритмам. Используя при этом различные источники информации.

Мы как спецдеп, с одной стороны, видим свою роль в традиционном сегменте и хотим наращивать свои компетенции в этой области. С другой стороны, мы занимаемся платформами. Почему же



мы ими занимаемся? Ну, здесь про это тоже уже было много сказано: да, сейчас модели зарабатывания все-таки имеют клиентоцентрическую природу, их основой является доступ к клиенту. Здесь мы как инфраструктура опять видим себя в роли некоего интегратора, коммуникатора. Спецдепозитарий в моменте и так постоянно контактирует с большим количеством управляющих компаний, банков, с другими местами хранения активов, также мы обслуживаем пайщиков. То есть, сами обстоятельства таковы, что инфраструктуре следует и дальше продолжать выполнять на рынке роль интегратора и коннектора. Разумеется, только при условии, что мы

будем быстро развиваться в этой своей компетенции. Хотя я не знаю, кто из инфраструктурных институтов уже сейчас мог бы себе позволить выполнять свою работу, как говорится, левой пяткой и между прочим. Конечно, теоретическая угроза того, что инфраструктуру могут заменить иные структуры, существует. Но на практике таких героев пока не обнаружилось.

Мне кажется, занимая активную позицию и двигаясь по направлению как блокчейна, так и других новых технологических трендов, мы как спецдепозитарий будем эволюционировать. И все большая часть бизнес-процессов инфраструктурных организаций будет просто

осуществляться с использованием новых технологий.

Владимир Кириллов. Примерно два года назад на российском рынке появился сервис интернет-ПИФинга. И вот сейчас здесь находятся представители тех самых компаний, которые первыми запустили эту услугу.

Хочу поговорить с ними вот о чем. Если мы посмотрим, например, на то, насколько активно растет количество биржевых счетов, открываемых частными инвесторами через брокера. Банк «Тинькофф», как говорят, сделал революцию в 2018 году, предложив своим клиентам эту услугу и открыв, по-моему, несколько сотен тысяч биржевых счетов,

через которые клиенты стали покупать ценные бумаги. И вот об этом заговорили в парикмахерских, на рынках, на заправках и так далее. Люди, решившие инвестировать, спрашивали совета у людей, которые работают в индустрии. То есть возможность инвестирования достигла действительно массового инвестора.

Теперь вопрос. Видите ли вы, что интернет-ПИФинг, возможность удаленно покупать паи — привела к тем же результатам? Насколько выросло количество клиентов на этом направлении? Есть ли здесь сложности, проблемы, помимо эквайринга (который проблемой является, как мы уже поняли)? Коллеги, прошу высказаться практиков рынка, вот с Ольги начнем. Потом Николай и Василий.

Ольга Сумина. Спасибо большое. Что касается в первую очередь блокчейна. Действительно, приходят люди, которые больше нас погружены в данный вопрос, они рассказывают, что с появлением блокчейна управляющим будет проще жить и тому подобное. Мы им объясняем, что как управляющие мы не существуем отдельно от нашей инфраструктуры, отдельно от нашего комьюнити. Поэтому мы всем потенциальным разработчикам говорим: «Вначале, пожалуйста, договоритесь со спедепом (они больше нас знают об учете и тому подобных вещах), можно или нет интегрировать данный сервис в бизнес УК, когда получится это сделать по срокам и сколько это должно стоить». Поэтому пока что в данном вопросе мы достаточно сильно не продвинулись.

Теперь об эквайринге. Если честно, то изначально, когда мы только начали говорить об интернет-ПИФинге, личных кабинетах управляющих компаний и так далее, то у нас почему-то имело место наивное представление, что эквайринг — это все-таки оплата за товары, услуги и так далее. Мы почему-то наивно надеялись, что перевод денежных

средств в доверительное управление будет производиться вне обычных тарифов. Но дальше мы выяснили, что такой перевод — это дорого, сложно и сопряжено с рисками. Причем риски не только операционные.

Хотя в любом случае, развитие интернет-ПИФинга на российском рынке коллективных инвестиций — это необходимость.

По факту, сейчас в нашей аудитории находятся представители трех управляющих компаний, которые осуществляют дистрибуцию в первую очередь через материнский банк своей финансовой группы. Уже, наверное, года три назад крупнейшие банки обратили активное внимание на продукты, поставщиками которых являются управляющие. Сейчас, при общении с контрагентами, нам в первую очередь поступает вопрос — в каком состоянии находятся каналы, через которые мы как банки будем продавать ваши продукты? Банкам нужен удобный и понятный «личный кабинет»: чтобы клиент нажал кнопку — и все полетело. Потому что в банках клиенты уже привыкли к определенному уровню сервиса, тогда как управляющие компании имеют меньше ресурсов на то, чтобы сделать красивую обертку.

Поэтому мы, управляющие, начали реализовывать свою модель «личного кабинета». Два года назад нам разрешили проводить упрощенную идентификацию, но при этом (далее я скажу больше об этом) за эти два года с точки зрения регулирования больше ничего не изменилось. То есть управляющие стартовали в эту историю и считали, что вот сейчас мы начнем-начнем делать эти операции, а регуляция, соответственно, будет меняться, упрощать наши схемы, тем самым сокращать издержки и так далее. Но пока что мы об этих изменениях правил только просим — и регулятора, и саморегулируемую организацию.

Теперь вернусь к истории дистрибуции через онлайн-каналы. Сотрудничая с банками, мы как УК очень быстро

поняли, что максимально эффективный путь — это встроиться в банковские «личные кабинеты» и, соответственно, тем самым снизить косты и банку. Потому что если сама консультация (по продукту, риск-профилированию клиента) проходит через отделение банка, то само оформление и для банка, и для клиента удобнее и дешевле производить через онлайн, а не через оффлайн-каналы. Соответственно, мы все поняли, что необходимо двигаться в этом направлении, необходимо развивать дистрибуцию.

Как я уже сказала, управляющие находятся в жесткой связке с инфраструктурой (со специализированным депозитарием и, соответственно, с регистраторами). В процессе изменений мы поняли, что, когда писали законодательство по упрощенной идентификации для эссет-менеджмента, регулирующее дистрибуцию паевых инвестиционных фондов, про регистраторов слегка забыли. Поэтому мы на всех возможных площадках просим все-таки вспомнить о том, что есть на отечественном рынке такой институт, как регистратор. И его необходимо включить в перечень тех контрагентов, которые имеют право подключаться к системам дистанционной идентификации — к системе межведомственной идентификации, ЕСИА и так далее. Это существенно упростит жизнь и управляющим, и клиентам.

Вопросы, которые возникают при развитии нашего онлайн-канала, можно четко разделить на две категории: это операционные вопросы и это вопросы, связанные с идентификацией. Потому что дистанционная идентификация — крайне важный момент, это точка, пройдя которую, мы начали развивать свои онлайн-каналы. Соответственно, первая проблема, с которой мы столкнулись — это взаимодействие с регистраторами в свете положений 115 Федерального закона. Если компания является не специализированным депозитарием, а отдельным регистратором, который так-

же должен проводить идентификацию, то может ли он проводить ее упрощенно — или не может? Процесс в законе не описан, поэтому возникает серая зона.

Дальше. Управляющие работают через банки. Возникает вопрос: кому УК может передавать процедуру упрощенной идентификации. Пока что мы можем передавать упрощенную идентификацию только кредитным организациям. Почему? Неясно. На протяжении долгого времени мы говорим о том, что на российском фондовом рынке должна сформироваться доверительная среда, когда профучастники доверяют друг другу, мы уже говорим про доверительную квалификацию и тому подобные вещи. При этом идентификация — достаточно естественный процесс, в рамках которого один профучастник может абсолютно положиться на такого же профучастника, допустим. Тогда почему одна управляющая компания не может принять результаты идентификации, которую провели ее коллеги, допустим, в рамках своих взаимоотношений с клиентом? Данный вопрос мы тоже просим на уровне законодательства добавить в текущую нормативную базу.

Плюс, наверное, еще один вопрос, который озвучивали все. Когда управляющая компания начинает делать дистанционную дистрибуцию и удаленную идентификацию, мы сталкиваемся с тем, что контрагенты, такие, как Минкомсвязи, ограничивают управляющих в перечне данных, которые мы получаем, используя ту же самую ЕСИА. Здесь очень много недовольства со стороны управляющих. Мы, если честно, даже внутри себя не можем понять: эти препятствия возникают из-за правил регулирования ПОД/ФТ или же все-таки из положений профильного 156 Федерального закона? Потому что идентификация производится и по той, и по другой линии, и усеченный перечень данных (для УК это сейчас это только ФИО и паспортные данные) недостаточен для того, чтобы, допустим,

полностью удовлетворить того же само-го регистратора с его запросами. Далее, не все внутренние процедуры управляющей компании можно подвести только под такой перечень данных о клиенте.

Здесь мы находим полное понимание и с регулятором, и с саморегулируемой организацией. Надеемся, что в ближайшее время этот вопрос поднимется еще раз на очень высокий уровень. По крайней мере, с Кириллом Прониным мы проговорили этот вопрос перед началом данной сессии.

Екатерина Ганцева. Я прокомментирую, если возможно, инициативы, про которые говорила Ольга Сумина. Инициативы рынка в части изменения 115 Федерального закона для упрощения идентификации, введения кросс-идентификации между всеми участниками рынка были предложены регулятору в качестве КРП на 2019 год. Предложения глобально касались 115 Федерального закона в части отмены требований для управляющих компаний осуществлять проверку по ПОД/ФТ. Это тоже достаточно известная тема: управляющие компании, в принципе, не являются операторами денежных средств, все расчеты проходят безналично, и пропадает смысл непосредственно в проверке как клиентов, так и контрагентов по ПИФам.

Ольга Сумина. Прекрасно.

Екатерина Ганцева. Да. С этой инициативой выступили не только управляющие компании, но и негосударственные пенсионные фонды, которые также не являются, по сути, операторами денежных средств. После длительных переговоров пришли к тому, что полностью отменить это положение не получится, но имело бы смысл смягчить регулирование хоть в какой-то части.

На текущий момент Банк России не принял эти КРП на текущий год. Обоснованием отказа было то, что в 2019 – начале 2020 года Россия проходит международную проверку на соответствие международным стандартам дея-

тельности по противодействию отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. И все изменения, которые будут касаться 115 Федерального закона в части смягчения требований (даже их рассмотрение и обсуждение), в принципе, откладываются на время после подведения итогов международной проверки.

Банк России услышал обсуждение этой темы и сказал, что, в принципе, мы можем начать обсуждать эту тему внутри сообщества (хотя у НАУФОР уже готовы все предложения, они сформулированы и обоснованы). Но повторно выйти в Банк России с этим предложением мы сможем не раньше 2020 года. Просто для понимания сроков непосредственно.

Что касается Минкомсвязи и получения информации из реестров межведомственных баз данных, тоже сразу прокомментирую. Тут работа была проведена практически полностью, сейчас это зависит от решения непосредственно межведомственной комиссии Минкомсвязи. Банк России со стороны профильных департаментов поддерживает позицию НАУФОР относительно расширения этих требований, но Минкомсвязи, согласно внутренним процедурам, запустить их сможет также не раньше второй половины 2019 года. Поэтому какие бы то ни было решения появятся где-то в конце 2019 года, но движение в этом направлении идет. **Ольга Сумина.** Ну, 2019-й год — это прекрасно, это звучит достаточно оптимистично, вторая половина года уже не за горами.

Катя, раз уж у нас с тобой получается такой хороший интерактив, то, помимо вопросов, которые связаны с упрощенной идентификацией в 115-ФЗ, у нас еще есть операционные вопросы. Их решение поможет увеличить эффективность управляющей компании, упростить для клиента оформление и приобретение продуктов УК и вообще проведение операций с этими продуктами. В первую очередь — это

транзитные счета при дистанционной дистрибуции.

Екатерина Ганцева. Да, действительно, еще в прошлом году была поднята тема потребности клиентов при совершении операций онлайн с инвестиционными паями делать эти операции в формате расчетов либо T-0, либо T+1. Я думаю, это интересно всем участникам, вне зависимости от присутствия или отсутствия онлайн-каналов, даже при прямых продажах продуктов клиентам.

Мы провели анализ действующего законодательства, стремясь выявить, что мешает делать операции хотя бы в формате T+1. Выяснилось, что одной из проблем является наличие, в том числе, транзитных счетов и работа по выпискам по итогам дня. Специализированный депозитарий как регистратор, как институция, которая отвечает за соблюдение требований законодательства, не может работать по внутрисдневным выпискам, — по крайней мере, этого не могут делать те депозитарии и регистраторы, которые независимы от внутрикорпоративных систем.

Эта тема также была вынесена на уровень выставления КРІ для Банка России. НАУФОР заявляет некие ключевые точки, по которым мы хотим, чтобы Банк России помогал нам в течение этого количества времени. Было принято решение после завершения формирования инвестиционных паев отменить транзитные счета, введя внутренний учет по счетам ДУ. Опять же скажу, что речь идет не о полной отмене транзитных счетов, а именно после завершения формирования. Потому что на этапе формирования транзитные счета вполне оправдывают себя.

Но мы все знаем, что отмена или изменение правил работы с транзитными счетами требует введения изменений в 156 Федеральный закон. Безумное количество времени мы говорим про пакет поправок в 156-ФЗ, который у нас идет-идет и все никак не дойдет до

цели. Сейчас и НАУФОР как саморегулируемая организация, и Банк России как регулятор, который двигает эти изменения в 156-ФЗ, боятся вносить кардинальные изменения в те поправки, которые находятся в работе сейчас. Поэтому мы параллельно с пакетом поправок в 156-й, который сейчас в Государственной Думе готовится ко второму чтению, готовим еще один пакет предложений в тот же самый 156-й, но который пойдет второй итерацией. Эти предложения, я думаю, до конца года будут не только готовы, они будут полностью сформулированы и будут касаться не только отмены непосредственно транзитных счетов, но и, так или иначе, многих болезненных вопросов, которые не найдут отражения в текущей итерации 156-й.

По составу участников вижу, что многим присутствующим здесь будет интересно, каковы же эти вопросы. Коротко перечислю: это перекалфикация фондов, это автоматическая пролонгация действий договоров доверительного управления закрытыми паевыми инвестиционными фондами...

Ольга Сумина. ...отмена типовых правил.

Екатерина Ганцева. Отмена типовых правил будет идти сейчас, в текущем пакете поправок. Ключевой вопрос отмены типовых правил и передача правил фондов для квалифицированных инвесторов с уровня регистрации Банком России на уровень согласования со специализированным депозитарием — это все идет в той итерации 156-го ФЗ, которая должна быть принята в весеннюю сессию. При этом положение об изменении порядка регистрации правил доверительного управления фондом для квалифицированных инвесторов будет по срокам принято, по-моему, приблизительно до конца года, либо в начале следующего года. Правила регистрации будет далее согласовывать специализированный депозитарий, для ЦБ — уведомительный порядок.

Что касается типовых правил, то по срокам они будут заменены на требования к правилам доверительного управления в течение 2,5 лет с даты вступления в силу закона.

Ольга Сумина. Спасибо большое. У управляющих все идет тяжелее, чем у брокеров. Но если с помощью регулятора и саморегулируемой организации мы решим хотя бы названные вопросы, то думаю, что мы достаточно уверенно продвинемся вперед.

Владимир Кириллов. Спасибо, Ольга. Николай, пожалуйста.

Николай Швайковский. Добрый день! Хотел бы продолжить тему, начатую Ольгой. Да, почти четыре года назад на управляющих свалился подарок судьбы в виде упрощенной идентификации, но вот нормативная база с тех пор не менялась вообще никак.

Я вспоминаю, что это происходило в три итерации: сначала введено было само понятие «упрощенная идентификация», потом было придумано, как она должна осуществляться (с использованием баз данных и так далее), а потом определялось, для кого/чего она осуществляется: для каких субъектов и для каких услуг. Было какое-то совещание, даже не помню где, там присутствовали управляющие компании и профучастники. На этом совещании представитель Росфинмониторинга, в первый раз услышав, о чем говорят и чего хотят управляющие компании и ПИФы, горячо им возражал. В частности, он сказал: «Да вы что, через ПИФы же можно доходы отмывать». Правда, не рассказал, как. Вот я с тех пор уже четыре года мучаюсь, думаю, как можно отмывать доходы через куплю-продажу паев. Может быть, даже финансировать терроризм (смех в зале).

Что касается онлайн: да, мы активно стараемся делать в этой сфере все, что только можно. Причем уже прошли несколько этапов. Изначально онлайн воспринимался просто как надстройка

к существующим каналам дистрибуции. Вот уже существуют прямые продажи — это отлично, сейчас мы в придачу к ним раскрутим сайт, начнем что-то делать на сайте; будем стучаться в «личный кабинет» банка, в мобильное приложение банка и так далее. На первом этапе мы активно шли по этому пути. Но постепенно поняли, что все равно уперлись в какой-то потолок — или совсем скоро в него упруемся. И, конечно, сейчас мы уже видим формат операций онлайн шире: он, в частности, предполагает новых партнеров — это могут быть и агрегаторы какие-то, и электронные витрины, и, может быть, телекомы. Вообще самые разные субъекты деятельности, всевозможные юридические лица.

Ольга Сумина. Скажите, как вы это делаете?

Николай Швайковский. Как мы это делаем? Исключительно благодаря активности нашего подразделения, которое занимается электронным бизнесом, и тем предложениям, которые они могут сделать партнерам.

Но вот что удивительно. Мы постоянно обсуждаем расходы, обсуждаем ставшую классикой модель, которая называется 50:50. Каждый раз партнеры вроде бы новые, а аппетиты у них такие же, как у старых. То есть к ним приходишь, они-то знают, сколько мы платим в существующие каналы, и они говорят: «Давайте делить в пропорции 50:50 или уж 60:40», — тут уж у кого сколько наглости. Это такой беспощадный российский онлайн, когда все провайдеры считают, что зарабатывать они должны 50% и еще процент от ИСЧА потом. И вообще постоянно возникает спор, что клиент зашел через этот канал, а потом он зашел еще через другой канал, но первый канал хочет, чтобы этот клиент всегда как бы был закреплен за ним.

Ольга Сумина. Клиентское рабство.

Николай Швайковский. Да, такое клиентское рабство. И это очень болезненная история: как говорится, ну прямо хоть мозги переставляй. Люди существу-

ют именно в такой реальности, и это состояние очень тяжело менять.

Что еще можно прокомментировать дополнительно ... эквайринг — это правда дорого и больно. Тему ПОД/ФТ тоже проговорили, она действительно неоднократно доводилась до Банка России. Есть дополнительная история, она находится посередине между темой ПОД/ФТ и какими-то операционными темами — это, скажем так, невозможность принимать в оплату тех же паев средств со всяческих электронных кошельков. Точнее сказать так — невозможно это делать в связке с упрощенной идентификацией. Потому что формулировки 115-ФЗ говорят о том, что все операции должны проводиться через счета в банках, расположенных на территории РФ. Но что это за счета — клиентские или какие-то иные — внятных трактовок нет. А так как департамент финансового мониторинга в Банке России — это своего рода государство в государстве, куда другие департаменты, в том числе регулирующие нашу сферу деятельности, доступа не имеют, то все отношения по этой линии превращаются в затяжную войну.

И есть еще одна тема... Мы в кулуарах обменивались планами, кто о чем планирует сказать. И один мой бывший коллега, отвечавший у нас за электронный бизнес (сейчас он один из руководящих работников в другой уважаемой управляющей компании), сказал: «Да что онлайн? Вот представь: мы сейчас занимаемся автоматизацией внутренних процессов, при этом в компании есть сотрудник, который 10 лет заполнял формочки в программе Word, вводил туда персональные данные клиентов, мы сейчас пытаемся эту работу автоматизировать. Так он же сопротивляется отчаянно! Таких сотрудников и у нас, и подозреваю, в каждой компании много. И это тоже очень тормозящая история». Я на этом месте стал уже смеяться, но оказалось, это еще не конец сюжета. Потому что,

когда этого сотрудника начали убеждать, что все-таки надо вводить автоматизацию, он пошел в юридический департамент. И путем, скажем так, подкупа и договоренностей пытался сделать так, чтобы ему выдали некое юридическое заключение, касающееся процесса ввода персональных данных, которое бы препятствовало проведению автоматизации определенных бизнес-процессов внутри компании. Короче, существует такое явление, как инерция мышления и инерция внутренних процессов. Она зачастую тоже препятствует развитию, всему тому, что мы называем «цифровизацией систем». Поэтому внутренние процессы тоже очень важны.

Владимир Кириллов. Сколько сейчас, Николай, у вас проходит операций через электронные каналы продажи?

Николай Швайковский. У нас 2018 год был прямо взрывным. Если на начало 2018 года через онлайн зашло порядка 5 тысяч клиентов, то к концу года мы имели почти 20 тысяч: в четыре раза выросло число клиентов онлайн. И, что приятно, объем СЧА тоже пошел в рост: примерно в 2,5 раза по этому параметру выросло привлечение через онлайн-каналы. Конечно, примерно 2/3 клиентов — это якорный банк, это мобильное приложение и сайт банка. Но, тем не менее, развивается и наш собственный сайт, и наше мобильное приложение, и партнерские программы, витрины.

Владимир Кириллов. Но если в процентном соотношении, это сколько примерно составило за 2018 год: 5%, 10%, 15% или 50%?

Николай Швайковский. От всего количества клиентов? Ну вот, смотрите: допустим, сейчас у компании в целом 75 тысяч клиентов, из них в формате онлайн сейчас работает 19 тысяч. То есть, примерно 25%, при этом выставлен KPI — примерно 30%.

Владимир Кириллов. Спасибо. Вы анализировали профиль (социаль-



ный, возрастной и так далее) тех, кто пользуется онлайн-каналами? Можно ли сказать, что в основном это миллениалы?

Николай Швайковский. Да, по большей части это миллениалы, конечно. Но мы делаем два портрета: усредненный портрет клиента и портрет онлайн-клиента; они, конечно, разнятся. Клиент онлайн-сегмента моложе, чек у него меньше, — в общем, он более розничный. Поэтому не сбрасывайте со счетов розницу: онлайн — это розница, по большому счету. Пример Тинькова делает этот тезис еще более очевидным.

Владимир Кириллов. Спасибо, Николай, большое. Василий, пожалуйста.

Василий Илларионов. Добрый день, уважаемое цифровое сообщество!

Я бы хотел вернуться к вопросу Владимира о том, есть ли проблемы у управляющих компаний с эквайрингом. С одной стороны, эквайринг действительно неприлично дорог, а с другой стороны, на мой взгляд, особой проблемы здесь нет, потому что эквайринг не очень нужен. Потому что у управляющей компании нет собственных клиентов. То есть, конечно, есть такие инвестиционные гики, которые выбирают из сотен паевых фондов нужный им ПИФ, заходят на сайт управляющей компании в «личный кабинет» и там покупают. Но их недостаточно для того, чтобы прокор-

мить розничный бизнес управляющей компании. И ресурсов у управляющей компании недостаточно для того, чтобы продвигать свой бренд, рекламировать и вовлекать пассивных клиентов, донести до них информацию, — если рядом есть материнский банк с собственной огромной цифровой экосистемой. В системе Сбербанк-онлайн — около 40 млн пользователей.

Поэтому мы прогнозируем все-таки, что клиенты будут концентрироваться в тех цифровых экосистемах, где могут получить весь спектр услуг, а не только услуги управляющей компании, которые составляют достаточно небольшую часть их потребностей.

Свой «личный кабинет» и мобильное приложение наша компания развивала изначально в условиях того, что у Сбербанк-онлайна были другие планы. Нам говорили: «Какие могут быть ПИФы, если мы пока даже кредиты не можем оформлять в формате онлайн. Есть же определенный пайплайн задач». Собственно говоря, поэтому мы стали строить собственный «личный кабинет» и мобильное приложение — не столько, наверное, с целью активного развития продаж, а по причине того, что хотелось протестировать, можем ли все-таки мы как управляющая компания привлекать через собственный цифровой канал большие деньги.

Но, помимо этого, была еще цель просто дать клиентам постпродажное обслуживание: чтобы они могли отслеживать свой портфель, получать отчетность. Немаловажно также, что в этой песочнице мы отработывали технологии визуализации витрины продуктов: через какие шаги должен пройти клиент, чтобы оформить наш продукт. Теперь, уже имея этот накопленный опыт, мы сейчас интегрируемся в цифровую экосистему «Сбербанк-онлайн». Сейчас там наши продукты уже видны, клиенты могут докупить ПИФы, если они у них уже есть. А до конца года клиенты получают возможность делать через систему «Сбербанк-онлайн» вообще все активные операции, связанные с паями ПИФов (покупка, конвертация, погашение), продуктами доверительного управления, индивидуальными инвестиционными счетами. Это если говорить о стратегическом видении того, где именно следует собирать цифровых клиентов.

А в целом цифровые продажи продуктов УК, на мой взгляд, будут развиваться, если будут выполняться три ключевых для клиента условия — если покупку этих продуктов можно будет совершить понятно, просто и быстро.

Возникает вопрос: какова в этом роль регулятора?

Задача участников рынка — выстроить витрину своих продуктов таким образом, чтобы клиент понимал, какой именно продукт ему предлагают и какой продукт нужен ему самому. Чтобы клиент формировал свою финансовую цель с учетом того уровня рисков, который может и хочет понести. Следует использовать при этом технологии робо-эдвайзинга. И, конечно, система должна быть такой, чтобы клиенту приходилось забивать как можно меньше данных, заполнять как можно меньше полей и так далее. Роль регулятора в этом важна.

И хотел бы быстро сказать о том, что связано с исключением транзитных счетов, с передачей всех бэк-офисных функций от управляющей компании к фанд-администратору. Все эти обменные выписками, разрешения на выдачу паев, переводы с транзитного счета на основной счет и так далее — затягивают процесс. На сегодня получается, что паи, даже оформленные через онлайн, выдаются в течение трех-пяти дней. Я могу, извините, уютно купить в онлайн — и мне его привезут на следующий день. А электронный цифровой пай доставляют пять дней! Это, безусловно, разрушает клиентский опыт и заставляет клиентов выбирать другие виды инвестиций. Например, брокерские счета в этом смысле выглядят гораздо более цифровыми.

Вкратце — примерно так. **Павел Прасс.** Я бы хотел добавить немножко оптимизма в тему идентификации: относительно возможности расчетов в формате T-0, T-1. Да, учетная инфраструктура в процессе формирования законодательства ПОД/ФТ была обделена. И спеддеп, с одной стороны, может быть агентом управляющей компании по продаже паев, а, с другой стороны, идентифицировать, по сути, этих же клиентов для управляющей компании — не может.

Но решить эту задачу можно через финансовые платформы. Мы как ин-

фраструктура, собственно, и видим свою роль в создании интеграционных решений, которые позволяют пользоваться такими сервисами компаниям разного калибра. Потому что далеко не все компании могут себе такие сервисы позволить.

Нормативная база сегодня такова, что мы вынуждены исполнять реально сложный танец, чтобы реализовать возможность работы онлайн.

В рамках проекта создания маркетплейса коллеги из Банка России реально сидят с нами и разбираются прямо пошагово, как происходят онлайн-продажи. И вместе с нами удивленно (ну, мы-то не удивляемся) обнаруживают, как все непросто. Но при этом коллеги все слышат, все записывают. Почему в первый транш готовящегося закона об операторах платформ не входят все существенные хотелки участников рынка, которые бы улучшали возможности цифровой дистрибуции паевых инвестиционных фондов, в частности? Потому что у Банка России сейчас стоит KPI на платформы для вкладов, для банковских продуктов. И проект реализуется не просто. Но мы надеемся, что следующие транши этого закона и этой нормативной базы начнут расшивать накопившуюся проблематику, потому что коллеги из Банка России хорошо эти проблемы понимают.

В рамках этих же рабочих совещаний сотрудники Банка России задают и нам, и коллегам из управляющих компаний вопрос: назовите все, что нужно сделать, чтобы приблизиться к T0. На сегодня реальность такова, что формат расчетов T1, в принципе, при хорошей интеграции можно обеспечить. Но надо сильно поработать, чтобы технологически реализовать это.

Владимир Кириллов. Уважаемые коллеги, огромное спасибо за интересное и конструктивное обсуждение. ■