

ЦБ РФ провел в регионах серию выездных совещаний с представителями финансовой сферы для обсуждения проекта стратегии «Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов». Документ, доработанный с учетом особенностей регионального финансового рынка, будет представлен в правительство и Госдуму РФ. О некоторых основных моментах стратегии, связанных с финансированием предприятий и экономики в целом, «Ъ» рассказал заместитель председателя Банка России Владимир Чистюхин.

– Насколько интересным и конструктивным было обсуждение стратегии в регионах? Как оценивают документ представители финансового рынка?

– Сегодня мы можем сказать, что это было совершенно правильное решение – устроить совещание в нескольких региональных центрах, где присутствует большая часть финансовой индустрии: в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске, Владивостоке, Ростове-на-Дону. Мероприятия, которые мы провели, показали очень высокую активность представителей финансового сообщества. Они задавали иногда очень острые вопросы, давали грамотные комментарии, и мы прислушаемся ко многому из того, на что они обращали внимание.

– Одним из приоритетных пунктов стратегии является создание условий для роста и развития реального сектора экономики и финансовой индустрии. Какие конкретные инструменты существуют сегодня, чтобы в условиях дефицита финансовых средств обеспечить эти условия?

– Нужно понимать, что финансовый рынок – это кровеносная система экономики, которая позволяет максимально простым и эффективным путем свести инвесторов – граждан, профессиональных инвесторов, юридических лиц, фонды – с реальным сектором экономики, то есть с теми, кто нуждается в деньгах. Наша задача – выстроить такую инфраструктуру, подобрать такие инструменты, которые помогут это сделать. Поэтому большая часть презентации стратегии в регионах была посвящена таким вопросам, как развитие рынка облигаций, развитие вложений в акции.

Мы много говорим об этом, пытаемся сделать так, чтобы инвестор, который покупает

облигации, понимал, во что он вкладывается и насколько это надежно. С другой стороны, необходимо, чтобы та корпорация, которая хочет привлечь средства посредством выпуска облигаций, могла это сделать быстро, недорого и максимально эффективно для своего бизнеса.

Одновременно с этим мы решаем вопрос доверия. Доверие – это очень важный механизм. Почему сегодня так популярны вклады населения в банках? Они популярны потому, что у населения к этому инструменту и к банковской индустрии в целом существует высокий уровень доверия. Нам нужно организовать то же самое на иных сегментах финансового рынка. Нет смысла конкурировать с банковским депозитом, но немножко подтянуться к нему по уровню доверия было бы неплохо.

– Какие шаги нужны для повышения доверия инвестора к инвестиционным инструментам?

– Для того чтобы сформировалось доверие, мы должны оставлять на рынке только качественных участников. Мы должны максимально разъяснять инвесторам особенности финансовых инструментов и те риски, которые они за собой влекут, и, наконец, мы должны это делать таким образом, чтобы механизм был достаточно прост для использования. То есть это должны быть не какие-то заумные схемы, а совершенно простые действия, чтобы человек, который решил купить облигацию, понимал, что у него буквально два шага до этой покупки, а не пять-десять сложных и запутанных действий.

– Эффективным инструментом финансирования экономики уже давно называют синдицированные кредиты. Почему такие кредиты до сих пор не получили широкого распространения?

– Это снова вопрос доверия, только с другой стороны: у банков не хватает доверия друг к другу, чтобы совместно кредитовать предприятия в том случае, когда нужна крупная сумма кредита и банк в одиночку не может ее предоставить. Сегодня банки опасаются делиться своими клиентами с другими кредитными организациями, боятся проиграть в конкурентной борьбе. Однако проигрывают в итоге все: банк, у которого обслуживается клиент, не может выдать ему необходимый кредит, а клиент не может получить ту сумму, которая ему реально нужна.

В остальном все механизмы синдицированного кредита реализованы. Вполне возможно, что банкам нужны специальные механизмы раскрытия корпоративной информации, которые позволят им в лучшей степени пользоваться синдицированным кредитованием. Но я хочу еще раз подчеркнуть, что банковское кредитование – это всего лишь один из инструментов. Наша задача – дать рынку максимально полный набор финансовых инструментов, чтобы инвестор сам выбирал, куда ему идти и какие стратегии реализовывать. Если ты хочешь действовать через банк, бери кредит. Если ты более грамотный инвестор или чуть более смелый и готовый нести некоторые риски, то ты купишь облигацию или даже акцию. Если ты подготовленный инвестор и понимаешь основные законы финансового рынка, готов к риску, ты, возможно, будешь участвовать в каких-то более сложных финансовых продуктах.

– Как будут развиваться отношения ЦБ с управляющими компаниями (УК), которые как раз и вкладывают деньги инвесторов в те или иные проекты, работают с более сложными финансовыми схемами?

– Мы достаточно плотно взаимодействуем с управляющими компаниями и с их саморегулируемыми организациями. Специфика УК в том, что у них минимизированы финансовые риски, а основной упор делается на риск мошенничества и риск потери деловой репутации. То есть они не отвечают за те потери, которые произошли в связи с изменениями конъюнктуры рынка, если они приобрели тот или иной актив. Все потери ложатся на клиента. За что они отвечают, так это за то, чтобы у них внутри была выстроена такая система, которая бы не позволяла украсть деньги клиента, принять избыточные риски вне тех поручений, которые дал клиент, и т.д. Фактически единственное требование к их деятельности – чтобы они действовали в рамках инвестиционной декларации.

На мой взгляд, главное, о чем мы сейчас договорились с индустрией УК, – это о том, что для квалифицированных инвесторов* мы фактически позволим продавать любые финансовые продукты, вкладывать в любые активы, какие возможно, то есть реализовывать совершенно свободную финансовую декларацию. А в отношении неквалифицированных инвесторов будет намного более консервативный подход. Это, опять же, объясняется стремлением защитить потребителя и повысить доверие граждан к финансовой системе.

Многие управляющие компании, мне кажется, с радостью восприняли такое предложение и вообще такого рода намерения ЦБ, потому что все понимают, что индустрию сегодня надо развивать именно через квалифицированных инвесторов и

именно им предлагать самые серьезные инновационные продукты. Квалифицированный инвестор знает, чего он хочет, он представляет рынок и готов нести риски, которые предполагают сложные финансовые продукты, тогда как неквалифицированному инвестору проще положить деньги на депозит или инвестировать в самый простой финансовый инструмент.

Одновременно с этим перед нами стоит серьезная задача по реформированию института квалифицированного инвестора. Но это вопрос, который еще подлежит осмыслению.

– Перспективным источником финансирования экономики считаются инвестиционное страхование жизни, негосударственное пенсионное страхование. Какие изменения ждут этот рынок?

– Рынок негосударственного пенсионного обеспечения является для нас одним из ключевых рынков. Мы за последние два года много сделали на этом рынке. Во-первых, произошло преобразование негосударственных пенсионных фондов (НПФ) из некоммерческих организаций в хозяйственные общества, то есть в коммерческие организации. Во-вторых, НПФ весь прошлый год вступали в систему гарантирования обязательных пенсионных накоплений. Это была очень важная реформа, которая к настоящему моменту оставила на рынке только жизнеспособные НПФ. И для нас совершенно очевидно, что сегодня именно НПФ являются ядром для создания института длинных денег, для трансформации сбережений граждан в долгосрочные инвестиции.

Другое дело, что не решен вопрос с обязательным накопительным элементом, и это ставит перед нами серьезные задачи по изменению пенсионной системы, по возможным предложениям каких-то новых механизмов ее функционирования. Но тем не менее повторяю, что НПФ – это ключевое ядро в концепции длинных денег, которую мы сегодня исповедуем.

Страховщики жизни – это тоже очень важный элемент. Во всей страховой индустрии именно страховщики жизни показывали наибольший рост. Это была наиболее динамично развивающаяся индустрия. Другое дело, что надо понимать, что все это было связано с низкой базой, то есть они стартовали с очень низких позиций, поэтому темпы роста у них были максимально высокие. Мы видим, что несмотря на экономические трудности страхование жизни продолжает расти, многие граждане уже поверили в этот продукт.

И самое главное, это уже настоящее инвестиционное страхование жизни, а не какие-то побочные продукты, связанные с автострахованием и т.д. Здесь нет каких-то радикальных рецептов по трансформации системы. Мы считаем, что те шаги, которые предлагаются, а именно дополнительное налоговое стимулирование и др., приведут к еще большей привлекательности данной системы. Но надо понимать, что с точки зрения страхования жизни многие вопросы – это вопросы ментальности, опять-таки – доверия инвестора, гражданина к данному инструменту.

** Квалифицированные инвесторы – те, кто осуществляет профессиональную инвестиционную деятельность на рынке ценных бумаг. Они официально включены в реестр квалифицированных инвесторов.*

Источник: [Коммерсантъ-Online](#) , 10.02.16