



*Первый зампред ЦБ РФ — о том, как будут развиваться вклады, кредиты, страхование и другие финансовые инструменты.*

Центробанку за последние годы удалось запустить в России множество новых финансовых инструментов. Теперь перед регулятором стоит задача по их популяризации. О расширении каналов продаж «народных облигаций», программе индивидуальных инвестиционных счетов, введении нового индикатора долговой нагрузки на население и развитии образовательных кредитов, а также запуске персонализированного тарифа ОСАГО и будущем отрасли негосударственного пенсионного страхования первый зампред Банка России Сергей Швецов рассказал в интервью корреспонденту «Известий» Алине Евстигнеевой.

— Сейчас так сложилось, что финансовых инструментов вроде бы много, но граждане, кроме вкладов, ничем больше не пользуются. Как меняется доступность финансовых услуг для населения?

— Мы начали системно заниматься вопросами финансовой доступности два года назад. В 2016 году были приняты основные направления развития финансового рынка на 2016–2018 годы, в которых финансовая доступность выделена в самостоятельное направление развития финансового рынка. У финансовой доступности мы выделяем четыре категории. Это ассортиментная доступность и ценовая доступность, когда инструменты хотя и присутствуют на рынке, но могут быть не по карману нашим гражданам. Особенно это касается ипотечных кредитов, которые берет население, и страховых продуктов. Третья категория — ментальная доступность, когда новые услуги, прежде всего реализуемые на основе безбумажных технологий, могут быть непонятны для части граждан. И наконец — физическая доступность: вы можете жить в Москве и пользоваться всеми благами финансового рынка, но в 120 км от столицы уже многое недоступно. Очень важный проект, который сейчас реализуется правительством, — Единая система идентификации и аутентификации (ЕСИА). Она позволит гражданину, единожды «засветившись» на финансовом рынке, попасть в базу данных ЕСИА, а дальше получать доступ к услугам других участников финансового рынка уже без физического контакта с ними. Совокупность мер, которые мы предпринимаем в области финансовой доступности, позволит каждому гражданину пользоваться всеми услугами, которые есть на рынке.

— А достаточно ли этих финансовых услуг?

— Это философский вопрос. Минимальный набор, предназначенный для простого гражданина, не искушенного в тонкостях биржевой торговли и сложных финансовых инструментах (это инструменты, которые позволяют быстро переводить денежные средства, надежно их сберегать, пользоваться страховкой, решать проблемы,

связанные с приобретением жилья или машины в кредит), присутствует на рынке. С тем, как сберечь на базовом уровне, проблем у населения не существует — система страхования вкладов позволяет каждому без рисков размещать средства в сумме до 1,4 млн рублей, не проводя финансовый анализ положения банка. Если же население хочет заработать немного больше, чем ему предлагают по вкладам банки, то ему уже нужно повышать свои знания финансового рынка. Более сложные инструменты — это рынки облигаций, сберегательных депозитных сертификатов, которые также продаются в банках, но не застрахованы Агентством по страхованию вкладов (АСВ), так же как и банковская сберегательная книжка на предъявителя или сумма вклада, превышающая 1,4 млн рублей. Гражданин, собираясь использовать такие инструменты, уже должен четко оперировать понятием кредитного риска.

— Недавний выпуск Минфином облигаций для населения поможет привлечь внимание к этой теме?

— Безусловно, первая попытка массового привлечения физических лиц на рынок государственных ценных бумаг очень полезна и для граждан, и для самого государства. Но вернемся к предыдущему вопросу о доступных инструментах по инвестированию средств физическими лицами. Дальше по потенциальной доходности — но и сложности одновременно — идет рынок акций. Если вы инвестируете на 10–20 лет, при правильном отношении к тому, как инвестировать, как анализировать стратегию и баланс каждого конкретного эмитента, тренды на рынке, то акции позволяют заработать больше, но это уже совершенно другой уровень знаний. У физического лица есть альтернатива — нанять доверительного управляющего или купить пай паевого инвестиционного фонда, где вашими деньгами управляют профессионалы. Нужно быть не только морально готовым передать кому-то свои денежные средства, но и всё же иметь определенные знания. Не имея таких знаний, вы будете очень сильно переживать. Незнание порождает страхи, которые будут мешать вам хорошо спать, даже если вы хорошо заработаете.

— Вы планируете плотнее работать с Минфином, чтобы расширить количество банков — агентов по продаже облигаций федерального займа (ОФЗ) для населения?

— Минфин знает позицию Банка России, которая заключается в том, что продажи должны осуществляться через большее количество каналов. Я думаю, что это вопрос времени, и он будет решен. Пока это пилот — очень важный пилот, который охватывает совершенно точно более половины граждан страны. Если взять клиентскую базу выбранных Минфином банков-агентов, то это большая часть нашего населения. Тем не менее конкуренция — важнейший элемент функционирования финансового рынка. Мы должны заботиться не только о том, чтобы население имело доступ к услугам, но и чтобы сами финансовые посредники, которые работают на финансовом рынке, имели равный доступ к возможности продавать этот продукт. Я надеюсь, что количество каналов продаж будет увеличено. Но уже сегодня наши граждане могут свободно воспользоваться услугами нескольких сотен брокерских компаний и банков, чтобы приобрести государственные ценные бумаги (ОФЗ) на Московской бирже по текущей рыночной цене. Купонный доход по таким облигациям не облагается налогом, а кредитный риск инвестирования — минимален.

— Всё более популярными становятся индивидуальные инвестиционные счета, которые позволяют решать самые разные задачи. Вы удовлетворены этим проектом?

— У нас отличная динамика роста популярности этих счетов среди граждан. В начале

2016 года было открыто примерно 100 тыс. счетов, сейчас — уже 200 тыс. Если вы предполагаете накапливать средства более трех лет, то разумно открыть индивидуальный инвестиционный счет, используя который можно размещать средства как во вклады, так и в более сложные инструменты. При этом вы не будете платить никаких налогов, но при условии, что ваши средства не будут изыматься с этого счета три года. Ваши средства будут работать на вас, но вы не сможете их изъять до истечения трех лет, иначе налоговая льгота пропадет. Это очень интересный продукт, и он будет набирать популярность.

На фоне падения ставок по вкладам население также начинает активнее смотреть на рынок облигаций. Принят закон, который со следующего года освобождает доходы физических лиц от инвестиций на рынке облигаций от подоходного налога — выравниваются условия налогообложения вкладов и доходов от инвестирования на рынке облигаций. Это, конечно, хорошо.

— Как сохранить средства, понятно. А если человеку нужно занять, как здесь избежать рисков?

— Население технически уже умеет брать кредиты и даже чересчур активно. Мы вынуждены были несколько лет назад начать ограничивать аппетиты банков и микрофинансовых организаций по кредитованию граждан. Для банков повысили нормы аллокации капитала по необеспеченным потребительским кредитам в зависимости от процентной ставки, а также ввели фактически запретительные нормы на предоставление валютных ипотечных кредитов. Микрофинансовым организациям законом были установлены лимиты на начисление процентов. Для тех и других были введены ограничения на величину процентной ставки, предлагаемой нашим гражданам. Эти меры отчасти оградили людей от попадания в долговую яму.

Умение правильно формировать семейный бюджет, сберегать и привлекать деньги для решения задач — это часть финансовой грамотности, за которую Центральный банк отвечает вместе с другими ведомствами. Но мы должны сделать больше, чтобы граждане научились управлять семейным бюджетом. Наша целевая аудитория — школьники, потому что это та часть населения, которая готова впитывать знания как губка. Им интересны эти знания, причем они готовы не только использовать их на практике, но еще и делиться ими со своими родителями. Через преподавание финансовой грамотности в школе мы пытаемся научить, как пользоваться инструментами финансового рынка себе во благо. Как лекарство может вылечить или навредить, так и финансовый инструмент может как помочь гражданину решить его проблемы, так и создать для него новые.

— Какие инициативы вы готовите, чтобы оградить граждан от побочных эффектов этого «лекарства»?

— Самое главное, что мы сейчас готовим, — это введение нормативных соотношений между уровнем текущего дохода и уровнем расходов заемщика на обслуживание кредита в сумме процентов и основного долга. Есть два основных показателя долговой нагрузки: РТИ (Payment-to-income ratio) — отношение месячного платежа по всем кредитам к ежемесячному доходу заемщика и ДТИ (Debt-to-income ratio) — отношение совокупного долга к доходам.

С нашей точки зрения, расходы на обслуживание долговых обязательств вряд ли должны быть больше 50% семейного бюджета, поскольку человек должен не только обслуживать свои долги, но и жить полноценной жизнью. Для этого такие ограничения

должны вводиться. Хотя это сузит возможности граждан занимать на финансовом рынке, но зато упредит их попадание в долговую зависимость.

— Какие кредиты у нас сегодня недостаточно развиты?

— Пока у нас не очень распространены образовательные кредиты. Я не сужу, хорошо это или плохо, но у нас абитуриенты и их родители в основном стремятся получить бесплатное образование. Население ориентируется на то, что дети хорошо сдают ЕГЭ и претендуют на бюджетные места в вузах. В платных вузах учатся дети, образование которых финансируют родители. Пока у нас массово не принято, чтобы студент платил сам за себя. Тем не менее студенты, родители которых не имеют возможности финансово помочь им, потенциально заинтересованы в образовательных кредитах. Но для этого должна быть создана инфраструктура, фиксирующая качество вуза. От того, какой вы вуз окончили, будет зависеть трудоустройство, будущая зарплата — следовательно, и ваш кредитный риск. Если вы предполагаете закончить престижный вуз с высоким рейтингом, то в перспективе будете получать большую зарплату, поэтому, скорее всего, образовательный кредит будет для вас дешевле, чем если вы будете учиться в институте, который с низкой вероятностью даст возможность получить хорошую работу и обслуживать кредит в будущем. Мне кажется, что государство в любом случае должно покрывать риски банковского сектора на предоставление образовательных кредитов на первый год учебы. Если студент потерял возможность продолжать обучение после первого года, потому что не тянет, государство могло бы компенсировать банку его потери. В любом случае это обойдется государству дешевле полного бесплатного высшего образования. Если же студент продолжает учебу — от его оценок будет зависеть процентная ставка и т.д. Таким образом, образовательный кредит мог бы уравнивать возможности по получению высшего образования для граждан с разным достатком, и поэтому это важный финансовый инструмент, который будет развиваться. Но, повторюсь, спрос на него пока не очень большой.

— Как дальше будут развиваться кредитные продукты? Увидим ли мы какие-то совсем новые?

— Сегодняшний тренд — это стандартизация отдельных продуктов, но усложнение и индивидуализация пакетного предложения. Например, из одинаковых кубиков LEGO можно делать очень разные игрушки. Так же и финансовый рынок: сами базовые услуги должны быть стандартными, но совокупность различных финансовых услуг формирует индивидуальное финансовое предложение для гражданина. Отсюда смешение банковского и небанковского продуктов. Если раньше был привычен секторальный подход, то сейчас мы рассматриваем финансовый рынок как единое целое, и ровно так же его воспринимает и потребитель: он хочет в совокупности получать все услуги, а не ходить за банковскими — в банки, за страховыми — в страховые. Дигитализация дает такую возможность. Вернее, дает возможность человеку вообще физически никуда не ходить. Рынок будет меняться, и финансовые супермаркеты, которые будут появляться в интернет-пространстве, станут ответом на запрос граждан на получение разнообразных услуг при минимальных затратах времени на поиск адекватного портфеля продуктов.

— Насколько большие надежды вы возлагаете на вступивший в силу закон о натуральном возмещении по ОСАГО — может ли он кардинально улучшить ситуацию на рынке? Сейчас ситуация требует дополнительного вмешательства регулятора?

— Закон — вернее, норма закона о натуральном возмещении — только-только вступил в

силу. Мы считаем, что ремонтной емкости, которая существует на рынке, достаточно, чтобы страховые компании могли обеспечить ею граждан для восстановления автотранспортных средств. Натуральное возмещение несколько поменяет сам рынок ремонта — он станет не «серым», а «белым». «Белая» экономика для налогообложения и вообще для инвестиционного климата лучше, чем «серая». Это ограничит возможности ремонтных организаций предоставлять «серые» услуги, «белые» они смогут продолжить оказывать беспрепятственно. Натуральное возмещение также будет стимулировать поддержание определенного качества ремонта, потому что страховая компания как ответственная за качество ремонта будет предъявлять к сервису определенные требования, контролировать качество, от чего гражданин только выиграет. Но насколько страховые компании благодаря исключению денежной компоненты из отношений с потерпевшим снова увидят в ОСАГО бизнес, который позволяет им зарабатывать, покажет время. Мне сейчас трудно сделать прогноз.

— Есть ли намерения поднимать тарифы по ОСАГО?

— Сейчас мы обсуждаем возможность сделать стоимость страховки ОСАГО более персонализированной, то есть привязанной к профилю водителя. Например, опытные водители старшего возраста будут платить за ОСАГО меньше, чем сейчас. Кроме того, планируется изменить порядок присвоения коэффициента «бонус-малус», сделать его более прозрачным. По итогам предлагаемых корректировок коэффициентов изменения среднего тарифа не произойдет.

Мы делали расчеты с точки зрения конкуренции по различным продуктам. ОСАГО — один из наиболее конкурентных продуктов. Это парадокс, но это так, потому что много участников, нет доминирующих игроков, есть электронная доступность — соответственно, все жители во всех регионах практически имеют возможности приобрести полис у любого участника рынка.

С точки зрения конкуренции это идеальный рынок, а вот с точки зрения тарифа он фиксированный. Я надеюсь, что в перспективе тариф все-таки будет свободным и будет определяться за счет конкуренции самим рынком.

— На какой стадии сейчас законопроект об индивидуальном пенсионном коэффициенте (ИПК)?

— Есть концепция, которая была внесена в правительство с разногласиями и по этой причине вернулась в Минфин на доработку. Сторонам, у которых возникли эти разногласия, предложено еще раз поработать над главным камнем преткновения — автоподпиской. Мы уже приступили к подготовке проекта закона. Я надеюсь, что, обсуждая концептуальный элемент нашей пенсионной стратегии, мы будем обсуждать уже не саму идею, а именно текст закона (то есть то, как идея может быть воплощена в жизнь) — определимся, какие риски стороны видят в этой конструкции, и придем к единому знаменателю. Я ожидаю, что мы договоримся. Вопрос лишь в том, чтобы правильно найти юридическую конструкцию автоподписки.

— Какие изменения вы готовите в части негосударственных пенсионных фондов (НПФ)?

— В истории с ИПК мы планируем уйти от схем с установленными выплатами, где в будущем обещаются некие блага, которые не зависят от того, с какой эффективностью инвестировались ваши средства. Мы считаем, что более устойчива и предсказуема схема с фиксированными взносами физических лиц, а пенсионные выплаты зависят от того, сколько накоплено, плюс сколько заработал фонд. Но для того чтобы фонд действительно хорошо зарабатывал, нужно использовать в том числе и сложные

финансовые инструменты. Уже сейчас мы хотим ввести фидуциарную ответственность для НПФ. Фонд должен выбирать объекты для инвестиций с максимальной пользой для своих клиентов, но при этом и должен быть готов объяснить регулятору, почему было принято то или иное инвестиционное решение — особенно если на рынке были лучшие альтернативы.

Готовим стресс-тестирование отрасли — в будущем это позволит нам рассматривать возможность ухода от конкретных жестких ограничений инвестиционной декларации. Определенная свобода: принимай решения так, как лучше твоему клиенту, не вступая в конфликт интересов, но — в обмен на то, что будешь стресс-тестировать свой портфель на различные сценарии.

Это замена простой лобовой системы прямых количественных ограничений более сложной, но дающей пенсионным фондам действительно зарабатывать деньги для своих клиентов.

Также очень важно, чтобы у пенсионных фондов, как это есть сегодня, не было конфликта интересов между необходимостью получать прибыль каждый год (потому что так действует сегодня система вознаграждения в НПФ) и необходимостью инвестировать так, чтобы максимизировать доход для своего клиента на долгосрочном горизонте инвестирования. Клиенту выгодно, чтобы НПФ разместил деньги «вдолгую», но фонд должен получать премию ежегодно, поэтому инвестирует на один год. Мы фактически ставим пенсионные фонды в ситуацию: «Если я делаю хорошо клиенту — я голодный. Если я делаю хорошо себе — мой клиент голодный». Этот гордиев узел надо разрубить. Мы очень конструктивно сейчас взаимодействуем по этому вопросу с Минфином России и с Государственной думой. Я думаю, что найдем решение.

Источник: Известия, 04.07.2017