



*Банк России приступил к введению пропорционального регулирования и использованию мотивированного суждения на финансовом рынке, начал разрабатывать варианты санации страховщиков и продолжает работать над повышением ответственности компаний перед клиентами.*

О том, что грозит компаниям за несоблюдение требований ЦБ, как выявлять проблемы участников рынка на ранней стадии, как спасти рынок ОСАГО и решить проблему нечестной конкуренции среди негосударственных пенсионных фондов (НПФ) — в интервью ТАСС рассказал зампред ЦБ Владимир Чистюхин.

— На Международном финансовом конгрессе год назад впервые была поднята тема пропорционального регулирования страховщиков. У банков это уже практически реализовано, брокеров тоже планируется разделить на группы. Будет ли что-то подобное на страховом рынке, и есть ли какие-то шаги в этом направлении?

— Мы, с одной стороны, пытаемся подойти к теме пропорционального регулирования системно, с другой — есть ряд профессиональных участников, в которых мы на текущий момент не видим поля для пропорционального регулирования и надзора. Это негосударственные пенсионные фонды и страховые компании.

Если говорить в целом о субъектах страхового дела — очевидно, что в отношении брокеров можно вводить более простые правила надзора и сбора отчетности. Также пропорциональное регулирование возможно в контексте внедрения Solvency II, но, по нашим планам, это займет примерно пятилетний период, до 2022 года. Мы изучим, к каким компаниям необходимо применять стандарт Solvency II в полном объеме, а к каким — с изъятиями. Думаю, мелкие и средние компании смогут получить более простые правила по регулированию и надзору.

— Это будет зависеть от масштабов бизнеса страховщика, или от вида лицензии тоже?

— В первую очередь — от масштабов бизнеса: от тех рисков, которые компания на себя принимает. Меньше масштабы, меньше риски — значит, можно упростить правила.

— Известно, что среди страховых компаний есть системно значимые, но их критерии не публичны.

— Есть наш нормативный акт, который определяет системную значимость страховых компаний, другое дело, что мы не публикуем сам список. Там порядка 20 компаний, список пересматривается примерно раз в год.

— А собираетесь публиковать?

— На данном этапе мы решили, что от опубликования больше минусов, чем плюсов. Минус в том, что с точки зрения публичного восприятия это поделит весь рынок на две части: значимые компании, которым будет оказана какая-то поддержка, и все остальные. Чтобы сохранить конкуренцию в неизменном виде, мы пока не считаем возможным опубликовать список.

— У банков эта логика не работает? Системно значимые банки ведь известны.

— Если проводить параллель с банковским сектором, где список системно значимых банков публичен, то необходимо отметить, что на эту категорию банков накладываются дополнительные обязанности, которые они, а также их акционеры и менеджеры должны соблюдать в соответствии с международными стандартами регулирования банковской деятельности. Именно поэтому банки, которые должны соблюдать определенные требования, должны быть известны.

У страховщиков другая ситуация: специальное регулирование для системно значимых страховщиков отсутствует. Список системно значимых страховщиков по сути используется Банком России для внутренних задач. Компании из него не обладают какими-либо преимуществами, и к ним не предъявляются дополнительные регуляторные требования.

Если говорить о наших дальнейших шагах, то в отношении крупных и системно значимых страховых компаний мы, прежде всего, планируем переходить к надзору на групповой основе, то есть анализировать риски, которые стоят перед страховыми и финансовыми группами в целом. В 2018 году мы на это обратим самое серьезное внимание. Вообще на следующий год у нас уже минимум два приоритета – это разработка подходов к борьбе со страховым мошенничеством и консолидированный надзор.

— ЦБ разработал механизм санации страховщиков с помощью средств специального фонда. Раз вы переходите к консолидированному надзору, хотелось бы понять — для страховщиков будет создан отдельный фонд санации, или этим будет заниматься фонд консолидации банковского сектора?

— Мы пока предполагаем, что механизм в целом будет аналогичен механизму санации банков. Управляющая компания будет одна – и для банков, и для страховых компаний, а фонды санации будут разные.

— Вы оценивали возможный объем фонда санации для страховщиков?

— Нет, поскольку речь идет не о том, что у нас сегодня есть несколько компаний, которые ждут этого фонда, и, как только он появится, мы начнем санацию. Речь идет о создании превентивного института, который в случае необходимости может сработать.

— То есть по мере появления компаний, которые нужно будет санировать, будет определяться объем фонда?

— Да. Но совершенно очевидно, что объемы этого фонда не могут быть сравнимы с суммами, потраченными на санацию банков, потому что банковский рынок намного больше сам по себе.

— Когда, по вашим оценкам, механизм санации уже может заработать?

— Мы будем делать все, чтобы закон был принят в осеннюю сессию. Реалистичный вариант, что механизм может появиться либо до конца 2017 года, либо в начале 2018 года. Мы очень бы этого хотели. Мы знаем, что есть ограничения, которые на нас накладывает процесс согласования: обсуждения в правительстве, прохождение документа в Госдуме, но для нас это очень важный проект, попробуем его реализовать

как можно быстрее.

— Есть какая-то особая срочность?

— Срочность заключается в том, что мы должны обеспечить равные права инвесторам и кредиторам не только банков, но и других участников финансового рынка, работающих на крупных и социально значимых сегментах. Страховщики, конечно, к ним относятся.

— На слушаниях по защите прав дольщиков вы говорили, что этот сегмент – страхования ответственности застройщиков – станет более устойчивым именно с появлением механизма санации.

— Это просто один из примеров. Если у застройщика возникнут финансовые проблемы, и будет зафиксирован страховой случай, то перед страховой компанией встанет необходимость выплачивать возмещение. И если компания платить не сможет, то сегодня у нас нет механизма по поддержанию дольщиков – а механизм санации, конечно, в этом поможет.

— Есть какие-то сегменты страхового рынка, которые, на ваш взгляд, наиболее нуждаются в санации?

— Мы хотим учитывать два момента – это уникальность услуги в каком-либо регионе: это означает, что другие страховые компании не готовы поддержать этот вид страхования в этом регионе, а он достаточно важен; либо это социально значимые виды бизнеса – к ним относятся и застройщики, и ОСАГО.

— Можете привести пример компании, которая ушла с рынка, но если бы был механизм, её можно было бы санировать?

— Когда Банк России только стал мегарегулятором, с рынка уходила страховая компания «Россия». Мне кажется, с учетом масштабов ее деятельности можно было бы рассмотреть вопрос о ее санации. Насколько я помню, сумма необходимых средств, которые бы стабилизировали деятельность компании, не превышала 1-1,5 млрд руб.

— Публикация критериев системной значимости страховщиков как-то связана с механизмом санации?

— Нет, никак.

— ЦБ заявлял о завышенных ожиданиях клиентов от инвестиционного страхования жизни. В связи с этим – вы не собираетесь публиковать данные о средней доходности по накопительному и инвестиционному страхованию жизни у разных компаний, как это делается у НПФов?

— Может быть, когда-нибудь мы и будем это делать. Но наша задача сейчас состоит в другом. Главное даже не в ожиданиях по доходности, а в том, что не раскрывается вся информация перед клиентами. Во-первых, клиентов нужно предупреждать, что, возможно, доходности не будет вообще. Это рискованный вид вложений, тело вноса гарантировано страховщиком, а доходности может не быть.

Во-вторых, если страховщиком утверждается, что доходность по ИСЖ будет выше, чем по банковскому депозиту, то нужно раскрывать — исходя из чего, в какого рода портфель предполагается вкладывать.

В-третьих, нужно разъяснять потребителям суть инвестиционного страхования жизни. Часто гражданин приходит в банк продлевать вклад, а ему просто говорят: ставки по вкладам понизились, мы тебе можем предложить инвестиционное страхование жизни – это примерно то же самое, только проценты будут выше. Ну конечно, при такого рода объяснениях гражданин скажет – отлично, хороший вариант. Нас это не устраивает. Хорошим примером является закон о потребительском кредитовании, где четко

прописано – какая именно информация и как должна раскрываться. А также практика регулирования паевых инвестиционных фондов, которые публикуют много информации о своей деятельности.

Мы согласны с тем, чтобы Всероссийский союз страховщиков выпустил свой стандарт по раскрытию информации, а в последующем будем думать о закреплении норм либо на уровне закона, либо подзаконных нормативных актов.

— Вы ранее упоминали о введении ответственности страховщиков жизни, если клиент не получил обещанной доходности.

— Я говорил об этом в контексте консультативного доклада о совершенствовании брокерской деятельности, который был подготовлен Банком России, и уже прошел обсуждение с рынком. Многие брокеры не только выполняют поручения клиента, но и дают инвестиционные советы – куда вкладывать, на каких условиях. Фактически они являются доверительными управляющими в отношении имущества клиентов. И по большому счету страховщики жизни сейчас делают точно то же самое. Но у них нет требований по применению риск-профиля и полноценных требований по раскрытию информации.

И мне кажется, нужно идти по пути совершенствования ответственности страховщиков жизни перед клиентами также как мы делаем это с фидуциарной ответственностью брокеров. Если они не установили риск-профиль клиента и не дали ему исчерпывающей информации, то должны нести ответственность за потери клиента, либо за недополученную доходность.

— Для этого нужны будут изменения законодательства?

— Да, это изменения в законодательство. Здесь уже одним стандартом не обойдешься.

— Есть ли какие-то сроки, когда вы собираетесь этим заняться?

— Пока нет. Мы готовим консультативный доклад по страхованию жизни, часть вопросов, которые мы сейчас с вами затронули, будут подняты и в нем. Когда он выйдет для публичных обсуждений – думаю, это произойдет ранней осенью — мы соберем все позиции и по итогам дискуссии сделаем дорожную карту по реализации новаций в области страхования жизни.

— Вы недавно заявили, что ЦБ в 2018 году может сделать первые шаги по либерализации тарифа ОСАГО. В то же время в Российском союзе автостраховщиков считают, что без повышения тарифа страховщики к концу 2018 года начнут массово сдавать лицензии на ОСАГО. Разделяете ли вы эти оценки по срокам?

— То, что мы серьезно займемся в 2018 году проработкой вопроса о либерализации тарифа ОСАГО – это точно. Сейчас непросто прогнозировать ситуацию на рынке ОСАГО на конец 2018 года, поскольку есть ряд разнонаправленных факторов.

С одной стороны, это крайне высокие выплаты, которые происходят, в том числе из-за действий мошенников или лиц, злоупотребляющих правом. И здесь важно посмотреть, насколько эффективными окажутся усилия страховых компаний по взаимодействию с правоохранительными и судебными региональными органами на ниве противодействия недобросовестной практике. С другой стороны, это потенциал натурального возмещения, которое пока не заработало на полную мощность, и первые результаты появятся не раньше конца года. Именно актуарные заключения, которые мы сделаем в следующем году, покажут, куда мы движемся.

В любом случае, когда мы говорим о либерализации тарифа, мы исходим из необходимости сохранения как ценовой, так физической доступности услуги ОСАГО для

потребителей. Это означает, что мы постараемся сделать переход плавным, с достаточным временным запасом. Более того, либерализация тарифа предполагает возможность как его повышения, так и снижения, если именно это диктуют экономические расчёты.

— У вас есть оценки, сколько рынок еще продержится?

— У вас получился какой-то обреченный вопрос. Действительно, рынок ОСАГО на сегодняшний день не сбалансирован, и убыточность на нем достаточно высокая, но мы вместе со страховым сообществом предпринимаем все возможные меры для его стабилизации. И мне очень хочется надеяться, что эти совместные усилия приведут нас к положительному результату, причём в кратчайшие сроки. При этом замена рыночных механизмов на государственные рассматривается нами в настоящее время как чисто гипотетический вариант.

— Когда вступят в силу новые коэффициенты по возрасту и стажу в ОСАГО?

— Мы пока вынуждены отложить эти новации. Есть законодательное ограничение, – какое бы не было изменение тарифов, мы можем сделать это один раз в год.

Мы бы хотели комплексно подойти к актуарным расчетам – как по базовому тарифу, так и по региональным и другим коэффициентам, и уже предлагать изменения одновременно, чтобы не терять потом год. При этом напоминаю, что процесс расчетов небыстрый, так как помимо самих расчётов, которые делает Банк России, мы обязаны получить их внешнее подтверждение со стороны независимых ответственных актуариев. С учётом всего этого, я думаю, что это примерно первая половина 2018 года.

— Крупные страховщики ОСАГО говорят, что натуральное возмещение и борьба с мошенничеством – это хорошо, но это все полумеры. И в связи с этим некоторые компании даже фиксируют в своих годовых отчетах возможность ухода с рынка. Как ЦБ относится к таким заявлениям? Вы их воспринимаете всерьез?

— Мы любые публичные заявления крупных компаний воспринимаем всерьез. Это бизнес, и любая компания имеет право, если не видит перспектив развития этого бизнеса, приходить к регулятору и сдавать лицензию. Конечно, исполнив все обязательства перед клиентами.

С другой стороны, я уверен, что ни Центральный банк, ни страховщики не заинтересованы в том, чтобы сегмент ОСАГО прекратил существование. Поэтому мы пытаемся принять все возможные меры – начиная от тарифа и заканчивая натуральным возмещением – чтобы это была сбалансированная система.

— Есть мнение, что такие заявления делают для того, чтобы поторопить ЦБ с повышением тарифа.

— Возможно, это и есть какая-то форма давления, чтобы подтолкнуть ЦБ к повышению тарифа, но тариф меняется на основании актуарных расчетов, а не заявлений кого-либо.

— Легко ли уйти с рынка ОСАГО крупному игроку?

Нет, не очень легко. Во-первых, прежде чем сдать лицензию по ОСАГО, нужно передать портфель, то есть все обязательства и активы под них. Такие случаи на рынке немногочисленны, но они есть. (За последний год рынок ОСАГО покинули «ВТБ Страхование», СГ «Уралсиб», компания «Альянс» — прим. ТАСС). Передача портфеля требует очень серьезной подготовки и проходит под контролем ЦБ, мы смотрим на актуарные расчеты, которые должны быть проведены в контексте обязательств, потому что активов должно быть передано достаточно.

Другой вариант — самостоятельно закрыть все обязательства по ОСАГО. Но тогда страховщик теряет весь входящий денежный поток — фактически он фиксирует все свои убытки и начинает только выплачивать.

И последний важный момент — страховщик в той или иной степени теряет доступ к другим сегментам рынка, потому что именно ОСАГО позволяет выйти на розницу. Именно за ОСАГО в первую очередь граждане приходят к страховым компаниям и начинается их взаимодействие.

— Страховщики давно просят вывести бюро страховых историй из-под закона о персональных данных, как бюро кредитных историй. Есть ли какие-то шаги в этом направлении?

— Идет вялое обсуждение, никаких практических шагов пока не сделано. В ряде случаев заявления представителей страховых компаний о наличии проблем не подтверждаются ни законодательными ограничениями, ни существующей практикой. Действующего законодательства достаточно, чтобы собирать информацию и передавать ее. У меня есть ощущение, что вся эта дискуссия пошла из-за того, что на первоначальном этапе страховые компании опасались, что переданная информация станет публична, конкуренты узнают об их клиентах, о тарифах, о подходах. Но база создана, и она наполняется достаточно активно. Хотя, возможно, какие-то шероховатости в законодательстве есть, их надо править, но это непрерывный процесс.

— Устранили ли страховщики замечания по итогам майской проверки продаж электронных полисов ОСАГО?

— Из 11 страховщиков, которых мы проверяли, практически все дали заключения в ответ на наши предписания. Несколько компаний попросили о небольшой отсрочке. Мы сейчас анализируем полученные от страховых организаций данные, в дальнейшем будем следить за ситуацией. Если увидим, что какие-то страховщики проигнорировали наши требования, готовы на усиление надзорных мер.

— Как часто планируется проводить такие массовые проверки?

— Мы хотели на старте проекта обязательного электронного полиса создать правильные правила игры, чтобы у отдельных страховщиков не сложилось впечатление, что на этом рынке можно делать все что угодно — продолжать селекцию, отсекал тех или иных клиентов, те или иные регионы. Мы будем продолжать мониторить это в режиме онлайн — первые 20 компаний фактически уже под нашим постоянным контролем. Только нам уже не нужно выходить в офисы и смотреть автоматизированные системы. Достаточно следить за жалобами клиентов и осуществлять проверки, как покупается полис, и мы уже можем видеть — устранены проблемы или нет. Но я думаю, большинство страховщиков сделало правильные выводы: даже в региональной прессе негатива явно поуменьшилось.

— Вы намерены делить профучастников рынка ценных бумаг на три категории. Есть ли предварительные данные, сколько компаний будет в каждой из них?

— Около 7% компаний, по предварительным данным, это крупные брокеры. По моему мнению, наибольшая доля — компании среднего размера, мелкие профучастники — на втором месте по численности. Мы эту концепцию ещё не доработали, но мое внутреннее понимание, что средние брокеры должны быть основой и базой для регулирования. Фактически у нас сейчас универсальное регулирование, вот оно и останется для средних.

— Смысл этих изменений в чем? В снижении регуляторной нагрузки?

- В снижении расходов на ведение дела. Для небольших брокеров это будет существенная экономия, которая позволит им продолжать вести свою деятельность. Для крупных, я думаю, будут введены дополнительные требования и правила.
- О каких правилах речь?
- Возможно, будут более жёсткие требования по капиталу, более частая и более глубокая отчетность и более пристальный надзор на постоянной основе.
- Есть ли намерения обязать брокеров публично раскрывать отчётность?
- Мы рассматриваем такой вариант для крупных брокеров.
- По итогам общественных консультаций по перспективам брокерской деятельности решено не объединять лицензии. Что будет с теми брокерами, которые используют деньги клиентов?
- К ним мы предъявляем более строгие требования. Когда мы говорим о введении норматива краткосрочной ликвидности — это ровно для тех брокеров, которые используют денежные средства своих клиентов, предоставляя займы или приобретая ценные бумаги.
- В докладе также говорится о плече?
- Это ещё одна тема. Мы пока не решили, какой именно будет размер плеча, возможно, как в законе о форексе. Но мы точно будем его ограничивать, но вопрос еще требует обсуждения со Службой по защите прав потребителей.
- Вы ждёте дальнейшего сокращения количества брокерских лицензий?
- У меня есть ощущение, что этот тренд продолжится. Но не из-за отзывов лицензий за нарушения, а в первую очередь из-за консолидации сектора.
- Сергей Швецов недавно говорил, что чистка брокерского рынка завершена. Но до сих пор есть сомнения в деятельности брокеров, которых в нашей стране более 400.
- Речь идет о компаниях, которые не выполняли даже самых минимальных требований, например, не находились по месту регистрации, не сдавали отчётность. Сегодня мы работаем с теми компаниями, которые соблюдают минимальные требования, но в ряде случаев мы можем начать сомневаться в их бизнес-модели, в качестве активов, модели взаимоотношений с клиентами — насколько она открыта, насколько разъясняются права потребителям и так далее. Но это не означает, что автоматически эти компании надо убирать с рынка. Ряд из них могут улучшить своё положение, другие могут решить самостоятельно уйти с рынка, поняв, что этот бизнес больше не интересен, потому что затраты стали настолько высоки, что уже нет смысла инвестировать. Нужно исходить из того, что брокеры не зарабатывают миллиарды, это не банковский сектор. Но это не означает, что если брокер имеет несколько миллионов рублей прибыли, то он не рентабелен. Этот бизнес тоже нужен, для определённого круга продуктов. Например, не факт, что банк заинтересован в работе с клиентами по покупке ценных бумаг на сумму до 50 000 рублей. Банк может не увидеть экономической целесообразности выходить на рынок ради такой суммы. Зато для небанковского брокера это ценный клиент, и мы приветствуем присутствие таких брокеров на рынке.
- Нет ли у вас опасений, что некоторые брокеры будут стараться попасть в группу небольших компаний, требующих минимальных требований, но при этом реализовать серые схемы?
- Серые схемы — это всегда рост оборота. А рост оборота означает перевод в более высокую группу. Размер оборота — один из критериев, по которому мы будем разделять брокеров. Полный перечень таких критериев мы пока прорабатываем.

— Доклад также касается темы конфликта интересов. Как вы намерены реагировать, если найдёте нарушения в этой части?

— Мы считаем, что должны быть четкие правила раскрытия информации о наличии конфликта интересов. Уже сегодня есть требование законодательства по обязанности информировать об этом клиента до совершения сделки. Но мы видим здесь много нарушений. Сейчас это слабо реализуемая законодательная норма, мы же хотим обратить на этот вопрос особое внимание. Во-первых, мы будем пытаться выявлять такой конфликт интересов. Если мы увидим, что конфликт был, а клиенты не были предупреждены — мы будем принимать меры надзорного реагирования.

— Какие?

— Штрафы, как минимум. Или же лишение квалификационного аттестата внутреннего контролера или руководителя компании, что тоже немаловажно, поскольку это — запрет на профессию.

— Какой самый часто встречающийся пример конфликта интересов, который компании не раскрывают.

— Не так давно мы обнаружили схему, с которой будем серьёзно разбираться. Поручение клиента должно выполняться на лучших для него условиях, а ему продают бумагу по цене выше рынка, пользуясь тем, что клиент зачастую не обладает возможностью самостоятельно разобраться, какая цена сформирована по конкретному инструменту. Это сложно выявить на уровне отчетности, но когда мы приходим в компанию с проверкой и разбираем сделки, то все становится очевидным.

— Мотивированное суждение — это ужесточение или смягчение?

Мы рассуждаем в абсолютно другой парадигме. Мотивированное суждение — это наибольшая гибкость в принятии решения, которое позволяет дать наиболее адекватную оценку ситуации. И это наибольшее ускорение в контексте влияния на риски. Совершенно очевидно, что оно работает на две стороны. Ведь мы пытаемся развивать мотивированное суждение не только у регулятора, но и у поднадзорных, чтобы они не только исполняли какие-то формальные вещи, но и анализировали суть процесса. Вполне возможно, что в каких-то ситуациях им это поможет принимать более правильное решение, чем если они будут смотреть просто на форму. Любое мотивированное суждение базируется на профессиональной оценке, а не на формальной норме. А это означает, что оно нуждается в серьезном обосновании. При этом у другой стороны должно быть право на оспаривание этого мотивированного суждения. Процедура принятия суждения должна быть непростой.

— Это может привести к тому, что компании будут бояться поводить операции, а у регулятора будет больше возможностей и поводов придираться.

— Те компании, которые за счёт своих клиентов предполагали получить какую-то дополнительную доходность, несправедливую и необоснованную, теперь будут опасаться проводить такого рода сделки, потому что у ЦБ будет больше инструментов для реагирования. Но если мы обнаружим такого рода сделки, то мы предоставим все права защиты профессиональному участнику рынка ценных бумаг, чтобы он мог предоставить нам всю необходимую информацию до вступления в силу надзорного решения.

— Если бы вы уже использовали мотивированное суждение, это бы привело к тому, что лицензий было бы ещё меньше? Или же наоборот вы допускаете, что в каких-то случаях могли ошибиться?

— Для начала напомню, что профессиональное суждение давно применяется в отдельных областях. Совершенно очевидно, что профессиональное суждение позволило бы нам на более ранних стадиях применять корректирующие меры, например, требовать замены портфеля или прекращения дальнейшего наращивания вложений в отдельные активы, останавливать рискованную деятельность, выявлять связи между участниками. Это не вопрос количества лицензий. Это вопрос того, что определенные проблемы вкладчиков, инвесторов или кредиторов мы могли бы решать в упреждающем режиме.

— Многие компании осуществляют деятельность в рамках группы и могут перекладывать риск с одной компании на другую. Как вы будете это выявлять?

— С 2018 года мы планируем на системной основе внедрять консолидированный надзор за некредитными финансовыми организациями. Если же в группу входят участники банковского рынка, то мы образуем специальные надзорные группы, где обсуждаем переток рисков с одного участника на другого в рамках группы, насколько вся группа устойчива и может ли одна ее часть поддержать другую.

— Сейчас идет обсуждение реформ на рынке НПФ: в Госдуме находится законопроект о фидуциарной ответственности и вознаграждении НПФ, готовится изменение правил перехода из фонда в фонд. Это все не потеряет актуальности, когда будет запущена система индивидуального пенсионного капитала?

— Нет, ни при каких условиях. Вопрос вознаграждения нужно решать и для системы ИПК, также остается тема фидуциарной ответственности и переходов, портфеля до погашения. Обсуждаемые изменения — это реакция на ряд уже обозначившихся проблем. Например, тема с переходами. Главная идея заключается в том, чтобы навести порядок в этой области. Если гражданин подает заявление, оно точно должно пройти через тот фонд, где он застрахован. Фонд должен сделать разъяснение, какой доход человек потеряет в случае перевода накоплений, и фонд же должен подготовить к отправке в ПФР это заявление. Но очень важно, чтобы фонд не злоупотреблял своими правами и не ограничивал клиентов при переходе, должно быть условие, что по истечении некоторого времени, например, 15 дней, заявление должно быть передано. Если фонд задержит клиента дольше установленного срока или не передаст заявление, или не разъяснит ему возможную потерю доходности — мы сможем применять меры надзорного реагирования. Сегодня такого механизма не существует и, мне кажется, что внедрить все это несложно.

— Глава комитета Госдума по финрынку Анатолий Аксаков, например, указал, что, когда будет принята система ИПК, это снимет вопрос вознаграждений.

— Просто в системе ИПК мы предлагаем более сложный подход к переводу накоплений. Он предполагает, что накопления, которые у гражданина сформировались к моменту перехода, будут передаваться в новый фонд по истечении пяти лет после подачи заявления. Это означает, что НПФ, который сегодня управляет накоплениями, будет продолжать нормально выстраивать свою инвестполитику и управлять текущими ресурсами. И методы «пиратской» конкуренции НПФов по перетягиванию клиентов потеряют смысл, потому что фонд будет понимать, что клиента он забрал, но деньги получит через 5 лет.

— То есть серые схемы уйдут?

— Серые схемы как вид мошенничества, наверное, останутся, но их масштаб должен сократиться в разы.

— Будет ли предусмотрен в концепции ИПК какой-то механизм защиты для граждан,

которые не подавали заявление, но их перевели в другой фонд?

— ИПК этот вопрос не затрагивает, это должно решаться в рамках общего судебного процесса. Просто одно дело, когда это тысячи исков, другое — как мы рассчитываем, что их станет несколько десятков в год.

— НПФ уже не верят, что ИПК будет создан с автоподпиской, а без автоподписки, по их словам, ничего не «полетит».

— Это не так, здесь нет крайностей. Когда были перечисления пенсионных накоплений, в НПФ было море входящего потока. Их заморозили — море полностью иссякло — потока нет, кроме денег, которые переходят из ПФР. Если будет автоподписка — это будет не море, а река входящего потока. Если не будет автоподписки — будет ручеек, но он все равно будет. Просто действенных механизмов для граждан накапливать на старость станет меньше.

— В обзоре по финансовой стабильности было указано, что объем взаимных вложений 20 крупнейших НПФ — 40-45% и, что регулятор не видит рисков в этом уровне взаимосвязанности. Почему? И какой объем взаимных вложений, на ваш взгляд, был бы рискованным?

— За всеми кросс-вложениями и вложениями в свой бизнес — что допускается законодательством в определенных объёмах — мы очень пристально следим. У ряда фондов, в отношении которых мы выявили больший риск в отношении таких инвестиций, чем нам бы хотелось — мы проводим надзорную работу, чтобы эти риски снижались. И ряд НПФ приняли для себя специальную программу, как они будут менять структуру своих активов.

— В перспективе этот уровень взаимосвязанности снизится?

— Конечно, но до каких значений — сказать сложно.

Источник: ТАСС, 21.07.2017