

Стенографический отчет

**XIV МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС
«БАНКИ. РЕГУЛИРОВАНИЕ. ЭКОНОМИКА»**

СЕКЦИЯ 1

***СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ***

3 июня 2005 года

Санкт-Петербург

О Г Л А В Л Е Н И Е

«Российские банки в поисках стратегии в условиях растущей конкуренции и усиления надзора» – Пенкина Ирина Александровна , Старший банковский аналитик, Корпорация «Стэндард энд Пурс Интернэшнл Сервисез Инк», Москва	5
«О стратегии развития банковской системы» - Захаров Вячеслав Сергеевич , Ректор, Институт банковского дела Ассоциации российских банков, Москва	9
«Совершенствование механизма рефинансирования кредитных организаций» - Иванова Надежда Юрьевна , Директор Сводно-экономического департамента, Банк России, Москва	15
«Актуальные вопросы и проблемы реализации закона «О бюро кредитных историй» - Джикович Владимир Велйкович , Президент, Ассоциация банков Северо-Запада, Санкт-Петербург.	20
«Новое в регулировании допуска на рынок банковских услуг» - Музыка Елена Игоревна , Заместитель директора Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, Банк России, Москва.....	23
«Взгляд «Мудиз» на надежность и проблемы российских банков» - Жоэль Бисмут , ВП-Старший аналитик, Мудиз Инвесторс Сервис, Лондон	26
«Уроки «кризиса доверия» в банковском секторе (май-июль 2004 г.)» - Ричард Хейнсворт , генеральный директор, агентство «Рус-Рейтинг», Москва	30
«Новые подходы к рефинансированию кредитных организаций» - Левченко Данила Викторович , Начальник аналитического отдела, ОАО Банк ЗЕНИТ, Москва.....	33
«Банковские бизнес-процессы и практика снижения системных рисков» - Данилин Олег Дмитриевич , Менеджер, отдел бизнес консультирования, Компания «Эрнст энд Янг», Москва	37
«Актуальные вопросы сделок слияний и поглощений в банковском секторе. Управление рисками сделок» - Коваль Юрий Леонидович , Заместитель генерального директора, директор департамента корпоративных финансов, БДО Юникон, Москва	40
«Модель bankassurance как стратегия взаимодействия банковского и страхового бизнеса» - Николенко Николай Петрович , Генеральный директор, ЗАО «СГ «УралСиб», Москва	44
«Продажа сопутствующих страховых продуктов при потребительском кредитовании» - Демушкин Владимир Алексеевич , Старший менеджер, ПрайсвотерхаусКуперс, Москва.....	48
«Секьюритизация банковских активов в сфере ипотечного и потребительского кредитования» - Крысин Андрей Викторович , Президент, КБ «Европейский трастовый банк» (ЗАО), Москва	52
«Расширение продуктовой линейки банков за счет инвестиционных продуктов» - Водовозова Александра Юрьевна , Руководитель направления бизнеса коллективных инвестиций, Финансовая корпорация «УралСиб», Москва	57

- «Актуальные вопросы обеспечения банковской и коммерческой тайны» - **Голубев Сергей Александрович**, Директор Юридического департамента, Банк России, Москва 60
- «Аудит информационной безопасности» - **Курило Андрей Петрович**, Заместитель начальника Главного управления безопасности и защиты информации, Банк России, Москва 68
- «Банки на фондовых рынках – состояние и перспективы развития операций» - **Волков Константин Алексеевич**, Президент, СРО Национальная Фондовая Ассоциация, Москва 74
- «Высокие технологии срочного рынка» - **Ольшевский Денис Александрович**, Вице-президент, директор по работе с клиентами, Компания «Диасофт», Москва 79
- «Развитие Интернет-технологий в банковской деятельности» – **Голован Дмитрий Олегович** – Начальник Управления Интернет-технологий, ЗАО «Петербургский социальный коммерческий банк», Санкт-Петербург 82
- «Потребительское кредитование – состояние и перспективы развития» - **Ярмиш Владимир Сергеевич**, менеджер, отдел консультационных услуг по сделкам, Компания «Эрнст энд Янг», Москва 85
- Милюков Анатолий Илларионович**, Вице-президент Ассоциации российских банков, Москва 90

XIV МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС

«БАНКИ. РЕГУЛИРОВАНИЕ. ЭКОНОМИКА»

3 июня 2005 года

Секция 1: «СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ»

Сопредседатели: **Козлов Андрей Андреевич** – Первый заместитель Председателя, Банк России, Москва
Аксаков Анатолий Геннадьевич - Заместитель председателя Комитета по кредитным организациям и финансовым рынкам, Государственная Дума РФ, член Национального банковского совета, Москва
Тосунян Гарегин Ашотович – Президент, Ассоциация российских банков, Москва

КОЗЛОВ А.А.

Доброе утро, уважаемые коллеги!

Мы начинаем заседание нашей первой секции, посвященной стратегии развития банковского сектора России на современном этапе.

Наши коллеги в других залах обсуждают вопросы банковского регулирования, тему – банки и экономика и роль экономической науки в развитии банковского сектора.

Поэтому выступающие могут при необходимости посещать другие секции для того, чтобы по возможности познакомиться со всеми вопросами. Те, кто будет участвовать, просим.

График работы такой: мы прервемся на кофе-брейк в 11.30, в 12.00 продолжим, и до 14 часов будем заседать.

У нас сегодня 23 выступающих, может быть, кто-то еще подойдет, захочет выступить. Поэтому очень плотно будем работать. У меня просьба: регламент – 10 минут на выступающего, иначе мы не успеем всех выслушать.

У нас три сопредседателя: Президент Ассоциации российских банков Гарегин Ашотович Тосунян, заместитель председателя Комитета по кредитным организациям и финансовым рынкам Государственной Думы РФ Анатолий Геннадьевич Аксаков и ваш покорный слуга Андрей Андреевич Козлов.

Мы приступаем к работе по нашему плану. Первым слово предоставляется Ирине Александровне Пенкиной – старшему банковскому аналитику Корпорации «Стэндард энд Пурс Интернешнл Сервисез Инк», Московского представительства.

«Российские банки в поисках стратегии в условиях растущей конкуренции и усиления надзора».

Кстати, хочу сказать, кто хочет выступить потом с аккредитацией, подходите сюда.

Пожалуйста. Ирина Александровна.

ПЕНКИНА И.А.

Добрый день, уважаемые дамы и господа!

Тема моего сегодняшнего выступления: «Стратегия развития российских банков», как она видится «Стэндард энд Пурс Интернешнл Сервисез Инк».

Наверное, нет необходимости подробно останавливаться на том моменте, что российская банковская система за последние несколько лет показывала очень динамичные темпы развития, и, несмотря на некоторое замедление темпов роста в середине прошлого года, финальные результаты за 2004 год получились не менее впечатляющими. Это касается темпов роста активов, клиентских вкладов и кредитов по сравнению с предыдущими периодами, я имею в виду 2003 год и последние четыре года вместе взятые.

Что касается качественных изменений российских банков, хотелось бы отметить следующее, что, на наш взгляд, усиливается дифференциация различных участников в зависимости от того, насколько происходит эволюция таких моментов, как структура собственности, стратегия развития и качество управления.

Соответственно, эти факторы оказывают все большее влияние на кредитоспособность банков. Я сейчас поясню, о чем идет речь.

Что касается структуры собственности, на наш взгляд, позиция собственников по отношению к банкам – это ключевой момент, который отвечает за потенциал развития банков в долгосрочной перспективе.

Вопросы, которые, на наш взгляд, являются ключевыми и которые мы подробно обсуждаем во время наших клиентских встреч с российскими банками, относятся к следующему. Во-первых, это цель собственников по отношению к банкам.

Ответ на этот вопрос обычно варьируется от обслуживания родственных компаний, то есть это существование банка, как активной структуры в рамках промышленной группы, до целей по перепродаже этого банка, причем в достаточно близкой перспективе, в

связи с тем, что конкуренция на банковском рынке обостряется, ожидается приход иностранных инвесторов, требования к капиталу, как регулятивные, так и исходя из потребностей бизнеса, растут, и немногим собственникам становится по карману поддержание своего собственного банка и предоставление благополучной поддержки.

Пополнение капитала – немаловажный вопрос. Здесь позиция собственников обычно разнится от активного и регулярного наращивания капиталов за счет внешних вливаний до, соответственно, расчета на то, что банк сможет реинвестировать достаточно прибыли для того, чтобы создать основы для дальнейшего роста.

И, наконец, немаловажный вопрос – это вероятность экстренной поддержки банков в кризисной ситуации. К сожалению, поддержка собственников – это единственный действующий механизм внешне-финансовой деятельности российских банков в настоящий момент. То есть все остальные инструменты, которые позволяли бы повысить ликвидность активов в случае неблагоприятного развития ситуации на рынке в целом или в экономике России, по сути дела отсутствуют.

И ситуация прошлого года показала, что желание, готовность акционеров оказать поддержку в такой ситуации является критической.

Ожидание роста прямых иностранных инвестиций, точнее, крупных иностранных инвестиций в банковскую отрасль – это, наверно, наиболее интригующий момент дня.

Не секрет, что на сегодняшний момент удельный вес банковского иностранного капитала относительно небольшой, несмотря на то, что 2 из 10 крупнейших банков – это уже дочки иностранных финансовых групп.

Первые покупки российских банков уже начались, как показали итоги 2004 года, причем в основном узкоспециализированных банков, преимущественно в розничном секторе, для своеобразного тестирования рынка и оценки его перспектив в дальнейшем.

Наверное, приход именно крупных игроков, которые могли бы с самого начала занять достаточно крупную долю рынка, я имею в виду, наверно, больше 10%, эту долю пока не имеет ни один частный российский банк, наверно, это вопрос времени. И здесь момент прихода будет определяться прежде всего оценкой общих операционных рисков России и, соответственно, потенциалом развития российской банковской системы и вообще развитием бизнеса в России.

Но, очевидно, что продолжение экономического роста, на что, я так понимаю, все очень рассчитывают, и продолжение активного роста душевого дохода населения будут теми факторами, которые будут склонять иностранцев к более активному участию на российском рынке.

Ресурсы на ограничения, наверное, играют меньшую роль, потому что совокупный объем российского банковского сектора невелик по сравнению с возможностями крупных иностранных игроков. Для примера, масштаб итальянского банка «Юникрейдит», который уже примеривался к российским банкам, вдвое превышает активы всех российских банков в настоящий момент.

Что касается стратегии, очевидно, что основной задачей на сегодняшний момент является повышение рыночной капитализации. Я говорю о позиции собственников. То есть, существование подобной модели развития банка, по всей видимости, отходит в прошлое. Более того, если мы говорим о возможности финансовой поддержки банков, то парадокс состоит в том, что чем более ориентированным банк становится, тем большую значимость он представляет собой в глазах собственника, тем больше его шанс на получение финансовой поддержки.

В связи с этим наблюдается очень интересный, я бы даже сказала, качественный скачок в пересмотре российскими банками стратегии развития и оценки тех результатов, которые были получены за очень бурный период роста, за последние 5 лет.

Если несколько лет назад любой банк, заявлял о том, что его целью является универсализация своих продуктов и услуг, то сейчас приходит понимание к тому, что, вероятно, ресурсов к такой агрессивной стратегии недостаточно, и наиболее разумным подходом является целевое позиционирование на отдельных сегментах рынка.

Как пример, хочу привести, допустим, розничный бизнес, который, несмотря на то, что активно растет, видимо, его затраты на создание, поддержание, я имею в виду затраты на развитие сети и затраты на возможные резервы, потери по ссудам, превышают ожидания. И многие банки, соответственно, начинают рассматривать розницу просто как дополнительный продукт к корпоративным услугам.

То же самое касается в некоторых случаях корпоративного бизнеса, который уступает место инвестиционным банковским услугам.

Понятно, что пересмотр стратегии развития сопряжен со значительными трудностями. Как правило, чем более независима клиентская база, тем более высока ее чувствительность к неблагоприятной ситуации на рынке в целом или в отдельном банке, что затрудняет процесс управления ликвидностью. Операционные затраты, как правило, очень трудно поддаются сдерживанию и обычно имеют тенденцию к увеличению. В общем, в России сейчас очень мало примеров из числа крупных банков, способных и уже реализующих программы сдерживания роста затрат и их сокращения.

Возрастание удельного веса проблемных ссуд — это неизбежный результат диверсификации клиентской базы и кредитных рисков, несмотря на то, что достигается положительный эффект за счет диверсификации. Собственно, абсолютный объем проблемных ссуд, как правило, возрастает.

Наконец, что касается диверсификации крупных кредитных рисков, то здесь происходит некоторое замедление этого процесса по сравнению с той ситуацией, которая была два года назад, потому что замещение крупных корпоративных клиентов и наращивание, с другой стороны, розницы все-таки не приводит к снижению удельного веса крупных заемщиков.

Для примера, я приведу сравнение России с другими странами по крупным кредитным рискам. Вы видите, что отношение двадцати крупнейших кредитов к собственным средствам в России находится на достаточно высоком показателе. Можно обратиться к примеру других западно-европейских стран, у которых этот показатель еще выше. Но в силу того, что экономическая среда в России остается пока более рискованной, чем в развитых западных странах, проблема концентрации кредитных рисков представляет собой немаловажный негативный фактор с точки зрения нашей оценки кредитоспособности банков.

Наконец, последний аспект — это качество управления, которое тем более сильно проявляется при пересмотре стратегических приоритетов развития. Стабильность менеджмента, система принятия решений, которая может быть либо централизованной, либо децентрализованной, качество управленческой отчетности и принципы управления рисками — это те факторы, которые позволяют (соответственно более или менее болезненно) приспособиться к новым приоритетным задачам развития.

Наконец, несколько слов о собственно кредитных рейтингах. На протяжении последних двух лет средний уровень рейтинга российских банков находился на уровне В-. Что, как мы считаем, может произойти в дальнейшем? Скорее всего, средний уровень рейтингов российских банков повысится в обозримом будущем. Семь из двадцати семи отрейтингованных нами финансовых институтов уже имеют позитивный прогноз, что говорит о достаточно высокой вероятности повышения рейтингов в течение ближайших двух лет. Причем эти позитивные прогнозы вызваны не системными обстоятельствами, а именно индивидуальными факторами, о которых я только что говорила.

Наконец, параллельно с процессом роста среднего уровня рейтинга для российских банков, будет постепенно возрастать их дисперсия, а именно большее количество банков

будет отрейтинговано. Такими нам видятся перспективы динамики кредитных рейтингов на ближайшие год-два.

Спасибо за внимание. Хотелось бы призвать обращаться к нашим интернет - сайтам (англоязычному и русскоязычному) для дополнительных комментариев. Спасибо.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Ирина Александровна. Очень интересный доклад, потому что компания «Стэндард энд Пурс» в ходе рейтингования и изучения материалов по отдельным банкам имеет возможность сделать общий анализ или общий свод основных тенденций, наблюдающихся в банковской сфере, но не очень заметных для Банка России. По-моему, доклад очень интересный и тревожный в некотором смысле. Наша банковская система находится в переходном периоде, у которого есть не только очевидные плюсы, но и не менее очевидные проблемы.

Спасибо.

Сейчас я хотел бы предоставить слово Вячеславу Сергеевичу Захарову, ректору Института банковского дела Ассоциации российских банков. «О стратегии развития банковской системы». Пожалуйста, Вячеслав Сергеевич.

ЗАХАРОВ В.С.

Уважаемые коллеги!

В апреле 2005 г. были приняты два документа, определяющие перспективы развития банковского сообщества. Руководители Правительства и Банка России подписали совместное заявление, к которому приложена «Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года», и XVI съезд АРБ принял «Стратегию повышения конкурентоспособности национальной банковской системы РФ».

В новой Стратегии, как и в предыдущей, Правительство и Банк России, характеризуя перспективы развития банковского сектора, апеллируют в основном к кредитным организациям и получается, что совокупность коммерческих банков и есть банковский сектор. Хотя, на наш взгляд, это не просто сектор экономики, а настоящая двухуровневая банковская система рыночного типа, включающая как коммерческие банки, так и Центральный банк Российской Федерации. Однако о нем в Стратегии упоминается только в связи с его отношениями с коммерческими банками.

Авторы Стратегии АРБ отмечают, что в программных документах зачастую необоснованно обособляются проблемы и задачи коммерческих банков и Банка России. Конечно, задачи у них разные, но совершенно очевидна направленность деятельности обоих уровней банковской системы на достижение общей цели – роста нашей экономики. Поэтому в Стратегии АРБ, на наш взгляд, совершенно справедливо говорится не о банковском секторе, а о банковской системе, а также не только о развитии коммерческих банков, но и о приоритетах денежно-кредитной политики, валютной либерализации, т. е. вопросах, относящихся к компетенции органов власти. Принципиально правильно в документе указывается на необходимость большей предсказуемости денежной и курсовой политики правительства и Банка России, ее связи с приоритетами развития российской экономики, а не только с экспортными потоками, как это имеет место сейчас.

Определение денежно-кредитной политики на относительно длительную перспективу имеет первостепенное значение для работы коммерческих банков, планирования их деятельности, однако Правительство и Банк России, как и раньше, не дают оценки перспектив денежно-кредитной политики на срок более 1 года.

Денежно-кредитная политика осуществляется в процессе использования определенных методов, к которым относится и рефинансирование банков. Банк России, выполняя функции кредитора последней инстанции, может: поддерживать ликвидность банков, рефинансировать их операции и выдавать так называемые стабилизационные кредиты. Пока регулярно выполняется только первая задача, поскольку механизм рефинансирования направлен на управление ликвидностью. Стабилизационные кредиты выдаются спорадически, лишь при возникновении крайней необходимости. Потребность банков в таких стабилизационных кредитах возникает во многом из-за отсутствия регулярной системы рефинансирования их операций.

В Стратегии Правительства и Банка России декларируется совершенствование механизмов рефинансирования и управления ликвидностью банков. Именно декларируется, поскольку в будущем, как и сегодня, имеется в виду принимать в обеспечение выдаваемых коммерческим банкам кредитов только разного рода ценные бумаги, круг которых предполагается постепенно расширять.

Само по себе неплохо, что Банк России способствует развитию вторичного рынка ценных бумаг, но для банков этого недостаточно. Им требуется не только поддержание ликвидности, но и настоящее рефинансирование проводимых ими операций, а это не одно и то же. Поэтому вполне обоснованно, что в Стратегии АРБ предлагается принимать в обеспечение кредитов Банка России не только ценные бумаги, но и кредитные требования

и векселя, находящиеся в портфелях коммерческих банков. Это стало бы его реальным вкладом в дело развития нашей экономики.

Иногда высказывается опасение, что выдаваемые кредиты не будут возвращаться в срок, но для таких опасений, по нашему мнению, нет достаточных оснований. У нас много вполне платежеспособных банков и их заемщиков. Об этом хорошо известно Банку России, который постоянно ведет надзор за банками и уже длительный период осуществляет мониторинг предприятий во всех регионах страны, но пока результаты этого мониторинга он недостаточно использует в своей деятельности

Отсутствие полноценной системы рефинансирования, основанной на принципах равного и максимально широкого доступа банков ко всем инструментам Банка России, особенно больно бьет по региональным банкам, у которых нет других источников для развития бизнеса. Да и некоторые крупные банки имеют потребность в дополнительных ресурсах. На общем собрании Ассоциации региональных банков об этом говорил руководитель Альфа-банка.

И еще одно немаловажное обстоятельство. Сегодня спрос на деньги удовлетворяется только путем покупки Банком России валюты у экспортеров. Дальнейшая судьба выпущенных таким образом денег остается неизвестной: они могут пойти на развитие производства или выплеснуться на розничный рынок, спровоцировав новый виток инфляции.

При организации постоянно действующей системы рефинансирования банков под их кредитные требования деньги приобретут кредитный характер. Уже при их выпуске в оборот будет создаваться механизм возврата в Банк России. Влияние на инфляцию денег, выпущенных на кредитной основе, будет минимальным.

Незначительность объемов рефинансирования, а также формирование денежного предложения в основном через приобретение иностранной валюты практически сводит на нет роль такого метода денежно-кредитного регулирования, как ставка рефинансирования. Эта ставка используется для всего чего угодно (при расчете штрафов и пеней, ставок налогов, налогооблагаемой базы по налогу на прибыль корпораций и т.п.), но ее влияние на рыночную стоимость денег минимально. Вряд ли можно найти еще одну такую страну, где ставка рефинансирования использовалась бы подобным образом.

В Стратегии Правительства и Банка России говорится о реформировании банковского сектора, хотя признается, что определенные законодательством фундаментальные принципы организации российской банковской системы отвечают базовым потребностям экономики и обеспечивают благоприятные исходные условия для развития банковского сектора. Но ведь в этих условиях ничего принципиально нового не может быть предложе-

но, поэтому непонятно, о каком реформировании существующей у нас банковской системы идет речь.

Банковская система не может перманентно реформироваться, она должна просто работать, выполнять свои функции. Это она и делает в последние 14 лет, несмотря на постоянный реформаторский зуд у некоторых представителей власти, да и бизнес-сообщества в целом. Ожидание каких-то неведомых реформ только мешает банкам выстраивать свою стратегию и к тому же дезориентирует их клиентов.

С предложенными в этой Стратегии целями так называемого реформирования трудно спорить, кроме, пожалуй, одной: способности нашего банковского сектора в среднесрочной перспективе обеспечивать предоставление всем категориям клиентов универсального комплекса банковских услуг на рынках стран ближнего зарубежья. Здесь возникает сразу два вопроса: зачем это непременно нужно нам и нужно ли вообще названным странам? Тем более что в некоторых из них банковское дело развито не хуже, чем в России.

С этим вопросом тесно связан и другой, которому отведено много места в обеих стратегиях: речь идет о конкурентоспособности. В Стратегии Правительства и Банка России речь идет о развитии конкурентной среды внутри страны, повышении конкурентоспособности российских кредитных организаций и обеспечении равных конкурентных условий для российских и иностранных банков. Эта цель вполне достижима, поскольку связана с деятельностью самих банков и регулирующих органов внутри страны.

В Стратегии АРБ вопрос ставится шире: о способности банковской системы России конкурировать с банковскими системами стран с развитой рыночной экономикой. Эта задача несравненно более амбициозна и соответственно более трудна. К тому же вряд ли можно говорить о конкурентоспособности в целом банковской системы, состоящей из большого количества банков самого различного размера, располагающих далеко не одинаковыми возможностями. Все-таки между собой конкурируют отдельные банки, а не системы. Некоторые наши банки и сегодня успешно выступают на мировом рынке банковских услуг, а другие не смогут сделать этого никогда.

Правительство и Банк России считают одним из приоритетов государственной экономической политики формирование конкурентоспособного банковского сектора, способного развиваться на собственной основе. Сам тезис можно только приветствовать, если бы не дополнение к нему. Оно вызывает серьезные сомнения, вызванные тем, что авторы Стратегии считают, что спасение утопающих дело рук самих утопающих. Органы власти полагают, что банки должны быть эффективным инструментом обеспечения устойчивого

экономического роста, и это действительно так. Но при этом сами органы власти должны прилагать больше усилий для того, чтобы банки стали таким инструментом.

В Стратегии АРБ весьма подробно освещен вопрос о путях повышения рентабельности банковской деятельности. Но почему-то совсем не говорится о том, что для этого должны сделать сами банки, например, оптимизировать расходы на свое содержание, новое строительство, повысить производительность работы сотрудников. Ведь не секрет, что она значительно ниже у банков с чисто российским капиталом, чем даже у «дочек» иностранных банков. Без принятия самими банками мер по повышению собственной рентабельности за счет использования внутренних резервов все их обращения в органы власти выглядят как элементарное иждивенчество. Тем меньше надежды на то, что они будут услышаны.

В обеих стратегиях большое внимание уделено совершенствованию банковского надзора. В Стратегии АРБ утверждается даже, что чрезмерное вмешательство надзорных органов является фактором, сдерживающим развитие банковского бизнеса. Такой вывод был сделан на основе опроса многих банков. Представляется, что в этих условиях у Банка России может быть две линии поведения. Первая: разъяснить банковскому сообществу необходимость и целесообразность своих требований, чтобы банки выполняли надзорные требования сознательно и свободно (свобода как осознанная необходимость), а не только потому, что это обязывает делать Банк России. Вторая – свести надзорные требования к необходимому минимуму. Кстати, у представителей банковского сообщества вызывает некоторое недоумение определение ответственных за мероприятия по реализации Стратегии развития банковского сектора: в приложении к Стратегии Правительства и Центрального банка Российской Федерации ответственным исполнителем большинства намеченных мероприятий, даже по совершенствованию банковского надзора, назначен Минфин, а Банк России выступает лишь в качестве соисполнителя.

С этой темой прямо связана другая, имеющая весьма длинную историю. Речь идет о банковской отчетности. В Стратегии АРБ эта тема раскрыта достаточно подробно, говорится о больших и постоянно растущих издержках банков на составление отчетности. Правительство и Банк России предполагают продолжить работу по совершенствованию и оптимизации отчетности. Однако есть серьезные сомнения в искренности такого заявления. За время существования коммерческих банков вопрос о сокращении отчетности поднимался неоднократно. Точнее сказать, он никогда не снимался с повестки дня, но отчетность не только не сокращалась, но и постоянно росла.

В своей Стратегии АРБ уже не в первый раз поднимает вопрос о развитии саморегулирования в банковском сообществе. В процессе его обсуждения было высказано немало «за» и «против». Во всяком случае, прежде чем заниматься организацией саморегулирования, банковскому сообществу необходимо консолидироваться, поскольку полноценный саморегулирующийся орган в банковской системе может быть только один. При этом придется учитывать существующие реалии, идти на определенные компромиссы.

В Стратегии Правительства и Банка России дипломатично говорится о банковских ассоциациях во множественном числе и выражается желание продолжать с ними конструктивное сотрудничество. В последнее время обе стороны делают друг другу многочисленные реверансы, но реальные результаты сотрудничества не так велики, как хотелось бы. Например, тот же вопрос об отчетности, который, как и прежде, далек от своего решения. Да и отчисления в фонд обязательного резервирования были сокращены летом прошлого года под давлением не столько банковского сообщества, сколько сложившихся обстоятельств на банковском рынке.

Несмотря на продекларированное желание сотрудничать с банковскими объединениями, Правительство и Банк России явно недооценивают их роль. Например, не предусматривается полноправное участие этих объединений в проведении мероприятий по реализации разработанной ими Стратегии, которые изложены в приложении к ней. Очевидно, имеется в виду привлечь банковское сообщество к обсуждению уже готовых проектов документов, причем иногда в самый последний момент, как это бывало уже не раз.

С точки зрения понимания роли банковских ассоциаций несколько странно выглядят и два положения в заключительной части указанной Стратегии. Например, ассоциациям рекомендуется активнее участвовать в работе по доведению до участников рынка решений органов власти в области банковской деятельности. Думается, у Правительства и Банка России есть достаточные собственные возможности сообщать о принятых решениях тем, кто должен их выполнять. Кстати сказать, было бы неплохо, чтобы эти органы, как, впрочем, и другие, не только сообщали о принимаемых нормативных актах, но и разъясняли участникам рынка, зачем они принимаются. От этого, несомненно, выиграла бы исполнительская дисциплина.

К задачам банковских объединений отнесено взаимодействие с кредиторами, в первую очередь, с вкладчиками. Но ведь при этом они вполне могут столкнуться с недовольством своих членов, поскольку произойдет конфликт интересов. В конце концов, каждый должен заниматься своим делом: банковские ассоциации – защитой интересов бан-

ков, комитеты кредиторов или какие-либо другие органы – защитой – интересов их вкладчиков.

Спасибо.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Вячеслав Сергеевич.

Я хотел бы сделать поправку. В первой стратегии Минфин отвечает за подготовку законопроектов, связанных со всеми вопросами, в том числе с банковским надзором, по той простой причине, что у Центрального банка нет права законодательной инициативы. Поэтому там, где стоит «законопроект», там везде Минфин первый. А где стоит «нормативный акт» - там Центральный банк.

Сейчас слово предоставляется Надежде Юрьевне Ивановой – директору Сводно-экономического департамента Банка России, Москва.

«Совершенствование механизма рефинансирования кредитных организаций».

ИВАНОВА Н.Ю.

Добрый день, уважаемые коллеги!

Вячеслав Сергеевич в своем выступлении коснулся темы, которая в последнее время стала очень популярной, и она обсуждается как в рамках всероссийских конференций, съездов ассоциаций, на встречах руководства Банка России, банковским сообществом, так и в рамках сегодняшнего конгресса, где уже тоже прозвучало такое понятие, как «рефинансирование».

Поэтому я, наверное, все-таки постараюсь собравшимся, поскольку такая возможность предоставлена, несколько слов сказать о действующей системе рефинансирования, которая существует в России и, может быть, в выступлении постараюсь ответить на те проблемы, которые Вячеслав Сергеевич затронул.

Я посмотрела в списке выступающих, тема рефинансирования еще не заявлена. Поэтому, видимо, это та интрига, которую у нас ошибочно любят использовать и в рамках съездов своих и на наших таких встречах, то есть считается, что без интриги и дискуссии не получится. Поэтому, видимо, сегодня эта тема – рефинансирование.

Банк России имеет и осуществляет систему рефинансирования в рамках того правового поля, которое существует в Российской Федерации. И функции Центрального бан-

ка, как кредитора последней инстанции, прописаны и в Законе «О Центральном Банке». Там четко совершенно сказано, что Центральный банк предоставляет кредиты кредитным организациям только обеспеченные; перечислены соответствующие (47 статья) возможности и виды залога и сказано, что кредиты могут предоставляться на срок не более одного года.

Вот это те правовые рамки, в которых мы постарались в России построить систему рефинансирования. Сейчас она, между прочим, соответствует и международной практике. И чтобы некоторые эксперты ни говорили, что под рефинансированием понимается и предоставление центральными банками так называемых традиционных кредитов, это не совсем так, потому что любая международная система рефинансирования строится именно на поддержании ликвидности, то есть возможности у кредитных организаций получать от центральных банков ликвидность на короткий срок.

Как правило, это кредиты овернайт в любом виде, когда они предоставляются или через залоговый механизм, как это делается в большинстве стран Европы, как это делается в России, или через сделки РЕПО, как это делается в Банке Англии и рядом стран. Есть такой механизм в Испании и во Франции, когда речь идет не о поддержании ликвидности внутри дня, а когда сделки заключаются уже на срок через аукцион на одну неделю или на какой-то другой срок, который также рамками европейского законодательства предусмотрен.

Сейчас Центральный банк может предоставить ликвидность кредитным организациям как через постоянно действующие инструменты (это кредиты овернайт, это внутридневные кредиты, ломбардные кредиты по фиксированным ставкам). Или другой механизм используется: это операции на открытом рынке, то есть те инструменты, которые предоставляются через механизм аукционов (это ломбардные кредитные аукционы, аукционы прямого РЕПО).

Механизмы, которые мы используем, имеют широкий спектр как по инструментам, так и по срочности. Если говорить о сроках, то наиболее популярными сейчас у кредитных организаций являются все-таки внутридневные кредиты. То есть это те кредиты, которые вы можете использовать в течение операционного дня, и именно те кредиты, которые позволяют вам бесперебойно осуществлять расчеты по корреспондентским счетам. Как и любым другим центральным банком, эти кредиты предоставляются Банком России на основе обеспечения, и в качестве обеспечения (как бы мы этого ни хотели, как бы Вячеслав Сергеевич ни советовал нам расширять залоговый механизм не только ценными бумагами государства, а какими-то другими видами активов), такие дневные кредиты ни-

какими другими залогами не могут быть обеспечены. Почему? Потому что нужно мгновенно предоставлять ликвидность, и это должно быть сделано на стандартных условиях, то есть только залог, который в электронной форме на организованном рынке существует и обращается, только это может быть использовано в течение дня.

Все, что касается других видов обеспечения, я на этом остановлюсь чуть позднее, также используется, но это невозможно сделать на стандартных условиях и быстро, это требует определенной проверки качества этих активов. Все то же самое делается и в ФРС, только там еще, более того, кредит предоставляется и на платной основе на три дня, если речь идет о необеспеченном кредите.

Три триллиона — это довольно большая величина, и сейчас мы видим, что за первый месяц этого года, поскольку мы расширяем возможности кредитным организациям не только московского региона, но и каких-то других центральных регионов получать такой кредит, и уже 61 регион у нас имеет эту возможность, сейчас уже полтора триллиона только за первые пять месяцев предоставлены банком. И если банк в течение дня за счет поступления на корреспондентский счет не погасит этот кредит, а он предоставляется автоматически, не надо к Центральному банку обращаться за каждым подкреплением. Если в течение дня кредит не погашается, тогда автоматически предоставляется овернайт, и если в прошлом году это было порядка тридцати миллиардов рублей, сейчас за пять месяцев таких кредитов овернайт предоставлено в размере одиннадцати миллиардов рублей. Как я сказала, внутрисуточный кредит популярен, более того, Центральный банк плату не взимает за такое предоставление ликвидности.

Что касается кредита овернайт, то ставка штрафная, потому что рынки уже закрыты на межбанке, банк не смог подкрепиться, поэтому Центральный банк, предоставляя кредит овернайт, взимает штрафную ставку. Она сейчас на уровне ставки рефинансирования установлена. Это 13 процентов, это не совсем российская экзотика, как было сказано, это та потолочная ставка, которая определяет максимально возможную процентную ставку на всех финансовых рынках России. Она стала работающей, поскольку мы не только овернайт предоставляем по этой ставке, но сейчас уже и ломбардные кредиты по фиксированным ставкам, если аукцион не состоялся, как, скажем, последние два, и не определилась ставка средневзвешенная, то под 13 процентов можно получить ломбардный кредит на семь дней, и сейчас банки это делают.

Только в этом году мы с 11 апреля возобновили механизм предоставления ломбардных кредитов по фиксированным ставкам, уже семь таких кредитов было предоставлено, в основном их получают региональные банки. Ставки были как средневзвешенные

использованы по последнему аукциону, так и эта максимально возможная ставка рефинансирования, а также работающая.

Валютные свопы. Также предоставляются кредиты на один день, но ставка 13 процентов действует и по этому механизму. Более того, сейчас мы считаем необходимым еще раз подчеркнуть, что Центральный банк, когда определяет ставку рефинансирования (как максимально возможную на финансовом рынке), смотрит на тот уровень инфляции, который сложился и удалось ли сдерживать инфляцию в установленных пределах. Поэтому, оценивая текущую ситуацию, мы считаем, что у нас нет оснований для какого-либо понижения ставки. Но основной объем ликвидности банки получают не по этой максимальной ставке, а получают ее по ставке, которая складывается в рамках аукционов, как ломбардно-кредитных, так и аукционов РЕПО, и основной объем ликвидности предоставлялся в прошлом году по ставке от 6% до 10%. Это были определенные дни, когда у нас наблюдались волнения (на межбанке летом прошлого года или в этом году от 6 до 6,5 процентов по РЕПО или 7,36 процентов по аукционам ломбардным). То есть это основной уровень процентной ставки, который позволяет банкам получать дополнительную ликвидность от Центрального банка.

Центральный банк регулярно проводит аукционы, по вторникам. Банкам предоставляется возможность во вторник или в ломбардном аукционе принять участие, или в аукционе прямого РЕПО, причем сроки прямого РЕПО варьируют от 7 до 90 дней. Наиболее популярными, как мы видим, у банков все равно являются сделки РЕПО однодневные. Буквально за последнюю неделю мая десятки миллиардов рублей были предоставлены по таким операциям банковскому сектору. В прошлом году объем сделок РЕПО составлял более 590 миллиардов рублей, а уже сейчас - 80 миллиардов только за последние дни этого года.

Поэтому тот спектр услуг, которые Центральный банк оказывает в качестве функции кредитора последней инстанции, я считаю, довольно широк и предоставляет банкам значительный выбор. Это те виды кредитования или подкрепления ликвидности, которые действительно можно на стандартных условиях получить.

Что касается кредитования по Положению «О порядке предоставления Банком России кредитов банкам, обеспеченных залогом и поручительством» № 122-П, то есть под залог векселей или поручительств, то мы предоставляем в рамках этого положения или можем предоставлять кредиты на срок до 180 дней, и процентная ставка ниже, чем ставка рефинансирования, сейчас это 10 процентов, но не популярен этот механизм. Почему? Он действительно трудно реализуем, он несколько перегружен нашими требованиями, но ес-

ли вспомнить, когда это положение создавалось, совсем немного времени прошло после финансово-экономического кризиса, после тех невозвратов, которые Центральный банк имел по предыдущему порядку кредитования, то будет ясно, почему такие жесткие требования в то время Центральным банком были прописаны.

Я позволю себе еще немного задержать ваше внимание, потому что перехожу к тому порядку, который обсуждался банковским сообществом, и банки нам в качестве предложения высказывали ряд замечаний. Банки предложили, что хорошо было бы предоставлять не обеспечение кредита, а хорошо было бы под обеспечение ФОРа на три-пять лет. Но закон сегодняшний это делать не позволяет, я уже сказала об этом.

Все же многие предложения кредитных организаций мы учли в том Положении, которое сейчас разработано и уже практически согласовано и с Юридическим департаментом, с Департаментом учета и отчетности, и готовы представить руководству Банка России – это кредитование под залог векселей, кредитных требований или под поручительство, но организаций, которые имеют международный рейтинг.

Мы упростили механизм предоставления таких кредитов и сделали возможным получать кредиты под залог векселей или кредитных требований всех векселедателей или заемщиков, которые имеют соответствующий инвестиционный рейтинг.

Таких организаций сейчас несколько. В одном из выступлений Центральный банк однажды их уже называл: ТНК, РЖД, «Газпром» и другие организации, - или под поручительство банков, то есть такого двойного обеспечения мы уже не будем требовать. А банк может выбрать или залог векселей или поручительство финансово устойчивого банка, также имеющего инвестиционный рейтинг.

Таких банков у нас также есть несколько, а именно: «Райффайзенбанк», «Банк Москвы», «Альфа-Банк», «Сбербанк», МДМ и др. Поэтому возможности некоторые дополнительные мы предоставили. Мы упростили процедуру по этому виду обеспечения, при этом дополнительно ежемесячную бухгалтерскую отчетность первичного заемщика мы не будем предварительно проверять, а проверка обеспечения будет проводиться в рамках обычной плановой проверки.

Хотим предложить также возможность устанавливать некий график погашения кредитов, а также предоставить право досрочного погашения (то, чего сейчас у нас нет). Хотим предложить руководству Банка России также дифференцировать и процентные ставки в зависимости от срока предоставления ликвидности.

Я понимаю, что задержала ваше внимание. Спасибо вам за внимание. Надеюсь, что сегодня мы еще услышим в следующих выступлениях предложения или подходы к со-

вершенствованию этой системы. Мы готовы их не только выслушивать, но и услышать и, по возможности, учесть в своих нормативных документах.

Спасибо.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Надежда Юрьевна.

Я хотел бы предоставить слово Александру Давидовичу Берлину – члену Совета директоров Банковской группы «Инвестторгбанк», «Владпромбанк», «Вокбанк», профессору экономического факультета МГУ им. Ломоносова, первому проректору Международного университета.

Есть? Нет.

Тогда я хочу предоставить слово Владимиру Великовичу Джиковичу – президенту Ассоциации банков Северо-Запада, Санкт-Петербург.

«Актуальные вопросы и проблемы реализации закона «О бюро кредитных историй».

ДЖИКОВИЧ В.В.

Спасибо большое.

Мое выступление сегодня ориентировано на региональные банки, возможно, территориальные управления Центрального банка.

Вопрос связан с законом, который вступил в действие. С 1 июня текущего года вступил в силу закон «О кредитных историях». С 1 сентября банки должны начать предоставлять информацию о заемщиках хотя бы в одно бюро кредитных историй.

Вчера на пленарном заседании Гарегин Ашотович уделил этому внимание и сказал, что создано Бюро кредитных историй. Это очень хорошо. И закон предусматривает, что в России может быть несколько бюро кредитных историй, но вся их работа должна быть построена на коммерческой основе, что в общем-то на самом деле не очень хорошо, как мне кажется, на этом этапе.

Почему законодатель настоял именно на такой форме? Хотя даже Ассоциация российских банков создавалась сначала как некоммерческое партнерство. Такая форма давала возможность привлечь большее количество банков. Тем не менее, сегодня создается Национальное бюро кредитных историй. И, одновременно, мы знаем, что создано уже бюро «Интерфакс Экспириэнс» создали также бюро кредитных историй.

В принципе, любое кредитное бюро должно осуществлять следующий вид деятельности: это повышение уровня сведений о потенциальных заемщиках, уменьшение стоимости информации о заемщиках и повышение уровня ответственности заемщика перед кредитором.

Рассмотрев сегодняшнюю ситуацию, если будут существовать централизованные кредитные бюро, безусловно, это самый хороший вариант, когда в любом городе, в любом банке можно будет получить информацию о любом заемщике.

В то же время уже сегодня очевидно, что они уже созданы, что, по крайней мере, будет два федеральных кредитных бюро. И поскольку они имеют иностранных участников, в одном случае - «Интерфакс Экспириэнс», в другом случае – «Трансюнионс», достаточно крупные вложения сделаны в создание этих кредитных бюро, стоимость запросов в этих бюро будет определяться сроками окупаемости проектов.

Кроме того, эти два иностранных акционера являются сами по себе конкурентами, оба относятся к американским фирмам, и взаимодействие между ними на сегодняшний момент, я считаю, достаточно проблематично (будут ли эти бюро обмениваться информацией – пока неизвестно). Думаю, что, может быть, обмена информацией не будет.

В этом случае, банки будут заключать договора как с одним, так и с другим бюро, чтобы получать более полную информацию.

Таким образом, исчезает главное преимущество одного места обращения. Идеально было бы, конечно, если бы кредитное бюро было создано государственной структурой.

Поэтому мы считаем, что на этом этапе, вероятно, целесообразно параллельно с федеральными структурами организовывать и кредитные бюро на региональном уровне.

Сама кредитная история не дает достаточно информации для принятия решения о кредитовании. Кредитные бюро в развитых странах получают только 30% от всех своих доходов за предоставление кредитных историй клиентов, все остальное – это услуги скоринга, услуги информационного характера, аналитика и так далее.

Нам кажется, что взаимодействие региональных бюро, которые могут как раз предоставлять эти дополнительные услуги, наряду с прямыми, которые описаны в законе, где более простая схема взаимодействия с местными органами власти, будет более эффективным. Там более простая процедура выявления, исправления ошибок кредитных историй. Кроме того, общаясь с коллегами в регионах, я знаю, что в том или ином виде уже существуют определенные базы данных по неплательщикам, по взаимоотношениям с органами власти.

И этими базами данных сегодня пользуются банки. Собственно, опираясь на эти базы данных, они строят свою политику в потребительском кредитовании.

Мне кажется, что именно на этом этапе создание бюро кредитных историй в регионах позволит быстро создать базу, повлияет на формирование тарифов, что немаловажно для банков, сделает информацию более дешевой для принятия решений, и все это будет способствовать развитию потребительского кредитования.

Безусловно, эти региональные кредитные бюро должны работать в тесном взаимодействии с федеральными.

Я на этом заканчиваю и предлагаю это обсудить, подумать. Мы всегда готовы к сотрудничеству как Ассоциация банков Северо-Запада, в том числе поделиться тем опытом, который у нас сегодня в этом направлении накоплен. Спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

Я абсолютно поддерживаю идею о том, что очень важный акцент — это региональные бюро кредитных историй. И вообще главная наша задача — это сделать систему сообщающихся сосудов максимально работающей на одном языке, в одной системе. И главное, чтобы этот информационный котел был бы единый. Поэтому Национальное бюро кредитных историй предполагает развитие региональных бюро там, где они уже есть, взаимодействие самое тесное, а там, где их нет, наоборот стимулировать их создание, потому что Россия слишком обширная страна, чтобы не пытаться обеспечить это единообразным образом — только из центра.

Это должна быть система кредитных бюро, но все-таки они должны быть объединены в общую информационную базу. И мы надеемся, что Национальное бюро кредитных историй станет таковым. Здесь мы только взаимно дополняем друг друга.

Спасибо.

КОЗЛОВ А.А.

Сейчас слово предоставляется Елене Игоревне Музыка, заместителю директора Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России. «Новое в регулировании допуска на рынок банковских услуг». Пожалуйста, Елена Игоревна.

МУЗЫКА Е.И.

Добрый день!

Я рада всех приветствовать. Мне очень приятно, что у меня есть возможность выступить. Я бы хотела акцентировать ваше внимание на ряде вопросов, которые нашли свое отражение в стратегии развития банковского сектора. Могу сразу сказать одно свое наблюдение: я действительно благодарна за то, что имею возможность вам что-то рассказать, потому что, пообщавшись со своими коллегами-банкирами, поняла, что далеко не многие из них нашли возможность и силы детально ознакомиться со стратегией, несмотря на то, что она принята уже достаточно давно.

Поэтому сегодня я хочу вам рассказать о трех вопросах стратегии. Первое — о реальных владельцах, второе — о вопросах влияния и присоединения, о реорганизации, и третье — об участии иностранного капитала в банковском секторе Российской Федерации.

Первый вопрос, вопрос реальных владельцев, уже достаточно давно обсуждается в банковском сообществе, он уже в какой-то мере нашел свою реализацию в связи с тем, что Банк России в ходе реализации закона о страховании вкладов уже рассказал о своих подходах в определении реальных владельцев. И сегодня все эти подходы нашли свое отражение в том законопроекте, который связан с реальными владельцами.

Хочу рассказать о некоторых из них, основных. Во-первых, определением, критерием реальных владельцев в законопроекте (он будет меняться, но сейчас этот законопроект активно обсуждается в Правительстве, при этом Банк России тоже высказал свои предложения по этому проекту), определение реальных владельцев достаточно близко к тому, что мы уже видели при реализации закона о страховании вкладов. Это лица, которые прямо или косвенно имеют возможность оказывать существенное влияние на решения, принимаемые органами управления банка.

Кто же в свете этой концепции может быть признан реальным владельцем? Во-первых, это физические лица, как резиденты, так и нерезиденты Российской Федерации. Правда, в настоящий момент рассматривается возможность исключений из списка физических лиц-резидентов офшорных зон. Во-вторых, это органы государственной власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации и местного самоуправления. В-третьих, реальными владельцами по законопроекту могут быть признаны публичные компании. Критерии публичности этих компаний сейчас достаточно активно обсуждаются, но в общем они, на мой взгляд, должны быть понятны. Это компании, которые ведут

активную хозяйственную деятельность; это компании, которые раскрывают информацию о себе рынку; это компании, в случае с которыми рынку понятно, кто стоит за ними и кто является собственником этих компаний.

Это один из подходов, который скорее поддерживается Банком России. Три основных параметра, кто может быть признан реальным владельцем.

Что же дальше есть интересного в этом законопроекте? Еще, на мой взгляд, очень интересный вопрос — обязанность в предоставлении отчетности в Банк России в порядке, установленном Банком России. Банку России уже в настоящий момент предоставлено право определять периодичность представления отчетности, но не в данном вопросе. И на мой взгляд, вполне логично, что в законопроекте о реальных владельцах эта функция может быть отнесена к компетенции Банка России, периодичность представления отчетности о реальных владельцах, а также полнота этой отчетности.

В-третьих, очень интересный аспект, что же будет происходить с теми банками и с теми учредителями — участниками кредитных организаций, в том случае, если они не предоставят информацию о тех реальных владельцах, которые стоят за той или иной организацией. Мы сейчас поддерживаем одно из их предложений, хотя оно еще находится в стадии обсуждения. Сразу оговорюсь, что это международный опыт. Например, в некоторых европейских государствах именно такая форма воздействия принята на законодательном уровне. В том случае, если учредители и участники кредитной организации не раскрывают информацию о своих реальных владельцах, то они могут быть ограничены в правах участия, праве голоса, за исключением имущественных прав, при проведении общих собраний.

Если говорить проще, то предположим, что один из участников, владеющих 20-процентным пакетом долей акций банка, не раскрыл информацию о себе, в таком случае законопроектом предусмотрено (еще раз оговорюсь, это сейчас обсуждается), что у Банка России может быть право ограничить этого участника в праве голоса.

Вот такие интересные, на мой взгляд, аспекты, которые могут нас ожидать в случае, если этот закон будет в ближайшее время принят. Но могу сказать, что этот законопроект стоит одним из первых в плане реализации стратегии развития банковского сектора. Я думаю, что законопроект достаточно полезен, и Банк России его всячески поддерживает.

Еще один интересный, на мой взгляд, законопроект — это законопроект, связанный с реорганизацией кредитных организаций. Он направлен в первую очередь на две вещи. Речь в этом законопроекте идет о слиянии, присоединении, преобразовании кредитных

организаций, только об этих трех формах, и он направлен, в первую очередь, на большую прозрачность процедуры реорганизации, чем есть в настоящей редакции. Во-вторых, он направлен на снижение издержек кредитных организаций и учредителей кредитных организаций, которые приняли решение о реорганизации.

Вы все прекрасно знаете, что в настоящий момент уже большое количество кредитных организаций принимает решение о реорганизации. Я не буду приводить пример реорганизации в форме преобразования, потому что многие банки преобразуются из обществ с ограниченной ответственностью в акционерные общества и в обратную сторону.

А сейчас уже гораздо более интенсивно идет процесс слияния и даже не слияния, а присоединения. И у Банка России уже есть, на наш взгляд, очень хороший опыт реализации и понимания этих вопросов. Поэтому в законопроекте есть несколько параметров. В-первых, каким образом предусмотрено снижение издержек?

Всем нам с вами известно, что при присоединении или любой иной форме реорганизации банк обязан (реорганизуемые банки обязаны уведомить своих кредиторов). Форма уведомления достаточно простая, но очень трудозатратная, трудоемкая и несет в себе те издержки, которые ложатся на плечи банкиров. То есть необходимо направить уведомление в письменной форме, заказное.

Законопроектом предусмотрена возможность публикации в одном из перечисленных средств массовой информации решений реорганизуемых кредитных организаций о реорганизации и, тем самым, как нам кажется, и Минфин, например, разделяет эту позицию, банкам будет гораздо легче реорганизовываться.

А второй параметр, который нашел отражение в законопроекте, как вам всем известно, следующий: при реорганизации кредиторы имеют право досрочно требовать исполнения обязательств, которые возникли у реорганизуемых банков.

Законопроектом предусмотрена новая возможность, в данном случае у физических лиц такая возможность остается, правда, только если эти обязательства возникли до момента объявления о реорганизации, а у юридических лиц эта возможность сохраняется только в том случае, если договором с реорганизуемыми кредитными организациями эта возможность была предусмотрена. Тем самым, на мой взгляд, это может поддержать финансовую устойчивость реорганизуемых банков. Наверно, это правильно.

Андрей Андреевич мне показывает, что я должна заканчивать. Спасибо всем большое. Всегда готова ответить на какие-то вопросы, если они возникнут.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Елена Игоревна.

Действительно, нам предстоит еще очень много законодательной работы, в частности, по этим аспектам, в том числе мы учитываем опыт внедрения системы страхования вкладов. И заранее объявляем о тех новациях, которые могут быть приняты в рассматриваемом сейчас ходе законодательного процесса.

Сейчас слово предоставляется господину Жоэлю Бисмуту – старшему аналитику компании «Мудиз Инвесторс Сервис», Лондон.

«Взгляд «Мудиз» на надежность и проблемы российских банков».

Пожалуйста, господин Бисмут.

БИСМУТ Ж.

Добрый день!

Я хотел бы сказать после выступления моего коллеги из «Стэндард энд Пурс» и отметить, что моё выступление будет построено немножко иначе. Наш взгляд на российские банки будет рассматриваться в рамках этого выступления, тем не менее, я хотел бы вернуться к вопросу рейтинга, самого процесса.

Конечно, все знают, что такое международный рейтинг, и понимают, что в России это довольно новое явление, по сравнению с Западом. Тем не менее, я хотел бы фактически рассмотреть, кто может быть объектом международного рейтинга, какие преимущества у получивших рейтинг и как и какие подходы применяются в рейтинге. Особенно я хотел бы немного выяснить этот вопрос, поскольку многие банки иногда требуют рейтинги, но не знают, что происходит потом, и как принимаются решения.

Может быть, мы требуем очень много прозрачности с точки зрения банка, который получает сам рейтинг, а с точки зрения самого процесса рейтинга это необходимо.

Что касается международного рейтинга, прежде всего, может быть, не для всех банков это рассмотрим, особенно для банков, для которых прозрачность, это очень важное явление. Я считаю, что можно уже измерить уровень прозрачности банков, с одной стороны, по количеству рейтингов, которые они получают.

Для банков, отвечающих необходимым критериям, вот здесь написано и заверена аудитором финансовая отчетность по МСФО, за последние три года – это уже обычное препятствие. И обычно минимальный размер активов – 100 миллионов долларов.

Я хотел отметить еще раз, для банков, которые не достигают такого размера активов, всегда есть возможность обратиться к рейтингу, но не международному, есть агенты местные, которые осуществляют тоже хорошую работу, и можно к ним обратиться.

Это банки, которые понимают и готовы раскрыть всю необходимую информацию, например, структуру собственности, до конца и не стесняются отвечать на любые вопросы рейтингового агента.

Это знак прозрачности и, можно сказать, процесса рейтинга, когда мы видим, что банки пытаются обходить вопросы. Понятно, что им есть, может быть, что скрывать, тогда это все равно влияет на рейтинг.

Готовность принять и распространить результаты оценки рейтингового агента нужно учитывать. И здесь нужно понять, что рейтинговый агент – это как раз не рекламный агент, может быть, некоторые банки это еще не поняли. Это организации, которые оценивают и скажут свое мнение о преимуществах и недостатках этого банка.

Здесь я хотел бы посмотреть нашу деятельность на территории СНГ и просто показать вам три основные страны, где мы фактически работаем. Здесь банки с активом, превышающим 100 миллионов долларов, и вы можете отметить, что в России пока процент банков, которые могли бы претендовать на рейтинг, но которые реально получают рейтинг, фактически очень низкий, по сравнению с другими странами, даже с Украиной.

Если говорить о Казахстане, 60% банков получают рейтинг. Это говорит о том, что есть еще работа над этим в России. Здесь показаны примеры на слайдах, я очень быстро пройду по этой таблице. Несмотря на то, что на Украине есть рейтинги довольно низкие, можно сказать, по мировым условиям очень низкие, тем не менее, я дал здесь примеры каких-то банков, которые, несмотря на низкий рейтинг, смогли получить западные деньги.

Не нужно думать, что возможность выпустить еврооблигации или разница на международных рынках ограничивается только какими-то банками, получившими очень высокий рейтинг.

Я хотел сказать, что, помимо банков, которые собираются, может быть, в ближайшее время выпустить ценные бумаги на международных рынках, надо принять во внимание тех, кто готовится к выпуску на среднесрочную перспективу. Нужно учесть, что фактически это процесс многолетний, чем больше историй, тем лучше будет.

Несмотря на то, что вы начинаете с маленьким, невысоким рейтингом, фактически инвесторы всегда рассмотрят положительную тенденцию, которая, может быть, сложилась в течение нескольких лет с точки зрения рейтинга.

Это важнейший вопрос. Есть вопрос приобретения опыта: как общаться, как работать с рейтинговыми агентами. В большинстве случаев рейтинг является условием для размышления для тех, кто собирается выпускать бумаги. Для тех, кто планирует, я хотел бы сказать. Кто хочет остаться на внутренних рынках, тем не менее, тоже есть возможность выпустить свои бумаги на внутреннем рынке. Правда, это не обязательно рейтинг, но все равно облегчает процесс.

Если не рассматривается возможность выписать бумаги вообще, тогда получение кредитных линий от зарубежных банков тоже, как и рейтинг, облегчает процесс и вообще получение имиджа банка на внутреннем рынке.

Это тоже позитивный шаг. Нужно отметить, что рейтинг важен не только для банков, получивших рейтинг, но и для межбанковских аналитиков и даже банковских надзорных органов, они тоже могли бы пользоваться рейтингом. Почему? Фактически мы это рассмотрим чуть позже, но здесь можно рассмотреть разброс рейтингов, которые можно увидеть в России. Здесь много техники, но в принципе всегда рейтинг перед вами, возможен разброс по России и с точки зрения финансовой надежности.

Я хотел как раз подтвердить слова моей коллеги из «Стэндард энд Пурс» и сказать, что в принципе «Мудиз» рассматривает положительно тенденции в России и, соответственно, можно ожидать повышения рейтингов в ближайшие годы.

Хотелось бы сразу перейти на этот слайд, наверное, самый важный, объясняющий принципы ингредиента или компонента оценки банков в рамках процесса рейтинга. Здесь нужно смотреть особенно на левую часть, которая дает возможность понять, как оцениваем финансовую надежность рейтинговых организаций.

Здесь имеется в виду, что окружающая среда, экономика, политика влияют на рейтинг, и всегда в любой стране фактически нельзя ожидать очень высокие рейтинги, несмотря на то, что у вас великолепное качество менеджмента. В любом случае рейтинги ограничиваются на уровне страны. На уровне страны есть два фактора: окружающая среда и интересный фактор, который, может быть, интересуется ЦБРФ - это качество надзора. Может быть, даже больше законодательство, но и система надзора. Как она понимается, система регулирования, система инспектирования? Это для нас и для рейтинговых агентов один из важнейших факторов для оценки надежности самих банков.

Этот разброс рейтингов может подниматься не только потому, что банки хорошо работают или потому, что у них хорошие финансовые показатели, а именно потому, что окружающая среда и качество надзора тоже улучшаются.

Другой фактор — это стоимость франшизы, которая что-то значит. Значит позицию банка на своем рынке. Понятно, что крупнейшие банки, хочется или не хочется, обычно получают выше рейтинг, потому что у них есть клиентура, которая сохраняется в течение многих лет, потому что в отличие от некоторых маленьких банков личность руководителя и его влияние на будущее банка меньше. Это важный фактор.

Качество управления было обсуждено. Были рассмотрены все ингредиенты этого качества управления, финансовые показатели — это разумеется.

Правая часть тоже важная. Это как раз возможность поддержки банка в случае необходимости либо со стороны акционера, либо со стороны государственных органов. И здесь оценивается роль ЦБ по финансированию при стабилизационных кредитах или как мы их называем, не очень важно, но фактически - возможность банков получить поддержку либо со стороны ЦБ, либо иногда со стороны самого государства, которое решает иногда в некоторых странах купить акции или вложить определенный капитал в банк, чтобы сохранить этот банк и избежать неприятностей в системный кризис.

Время подходит, я не буду много говорить, но очень быстро я хотел показать, что в рейтинговых агентствах в отличие от межбанковского аналитика или надзорных органов, подход отличается, это более подход на среднесрочную перспективу, чем краткосрочную. Надзорные органы и межбанковские аналитики — это правильно. Они постоянно кратко-срочно рассматривают финансовое состояние банков. Рейтинговые агентства, можно сказать, имеют подход, который характеризуется как среднесрочный взгляд. Поэтому получение рейтинга — это качественный шаг вперед, это в рамках стратегии развития банков и банковской системы в целом. Я считаю, что сам процесс и увеличения процесса рейтинга в банковской системе свидетельствует о его возрасте.

И последнее. Использование рейтинга, оценок и анализа — это ценное дополнение к оценке банков. И здесь нужно обращать внимание не только на банки, получившие рейтинг, но и надзорные органы, и банковские аналитики тоже могут иметь взгляд с другой стороны, это всегда интересно.

Спасибо за внимание.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Жоэль.

Присутствующие здесь коммерческие банкиры сами для себя будут решать вопрос о получении собственного рейтинга и что для этого надо. Я же как представитель надзорных органов, конечно же, обратил внимание на то, что при получении рейтинга каждым

конкретным банком оценивается не только его финансовое состояние, но и качество надзора. В принципе это известная истина, и очень хорошо, что она еще раз прозвучала, потому что повышение качества банковского надзора играет на руку не только государству, но и всем банкам, и каждому конкретному банку в частности.

Сейчас для того, чтобы продолжить линию выступающих от рейтинговых агентств, я хочу предоставить слово господину Ричарду Хейнсворту, генеральному директору агентства «Рус-Рейтинг». Это небольшое, но очень активное в России агентство, занимающееся специально составлением рейтингов коммерческим банкам. Тема будет несколько иной, чем просто рейтингование. «Уроки “кризиса доверия” в банковском секторе (май-июль 2004 г.)».

ХЕЙНСВОРТ Р.

Большое спасибо за то, что мне предоставили возможность. Я хотел сделать интересное выступление, которое называется: «Хочет ли Россия свою банковскую систему? Уроки лета прошлого года».

Дело в том, что два года тому назад я делал выступление по поводу банковского сектора и банковской системы и доказал, что на самом деле в России существует банковский сектор, а не система. По определению математики, а именно сложной системы, если в ней компоненты складываются, то получается больше, чем эти компоненты в отдельности.

В то же время необходимы условия для формирования системы. Я имею в виду не систему, как некоторую совокупность вещей, а систему, где стоимость системы в целом больше, чем стоимость каждой отдельной из частей.

Необходим эффективный регулятор, необходима финансовая прозрачность. Эти две составляющие очень нужны и можно смотреть на математическую теорию контроля. Регулятор нужен и финансовая прозрачность. Регулятор, как двигатель в машине, он водит машину. Когда водитель сильно пьяный, то ему нужно сильно крутить руль. Тоже нужна видимость, надо знать, что там происходит. Нельзя сидеть в машине, нажать на ускорение и закрыть глаза. Постоянно надо смотреть на дорогу, куда ехать машине.

Без финансовой прозрачности финансовой системы, регулятор - Центральный Банк не может управлять системой. И если не может эффективно управлять системой, то система не развивается. Поэтому финансовая прозрачность каждого банка очень важна для того, чтобы была система.

И два года тому назад я предсказывал, что на следующий кризис, потому что кризис в каждой стране, в каждой системе бывает регулярно, поэтому на следующий кризис, если русские банки не создали для себя эти условия, то тогда будет переток ресурсов на иностранные банки.

Вот был прогноз. Сейчас я показываю две области: первая – розничный сектор и межбанковский, что переток был. Обращаю внимание на эти графики. Это депозиты, физлица, банки, и мы разделили на количество денег в экономике, потому что если растет денежная масса, то, естественно, растут и депозиты. Поэтому необходимо разделить.

Это мы отнесли на определенную дату. И потом мы можем видеть, как этот индекс развивается. Синяя линия показывает небольшие московские банки, а фиолетовая линия – это иностранные банки. Посмотрите на переток, переход денег от физлиц к иностранцам. Здесь четко видно.

Следующий момент – что происходит на межбанковском уровне. Здесь мы взяли привлечение от межбанка и размещение на межбанке, эту разницу разделили на общее привлечение в банки и получается процентное отношение для каждого банка. Потом мы группировали банки, а потом сделали исследование.

Верхняя линия – это иностранные банки, в процентном отношении этот показатель. Для любых других российских банков это было бы опасно. Это значит, что этот банк надеется на межбанк и очень много средств получает из межбанковского рынка.

Фиолетовая линия показывает, что во время кризиса все московские средние, большие банки закрыли лимиты друг другу и кинули деньги на иностранцев. А что случилось у мелких банков – вообще не знали, куда деваться. Переток был иностранцам.

Что случилось летом прошлого года? Помните, я сказал, два должно быть условия, две системы: первое – сильный регулятор. Решили проблему быстро, верно и окончательно. У меня нет никаких слов, кроме хвалебных, по действиям Центрального Банка в прошлом году. Я знаю, что очень много упреков было в прессе, но мы наблюдали, как действовал Центральный Банк, в течение одного дня фактически решил вопрос квоты – мне кажется, это надо принять для мировой практики. Вообще волшебники!

Финансовая прозрачность. Тоже, смотрите, что случилось. Звонили. Как только кто-то говорил о 10 банках, были «черные списки», сколько их было, каждый передавал другому «черные списки» - вместо знания были слухи. Это не прозрачность.

Почему случился переток от российских банков к иностранцам – причина очевидна. Не было финансовой прозрачности.

Сейчас как можно это преодолеть? У нас есть разные уровни ренты: розничный, средний, крупный. Для них необходим разный уровень анализа. Розничного бывает много, крупных – мало, но надо их анализировать, потому что они берут большие деньги. Для первого и третьего надо рейтинг. Это тоже спектр, как есть спектр заемщиков, необходим и спектр финансовых инструментов прозрачности.

Поэтому, если говорить об инструментах прозрачности, действительно, надо говорить о кредитных бюро и о рейтинговании, не только потому, что мы являемся рейтинговым агентством, это очевидно, для системы.

И в принципе, тоже есть такой момент: рейтинг должен быть на коммерческой основе, как должно быть и кредитное досье, кредитное бюро. Но если это будет на коммерческой основе, тогда банки должны помочь рейтинговым агентствам, кредитным бюро содержать себя, то есть жить.

У нас есть 44 рейтинга, мы можем делать больше, но для этого нам необходимы финансы, нам необходимо, чтобы банковские системы покупали наши отчеты. Нам не надо, чтобы они обратились к нам за рейтингом просто для рекламы себя перед иностранцем, потому что наши клиенты очень хорошие, они смотря на то, что мы пишем. Нам необходимо, чтобы сами банки в России покупали наши отчетности для того, чтобы понять, во-первых, уровень других и, второе, чтобы эта общая атмосфера прозрачности здесь имела.

Есть большой выбор для российских банков на сегодняшний день – обеспечить прозрачность не только для себя, но и создать эту среду прозрачности.

Вывод. Если не будет прозрачности финансовой, куда идут банки в России? Либо в нищету, то есть останутся маленькими, имея свою нишу, свои темпы, или они идут в руки к иностранцам.

Здесь банковский сектор – туманный, здесь – прозрачность. Все думаю, что там только злые люди. Когда есть отчеты, есть свет. Сейчас эти туманные банки становятся более понятными.

И чем больше рейтингов, тем больше мы понимаем, что на самом деле это реальные люди, которые занимаются нормальными делами, и там действительно есть и банки. Это может быть, если мы получим вашу поддержку.

Решение за вами. Спасибо.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо за интересный рассказ. А можно следующее предсказание? Какое будет предсказание, куда дальше деньги потекут?

ХЕЙНСВОРТ Р.

Вопрос очень трудный. Я не могу гадать, потому что это зависит от тех, кто здесь собрался. Если они хотят, чтобы это осталось внутри России, тогда необходимо создать систему прозрачности, в том числе для рейтинговых агентств. Если они хотят остаться, как они есть, тогда деньги переходят к иностранцам. Поэтому прогноз: я очень бы хотел, чтобы вы решили в сторону местных рейтинговых агентств. Я лично заинтересован. Но представьте, если нет, тогда деньги тоже уходят.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо.

Сейчас я предоставляю слово Даниле Викторовичу Левченко, начальнику аналитического отдела банка «Зенит», Москва. «Новые подходы к рефинансированию кредитных организаций».

ЛЕВЧЕНКО Д.В.

Спасибо.

Уважаемые коллеги! Я уже третий выступающий на тему рефинансирования, это накладывает определенные сложности на мое выступление. Но это говорит о том, что тема достаточно интересная. У меня немножко свое автономное мнение о двух выступающих, но я постараюсь коротко некоторые моменты, которые мне кажутся интересными, на эту тему изложить.

Первое. Я хочу полностью согласиться с Надеждой Юрьевной, что рефинансирование в первую очередь должно быть нацелено на обеспечение устойчивости банковской системы и быть исключительно коротким. То есть, в принципе, рефинансирование не должно быть направлено на то, чтобы создавать непосредственно длинные ресурсы банковской системы, а должно быть направлено на наращивание активов какой-то отдельной коммерческой кредитной организации.

Хотя это не значит, конечно, что развитие системы рефинансирования не повлияет на ресурсную базу банковской системы, на возможности кредитования. Об этом я скажу чуть-чуть ниже.

Надежда Юрьевна сказала, что Банк России, располагая очень большим спектром инструментов, к сожалению, как мы все знаем, они не очень здорово работают. Даже чрезмерно завышенная ставка рефинансирования никаким потолком по факту не является в кризисные моменты в силу того, что многие банки не имеют доступа к системе.

Мы наблюдали в мае, в июне, когда ставки на рынке реально сильно превышали ставку рефинансирования 13 процентов.

Почему эти инструменты не задействованы? Первый момент — цена. Даже 13 процентов, при том, что она потолком не является, это очень высоко. Не само по себе высоко, а по сравнению с текущими ставками межбанка. Когда, казалось бы, межбанк 1–2 процента в период высокой ликвидности, это обычно в зимний период, 13 процентов смотрятся как-то неразумно. То, что Надежда Юрьевна сказала, что при высокой инфляции Центральный банк вынужден поддерживать высокие ставки, так он вынужден поддерживать высокие ставки, в принципе, все краткосрочные ставки, в том числе, и на межбанке. Казалось бы, если вы не можете опустить ставку по причине высокой инфляции, считаете, что 10–13 процентов — это нормально для рынка, то, казалось бы, можно поступить наоборот, поднять межбанк на этот уровень. Это делается легко и очень просто: возвратите депозит и овернайт и поставьте десять на тринадцать в коридор.

Но этого делать опять же нельзя, потому что это будет противоречить целям валютного рынка привести процентные ставки без боязни притоков краткосрочного капитала. Таким образом, этот конфликт целей между валютным курсом и инфляцией транслируется на инструментальный уровень, и получается, что инструмент рефинансирования, пока этот конфликт не решен, работать не может, потому что коридор 12,5 процентов между депозитами Центрального банка короткими и коротким рефинансированием выглядит несколько гротескно. В практике мировых стран нормальная ширина коридора 2–3 процента. Я не говорю о Канаде или Австралии, где ширина коридора составляет полпроцента. Это вопрос цены.

Второй вопрос — это вопрос доступности, вопрос того, как банки могут брать эти кредиты. Все время это упирается в проблему обеспечения. Понятно, что то, что принимает в настоящий момент Банк России, не является стандартным элементом портфеля. Чтобы эта система была не дискриминационна, в ней могли бы участвовать все банки, оче-

видно, что в качестве залога Банку России должен быть представлен некий актив, который присутствует на балансе большинства банков. Тогда это будет работать.

Естественно, все это должно характеризоваться достаточно простой процедурой, не запутанной, человеческой и удобной в обращении. Действительно, в первую очередь хочется посмотреть на кредиты, на возможность залога кредитов. Надежда Юрьевна совершенно правильно сказала, Положение 122-П было принято в 2000 году, но в связи с бесчеловечной процедурой и очень сложной, которая там была, оно не работало. И сейчас в марте мы видели проект нового положения, оно стало более простым, упрощены механизмы.

В чем мне видится здесь проблема, с этим положением? Дело в том, что я иногда пишу тексты и знаю, как сложно оторваться от своего текста. И логика этого положения, мне кажется, повторяет логику 122-П, то есть один залог, один кредит, при этом этот залог должен проходить некоторую процедуру рассмотрения. Если рейтинг есть, это будет быстро, насколько я понимаю. Должна рассмотреться заявка на кредит. В результате мы опять попадаем на некую процедуру, которая с точки зрения регулирования краткосрочной ликвидности, на что должно быть нацелено рефинансирование, как мне видится, будет не очень востребовано.

Надежда Юрьевна сказала, что кредиты не могут использоваться для внутрисдневных кредитов и кредитов овернайт. Это как раз отражение той логики, и мне кажется, что при залоге кредитов нужно было бы руководствоваться логикой Положения 236-П, то есть оторвать процедуру залога от процедуры кредитования. Иными словами, мы можем закладывать кредитный портфель, какие-то его элементы, просто формировать, и под это дело Центральный банк мог бы сформировать определенные лимиты, которые, когда мне вздумается, я могу брать под залог своего кредитного портфеля и кредиты овернайт, и внутрисдневные кредиты, и, если будет возможно, кредиты до года. То есть не привязывать процедуру залога к единичному кредиту. Мне кажется, необходимо при разработке нового положения это учесть.

Наконец, последнее. Каким образом развитие системы такого краткосрочного рефинансирования могло бы помочь банкам в развитии своей ресурсной базы. Мы очень часто на всех форумах слышим и говорим о формировании долгосрочной ресурсной базы. Если мы снизим радикально риски ликвидности в системе, если у нас будет такая рабочая система рефинансирования, мы можем обойтись и без этой долгосрочной ресурсной базы, тем более долгосрочных ресурсов как таковых в экономике не так много, и вообще в банковской системе, и на той стороне, в мировой практике, они не очень используются в качестве института, в который привлекают долгосрочные ресурсы. Поэтому, может быть,

мы отойдем от догмы, если у нас будет такая хорошая система рефинансирования, отойдем от догматики, что нам для того, чтобы давать длинные деньги, нужны длинные ресурсы. Вполне можно начать думать о том, как бы кредитовать короткими ресурсами и при этом пересмотреть подходы к регулированию своей ликвидности. Мне кажется, это будет разумно, особенно если учесть, что это будет всем выгодно, потому что просто очевидно будет расширена маржа по банковским операциям. Мне кажется, что хорошая система рефинансирования — это возможно.

Наконец, последний мелкий момент. Иногда слышится такой аргумент, почему система рефинансирования не работает. Потому что у наших банков якобы очень много денег. Обычно указывается на сотни миллиардов на корреспондентских счетах, что действительно есть такой интересный феномен, поэтому, говорят, банкам система рефинансирования не нужна. Я считаю, это логика перевернутая, и банки держат много денег именно потому, что в том числе, нет работающей системы рефинансирования, достаточно жесткой системы нормативов Центрального банка. Я думаю, как только мы совместно с Банком России создадим хорошую систему рефинансирования, несколько изменим подход к регулированию ликвидности, эти проблемы больших остатков на корреспондентских счетах сами собой решатся, они вполне могут быть направлены на кредитование реальных проектов экономики.

Спасибо.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Данила Викторович, за интересные технические предложения. Мы над ними подумаем. Как сказала Надежда Юрьевна, мы готовы не только слушать, но и слышать.

Правильно я понимаю, что одно из ваших предложений звучало примерно следующим образом: в случае, если Центральный банк сделает несколько иную, более удобную, скажем так, и гарантированную для банков систему рефинансирования, то при этом надзорная часть Центрального банка может более либерально смотреть на соотношение ликвидных активов и пассивов, имея в виду возможность подкрепления ликвидности Центральным Банком в случае чего? И тогда банки могут свои короткие ресурсы запускать в длинные проекты в большей степени, чем это предусмотрено догмой, как вы сказали?

Я пока не буду давать оценку, потому что мне нужно подумать над этим, но, честно говоря, Центральный банк – институт очень консервативный и от догмы отказываться тяжело, но, тем не менее, спасибо за предложение.

Слово предоставляется Олегу Дмитриевичу Данилину – менеджеру компании «Эрнст энд Янг».

«Банковские бизнес-процессы и практика снижения системных рисков».

ДАНИЛИН О.Д.

Уважаемые коллеги! Присутствующие и примкнувшие, уважаемые председательствующие!

Спасибо за возможность высказать свои соображения. В данном случае, в отличие от моего коллеги, который говорил вчера, я представляю департамент бизнес консультирования. И на сегодняшнем форуме хотел бы высказать собственные наблюдения, которые сложились у нас, консультантов, действующих достаточно давно на банковском рынке России и стран СНГ, в частности, в отношении корпоративного управления возникающих в банке рисков, рисков банковской системы вообще.

Что мы замечаем? За последние два года кардинально практически изменился профиль клиентов, обращающихся за консультационными услугами в банковском секторе. Сейчас до 70% всех обращений к нам, как консультантам, это обращения с проектами по внедрению системы принципов корпоративного управления, либо серьезной перестройке системы корпоративного управления в госбанках и некрупных банках.

И второй блок – это стратегия, разработка банковской стратегии. И на этом я хотел бы сделать особый акцент в своем сегодняшнем выступлении.

Существует, как говорили сегодня уже выступающие ораторы, две стратегии в нашем банковском секторе. В отношении индивидуальных стратегий банков, здесь, на мой взгляд, на взгляд моих коллег, существуют совершенно необычные наблюдения, которые мы зарегистрировали.

15-16 банков, с которыми мы работали в последнее время, обращались к консультантам со следующим предложением: «Разработайте нам стратегию». Хорошо, для нас это большой бизнес, мы всегда согласны.

Несколько вариантов работы существует: мы разрабатываем стратегию для клиента за клиента; клиент разрабатывает стратегию, дает ее нам, мы ее перепроверяем, пересчитываем, рассматриваем, делаем свои выводы, отдаем обратно.

Но обращаясь к практике западных институтов финансовых, обращаясь к практике западных регуляторов, институтов корпоративного управления Европы и других очень уважаемых и уважаемых учреждений, возникает вопрос: существует ли в банках са-

мих такая вещь, как процесс стратегического планирования? Причем не такой: собрались, сделали выездную сессию, решили, куда мы двигаемся, имеем стратегию для презентации, которую все знают и которую все читали.

Мы пишем гораздо больше. Меня интересует, существует ли в российских банках сейчас четкий, хотя бы на уровне понимания членов правления процесс: кто, когда и что делает.

КОЗЛОВ А.А.

Каковы Ваши наблюдения из Вашей практики? На самом деле, в массовом порядке она не существует?

ДАНИЛИН О.Д.

В больших банках. В малых банках как раз это все больше достигается. В крупных банках, к сожалению, с этим не справляются.

КОЗЛОВ А.А.

То есть как? Малые банки имеют процесс регулярный?

ДАНИЛИН О.Д.

Совершенно верно. Им это легче делать, может быть, из-за того, что в процессы стратегического планирования вовлекаются, как правило, руководители правления, у которых очень мало времени.

Но, тем не менее, вторая вещь, которую хотел бы отметить, это то, что сейчас основное требование клиентов к банку – предсказуемость и стабильность, нормальные отношения людей друг к другу, не отношения банк – клиент, а просто человек оценивает предсказуемость, надежность действий другого человека, что он делает. У того должен быть план, он должен быть предсказуем, он не должен дергаться из стороны в сторону, должен идти по своей линии.

Сейчас у банков, у многих наших клиентов, контрагентов, с кем мы взаимодействуем, как со стороны наших консультантов банков, так и со стороны консультантов коммерческих компаний, которые выходят на банки, даже при наличии стратегии разработанной, процесс именно стратегического контроля должен быть, то есть стратегия разработанная, должна быть доведена до правления банка, должны быть определенные показатели, которые на регулярной основе должны быть контролируемы руководством банка.

Этого процесса тоже не существует, либо он присутствует практически в зачаточном состоянии. Я уже не говорю о том, что уже сто лет назад в Европе и в Америке скоринговая система действует везде. Эта система показателей применяется, это стандартный подход. Для российской практики еще несколько лет, возможно, пройдет до тех пор, пока в крупных банках, которые способны профинансировать эту систему, это появится.

И, тем не менее, это, на мой взгляд, один из серьезнейших системных рисков для банковской системы в целом – то, что при наличии общей стратегии развития банковского сектора, стратегии банков, в частности, методы ее контроля самими же правлениями банков, как таковые, отсутствуют.

И самое главное, если в западном мире, у западных регуляторов есть требования к корпоративному управлению. Они относятся не только к системе раскрытия информации, это понятно, они относятся к своим процессам, наличествующим в компаниях, методам контроля стратегического очень серьезно, это у них есть. У нас пока ни разу эта сторона дела, относящаяся к тому, насколько в практике банковских институтов России используются стандартные общеприменимые, что называется, лучшие практики управления, которые применяются во всем мире, у нас эта сторона дела пока не развита.

Что бы я хотел еще добавить в конце? Два года назад, как отмечали многие присутствовавшие на том конгрессе, основными словами были второй Базель, и именно все сводилось к нему. В ближайшие несколько лет корпоративное управление, на мой взгляд, должно стать тем словом, которое навязло в зубах российских, соответствие стандартам корпоративного управления, применяемым на Западе. Это может являться одним из неприменнейших атрибутов российского корпоративного управления банковским сектором, который может обеспечить тот самый конкурентный фактор, о котором я так долго говорил.

Спасибо.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Олег Дмитриевич.

Мне кажется, очень важное выступление, потому что, действительно, один из недостатков нашей банковской системы, я вчера это на презентации тоже отмечал, в части, связанной с необходимостью современных методов управления, это неумение организовывать себя по целому спектру вопросов, начиная от самого главного – процесса стратегического планирования, который, конечно же, не должен ограничиваться одной встречей

руководства с консультантами, друг с другом на какой-нибудь выездной сессии, со словами: «Куда бы нам пойти?»

Это, конечно, очень тяжелый, важный и сложный процесс, который, действительно, в крупных банках поднимается тяжелее в больших масштабах. И это та проблема, которую всем нашим банкирам нужно будет решать. Нам Запад ничего не сделает, не сможет заставить это сделать, это только элемент культуры, который выращивается.

Очень хорошо, что сегодня эту тему подняли, потому что присутствующие здесь банкиры, наверняка, сделают для себя выводы. И я всячески поддерживаю эти тезисы, которые вы сегодня высказали. Спасибо.

Сейчас хочу предоставить слово Юрию Леонидовичу Ковалю - заместителю генерального директора БДО Юникон, директору Департамента корпоративных финансов.

КОВАЛЬ Ю.Л.

Добрый день, уважаемые коллеги, уважаемые гости!

Банковский сектор в настоящее время характеризуется глобализацией рынков, консолидацией и диверсификацией бизнеса банков. Указанные характеристики присущи и российскому банковскому сектору.

Существует две основные стратегии роста: слияния и поглощения, создание совместных предприятий, образование различных альянсов; стратегия органического роста, заключающаяся в инвестировании в создание новых организаций и подразделений.

Рассмотрим эти причины слияний и поглощений компаний и банков.

1. Стремление получить в результате слияния и поглощения синергетический эффект, за счет:

- экономии масштаба;
- комбинирования взаимодополняющих ресурсов;
- экономии денежных средств за счет снижения транзакционных издержек;
- укрепления позиций на рынке (мотив моно- или олигополии);
- экономии на НИОКР.

2. Стремление повысить качество и эффективность управления.

3. Налоговые мотивы (покупка налоговых льгот).

4. Диверсификация бизнеса в разрезе стабилизации потока денежных средств и снижения.

5. Возможность использования избыточных ресурсов.

6. Разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения. Дешевле купить региональный банк и преобразовать его в филиал, чем открывать филиал "с нуля".

7. Asset-stripping (покупка компании для последующей распродажи ее по частям с целью извлечения прибыли) за счет более высокой ликвидационной стоимости компании по сравнению с рыночной.

8. Личные мотивы менеджмента: (укрепление бизнеса тождественно росту влияния).

Преимущества стратегии органического роста:

- меньшая степень риска при расширении бизнеса;
- опора на накопленные внутри структуры знания и ресурсы;
- отсутствие необходимости концентрировать значительные финансовые ресурсы к определенному моменту времени.

Недостатки стратегии органического роста:

- 1) низкая скорость достижения результатов;
- 2) ограниченные возможности для диверсификации бизнеса ввиду отсутствия необходимых знаний, ресурсов внутри себя;
- 3) сложности с получением таких стратегических активов, как патенты и результаты «ноу-хау».

Преимущества и недостатки стратегии поглощений и слияний. К числу первых можно отнести :

- более быстрое движение к поставленной цели, приобретение стратегически важных активов и ресурсов;
- ослабление конкурентного давления за счет увеличения масштабов деятельности, расширения клиентской базы и географического охвата;
- снижение относительного уровня издержек на развитие бизнеса;
- быстрый рост клиентской базы;
- снижение стоимости финансирования при покупке известным банком мало известной финансовой организации;

К числу основных минусов можно отнести:

- необходимость одномоментных значительных финансовых затрат, обременение значительным долгом в случае использования привлеченных средств;
- угрозу снижения рейтинга организации-покупателя;

- высокую сложность управления структурой, полученной в результате объединения;
- возможные конфликтные ситуации с прежней командой топ-менеджеров, связанные с утратой клиентской базы (как основного стратегического актива);
- поглощение банковской фирмы требует специальной адаптации и специальных управленческих установок противодействующих утрате конкурентных преимуществ приобретенного института.

Ошибки, допускаемые банками при оценке финансовых выгод слияний и поглощений.

Переоценка синергетического и других положительных эффектов от слияний и поглощения. Следствием таких переоценок является сверхвысокая премия за слияние. Поэтому ключевым вопросом для банков становится определение справедливой премии за слияние.

Факторы принятия решения о слиянии

Решающий фактор при принятии решения о слиянии - увеличение показателя доходности на акцию (earnings per share - EPS). Для акционеров Банка-покупателя важен вопрос: увеличится ли EPS в результате слияния так, чтобы акционерный капитал банка стал привлекательнее для инвесторов. Держателей акций банка – цели волнует вопрос: вырастет ли показатель EPS при обмене их акций на акции поглощающего банка. Акционеры обоих (приобретающего и приобретаемого) банков получают выигрыш в доходах на одну акцию, если:

- банк с более высоким соотношением курс акции/доход (P/E – stock-price-to-earnings), приобретает банк, имеющий более низкий показатель P/E;
- совокупный доход объединенного банка после слияния не будет падать.

При соблюдении этих условий доход в расчете на одну акцию будет возрастать, даже если акционеры приобретаемого банка получают определенную премию к стоимости своих акций. Если же показатель P/E банка-покупателя ниже аналогичного показателя банка-цели, то возникает первоначальное размывание дохода на акцию (EPS initial dilution effect). При банковских слияниях, в отличие от слияний в производственной сфере, практически всегда возникает эффект первоначального размывания дохода. Это происходит вследствие гомогенной природы показателя P/E банка и выплат высоких премий за слияние в пользу акционеров банка-цели. Влияние этих факторов приводит к тому, что размы-

вание дохода на акцию может быть преодолено только за счет более быстрого роста доходов объединенного банка после слияния. Выплаты надбавок акционерам за слияния стали практически неконтролируемыми. Премии за слияние в размере 50% и выше стали обычным явлением. Банки выплачивающие 100% и 200% надбавки за слияние, вообще не могут преодолеть первоначальное размывание дохода за 10 лет. Когда такое происходит, можно предположить, что Банки заключили невыгодную сделку, либо они рассчитывают получить значительный синергетический эффект от слияния, результат которых превысит размывание дохода.

На примере эконометрической модели можно продемонстрировать влияние ряда факторов на показатель доходности банка, участвующего в сделках слияния и поглощения. При рассмотрении этой модели мы выделяем следующие факторы:

- размеры премии за слияние, выплачиваемой акционерам банка-цели;
- размер банков, принимающих участие в слиянии;
- наличие или отсутствие эффекта синергии.

Используя данный подход, банк легко может определить величину синергии, необходимой для выравнивания показателей доходности на акцию после слияния с доходностью на акцию банка, не принимавшего участия в слиянии, в любой момент времени.

Эконометрическая модель позволяет осуществить выбор лучшего сценария для банка после слияния с учетом взаимодействия трех факторов рассмотренных выше.

Лучшим сценарием для Банка после слияния может считаться ситуация с нулевой премией, соотношением размеров банков 10/1 и соотношением темпов роста банков 3/1.

Худший сценарий развития событий: 200% премия за слияние при соотношении размеров банков 1/1, и соотношении темпов роста равном 0,5%. Рассматривая представленные сценарии (как два крайних положения, не реализуемых на практике) можно определить границы влияния тех или иных факторов на величину доходности на акцию.

Спасибо за внимание.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Вы говорили о сделках слияния-поглощения. Это хорошее предложение на перспективу, одно из направлений развития того или иного банка. Для нас это направление новое, очень важное и интересное.

Сейчас я слово предоставляю Николаю Петровичу Николенко – генеральному директору ЗАО «СГ «УралСиб», Москва.

«Модель bankassurance как стратегия взаимодействия банковского и страхового бизнеса».

Потом еще одно выступление, и мы уйдем на перерыв.

НИКОЛЕНКО Н.П.

Хочу сказать в отношении того, что нужны крупные банки, крупные стратегии. Корпорация «УралСиб» давно такую стратегию разработала, она имеет стратегическую модель, которая есть. В том числе хочу сказать, что проблема не в том, что стратегия плохо разработана. Есть кардинальное отличие стратегического плана от стратегии управления. Заканчивается разработка стратегического плана и в 80 % он терпит неудачу по одной простой причине. Сегодня есть такое понимание, что план разработали, положили на полку, и он сам по себе будет работать. Вопрос в другом: насколько сегодня банковский сектор, в том числе и страховой сектор, насколько сегодня подлежит операционализации стратегии, насколько те планы, которые разрабатываются, могут реализовываться.

Стратегия – это просто, это управление капитализацией через непохожесть на других. В этой связи сегодняшние инструментарии известны. Это система сбалансированных показателей и стратегические карты.

Мы полтора года в «УралСиб» занимаемся системой стратегического управления через стратегические карты и систему сбалансированных показателей. Такая модель у нас есть, которая называется «финансовый супермаркет». Николай Александрович Цветков вчера об этом рассказывал.

В рамках этой модели «финансового супермаркета» есть модели капитализации страхового бизнеса, розничного банковского бизнеса, управления активами, что составляет совокупную капитализацию «финансового супермаркета».

Модели капитализации страхового бизнеса, розничного банковского бизнеса, корпоративного бизнеса, есть пограничные вещи, которые связаны с моделью, которая называется «bankassurance». Данные пограничные вещи, которые позволяют капитализировать страховой бизнес, капитализировать банковский бизнес.

О такой стратегии, которая называется «финансовый супермаркет», я попробую пару слов сказать.

Я тороплюсь, потому что я понимаю, что время, постараюсь уложиться в 10 минут.

Итак, вчера... Хорошо, Вы остановите меня, я все прекращу. Вчера, для примера, журналист пришел и спросил меня рассказать о модели «bankassurance», ведь на западном рынке все модели «банкешюра» закончились провалом.

О чем это говорит? Журналист не совсем представляем, что такое модель «bankassurance». Прежде, чем говорить об этом, я позволю показать два слайдика. Это логика презентации. Эта модель не нова, она существует с середины прошлого века, она развивалась активно с 1920 года, там есть примеры и индийские, и канадские. Однозначного понимания этого термина нет. Есть много форм «bankassurance».

В некоторых странах встречается такое определение, что концепция «bankassurance» заключается, в общем, в интеграции банков и страховых компаний с целью координации продаж, совмещения страховых и банковских продуктов, каналов их распространения и выхода на одну и ту же клиентскую базу, а также доступ к внутренним финансам партнера. Характер интеграции модели «bankassurance» зависит, конечно, от менталитета, разных условий стран и разных условий проведения.

Я вам хочу пример привести, как работает модель «bankassurance», какова доля продаж страховых продуктов через банковские каналы. Наиболее успешный пример – это континентальная Европа. Доля продаж страховых продуктов через банковские «окна» особенно высока. Вы посмотрите, в континентальной Европе от 40 до 80% полисов по долгосрочному страхованию жизни продается через банки, доля нерискового страхования – до 10%.

Это примеры исторические, успешные – не успешные реализации этой модели. У нас эта модель идет в ряде финансовых групп и в ряде банков и страховых компаний, которые не входят в финансовые группы.

По финансовым группам вы знаете: Ингосстрах или Ингосстрахсоюз, «Альфа», допустим. Финансовая корпорация «УралСиб», где четыре страховые компании сегодня работают.

Почему банки идут в «bankassurance»? У них есть мотивы, надо понять мотивацию. А мотивация крайне простая. Я привел пример «Бостонконсалтинггрупп», которая в 1999 году приводила примеры. Удержание процента клиентов в связи с теми финансовыми услугами, которые вам оказывают. Я вам только последние цифры представлю. Вы видите: текущий счет, депозит, страховые услуги - вероятность удержания клиентов — 99 процентов.

Естественно, банк интересуется доступ к резервам страховой компании и, конечно, в первую очередь, по страхованию жизни, у нас этот рынок не развит. Но сегодня компании

достаточно денег размещают по другим страхованиям. И, конечно, банки получают другие каналы, источники дохода. У нас сегодня это не так актуально для банков, они не рассчитывают, что большие доходы получают от продажи страховых полисов.

Страховщики. Понятно, диверсификация издержек, каналы продаж. В «УралСиб» пятьсот банковских точек продаж, тысяча страховых точек продаж. Было бы, конечно, неразумно эти кросс-продукты, кросс-продажи не использовать для того, чтобы капитализировать этот бизнес.

Конечно, это увеличение числа клиентов, потому что доступ получают к клиентской базе корпораций, как к розничной, так и к корпоративной базе. Естественно, будут инвестиции, и быстрый охват рынка без построения агентской сети. Формы или ключевые области взаимодействия банков и страховых компаний обозначены. Совместное привлечение клиентов, обмен базами данных, переток потоков страховой группы финансов в банки, участие в управлении рисками банка и, соответственно, организация точек кросс-продаж.

Формы «bankassurance» могут быть различные. Почему непонимание? Первая форма простая — агентская форма. Агентская форма основана на том, что банк начинает на основе агентского вознаграждения продавать страховой продукт и получает от 10 до 20 процентов по разным страховым продуктам, то есть это - источник дохода.

Вторая форма — кооперация. Кооперация характерна для более развитых вещей. Кооперация связана с тем, что банк и страховые компании начинают вырабатывать общую единую политику в отношении с клиентами, начинают обмениваться базами данных, подготовку персонала.

Я вам скажу практику. Самая большая проблема в «bankassurance» — это проблема подготовки банковских специалистов для продажи страховой услуги. Это проблема номер один, другие проблемы решаемые. У нас есть разные модели, у нас есть модель, когда банковский представитель продает, примерно 128 точек таких у нас в корпорации, у нас есть модель, когда сотрудник страховой компании продает в банки, есть модель, когда и тот и другой продают. Продажа страховым сотрудникам банка страховых продуктов, находящихся в банковской точке, на порядок выше соответственно банкира. Почему? Потому что уровень квалификации.

И последнее — финансовый супермаркет. Модель наиболее продвинутая, и те неуспехи на западном рынке, которые были связаны с реализацией этой модели, какие-то определенные, здесь несколько другая политика. Здесь полностью идет интеграция биз-

нес-процессов, стандартизация бизнес-процессов. Это означает, что банк и страховая компания начинают строить совместный бек-офис.

Идеология такого построения крайне простая. Есть диалектика общего, особенно-го, единичного. И то, что есть общего в банке и общее в страховой компании — это бек-офис, it-персонал, бизнес-администрирование и еще финансы. Да, это можно интегрировать в страховой компании, мы сегодня эту модель строим, у нас это опыт успешный.

Есть вещи, которые называются «особенное». Это операционная поддержка страхового бизнеса, это продуктовая фабрика андеррайтинг по регулированию, сопровождению, перестрахованию. Это вещь, не интегрируемая в банковский бизнес. Вот это та китайская стена, за которую выступает возможность интеграции.

И есть вещи единичные. Это построение фронтсистемы страховой компании. У нас четыре компании: «УралСиб», «УралСибмед», «УралСиб Универсальный», ... четыре компании фронтальные. Итак, общее построение получается. Единичная фронтсистема по страховым компаниям в зависимости от специализированных продуктов, единая операционная поддержка на весь страховой бизнес на четыре компании — мидл-офис, и интегрированная финансовая корпорация бек-офис.

И последнее. Результаты финансовые. 2003 год — 2,4 миллиона долларов продано через банки, 2004 год — 10 миллионов долларов. В этом году мы замахнулись на 20 миллионов долларов. Кому интересно — готов общаться.

Спасибо.

КОЗЛОВ А.А.

На этом примере, на примере группы «УралСиб» и еще ряда групп мы видим начало процесса, который на Западе уже активно развивается лет пятнадцать-двадцать, а именно, интеграция различных сегментов финансового рынка друг с другом. У нас страхование и банковский бизнес стоят друг от друга достаточно далеко, но начинается эта процедура слияния, медленно, тяжело, еще далеко до совершенства, но вот начало тенденции. Она пока еще слабая, но мы уже видим результаты. Надо к этому готовиться самим участникам финансового рынка в части прозрачности и понятия своего места на рынке, стратегического планирования и в части надзора.

Сейчас последнее выступление перед перерывом на кофе-брейк. Я хотел бы предоставить слово Владимиру Алексеевичу Демушкину, старшему менеджеру компании «ПрайсвогтерхаусКуперс». «Продажа сопутствующих страховых продуктов при потребительском кредитовании».

ДЕМУШКИН В.А.

Добрый день, уважаемые дамы и господа!

Спасибо большое за возможность выступить. После блестящего выступления генерального директора «УралСиб» мне, наверное, будет несколько сложно выступать. Я хотел поделиться мыслями независимого аудитора, консультанта на те проблемы и возможности, которые возникают при продаже страховых продуктов при потребительском кредитовании.

Какие преимущества, какие дополнительные доходы возникают при сотрудничестве банка и страховой компании? Для банка это прежде всего то, что мы видим при анализе таких банков, как «Русский стандарт», как «Союз», как «Альфа», как Сбербанк. Это получение дополнительного комиссионного дохода при сохранении прежнего уровня риска.

Сохранение прежнего уровня дохода при растущей конкуренции. Если страховые продукты будут продаваться через банковские каналы, понятно, что страховая компания будет платить банку комиссию либо банк будет участвовать в прибыли страховой компании. Тем самым рискованная составляющая банковских услуг будет падать, уровень дохода может сохраниться на прежнем уровне.

Для банка также очень важно расширение спектра финансовых услуг. Широкие возможности для повышения лояльности и сохранения клиентов, а также привлечение новых. Возможность предоставления клиентам накопительных программ страхования, сохранение клиентской базы в долгосрочной перспективе.

Для страховой компании - это, прежде всего, доступ к клиентской базе и ее расширение. Многие банки уже построили крупные региональные сети по продаже банковских продуктов, и страховым компаниям возможно использовать это.

Конечно, для страховых компаний, прежде всего, важен доступ к относительно дешевым каналам продаж. У страховой компании будет происходить повышение доходности при относительно минимальных затратах и снижении административных издержек благодаря активному взаимодействию с банками при реализации масштабных проектов.

Много говорили о том, что страховая компания может взять на себя страхование финансовых рисков. На мой взгляд, это крайне сложно. Роль кредитной организации как раз и заключается в том, чтобы разрабатывать скоринговые модели, оценивать кредито-

способность заемщиков и принимать на себя риски мошенничества и непогашения кредитов.

Страховые компании, как правило, не располагают возможностями для того, чтобы оценить кредитоспособность заемщиков, поэтому они не могут на себя страховать финансовые риски, не могут страховать риски непогашения задолженности. Страховая компания выступает как носитель страховой лицензии, позволяющий модифицировать банковский продукт, что может быть выгодно для клиентов.

Также страховая компания может предлагать банковским клиентам некие накопительные продукты, долгосрочное страхование жизни либо такие продукты, о которых много говорят, это юнит линк, когда доходность финансовых инструментов, в которые вкладывается страховая компания, напрямую влияет на доходность долгосрочных накопительных страховых полисов.

Какие продукты сейчас в России продают страховые компании через банковские каналы продаж? Прежде всего, это страхование жизни, потеря трудоспособности, страхование залогов, включая автострахование. Возможно, в будущем будет более развито страхование титула. Когда происходит ипотечное страхование, страховые компании на Западе, особенно в Америке, располагают большими базами данных, а по недвижимости они оценивают чистоту сделки и дают страховое покрытие на то, что продаваемая недвижимость с юридической точки зрения чиста.

Также страховые компании могут предлагать некие бесплатные продукты. Они бесплатные для клиента, они продаются как бесплатные продукты. Но, конечно, страховая компания совместно с банком закладывает стоимость этого продукта в совместный модифицированный банковский продукт.

Это, например, утеря кредита граждан, либо некие риски путешественников.

И в заключение я хотел бы рассказать о новых возможностях или проблемах, которые возникают сейчас в «bankassurance». Возможно принятие поправок, требующих раскрытия информации об эффективности банковской ставки при потребительском кредитовании.

Сейчас, как вы знаете, по возможности опубликования отчетности крупных российских банков, доходность по потребительскому кредитованию достигает 60% годовых.

Если взять во внимание все комиссии, которые платят клиенты, если взять все комиссии, которые банки получают с магазинов, доходность достигает 60%.

Если эта информация будет четко прописана в кредитных договорах и заемщику будет понятно о том, как много он платит, скорее всего это приведет к снижению процента ставок.

Таким образом, повышается роль страховых компаний. Прибыль, доход – точка организации дохода, точка организация прибыли, возможно, будет перетекать от банка к страховой компании.

Вторая проблема – это техническое распределение прибыли при минимальных налогах затратах и распределении нормативов. Как известно, «Росстрахнадзор» ограничивает размер агентских соглашений, которое может заплатить агенту.

Поэтому, если страховая компания продает свои продукты через банк, и банк выступает агентом, агентское вознаграждение не может превышать 15%. Как правило, этого бывает недостаточно. Если банк и страховая компания работают по соглашению о разделе прибыли, как правило, доля банка составляет больше, чем 15%.

Рынок потребительского кредитования по-прежнему растет. Это говорит о том, что рынок по-прежнему не насыщен, и это говорит о том, что эффективные ставки по-прежнему будут оказываться высокими.

Последние 2-3 года мы, общаясь с нашими клиентами, много слышали о том, что все, это был последний год, что сейчас сняли все «сливки» и что со следующего года эффективный процент ставки будет падать. Этого пока не происходит.

И наши оценки, по крайней мере на 2005 год, что эффективные процентные ставки по потребительскому кредитованию сохранятся на высоком уровне.

Продажа новых товаров в кредит: меха, строительные материалы, туристические путевки, медицинские услуги. Пока, если сравнивать с автомобилями, с бытовой техникой, эти товары и услуги в кредит продаются гораздо меньше.

Разработка системы мотивации, поддерживающей стратегические цели. Сейчас все озаботились тем, чтобы разработать систему мотивации для своих сотрудников для того, чтобы эта система мотивации поддерживала стратегические цели, которые стоят перед компанией, те цели, которые задали акционеры, чтобы и компании, и сотрудники имели одну цель.

В прошлом году я был на страховой конференции, которая проходила в Санкт-Петербурге. И там всем присутствующим задали один вопрос: «Поднимите руки те, у кого есть долгосрочное страхование жизни?» Руки подняли только 20%.

Поэтому сейчас, когда активно говорят о том, что необходимо вносить законодательные изменения для поддержки продаж долгосрочных накопительных программ стра-

хования жизни, конечно, такие изменения необходимо вносить. По крайней мере, на мой взгляд, оценка спроса накопительного продукта по страхованию жизни может быть завышена. Возможно, эти продукты и накопительный продукт по страхованию жизни будут пользоваться меньшим спросом, чем сейчас ожидают страховые компании.

И последнее – сотрудничество крупных страховых компаний с мелкими и средними банками. Мы видели случаи, когда крупные страховые компании, такие, как «РОСНО», предлагают мелким и крупным банкам в регионах брать на себя финансовые риски, то есть банки будут выдавать потребительские кредиты без всякого «скоринга». Страховая компания, обладая необходимыми знаниями, будет самостоятельно оценивать кредитоспособность заемщиков и будет самостоятельно страховать эти кредиты. Тем самым банк будет выступать, как точка продаж.

Последний момент – в отношении перспектив развития потребительского рынка. Наши клиенты социальный дефолт, то есть дефолт по потребительским кредитам, если выдавать без всякого скоринга, оценивают в размере 11-12%. При наличии скоринга уровень дефолта в потребительском кредитовании наши клиенты оценивают в 5-7%. Как вы знаете, в автокредитовании уровень дефолта – 1-2%. Поэтому рынок очень прибыльный и будет в дальнейшем развиваться.

Спасибо.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо.

С моей точки зрения, перспективы развития страхового бизнеса, особенно в связи с российскими банковскими продуктами могут выглядеть следующим образом. Сначала экономика должна подрасти, чтобы обеспечить некоторый уровень доходов граждан. Часть этого дохода граждане должны потратить на оплату процентов по накапливаемым материальным благам, по долгосрочным материальным благам: квартиры, машины, страхование имущества. Когда все это накопится, тогда наступит рынок массового страхования, когда люди действительно поймут, что надо страховать свое имущество и свою жизнь. Жалко оставлять накопленное.

Вот тогда и начнется пик. Как показывает международный опыт, между выбросом, резким ростом потребительского кредитования, которое ведет к накоплению богатств гораздо более высокими темпами, чем при покупке на зарплату, и пиком, как бы началом резкого роста страховых продуктов проходит около 4 лет.

Поэтому, если мы считаем прошлый год за год начала заметного пика в потребительском кредитовании, то еще 4 года, плюс, мы будем раскачиваться, а потом страховой бизнес, если с экономикой ничего не случится, должен рвануть. И сейчас самое время готовиться к этому, в том числе и в плане осознания перспектив этих бойких процессов: законодательство, регулирование и бизнес-культура.

У нас выступило 12 человек перед нашим перерывом. Это очень хороший результат. После перерыва еще 11 человек записалось.

Поэтому прошу всех через полчаса, ровно в 12 часов дня быть здесь, мы продолжим.

Спасибо.

(П е р е р ы в)

(После перерыва)

КОЗЛОВ А.А.

Слово предоставляется Андрею Викторовичу Крысину, президенту Европейского трастового банка.

КРЫСИН А.В.

Добрый день, уважаемые друзья!

Я рад приветствовать вас на нашем форуме. Большое спасибо, что мне предоставили возможность выступить. Остались самые стойкие.

Ассоциация российских банков, я здесь представляю Комитет по ипотеке Ассоциации российских банков, уделяет большое внимание развитию ипотечного кредитования и секьюритизации потребительских кредитов с помощью различных инструментов. Путем диалога ассоциация общается с представителями регулирующих органов, Центрального банка, представителями Государственной Думы, пенсионных фондов, страховых компаний.

Система ипотечного жилищного кредитования активно развивается во многих странах мира. Россия пока отстает не только по объемам выданных кредитов ипотечных, но и по развитию института финансирования ипотеки и института инструментов привлечения в эту сферу средств инвесторов.

И все-таки процесс, протекающий как в российском законодательстве, так и в самом рынке, развивается в том же русле, в том же направлении, что и на мировых рынках. 2004 год завершился значимым событием в этой сфере. Были приняты 27 законов по ипотеке, программа доступного жилья начала работу с 2005 года.

Общая потребность населения России сейчас составляет примерно 1,3 миллиарда квадратных метров, это примерно 50 процентов существующего жилищного фонда. Более 30 миллионов семей (это около 61 процента) хотели бы улучшить свои жилищные условия, 90,5 миллионов семей хотели бы получить финансовую поддержку или материальную помощь. Платежеспособный спрос на жилье сейчас оценивается примерно 150 миллиардами долларов. Общая емкость российского рынка такова, что доходы примерно 10 из 70 процентов российских домохозяйств, желающих улучшить свои жилищные условия, позволяют сделать это с помощью ипотечного кредита.

Выступая в апреле этого года на заседании Президиума Госсовета, посвященного жилищному строительству, президент России поставил задачу увеличить платежеспособный спрос населения за счет развития институтов долгосрочного кредитования, предпринять конкретные шаги по снижению процентных ставок, сделать платежи граждан необременительными с тем, чтобы уже через пять-семь лет в стране мы могли бы выдавать более 1 миллиона ипотечных кредитов в год. Количество вводимого жилья должно увеличиться в два раза к 2010 году и превысить 80 миллионов метров.

Динамика и объемы ипотечных кредитов таковы, что только за второе полугодие 2004 года показатель вырос почти втрое: с 6,3 до 18,5 миллиардов рублей. Ипотечные кредиты составляют примерно полтора процента от общего портфеля кредитов населения, а просроченная задолженность оценивается в 0,05 процента.

Неотъемлемой составной частью этой масштабной работы является жилищное кредитование, в том числе секьюритизация как форма финансирования, при которой пул единых ипотечных кредитов используется для повышения кредитного качества выпуска ипотечных ценных бумаг с целью привлечения средств финансирования новых ипотечных кредитов.

Рефинансирование ипотечных кредитов на данном этапе развития возможно по трем основным каналам: через продажу портфеля, через эмиссионные ипотечные ценные бумаги и ПИФы. Принятый в 2003 году закон об ипотечных ценных бумагах (кстати, поправки к нему пока не работают в полную силу на практике), в частности, этот закон не содержит социального регулирования порядка движения денежных средств, поступающих в результате исполнения обязательств по требованиям, входящих в состав ипотечного по-

крытия, и направляемых на осуществление выплат владельцам ипотечных ценных бумаг. Об этом вчера с трибуны говорил господин Аксаков.

По законам ипотечных ценных бумаг они могут быть выпущены либо банком, либо специально создаваемыми агентами, либо в форме сертификатов участия. При выпуске ипотечных облигаций банком банк не только собирает портфель однородных по характеристикам ипотечных кредитов, формирует их пул и организует выпуск облигаций.

Пул ипотечных кредитов, оставаясь на балансе банка, является источником погашения обязательств по ипотечным облигациям и их обеспечению. Законом предусмотрено, что в случае банкротства кредитора ипотечное покрытие выводится из общей конкурсной массы. Держатели ипотечных облигаций имеют приоритетное право удовлетворения своих требований.

При выпуске ипотечных облигаций с помощью ипотечного агента на него возлагаются две основные функции: хранение на своем балансе ипотечных архивов и выпуск ипотечных облигаций. Ипотечное покрытие, служащее обеспечением выпускаемых ипотечных облигаций, с самого начала выделено на отдельный баланс, и ему не угрожают риски, связанные с деятельностью банка-кредитора. И рейтинг облигаций может быть выше, нежели рейтинг банка за счет качества ипотечных активов.

Третий вариант выпуска — через закрытые паевые инвестиционные фонды, ПИФы, куда передают ипотечное покрытие и где выпускаются паи, которые приобретают инвесторы. Их использование перспективно для рефинансирования долгосрочных ипотечных кредитов, привлечение в качестве держателей паев различных потенциальных инвесторов, как отечественных, так и зарубежных. Это могут быть страховые компании, НПФ, инвестиционные фонды и другие.

Держатели паев получают доходы в соответствии с правилами доверительного управления, которые зарегистрированы в ФСФР и не могут быть изменены без их согласия.

В апреле этого года был зарегистрирован первый закрытый паевой ипотечный инвестиционный фонд. Среди вопросов, ждущих решения в этой сфере, есть ряд вопросов, я не буду их перечислять.

В последнее время на ипотечном рынке растет число субъектов, не являющихся кредитными организациями: ипотечные агенты, управляющие компании. В силу их недостаточного опыта работы есть опасения по поводу их способности квалифицированно и качественно обслуживать ипотечные кредиты, включая их принудительное взыскание, со-

пряженное с обращением на предмет залога. В этой связи акцент на активной роли банка в ипотечной сфере оправдан и объясним.

Необходимо активизировать механизмы, позволяющие максимально удерживать ипотечное кредитование в рамках кредитных организаций как специализированных субъектов данного рынка.

Секьюритизация ипотечных активов включает комплексные работы по секьюритизации активов банка, включает кредитные обязательства и финансовые долговые требования.

Перед банками стоит задача привлечения средств инвесторов на рынок кредитования частных лиц и малого бизнеса через создание не только ипотечных, но и кредитных паевых инвестиционных фондов. Необходимость более широкого подхода к проблеме секьюритизации активов и определение перечня таких активов — это могут быть потребительские кредиты, автомобильные кредиты, кредиты малому бизнесу, в том числе и коммунальные платежи — это одна из главных задач, стоящих перед банковским сектором.

В условиях дефицита инструмента сбережения для населения развитие инструментов коллективных инвестиций может быть востребовано рынком масштабно и эффективно.

Использование ПИФов для секьюритизации активов предусматривает расширение их возможностей по включению в свои активы не только перечня имущества, определенного в законе инвестиционных фондов, но также и прав требования по денежным обязательствам.

Требуется разработка нормативных документов для создания кредитных ПИФов. Целесообразна разработка положения о таких ПИФах, которые можно было бы включать в активы этих ПИФов любые кредиты. Подобная форма секьюритизации банковских активов могла бы дать возможность привлечь денежные средства инвесторов для целевого финансирования конкретных программ по кредитованию.

Важным представляется секьюритизация через акционерные инвестиционные фонды.

Внедрение новых финансовых инструментов невозможно без активного участия государства. Политика государства, стимулирующая развитие ипотеки, должна быть направлена на создание особого режима налогообложения банковских доходов, получаемых от этой деятельности, расширение круга эмитентов ипотечных ценных бумаг и совершенствование требований к обязательным нормативам и резервированию.

Недавно Федеральная служба по финансовым рынкам выступила с предложением, направленным на оживление фондового рынка страны. Среди целей, определенных ФСФР, увеличение к 2008 году доли заимствований на внутреннем рынке примерно в 3 раза, повышение капитализации рынка до 50% ВВП, рост стоимости корпоративных облигаций – с 1,5 до 3%, ПИФов – с 1,5 до 5% от ВВП.

Важным представляется и решение Банка России для развития ипотечного кредитования принимать ипотечные ценные бумаги, АИЖК, возможно, новые появятся бумаги, при ломбардном кредитовании.

Для успешного развития механизма секьюритизации, секьюритизирования ипотечных и кредитных ПИФов следует создать комфортную бизнес-среду, важно не зарегулировать зарождающийся рынок, ведь многие вопросы могут быть решены самим рынком с помощью рейтинговых агентств – оценщиков, а также путем переговоров с потенциальными инвесторами с учетом их требований и предпочтений при подготовке правил доверительного управления и размещения паев.

Секьюритизация – важное направление в создании российского фондового рынка. Развитые страны убедительно демонстрируют эффективность именно секьюритизации в стремительном способе финансирования по приемлемым ставкам и в условиях высокого спроса.

Секьюритизация обеспечивает доступ к более широкому кругу инвесторов. При секьюритизации возможно привлечение долгосрочных средств финансирования, долгосрочных кредитов, тогда как при ее отсутствии кредиторы вынуждены ограничивать сроки выдачи кредитов из-за краткосрочного характера основной части своего финансирования.

России нужны новые финансовые инструменты, один из них – выпуск секьюритизированных активов банков на рынок для частных и национальных инвесторов. Это может развивать фондовый рынок, повысит ликвидность банков, доходность их операций.

Мы сами создаем фондовый рынок, поэтому секьюритизация должна быть в фокусе внимания банков. Более того, создавая секьюритизированные активы, банковское сообщество действует не только в интересах собственного бизнеса, но и страны в целом.

Спасибо за внимание.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Андрей Викторович.

Вот как раз еще одна важная тема – секьюритизация финансовых активов, которая уже несколько лет обсуждается, но, по-моему, в ближайшее время как раз и может активно вновь воспрять на нашем финансовом рынке.

Слово предоставляется Александре Юрьевне Водовозовой – руководителю направления бизнеса коллективных инвестиций Финансовой корпорации «УралСиб», Москва.

«Расширение продуктовой линейки банков за счет инвестиционных продуктов».

ВОДОВОЗОВА А.Ю.

Добрый день, уважаемые дамы и господа!

Я продолжу рассказ о небанковских продуктах в банковских сетях. Речь пойдет о паевых инвестиционных фондах, но об открытых интервалах фондов для частных инвесторов, не о закрытых ПИФах.

Я представляю управляющую компанию, и мы впервые выступаем на столь представительном банковском форуме, и в общем-то это отражает нашу, я бы сказала, сильнейшую заинтересованность в партнерских отношениях с банками. Надеюсь, что заинтересованность будет взаимной.

Итак, паевые инвестиционные фонды. Это инвестиционный продукт. Партнерские отношения управляющей компании с банками для управляющей компании - это возможность расширения продаж через дистрибьютерские сети, это доступ к банковской клиентской базе.

Паевые инвестиционные фонды для банков – что это? Во-первых, это возможность расширить продуктовый ряд, это способ привлечь новых клиентов, это возможность показать современный уровень развития и самое главное – это дополнительный комиссионный доход.

Уже по глазам вижу, что начали в голове прорабатывать аргументы против. Не торопитесь, мы это сделали за вас. Со своих партнеров мы собрали все типовые возражения, страхи, какие-то аргументы против, систематизировали. Самое главное, что говорят нам банки, когда начинают с нами разговор? ПИФы трудно продавать. Почему? Потому что для банков и для банковских клиентов это не типовой банковский продукт, это вообще продукт малоизвестный.

Соответственно, нет обкатанных технологий и техник продаж, приходится долго объяснять, требуется много времени на обслуживание, связано с риском, безусловно. И

последний аргумент, который, как считают представители банков, добывая управляющие компании, это конкурент депозитов. Зачем вы нам нужны?

Соответственно, проще, дешевле, выгоднее продавать банковские продукты и получить больший доход, нежели продавать ПИФы.

Постараюсь в своем выступлении ответить на все эти возражения и вопросы. И сначала, конечно, обратимся к опыту, в первую очередь международному опыту.

США – самая развитая страна в отношении инвестиционных фондов. Более 8 тысяч фондов, объем инвестиций в этих фондах превышает 7 триллионов долларов, каждый третий американец – клиент инвестиционного фонда. Вот такое развитие рынка.

А теперь по продажам продуктов инвестиционных фондов. На сегодняшний день продажи фондов в Америке относительно продаж именно банковских продуктов составляет от $\frac{1}{4}$ до $\frac{3}{5}$, то есть бывают годы, когда американцы покупают больше инвестиционных продуктов, нежели банковских.

По доходам. Если были годы, когда за полугодие доход банков от продаж ПИФов американских составлял меньше миллиарда долларов, то в прошлом году, 2004 году, за полугодие это было 3 миллиарда долларов комиссионных доходов.

В Европе основные продажи паевых фондов идут через сети банков. Германия, Италия – более 80%, Франция – 70%, Испания – 61%. Мало того, 4 крупнейших банка Китая недавно объединились ради создания дистрибьютерской сети по продаже ПИФов. Это международный опыт.

Теперь о российском опыте. На самом деле, наши банки уже давно продают паи ПИФов. Если в 2000-2001 годах я не могу вспомнить ни одного крупнейшего банка, кто бы продавал паи, то на сегодняшний день, взяли рейтинг на конец первого квартала и посмотрели, среди первой десятки 60% - 6 банков продают паи паевых фондов, следующие 30 банков – 40% и дальше, конечно, по убывающей.

Среди самых доходных банков опять-таки 60% - это те, кто продают паи ПИФов.

Наша отрасль тоже не стояла на месте, безумный скачок с 2001 года, число паевых фондов увеличилось в 5 раз, число управляющих компаний увеличилось в 7 раз.

Теперь я расскажу о нашем опыте. Наша управляющая компания «УралСиб» - паевые фонды группы «Лукойл-фонд», в общем самая крупная, самая умная, самая красивая. Если не верите, это более 500 миллионов долларов под управлением, в открытых интервалах частные инвесторы, 78 тысяч человек, работаем давно. Все максимальные рейтинги надежности и так далее.

Но это не главное, главное – наш опыт работы с банками. На сегодняшний день у нас 173 точки продаж по всей России в 67 городах. Поэтому мы уже можем говорить, что у нас есть некий опыт работы по продаже инвестиционных продуктов через банковские сети.

За это время мы успели создать, естественно, программное обеспечение, обучили более 500 человек продавцов. К сожалению, как для всех рейтинговых банков мы столкнулись с проблемой большой ротации кадров. Поэтому мы разработали технологию точного обучения уже продажи инвестиционных продуктов.

Николай Александрович вчера говорил о сумме 70 миллионов долларов продаж – это за полтора года. Естественно, 70 миллионов долларов – такие объемы продаж сделали 2 наших крупнейших банка: Банк «УралСиб», «Автобанк», когда начали продавать паи наших ПИФов.

И теперь вспомним последний самый грозный аргумент, что ПИФы – это конкурент депозитов. Ничего подобного. Когда клиенты паевых фондов продают свои паи, то они, мы посчитали по нашей корпорации, 73% переводят средств в депозиты, то есть человек считает, что на сегодняшний день хорошая ситуация – избавиться от рискованных активов и переводит деньги в менее рискованные депозиты.

98% клиентов ПИФов имеют счет в банке, как правило, в том же самом, где они купили паи. 67% новых клиентов открывают депозиты и 34% (опять же по нашей корпорации) покупают другие банковские продукты

Мы тут посмотрели на портрет клиента – портрет клиента-покупателя паев. Вообще, конечно, это очень завидный, такой ритейловый клиент. Во-первых, это весьма состоятельный человек, средняя его сумма покупки – где-то порядка 8-10 тысяч долларов, это человек с высшим образованием, как правило, руководитель или с хорошей должностью, самостоятельный человек, активный в плане покупок новых финансовых продуктов, вообще это человек авторитетный в своем кругу, для родственников, друзей и так далее, то есть к его мнению прислушиваются.

Основные наши клиенты приходят по рекомендации уже людей, купивших наш продукт.

Расскажу немножко уже из опыта взаимодействия с нашими филиалами и отделениями наших банков. Эти возражения, как правило, выдвигают филиалы и отделения, которые только начинают с нами работать. Меньше года работают, это основные проблемы: нет, не идет, не хорошо.

У нас есть филиалы, которые работают с нами четыре года, и это наши самые большие единомышленники. Они уже четко представляют, зачем им нужны паевые фонды в линейке, они четко, не прибегая к нашим рекомендациям, консультируют клиента о времени вхождения в рынок, продаже паев и так далее. Почему? Потому что они уже имеют опыт.

Если в 2000 году мы только мечтали, все управляющие компании, что к нам пойдет массовый клиент, но даже в самых смелых мечтах мы не представляли, что, допустим, у нас будут очереди стоять, чтобы купить и внести деньги. В конце 2003 — начале 2004 года в наших отделениях банка стояли реально очереди. То есть случился момент, когда потребитель почувствовал необходимость в этих услугах.

В общем, я призываю к тому, что у нас сейчас есть время подготовить инфраструктуру к массовому спросу, он обязательно будет, потому что, еще раз, если в 2000 году продукт ПИФ для банков - это было нечто из области совершенных инноваций, если сейчас уже это продукт привычный для категории клиентов обеспеченных, среднего класса, то мы считаем, где-то к 2007 году это будет продукт абсолютно нормальный для любого клиента. Самое главное — не опоздать.

Спасибо.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо большое, Александра Юрьевна.

Сейчас слово предоставляется Сергею Александровичу Голубеву, директору Юридического департамента Банка России. «Актуальные вопросы обеспечения банковской и коммерческой тайны».

ГОЛУБЕВ С.А.

Уважаемые коллеги! Уважаемые дамы и господа!

Институт банковской тайны в российском банковском законодательстве является одним из недостаточно разработанных. Практика его применения, а также обзор публикаций в правовой литературе позволяют сделать вывод об отсутствии единого понимания правового режима банковской тайны. Это касается как самой дефиниции банковской тайны, так и ее содержания и порядка предоставления сведений, составляющих банковскую тайну.

На наш взгляд, при характеристике правового режима банковской тайны следует учитывать некоторые общие положения, состоящие в следующем: во-первых, понятие банковской тайны является одним из видов правовых режимов информации, обладающей ограниченным доступом; во-вторых, режим банковской тайны соотносится с правовыми режимами иных видов тайн (служебной, коммерческой, государственной, следственной и так далее); в-третьих, подчиняясь общим правилам, режим банковской тайны обладает специальными правилами и процедурами, регламентированными на законодательном уровне.

Одновременно институт банковской тайны, закрепленный в Гражданском кодексе Российской Федерации и Федеральном законе «О банках и банковской деятельности», является составной частью права на неприкосновенность частной жизни, гарантированного Конституцией Российской Федерации.

Институт банковской тайны гарантирует каждому гражданину тайну банковского вклада и банковского счета.

С учетом того, что одним из признаков демократического общества является неприкосновенность частной жизни, составной частью которой является тайна банковского вклада и банковского счета, полагаем, что банковская тайна должна быть защищена максимально возможным образом от доступа к ней каких-либо лиц.

В то же время сведения, составляющие банковскую тайну, не должны использоваться для нанесения ущерба государству, то есть в определенных случаях эти сведения для государства и уполномоченных им органов не должны быть «тайной».

Однако на практике соответствующие государственные, в том числе правоохранительные органы не учитывают существующие требования законодательных норм, регулирующих институт банковской тайны, а их позиция, относящаяся к правовому режиму банковской тайны, порой не отражает действительной позиции законодателя в этом вопросе.

Кредитная организация, применяя институт банковской тайны, попадает в очень трудную ситуацию. С одной стороны, кредитная организация заинтересована в предоставлении сведений, составляющих банковскую тайну, так как к ней могут быть применены санкции со стороны уполномоченных органов государства, с другой стороны – необоснованное предоставление сведений, составляющих банковскую тайну, влечет за собой взыскание убытков, и самое главное – недоверие клиента.

С учетом того, что именно клиенты во многом определяют финансовую устойчивость, прибыль банка, недоверие клиента весьма болезненно для банка, так как следую-

щим шагом клиента является перевод финансовых потоков через другие счета, открытые в других организациях.

Немаловажно для банка и то, что согласно статье 857 Гражданского кодекса Российской Федерации, в случае разглашения банком сведений, составляющих банковскую тайну, клиент, права которого нарушены, вправе потребовать от банка возмещения причиненных ему убытков.

В связи с вышеизложенным необходимо понять, какая информация защищена банковской тайной, каковы пределы доступа иных лиц, включая государственные органы, к этой информации, каким объемом ограничены обязанности банков по предоставлению этой информации.

Так, статья 857 Гражданского кодекса Российской Федерации является общей нормой, которая дает понятие о сведениях, составляющих банковскую тайну, и регулирует порядок предоставления указанных сведений государственным органам и их должностным лицам, а статья 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» является нормой специальной по отношению к Гражданскому кодексу Российской Федерации и определяет пределы раскрытия банковской тайны и устанавливает исчерпывающий перечень органов, имеющих доступ к сведениям, составляющим банковскую тайну (суды и арбитражные суды, судьи; Счетная палата Российской Федерации; налоговые органы; таможенные органы Российской Федерации; органы внутренних дел при осуществлении ими функций по выявлению, предупреждению и пресечению налоговых преступлений; организации, осуществляющие функции по обязательному страхованию вкладов при наступлении страховых случаев; уполномоченные органы, осуществляющие меры по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, а также органы предварительного следствия по делам, находящимся в их производстве, при наличии согласия прокурора).

Поскольку Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» является специальным законом, регулирующим банковскую деятельность, и содержит специальные права и обязанности банков по отношению к иным участникам отношений, то тем самым данный закон ограничивает права иных субъектов в части вмешательства в деятельность банков, а поэтому, учитывая, что статья 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» не содержит никаких особых оговорок в отношении субъектов, имеющих право на получение сведений, составляющих банковскую тайну, то никакие органы и лица, кроме указанных в ней, не вправе требовать от банков обязательного представления указанных сведений.

Кроме того, положения статьи 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», о том, что органы и должностные лица вправе получать от банков и иных кредитных организаций информацию, составляющую банковскую тайну, только в случаях, предусмотренных законодательными актами об их деятельности, и в случаях, предусмотренных федеральными законами, предполагает, что данные права этих органов и соответствующие обязанности организаций должны быть прямо указаны в этих законах (например, статья 86 Налогового кодекса Российской Федерации /часть первая/ - в отношении налоговых органов; статья 13 Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации» - в отношении Счетной палаты; статья 403 Таможенного кодекса Российской Федерации и статья 23 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» - в отношении таможенных органов; статьи 7 и 9 Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» - в отношении Федеральной службы по финансовому мониторингу; статья 31 Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» - в отношении Агентства по страхованию вкладов; статья 18 Федерального закона от 30.06.2003 № 86-ФЗ – в отношении органов внутренних дел при осуществлении ими функций по выявлению, предупреждению и пресечению налоговых преступлений).

При этом следует обратить внимание на то, что доступ к банковской тайне возникает у органов внутренних дел только при наличии фактов о сокрытии конкретными субъектами (юридическими лицами или гражданами, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, физические лица в указанном перечне отсутствуют) доходов от налогообложения и уклонения от уплаты налогов, то есть при наличии достаточных данных, указывающих на признаки преступления, связанного с нарушением законодательства Российской Федерации о налогах и сборах. Соответственно, на практике воспользоваться этим правом могут не любые подразделения органов внутренних дел, а только Департамент экономической безопасности МВД России и его территориальные учреждения.

Дополнительно к основаниям, указанным в статье 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», появилось и еще одно, основанное на решении Конституционного Суда Российской Федерации от 14 мая 2003 года N 8-П (по делу о проверке конституционности пункта 2 статьи 14 Федерального закона «О судебных приставах» в связи с запросом Лангепасского городского суда Ханты-Мансийского автономного округа), из которого следует, что право на получение в банках информации о банковских вкла-

дах физических лиц на основании пункта 2 статьи 14 Федерального закона «О судебных приставах» имеют также судебные приставы-исполнители в пределах задолженности, подлежащей взысканию согласно исполнительному документу.

Оснований, «предусмотренных законодательными актами об их деятельности», действующее законодательство не требует для судов и судей (в том числе арбитражных), а также для органов предварительного следствия. Данные основания в отношении указанных органов не требуются и в части 4 статьи 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», касающейся представления банками сведений о счетах и операциях физических лиц.

Представляется, что в силу исключительного статуса судебных органов и органов предварительного следствия законодатель сделал для них исключение, не требуя дополнительного законодательного регулирования в отношении банков, ограничиваясь общими полномочиями указанных органов по истребованию доказательств, содержащихся в Уголовно-процессуальном кодексе Российской Федерации, Гражданском процессуальном кодексе Российской Федерации и Арбитражном процессуальном кодексе Российской Федерации.

Список органов, как указано выше, имеющих право на получение сведений, составляющих банковскую тайну, является исчерпывающим и расширительному толкованию не подлежит.

Однако в нем отсутствуют такие силовые структуры как органы прокуратуры, Федеральной службы безопасности, Федеральной службы по контролю за оборотом наркотиков, то есть те органы, которые в рамках предоставленных им действующим законодательством полномочий призваны обеспечивать безопасность общества и государства от преступных посягательств, выявлять, предупреждать, пресекать и раскрывать различного рода преступления, в том числе и экономической направленности.

Так, к примеру, согласно Федеральному закону «О прокуратуре Российской Федерации», органы прокуратуры осуществляют от имени Российской Федерации надзор за исполнением законов, действующих на территории Российской Федерации. При этом полномочия органов прокуратуры чрезвычайно широки и предоставлены прокуратуре на основании вышеуказанного Федерального закона.

Однако, при осуществлении прокуратурой возложенных на нее функций, эти полномочия вступают в противоречие со статьей 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», которая не предоставляет права прокуратуре затребовать сведе-

ния, составляющие банковскую тайну, при осуществлении ею надзора за исполнением законов.

Из изложенного видно несовершенство норм закона, регулирующих институт банковской тайны, а также противоречия, имеющиеся между данными нормами.

Кроме того, Федеральный закон «Об оперативно-розыскной деятельности» также не предоставляет права органам, осуществляющим оперативно-розыскную деятельность, получать сведения, составляющие банковскую тайну.

Вызывает споры вопрос и об объеме сведений, предоставляемых банками органам, которые имеют право на получение информации, содержащей банковскую тайну.

Этот вопрос исчерпывающе решен в отношениях банков с уполномоченным органом, осуществляющим меры по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

Статья 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» дает прямую ссылку на соответствующий федеральный закон – о предоставлении сведений «в случаях, порядке и объеме, которые предусмотрены Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Банк руководствуется указанным законом и соответствующими подзаконными актами, изданными в его исполнение.

По поводу всех остальных органов статья 26 Федерального закона "О банках и банковской деятельности" упоминает «справки по операциям и счетам» юридических и физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, и «справки по счетам и вкладам» физических лиц.

Под справкой «по операциям и счетам» либо «по счетам и вкладам» в контексте статьи 26 Федерального закона "О банках и банковской деятельности", по нашему мнению, понимается любой выданный и удостоверенный банком документ, содержащий следующую информацию:

а) о наличии в банке счетов юридических и физических лиц в значении понятия «счет», содержащегося в статье 845 Гражданского кодекса Российской Федерации, то есть счетов, на которых учитываются средства клиентов и по которым по их распоряжению проводятся расчетные операции;

б) о привлеченных банком во вклад средств физических лиц в значении понятия «вклад», содержащегося в статье 834 Гражданского кодекса Российской Федерации;

в) о совершаемых юридическими и физическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, операциях принятия и зачисления средств на счет, пере-

числения и выдачи средств со счета в контексте пункта 1 статьи 845 и статьи 849 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Иная информация о клиентах понятием справки «по операциям и счетам» либо «по счетам и вкладам» не охватывается, а понятие «справка» в данном случае не подлежит расширительному толкованию.

В то же время органы, имеющие право на получение от банков информации, относящейся к банковской тайне, нередко помимо указанных справок о счетах, вкладах и операциях требуют предоставления иных имеющихся в банках документов, относящихся к деятельности клиентов, в том числе учредительных, регистрационных, договорных, платежных документов, документов, оформляющих, сопровождающих, подтверждающих операции клиентов и так далее.

Между тем, следует заметить, что ни один из имеющихся в банке документов, относящихся к деятельности клиента, кроме выписки из его лицевого счета, не подпадает под понятие справки о счетах, вкладах и операциях клиента. Следовательно, в обязанности банков не входит предоставление в качестве справок каких-либо иных документов, кроме выписок из лицевых счетов клиентов.

С учетом повышения эффективности борьбы с финансированием терроризма, экономической преступностью и коррупцией Банк России понимает необходимость повышения возможностей правоохранительных органов по получению информации о совершенных, либо готовящихся преступлениях путем доступа к информации о банковских счетах (вкладах) и операциях по этим счетам физических и юридических лиц.

В то же время следует учитывать, что, исходя из правовой позиции, изложенной Конституционным Судом Российской Федерации, в Постановлении от 14 мая 2003 года № 8-П, по смыслу Конституции Российской Федерации институт банковской тайны по своей природе и назначению имеет публично-частный характер и направлен на обеспечение условий для эффективного функционирования банковской системы и гражданского оборота, основанного на свободе его участников; одновременно данный институт гарантирует основные права граждан и защищаемые Конституцией Российской Федерации права физических и юридических лиц.

Таким образом, основным вопросом при рассмотрении необходимости повышения возможностей правоохранительных органов на получение сведений, составляющих банковскую тайну, будет вопрос о соразмерности предлагаемых ограничений прав личности задачам общественной безопасности, в том числе, исходя из возможности распространения сведений, составляющих банковскую тайну, среди третьих лиц.

С целью решения указанного вопроса, в рамках его реализации на законодательном уровне, считаем необходимым предусмотреть, чтобы решение о получении справок по счетам и операциям юридических лиц и граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также справок по счетам и вкладам физических лиц в отношении органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность, принималось на основании судебного постановления коллегией судей.

Кроме того, представляется необходимым установить перечень конкретных правоохранительных органов, имеющих право на получение доступа к банковской тайне, а также критерии, при наличии которых органы, осуществляющие оперативно-розыскную деятельность, были бы вправе запрашивать судебное решение о получении справок по счетам и операциям юридических лиц и граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также справок по счетам и вкладам физических лиц.

Одновременно полагаем, что следует предусмотреть ответственность за нарушение порядка хранения и уничтожения информации, получаемой органами, осуществляющими оперативно-розыскную деятельность, на основании судебного решения и усилить ответственность за разглашение сотрудниками этих органов информации о счетах (вкладах), полученной в кредитной организации.

При этом следует иметь в виду, что указанные предложения потребуют внесения соответствующих изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации, Федеральные законы "О банках и банковской деятельности", «Об оперативно-розыскной деятельности» и, возможно, иные законодательные акты (Уголовный кодекс Российской Федерации, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях).

Если будут какие-то вопросы с правоохранительными органами по поводу банковской тайны, обращайтесь к нам. К нам обращений много, мы всегда отвечаем.

У меня все. Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Сергей Александрович.

Здесь совместную позицию держать нужно стойко, потому что вы знаете, что недавно Комитет по безопасности пытался предложить формулу, что можно без возбуждения уголовного дела вскрывать банковскую тайну для работников.

Мы все были категорически возмущены самой постановкой вопроса, благо поддержал нас Комитет по кредитным организациям. Господин Аксаков ушел, но их позиция в этом смысле была однозначная, и тему закрыли.

Но уже сама постановка и попытка такая очень тревожна, потому что попыток взломать и уничтожить само понятие банковской тайны будет еще очень много под разными благовидными предложениями.

Слово предоставляется Андрею Петровичу Курило – заместителю начальника Главного управления безопасности и защиты информации Банка России, Москва.

«Аудит информационной безопасности».

КУРИЛО А.П.

Добрый день, уважаемые коллеги, дамы и господа!

Я продолжу эту тему с технической стороны. Тематика моя называется «Аудит информационной безопасности банковской системы».

Сначала несколько слов.

(Слайд)

Вопрос.

Глядя на этот вопрос, я хотел бы сказать, что статистика инцидентов в сфере информационной безопасности очень неутешительно выглядит во всем мире. Постоянно мы узнаем о новых хищениях банковских данных, утечках, утратах, каких-то инсайдерских действиях и так далее. Причем это относится как к нашей стране, так и самым продвинутым странам: США, Японии, европейским странам. В общем-то, это везде происходит.

Из этого нужно сделать вывод, что простых, ясных решений, позволяющих добиться перелома в этой проблеме, не существует.

Дело мы имеем с очень сложной системой проблем, и корни этих проблем лежат, к сожалению, в социальной психологии, психологии человека, в проблемах корпоративного управления. И механизмы, которые могут быть применены, они на самом деле имеют очень сложный системный характер.

Какой сложный системный характер?

(Слайд).

Вот эта веселая картинка представляет «Альфабанк», как любую организацию, в которой есть несколько обязательных элементов. Наверху вы видите менеджмент, то есть управление, руководство, с правой стороны – бизнес-персонал – те люди, которые участ-

вуют в процессе решения тех проблем, которые стоят перед организацией, а слева – слесари-водопроводчики – это люди, обслуживающие это облачко, которое находится в середине. А это облачко – это информационный-телекоммуникационный комплекс.

И должен сказать, что в настоящее время все мы полностью, на 100%, а, может быть, даже и на 200% находимся в зависимости от этого комплекса. И если он выходит из строя и что-то с ним происходит, практически организация теряет способность к существованию.

Последние события 25 мая с отключением электроэнергии в городе Москве очень хорошо и наглядно все это дело продемонстрировали. Пропал свет, упала система – все. Вручную документ обрабатывать невозможно, связи нет, охрану установить невозможно, дозвониться кому-то не можем.

Надо знать и делать четкий вывод, что мы находимся в полной зависимости от этого телекоммуникационного комплекса. Потребителем его сервиса является этот самый бизнес-персонал, а люди, которые обслуживают, они как бы являются, с одной стороны, потребителями, а с другой стороны, и обслуживают этот комплекс, то есть имеют доступ к нему, имеют доступ к ресурсам.

А сам этот комплекс делится на 7 уровней, которые начинаются с обычных, банальных каналов связи, которые мы видим и знаем и помним, что канал кончается телефонным аппаратом или факсом, и заканчиваются уровни приложениями, которые, например, висят над системой управления базами данных. Например, пятый уровень приложений – информационно-аналитические приложения, а дальше потребителями этих сервисов является, собственно, руководство банка.

(Слайд)

Что происходит в любой организации, в любом подразделении, когда оно выполняет свою задачу? Существует руководство, которое дает задание кому-то, кто-то вступает в какие-то процессы неких взаимоотношений и решения задач, пользуется информационными ресурсами при этом, делая запросы, получая ответы, и создает конечный результат в виде некоего продукта, который доставляется опять начальству.

Эта картина схематичная – она свойственна любой организации, включая любую кредитную организацию, вообще любой организации, которая только существует на земле.

(Слайд)

Требования по информационной безопасности классически предъявляются к двум объектам этого комплекса человек-машина: в виде инструкций и регламентов, законов,

которые стоят над ними, людей, которые участвуют в процессе, и в виде стандартов, норм, требований, которые заложены в техническую, эксплуатационную документацию к этому самому телеинформационному комплексу.

Когда мы требования выставили, вроде бы и нормально все. На самом деле не нормально. Почему?

(Слайд)

Есть объективные факторы, которые очень серьезно влияют на уровень безопасности организации.

Первое. Ненаблюдаемость деятельности персонала, особенно некоторых групп риска. К этим группам риска относятся люди, имеющие самые высокие права и полномочия доступа к ресурсам.

Например, системные администраторы баз данных, это менеджеры из высшего звена, а также менеджеры, работающие в определенных структурах в организации.

К сожалению, возникает ситуация, когда эта ненаблюдаемость приводит к тому, что техническими средствами просто невозможно зарегистрировать следы деятельности этого персонала, который входит в группу риска.

Обращаю ваше внимание на то, что это не шпионы со стороны, а это собственные наши сотрудники, которым доступ к ресурсам предоставлен в порядке выполнения ими их служебных обязанностей.

Третий фактор, который очень серьезно влияет, это ослабление со временем процесса управления и контроля. И это ослабление ведет к расширению зон ненаблюдаемости деятельности и, таким образом, создается благоприятная питательная среда для деятельности инсайдера, и мы все от него с вами зависим. Попался инсайдер на нашем пути, будет проблема. Не попался, мы почему-то думаем, что у нас все нормально.

(Слайд)

Последний тезис хорошо иллюстрирует эта картиночка, когда мы все дружно думаем, что вложим некие деньги в приобретение технических средств, мы достигаем определенного очень высокого уровня безопасности, он стремится к 100%, а на самом деле через некоторое время после вложения денежных средств этот уровень безопасности начинает падать, и мы все попадаем с вами в зону риска. И чем ниже он падает, тем зона риска сильнее. Попался инсайдер – будет успешная атака.

Снова вкладывать деньги, снова улучшать нашу систему, поднимать безопасность и так далее. Такой технический процесс присутствует.

(Слайд)

Вот стандарт, о котором мы уже говорили в прошлом году, стандарт Банка России по обеспечению информационной безопасности в кредитно-финансовой сфере Российской Федерации выдвигает в качестве одного из тезисов парадигмы, в которые заложено следующее. Любые меры защиты в силу ряда объективных причин со временем имеют тенденцию к ослаблению, в результате чего общий уровень защиты организации снижается. Это неминуемо ведет к возрастанию риска, и чтобы этого не допустить, необходимо систему контролировать.

Таким образом, должна обязательно реализовываться функция мониторинга и аудита информационной безопасности. Пожалуйста, следующий.

Почему эта функция сейчас выходит на первый план? Она выходит на первый план не только в нашей стране, не только в наших головах, а также практически во всем мире, потому что существуют циклические модели управления, они зафиксированы в неких стандартах, причем не в одном. И вот эти циклические модели управления включают в себя четыре этапа: постановка задачи, планирование, реализация задачи и контроль.

Постановка, планирование и частично контроль есть чисто информационные процессы, то есть то, что мы с вами делаем на бумаге, работая с информацией. А вот реализация кончается печатанием денег, прикручиванием гайки, прокладыванием кабеля и так далее. То есть это действие в материальном мире. Дальше, пожалуйста, следующий слайд.

Я хотел бы пояснить понятие «контроль» и понятие «циклы контроля». Что в него входит? С нашей точки зрения, прежде всего цикл самоконтроля на рабочем месте. Это можно сравнить, сегодня приводили такой пример, с тем, как вы садитесь за руль автомобиля и прежде чем завести его и поехать, вы смотрите, есть ли бензин, а лампочка «Двери закрыты» горит или нет? Это называется цикл самоконтроля, когда убеждаешься, что все нормально, я завожу двигатель, включаю передачу, и поехали.

Далее. Проблема внутреннего контроля, потому как цикл самоконтроля тоже сюда входит. Значит, должен быть организован внутренний контроль, представитель Центрального банка об этом говорил.

Есть задача технического аудита, то есть сбора данных о действиях и поведении процессов и объектов в информационных системах. Аудит информационных систем — вот как это называется. Этот аудит разобрать совершенно невозможно, потому что, в принципе, в большой системе, аудит за день — это много миллионов записей, на самом деле, и эти записи разобрать очень сложно. И для того чтобы их разобрать, осуществлять аудит событий или инцидентов безопасности, существует понятие «мониторинг событий

безопасности» в ходе этих первичных данных. То есть это аналитический инструмент технического порядка.

Далее, оказывается, в этот контур не включен персонал с его процессами, сложностями, проблемами, болячками, отступлениями от регламента и так далее. Вот для этого нужен аудит информационной безопасности, который должен распространяться, использовать сети более низкого уровня и в то же время оценивать качество процесса управления.

И любой аудит, любая эта деятельность и любой цикл контроля должен завершаться анализом результатов и выработкой предложений по снижению рисков. И вот это является источником для последующего цикла управления, который начинается снова с планирования. Пожалуйста, следующий.

Когда мы говорим об аудите... Да, сейчас сделали проект стандарта Банка России, он называется «Аудит информационной безопасности». Сейчас он начинает обсуждаться более широко, идут очень серьезные и дельные замечания по этому стандарту. Но стандарт есть организационный документ, а как его проводить, механизм реализован в некоей методике.

Пожалуйста, следующий слайд, я хотел бы коротко его пояснить. Прежде всего об этой методике необходимо сказать, что аудит, как и любой процесс наблюдения и сверки, оценки соответствия какого-то объекта каким-то требованиям, он должен прежде всего соответствовать стандартам аудиторской деятельности, которые достаточно хорошо отработаны. И, конечно, аудит информационной безопасности должен быть построен на базе широко известных и распространенных стандартов ИСО 17799, вторая часто называется 7799, если мы выстроим эти процедуры таким образом, тогда мы очень хорошо начинаем понимать друг друга с внешними аудиторами, с уважаемыми аудиторскими компаниями, потому что в логике их работы заложены примерно те же самые механизмы.

Пожалуйста, дальше.

На задачах аудита я не хотел бы останавливаться. Если организация проводит аудит внутри себя, то она повышает собственный уровень, она убеждается в реальном уровне безопасности и работает над снижением рисков, а если механизмы вводятся в масштабе банковской системы в целом, тогда начинается влияние на уровень безопасности банковской системы, то есть должно происходить выравнивание кредитных организаций в уровне безопасности.

Я должен сказать, что многие организации, в настоящее время я насчитал примерно до десяти, уже по этим стандартам проводят самооценки, проводят самоконтроль, и я был

даже удивлен, когда познакомился с результатами аудита. Я не ожидал такого высокого уровня обеспечения безопасности в некоторых кредитных организациях, что является отрядным.

Пожалуйста, следующий слайд. Понятие аудита. Систематически независимый документированный процесс в получении свидетельства, объективно оцененный с целью установки степени выполнения в организации банковской системы установленных критериев информационной безопасности. Примечание можно прочитать, если будет интересно. Пожалуйста, следующий.

Принципы независимости, полнота, оценка на основе свидетельства. Здесь должны быть свидетельства аудита, а не просто разговоры. А свидетельства такие. Например, есть регламент резервного копирования базы данных, есть регламент. Интересно задать вопрос, выполняется или нет? Получаем ответ: да. А как нам убедиться в том, что он действительно выполняется? И вот результаты того, что мы убедились в том, что регламент выполняется, называется свидетельством аудита. То есть мы верим этой информации и считаем, что регламент выполняется и риски в части несанкционированного или незаконного копирования информации низки или минимальны.

Конечно, результаты должны быть достоверны, необходимо соблюдать требования компетентности и этичности. Это общие требования к аудиту. Пожалуйста, следующий слайд.

Методика. Следующий слайд.

Когда мы оценивали возможности оценки организации и уровень безопасности, на самом деле мы вывели три параметра. Первый параметр: необходимо оценить уровень осознания в организации значения информационной безопасности. На самом деле речь идет об осознании ситуации высшим менеджментом организации.

Вторая проблема — это тенденции в направлении обеспечения безопасности, положительная она или отрицательная. И третья проблема — оценка текущего уровня.

Вот из этих трех составляющих составляется некая интегральная оценка по некоей методике, о которой сейчас не хотел бы говорить, потому как это не так интересно, а интересен смысл того, что предлагается. И в результате появляется некая интегральная оценка, которая достаточно хорошо характеризует любую организацию и любой объект в этой организации.

Над этим сейчас в настоящее время Центральный банк вместе с коллегами в рамках специализированного технического подкомитета, созданного с участием Ассоциации российских банков, работает. Пожалуйста, следующий слайд.

Смысл и логика этой методики заключается в следующем. Методы оценки — это анкетные методы, получение свидетельства аудита. И вот таких анкет, первичная частная характеристика аудита, их оказывается достаточно большое количество, порядка 400. И эти четыреста анкет фактически охватывают все стороны деятельности, связанные с обеспечением информационной безопасности, то есть все стороны деятельности организации.

Любая организация в зависимости от своего масштаба может применять все четыреста анкет, если каких-то технологий нет, то и меньше их будет. Дальше эти анкеты группируются в три групповых показателя, которые оценивают текущее состояние тенденции и осознания, и выводится рейтинговая оценка по шкале зрелости, которая взята из стандарта. А также представляется на такой круговой диаграмме, фактически это методика Мариона. Она проявляется очень удобно, графически. Пожалуйста, следующий слайд.

Это мы пропустим, это критерии. Пожалуйста, три слайда, сейчас последний будет. Критериев достаточно много. Следующий.

Вот эта картиночка, все тридцать два групповых показателя, сформированных в три группы, о которых я говорил. Прорисовываются уровни соответствующие, и эти уровни очень четко показывают, позиционируют кредитную организацию на шкале зрелости, что на самом деле является достаточно удобным механизмом оценки и сравнения деятельности любой организации и любого подразделения внутри организации, например филиала в многофилиальном банке.

Все. Большое спасибо. Благодарю вас за внимание.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Андрей Петрович.

Сейчас слово имеет Волков Константин Алексеевич, президент Национальной фондовой ассоциации. Пожалуйста. «Банки на фондовых рынках — состояние и перспективы развития операций».

ВОЛКОВ К.А.

Уважаемые дамы и господа!

Мой краткий доклад посвящен такой важной сфере деятельности банка, в перспективе еще более важной, как фондовый рынок. «Банки на фондовых рынках: состояние и перспективы». Следующий слайд.

Поскольку время ограничено, будет в режиме мультипликационном. Пятый слайд, пожалуйста.

Этапы развития. В настоящее время это десятый год работы нашей ассоциации. Следующий слайд.

Наряду с решением текущих задач глобальная задача НФА — это развитие фондового рынка как сферы бизнеса.

На следующем слайде показано взаимодействие фондового рынка с другими отраслями. И здесь банковская система является ближайшим сектором.

Следующий слайд – недостатки российского фондового рынка. Перечислять не будем, поскольку вы все их знаете, ощущаете что называется в своей деятельности.

Следующий слайд. Тем не менее, базой для развития российского фондового рынка являются основные общемировые экономические тенденции и потребности российской экономики. На слайде они перечислены.

Следующий слайд. В настоящее время НФА реализует стратегию, доложенную Правительству России.

Я не буду перечислять здесь все наши предложения, предложения по инфраструктуре и по участникам рынка кредитных организаций. В настоящее время здесь сложнейшее наше предложение – это развитие фондового рынка как бизнес-проект.

Следующий слайд. В наших стратегиях, в стратегиях развития банковского сектора мы руководствуемся очень благими целями, пожеланиями, функциями и так далее. В настоящее время Правительство России говорит на другом языке.

Следующий слайд. Помимо своих важнейших этих функций, фондовый рынок по экспертным оценкам способен ежегодно приносить только за счет оборота средств до 7-9 миллиардов долларов ежегодно.

Следующий слайд. Поэтому ведется жесткая, иногда и жестокая межценовая и меж группами стран конкуренция за уровни национальных финансовых фондовых рынков. И без поддержки государства сам рынок вряд ли сможет обеспечить себе достойные позиции.

Следующий слайд. Таким образом, единственная возможная национальная политика – стимулирование фондового финансового рынка. Повторюсь, стимулирование не ради самих благих пожеланий и целей, а как бизнес-проект, то есть какие-то вложения правительства, какая-то отдача через какое-то время. Это касается, если говорить по аналогии с банковской системой, капитализации банковских учреждений, стимулирования развития региональной банковской системы и так далее.

Следующий слайд. Мы реализуем вместе с ФСФР следующие важнейшие задачи: развитие инструментальной базы российского фондового финансового рынка, развитие профучастников инфраструктуры, законодательной нормативной базы, снижение рисков и так далее.

Следующий слайд. Образно говоря, от ситуации такой, когда у нас и несовершенство законодательства, и регулирования, и высокие издержки, надо перейти к состоянию эффективного рынка с высокой удовлетворенностью профессионального участника.

Следующий слайд. Для этого необходимо решение проблемы регулирования рынка, решение задачи обеспечения эффективной работы участников.

Следующий слайд. Особенности состава участников НФА – это преимущественно кредитные организации, значит, под двойное регулирование попадают. Кстати говоря, стратегия предполагает введение для профессиональных участников системы потенциального надзора, аналогичной банкам, и в данном случае у остальных профучастников пропадает важнейшее конкурсное преимущество. Посмотрим, как банки сумеют это реализовать.

Следующий слайд. Это основание того, что мы действуем, как саморегулируемая организация, значит, помогаем банкам справляться с действующей регулируемой системой.

Следующий слайд. Главное условие – это наличие профстандартов, соблюдение требований и функций СРО, подотчетность и подконтрольность регулирующему органу.

Следующий слайд. Перечислены наши регулирующие функции. Дальше на конкретных примерах мы это рассмотрим.

Следующий слайд. Система профессиональных стандартов СРО НФА, ведь стандартов много, их становится больше. Из последних - это стандарт по операциям РЕПО, это стандарт по операционным рискам, развитие стандартов по андеррайтингу на рынке ценных бумаг и так далее.

Следующий слайд. Эти стандарты мы готовы подкреплять теми возможностями, которые есть, НФА-ресурсами, правами, процедурами и так далее.

Следующий слайд. Итоги работы НФА, как СРО, и помощь участникам в этом качестве. За последний год было получено 120 лицензий профессиональных участников, переоформлено 97 лицензий, были проведены проверки в 43 организациях, а также камеральные и специальные проверки.

Следующий слайд. В 2004 году 220 наших участников сдавало отчетность через НФА, не только членов СРО НФА. На последнем заседании ФСП России система отчетности НФА была охарактеризована как лучшая.

Следующий слайд. Проведение проверок СРО НФА за 2001-2004: 60% наших организаций охвачено проверками, камеральными проверками также охвачено 2/3 наших организаций.

Следующий слайд. В результате, в целом по участникам: менее 50% отвечает установленным требованиям нормативных документов, по организациям-членам НФА на тот момент – более 80%. Практически 100%-ный результат при лицензировании наших организаций.

Следующий слайд. Эти функции и качества предполагаем сохранять и развивать в дальнейшем.

Следующий слайд. Для этого разработка новых стандартов, которые здесь перечислены, лицензирование, расширение видов деятельности, в частности, по которым участникам предоставляются услуги, в частности, по управляющим компаниям, ПИФам и так далее.

Следующий слайд. Система отчетности, предоставление новых возможностей сервиса, публикации их, рейтингование. Кстати говоря, НФА полтора года уже ведет для своих внутренних нужд внутренние рейтинги. Могу один из результатов опубликовать сейчас по нашим рейтингам по Северо-Западному федеральному округу. Два наших участника занимают абсолютно ведущие позиции – это «Промстройбанк», Санкт-Петербург. Более 40% объема операций по Северо-Западному федеральному округу совершает он и «ВЭБ-Инвестбанк» - более 25%.

По внутренней документационной базе предлагаем новые документы в соответствии с меняющимися требованиями участников.

Следующий слайд. По контролю развития и выполнению контрольных функций профессиональной экспертизы, на которые мы выходим. Аттестация, обеспечение формального развития профессиональной аттестации, поскольку в настоящее время вся система аттестации ФСФР перестраивается, а также ее требования распространяются на кредитные организации в ближайшее время.

Следующий слайд. Если характеризовать коммерческие банки на фондовом рынке, составить такую матрицу инструментов и операций, к сожалению, отмечаем, что по ряду секторов активность недостаточно высокая, по отдельным секторам этой активности в принципе нет.

Следующий слайд. Это для примера – сектор облигаций Банка России, который уже упоминался и который фактически является заместителем недостаточно успешно работающего, в настоящее время переживающего не лучшие времена, сектора госбумаг. Видите, какой бурный рост за последние четыре месяца. Тем не менее, необходимо расширение инструментов в системе рефинансирования, о чем уже Надежда Юрьевна Иванова здесь говорила.

Следующий слайд. Макроэкономические показатели деятельности банковского сектора Российской Федерации. К сожалению, в последний год упало процентное соотношение активов в ценных бумагах к общим активам банковской системы.

Следующий слайд. Вот чтобы этого не происходило, необходимы новые проекты, и в данном случае НФА работает как профобъединение по ряду направлений.

Следующий слайд. Работа по законодательству. Здесь перечисляются эпитеты: и трудные, и неблагодарные, и болезненные, и долгие и так далее, но необходимые. В частности, на прошлой неделе был в третьем чтении принят проект о налогообложении операций РЕПО, уже вторая его версия. Первую в мае 2001 года нам удалось провести. Спасибо за это нашим законодателям и Банку России, которые оказывали помощь в этой работе.

Следующий слайд. Некоторые профессиональные проекты, которые реализует сейчас НФА, это первый национальный фиксинг по еврооблигациям. Результаты – на сайте НФА и в РБК, развитие операций РЕПО. Последние результаты его – это стандартный договор по РЕПО, положения по бухгалтерскому учету РЕПО. В настоящее время находится в завершающей стадии проект развития андеррайтинга в России, международный проект, индексы НФА и финансовые продукты на их основе, система профессиональных индексов, в том числе региональных.

Я постараюсь побыстрее. Тогда давайте перескочим на слайд 43, если так можно.

Это международные проекты по интеграции финансовых рынков по СНГ, сотрудничество с международными организациями, такими как «Исма». Следующий слайд. Кстати говоря, сегодня годовое собрание «Исмы».

Слайд 46. Основные направления сотрудничества. За полтора года членства нам удалось ввести двух представителей в комитет «Исма» для того, чтобы отстаивать интересы российских участников на международной арене. Развитие стандартов и законодательств. В ближайшее время мы выпустим издание авторизованных стандартов «Исма» по РЕПО. Следующий слайд.

Еще проекты НФА по дополнительным услугам и сервису, методологические, консалтинговые, учебные, информационные. Следующий слайд.

Это только часть информационных проектов НФА, в том числе ежедневный электронный дайджест инвестиционно-банковской тематики. Если кто-то из наших уважаемых участников заинтересован в его получении, то пожалуйста обращайтесь. Следующий слайд.

НФА сегодня. Год 2005-й. Следующий слайд.

НФА — наиболее динамичное профессиональное объединение российского фондового рынка. Следующий слайд.

Интегральный показатель, число участников. НФА — единственное профобъединение на фондовом рынке, число которых только растет. Следующий слайд.

Распределение наших участников по категориям и территориям. Следующий слайд, пожалуйста.

Итак, мы имеем из 25 регионов семи федеральных округов подавляющий объем операций. Следующий слайд.

Это как раз их распределение. Следующий слайд.

Многие наши участники нас радуют, что большинство из них присутствует на банковском конгрессе.

В заключение я хотел бы поблагодарить всех участников, наших уважаемых ведущих за возможность выступления, а также дать наши координаты для совместных действий. Более подробная информация по проектам - на сайте, а также приезжайте, созвонитесь, будем вместе работать.

Спасибо за внимание.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Константин Алексеевич. Хороший партнер в лице ассоциации для профессиональных банковских ассоциаций и Центральный банк ассоциацию также поддерживает во многих ее начинаниях.

Слово предоставляется Денису Александровичу Ольшевскому, вице-президенту, директору по работе с клиентами компании «Диасофт». «Высокие технологии срочного рынка».

ОЛЬШЕВСКИЙ Д.А.

Добрый день, уважаемые дамы и господа!

Мое выступление посвящено теме, заявленной в темах на сегодняшней нашей секции, которая называется: «Перспективы развития рынка производных финансовых инструментов или деривативов». Называется мой доклад «Высокие технологии срочного рынка». Но речь в нем пойдет не только об автоматизации, а о тех тенденциях, которые мы чувствуем и которые мы видим в последнее время на срочном рынке, общаясь и работая с нашими уважаемыми клиентами - заказчиками.

Первая тенденция, которая сейчас в явном виде присутствует в последние полтора года на срочном рынке, это, безусловно, увеличение объема количественных показателей. Это касается и количества открытых позиций, количества совершаемых контрактов. Но причин, наверное, тут несколько. Есть вопрос уменьшения доходности стандартных продуктов, есть элемент возвращения доверия к вторым производным инструментам.

Не секрет, что и фьючерсы, и опционы на российском финансовом рынке присутствовали и активно развивались до 1998 года, но в результате кризиса были многие пострадавшие от этих инструментов, и после кризиса рынок деривативов в России, что называется, умер. Сейчас он начал возрождаться, потребовалось почти пять лет для того, чтобы он начал опять возрождаться. И сейчас отмечается тенденция, что не только банки являются локомотивами этого процесса, но и торговая система, торговая площадка, биржи, которые осознали привлекательность развития этих инструментов.

Количественные показатели здесь написаны. За 2004 год этот рынок вырос в 1,3 раза, а за неполные полгода этого года наблюдается рост в каких-то сумасшедших цифрах — в 15 и более раз.

Следующая тенденция, которую приходится наблюдать, это расширение состава инструментов, используемых на рынке деривативов. Здесь представлен тот набор, который используется в данный момент. Всего на российских биржах находится в обращении 23 фьючерса и 3 опциона, это, безусловно, прогресс за последние полтора года. Но это гораздо ниже, по спектру продуктов, чем это имеется в развитых западных странах.

Эксперты рынка говорят о необходимости расширения списка продуктов срочного рынка. Например, это могли бы быть процентные деривативы или производные инструменты на фондовые индексы. Кстати, во всех развитых странах это считается наиболее ликвидным инструментом срочного рынка. Необходимо также увеличение сроков для этих инструментов. Сейчас эти инструменты достаточно краткосрочные, но уже некоторые банки начинают предлагать продукты сроком инвестирования в один год и более.

Следующая тенденция, о которой хотелось бы сказать, — это появление и распространение структурных продуктов. Активное развитие рынка этих финансовых инстру-

ментов привело к появлению такой новой для России разновидности дериватива под названием «структурные продукты». Структурные продукты — это новая тенденция этого рынка. Кратко это можно охарактеризовать как продукт, в котором инвестируемый капитал делится на две или более частей, и одна из частей капитала обеспечивает надежность и безрисковость и вкладывается в инструменты, например, банковский депозит, а вторая часть или части обеспечивает доходность, например это могут быть опционы или фьючерсы.

Предложение таких продуктов на данный момент все больше и больше. Многие коммерческие банки, не только площадки, не только биржи, начинают использовать эти инструменты. А здесь присутствующий банк «Юниаструм» рекламирует свой продукт под названием «фьюжн», который как раз и является типичным примером такого структурного продукта. Если кому-то интересно, можете посмотреть.

Прежде чем перейти к некоторым аспектам, связанным с автоматизацией, хотелось бы подвести итоги с точки зрения развития этих инструментов, этого рынка. Однозначно он будет развиваться, эти тенденции сильны, его видно. Но не все так безоблачно. Есть, безусловно, ряд проблем, которые присутствуют сейчас на рынке срочных инструментов.

Этот рынок обладает всеми чертами молодого рынка: мало участников, которые как раз обеспечивают основные объемы торгов, нехватка специалистов присутствует, дефицит аналитической поддержки, многое нужно сделать в нормативной сфере, не все гладко и хорошо в законодательстве, вопросы судебной защиты и налогообложения не до конца проработаны относительно данного вида инструментов, не определена сама категория производного инструмента.

И безусловно, развитие рынка деривативов могло бы способствовать, должно способствовать развитию интернеттрейдинга.

В конце своего выступления я хотел бы сказать, что как для стандартных продуктов, так и для срочного рынка, безусловно, автоматизация операций, производимых на этом рынке, достаточно важна и существенна, в первую очередь она призвана уменьшить объемы рутинных операций.

Здесь как раз перечислены те аспекты, которые актуальны. Автоматизация должна приводить к минимизации времени обработки сделки, должна помогать автоматизировать технологию работы подразделениям банка, участвующим в процессах работы со срочными инструментами. Должен быть контроль информации, поступающей с торговых площадок. Должна быть интеграция с фронт-офисной и бэк-офисной частями информационной

системы. И безусловно, автоматизированная система должна давать основания для оперативной и аналитической отчетности.

Мы имеем, как компания – поставщик таких решений, большой опыт работы с нашими клиентами, в наших продуктах эти моменты есть. Сейчас я уже не буду на этом подробно останавливаться. Для тех, кому проблематика рынка деривативов и срочных инструментов интересна, перед кем она стоит, милости просим на наш сайт, там все это есть более подробно.

Спасибо за внимание.

КОЗЛОВ А.А.

Большое спасибо, Денис Александрович.

Деривативы – это еще одна зарождающаяся в России тенденция, сегмент рынка, который имеет трудную судьбу и будет, наверное, иметь не очень легкую судьбу. Но надемся, что он тоже будет активно развиваться.

Сейчас я хочу предоставить слово Дмитрию Олеговичу Головану – начальнику Управления Интернет-технологий ЗАО «Петербургский социальный коммерческий банк», Санкт-Петербург.

«Развитие Интернет-технологий в банковской деятельности».

ГОЛОВАН Д.О.

Добрый день, дамы и господа!

Мой доклад скорее не концептуальный, как у многих предыдущих ораторов, а более технологический, чуть более приземленный. Тем не менее, развитие Интернет-технологий, я считаю, очень плотно связано с двумя вопросами, которые часто обсуждались.

Во-первых, это повышение конкурентоспособности за счет активного внедрения передовых Интернет-технологий и второе – это розничный бизнес, который также требует высокой технологичности для того, чтобы получать какую-то прибыль из него.

Я попытаюсь в этом разрезе затронуть Интернет-технологии, которые в общем-то являются объемным вопросом.

Буквально два слова о мировых тенденциях, и потом на примере своего банка я хочу попытаться показать, как мы решали эти вопросы повышения конкурентоспособности и некие наши идеи в области рецептов. Поскольку банк небольшой, мы не можем себе по-

зволить быть нетехнологичными. Поэтому одно из решений – это использование, активное использование высоких технологий, в данном случае Интернета.

Области применения Интернет-технологий – это в основном Интернет-банкинг, управление через Интернет, информационная поддержка деятельности – это различные сайты, порталы сети, размещение информации, Интернет-трейдинг работ на фондовом рынке и также использование Интернет-технологий в области розничного бизнеса.

В мировой практике технологии появляются очень быстро, быстро внедряются. По оценкам Всемирного банка за предыдущие 20 лет повышение производительности компьютеров произошло в 10 тысяч раз, примерно такое же снижение телекоммуникационных издержек. Самый быстрорастущий сегмент в этой отрасли – это управление счетами через Интернет.

В развитых странах очень большие показатели количества счетов, управляющихся через Интернет. По данным 2005 года 60 миллионов – в США, 60 миллионов – в Европе, соответственно, в России мы пока имеем очень мало – 40-50 тысяч, может быть.

Какие цели внедрения Интернет-технологий в банковской сфере? В первую очередь, это снижение издержек, повышение технологичности. Это может помочь банку в конкурентной борьбе очень серьезно.

Второе – предоставление услуг в удобной форме для клиентов, круглосуточно, из любого места. Разные варианты существуют. И также предоставление новых современных услуг, разнообразных, которые возможны только при общении клиента с банком он-лайн, то есть в режиме реального времени.

На примере своего банка мы почувствовали, что многие руководители недооценивают роль и внедрение Интернет-технологий. Многие считают, что не было системы Интернет в банке, надо внедрить и все, на этом ограничиваются. А последующая выгода от этого внедрения – до этого дело не доходит. Есть продукт, им пользуются и все.

У нас просто немного другой путь внедрения был. Мы внедряли следующим образом. 5 лет назад встал вопрос, банк еще только начал развиваться, что использовать. И мы решили в пользу Интернет-банка, отказавшись полностью от использования идеи Банк-клиент. Тогда это было решение достаточно смелое.

Что мы получили в результате? На сегодняшний момент, это, может быть, относительная статистика, тем не менее, порядка 80% платежей нашего банка проходит через Интернет. Масштаб – это порядка 7 тысяч счетов юридических и частных лиц.

Можно сказать об эффективности. Эта услуга становится не только как бы сопутствующей, поддерживающей, а приносит реальную прибыль. У нас примерно 1 сотрудник

на 1500 клиентских счетов, и он, в общем, справляется. Причем он не только поддерживает, но и подключает. Чтобы подключить клиента к этой услуге, у него это занимает 2-3 минуты. То есть система реально позволяет экономить издержки.

Второй момент, о котором я хотел рассказать, это розничный бизнес. Сейчас это очень актуальная тема, многие занимаются, но в основном под этим подразумевается розничное кредитование, естественно.

В то же время не следует забывать, что, раздав кредиты, их надо как-то собрать. То есть у людей появляется реальная необходимость регулярных платежей, при этом достаточно непросто обеспечить удобство проведения платежей. Это тоже затраты.

Поэтому наш банк, скажем, нам сложно конкурировать с теми же иностранцами, которые сейчас упоминались, немного другую модель выбрал. Может быть, сейчас это не актуально, но в ближайшем будущем, я думаю, что этот рынок получит свой толчок именно за счет того, что сейчас частные лица, физические лица получают необходимость совершать регулярные платежи, то есть вовлекаются в систему безналичных расчетов. То есть им необходимо оплачивать те же кредиты, им необходимо платить налоги, им необходимо оплачивать услуги коммунальные, телефонные, почтовые. И соответственно, в то же время мы видим, что там рынок-то огромный, эти миллионы счетов. Также про ПИФы - вносить вклады и прочее.

Даже на том небольшом количестве, крен в который мы имеем сейчас, 10 процентов вкладов, депозитов у нас размещаются через систему Интернет-банкинга. Введено это было совсем недавно. Мы хотели бы ориентировать свой розничный бизнес именно на предоставление услуг хороших, качественных расчетов, а вслед за этим предоставлять уже все остальные услуги — депозиты, кредиты, которые можно будет предоставлять гораздо более технологично. Вот в чем роль в данном случае Интернет-технологий.

Какие проблемы здесь возникают? Во-первых, очень сложно преодолеть психологический барьер. Сейчас все готово для того, чтобы этот рынок как-то зашевелился, потому что даже данные по Москве, там 700 тысяч человек имеют Интернет и доходы более полутора тысяч долларов, это прямые клиенты для банков. Тем не менее существует некий психологический барьер. Коллега, который рассказывал про страхование, когда на конференции просили поднять руки тех, кто имеет страховку какую-либо. Оказалось, небольшое количество таких людей есть. Я думаю, если бы мы здесь подняли руки, кто управлял своим счетом через Интернет, банкирам это, может быть, и не надо, но тем не менее, чтобы успешно реализовывать такие технологические проекты, это мировая прак-

тика, обязательным условием является политическая воля руководства, их понимание этого процесса.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Дмитрий Олегович.

Я хотел бы еще раз отметить, что Интернет-технологии буквально в последние два года бурно и активно развиваются. В Центральном банке, в Департаменте регулирования и надзора есть отдел, который изучает специально развитие этой тенденции в России. Мы выпускаем некоторые рекомендации, и в дальнейшем, при необходимости, вместе с банковским сообществом готовы присоединиться к вопросу промоушена и стандартизации этих операций. Это очень важная и интересная тема, которая, может быть, при небольших издержках даст хорошие результаты для средних и малых российских банков, если этой системой грамотно управлять и обеспечивать защиту соответствующей информации.

Следующим выступающим я хочу попросить статью Владимира Сергеевича Ярмиша, менеджера компании «Эрнст энд Янг». «Потребительское кредитование — состояние и перспективы развития».

ЯРМИШ В.С.

Здравствуйтесь, уважаемые участники конгресса!

Я хочу отметить, что я с нетерпением ждал возможности выступить перед вами, потому что это мое первое выступление на столь представительном форуме. Конечно, я ввиду этого начну свое выступление не оригинально. Я хочу поблагодарить организаторов и участников за возможность выступить перед вами и изложить свои идеи.

Идеи будут по поводу потребительского кредитования в России, этого рынка. Сразу скажу, что фокус моего выступления будет на мощных перспективах этого рынка, потому что текущее состояние, я уверен, вы сами прекрасно себе представляете, а перспективы — это нечто более интересное, что представляет диапазон мнений.

Я хочу потратить несколько секунд на представление. Я представляю третье направление деятельности компании «Эрнст энд Янг», это консультации по сделкам. До этого вы слышали выступление Вартака Диланяна из аудита и Олега Данилина из отдела бизнес-консультирования. Мы занимаемся сделками, то есть сделки, переход права акций. Сразу предупреждаю ваш вопрос, почему мы решили взять эту тему, потребительское кредитование, потому что за прошедшие полтора года у нас было в работе порядка пятна-

дцати сделок. Это беспрецедентная цифра для российского финансового рынка, и когда мы оглянулись назад, из этих пятнадцати сделок в двенадцати, или в 80 процентах, шла речь о приобретении доли или полностью участия в компаниях, банках, которые занимаются потребительским кредитованием.

Это нас впечатлило, и мы с этого момента стали более внимательно смотреть на этот рынок, результатом чего и является презентация.

Хочу сразу отметить следующий момент. Кому, на мой взгляд, будет интересна презентация? Она будет интересна двум категориям: тем, кто планирует заниматься потребительским кредитованием, и тем, кто планирует привлекать стратегического инвестора, партнера для развития своего бизнеса.

Хотел бы сказать особо о процессе. Я бы приветствовал более активное обсуждение не в плане моего монолога, а более активной дискуссии. Если по ходу будут какие-то вопросы по моей презентации, пожалуйста, подайте какой-нибудь знак и спрашивайте, задавайте вопросы.

Презентация будет сконцентрирована на трех перспективах, или тенденциях, это рост объемов рынка, этого сегмента рынка — потребительского кредитования, второе — это изменение структуры, и третье — это консолидация, выход на иностранных игроков, что, наверное, предопределяет развитие этого сегмента в России.

Сразу хочу сказать, что я надеюсь, что эта тема вам интересна, и хочу высказать свое убеждение, что потребительское кредитование в среднесрочной, долгосрочной перспективе будет определять профиль российской банковской системы.

Начнем с роста. Перспективы развития этого сегмента, обратите внимание на экран, мы приводим сравнение России, причем по двум параметрам: объем ссудной задолженности на одного человека и отношение объема кредитов к ВВП в сравнении с различными странами. Видно, что Россия, ее уровень с точки зрения объемов в несколько раз меньше, чем у наших восточноевропейских соседей, и во много раз меньше, чем в среднем по Европе, не говоря уже о нашем отставании от лидеров, коими являются Великобритания и США, очень большое.

С другой стороны, это представляет собой огромный потенциал этого рынка и его привлекательность. Следующие два графика иллюстрируют различие объемов и темпов роста. Если на Западе объем этого рынка в 200–300 раз превышает наш российский, то наши темпы роста в 15–20 раз превышают темпы роста на Западе.

Я хотел бы сконцентрировать ваше внимание на прогнозах, это более интересно в этой части моего выступления. Мы ожидаем, это, конечно, экспертная оценка, которая ос-

нована более на интуитивном понимании рынка, она приведена на графике. Мы знаем, что Россия будет следовать за уровнем Болгарии, Чехии, Индии, Венгрии в ближайшие пять лет. И эта наша интуитивная оценка показывает, что средний годовой темп роста в ближайшие пять лет будет порядка 60–70 процентов, что означает, что рынок будет удваиваться каждый год. Это основано на наших предпосылках, темпах экономического развития нашей страны, но тем не менее.

Я бы хотел здесь остановиться на двух моментах привлекательности этого рынка. Не секрет, что большинство банков говорит о том, что они будут заниматься розничным бизнесом, но хотелось бы отметить три отдельных момента, которые определяют его привлекательность. Во-первых, это объем, потенциал этого рынка, за тем - возможности по росту, и третье — это доходность, которая действительно составляет 50–60 процентов и превосходит любую другую доходность на банковском рынке.

С другой стороны, есть и проблемы, или вызовы. Это очень важный момент, который многие участники освещали. И в потребительском кредитовании эти вызовы связаны с тем, что требуется много инвестиций и усилий для того, чтобы бизнес развивать, а именно: нужно развивать региональную сеть и вообще сеть представительств, а это сложно, потому что форматов много, и форматы разные, и регулирование разное со стороны Банка России. Есть и представительства, и филиалы, и некассовые офисы.

Нужно также конституционные каналы сбыта развивать, нужно развивать структуру платежную, чтобы клиентам была возможность оплатить и возвращать кредиты ваши, которые даются.

Сложная ситуация с «айпи»-системами, с бизнес-технологиями и менеджментом.

В целом это, может быть, действительно, объясняется тем, что, хотя многие банки заявили, что они будут развивать это направление, но реальных успехов достигли «Сбербанк» и «Внешторгбанк» - это государственные банки и «Русский стандарт» и «Хоум-кредит».

В дальнейшем мы более подробно остановимся на структуре рынка. В структуре рынка тоже происходит много интересного. Чтобы проиллюстрировать свои мысли, мы приводим три сравнения: развитые страны, страны Восточной Европы и России.

И опять же, если вы посмотрите, мы ожидаем, что движение будет происходить по часовой стрелке. Интересно, что эти изменения, которые должны будут происходить, они просто радикальны. Если сейчас большую долю занимают личные займы, кредиты в России, то через 3-5 лет, как мы ожидаем, эта доля будет уменьшаться до 25%, а затем еще меньше станет – 15-20%, как в развитых странах.

А расти будут, и в этом, как мне кажется, основной интерес данного выступления, что будут расти такие сегменты, как автокредитование и ипотечное кредитование.

Безусловно, вы это и так знаете, но я в дальнейшем хочу остановиться более детально на каждом из сегментов и какие-то тенденции осветить.

Я хочу сказать, что под потребительским кредитованием мы подразумеваем следующие сегменты: это товарное кредитование, то есть на предметы бытовой техники, автокредитование, нецелевое кредитование денежными средствами и ипотечное кредитование.

Если смотреть на этот график, то можно увидеть, что самым перспективным является ипотека, потому что она будет расти в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Кредитные карты и нецелевое кредитование являются перспективными в среднесрочной перспективе, не такими долгосрочными. Товарное кредитование, лидерами которых являются «Русский стандарт» и «Хоум-кредит», является в среднесрочной и долгосрочной перспективе непривлекательным, потому что будет уменьшаться доля. И автокредитование привлекательно в среднесрочной перспективе, а в долгосрочной будет не таким привлекательным.

На этом слайде представлены основные игроки на этом рынке. Здесь все сегменты сведены. Следует отметить, что «Сбербанк» занимает доминирующее положение, практически 50% рынка, и он специализируется на ипотеке и автокредитовании, а также на целевых кредитах.

Хотелось бы также отметить растущую долю иностранных банков. Здесь представлены «Райффайзенбанк» и «Хоум-кредит», а «Хоум-кредит» является лидером по темпам роста.

Теперь начнем более детально по каждому сегменту, их четыре. И я хочу начать с автокредитования. Это хотя и не самый крупный рынок – около миллиарда в долларовом выражении, но он наиболее сформировавшийся с точки зрения того, что есть много игроков. И вы видите, что игроки как московские банки, так и федеральные. Московские, например, - «Дельта-банк», федеральные банки – МДМ, Объединенный московский банк, «УралСиб» и другие. Есть региональные банки, такие, как «Промбанк», которые показывают, что региональные банки играют существенную роль.

И есть зарубежные игроки на этом рынке. Здесь есть и «Сбербанк», который играет существенную роль, но нет данных у нас, которые позволили бы точно определить его долю, но его доля также существенна.

С точки зрения перспектив хотелось бы отметить, что мы ожидаем в среднесрочной перспективе очень большого роста, более 100% ежегодно в ближайшее время, за счет, как роста доходов населения, так и повышения потребления автомобилей.

Изменится структура этого рынка, появятся новые игроки, это представительства иностранных компаний «Форд», «Дженералмоторс», и небанковские организации, финансовые, которые будут заниматься кредитованием. И это, наверное, тоже должно быть интересно и регуляторам – Банку России, как регулировать эти небанковские организации, которые тоже будут играть существенную роль на этом рынке. Это показывает история развития других стран.

В долгосрочной перспективе мы ожидаем, что в принципе доля этого сегмента, хотя будет большой прирост в фактическом выражении, но доля этого сегмента постепенно будет снижаться до 10-15% от всего рынка потребительского кредитования.

Очень интересен рынок товарного кредитования. Это кредитование целевое, на приобретение бытовой техники и других подобных товаров. Сейчас этот рынок олигополитический, его фактически поделили между собой «Русский стандарт» и «Хоум-кредит».

Нужно сказать, что это интересный феномен, потому что если брать с точки зрения инфраструктурных вопросов, лидерами являются «Сбербанк», «Внешторгбанк», «Урал-Сиб», ОВК, но, тем не менее, на этом рынке лидируют банки, которые не имеют идеальных сетей, которые не имеют бизнес-структуры.

Нужно сказать, что это самый крупный сегмент среди прочих сегментов на потребительском рынке. Интересно отметить, что практически русские игроки доминируют на этом рынке, за исключением «Хоум-кредита», который очень динамично развивается.

Самое главное по поводу этого сегмента, что он будет замещен кредитными картами, поэтому, наверное, может быть, не представляет большого интереса в перспективе.

По кредитным картам тоже можно сказать много интересного, рынок не консолидирован, много игроков, и в принципе он в зачаточном состоянии находится.

По ипотеке – несомненно, это сфера «Сбербанка», государственные банки больше 50% этого рынка занимают. И это самый перспективный рынок, но, наверное, больше в долгосрочной перспективе, нежели в среднесрочной за счет сложных вопросов, связанных с регулированием и рисками.

Я еще много чего хотел сказать, но в связи с отсутствием времени я буду рад ответить на ваши вопросы после основной части выступления. У меня есть много материалов, и если вам интересно, можете обращаться, могу прислать.

Спасибо за внимание.

КОЗЛОВ А.А.

Большое спасибо, Владимир Сергеевич.

Сейчас я хотел бы предоставить слово Глебу Юрьевичу Гурину. Нет? Не дождался.

Господин Гамза тоже здесь отсутствует? Да.

Тогда слово предоставляется Анатолию Илларионовичу Милюкову – вице-президенту Ассоциации российских банков.

МИЛЮКОВ А.И.

Я хотел бы высказать несколько небольших замечаний.

Первое – о стратегии развития банковской системы. Я очень благодарен профессору Захарову, который так вдумчиво и внимательно сопоставил две стратегии, утвержденные правительством и разработанные Ассоциацией российских банков. Нашел общие черты и отличия.

Правда, я хочу все-таки чуть-чуть не согласиться с одним замечанием. Он говорит, что стратегия Ассоциации российских банков носит несколько потребительский характер, потому что она предъявляет претензии больше к верху и требования к верхам.

Я уже обращал внимание его и хочу сказать, что в чем-то он прав, но все-таки в этой стратегии впервые введен в позиции наших рассуждений 7 раздел – это требования к деятельности банка, такие как управление, внутренний контроль, стандарты и так далее.

На стадии подготовки этого проекта стратегии был большой спор. Многие банкиры, действительно, считали, что наша задача предъявить требования к надзорному органу. В принципе 16-ый съезд по-другому подошел, он говорил, что у нас большие резервы в самих банках, и мы должны их выявлять, мы должны полностью и значительно пере-страивать свою работу.

И это правильно, здесь необъятное поле деятельности.

В этой связи я хотел бы сказать по поводу вот чего. Все-таки не могу отделаться от одной мысли, чтобы не высказать ее. Много говорилось о стратегии, о направлениях деятельности. Но сейчас, как никогда ранее, все-таки стоит вопрос практической реализации выработанных направлений.

Я внимательно прочитал проект рекомендаций данного конгресса, которые подготовлены, мы будем сейчас, видимо, рассматривать их после обеда,. Если кто из вас их читал, они новые. Я не знаю, что произошло с Центральным банком, но там по существу

столько внесено идей таких, о которых в последние годы говорит банковское сообщество и которые как-то не воспринимались или воспринимались в дискуссионном плане. Они полные, насыщенные, и во многом, я бы даже сказал, происходит сближение позиций.

На этой основе особенно важна практическая работа. Я бы даже предложил следующий конгресс начать с того, как выполняются эти стратегии, начать работу следующего конгресса с отчета, с информации, как идет практическое выполнение принятых решений.

И здесь две позиции. Законодательная, прежде всего. Но с законодательством происходят чудеса. Вчера выступал наш депутат Аксаков, что 837-я статья, всем понятная, всем надоевшая, полгода лежит в правительстве, не вносится на утверждение парламента. В то же время мгновенно сочинена была статья о нормативах достаточности капитала, где сейчас требование к банкам предъявляется 10 процентов капитала и не ниже. Не дай Бог, если два месяца это требование не выдерживается, Центральный банк обязан отозвать лицензию.

Невиданное дело! Я не понимаю, почему Центральный банк так спокойно переносит такое требование, соглашается с этим? С этим нельзя согласиться! Он может отозвать лицензию, но это же многофакторное явление. Тем не менее на днях Комитет по кредитным организациям одобряет эту норму и вносит на первое чтение Думы. Представляете, примут, и потом банки будут чихать, мучиться, особенно крупные банки.

Может, надо как-то нам обращать внимание общественности, печати, собраний на эти несуразности. Ускорять надо то, что надо ускорять, а не погонять кнутом. Это безобразия!

Наконец, вторая практическая работа — это, конечно, наша собственная работа. Вчера Гарегин Ашотович Тосунян подробно говорил о кредитных бюро. Но я хотел бы несколько слов о еще одном направлении работы сказать, о стандартах.

Сейчас рабочая группа Ассоциации российских банков развернула работу по выработке стандартов деятельности банков. Сложнейшая работа, интересная работа. Уже некоторые, особенно Альфа-банк, включились в эту работу, Сбербанк, уже некоторые проекты есть, вырабатываются подходы, какова роль стандартов. Может быть, даже банки, которые будут работать по стандартам, выработанным с участием Центрального банка, ставить в особое положение, может, надзор за ними должен быть цивилизованно-мягкий, что-то ласковое, привлекающее. Над этим нужно работать.

Я обращаюсь к банкирам, присутствующим здесь. Если у кого есть мысли, соображения по стандартам, пожелания участвовать в рабочей группе по стандартам, включайтесь, пожалуйста.

Спасибо.

КОЗЛОВ А.А.

Большое спасибо.

Я хотел бы, раз уж имя Центрального банка звучало по поводу этой статьи, нашу позицию высказать. С одной стороны, еще в прежней стратегии эта норма 10 процентов именно так прописана и была, и осталась незамеченной. Когда теперь машина докатилась до реального решения, то все забеспокоились. Действительно, сейчас ситуация отличается от той в 2000–2001 году, когда эта идея впервые возникла, и может быть, действительно в изменившейся ситуации стоит не так жестко подходить к этой старой идее.

В частности, позиция Центрального банка заключается в следующем. Как идея повышения - с нынешних двух процентов сделать планку повыше, при которой Центральный банк обязан отзываться лицензию, сама идея заслуживает внимания. Но 10 процентов — это слишком много, и можно говорить о заметном снижении планки с тем, чтобы, с одной стороны, не доводить ситуацию до двух процентов, но и, конечно, не ущемлять интересы банков, находящихся в этой пограничной зоне.

Соответственно, мы такую позицию высказывали, и в дальнейшем именно с такой точки зрения собираемся выступать. Если закон будет в первом чтении принят за основу, фактически между первым и вторым чтением можно организовать еще один раунд дискуссий, прийти к убеждению всех соучаствующих сторон о необходимости пересмотра этой границы. Наверное, это было бы здравым решением.

Вот такие предложения звучали, и я думаю, что мы так и пойдем, если закон будет принят в первом чтении. Если нет, значит вернемся на более ранние стадии, еще раз к обсуждению этой темы.

Я обращаю ваше внимание, у нас в 15 часов в зале «Северный» состоится пленарное заседание.

Мы завершаем нашу секцию. Большое спасибо, нам было очень интересно всех послушать. Давайте мы поблагодарим друг друга. Встретимся через час.

(Аплодисменты)
