

The Analytical Banking Magazine

№12 декабрь 2015 –
02 февраль 2016 (233)

Аналитический банковский журнал

Фото: Юрий Терешенко



Максим Чернин,
СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ:

«Всё для клиента!»

как главный принцип работы организации

16 002

ISSN 2076-9504



9 772076 950008



Банк России
Центральный банк Российской Федерации



Администрация
Санкт-Петербурга



Санкт-Петербург XXV Международный финансовый конгресс

Проводится Центральным банком Российской Федерации

29 июня — 01 июля 2016 г.
**Перспективы
развития
финансового рынка**

Тематика заседаний:

- Развитие экономики и финансов
- Денежно-кредитная политика в условиях глобальной неопределенности
- Банковский бизнес: через тернии к звездам?
- Основные направления развития финансовых рынков Российской Федерации
- Платежный мейнстрим. Видение рынка и регулятора
- Корпоративные университеты

Параллельные круглые столы с представителями Банка России

Выставка «МФК Экспо»

В работе Конгресса по сложившейся традиции примут участие представители Совета Федерации, Государственной Думы, Правительства Российской Федерации, Банка России, международных финансовых институтов, центральных (национальных) банков и органов банковского (финансового) надзора иностранных государств, российских и зарубежных банков, финансовых организаций, банковских ассоциаций, аудиторских фирм, консалтинговых и IT-компаний, научных кругов. В рамках Конгресса пройдет выставка «МФК Экспо», где будут представлены ведущие организации финансового рынка и профильные компании.

Подробная программа и условия участия: www.ibcongress.ru

РЕДАКЦИЯ

115088, Москва,
ул. Шарикоподшипниковская, 11
+ 7 (495) 227-51-99, 773-89-15
info@abajour.ru
www.abajour.ru

Редакция «Аналитического банковского журнала» не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях. Редакция не предоставляет справочной информации. Рукописи не исправляются и не возвращаются.

Воспроизведение материалов либо их части в печати или сети Интернет без согласия редакции запрещено.

Авторские права на фотоархив принадлежат Аналитическому центру финансовой информации. Воспроизведение опубликованных в «Аналитическом банковском журнале» либо принятых к публикации фотографий либо их части в печати или сети Интернет без согласия редакции запрещено.

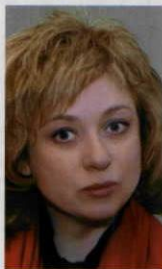
При использовании информации и фотографий, опубликованных ранее, ссылка на «Аналитический банковский журнал» обязательна.

ПОДПИСКА

через редакцию, начиная с любого месяца
3 месяца — 1500 руб.
полугодие — 2500 руб.
1 год — 5000 руб.
доставка журналов осуществляется по почте или
нурьером по Москве за дополнительную оплату;
в любом почтовом отделении России
(«Роспечать» — 72204, Почта России — 45064)
или в агентствах альтернативной подписки

свидетельство о регистрации ПИ №77-1463
отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»

© 2016 «Аналитический банковский журнал»



Вероника Новикова

Bail-in – шанс избежать потери крупных вкладов

Наблюдая за темпом потери лицензий банками, действующими на территории нашей страны, вопрос: хватит ли у России денег для всех вкладчиков выводимых с рынка банков? – похоже, беспокоит не только каждого из нас, но и Базельский комитет, проверку которого проходит ЦБ РФ. Печальная статистика такова: за прошлый год лицензии отозваны у 77 банков-участников системы страхования вкладов. Объем выплат составил почти 370 млрд рублей – максимальное значение за все время работы Агентства по страхованию вкладов.

В системе страхования вкладов за прошедший год также произошли значительные изменения. Первое: фонд страхования вкладов перешел на вариант работы, связанный с получением кредитов от Банка России. Поступлений в фонд страхования вкладов от взносов банков-участников ССВ на текущие выплаты сегодня уже не хватает, и на февраль текущего года действует уже вторая кредитная линия от ЦБ. По словам Юрия Исаева, главы АСВ, «если будет необходимо, система страхования вкладов и третью кредитную линию попросит. Поэтому фонд страхования вкладов сегодня обладает безграничной ликвидностью в масштабах потенциала Банка России».

Второе изменение коснулось платежей банков в фонд страхования вкладов. Осуществлен, наконец, давно обсуждавшийся переход на дифференцированную систему взносов с повышенными ставками для тех банков, которые завышают, по мнению Банка России, доходность по привлекаемым вкладам. На сегодня все большее количество банков попадает под эти, так называемые, «внутренние санкции АСВ».

Третье изменение касается механизма санации банков. В конце января текущего года заместитель министра финансов Алексей Моисеев выступил с инициативой использования применительно к проблемным банкам процедуры bail-in. Новый механизм позволит юридическим лицам и владельцам крупных вкладов (объемом свыше 100 млн руб.), которые в случае банкротства банка не смогут получить ничего свыше 1,4 млн руб. от АСВ, стать акционерами и в перспективе нескольких лет, при условии дальнейшей успешной работы банка после финансового оздоровления, вернуть свои деньги.

В Ассоциации российских банков считают, что объем денег, выделенных на санацию в последнее время, сопоставим с объемом денег, эмитируемых на поддержку экономики. По словам Эльмана Мехтиева, вице-президента АРБ, «санация в том виде, в каком она есть сегодня, когда санатор получает деньги под 0,51%, – это фактически эмиссия, что лишь способствует увеличению инфляции. Если будет принята процедура bail-in, то таких санаций будет меньше (или их не будет вообще), меньше вброса денег в экономику и меньше инфляционного давления».

Юрий Исаев поддерживает идею запуска в России процедуры bail-in. Он считает, что первый опыт ее добровольного применения в нашей стране уже состоялся в 1998-1999 годах при мировых соглашениях с рядом крупных банков на грани банкротства. Процедура была очень громоздкой и заняла почти год. В новых условиях АСВ вновь использовало ее, по словам Юрия Исаева, два раза с двумя банками, и тоже добровольно. Но добровольный bail-in возможен тогда, когда кредиторов в банке ограниченное количество, и когда с ними можно договориться.

Однако регуляторы уже анонсировали bail-in как дополнение к той линейке инструментов, которыми располагают. Это не замена финансовому оздоровлению, а дополнительная возможность при определенном стечении обстоятельств – механизм, который не даст банку окончательно уйти в процедуру ликвидации.

Для частных клиентов с крупными вкладами это хорошая новость: появляется дополнительный шанс вернуть свои средства в полном объеме. Ведь сначала при добровольном bail-in свои вложения потеряют существующие акционеры банка, потом – кредиторы по субординированным займам, и так далее. Чтобы списание средств затронуло физических лиц, согласно очередности, принятой в российском законодательстве, все средства юрлиц в банке к этому моменту должны быть либо списаны, либо конвертированы в его акции. И хоть будущее такого банка под вопросом, надежда на возвращение крупных депозитов у частных вкладчиков все-таки останется.

СОБЫТИЯ

4—13 ПОЛИТИКА

18—27

ЭКОНОМИКА

14—17



14 О некоторых курсовых и финансовых рисках 2016 года

Текст: Михаил Ершов, д.э.н., главный директор по финансовым исследованиям Института энергетики и финансов, профессор Финансового университета при Правительстве РФ (www.ershovm.ru)



18 Гигантский банковорот

Текст: Алексей Мамонтов, Президент ММБА



Наталья Яловская,
Роман Рыбалкин,
Standard & Poor's.

24 Как введение новых требований Базель III повлияет на российские банки и их инвесторов

Текст: Вероника Новикова

SYNERGY INSIGHT FORUM

23-24
АПРЕЛЯ 2016

Vegas
CITY HALL

**СПИКЕРЫ
ФОРУМА**

16 по 60
выступлений минут



ЗА ДВА ДНЯ ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

1. МОЩНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ

2. УНИВЕРСАЛЬНЫЙ
АНТИКРИЗИСНЫЙ ПЛАН
ДЕЙСТВИЯ

3. ПРАКТИЧЕСКИЕ
РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ
БИЗНЕС-ПРОРЫВА

4. ПОЛЕЗНЫЕ КОНТАКТЫ
В ДЕЛОВОМ СООБЩЕСТВЕ

5. ЗНАНИЯ О ТРЕНДАХ,
КОТОРЫЕ ТОЛЬКО
ЗАРОЖДАЮТСЯ В РОССИИ

6. ЗАРЯД ЭНЕРГИИ
ОТ ЛУЧШИХ СПИКЕРОВ
РОССИИ И МИРА

SYNERGYINSIGHT.RU

8 800 707 41 77

БИЗНЕС

28—65



Максим Чернин,
генеральный директор
ООО СК «Сбербанк страхование жизни»

28 С клиентом на всю жизнь

Текст: Вероника Новикова



37 Руководители СК «Сбербанк страхование жизни» вошли в рейтинг ТОП-1000 ведущих менеджеров России

Текст: Вероника Новикова



42 Время возможностей

Текст: Вероника Новикова



48 Созидательное разрушение

Текст: Вероника Новикова



56 Есть ли будущее в России у рынка долевого строительства?

Текст: Вероника Новикова



Алексей Бобко,
руководитель портала
РынокВзыскания.РФ

62 Профессиональный портал единых возможностей!

Текст: Лилия Халикова

ТЕХНОЛОГИИ

66–75

66 Новая реальность, в которой жить

Текст: Лилия Халикова



Андрей Суворкин,
компания Teradata

72 Банковская аналитика глазами компании Teradata

Текст: Андрей Новиков

ОБЩЕСТВО

76–80



Елена Соломенцева,
компания МетЛайф

76 Мы учим заботиться о себе, о своей финансовой безопасности

Текст: Вероника Новикова

Универсальная платформа для создания и развития сервисов ДБО



CORREQTS

Прогноз объемов страховых премий на период до 2020 года



Екатерина Трофимова,
генеральный директор АКРА

По данным Аналитического Кредитного Рейтингового Агентства (АКРА, www.acra-ratings.ru), страховой рынок в 2016 году вырастет на 8%: все сегменты, кроме автокаско, покажут положительную динамику.

Рост страхового рынка продолжится. В 2016 году российская экономика продолжит стагнировать, но страховой рынок покажет умеренно позитивную динамику. Факторами роста страхового рынка станут эффект, оставшийся от роста тарифов ОСАГО, и «догоняющий» рост в ненасыщенных сегментах.

Влияние динамики рынка на кредитный профиль страховщиков неоднородно. Страховщики жизни находятся в сравнительно благоприятных условиях. Автостраховщикам предстоит сложный 2016 год, после которого ожидается восстановление. Страховщики корпоративного имущества и ДМС окажутся в условиях стагнации.

Страхование жизни – локомотив рынка.

Сегмент сохранит устойчивый рост, к 2020 году его доля в общей сумме страховой премии достигнет 16%. По итогам 2015 года страхование жизни продолжило рост, опережая остальные сегменты страхового рынка. Рост был связан с развитием инвестиционного страхования – продукта, сочетающего в себе страховую защиту и широкие возможности инвестирования, в том числе на зарубежных рынках. Кроме того, на рост могло повлиять предоставление налогового вычета на премии по страхованию жизни.

АКРА ожидает, что опережающий рост сегмента страхования жизни в среднесрочной перспективе сохранится. Рост будет поддержан прогнозируемой стабилизацией доходов населения. По мере исчерпания факторов роста и увеличения доли сегмента на рынке разница в темпах роста будет постепенно сокращаться. Дополнительный импульс страхование жизни может получить в случае предоставления налоговых льгот.

В автостраховании ожидается неравномерный рост. В 2016 году будет исчерпан эффект от повышения тарифов ОСАГО, и дальнейший рост в данном сегменте будет ограничен. Автокаско второй год подряд покажет негативную динамику, начиная с 2017 года ожидается быстрое восстановление.

Страхование наземного автотранспорта оказалось главным аутсайдером рынка в 2015 году – падение страховой премии в сегменте составило более 14%. По мнению АКРА, причинами столь резкого спада были: снижение продаж новых автомобилей; экономия потребителей и сокращение страхового покрытия; ужесточение стандартов андеррайтинга.

Ожидается, что в 2016 году действие перечисленных факторов сохранится и сокращение страховых премий продолжится. В частности, АКРА ожидает уменьшение продаж автомобилей, несмотря на рост господдержки отрасли до 134 млрд руб. Падение экономики и реальных доходов населения минимизирует эффективность государственной поддержки автомобильного рынка.

По мере оздоровления экономической ситуации с 2017 года, по прогнозу АКРА, продажи новых автомобилей покажут существенный рост. Драйверами роста выступят отложенный спрос и стабилизация доходов населения. Одновременно начнется восстановление сегмента страхования наземного автотранспорта. В 2017–2019 темпы роста страховых премий составят около 20%, в 2020 году ожидается их снижение до 14%. Доля сегмента на рынке возрастет с 17% (2016) до 23% (2020).

Эффект увеличения тарифов ОСАГО исчерпан. Эффект от увеличения тарифов, произошедшего во 2 квартале прошлого года, будет исчерпан в 2016 году. Рост премий составит 9,7%, что выше среднерыночных темпов (8,1%), но значительно ниже показателя 2015 года (45%).

Увеличение продаж автомобилей окажет положительное влияние в 2017–2020, однако при условии сохранения тарифов рост премий будет ограниченным.

Стагнация в страховании имущества предприятий. Сокращение инвестиций в основной капитал и высокие процентные ставки окажут сдерживающее влияние на рост страховых премий в данном сегменте. После существенного сокращения в 2015 году премий по страхованию имущества юридических лиц (минус 10,9%) в 2016 году АКРА ожидает незначительный рост (4,0%). Ожидаемый рост будет связан в основном с некоторой стабилизацией денежно-кредитной сферы, в частности, со снижением процентных ставок и повышением доступности кредитов для предприятий реального сектора. Рост премий будет ограничен низким уровнем инвестиций в основной капитал.

По мере перехода экономики от спада к стагнации в 2017–2020 инвестиционные вложения будут постепенно увеличиваться, по крайней мере, в номинальном выражении. Данное увеличение станет фактором медленного восстановления сегмента страхования имущества юридических лиц, но в среднесрочной перспективе сегмент останется в фазе стагнации.

ДМС окажется под давлением. По мнению АКРА, в условиях сокращения рентабельности предприятия ограничивают расходы на добровольное медицинское страхование работников,

что подтверждается итогами 2014–2015 годов, когда темпы роста премий по ДМС оказались существенно ниже инфляции. При наличии альтернативы в виде обязательного медицинского страхования спрос со стороны населения также был ограничен.

С учетом ожидания сравнительно слабой макрокэкономической динамики АКРА полагает, что рост премий по ДМС останется низким до 2020 года и не превысит инфляцию. Переход сегмента к росту в реальном выражении возможен после оживления экономической ситуации и изменения рынка труда в пользу работников.

Позитивная динамика отдельных факторов поддержит рост рынка. Восстановление объемов кредитования населения приведет к оживлению в сегменте страхования от несчастных случаев. Также неплохую динамику покажет сегмент страхования имущества физических лиц.

Доля прочих сегментов практически не меняется. АКРА ожидает, что в среднесрочной перспективе совокупная доля прочих сегментов не изменится, хотя отдельные участки могут показать довольно сильную динамику. В первую очередь, восстановление ожидается в сегменте страхования от несчастных случаев, что обусловлено прогнозом по росту объемов кредитования населения.

Продолжение роста ожидается в страховании имущества физических лиц. Помимо эффекта «низкой базы» в данном сегменте наблюдается заинтересованность государства, которое пытается снизить нагрузку на бюджет, поддерживая рыночные механизмы защиты населения от последствий природных катастроф. На рост сегмента влияют также энергичные усилия страховых компаний по развитию кросс-продаж клиентам автострахования и ДМС. По остальным видам страхования АКРА ожидает рост примерно на уровне роста экономики в целом.

Влияние динамики рынка на кредитный профиль страховщиков неоднородно по сегментам. С точки зрения оценки кредитоспособности компаний страхового сектора, опережающий рост рынка, ожидаемый в среднесрочной перспективе, в целом является позитивом. АКРА обращает внимание на неоднородный характер этого роста – по отдельным сегментам и годам. В сравнительно лучшем положении находятся страховщики жизни, которые работают на стабильно растущем сегменте. Для автостраховщиков после сложного 2016 года ожидается улучшение рыночных условий. При этом страховщики корпоративного имущества и ДМС, по-видимому, будут вынуждены работать в сегментах, находящихся в фазе стагнации.

Высказанное относится только к одному из факторов кредитоспособности и не учитывает региональную и внутрисегментную специфику. Отдельные компании могут находиться в более или менее благоприятных условиях по сравнению с конкурентами – за счет доступа к клиентам в отдельных секторах экономики или региональной специализации.

XIV Церемония награждения лауреатов Премии «IT-ЛИДЕР»!

SAVE THE DATE

21 апреля

Номинанты: самые известные компании и IT-директора, реализовавшие в 2015 году наиболее интересные проекты.

**Реши судьбу номинантов, участвуй в онлайн-голосовании
и дай оценку инновациям!**



ibusiness

КРОК

Организаторы

intelligent
enterprise

iOne

ДЕНЬГИ

Общественный координатор



A WEBER SHANDWICK
AFFILIATE COMPANY

Генеральный информационный партнер

87.5 BUSINESS FM
первое деловое радио

Официальные партнеры

EMC²

Polycom

Информационные партнеры

Аналитический
портал

Системный
администратор

БИТ

COMNEWS

Информационные онлайн партнеры

ICTONLINE
информационный портал

ii-Manager

CRN

Аудиторская Палата России отметила 20-летие



Саморегулируемая организация аудиторов «Аудиторская палата России» (СРО АПР) отметила свой 20-летний юбилей. Праздничное мероприятие, посвященное этому событию, состоялось 18-го декабря в Конгресс-центре Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

В адрес АПР поступили поздравления из Государственной Думы, Правительства Российской Федерации, Администрации Президента Российской Федерации, Счетной Палаты Российской Федерации, Росфинмониторинга, Международной Федерации бухгалтеров, многих других ведомств и организаций.

Поздравить СРО АПР пришли более 100 гостей, в том числе Александр Мурычев, исполнительный вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей; Константин Апрелев, сопредседатель Совета ТПП РФ по саморегулированию предпринимательской и профессиональной деятельности; Роман Булыга, проректор по стратегическому развитию и практико-ориентированному образованию Финансового университета при Правительстве РФ, представители аудиторского со-

общества, саморегулируемых организаций, ведущих экономических вузов.

Открывая торжественный вечер, Александр Турбанов, Председатель Центрального Совета СРО АПР, отметил, что «впереди новый этап развития и совершенствования деятельности Аудиторской Палаты России. Позиция СРО АПР была и остается последовательной и открытой. Мы убеждены, что наше СРО останется сообществом единомышленников, заинтересованных в стабильной и сильной профессиональной организации, уважаемой и своими членами, и государственными органами». Татьяна Брагина, генеральный директор СРО АПР, в своем выступлении поблагодарила партнеров и коллег, в частности, членов Центрального Совета, руководителей профильных комитетов, представителей региональных филиалов СРО АПР и работников генеральной дирекции за слаженную, эффективную работу по реализации принципов саморегулирования и реформированию аудиторской отрасли.

Выступая от лица ТПП, Константин Апрелев выразил признательность Аудиторской Палате России за то, что её представители принимают активное участие во многих начинаниях ТПП, особенно в тех, которые касаются совершенствования механизма саморегулирования в России.

Александр Мурычев в своем выступлении отметил, что СРО АПР, которая сегодня объединяет лучших профессионалов аудиторского сообщества, все эти годы вносила существенный вклад в развитие рынка аудиторских услуг в России. Он вручил Почетную грамоту РСПП Татьяне Брагиной, тем самым отметив ее заслуги в развитии аудиторского дела в нашей стране.



«Стоит заметить, что на рынке аудита назрела необходимость кардинальных изменений, — сказал Александр Турбанов, Президент Центрального Совета СРО АПР. — Основой реформы в данной сфере может и должно стать повышение роли и ответственности института саморегулирования аудиторской профессии. И этот вопрос необходимо решать масштабно и комплексно — нужно разработать концепцию дальнейшего развития сферы аудиторских услуг, и на ее основе — новую редакцию закона об аудиторской деятельности.

От всей души поздравляем всех членов, руководителей и сотрудников Палаты с юбилеем! Выражаем глубокую искреннюю благодарность всем, кто внёс вклад в её создание и развитие. Желаем вам, уважаемые коллеги, больших успехов и удач в нашей творческой, общественно-значимой работе, здоровья, личного счастья и стабильного финансового благополучия».

Теплые поздравления прозвучали и от коллег из других СРО аудиторов. В заключении состоялось награждение лучших аудиторов и работников СРО АПР медалями «Почетный аудитор» и грамотами.

Рынок вкладов населения в 2015 году

Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ) провела анализ развития рынка вкладов физических лиц в 2015 году и определила как наиболее значимые следующие тенденции.

Сберегательная активность населения. Объем средств населения в банках увеличился на 4 666,4 млрд руб. (в 2014 году — на 1 598,1 млрд руб.) до 23 219,1 млрд руб. В относительном выражении рост составил 25,2% (в 2014 году — 9,4%). Без валютной переоценки объем вкладов вырос бы на 18,7%. Удельный вес капитализации процентов в 2015 году оценивается в 7,9 п.п. Таким образом, приток в банковскую систему новых вкладов оценивается в 10,8%. Объем застрахованных средств населения в банках (с учётом средств индивидуальных предпринимателей) в 2015 году увеличился на 4 586,7 млрд руб. (в 2014 году — на 1 503,7 млрд руб.). В относительном выражении он вырос на 25,1% до 22 889,9 млрд руб. (в 2014 году — на 9%).

Динамика ежедневных приростов вкладов показывает, что сберегательная активность населения в 2015 году была заметно выше предыдущего года. Рост вкладов в январе-ноябре 2015 года в среднем составлял 8,8 млрд руб. в день, без валютной переоценки — 6,2 млрд руб. (в январе-ноябре 2014 года — 3,4 млрд руб. в день, без валютной переоценки-минус 0,5 млрд руб.).

Согласно прогнозу Агентства, совокупный объем вкладов в 2016 году увеличится на 3,3–3,7 трлн руб. (14–16% в относительном исчислении), до 26,5–26,9 трлн руб. Данный прогноз учитывает возможное замедление темпов роста доходов населения, неопределённость динамики валютного курса, а также постепенное снижающийся (по сравнению с 2015 годом) уровень процентных ставок по вкладам.

Структура вкладов по размеру. В 2015 году наиболее активно росли средние и крупные вклады. В первом полугодии вклады в интервале от 700 тыс. до 1 млн руб. увеличились на 16,2% по сумме и на 13,7% по количеству счетов, а свыше 1 млн руб. — на 17,8% по сумме и на 37,9% по количеству счетов. Во втором полугодии вклады от 700 тыс. до 1 млн руб. выросли на 15,2% по сумме и на 14% по количеству счетов, свыше 1 млн руб. — на 30% по сумме и на 29,5% по количеству счетов. Объем депозитов от 100 тыс. до 700 тыс. руб. практически не изменился.

В результате наибольший рост за год показали вклады в интервалах от 700 тыс. до 1 млн руб. и свыше 1 млн руб. — на 33,9 и 53,2% по сумме и на 29,6 и 78,6% по количеству счетов соответственно.

По итогам года доля вкладов размером от 100 тыс. до 700 тыс. руб. уменьшилась с 37,4 до 29,2%,

а вкладов от 700 тыс. до 1 млн руб. увеличилась с 8 до 8,5%. Вклады свыше 1 млн руб. увеличили свою долю с 42,8 до 52,4% общей суммы депозитов.

Средний размер вкладов в интервале от 100 до 700 тыс. руб. увеличился на 0,9%; в диапазоне от 700 тыс. руб. до 1 млн руб. вырос на 3,3%, а для вкладов свыше 1 млн руб. вырос на 3%. Средний размер вклада по всей банковской системе без мелких и неактивных счетов оценивается в 155 тыс. руб.

Концентрация рынка вкладов. Доля 30 крупнейших по объёму вкладов банков в течение всего 2015 года увеличилась с 79,2 до 81,7%, в том числе доля Сбербанка выросла на 1 п.п. — с 44,9 до 45,9%. Постепенный рост доли крупнейших банков продолжается с конца 2013 года — общее увеличение за указанный период составило около 5 п.п. По итогам года наиболее высокие темпы роста вкладов наблюдались в сетевых многофилиальных банках (28,6%) и в региональных банках (23,7%). Вклады в банках московского региона выросли на 5,7%.

Страховая ответственность АСВ. В результате роста крупных депозитов размер страховой ответственности АСВ (потенциальных обязательств по выплате страхового возмещения) в 2015 году снизился с 69,4 до 65,1% застрахованных вкладов. Без учёта Сбербанка — с 60,3 до 58,4%.

Страхование финансовых институтов *Залоги, лизинг, имущество банков, BBB*



Управление страхования финансовых институтов и партнеров
127994, Россия, г. Москва, ул. Лесная, д. 41
Тел.: 8 (495) 232 34 88
E-mail: finance@ingos.ru
www.ingos.ru

Ингосстрах платит. Всегда.*

Волк-Стрит

Текст: Игорь Пылаев

Джордан Белфорт стал в бизнесе тем же, кем был Элвис Пресли для шоу-бизнеса, — королем. Королем продаж.

Его сделки становились хитами. Он продавал на сотни тысяч, а затем и на миллионы долларов «мусорных» бумаг — облигаций, акций, которые до того момента никто и даром брать не хотел.

Секс, наркотики, биржевой рок-н-ролл. От буквального повторения судьбы Элвиса Белфорта убередили, как это ни странно, уголовное преследование и тюремное заключение, куда он угодил за сомнительные операции на фондовом рынке и нелегальный вывод денег за границу.

На свободу он вышел другим человеком. Без пагубной зависимости. Написал откровенную автобиографию, — как в двадцать с небольшим лет стать мультимиллионером и прожигателем жизни. Волком с Уолл-стрит.

Автобиография стала бестселлером, подтвердив его статус короля продаж. А мировую славу Белфорту принес фильм, снятый по его книге легендарным режиссером Мартином Скорсезе, с Леонардо ди Каприо в главной роли.

В октябре компания Sky Business Events привезла Джордана Белфорта в Москву: при полном аншлаге он провел в «Лужниках» много-

Sky Business Events привезла в Москву Джордана Белфорта, легендарного трейдера и главного героя голливудского блокбастера.

часовой бизнес-тренинг «Линия прямого убеждения».

Более двух тысяч человек пришли не только чему-то научиться, но и посмотреть на живую легенду.

Пересказывать выступление Белфорта также бессмысленно, как и концерт Элвиса. Это надо видеть!

Несколько слов о самой системе прямых продаж, разработанной Белфортом еще лет 20-25 тому назад.

«У продавца есть только 4 секунды на то, чтобы «завербовать» потенциального покупателя. За это время нужно продемонстрировать, что вы — успешный продавец. Что вы — полны энтузиазма. И, вне всякого сомнения, являетесь безусловным экспертом в своем деле... Недавно Гарвардский институт подтвердил мою правоту. Правда, по мнению ученых для успешной продажи важны первые 5 секунд, но это уже мелочи...»

«Продавец должен «звучать» уверенно; он должен научиться свою уверенность трансформировать не только в слова, но и в интонацию, чтобы у клиента появилась 100% убежденность в том, что предлагаемый товар или услуга идеально подходят именно ему».

«Сделка — это «пробник» будущего потенциального клиента. Он должен представить, какие эмоции его будут сопровождать после закрытия сделки. Покупают под воздействием эмоций, а затем клиенты уже сами рационально оправдывают покупки».

«Предлагайте клиенту свое видение его будущего. Необходимо показать такой супероптимистичный «фильм» о жизни клиента после совершения им покупки, чтобы он непременно захотел претворить его в реальность».

Бизнес-тренинг в «Лужниках» продолжался с 10 утра до 6 вечера с перерывом на обед и две кофейные паузы. Тем не менее, под конец мероприятия Белфорт оставался полон сил и энергии, как будто многочасовое выступление на сцене его заводило больше, чем зрители.

«Я бы с удовольствием потратил еще два дня на усвоение темы: из-за нехватки времени многое пришлось дать в сокращенном варианте», — посетовал Белфорт в финале встречи. Видимо, по ходу тренинга осознал, что из московских селзов все-таки ни за 4 секунды, ни за 8 часов не сделать по-настоящему, на 100% счастливых, довольных покупателей его «Линия прямого убеждения». Наши селзы до всего привыкли доходить своим умом. Что, впрочем, ничуть не умаляет достоинств и величия Короля Продаж.

ПЕРВЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ ЛОМБАРДОВ «РЫНОК ЛОМБАРДОВ 2016: ОТВЕЧАЕМ НА ВЫЗОВ ВРЕМЕНИ»! 15 апреля, Москва, BORODINO BUSSINES Hotel 4*

Партнеры форума: Национальное объединение ломбардов (НОЛ),
Объединение Крымских Ломбардов, Объединение Ломбардов
Тюменской области, Региональная Ассоциация Ломбардов.

Организатор форума — FIN people, «Академия финансов».

Стратегический партнер: Pawn Shop, Algo-rithm

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ:

- 🔥 Взаимоотношения с мегарегулятором
- 🔥 «Дорожная карта» стратегического развития рынка ломбардов
- 🔥 Саморегулирование рынка: проблемы и сдерживающие факторы
- 🔥 Пробирный надзор: особенности сотрудничества

ФОКУС-СЕССИИ:

1. «Стратегия и бизнес-модели современных ломбардов»
2. «Правовые и бухгалтерские аспекты работы ломбардов»
3. «Автоматизация бизнеса и клиентские коммуникации»

Регистрируйтесь и приезжайте на крупнейшее и уникальное мероприятие, посвященное обсуждению различных аспектов создания и развития современного ломбардного бизнеса. Не упустите шанс встретиться с коллегами по отрасли! Будьте среди «своих» и в центре важных событий!

ОРГКОМИТЕТ:

☎ +7 (495) 125-35-36 ✉ event@fin-people.ru, analytics@fin-people.ru
Официальная группа в Facebook: **FIN people**



Павел Курьянов



Радислав Гандапас



Сергей Азимов



Антон Руданов

МУЖСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ТЕМА:

КРИЗИС? ИЛИ НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ?

ВЕДУЩИЕ СПИКЕРЫ РОССИИ

№1

CONFERENCE1.RU

+7 /499/ 967 84 00

*Количество мест ограничено

02/04/2016

ГК «КОСМОС»

Серверы Bull выходят на российский рынок

Bull, торговая марка с почти вековой экспертизой, предлагающая серверные решения и сервис кибербезопасности для любой среды ЦОД, выходит на российский рынок.

На первом этапе выхода на рынок России, Казахстана и Белоруссии Bull поставит серверные платформы bullion и Escala, рассчитанные на high-end сегмент. Серверы на платформе bullion (от 2 до 16 процессоров x86, с объемом оперативной памяти от 48 Гб до 24 Тб) могут с успехом использоваться не только для создания виртуализованной серверной инфраструктуры банка, но и для развертывания решений в архитектуре, предусматривающей выполнение операций в оперативной памяти (на основе, например, SAP HANA или Oracle Database In-Memory). Решения Escala на базе процессоров Power 8 RISC-архитектуры предназначены для построения высоконагруженных критичных для банка информационных систем.

«Мы рады представить Bull в России. Для нас это регион, безусловно, перспективный и интересный. Это одна из немногих стран, в которой не присутствовала Bull на момент своего приобретения Atos Group, — отметил Эдгарс Пузо, генеральный директор Atos Россия. — Наше оборудование на базе Power8 и Intel Xeon E7v3 готово удовлетворять самые критичные требо-

вания заказчиков и работать на максимальную мощность».

Bull планирует занять прочное место на российском рынке благодаря высокой отказоустойчивости оборудования Escala и качественной технической поддержке Atos с гарантированными уровнями SLA, вплоть до 99,999 (или около 5 минут простоя в год). Платформа будет востребована у самого широкого круга заказчиков систем Mission Critical. Кроме того, серверы Escala L1/L3-OP80 (OpenPower), используя ПО с «открытым кодом», дают широкие возможности российским компаниям для применения инноваций и снижения лицензионных отчислений на ПО.

О специфике решений Bull также рассказал Роман Гоц, директор по развитию бизнеса Atos Россия. С платформой bullion заказчики получают до 50% экономии на лицензиях ПО и эффективно используют возможность «горячей замены» плат-лезвий памяти и ввода-вывода.

«Серверы bullion могут быть использованы как для готовых решений на базе SAP HANA (SAP Appliance), так и для трансформации ИТ-инфраструктуры заказчиков при переходе с проприетарного ПО на открытый код», — отметил Роман Гоц. — «Это сейчас крайне востребовано на рынке, и решение Bull Liber на bullion готово удовлетворить данный спрос».



2nd Annual

**Credit Risk
Management
Forum**

19-20 May 2016
Crowne Plaza Amsterdam City Centre, The Netherlands

www.glceurope.com

[in](#)
[f](#)
[t](#)
[v](#)

ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» в АО КБ «ИС Банк»

В результате проведенного тендера АБС из нескольких известных поставщиков банковского ПО руководство банка выбрало ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» компании ИНВЕСИЯ. Выбор в пользу этой системы был сделан благодаря простоте ее администрирования, быстродействию и комплексности решения, возможности интеграции с другими компонентами, оптимальной первоначальной стоимости и эксплуатационным расходам.

По завершению первого этапа внедрения заработали базовый блок ЦАБС «БАНК 21 ВЕК»

и система «Собственная бухгалтерия». Были решены задачи настройки отчетности в банке, обслуживания операций по кредитам и депозитам, учета операций аренды индивидуальных банковских сейфов, электронного документооборота с государственными органами, РКО и т.д.

Внедрение системы было осуществлено совместными усилиями проектной команды компании ИНВЕСИЯ и ИТ-специалистами банка, что позволило сформировать ЦАБС для покрытия всех потребностей финансовой организации и

выполнить запуск на высоком уровне. В настоящее время система работает в режиме промышленной эксплуатации.

Следующий этап предполагает дальнейшее внедрение функциональных модулей системы в головном офисе банка и внедрение ЦАБС в филиале «Южный», в Республике Крым. На основе ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» будет автоматизировано казначейство банка, налоговый учет, обработка договоров банковских гарантий, взимание комиссии за оказание банком разовых услуг и т.д.

ТОРЖОКУНИВЕРСАЛБАНК заработал на ЦАБС «БАНК 21 ВЕК»

Работы по внедрению велись одновременно в Головном офисе, расположенном в городе Торжок и крупном филиале «Орбита» в Твери.

Благодаря установленной системе банк получил возможность использовать передовые информационные технологии для осуществления широкого ассортимента банковских услуг, необходимого для различных категорий клиентов.

В банке установлены модули, автоматизирующие основную деятельность, расчетно-кассовое обслуживание, ведение кредитных и депозитных

договоров, регуляторная банковская отчетность, операции по обмену валюты и обслуживанию коммунальных платежей, переводам «Contact». В рамках проекта также была установлена подписи-система «Собственная бухгалтерия», автоматизирующая хозяйственную деятельность организации».

Специалисты Компании «ИНВЕСИЯ», участвовавшие в проекте, отмечают заинтересованность и благожелательный настрой руководства и сотрудников банка, позволивший успешно преодолеть трудности, которые естественно воз-

никают в стрессовой ситуации, связанной с внедрением новых технологий.

ПАО «ТОРЖОКУНИВЕРСАЛБАНК» работает с ноября 1990 года. В настоящее время банк занимает третье место в регионе по активам нетто и второе по чистой прибыли. Эти показатели позволяют говорить о существенном влиянии организации на жизнь региона.

5th Annual

Collateral Management Forum

GLC

OTC Market
SFTR
Derivatives
EMIR
MiFID II
Optimisation
REPO

02-03 June 2016
Crowne Plaza Amsterdam City Centre, The Netherlands

[in](#) [f](#) [t](#) [v](#)

www.glceurope.com

«ИНВЕРСИЯ»: Двадцать пять лет высоких результатов

22 октября 2015 года Компания «ИНВЕРСИЯ» отметила свое 25-летие на эксклюзивной event-площадке ICON. Юбилейный вечер прошел под лозунгом «Двадцать пять лет высоких результатов».

В мероприятии приняли участие руководители и топ-менеджеры российских и иностранных банков, Ассоциации региональных банков России и Ассоциации российских банков, представители СМИ, а также партнеры и друзья компании.

В благодарность за совместную работу клиентам «ИНВЕРСИИ» были вручены памятные награды. Среди награжденных: КОММЕРЦБАНК (ЕВРАЗИЯ), МБА-МОСКВА, Новобанк, «Тинькофф Банк», «ЯПЫ КРЕДИ БАНК МОСКВА» и многие другие.

Праздничный прием получился теплым и доброжелательным. Гостям была представлена разнообразная культурная программа: танго-шоу, цирковое шоу, красочное представление фокусника иллюзиониста, завершением праздничного вечера стало яркое выступление известной группы «Город 312».

В течение 25 лет компания всегда сохраняла позиции одного из лидеров рынка информационных технологий, успешно разрабатывая решения для инвестиционных, оптовых и розничных банков, имеющих обширную филиальную сеть. Сегодня компания «ИНВЕРСИЯ» представляет собой сплоченный коллектив профессионалов, обеспечивающих свою работу на самом высоком уровне.



Олег Кузьмин, Владимир Акимов, Дмитрий Макарычев



XIV ВСЕРОССИЙСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ

27 апреля 2016 года
Москва

Ипотечное кредитование в России

Информационное агентство АК&М

В РАМКАХ КОНФЕРЕНЦИИ ОБСУДЯТ:

- Новые стратегические приоритеты жилищной политики
- Перспективы и риски рынков ипотечного кредитования и жилищного строительства в России 2016-2020 гг.
- Формы государственной поддержки ипотеки на федеральном и региональном уровнях
- Государственная программа субсидирования процентной ставки – текущие результаты и новые участники
- Единый институт развития в жилищной сфере: главные задачи и формат взаимодействия с участниками рынка
- Источники финансирования жилищного строительства и ипотеки – как убрать диспропорции?
- Концентрация рынка ипотеки – все за и против
- Ипотека в банковской архитектуре в текущих условиях – доходный бизнес или источник повышенных рисков?
- Региональные ипотечные программы и региональные ипотечные агентства – быть или не быть

- Спрос и предложение на жилье в рамках программы ЖРС. Расширение круга участников программы
- Финансирование строительства и эксплуатация объектов инженерно-технического обеспечения – новые подходы
- Государственные субсидии на обновление объектов инфраструктуры: условия и реализация
- Оценка платежеспособного спроса на недвижимость в контексте макроэкономических прогнозов
- Поиск решений в формировании платежеспособного спроса на жилую недвижимость. Развитие перспективных форм покупки и найма жилья
- Как будет меняться портрет ипотечного заемщика и его кредитоспособность. О чем говорит статистика
- Механизмы реструктуризации ипотечных кредитов заемщикам, попавшим в тяжелую финансовую ситуацию

Приглашаем всех участников рынка ипотечного кредитования.

Количество мест ограничено.

Регистрация открыта до 15 апреля.

+7 (495) 916-71-51, +7 (495) 916-70-30

AK&M
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО
www.akm.ru

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ 12+



Ассоциация
Российских
Банков

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ФОРУМ **SME Banking 2016**



ГДЕ

Москва, Центр международной торговли



КОГДА

21 Апреля 2016

SME Banking 2016

Банки & Малый и Средний Бизнес

Малый и средний бизнес – новая точка роста российской экономики?

СЕССИЯ

Государство и МСБ: pro или contra?

ПАНЕЛЬНАЯ
ДИСКУССИЯ

Финансирование банками МСБ – точка зрения предпринимателей

СЕССИЯ

Кредитование МСБ: «кредитные фабрики умерли – да здравствуют кредитные фабрики?»

СЕССИЯ

Новая реальность – новые сервисы для МСБ?

www.arbforum.ru





О некоторых курсовых и финансовых рисках 2016 года

Текст: Михаил Ершов, главный директор по финансовым исследованиям Института энергетики и финансов, профессор Финансового университета при Правительстве РФ, доктор экономических наук; (www.ershovm.ru)

Торможение мировой экономики, которое становится все более заметным, сопровождается ростом неопределенности на мировом фондовом рынке и нестабильностью валютных курсов. При этом представляется, что российские регуляторы располагают возможностями для нормализации положения в валютной сфере.

Рост мировой торговли в значительной степени тормозится масштабным провалом внешнеторговых цен (рис. 1), и является следствием сжимающегося спроса в экономиках ведущих стран.

Такое развитие процессов вызывает обеспокоенность, о чем говорилось на встрече министров стран большой двадцатки (G20) в феврале 2016 года.

При этом было отмечено, что «только меры монетарной поддержки не могут привести к сбалансированному росту», необходимо также использовать меры фискальной и структурной поддержки(1).

Контуры таких подходов озвучивались и ранее. Так, по ранее высказанным оценкам МВФ, «бюджетные стимулы и либерализация денежно-кредитной политики в Японии ... позволили ей добиться впечатляющего оживления экономической активности»(2). Напомним при этом, что Банк Японии уже несколько

лет проводит мягкую денежно-кредитную политику для стимулирования роста экономики. Так, только в 2013 году масштаб вливания ликвидности в экономику составил 25% ВВП. Это является беспрецедентным случаем в мире, когда за столь короткий период регуляторы вбросили в экономику столь значительный объем средств.

Нервозность на рынке акций

Негативные тренды наблюдаются также на мировых фондовых рынках. Их неустойчивость и неуверенность участников рынка привела к тому, что в первые дни торгов 2016 года американские фондовые индексы показали самое глубокое снижение более, чем за 80 лет (рис. 2). Значительное падение отмечалось и на других мировых фондовых рынках.

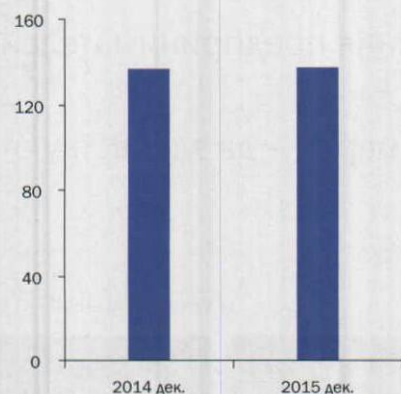
Обращает на себя внимание провал акций европейских банков, мас-

штабы снижения которых за полтора месяца 2016 года выглядят даже хуже, чем в начале 2008-го (рис. 3), когда, напомним, начал развиваться масштабный мировой ипотечный кризис.

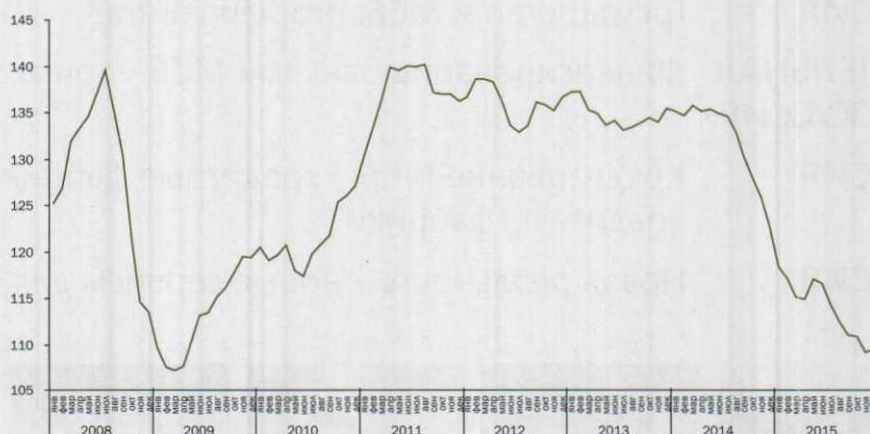
При этом падение агрегированных банковских индексов было даже более глубоким, чем падение фондовых индексов соответствующих стран (STOXX Europe 600, Nikkei 225, S&P 500) (рис.4).

В целом отметим, что оценки по финансовым рынкам выглядят довольно тревожно. «Этот и следующий год будут ужасными для финансовых рынков» – подчеркнул Джим Роджерс в 2015 году(3). Другой известный финансовый аналитик Махмуд эль-Эриан не исключает обвала котировок банковских акций по всему миру(4). Причем многие эксперты считают, что падение рынков может превысить 50% и наступление такого кризиса лишь дело времени,

[Рис. 1] а) Динамика мировой торговли (2005 г. = 100)

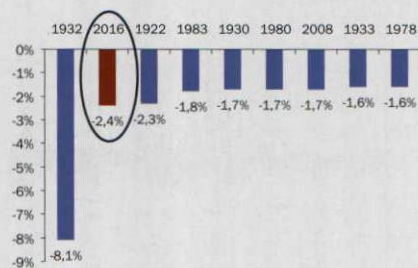


б) Динамика мировых внешнеторговых цен (2005 г. = 100)



Источник: CPB WORLD TRADE MONITOR

[Рис. 2] Масштабный провал индекса S&P в первый день торгов 2016 года



Источник: Bloomberg

поскольку фундаментальные диспропорции не устраняются, а только обостряются.

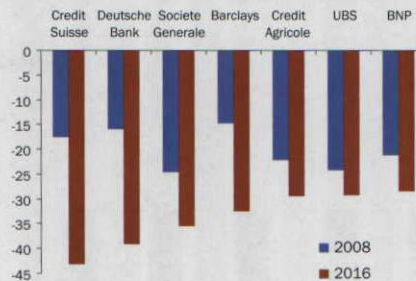
Поэтому выглядит вполне логичным, когда на фоне падения основных фондовых индексов устойчивый рост демонстрирует рынок золота – товара, являющегося страховым активом в условиях нынешней неопределенности (рис. 5).

Валютная нестабильность в России

Неуверенность глобальных инвесторов проявляется и на отдельных рынках. В российской экономике, в частности, сохраняется высокий уровень волатильности курса рубля, который, напомним, сформировался после перехода к режиму свободного плавления рубля осенью 2014 г. (рис. 6).

Очевидно, что и волатильность, и тот уровень масштабной недооценки рубля, который отмечался в настоящее время (по оценкам ОЭСР и Всемирного банка по курсу, рассчитанному на основе ППС, 1 доллар должен стоить 19-23 руб.), являются существенным тормозом экономического развития. Так, по опросам РСПП, среди основных факторов, мешающих росту (недостаток оборотных средств – 41%, неплатежи со стороны контрагентов – 38%, недоступность заемных финансовых ресурсов – 31% и др.), наибольшее число респондентов назвали волатильность и слабый курс рубля (44%).

[Рис. 3] Динамика акций с начала года в 2008 году и 2016 году (на 11 февр.), %



Источник: Bloomberg

Действительно, более дешевый рубль ведет к сжатию внутреннего спроса – важнейшего драйвера экономического роста, усилению инфляции, увеличению стоимости обслуживания внешнего долга, а также к затруднению технологического импорта.

В этой связи для повышения устойчивости валютной сферы важно проводить курсовую политику, направленную на обеспечение долгосрочного стабильного реального курса рубля. Предсказуемость курсовых рисков будет способствовать удешевлению и удлинению кредитов для реального сектора.

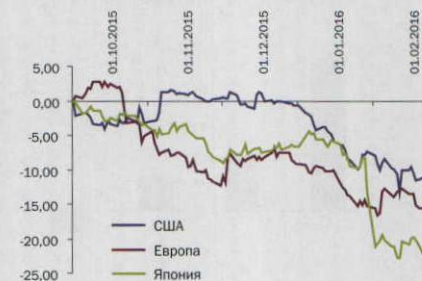
При этом экономика обладает необходимыми для этого рычагами. Регуляторам следует более четко обозначать свои курсовые предпочтения и те возможности по установлению курса, которыми они располагают и которые следовало бы донести до понимания рынка.

Золотовалютные резервы, которые сейчас превышают величину всей рублевой эмиссии (денежной базы) более чем в 2 раза, технически позволяют установить такой уровень валютного курса рубля, какой целесообразен регуляторам для решения задач, стоящих перед экономикой.

При этом часто задается вопрос: сколько понадобится потратить резервов, чтобы стабилизировать курс рубля?

Представляется, что очень мало. Достаточно одного-двух выходов регуля-

[Рис. 4] Индексы банковского сектора относительно фондовых индексов



Источник: BIS, март 2016

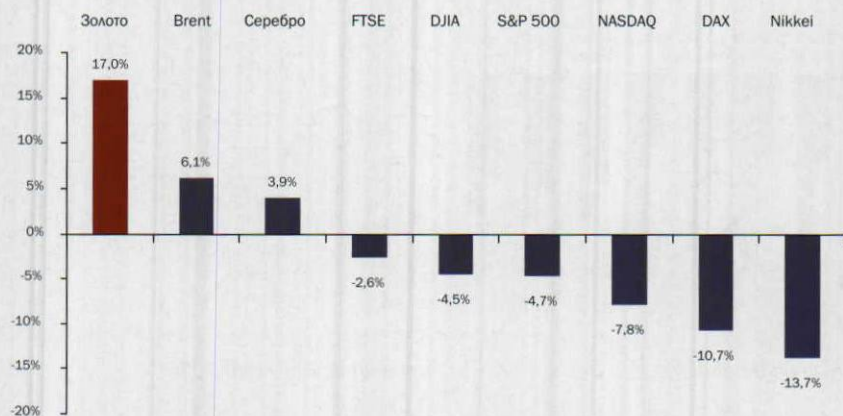
тора на рынок. Как только регулятор покажет всерьез свое присутствие и обозначит свои предпочтения, то рынок перестроится и будет действовать в соответствии с этим.

Когда нам говорят, что рынок играет против регулятора, это, по сути, означает, что рынок играет себе в убыток. Рынок не может переиграть регулятора, учитывая рычаги и возможности последнего. Это возможно лишь когда регулятор самоустранился, и на рынке его нет. Тогда рынок делает, что хочет.

Поэтому, однажды «показав свои мускулы», используя резервы и переломив тренд, дальше регулятору этого не потребуется, т.к. рынок умеет быстро понимать месседжи, которые до него доносят.

Это необходимо более четко довести до понимания рынка, что повысит его стабильность и предсказуемость. И в целом необходим широкий комплекс мер (информационно-разъяснительных, регулятивных и др.), направленных на повышение доверия к рублю.

При этом, хотя регулятор и декларирует о своем невмешательстве, в то же время на рынке есть некое понимание, что в случае, когда рубль начинает менять свой тренд в сторону удорожания, начинают использоваться некие рычаги, чтобы этого не допустить. Так было в середине 2015 года (05.06.2015), когда ЦБ заявил о намерениях наращивать ЗВР, что может трактоваться как буквально, так и с двойным смыслом – имея в виду, что

[Рис. 5] Динамика золота и фондовых индексов в январе-феврале 2016 года

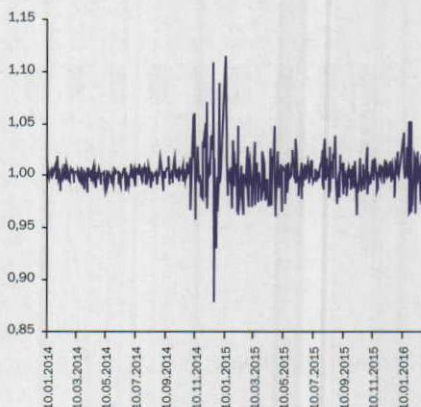
Источник: Bloomberg

при необходимости регулятор будет применять интервенции в поддержку доллара, не допуская удорожания рубля. Аналогичное понимание складывается и в настоящее время.

Можно предположить, что если бы не было целенаправленного вмешательства со стороны регуляторов, то с учетом положительного сальдо торгового баланса, объема ЗВР

и настроений рынка был бы вероятен откат курса к диапазону, более близкому к предкризисному уровню, приближая его к более объективным значениям.

Поэтому коль скоро делаются заявления о невмешательстве регулятора в курсообразование, это должно предполагать, что он не вмешивается как при удорожании, так и при де-

[Рис. 6] Волатильность курса руб./долл. (индекс к предыдущему дню)

Источник: по данным ЦБ РФ

шевлению рубля. В противном случае рынок абсолютно теряет ориентиры направления развития.

Более того, в случае сокращения объемов ЗВР до пределов, создающих угрозу финансовой устойчивости экономики страны, а также при сохранении спекулятивного давления на рубль, можно на необходимое время вернуться к практике обяза-

БИЗНЕС В СТИЛЕ DIGITAL

Банк будущего уже здесь

21 АПРЕЛЯ 2016
МОСКВА,
КРОКУС-ЭКСПО,
3 ПАВИЛЬОН

SAP FORUM



тельной продажи части валютной выручки и использовать нормативы валютной позиции (по успешному опыту 1998 года(5)), когда вследствие указанных мер стабильность на рынке удалось сохранить и, после кратковременного «затягивания поясов», эти меры были вновь ослаблены, а экономика вошла в фазу длительного экономического роста (вплоть до начала последнего кризиса 2008 г.). Также могут использоваться лимиты и иные меры, уменьшающие спекулятивный спрос на валютном рынке.

Укажем, что такая мера, как «нулевая валютная позиция по конверсионным операциям», существенно ограничивала нетранзакционный (отличный от обеспечения внешне-торговой деятельности клиентов, бесперебойной работы обменных пунктов и операций с банковскими картами) спрос банков на валюту. Фактически на конец операционного дня участники валютного рынка не могли иметь больше валюты, чем в начале дня (если речь шла о валюте, которая не была связана с обслуживанием внешнеторговых контрактов, а была приобретена чисто как страховой актив или для спекулятивных целей).

При стабилизации положения эти требования могут быть вновь ослаблены.

Напомним, что даже в государствах, объявляющих о своем минимальном присутствии в экономике, в критические моменты регуляторы выходят на рынок и изменяют складывающиеся там негативные тренды в соответствии с теми приоритетами, которые стоят перед экономикой. При этом они не допускают и про-

валов рынка. Так, например, после событий 11 сентября 2001 года, в первый день работы американских рынков ФРС, помимо снижения ставок и вброса ликвидности через специальные механизмы, только через инструменты рефинансирования увеличила предоставляемые банкам объемы финансовых ресурсов более чем в 200 раз (!) по сравнению с обычными днями. Аналогично, в последний ипотечный кризис финансовые регуляторы США запретили ряду ведущих банков и инвестиционных (около 30 структур) на несколько месяцев проведение основного вида спекулятивных операций на фондовом рынке – «коротких продаж», считая, что эти операции дестабилизируют рынок. Когда ситуация нормализовалась, эта мера была отменена. Таким образом, чрезвычайные антикризисные шаги являются распространённым инструментом в современных условиях глобальных рисков.

В этой связи, в случае возникновения экономических и политических шоков в мире России также следует быть готовой к созданию механизмов по минимизации таких угроз, а также к использованию иных мер, которые обеспечат ей запас геэкономической и геополитической прочности, необходимый для расширения ее системообразующей роли в новых условиях.

Для минимизации дестабилизирующего использования формируемых рублевых средств (в т. ч. для избежания нежелательного давления на валютный рынок и курс рубля) необходимо предусмотреть комплекс мер, в целом направленных на дестимулирование ухода полученных рублей в валюту. Эти меры должны трактовать

рублевые операции как более привлекательные по сравнению с валютными (по опыту других стран, в частности, Швейцарии, Японии) и должны предполагать использование более льготных нормативов, регулирующих операции с рублями – норм резервирования, достаточности капитала и др.

Поэтому недавно объявленные меры ЦБ РФ по дифференциации нормативов по рублевым и валютным операциям в принципе являются оправданными, хотя более целесообразно было бы достичь указанной «вилки» не путем ужесточения нормативов по валютным операциям, а путем смягчения нормативов по рублевым операциям, что в целом задаст менее жесткие условия для рынка.

В этой связи представляется, что в складывающихся условиях на рынке регулятор располагает необходимым набором инструментов, способствующих минимизации негативных трендов в экономике, которые тормозят развитие бизнеса и на которые указывает опрос РСПП.

Очевидно, что экономике необходимо решать более системные вопросы: уменьшение сырьевой зависимости, развитие внутреннего рынка, улучшение качества экономического роста в целом. Поэтому сами по себе перечисленные выше рычаги и подходы недостаточны для принципиального улучшения ситуации. Однако они могут восстановить стабильность на валютном рынке, увеличить доверие к рублю и улучшат экономический климат в целом, создав в результате условия для решения перечисленных системных задач. А это сейчас крайне важно.



Сноски:

(1) Communiqué G20 Finance Ministers and Central Bank Governors Meeting Shanghai, February 27, 2016.

(2) IMF (2013). World Economic Outlook. October.

(3) CNN.com

(4) Finmarket.ru, 17.02.2016.

(5) Указание ЦБ РФ №367-У от 23.09.98.

Гигантский банковорот

Текст: Алексей Мамонтов, Президент ММБА

Положение дел в банковской отрасли, несмотря на наметившуюся стабилизацию в экономике, продолжает стремительно ухудшаться. Банковская система страны переживает самые тяжёлые за всю её новейшую историю времена. Теперь это констатируют даже «капитаны» финансового бизнеса. Что же вызвало такую острую оценку, и к чему всё это может привести?

За 2015 год остатки просроченной задолженности по кредитам, предоставленным банками «конечным заемщикам» (предприятиям и физлицам), выросли на 53,3% по сравнению с прошлым годом.⁽¹⁾ Прибыль банков за тот же отрезок времени снизилась в 3 раза – до 192 млрд руб., и это – после предыдущего снижения на 40,7% за 2014 год. За пределами первой полсотни банков рентабельность спустилась почти до нуля. Спад розничного кредитования составил почти 10%. За 2015 год отозвано 93 банковских лицензии (в 2014 году – 87).⁽²⁾ И темпы не снижаются: за первые 2 месяца 2016 года лицензий лишились еще 15 кредитных организаций.

Банковская система страны переживает самые тяжёлые за всю её новейшую историю времена. Теперь это констатируют даже «капитаны» финансового бизнеса. Один из них, бывший министр, а ныне руководитель крупнейшего банка страны, не так давно заявил: «Фактически мы сегодня наблюдаем нулевую прибыль банковского сектора, исключая Сбербанк. Огромный объем формирования резервов, просто громадный. ... То, что мы сейчас видим – это масштабнейший банковский кризис».⁽³⁾ Что ж, аналогичная точка зрения высказывалась автором этих строк гораздо раньше, ещё в начале прошлого года. С тех пор положение стало ещё серьезнее и драматичнее.

Что же вызвало такую острую, надевавшую много шума оценку нынешней ситуации в финансовой индустрии со стороны банковского «генерала», ведомство которого, казалось бы, находится в более благополучном, чем другие кредитные организации, положении?

Действительно, произошло резкое снижение рентабельности всего банковского бизнеса (а проще говоря, его уход

в полосу убыточности), падение уровня достаточности собственных средств (Н1) до критических отметок, динамичное накопление рисков практически на всём горизонте и по всем видам банковских операций.

Надо сказать, что в сознании рядовых граждан «банковский кризис» если и отражается, то лишь в форме вялой фиксации уже так сказать дежурной новости об отзыве лицензий у очередной группы банков. Как известно, депозиты этих граждан в основном застрахованы, поэтому резко негативной реакции или каких-либо страхов в связи с уходом с рынка очередной партии кредитных организаций население не испытывает. К тому же и ЦБ регулярно успокаивает общественность уверениями в том, что никакого кризиса нет, а просто идёт процесс «оздоровления» банковской системы, «очищение» её от «недобросовестных» или «слабых» игроков, и что «скоро всем станет только хорошо и даже лучше». Не станет.

Банковская система России пережила немало кризисов. Первые – августовские 1995 и 1998 года – были вызваны макроэкономическими проблемами внутреннего характера, другие – осень 2008 года – потрясениями на международных рынках, третьи – лета 2004 года – стали «рукоделием» нашего регулятора. Как правило, из таких кризисов российские банки выбирались сами, кто как мог. Исключением, пожалуй, можно считать события 2008–2009 годов, когда в условиях глобального финансового кризиса денежные власти, по сути, спасли российскую банковскую систему от неминуемого коллапса, осуществив целый ряд мер по крупномасштабной ресурсной и регулятивной поддержке национальных кредитных организаций. Сейчас это вспоминается как сладкий сон. Почему?

Потому что нынешний кризис, вызванный причинами уже и внешнего, и внутреннего характера (среди них падение мировых цен на минеральное сырьё, давление на рубль, переход во «free floating», закрытие внешних денежных рынков, хаос в денежно-кредитной политике, стагнация в экономике, спад, рецессия, сужение спроса, сокращение инвестиций, сжатие рефинансирования) протекает на фоне тоже беспрецедентной, но не поддержки, а масштабированной атаки регуляторов на частные коммерческие банки и бизнес в целом.

Да, в нашей банковской системе действительно накопилось много локальных проблем и болезней (низкая капитализация, хронический внутренний дефицит дешёвых ресурсов, распространение «нишевых» услуг, «серых» схем, сомнительных транзакций, «живописание» балансов, «надувание» капиталов и других). Всё это есть, и было всегда.

Однако именно сегодня, когда ко всем прежде существовавшим бедам и проблемам добавились новые, вызванные, главным образом, макроэкономическими факторами, регулятор решил усугубить их всё нарастающим надзорным прессингом, который всё чаще затрагивает уже не «больные» или «хилые», а здоровые банки. Какова его цель?

Зёрна и плевелы

Чтобы ответить на этот вопрос, попробуем взглянуть на нынешнюю надзорную деятельность ЦБ, всесторонне отметив её результаты, плюсы и минусы, достоинства и недостатки, вред и пользу.

Положительные итоги проводимой кампании «оздоровления» продекларированы самими её инициаторами. Это расчистка банковского сектора от т.н. «эрзацбанков» (но такие всегда были и есть, и вряд ли именно они являлись главным тормозом развития финансо-

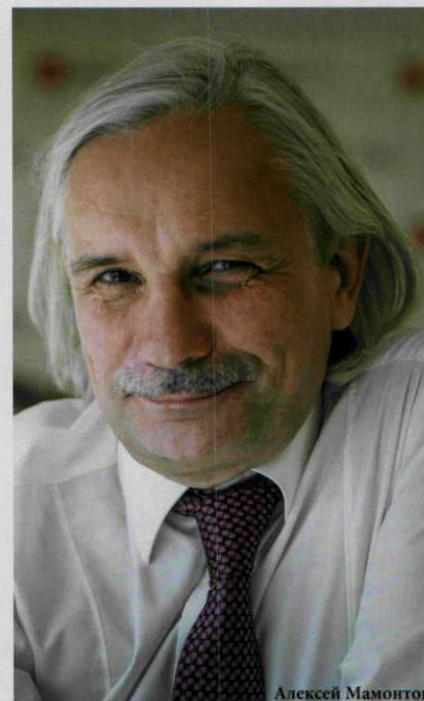
вой отрасли), сокращение размеров т.н. «серого» вывода капитала (не факт, что эта заслуга, если таковая и имеется, принадлежит только надзору, скорее, совместным усилиям многих профильных ведомств), сужение теневых денежных потоков и объёмов т.н. «обналичивания» (тоже не бесспорно, поскольку, в основном, эти потоки перенаправляются в другие, в т.ч. крупные банки, ведь пока существует спрос, будет и предложение), уменьшение возможностей для недобросовестного ведения бизнеса и лишение его преимуществ в конкуренции с добросовестным (к сожалению, этот эффект, если и осязается, то весьма слабо, и вряд ли сегодня «утешит» «здоровые» банки, отягощённые куда как большими проблемами).

Главной же заявленной целью нынешней кампании было укрепление банковской отрасли. Достигнута ли эта цель? Нет.

Вот лишь некоторые реальные последствия взятой на вооружение и упорно реализуемой надзорной стратегии:

- огромный, порой невосполнимый материальный ущерб для тысяч предприятий, особенно в сфере малого и среднего бизнеса, для множества юридических лиц, чьи средства уже безвозвратно исчезли и продолжают исчезать в сотнях банков с отозванными лицензиями;
- значительный ущерб для бюджетных организаций и учреждений, чьи деньги также всё чаще «зависают» на счетах ликвидируемых банков; там же, в этой «чёрной дыре», кстати, оказалась даже часть средств АСБ;
- истощение фонда страхования вкладов, собственные средства которого практически исчерпаны, а новые поступления в виде отчислений с депозитной базы уже не успевают покрывать всё новые и новые миллиардные возмещения вкладчикам; за 2014-2015 годы выплаты составили более 570 млрд руб. (а за первые 2 месяца 2016 года – ещё почти 90 млрд), в то время как за прежние 10 лет объём таких выплат не превысил 176 млрд руб.(4); объём средств фон-

- да упал ниже минимального уровня в 40 млрд руб., и не так давно ему пришлось просить ЦБ об открытии кредитной линии в 110 млрд руб.;
- весомый ущерб для тех вкладчиков, чьи средства на счетах банков с отозванными лицензиями превысили предельную сумму компенсаций;
- материальный и моральный ущерб для увольняемого персонала банков (а это десятки, если не сотни тысяч человек, если иметь в виду, что за два года с рынка ушло почти две сотни банков и тысячи их филиалов, отделений, допфилов), вынужденных искать работу на и без того сокращающемся рынке труда при растущем дефиците рабочих мест для квалифицированных сотрудников; новых банков не открывается, и более того, стремительно сокращается персонал в действующих кредитных учреждениях; усилиями мегарегулятора динамично сокращается так же количество страховых, брокерских и прочих финансовых компаний;
- потери для бюджета ввиду неуплаты налогов с замороженных счетов организаций и сокращения самой налогооблагаемой базы ввиду остановки деятельности не только ликвидируемых банков (причём в масштабах регионов порой достаточно крупных), но и разорения сотен и тысяч предприятий-налогоплательщиков, утративших свои денежные средства; в отрицательных темпах экономического роста страны в текущем году большой вклад и деградирующего финансового сектора;
- падение доверия населения, и особенно предпринимателей, ко всему частному банковскому сектору; дестимулятором занятия бизнесом в регионах всё чаще становится риск потери вложенных в него средств на счетах выведенных с рынка банков, а переход на обслуживание в госбанки или иные крупные кредитные учреждения не сопровождается предложением услуг адекватного качества;
- значительный отток клиентов из добросовестных, «здоровых» частных



Алексей Мамонтов

банков ввиду боязни потерять в них свои средства и сбережения; потеря ликвидности, продуцирование и мультиплицирование новых проблем для таких банков, которые, зачастую, вынуждены уходить в зону операций с высоким и даже чрезмерным риском, что неминуемо ведёт их к известному финалу – отзыву лицензии;

- увеличение на рынке числа предложений по продаже банковского бизнеса (сегодня, пожалуй, с трудом найдётся банк за пределами первой сотни, который бы не «грезил» о сговорчивом и денежном покупателе); этим (а также низкой ценой) всё чаще пользуются те, кто приобретает банки для их циничного «поджога», то есть проведения сомнительных операций и мошеннических схем;
- разрушение локальных банковских структур (всё больше регионов, в которых остаётся одна-две, а то и ни одной кредитной организации с местной регистрацией); при этом качество финансовых услуг в таких регионах вследствие неполноценного и недостаточного сервисного замещения филиалами крупных федеральных банков не растёт, а скорее, снижается, особенно в сфере обслуживания местных предприятий и населения,

- т.к. такие банки в гораздо меньшей степени ориентированы на местную специфику;
- значительные потери от операций на рынке межбанковского кредитования (МБК) у банков, чьи средства «зависли» в партнёрах-контрагентах по сделкам из-за отзыва у них лицензии; это означает новые проблемы для действующих кредитных организаций и дальнейшее падение доверия на рынке МБК – прежде одного из ключевых инструментов управления ликвидностью;
- закрытие лимитов и практически полная остановка рынка МБК в сегменте прямых (без обеспечения) операций на нём (за исключением тех, что осуществляются узким кругом участников из числа крупных госбанков и «дочек» нерезидентов РФ, в т.ч. и через т.н. «брокерские откаты»);
- удорожание для подавляющего большинства банков операций по поддержанию ликвидности из-за необходимости использования недешёвых биржевых инструментов или прямых операций с Банком России, то есть воспроизводство новых затрат и дальнейшее снижение рентабельности банковского бизнеса;
- падение доверия к банковской отрасли со стороны профессиональных инвесторов – российский банковский сектор сегодня представляет собой уникальную отрасль, где инвесторам предлагается крайне низкая доходность и при этом высочайшие риски вложения, а ведь именно проблема докапитализации является в настоящее время едва ли не главной для абсолютного большинства российских банков (особенно, имея в виду грядущий переход к «Базелю-III», на чём опять-таки упорно настаивает ЦБ);
- падение доверия к регулятору рынка и к эффективности институтов государственного управления в целом (рынок снова наводняет «информация» о воскресшей коррупционной ренте за те или иные услуги по «комфортному решению вопроса»); вновь встают, но остаются без ответа

вопросы о том, почему плохо работают механизмы пруденциального надзора, почему в балансах ликвидируемых банков обнаруживаются громадные многомиллиардные «дыры», как вообще надзор допускает то, что мошенниками скупаются целые группы банков для организации и ведения в них долгие годы преступного бизнеса?

Ещё одно орудие «оздоровления» кредитных организаций, т.н. «санация» – процедура, которая до сих пор остаётся малопрозрачной, а контроль над ней – и вовсе недоступным. Не убедительны и основания, и мотивы, по которым одни банки безжалостно убираются с рынка, а другие на нём остаются и «санируются» порой годы и годы с достаточно ёмкими затратами. Заявляемые Банком России в этом смысле критерии отбора кандидатов на санацию – системная, социальная или региональная значимость, добросовестное поведение собственников и менеджмента, – порой, не вполне стыкуются с истинным положением дел.

Не вполне понятно, почему одни и те же собственники, доведшие до краха сначала один банк с его последующей санацией за счёт бюджетных средств в \$80 млрд, затем преспокойно создают новую империю, падение которой спустя всего несколько лет уносит за собой ещё 100 млрд руб.? Малопонятна и процедура отбора т.н. «санаторов». Почему, например, приходится санировать или даже отзывать лицензию у банка, уже назначенного прежде санатором другого банка и получившего для этого огромные денежные средства?

Всё меньше избранных

Но, пожалуй, самым негативным следствием развёрнутой против банковской системы кампании является резкое ухудшение условий свободной рыночной конкуренции, чрезмерное усиление на рынке позиций крупных госбанков, доля которых по ряду основных направлений бизнеса после некоторого перерыва снова стала неуклонно расти, в том числе, за счёт притока новой клиентуры, бегущей из частных коммерческих банков (порой

даже из крупных и прежде считавшихся надёжными). Между тем, именно конкуренция – главный стимул развития отрасли и её предприятий в условиях рынка, его опора, его «душа». Рынок – это, прежде всего, конкуренция.

В результате нынешней регулятивной и надзорной деятельности ЦБ РФ безусловные прямые либо косвенные преимущества в конкурентной борьбе получает лишь узкий круг участников рынка. Это – государственные и аффилированные с госструктурами банки, банки-«дочки» нерезидентов РФ, а также крупные частные банковские группы. Последние – просто в силу того, что ещё не было прецедента громкого отзыва лицензии у кого-либо из них. Но это – впереди. Все эти банки получают от государства, в том или ином виде, огромную ресурсную поддержку (предоставление через ОФЗ дополнительных средств на капитализацию, размещение бюджетных средств, перевод в них счетов и средств госкомпаний, передача львиной доли средств АСВ для расчётов с вкладчиками и т.д.).

И уже не ресурсное, но не менее значимое содействие оказывается вышеперечисленным избранным структурам в виде наносимого нокаутующего надзорного удара по частному коммерческому банковскому сектору, фактически выводящего его из зоны доверия у населения и предпринимательства.

Этим «подарком» регулятора с готовностью и с несомненной выгодой для себя тут же пользуются «одариваемые». Примеры? Пожалуйста. В декабре 2014 года на фоне возникшего в связи с очередным витком отзыва лицензий кризиса доверия к частным банкам ведущий оператор на рынке финансовых услуг развернул кампанию по привлечению корпоративных депозитов под 25% годовых, что в полтора раза превышало уровень предлагаемых ставок всех прочих кредитных учреждений. Следующей осенью, также в разгар кампании гонений, тот же «главбанк» пошёл ещё дальше, широко разрекламировав своё предложение для корпоративных клиентов о бесплатном открытии для них расчетного счета, бесплатном подключении к системе «банк-клиент», а так-

же предоставлении, по-сути, бесплатного базисного пакета услуг на первые три месяца обслуживания. Кому же предлагаются столь привлекательные условия? Оказывается, клиентам банков, у которых лицензия отозвана с 26 октября сего года, а также (внимание!) тем, у которых она ещё только будет отозвана (!) вплоть до 1 ноября будущего года.

То есть ведущий банк страны уже готов к приёму сотен тысяч корпоративных клиентов из «защищаемой» ключевым его акционером-собственником всей банковской системы. И даже фактически «проговаривается» в отношении того, когда наступит dead-line для большинства частных коммерческих банков – 1 ноября 2016 года. Или это будет только промежуточный финиш? А когда же окончательный? Может быть, в 2018 году, в котором, согласно заявленному банком целевому показателю, количество его клиентов-юрлиц должно возрасти с 1,3 млн до 1,7 млн? Что ж, задача эта, несмотря на продолжающуюся стагнацию в экономике и разорение тысяч предприятий, по-видимому, вполне выполни-

ма и будет решена. Как? – Очень просто. В банках, потерявших лицензию только в прошлом году, обслуживалось свыше 370 тыс. юридических лиц. А сколько их ещё ожидает своей участи в 2016-м?

Вот вам и второй ответ на вопрос, заданный в начале этого обращения по поводу того, что же подвигло главу «главбанка» выступить с признанием о поразившем страну «масштабнейшем банковском кризисе». Ведь в развитие этого неожиданного скандального заявления последовали участливые сетования по поводу того, «с какими темпами Центральному банку приходится очищать банковский сектор от огромного количества банков, которые таковыми фактически не являются». Разве это не очевидный «message» клиентам ещё остающихся на рынке банков? Чего они ждут? Почему до сих пор не переходят на обслуживание в единственно надёжное и успешное кредитное учреждение?

Контуры грядущего

Итак, если сопоставить все вышеприведённые плюсы и минусы реализуемой

Банком России надзорной стратегии, то возникает подозрение, что она направлена не на укрепление банковской системы, а, скорее, на её разрушение. По крайней мере, в том виде, в каком она формировалась и успешно развивалась в течение многих лет, постоянно и динамично, несмотря на застарелые болезни, наращивая активы, прибыли и капиталы.

Истинной целью и/или результатом нынешней надзорной политики является формирование концептуально другой системы. Какой же? – По-видимому, той, в которой с десяток крупных государственных и, возможно, два-три десятка дочерних банков-нерезидентов РФ и частных банковских групп будут не просто доминировать на рынке и «править бал», а останутся на нём в гордом одиночестве. Что ж, это вполне в духе времени, так сказать, – в доминирующем тренде. Ныне усилиями государства, доля расходов которого в этом году уже достигла 40% от ВВП, свободная конкуренция уничтожается во всё новых и новых отраслях медленно, но верно огосударствляемой экономики.

Уважаемые коллеги и партнеры, дорогие друзья!

Национальное партнерство участников микрофинансового рынка и Российский микрофинансовый центр рады пригласить вас на ежегодные Конференции НАУМИР, РМЦ.



14 апреля 2016. Москва.
Конференция «Актуальные вопросы микрофинансирования: подводим итоги – планируем будущее»



15 апреля 2016. Москва.
Научно-практическая дискуссия «Управление рисками институтов микрофинансирования: опыт МФО, КПК, СКПК и ломбардов»



9-10 июня 2016. Ялта.
Конференция «Рынок и регулятор: практические аспекты взаимодействия»



16-18 ноября 2016. Санкт-Петербург, гостиница «Прибалтийская».
XV Национальная конференция по микрофинансированию и финансовой доступности



Пожалуйста, отметьте эти даты в ваших календарях и следите за нашими дальнейшими новостями и следите за нашими дальнейшими новостями на сайте РМЦ www.rmcenter.ru, на портале «Микрофинансирование в России» www.rusmicrofinance.ru и на сайте конференций conf.rusmicrofinance.ru

**БУДЕМ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС
НА НАШИХ МЕРОПРИЯТИЯХ!**

С наилучшими пожеланиями, Оргкомитет

Тел.: +7 (495) 258-8705; 258-68-31 / Факс: +7 (495) 258-8709 / conference@rmcenter.ru



Повышается ли от этого качество услуг, предоставляемых потребителям – населению и бизнесу? – Нет.

Оно и сейчас, по крайней мере, в финансовом секторе, за редким исключением (касающимся, в основном, состоятельных клиентов и первоклассных заёмщиков) оставляет желать лучшего, а при устранении конкурентов со стороны менее крупных банков, но более ориентированных на среднего потребителя, тем более, упадёт. Это уже показывает практика региональных финансовых рынков. Да, пожалуй, и в столице, «пальцев одного пальца» хватит пересчитать банки из числа упомянутых выше, в которых пока ещё бизнес-сервис стремится идти навстречу своим клиентам.

И навязываемый общественному мнению тезис объективности процесса концентрации и централизации капитала тут ни при чём. Этот процесс, как известно, не отменяет параллельного функционирования среднего и малого бизнеса, включая и тот, что работает на рынке банковских услуг, а также свободный вход на этот рынок новых участников, которого у нас нет уже многие годы.

Есть вопросы и к излюбленному сторонниками администрирования тезису об «эффективности мегаинститутов». Сегодня в мире всё чаще говорят об угрозах и рисках, которые несут в себе именно крупные транснациональные финансовые структуры, ибо, как показывает практика, спасение таких гигантов («too big to fail») в критической ситуации ложится громадным бременем на налогоплательщика. К тому же именно эти, а не небольшие «нишевые» банки, всё чаще замечаются в глобальном мошенничестве с процентными ставками, в манипулировании рынком, в сговоре против потребителя, в других нарушениях закона. Чем больше банк или иное мегаучреждение, тем больше и соблазнов, и возможностей для нерыночного, а порой и неправового поведения. Это касается и отечественных гигантов. Примеров тому предостаточно, в том числе и судебных.

Сегодня в США успешно работают свыше шести тысяч банков, в Германии

– свыше двух тысяч, и дискуссий о том, сколько их должно быть, там почему-то не возникает. Просто действующее там регулирование структурирует банки по горизонту их деятельности и по функционалу на те, что работают в пределах штата (земли), и на федеральные учреждения, с соответствующими требованиями к каждой категории, в том числе и по кругу операций и услуг, предоставляемых потребителю.

Не стоит забывать и то, что в России в кризисные времена наибольшую головную боль у правительственных и регулятивных инстанций всегда вызывали именно крупные финансовые институты. В 1998 году практически все банки из первой двадцатки, за исключением государственных или квазигосударственных, лишились лицензий, «не забыв» нанести огромный урон своим клиентам и контрагентам.

В 2008 году на спасение именно крупных банков были потрачены сотни и сотни миллиардов государственных средств. Далеко не все из них стали за это время эффективными кредитными учреждениями.

Так почему в России до сих пор не решена проблема разделения горизонта деятельности и, соответственно, уровня надзорных требований к тем или иным учреждениям, функционирующим на рынке банковских услуг? Не потому ли, что это скучно, сложно и «не хлебно»? Гораздо проще устраивать показательные публичные казни тем, чьи проблемы («недостовверная отчётность», дутый капитал, «рискованная кредитная политика», несоблюдение AML) уже становятся видны не только участникам рынка, но, наконец, и регулятору.

Очищение или оздоровление любого организма должно, по идее, приводить к улучшению его состояния, давать новый импульс его развитию. Наблюдаем ли мы что-либо близкое к этому в нашей банковской отрасли? – Нет.

Устами главы ЦБ РФ заявлено, что эффективная банковская система может быть с любым количеством банков, главное, чтобы они были финансово устойчивыми и хорошо управляли риска-

ми. А политика регулятора направлена не на снижение количества банков, а на выведение с рынка слабых игроков. (5) Это слова. На деле же мы видим, как «слабыми игроками» постепенно становится большинство прежних участников рынка.

То, что ситуация в банковской отрасли ухудшается на глазах, становится очевидным даже для тех, кто, казалось бы, находится в привилегированном положении, под защитой государства и может извлекать из происходящих процессов серьёзные конкурентные преимущества. Но любой здравомыслящий человек понимает, что такие преимущества – явление кратковременное, а ухудшение конкурентоспособности всей отрасли и снижение её инвестиционной привлекательности – фактор гораздо более весомый и крайне отрицательный для всех, с точки зрения ведения бизнеса в перспективе.

Из учебников известно, что рынок – это свободная внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция, борьба за постоянно переливающиеся ресурсы. И те, кто хотят одержать в этой борьбе верх, должны создавать максимально благоприятный режим привлечения и размещения этих ресурсов. Сегодня уходящая в перманентное состояние убыточности и чрезвычайно высокого риска банковская отрасль не приглашает капитал, а отталкивает его. Без притока же этого капитала развитие всей отрасли тормозится, а проблемы накапливаются и обостряются.

Кто сегодня будет вкладывать деньги в банковский бизнес, который работает фактически себе в убыток, да ещё и находится в зоне фатально высокого риска, в том числе регулятивного?

Наверное, только государство. Ему не впервой. У него, по-видимому, какие-то свои иные мистические и неисповедимые, «сакральные» цели...

Левиафан

Сегодня российская банковская система, во многом – стараниями регулятора, – находится не просто в глубокой коме, или в кризисе. Всё отчётливее признаки того, что она закручивается в некий ги-

гантский банковорот, в котором вначале исчезают одни банки (возможно и те, которым туда давно пора), затем туда же затягиваются другие, уже с проблемами, вызванными всё более ухудшающейся ситуацией на рынке при полном безразличии регулятора, потом третьи – в силу потери ликвидности на фоне падения доверия клиентов вообще ко всем частным банкам и их бегства в госукрытие; и наконец, следующие, те, кто просто не могут выдержать конкуренцию со всё усиливающимися за счёт предоставляемых прямых и косвенных преференций «избранными» банками. И так, круг за кругом, неумолимая сила медленно, но верно вращаясь, затаскивает в гигантскую во-

ронку всё новые жертвы «регулятивного Молоха» – и сами кредитные организации, и их клиентов и контрагентов.

Что впереди?

Частота отзыва лицензий в отсутствие реально эффективных методов регулирования будет увеличиваться, а размеры наносимого при этом ущерба будут нарастать.

Маховик «машины-банкофага» запущен, раскручен, и остановить его очень сложно. Тем более, что и желания такого не просматривается ни у инициаторов, ни у организаторов, ни у исполнителей этой акции.

Впереди – конечная цель, о которой на одном из недавних форумов прого-

ворился топ-менеджер одного приправительственного кредитного госучреждения, заявивший приглашённым им же коллегам-банкам, что большинство из них, оказывается, «не нужны», и что они «засоряют банковский сектор».(6)

Если это так, то остался один вопрос: кто будет отвечать за сотни миллиардов и триллионы рублей нынешнего и будущего ущерба обществу и государству? Стоят ли цели этой политики, проводимой по принципу «пусть жертвой наших действий окажется большинство, но зато оставшееся меньшинство будет жить счастливо», такого гигантского экономического, финансового и социального урона?



Сноски:

- (1) <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst>.
- (2) <http://regnum.ru/news/economy/2045142.html>
- (3) <http://www.finmarket.ru/news/4161331>
- (4) http://www.asv.org.ru/agency/statistical_information/
- (5) <http://rg.ru/2015/10/20/banki.html>
- (6) там же.

ПСКОВСКАЯ ПАРУСНАЯ РЕГАТА

40-й чемпионат мира по парусному спорту в классе яхт ЛИНКО

11-19 июня 2016 года
пансионат "КРИВСК"
Банка России




Лучшая
регата
России
2015 г.

В программе:

- Международная XIII Псковская парусная регата
- Чемпионат Мира по парусному спорту в классе яхт "Микро";
- Кубок России в паралимпийском классе яхт "2,4";
- Межрегиональные соревнования в детско-юношеских классах яхт;
- Региональные соревнования в свободном классе крейсерских яхт.

www.pskovregata.ru
www.microworld2016.com
E-mail: pskovregata@bk.ru

Телефон в Москве: +7 903 960 15 93
Телефон в Пскове: +7 911 369 59 34
Приглашаем спонсоров и партнёров

При поддержке:





Партнёры Регаты:






Как введение новых требований Базель III повлияет на российские банки и их инвесторов

1 января 2016 г. вступили в силу новые требования Банка России к достаточности капитала российских банков, что представляет собой следующий этап постепенного приведения банковского регулирования в соответствие с требованиями Базель III. В частности, Банк России внес ряд изменений в требования к минимальному значению капитала и расчету нормативов достаточности капитала, включая риск-веса, применяемые к некоторым классам активов. О том, как введение новых требований Базель III повлияет на российские банки и их инвесторов мы беседуем с Натальей Яловской, директором направления «Рейтинги финансовых институтов» Standard & Poor's и Романом Рыбалкиным, ведущим аналитиком направления «Рейтинги финансовых институтов» Standard & Poor's.



Наталья Яловская, директор направления «Рейтинги финансовых институтов» Standard & Poor's



Роман Рыбалкин, ведущий аналитик направления «Рейтинги финансовых институтов» Standard & Poor's

- Еще в прошлом году высказывались опасения о том, что российские банки могут быть не готовы к внедрению новых требований в 2016 году. Что происходит сейчас?

Наталья Яловская: Мы в Standard & Poor's ожидаем, что банки смогут выполнять эти нормативы. Мы также полагаем, что новые требования, введенные в текущем году, свидетельствуют об изменениях в режиме банкротства и финансового оздоровления для российских банков. Например, мы ожидаем, что регулятор все чаще будет требовать от кредиторов принимать участие в докапитализации проблемных банков.

Роман Рыбалкин: Тем не менее, в реализации требований Базель III Россия отстает от большинства европейских стран. Учитывая сложные операционные условия и умеренный уровень капитализации российских банков, регулирующий орган, скорее всего, будет

стремиться не менять требования к капиталу радикальным образом и будет проводить реформы постепенно. Поэтому введение требований Базель III в России может еще более замедлиться.

- Насколько введение требований Базель III повлияет на показатели достаточности капитала российских банков?

Наталья Яловская: По нашему мнению, изменения коэффициентов достаточности капитала и снижение риск-весов для некоторых классов активов (например, кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса и ипотечных кредитов) в значительной степени компенсируют повышение риск-весов для других классов активов. По оценкам Банка России, влияние изменений нормативов достаточности капитала в целом не превысит 0,6 процентных пунктов по банковскому сектору, что мы считаем контролируемым уровнем.



Текст:

Вероника
Новикова

Роман Рыбалкин: Мы оцениваем показатели капитализации российских банков как в лучшем случае «умеренные». По нашим прогнозам, в 2016 году показатели прибыльности банков останутся невысокими. В 2014-2015 годах способность многих акционеров предоставлять банкам поддержку в форме дополнительного капитала снизилась в связи с неблагоприятной макроэкономической ситуацией в России, сохраняющейся в течение длительного времени. В связи с этим мы полагаем, что Банк России постарается избежать быстрого повышения требований к показателям достаточности капитала банков и будет вводить любые изменения к таким требованиям постепенно.

– Ожидает ли Standard & Poor's, что введение новых требований к капиталу обусловит изменения в российском режиме банкротства и финансового оздоровления банков? Каким образом оно может повлиять на инвесторов?

Наталья Яловская: Для инвесторов новые требования, введенные в 2016 году, свидетельствуют об изменениях в режиме банкротства и финансового оздоровления для российских банков и о повышении риска дефолта по некоторым инструментам фондирования банков, прежде всего по субординированным долговым обязательствам. Процедуры банкротства и финансового оздоровления, включающие новые правила, в России формально не закреплены (в отличие от ситуации в Европе, где в настоящее

время применяется Директива о финансовом оздоровлении банков — Bank Recovery and Resolution Directive), однако новые требования к капиталу и привлечение инвесторов для докапитализации проблемных банков позволяют предположить, что подход к финансовому оздоровлению банков меняется. С нашей точки зрения, применение Положения Банка России № 395-П, вступившего в силу в феврале 2013 года и впоследствии дополненного, а также изменившиеся в 2015 году требования к держателям субординированных инструментов капитала без возможности отсрочки платежа, выпущенных в предыдущие годы, свидетельствуют о том, что регулятор все чаще будет требовать от кредиторов принять участие в докапитализации проблемных банков, ранее осуществлявшейся главным образом за счет средств налогоплательщиков.

Вместе с тем, мы полагаем, что государственная поддержка банковскому сектору станет более избирательной и, вероятнее всего, будет предоставляться, главным образом, государственным банкам и крупным частным финансовым организациям, которые признаны системно значимыми.

В соответствии с Положением № 395-П условия выпуска новых субординированных долговых обязательств, которые отвечают критериям включения в состав регулятивного капитала, должны включать возможность абсорбирования убытков до нарушения принципа непрерывности деятельности (путем отсрочки выплаты процентного дохода, списания основного долга, конвертации долговых

АССОЦИАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ РОССИИ Association of Regional Banks of Russia

XIV Международный банковский форум «Банки России - XXI век» XIV International banking forum "Banks of Russia - XXI century"

September 7-10, Sochi

7-10 сентября, г. Сочи

The Radisson Blu Paradise Resort & Spa



XVIII Банковская конференция

«Банки, финансовые рынки
и макроэкономическая динамика:
Россия и международная практика»

XVIII Banking conference

"Banks, financial markets
and the macroeconomic dynamics:
Russia and international practice"

Генеральный спонсор
КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК
КУБАНЬ КРЕДИТ
www.kubankredit.ru

Партнер-спонсор регистрации
Банк Образование

(495) 785-29-93, 785-29-88.
cpk@asros.ru, mts@asros.ru,
kmd@asros.ru, kv@asros.ru.
www.asros.ru

[Таблица] Новые требования к достаточности капитала банков

Показатели достаточности капитала	До 1 января 2016 г.	С 1 января 2016 г.
Норматив достаточности базового капитала Н1.1	5,0	4,5
Норматив достаточности собственных средств (капитала) Н1.0	10,0	8,0
Надбавка для поддержания достаточности капитала (общие требования)	--	0,625
Надбавка для поддержания достаточности капитала (для системно значимых банков)	--	0,15
Антициклическая надбавка	--	0

инструментов в капитал или аналогичных мер). Соответственно, мы считаем такие долговые обязательства гибридными инструментами капитала.

Роман Рыбалкин: Кроме того, в 2015 году мы отмечали несколько случаев, когда регулирующий орган потребовал от кредиторов банка принять участие в докапитализации проблемного банка в дополнение к государственной поддержке, в частности: в ноябре 2015 года регулятор потребовал от банка «УРАЛСИБ» списать весь объем субординированного долга, включая долговые обязательства без возможности отсрочки погашения, выпущенные до вступления в силу Положения № 395-П, и отменить выплаты по этому долгу, несмотря на то, что условия выпуска не предусматривали подобную возможность абсорбирования убытков. Несмотря на то, что мы не наблюдали подобных прецедентов до 2015 г., согласно комментариям Агентства по страхованию вкладов, в случае получения проблемным банком государственной поддержки субординированный долг должен быть списан, а держатели субординированных обязательств должны понести часть убытков, связанных с докапитализацией банка.

В двух других случаях было достигнуто соглашение о том, что крупные вкладчики примут участие в докапитализации проблемных банков. Мы отмечаем, что эти вкладчики были государственными компаниями. Насколько мы понимаем, российские власти имеют достаточные полномочия для влияния на процесс принятия решений государственными организациями.

– Как изменились требования к достаточности капитала российских банков в 2016 году?

Наталья Яловская: Введение новых требований к капиталу в 2016 году свидетельствует о следующем этапе постепенного приведения банковского регулирования в России в соответствие с положениями Базель III – процесса, который Банк России начал несколько лет назад. Введение этих нормативов направлено на обеспечение наличия у российских

банков достаточного капитала для покрытия возможных потерь – в соответствии с профилем рисков деятельности банка, как определено в требованиях Базель III. В частности, с 1 января 2016 г. было внесено несколько изменений в требования к минимальному размеру капитала и расчету показателей достаточности капитала (см. таблицу).

Насколько мы понимаем, невыполнение требования в отношении надбавки для поддержания достаточности капитала не является нарушением регулятивных требований. Однако в таком случае банки должны будут представить в Банк России программы капитализации и будут ограничены в выплате дивидендов. Мы ожидаем, что Банк России будет постепенно увеличивать размер этих надбавок и через некоторое время введет антициклические надбавки.

Роман Рыбалкин: Также были уточнены риск-веса для некоторых классов активов, чтобы лучше отразить связанные с ними риски: повышены риск-веса, применяемые к инструментам суверенного долга в иностранной валюте и кредитам естественным монополиям. Как следствие, новые риск-веса, введенные Банком России, в большей степени соответствуют риск-весам, которые используются Standard & Poor's в модели расчета достаточности капитала, скорректированного с учетом рисков (risk-adjusted capital).

– Готовы ли российские банки, по мнению Standard & Poor's, к введению требований Базель III?

Наталья Яловская: Мы полагаем, что банки должны быть готовы к выполнению новых требований к капиталу, поскольку Банк России объявил о плане постепенного введения принципов Базель III несколько лет назад. Кроме того, в 2015 году регулятор проводил консультации с банками и осуществлял тестирование новых требований на примере нескольких специально отобранных банков. Некоторые небольшие российские банки могут испытывать трудности при выполнении новых требований, однако большая часть банков, включая системно-значимые финансовые организации, имеют достаточные, на наш взгляд, управленческие возможности и понимание новых требований.

– Ожидает ли Standard & Poor's, что расчет кредитного риска на основе внутренних рейтингов позволит российским банкам увеличить объем капитала?

Роман Рыбалкин: В настоящее время мы полагаем, что лишь несколько российских банков имеют достаточно передовые системы управления рисками и накопленный объем статистических данных для расчета кредитного риска на основе внутренних рейтингов (internal rating-based approach). В некоторых банках применение таких процедур может обусловить повышение коэффициентов достаточности капитала, однако мы не прогнозируем значительных изменений общего уровня капитализации банковского сектора.





АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫХ
БАНКОВ
РОССИИ



БАНКОВСКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ.EVENT

14 и 15 АПРЕЛЯ

2016

Х

МЕЖДУНАРОДНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ

БАНКОВСКИЕ КАРТЫ: ПРАКТИКА И ТРАНСФОРМАЦИЯ

КАК УСПЕТЬ ПЕРЕСТРОИТЬСЯ
И СОХРАНИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
В ПЕРИОД ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

ЦЕЛЬ КОНФЕРЕНЦИИ:

Обсудить задачи розничного банковского бизнеса в текущей экономической ситуации и в условиях резкого сокращения объемов кредитного рынка, а также зафиксировать перечень вопросов, которые сейчас являются наиболее важными при формировании новой структуры платежного рынка.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ:

- карточные проекты в национальных экономиках и их бизнес модели
- национальная система платежных карт: практика и перспективы развития
- трансформация бизнес-моделей платежного бизнеса
- информационная безопасность и трансформация управления рисками
- трансформация инфраструктуры
- трансформация платежных технологий



ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ В КОНФЕРЕНЦИИ МОЖНО ОБРАЩАТЬСЯ В ОРГКОМИТЕТ:
тел./факс: (495) 785-29-93, (495) 785-29-88
эл. почта: mts@asros.ru, cpk@asros.ru, kmd@asros.ru

WWW.ASROS.RU

A portrait of Maxim Chernin, a man with dark hair and a beard, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is standing in front of a background with a stylized tree pattern. The text is located in the top right corner.

*«У человеческой жизни нет цены,
но мы всегда поступаем так,
словно существует что-то
еще более ценное»
Антуан Де Сент-Экзюпери*

Максим Чернин, генеральный директор
ООО СК «Сбербанк Страхование жизни»,
Председатель Комитета Всероссийского Союза
Страховщиков по развитию страхования жизни

С клиентом на всю жизнь

Главная концепция развития страхования жизни в мире – движение под девизом «С клиентом на всю жизнь», которое означает сопровождение его на разных стадиях жизненного цикла, начиная с детства и заканчивая старостью. Страховая компания предлагает определенные продукты в соответствии с теми потребностями, которые возникают у клиента (и его семьи) в определенном возрасте, на определенном этапе жизненного цикла.

«Это сейчас главное и для компаний страхования жизни, действующих на российском рынке, – развивать свой бизнес, исходя из потребностей клиента, анализировать клиента, знать о нем все, знать, что ему нужно в конкретный момент времени», – считает Максим Чернин, генеральный директор ООО СК «Сбербанк страхование жизни», Председатель Комитета Всероссийского союза страховщиков по развитию страхования жизни.

Мы попросили Максима Борисовича рассказать о текущей ситуации на российском рынке страхования жизни и перспективах его развития, а также о представленных на рынке продуктах.

- Максим Борисович, какова текущая ситуация на российском рынке страхования жизни?

Максим Чернин: Российский рынок страхования жизни активно развивается, развиваются новые направления, новые каналы продаж. Несмотря на экономический кризис, рынок демонстрирует рост.

Перед всей отраслью стоит серьезная задача по популяризации страхования жизни. Состояние страхового рынка характеризует показатель проникновения, рассчитываемый как доля страховой премии в ВВП страны. В нашей стране проникновение страхования жизни составляет совсем немного – 0,21%. Для сравнения, на Западе эта доля находится в пределах 7-10%, в Восточной Европе – от 1,5 до 2,5%. В нашей стране, несмотря на 50% темп роста страхования в среднем на протяжении предыдущих пяти лет, страхование сумело добраться только до показателя 0,21%. Поэтому стратегической целью развития от-

расли страхования, и страхования жизни в частности является выход на устойчивый рост.

– Что на сегодня мотивирует россиянина страховать свою жизнь?

Максим Чернин: Мы определяем ряд потребностей, которые ведут человека к приобретению продуктов страхования жизни. Во-первых, желание защитить свою семью от негативных финансовых последствий в случае, если человек, к примеру, теряет возможность зарабатывать. Во-вторых, это возможность сохранения, накопления и инвестирования своих средств; и, в-третьих, адресная передача капитала через наследство. Продукты страхования жизни во всем мире являются одним из инструментов адресной передачи капитала своим близким, родственникам и не родственникам. Страхование позволяет значительно упростить эту процедуру, не требуется полгода ожидать его получения как наследства. Помимо этого, на Западе страхование жизни не облагается налогом на наследство, что важно, поскольку он там достаточно высок.

– А что у нас? Каковы показатели развития рынка страхования жизни в России?

Максим Чернин: По итогам 2014 года показатели были такими: 7,5 млн россиян и 77 тысяч компаний приобрели полисы страхования жизни. Средняя премия на одного жителя страны составила 755 рублей на фоне того, что в 2009 году (в посткризисный год) она составляла всего 110 рублей. За прошедшие пять лет произошел рост почти в семь раз, но при этом, как я уже упоминал ранее, мы имеем очень низкий показатель проникновения данной услуги в России.

Драйверы роста

– Какова на сегодня структура рынка страхования жизни в России?

Максим Чернин родился в августе 1979 года в Москве. В 2000 году получил диплом бакалавра (с отличием) в государственном университете «Высшая школа экономики» по направлению «Общий менеджмент». В 2002 году окончил магистратуру государственного университета «Высшая школа экономики» по направлению «Стратегическое управление» (диплом с отличием). Обладатель «Красного диплома – 100 лучших выпускников экономических вузов и факультетов страны 2002 года по версии издательского дома «Коммерсантъ».

С 2001 года работал в страховой компании «РОСНО» (ныне СК «Альянс»), где прошел путь от ведущего специалиста Отдела маркетинговых исследований до заместителя генерального директора и члена правления компании.

В 2008 году назначен генеральным директором СК «Альянс РОСНО Жизнь». С 2010 года является Председателем Комитета Всероссийского союза страховщиков по развитию страхования жизни.

С апреля 2012 года – Генеральный директор СК «Сбербанк страхование жизни».



Текст:
Вероника
Новикова

Максим Чернин: Мы выделяем 4 основных направления, которые более всего влияют на общий объем рынка страхования жизни.

Долгое время российский рынок развивался, в основном, за счет кредитного страхования жизни. Росло кредитование населения в банках, и в 2008 году появилось кредитное страхование жизни. В некоторые периоды времени этот вид страхования составлял 65% от всего рынка страхования жизни в России. Но в последний год тенденция изменилась, и в 2014 году кредитное страхование жизни впервые оказалось меньше половины рынка – показатель составил 40,6%.

Раньше о динамике развития рынка страхования жизни многие скептики говорили так: «Вы развиваетесь за счет кредитов. Страхование жизни продают клиенту, потому что он берет кредит, а не потому, что хочет застраховаться по жизни».

В 2014–2015 годах другие виды, другие направления – накопительное, инвестиционное и рисковое страхование жизни – растут очень высокими темпами, компенсируя падение рынка по кредитному страхованию жизни.

Накопительное страхование жизни составило около трети рынка в 2014 году – 33 млрд рублей (около 30% всего рынка). Инвестиционное страхование жизни – 28,5% или 31 млрд рублей.

– Когда появилось инвестиционное страхование жизни, и какую динамику показали темпы его роста?

Максим Чернин: Инвестиционное страхование жизни, представляющее собой синергию страхового и инвестиционного продуктов, появилось в 2010 году, а сегодня составляет уже треть рынка. Оно позволило привлечь новый сегмент клиентов – людей чуть выше среднего класса, желающих заработать инвестиционный доход, защитить свой капитал и получить дополнительную страховую защиту.

Это самый быстрорастущий вид страхования: темпы роста инвестиционного страхования жизни превышали в среднем 150–200% в год. Премии по договорам ИСЖ достаточно высоки – порядка 500 тысяч рублей – и уплачиваются единовременно, что и позволило за счет данных продуктов столь сильно поднять весь рынок: за 5 лет более чем в 5 раз.

Страховая защита для всего населения

– Где-то в мире в настоящий момент наблюдается бум страхования жизни?

Максим Чернин: Да, в Индии. Государство там

на своем уровне разработало продукт рискового страхования жизни для широких слоев населения. Цена продукта – 330 рупий (рупия примерно равна рублю). Страховая защита в размере 200 тыс. рупий выплачивается в случае смерти застрахованного в результате любой причины. Для Индии это очень хорошие деньги. Продукт нацелен на защиту прежде всего не самых состоятельных слоев населения. Он не является обязательным (как, к примеру, в России ОСАГО), но полностью стандартизирован. Продавать продукт имеют право 6 компаний, победивших в государственном тендере, при этом они не имеют права менять его условия.

В Индии работает госпрограмма «Финансовая включенность», одной из базовых частей которой этот продукт и является. Таким образом, государство предоставило своим гражданам возможность страховой защиты, введя стандартизированный продукт со стандартными условиями, сопроводив его внедрение на рынок масштабной информационной кампанией. Результаты не заставили себя ждать: за первые два года этот продукт приобрели 48 млн клиентов. И, что действительно важно, продукт остался добровольным.

– Вы полагаете, что такая система могла бы заработать у нас? Что для этого надо?

Максим Чернин: Еще раз отмечу, что это очень хорошая идея, инициированная государством и поддержанная страховщиками. Маржа прибыли у страховщиков по этому продукту мала (может быть, в ряде случаев у некоторых страховщиков маржа будет даже отрицательной, пока итоги подводить рано), но зато очень сильно повышает уровень проникновения страхования.

Я уже начал и буду продолжать обсуждать ее реализацию с представителями российских государственных структур. Страхование жизни никогда не претендовало и не претендует на то, чтобы стать обязательным видом страхования. Но это правильный шаг к тому, чтобы больше людей добровольно приобрели продукты некредитного страхования жизни, что очень важно для развития отрасли в целом.

– Какие каналы продаж сегодня являются фаворитами страхования жизни?

Максим Чернин: В 2014 году банки занимали 76% рынка. Финансовые консультанты или агентская сеть – 11%. Офисные продажи – это, в основном, корпоративные продавцы – около 9%. Агентства, прочие посредники, юридические лица-агенты – 6%. Наблюдается огромный перекося рынка в сторону банковского страхования.

– Такая ситуация типична для других стран на рынке страхования жизни?

Максим Чернин: Нельзя утверждать, что такая ситуация типична для всего мира, везде по-разному. Однако во Франции, например, картина похожая, поскольку во Франции бум страхования жизни пошел именно после активизации канала банкострахования в конце 1970-ых годов. В Германии, например, обратная ситуация – большая часть услуг продается через агентские сети. Там банки играют менее заметную роль, а у агентов в деле формирования рынка значение доминирующее. В Индии еще пять лет назад доля агентских продаж была 80%, а сегодня банкострахование занимает 60%.

Поэтому мы находимся в такой парадигме, когда нельзя сказать, что наша ситуация противоречит мировым тенденциям или совпадает с ними. Везде рынок формируется по-разному под влиянием различных факторов.

В России основной канал продаж продуктов страхования жизни – это банки. Агентский канал у нас, к сожалению, в настоящий момент развивается всего четырьмя-пятью страховщиками, поскольку это удовольствие дорогое, не так быстро окупает себя, как возможность работать через банки. Тем не менее я уверен, что наличие финансовых консультантов – агентов – очень важный фактор развития рынка.

– Как развиваются в России онлайн-продажи продуктов страхования жизни? Что происходит в этом сегменте на развитых рынках?

Максим Чернин: На сегодняшний день в России страхование жизни ограничено в онлайн-продажах. Мы надеемся, что в ближайшее время государство примет меры на этот счет. Совсем недавно в Госдуму был внесен законопроект, который позволит продавать накопительные виды страхования жизни онлайн. Сегодня это законодательно запрещено.

Но стоит отметить, что даже на развитых рынках пока что онлайн-направление занимает не более 5%. Есть исключения, например, Великобритания. Но в целом это самый быстрорастущий сегмент рынка страхования жизни, хотя пока что еще и не столь значимый в объемах продаж.

– Но при этом он является очень значимым для обслуживания клиентов.

Максим Чернин: Да, здесь еще раз хочется привести пример Индии, где клиенты страховой компании могут многие операции сделать онлайн: подать заявку на урегулирование убытка, подать заявление на изменение полиса и так далее, кроме одного – сме-

ны адреса, для смены которого требуется физическая подпись. В остальном клиент может отправить необходимую информацию из любой точки земного шара.

– И все-таки, каковы дальнейшие перспективы развития банковского кредитного страхования жизни?

Максим Чернин: Еще раз отмечу, что кредитное страхование жизни было основным драйвером роста рынка страхования жизни до 2014 года. И по сей день оно является главным источником комиссионного дохода для банков и одним из главных компонентов прибыли для страховщиков, поскольку уровень убыточности по этому страхованию ниже других традиционных, отдельно стоящих продуктов. А объемы в связи с ростом кредитования, который наблюдался в России более пяти последних лет, все еще являются очень существенными.

Со второго полугодия 2014 года оно начало показывать резко отрицательную динамику, и мне кажется, что его доля в ближайшие годы будет падать. Вряд ли кредитование восстановится в прежнем объеме в 2016 году. Уверен, что, как и во всем мире, отечественный регулятор будет уделять все большее внимание контролю этого продукта и поэтому, скорее всего, как во многих других странах, будет введен ряд ограничений по развитию данного вида страхования жизни. Это ряд ограничений на комиссионные вознаграждения, на способы и качество продаж.

Изучение мирового опыта показало, что самые жесткие ограничения присутствуют в Англии. Там можно продавать кредитное страхование жизни только тогда, когда прошло 7 дней после продажи кредита. То есть продажи разделены по времени.

Флагман роста

– Что можно сказать о перспективах развития инвестиционного и накопительного страхования жизни в России?

Максим Чернин: Напомню, что продукты инвестиционного страхования жизни в России появились недавно, в 2010 году. И сегодня это флагман роста. Премии выросли за период с 2011 по 2014 годы в 18 раз. Продукт успешно вошел в продуктовую линейку почти всех федеральных банков. Его продают разным сегментам клиентов: и массовому, и высокодоходному, и V.I.P.-сегменту. В последнее время на рынке появились примеры выхода с этим продуктом в массовую розницу. Сегодня линейки этих продуктов есть уже у десятка

компаний рынка страхования жизни. Для них характерны достаточно высокие средние взносы по сравнению с обычными продуктами страхования жизни, средняя премия по одному договору – в районе 500 тыс. рублей. Есть и такая отличительная характеристика: в 2014 году недавно появившийся рынок инвестиционного страхования жизни обогнал по объемам рынок ПИФов, гораздо дольше существующий в России.

Накопительное страхование жизни демонстрирует не такие высокие темпы роста, но этот продукт тоже развивался активно – показывает трехкратный рост с 2011 по 2014 год. Продукт более активно продается в агентском канале, чем в банковском, потому что сотрудникам банков гораздо легче продавать доход (а это инвестиционное страхование жизни), чем защиту и накопление с низким доходом, как это происходит при накопительном страховании жизни. Поэтому еще не найден золотой ключик к тому, как через банки активно продавать этот продукт, эту услугу. Но вместе с тем, все страховые компании пытаются найти или придумать этот способ.

– Какие сейчас в России действуют налоговые льготы в сфере страхования жизни?

Максим Чернин: С 1 января 2015 года государство ввело некоторые налоговые льготы. Человек, приобретая продукт долгосрочного страхования жизни (неважно, накопительного или инвестиционного), получает назад в следующем налоговом периоде, через год после покупки полиса, 13% от суммы взноса, но не более 120 тыс. рублей (распространяется на благотворительность, медицину, образование и пенсионное обеспечение). Налоговые льготы во всем мире являются одним из главных драйверов продвижения рынка страхования жизни, поскольку государство стимулирует людей откладывать деньги на долгий срок и за это возвращает сумму налога от размера взноса. Сумма возмещения в России не является существенно значимой, поскольку у нас ставка подоходного налога составляет 13%, а на Западе налог на доходы – это 40%, и там сумма возврата является гораздо более заметной.

– И все-таки расскажите, пожалуйста, подробнее о возможности вычета НДФЛ.

Максим Чернин: Если человек приобретает полис, который действует 5 лет и более, то в течение периода подачи декларации может прийти в налоговую и сказать: «Я заключал договор, заплатил за год 100 тыс. рублей взноса в накопительное

страхование жизни. Прошу сделать мне социальный налоговый вычет». И 13 тыс. рублей он получит назад от государства через налоговую службу. Когда он будет получать обратно свои инвестиции в будущем по дожитию, то налогами будет облагаться только превышение дохода над ставкой рефинансирования. Вычитается налоговый компонент в начале, и в конце налогом облагается выплата только в случае очень высокой доходности. Ну а все выплаты по страховым случаям (включая травмы, инвалидность и пр.) вообще никогда не облагаются налогом.

– То есть человек полностью освобождается от уплаты НДФЛ в части взноса на накопительное и инвестиционное страхование жизни?

Максим Чернин: Да, и это происходит каждый год. Второй год оплачиваете 100 тыс. рублей – получаете еще вычет с этих 100 тыс. рублей, которые вложены в этот конкретный год. Но максимальная сумма, с которой можно получить вычет, равна в год 120 тыс. рублей. Это основной налоговый вычет, который сегодня есть в части страхования жизни для физлиц.

Другая льгота распространяется на полисы, по которым выгодоприобретателем является прямой родственник (родители, родные братья, сестры, дети, бабушки и дедушки). Если ранее при оформлении такого полиса (на прямого родственника, который должен получить средства по достижении определенного возраста) при получении денег необходимо было платить НДФЛ, теперь от этого отказались. Еще раз подчеркну, что любая выплата по негативному событию никогда не облагается никаким налогом.

Страховщики сейчас ведут диалог с государством относительно увеличения максимального размера возврата налогового вычета до 400 тыс., чтобы выровнять льготы с индивидуальными инвестиционными счетами, по которым налоговые льготы платятся с суммы 400 тыс. рублей, если деньги размещены минимум на три года.

Еще одна важная инициатива страховщиков связана с порядком получения налогового вычета. Как сегодня получают наши клиенты налоговые вычеты? В начале следующего года до 1 апреля подают декларацию, их проверяет налоговая инспекция, рассматривает и дает право на налоговый вычет. Мы хотим упростить эту систему, чтобы человек мог получать этот вычет в текущем налоговом периоде при помощи работодателя. Я надеюсь, что вскоре и это будет реализовано – у нас с государством последнее время налажился очень хороший диалог.

– Как это должно заработать?

Максим Чернин: Согласно новому законопроекту, гражданин сможет получить вычет через работодателя в текущем, а не будущем периоде. К сожалению, все равно нельзя будет обойтись без похода в налоговую инспекцию, которая должна будет дать клиенту подтверждение права на данный налоговый вычет (инспекция проверяет, что имеющийся договор страхования соответствует критериям, зафиксированным в налоговом кодексе). Затем данная справка, полученная в налоговой, передается клиентом работодателю, и работодатель просто удерживает меньше налогов из ближайшей зарплаты сотрудника. Еще раз подчеркну – в текущем, а не в будущем налоговом периоде.

Новые продукты на рынке

– Что нового в секторе накопительного страхования жизни сейчас, и каким может быть следующий шаг?

Максим Чернин: На российском рынке впервые появились коробочные продукты накопительно-го страхования жизни для массового сегмента, которые продаются достаточно быстро и просто – 33 млрд рублей взносов по итогам 2014 года. Мы считаем, что следующий шаг по развитию этого направления – переход в целевые накопления. Например, сейчас на рынке появились целевые накопительные продукты на образование детей. В советское время были страховки на свадьбу, на рождение ребенка. Не на конкретный период времени, а на событие в жизни, особые события в жизни ребенка, когда родители накапливают его первый капитал.

Мы считаем, что пенсионное страхование жизни, которое является в нашем понимании частью накопительного, получит активное развитие в будущем и станет одним из способов компенсации обязательной пенсионной системы в России. На Западе треть пенсий приходится именно на добровольные продукты пенсионного страхования или пенсионного обеспечения. У нас этот сегмент пока не развит.

– Вы отметили, что рискованное страхование жизни может стать одним из главных драйверов проникновения в клиентскую базу по количеству клиентов. Что можно сказать о его развитии в ближайшем будущем в России?

Максим Чернин: Сегодня уже появились такие дополнительные виды страхования жизни, как страхование от критических заболеваний. Во всем мире сейчас это суперпопулярные продукты, когда

страхуют и себя, и своих родственников. Если после приобретения продукта у человека впервые диагностировано опасное для жизни заболевание, то на лечение и реабилитацию он получает достаточную сумму денег от страховой компании, чтобы оплатить эти услуги.

Появляются продукты по программе «Международная медицина», когда при возникновении тяжелого заболевания не деньги выплачиваются, а обеспечивается лечение клиента в одной из лучших клиник мира – Германии, Израиля, Канады и других. Это почти коробочные продукты. Сегодня они уже вошли в линейку основных продуктов компаний и банков – лидеров рынка.

– И все-таки, каковы, на Ваш взгляд, главные тенденции развития отрасли в России?

Максим Чернин: Мы живем в изменяющемся мире. В России кредитование сокращается, повышаются темпы инфляции и волатильность курса рубля. Есть ощущение внешнеполитической напряженности, повышения стоимости капитала, роста дефицита федерального бюджета. Одновременно с этим мы наблюдаем рост доли платных образовательных и медицинских услуг. Естественным трендом является ужесточение надзора на финансовых рынках, который мы воспринимаем, скорее, положительно, чем отрицательно, поскольку рынок должен быть в полном порядке.

– Что происходит из-за этого в обществе?

Максим Чернин: Неуверенность в завтрашнем дне. Повышение значимости семьи. Обычно в кризис люди обращаются к семье как основному источнику своей энергии. Наблюдается снижение доли потребительских расходов, рост накоплений «на черный день». Это сопровождается ростом популярности высшего образования, повышением расходов на него, поскольку люди хотят, чтобы дети прыгнули выше родителей, чтобы их уровень жизни соответствовал другому сегменту общества, другому социальному классу.

В России также наблюдается стремление к здоровому образу жизни. Отсюда рост расходов на медицину и занятия спортом. Продолжается рост числа пользователей интернета и мобильных гаджетов и, как следствие, рост информированности о страховых и пенсионных продуктах. Негатив по пенсиям подстегнул рост знаний о пенсионной системе, пенсионных продуктах в обществе. Это очевидно и заметно.

– Как все это отражается на рынке страхования жизни?

[Рис. 1] Жизненный цикл продуктов страхования жизни

Максим Чернин: Я подготовил картинку, которая наглядно показывает, на какой стадии жизненного цикла находятся те продукты, о которых я рассказал.

На наш взгляд, **кредитное страхование жизни** находится на этапе спада. Этот продукт был лидером в течение пяти лет. Сегодня он пока еще остается очень значимым, но уже переходит в другой разряд (оперируя понятиями матрицы бостонской консалтинговой группы – в разряд «дойной коровы»). Он еще дает хорошую маржу, хорошие объемы, но не характеризуется высокими темпами роста, а вернее, сейчас характеризуется падением.

Инвестиционное страхование жизни, на наш взгляд, в том виде, в котором оно сегодня существует в России, находится на этапе перехода от стадии роста к стадии зрелости. Темпы роста будут в ближайшие годы замедляться, произойдет стабилизация. Если не будет инноваций, меняющих продукт для того, чтобы вдохнуть в него новую жизнь, то он потом перейдет к этапу замедления, стагнации и падения.

Накопительное страхование жизни, несмотря на то, что существует давно, все еще находится на начальной стадии роста, поскольку число клиентов, которые уже приобрели этот продукт, является очень незначительным.

И на этапе внедрения, так как еще не перешли к высоким темпам роста, находятся такие продукты, как **рисковое страхование жизни, пенсионное страхование жизни и корпоративное страхование жизни**.

Вот такая получилась картина того, как каждое продуктовое направление выглядело вчера, выглядит сегодня и будет выглядеть завтра. Рискное страхование жизни только пробивает свои ростки и будет одним из драйверов дальнейшего развития рынка.

Массовая персонализация

– Куда надо двигаться?

Максим Чернин: Страховщики жизни движутся к реализации концепции «С клиентом на всю жизнь», предлагая клиенту на разных стадиях его жизненного цикла, начиная с детства и заканчивая старостью, определенные продукты в соответствии с теми потребностями, которые в разные периоды жизни у него возникают.

Надо сказать, что сейчас это главная концепция, доминирующая в мире на рынке страхования, – идти от потребностей клиента, анализировать клиента, знать о нем все, знать, что ему нужно в конкретный момент времени. Это массовая персонализация, когда клиента анализируют с помощью инструментов Big Data и CRM-систем таким образом, что знают о нем практически все, поэтому предлагают именно тот продукт, который нужен.

Например, если человек снимает иностранную валюту со счета, он может получить предложение по страхованию путешественников, поскольку он, скорее всего, куда-то поедет (конечно, не берем в расчет нынешний период волатильности национальной валюты и период валютных спекулятивных активностей). А если человек, который часто ходит в аптеку, приобретает продукт рискованного страхования, то андеррайтинг обязательно необходим, а если не ходит – ему можно продать безандеррайтинговый продукт. Вот куда надо двигаться отрасли страхования жизни. Здесь мы в России сильно отстаем. Поэтому тема анализа клиентов, Big Data и CRM – будущее для российского рынка.

– Что можно сказать о качестве продуктов страхования жизни и процесса продаж в России?

Максим Чернин: Мы должны сделать так, чтобы рынок страхования жизни был флагманом, законодателем мод качества работы с клиентами как в части качества продуктов, так и качества процесса продаж. Огромное внимание этому уделяют все компании и регуляторы не только на Западе, но и в Азии. И я уверен, что Россия тоже пойдет по этому пути. Как общество мы на своем уровне стараемся качественно работать и делать так, чтобы для клиента процесс общения на тему страхования жизни был бы максимально удобным и приятным.

– Что можно сделать для этого?

Максим Чернин: Прежде всего, важно предотвращать навязывание продуктов страхования жизни. Если человек берет кредит, то он должен иметь возможность его взять как со страховкой, так и без нее.

И мы – страховщики и банкиры – как обладатели каналов продаж должны уделять этому огромное внимание. Не должно быть ситуации, когда получение кредита ставится в зависимость от наличия страховки: «Если страховку не возьмете, то кредит не получите». Такое происходить не должно, и мы стараемся этому уделять особое внимание.

На наш взгляд, необходимо введение лицензирования или сертификации продавцов продуктов страхования жизни. Российский рынок – один из немногих в мире, где продавец страхования жизни может заниматься своей деятельностью без сертификата, полученного от государственного учреждения.

Отличной идеей считаем введение обязательного периода охлаждения при покупке страхового полиса – когда клиент имеет определенное время, чтобы изменить свое решение и без финансовых потерь отказать от заключенного договора.

– Но сегодня страховые компании в России осуществляют значительные инвестиции в обучение сотрудников-продавцов.

Максим Чернин: Да, конечно, компании в России уделяют огромное внимание подготовке и обучению. Но главным каналом продаж является банкострахование, и не всегда доступ страховщика к сотрудникам банков, которые осуществляют продажи продуктов страхования жизни, столь же хорош, как если бы они были агентами собственной сети страховщика.

На Западе неважно, где ты работаешь: в банке ли, в страховой ли компании – ты должен иметь определенный сертификат на право заниматься этим видом деятельности. Я думаю, что мы в России в этом направлении тоже пойдем.

– Что можно сказать об уровне комиссионного вознаграждения для продавца страхования жизни в России?

Максим Чернин: Сокращение комиссионного вознаграждения от продукта кредитного страхования жизни – это тренд во всем мире. В некоторых странах Западной Европы установлено ограничение в 50%, но оно касается исключительно кредитного страхования жизни. Уровень комиссионного вознаграждения в накопительных инвестиционных продуктах в России меньше, чем в мире. Кроме того, регулятор следит, чтобы уровень выплат по страховым возмещениям по кредитным видам был выше 30% собранной страховщиком премии.

Бизнес простых решений

– Вы много сказали о рынке в целом,

о его состоянии и перспективах. Как на нем представлена компания «Сбербанк страхование жизни», которую Вы возглавляете?

Максим Чернин: За прошедший 2015 год мы выросли примерно на 20%. При наших объемах мы оцениваем это как хороший результат, наша доля рынка составляет около 33%. При таких цифрах расти труднее, но темп роста 20% мы выдержали и сумели еще больше диверсифицировать наш бизнес.

В 2015 году несколько уменьшилась доля инвестиционного страхования жизни. Но увеличилась доля накопительного страхования жизни; мы запустили продукты так называемого микрострахования – пакетные, коробочные продукты накопительного страхования жизни для массового сегмента. И сейчас уже видим, что этот бизнес простых решений неплохо растет и развивается.

В середине 2015 года мы запустили отдельный продукт – накопления на образование ребенка. Похожий продукт и раньше был в линейке наших договоров накопительного страхования жизни, но в прошлом году появился спецпродукт – «Детский образовательный план», и мы уже довольны результатами, полученными в пилотных точках его запуска.

В части кредитного страхования жизни у нас увеличилась доля страхования ипотеки, поскольку мы активно участвуем в реализации государственной программы поддержки ипотеки, дополнительно предлагаем клиентам страховую защиту.

Помимо этого, у нас много инициатив в направлении улучшения качества процесса продаж и контроля за ним. В ближайшем будущем мы сконцентрируем внимание отрасли на разработке программ сертификации для всех участников каналов продаж, которые предлагают продукты страхования, пусть не на всем рынке, но в нашем сегменте страхования жизни обязательно.

Это очень важный общемировой тренд развития отрасли, поскольку интересы клиента (особенно в кризис) должны занимать 100% действий, которые компании осуществляют на рынке. У нас есть сейчас ряд новых продуктов, которые мы готовим к запуску в наступившем году, но они пока не вошли в пилотную стадию.

– Вы много сказали о раскрытии информации, об условиях и возможностях страхования жизни со стороны страховой компании. Существует ли для страховщиков жизни проблема раскрытия информации страхователем?

Максим Чернин: Мы проводим два типа андеррайтинга – медицинский и финансовый – в зависимости от того, сколько клиенту лет, каким видом деятельности он занимается и на какую сумму желает приобрести программу страхования жизни. Если речь идет о микростраховании или коробочном страховании, там обычно финансового андеррайтинга нет, поскольку суммы небольшие.

В линейке стандартных продуктов медицинский андеррайтинг ограничивается подписанием декларации о здоровье клиента, в которой присутствуют пять вопросов. Если клиент на все вопросы отвечает «нет», то может купить продукт. Если хоть на один отвечает «да», он его купить не может. Например, если на вопрос «Диагностировали ли у Вас онкологию?» человек отвечает «да», то продукт рискованного страхования жизни ему не продается.

Если речь идет об индивидуальных продуктах, то проводится медицинский андеррайтинг, клиент заполняет анкету. Если на какие-то вопросы он отвечает «Да, такое есть, и у близких родственников было», то ему дают более подробную анкету, которую он заполняет. Если этой информации недостаточно, то страховщик за свои средства отправляет клиента на медобследование, по результатам которого определяет принятие на страхование и окончательный тариф, который сообщается клиенту и за который клиент приобретает продукт. Если впоследствии при урегулировании убытка выясняется, что клиент сознательно ввел в заблуждение страховщика, то это является поводом для отказа в выплате. При этом ситуация, когда болезнь какая-то была, но клиент об этом не знал, не может являться поводом для отказа.

Андеррайтинг (англ. *underwrite* – подписывать) (в страховании) – процесс анализа предлагаемых на страхование рисков, принятия решения о страховании того или иного риска и определения адекватной риску тарифной ставки и условий страхования.

Андеррайтер – лицо, уполномоченное страховой компанией анализировать, принимать на страхование (перестрахование) и отклонять все виды рисков, а также классифицировать выбранные риски для получения по ним оптимальной страховой премии. Андеррайтер отвечает за формирование страхового (перестраховочного) портфеля. Он должен обладать необходимыми знаниями и практикой для установления соответствующей степени риска, ставок премии и условий страхования.

Политика андеррайтинга – совокупность правил, действий, решений страховой компании на целевом рынке, отборе объектов страхования, объеме предоставляемой защиты, требований к качеству принимаемых на страхование рисков, к экспертизе объектов, установление обязательных оговорок и исключений, минимального размера страховой премии, направленных на формирование страхового портфеля и управление им, обеспечивающих достижение заданного финансового результата.

<https://ru.wikipedia.org>

– Какова Ваша позиция о допуске посредников на рынок онлайн-продаж страховых услуг?

Правильно это или нет?

Максим Чернин: Есть много аргументов «за» и «против», но будущий прогресс остановить нельзя. Посредники должны иметь возможность продавать онлайн. Когда покупаешь билет и хочешь застраховаться от невылета или от несчастного случая, зачем переходить на сайт страховой, искать там, если можно купить на том же сайте, что и билет? Плохо это или хорошо, но это все равно будет в России рано или поздно, как и во всем мире.

– Есть ли у Вас планы по увеличению капитализации?

Максим Чернин: Планы увеличения капитализации есть у регулятора (Банка России) – существенно поднять планку по капиталу для страховщиков, в том числе страховщиков жизни. Новая редакция проекта федерального закона «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и иные законодательные акты Российской Федерации», рассматриваемого сейчас Госдумой, предполагает увеличение уставного капитала для компаний, занимающихся страхованием жизни, до 450 млн рублей.

Я думаю, что неразрешимой проблемой это не является, на рынке страхования жизни остались компании, которые являются серьезными стратегическими инвесторами.

– Что ожидает государство от страхования жизни?

Максим Чернин: Растущая социальная нагрузка на бюджетную систему, а также недостаток инвестиционных ресурсов для инфраструктурного строительства и импортозамещения диктуют необходимость перехода к новым формам стимулирования накоплений в национальной экономике. Государство верит в страхование жизни, видит в нем источник длинных денег, так необходимых сегодня нашей стране, а также устойчивый финансовый инструмент социальной защиты. Последние поручения Первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации Игоря Шувалова в части режима отчислений страховых взносов во внебюджетные фонды, налоговых вычетов по договорам долгосрочного страхования жизни и порядка передачи медицинскими учреждениями страховщикам жизни сведений о состоянии здоровья граждан, застрахованных по договорам страхования жизни, служат лучшим свидетельством такого доверия. И мы не подведем.



Руководители СК «Сбербанк страхование жизни» вошли в рейтинг ТОП-1000 ведущих менеджеров России

Текст: Вероника Новикова

5 руководителей СК «Сбербанк страхование жизни» включены в 16-й ежегодный рейтинг «Топ-1000 ведущих менеджеров России» (раздел «Страхование»), который представили Ассоциация менеджеров России (АРМ) и ИД «Коммерсантъ».

«ТОП-1000 российских менеджеров» реализуется ежегодно с 2001 года, подводит итоги работы за год и выявляет наиболее профессиональных управленцев России. В ходе экспертного голосования лучшие топ-менеджеры оценивают успехи своих коллег. Список 1000 менеджеров, набравших самые высокие баллы по результатам голосования, публикуется ежегодно на страницах федерального издания газеты «Коммерсантъ».

Ирина Руденко, руководитель направления GR «Сбербанк страхование жизни», стала второй в списке директоров по взаимодействию с органами власти (раздел «Страхование»). В числе заслуг Ирины – активное продвижение регуляторных изменений на рынке страхования.

По мнению Ирины Руденко, 2015 год оказался очень удачным для страховщиков жизни в части насыщенности положительных регуляторных изменений. Так, с 1 января 2015 года вступила в силу норма, позволяющая физлицу, купившему полис долгосрочного страхования жизни на срок от 5 лет и более, получить вычет по НДФЛ. В соответствии с этой нормой, по окончании года человек, приобретший такой полис, подает налоговую декларацию и заявление на получение налогового вычета, и государство возвращает ему 13% от суммы премий, уплаченных по договору страхования. Максимальная величина базы для определения налогового вычета – 120 тысяч рублей. Действие вычета распространяется не только на договоры, заключенные после 1 января 2015 года, но и на премии, уплачиваемые после 1 января по ранее

заключенным договорам долгосрочного страхования жизни, если их срок действия более 5 лет.

В мае состоялось совещание у Первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации Игоря Шувалова «О перспективах развития страхования жизни», результатом которого стал целый список конкретных поручений федеральным органам исполнительной власти, исполнение которых станет мощным катализатором развития этого сектора финансового рынка.

«Я считаю, что страхование жизни может и должно стать не только ключевым финансовым инструментом в нашей стране, но и важным механизмом социальной защищенности граждан, – говорит Ирина Руденко, – но для реализации потенциала данного инструмента необходимо:

- увеличение налогового вычета (НДФЛ) до 400 тысяч рублей (например, через перевод в категорию инвестиционного налогового вычета) для полисов свыше 5 лет;
- упрощение администрирования налоговых вычетов НДФЛ (например,

администрирование через работодателя по аналогии с медицинскими и образовательными расходами) на полисы свыше 5 лет;

- дополнительное налоговое стимулирование работодателя по программам корпоративного софинансирования пенсий за счет расширения льготы по отчислениям в социальные фонды на часть взносов, оплачиваемых сотрудником из заработной платы;
- расширение возможности заключения полисов онлайн на категорию пенсионного и инвестиционного накопительного страхования;
- включение страховщиков жизни в программы досрочных пенсий;
- изменение положений о формировании резервов по страхованию жизни и перечня допустимых для СКЖ инструментов для инвестирования средств страховых резервов для расширения возможностей создания продуктов инвестиционного страхования жизни;
- проработка вопроса о дополнительном информировании руководителей медицинских организаций и

Ирина Руденко в 1991 году окончила Московский государственный институт международных отношений (МГИМО) МИД СССР, факультет «Международные отношения». Кандидат политических наук. В 1991-1995 годах занималась научно-исследовательской работой в Центре международных исследований МГИМО МИД РФ, преподавала на кафедре политологии. В 1999-2003 годах работала в Избирательном штабе блока «Отечество – Вся Россия» и в Государственной Думе Федерального собрания РФ. В 2003-2008 годах занимала позицию заместителя директора Дирекции по взаимодействию с органами государственной власти и управления в компании «Росгосстрах». В 2009-2011 годах работала в Российском Союзе Автостраховщиков (РСА) заместителем начальника Управления по связям с общественностью. В 2011-2014 годах занимала должность начальника Управления по взаимодействию с органами государственной власти и связям с общественностью во Всероссийском союзе страховщиков (ВСС). С 2015 работает Руководителем направления GR в ООО СК «Сбербанк страхование жизни».

Что Вы желаете клиентам, коллегам и партнерам компании в 2016 году?

Фото: Юрий Терещенко



Ирина Руденко, руководитель направления GR:

«Здоровья и долгих-долгих, счастливых,
незабываемых лет жизни, любви
и душевного тепла!»

Фото: Юрий Терещенко



Евгений Никифоров, заместитель генерального директора

– финансовый директор: «Клиентам желаю больше доверия
российскому рынку страхования жизни. Мы сделаем все
возможное, чтобы завоевать ваше доверие и не потерять его.
Коллегам и партнерам – всегда оставаться профессионалами,
принимать решения спокойно и взвешенно, несмотря
на турбулентность вокруг вас!»

медицинских работников по вопросу оформления письменного согласия гражданина на передачу сведений, составляющих врачебную тайну, в том числе страховым медицинским организациям, осуществляющим страхование жизни;

- проведение федеральной кампании информационной поддержки продуктов добровольного страхования жизни и пенсионного обеспечения».

«Я искренне верю и надеюсь, что большинство из этих мер будут реализованы уже в ближайшие годы, – считает руководитель направления GR компании. – Что касается 2016 года, то самые высокие шансы у таких тем, как страховые полисы жизни онлайн и упрощение администрирования налоговых вычетов НДФЛ для

клиентов СКЖ, покупающих полисы на 5 и более лет».

По мнению Ирины, в наступившем году продолжится развитие инвестиционного страхования жизни, страхования от критических заболеваний и пенсионного страхования жизни (последнее при условии выравнивания режимов, по которым работают страховщики жизни и НПФ в сегменте корпоративных добровольных пенсионных программ).

Евгений Никифоров, заместитель генерального директора – финансовый директор компании, занял 3-ю строчку рейтинга финансовых директоров. При Евгении СК «Сбербанк страхование жизни» вышла на окупаемость в 2013 году – уже на второй год работы после стартапа, а по итогам 2014 года стала

5-ой в рейтинге российских страховых компаний по объему прибыли по МСФО.

По мнению Евгения Никифорова, положение СК «Сбербанк страхование жизни» в 2015 году с точки зрения финансовой устойчивости укрепилось. По итогам финансового года компания прогнозирует перевыполнение показателей по продажам и прибыли. «Отмечу, что в 2014 году события декабря во многом исказили картину как всего финансового рынка, так и отрасли страхования жизни в негативную сторону, – поясняет Евгений Никифоров. – В 2015 мы отыграли свои позиции. Доходы компании существенно выросли, это (при прямом взгляде на результат), конечно, хорошо. Думаю, в связи с этим от нас могут ожидать такого же развития в будущем. Однако в 2016 году может не произойти качественного скачка доходов, так как возможности рынка ограничены».

В наступившем году в планах финансового директора укрепить процессы и технологии внутри компании для обеспечения качества обслуживания клиентов. «Ведь наши продукты долгосрочные и требуют информирования и консультирования на всем жизненном цикле, – уточняет Евгений. – Обеспечение уверен-

Евгений Никифоров родился в 1974 году. Окончил экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, проходил программу повышения квалификации в государственном университете «Высшая школа экономики». Получил MBA в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ.

До прихода в СК «Сбербанк страхование жизни» был заместителем финансового директора СК «РОСНО» (ныне «Альянс»), финансовым директором в страховой компании «МСК», а затем генеральным директором – финансовым директором «Ренессанс Жизнь и Пенсии».

С июля 2012 года назначен заместителем генерального директора – финансовым директором СК «Сбербанк страхование жизни».

Фото: Юрий Терещенко



Антон Гамов, заместитель генерального директора – операционный директор: «В 2016 году хочется пожелать клиентам, коллегам и партнерам компании упорства в работе, веры в себя и в свою страну».

Фото: Юрий Терещенко



Дмитрий Багинский, заместитель генерального директора – директор по развитию: «Счастья, счастья и еще раз денег. А если серьезно, то девизом нашей компании является «Завтра – будет». Так вот, пусть каждое ваше завтра будет лучше, интереснее и удивительнее!»

Фото: Юрий Терещенко



Ольга Постоленко, директор по корпоративным коммуникациям: «Весь 2015 год в страховании жизни прошел под знаменем вопроса «Как вы ощущаете влияние кризиса?» Поэтому в новом году желаю, однозначно, оптимизма! И новых позитивных и оптимистичных тем!»

ности клиентов в том, что они сделали правильный выбор – наша главная сервисная задача». В компании существует целый план мероприятий, направленный на управление качеством клиентского сервиса. А финансисты должны обеспечить компанию своевременной и качественной аналитикой, прогнозами и гибким планированием.

«Отрасль страхования жизни – одна из самых уязвимых в финансовом секторе и очень чувствительна к кризисным явлениям и сокращениям доходов клиентов, – уверен Евгений Никифоров. – Я не ожидаю существенного роста рынка в 2016 году по отношению к уходящему году. Компания сосредоточится на подготовке новых продуктов и каналов продаж, внедрении сервисов и технологий, благодаря которым наши финансовые результаты в последующие годы должны улучшаться».

Ольга Постоленко, директор по корпоративным коммуникациям «Сбербанк страхование жизни», стала 3-ей в рейтинге директоров по общественным и корпоративным связям. Ольга с первых месяцев работы «Сбербанк страхование жизни» осуществляла коммуникационную поддержку стартапа. Сегодня ком-

пания является главным экспертом в СМИ на рынке страхования жизни.

«СК «Сбербанк страхование жизни» – лидер рынка, – говорит Ольга Постоленко. – А лидерство для нас – это, прежде всего, профессионализм и экспертиза. На них и основана вся наша PR-политика – мы стремимся быть главным экспертом в СМИ. Наши спикеры всегда готовы давать своевременные, понятные и разъясняющие комментарии о ситуации на рынке, тенденциях развития отрасли и продуктах. И, конечно, приоритетом для нашей компании всегда остается участие в самых разнообразных проектах по финансовой грамотности.

В следующем году в планах Ольги, сохраняя отмеченные приоритеты, активно развивать направление

продуктового пиара. «Речь идет не о рекламе, – уточняет она. – Мы хотим доносить как можно большему числу граждан преимущества финансовых решений по страхованию жизни именно для них». В страховании жизни множество интересных направлений. Одним людям подойдут рискованные продукты, другим – накопительные на высшее образование детей, третьим – пенсионные. А знают пока о страховании жизни немногие. «Нужно, чтобы люди узнавали больше, – говорит директор по корпоративным коммуникациям. – И не только от случайных собеседников, но главным образом из СМИ. Для этого мы продолжим давать экспертизу, понятную и интересную, в первую очередь, простым людям. В «Сбербанк

В сфере ответственности **Ольги Постоленко** – взаимодействие со СМИ, поддержка имиджа компании во внешнем информационном поле, построение системы внутренних коммуникаций, корпоративные мероприятия и помощь в различных HR-задачах (корпоративная культура, адаптация сотрудников). Ольга окончила в 2007 году МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «Менеджер стратегического управления», второй диплом – «Переводчик в сфере профкоммуникации (англ. яз.)». В 2004-2007 годах работала в СК «РОСНО» во внутренних коммуникациях. В 2007-2008 годах – в коммуникационном агентстве. До прихода в «Сбербанк страхование» четыре года работала в СК «Альянс РОСНО Жизнь», где прошла путь от руководителя проекта Управления маркетинга до начальника Управления внутренних и внешних коммуникаций. В 2012 году проходила полугодовую стажировку в «Allianz SE» в Мюнхене в Департаменте коммуникаций.

страхование жизни” необычайно яркие спикеры, готовые активно работать над этим вместе с командой пресс-службы. А лично для меня 2016 год пройдет вне офиса – я буду пробовать себя в новой роли – мамы».

На 3-м месте, но в списке директоров по маркетингу – заместитель генерального директора – директор по развитию «Сбербанк страхование жизни» **Дмитрий Багинский**. Дмитрий отвечает за разработку стратегии, внедрение системы управления брендом, запуск корпоративного сайта, продвижение на рынке накопительных и рискованных продуктов компании.

«Компания «Сбербанк страхование жизни» является лидером рынка и продолжает наращивать свои объемы сборов, пусть и темп роста в 2015 году несколько замедлился, – говорит Дмитрий Багинский. – Так как мы являемся дочерней компанией Сбербанка, то основной фокус наших усилий направлен на работу с клиентами крупнейшего банка страны». В 2015 году компания запустила ряд интересных для клиента и во многом уникальных для российского рынка продуктов. Среди них «Детский образовательный план», сочетающий в себе накопительное страхование жизни и сервис по информационной поддержке клиентов по вопросам образования детей; продукт «Рантье» для состоятельных клиентов, который позволяет осуществить обмен капитала на пожизненную пенсию; «Сберегательное страхование» – по сути, «бесплатное» страхование для массового клиента, то есть по окончании программы все взносы клиента возвращаются

ему назад, если в этот период с ним не происходит страховой случай.

«Несмотря на то, что Сбербанк дает нам доступ к огромной клиентской базе, – продолжает Дмитрий Багинский, – с 2015 года мы приложили большие усилия по выходу на другие каналы продаж: онлайн, телемаркетинг, других партнеров. Прошедший год ушел на разработку стратегии действия в этих каналах, подготовку платформы и установление договоренностей, но буквально с начала следующего года мы планируем начать активные продажи по этим направлениям. Данные каналы позволят нам выйти в более конкурентное поле, а значит, наши продукты и сервисы станут еще лучше. В итоге клиент от этого выиграет».

По мнению директора по развитию компании, в России – рынок, скорее, активного предложения, а не спроса. «Клиенты в настоящее время, к сожалению, плохо осведомлены о продуктах страхования жизни и продолжают жить во власти страхов и мифов относительно отрасли, – отмечает Дмитрий Багинский. – Пока что нашей основной аудиторией были клиенты Сбербанка, и усилия маркетинга были направлены на поддержку менеджеров банка продающими материалами. Поэтому узнаваемость бренда «Сбербанк страхование жизни» при опросе людей на улице минимальна. У населения на слуху другие компании, а компании по страхованию жизни с точки зрения «медийности» в настоящий момент находятся в тени коллег, занимающихся общим страхованием. Но в конце года мы совместно с маркетингом Сбербанка начали активную рекламную и

PR-кампанию по нашему локомотивному продукту инвестиционного страхования жизни «СмартПолис» в ведущих бизнес и Lifestyle изданиях. Активности продлятся до конца января. В следующем году мы планируем наращивать темпы активного внешнего продвижения, так как отрасль страхования жизни сильно нуждается в пиаре, и мы, как лидер этой отрасли, будем прикладывать все больше усилий в этом направлении. Хотелось бы, чтобы слово «страхование» в названии нашего бренда было для клиента также важно и значимо, как и слово «Сбербанк».

«Если уйти от продвижения, то 2015 год прошел у компании под знаком «клиенто-ориентированности», – продолжает Дмитрий Багинский. – Стремительный рост бизнеса и клиентской базы привел к появлению ряда трудностей, связанных с обслуживанием клиентов. Но команда приложила огромные усилия, чтобы ожидания клиентов выполнялись в полной мере. Если перевести это в понятие «показатель», то в 2016 году считаю важным продолжить работать с показателем NPS (Net Promoter Score), а здесь уж точно предела совершенству нет, и слишком довольного клиента не бывает. Считаю, что маркетинг имеет достаточно инструментов по управлению этим показателем».

В наступившем году Дмитрий рассчитывает на замедление темпов роста рынка, поскольку на общество и экономику продолжит воздействовать кризис. Это будет происходить еще и потому, что раньше наблюдался эффект «низкой базы», и такого же развития относительно существующих объемов достичь будет сложно. Пока локомотивом в долгосрочном страховании будет оставаться инвестиционное страхование жизни, хотя темпы роста этого направления должны замедлиться.

«Наступает интересный период для инвестирования в долгу (мы предлагаем программы от 5 лет), – говорит Дмитрий Багинский, – так как рынки находятся внизу, и вероятность их роста в течение этого срока весьма высока». Он считает, что, по сути, сейчас наступил сезон «скидок». Кредитное страхование вряд ли покажет рост, во многом оно завязано на выдачу кредитов, а кредитование просе-

Дмитрий Багинский родился в 1984 году. В 2006 году окончил государственный университет «Высшая школа экономики» по двум специальностям: «Политтехнологии, маркетинг, PR» и «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации». С 2011 года обучается по программе MBA в American Institute of Business and Economics (AIBE). С 2012 года – член Ассоциации независимых директоров РФ.

Карьера Дмитрия в страховании началась в 2006 году в компании «Капитал Страхование Жизни», где он прошел путь от ведущего специалиста до директора по маркетингу. С 2009 года руководил маркетингом в рамках материнской компании Страховой Группы «Капитал». В 2010 году возглавил управление прямых продаж в «ВТБ Страхование», где отвечал за продажи и за построение собственной сети продаж на федеральном уровне. В 2012 году занял позицию заместителя Директора по рознице и отвечал за развитие розничного канала в целом.

ло. Ставки достаточно высоки, а не многие люди уверены в сохранении рабочего места и уровня оплаты труда. Эти условия, в свою очередь, создают хороший фон для накопительного страхования, так как если люди не могут брать кредиты, то для осуществления значимых трат они вынуждены сберегать. «Жду законодательных изменений в сфере электронного страхования», — уточняет Дмитрий Багинский. — Канал очень интересен для нас, особенно в период после продажно-обслуживания».

Антон Гамов, заместитель генерального директора «Сбербанк страхование жизни», занял 4-ю строку рейтинга ИТ-директоров. Под руководством Антона Гамова в компании состоялось внедрение ИТ-системы операционной поддержки бизнеса, запуск и развитие колл-центра и кабинета клиента, внедрение систем поддержки бизнес-процессов.

С момента создания СК «Сбербанк страхование жизни» взяла очень быстрый старт и буквально за 2 года прошла путь с нуля до лидера рынка. Безусловно, такой стремительный старт породил значительное количество проблем, инфраструктура и ИТ-системы, зачастую, не успевали за бизнесом. Поэтому 2015 год был годом ускоренного подтягивания ИТ-автоматизации и инфраструктуры под стремительно возрастающие объемы бизнеса, учетной информации и операций клиентского обслуживания. Все это происходило на фоне не снижающихся темпов роста и запуска все новых и новых продуктовых предложений. «Это была непростая задача, — отмечает Антон Гамов, — но благодаря правильно спланированной работе с ней удалось справиться. В результате была запущена в промышленную эксплуатацию новая операционная ИТ-система, осуществлена миграция данных в нее, реализован проект новой версии сайта «Кабинет клиента», внедрена Workflow система, автоматизирующая процессы клиентского обслуживания и выпуска нетиповых договоров страхования, а также многие другие».

В целом, по мнению ИТ-директора компании, несмотря на значительный

объем реализованного функционала, на текущий момент автоматизацию бизнес-процессов в компании можно охарактеризовать как «чуть ниже среднего». «И дело тут не столько в наборе реализованного функционала, сколько в тех требованиях, которые мы сами себе задаем, основываясь на ожиданиях клиентов, — уточняет Антон. — Клиенты, привыкнув пользоваться онлайн-сервисами и мобильными приложениями, задают совершенно новую планку для автоматизации бизнес-процессов страховой компании, настолько высокую, что подчас эта планка значительно выше возможностей, которые разрешает законодательство».

Что можно улучшить в наступившем году? — «Оптимизация — это постоянный процесс, — отвечает ИТ-директор компании. — В той или иной степени мы планируем совершенствовать все операционные бизнес-процессы. Но, конечно же, в первую очередь сконцентрируемся на процессах, определяющих качество клиентского сервиса. Будем работать над ускорением сроков урегулирования убытков, скоростью ответов на обращения клиентов, скоростью подготовки нетиповых договоров страхования, консультаций клиентов по телефону, повышением скорости и удобства внесения изменений в договоры страхования по запросам клиентов. Будем активно развивать уже начатые проекты, особенно те, которые направлены на повышение качества клиентского сервиса. В частности, активно наращивать функциональные возможности интернет-портала «Кабинет клиента», развивая уже созданные в нем функции онлайн-урегулирования

убытков, добавляя функции полисных изменений, расширяя клиентскую аналитику. Уверен, за этим — будущее.

Помимо этого, мы будем активно вкладываться в развитие онлайн-каналов продаж с использованием уже работающего законодательства по электронному полису. Очень надеемся также, что в 2016 году на законодательном уровне получится урегулировать вопросы оформления в электронном виде всех опций и изменений к договорам страхования, что должно на порядок ускорить и повысить удобство процессов обслуживания. Естественно, не забудем про наши ключевые бэк-офисные системы, в частности, реализуем проект перехода на новый план счетов в соответствии с требованиями Банка России».

«Учитывая ситуацию в экономике страны и мире, есть все основания полагать, что 2016 год не будет простым, — считает Антон Гамов. — Но мы не планируем снижать темпы автоматизации, наоборот, будем их наращивать, так как это один из ключевых элементов выполнения поставленных перед нами амбициозных задач по повышению операционной эффективности. Безусловно, изменение курсов валют оказывает определенные негативные эффекты, удорожая работы, выполняемые зарубежными подрядчиками. Но это лишь добавит нам энергии в реализации уже взятого и на протяжении всего 2015 года активно проводимого курса на перевод максимальных объемов работ на российских исполнителей (своего рода импортозамещение в ИТ). Мы будем и дальше наращивать собственную экспертизу».

Антон Гамов родился в 1977 году в Тюмени. В 1999 году окончил факультет микроприборов и технической кибернетики МГИЭТ (ТУ) по специальности «Вычислительные машины, комплексы, системы и сети».

С 2003 по 2011 годы работал на различных постах в страховой компании «РОСНО», пройдя путь от Руководителя управления до Директора департамента операционной поддержки бизнеса, реализовав проекты централизации операционных функций для всех подразделений центрального офиса. С 2011 по 2013 годы являлся Руководителем Операционного блока ООО «СК «Согласие». В данной должности Антон реализовал проекты централизации и оптимизации операционных функций с последующим созданием общего операционного центра Компании в г. Самара и передачи в него операционных функций из Москвы.

В СК «Сбербанк Страхование жизни» Антон отвечает за организацию выполнения операционных бизнес-процессов в области поддержки продаж и обслуживания клиентов, организацию непрерывного повышения эффективности операционных процессов.

Время возможностей

Текст: Вероника Новикова

Ассоциация Страховщиков Жизни совместно с Комитетом по развитию страхования жизни Всероссийского Союза Страховщиков подвела итоги работы на российском рынке страхования жизни за прошедший год. Цифры развития отрасли страхования жизни позитивные. В страховой индустрии выросла доля компаний, которые занимаются страхованием жизни. Они становятся все более заметными. Страхование жизни как отдельное направление бизнеса растет быстрыми темпами. Это самый позитивный фактор на российском финансовом рынке. Драйвером роста стало инвестиционное страхование жизни. Задача компаний по страхованию жизни в текущем году – диверсификация линейки продуктов и развитие не банковских каналов дистрибуции. Банковская система все еще в кризисе, поэтому страховому сообществу важно развивать агентскую сеть, офисные продажи, телемаркетинг и онлайн продажи.

Страхование жизни демонстрирует крайне высокую степень устойчивости

АСЖ совместно с Комитетом по развитию страхования жизни ВСС подвела итоги работы на российском рынке страхования жизни за 12 месяцев 2015 года. Были собраны и проанализированы данные по сбору премии и выплатам от 22 компаний-членов АСЖ и ВСС, суммарно представляющих более 95% рынка страхования жизни.

Общий объем страховой премии по итогам 12 месяцев 2015 года вырос по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 17,2% и составил 142,06 млрд рублей, из них по страхованию жизни – на 21,1% и составил 127,98 млрд рублей. Сбор премии по иному личному страхованию уменьшился на 9,5% и составил 14,08 млрд рублей.

Общий размер страховых выплат за 12 месяцев 2015 года увеличился на 67,1% по сравнению с выплатами страховщиков за аналогичный период предыдущего года и составил 25,36 млрд рублей. При этом выплаты по страхованию иному, чем жизнь, увеличились на 8,1% до 4,36 млрд рублей, выплаты по страхованию жизни увеличились на 88,5% и составили 21 млрд рублей.

«Радуют двузначные темпы роста рынка страхования жизни, – говорит Александр Зарецкий, Президент Ассоциации Страховщиков Жизни, Президент страховой компании «МетЛайф». – Однако, с моей точки зрения, рынок не выглядит абсолютно здоровым, так как этот рост обусловлен фактически одним продуктом (инвестиционным страхованием жизни), одним кана-

лом продаж (банковским) и результатами пятерки лидеров, которые работают в этом сегменте. Поэтому перед нами стоит задача повышения диверсификации рынка, усиления небанковских каналов продаж и приоритетного развития классических накопительных и рискованных продуктов. Сегодня как никогда мы чувствуем поддержку государства и внимание регулятора. Потенциал рынка по-прежнему велик, и мы знаем, к чему стремиться».

«Отрадно снова видеть двузначные темпы прироста отечественного рынка страхования жизни, остающегося одним из самых быстрорастущих сегментов финансовой отрасли даже на фоне непростой ситуации в макроэкономике страны, – комментирует итоги года Максим Чернин, Председатель Комитета ВСС по развитию страхования жизни, генеральный директор СК «Сбербанк Страхование жизни». – Рост снова обеспечен ключевыми продуктовыми направлениями рынка – накопительным и инвестиционным страхованием жизни, являющимися стратегическим источником поступления длинных денег в российскую экономику.

Я надеюсь, что данная тенденция продолжится и в текущем году. Предпосылки для этого есть – это активная инновационная деятельность страховых компаний в области разработки и продвижения продуктов и каналов дистрибуции, актуализация потребности страховой защиты в условиях нестабильности и повышенное внимание государства к развитию нашего сегмента рынка.

Не менее важным вектором качественного развития рынка в прошлом году была активная работа регулятора по повыше-

нию стабильности и прозрачности страхового рынка. Эта деятельность также будет существенно влиять на развитие отрасли и на повышение доверия населения к институту страхования.

Ну, и конечно, все участники рынка ни на минуту не должны забывать, что центром нашей работы является именно клиент, и все наши шаги должны быть направлены на повышение ценности, которую мы несем для него в рамках наших продуктов, сервисного обслуживания и выполнения наших обещаний».

Основа для этого у компаний по страхованию жизни есть, поскольку они демонстрируют крайне высокую степень устойчивости. «В прошлом году рынок каждую неделю получал новую информацию о прекращении деятельности банка или финансовой компании, – напоминает Александр Бондаренко, генеральный директор СК «Росгосстрах-Жизнь». – Мы же гордимся тем, что ни одного такого сообщения по компаниям страхования жизни не было – нет ни одного банкротства, ни одного отзыва лицензии; есть только плановые реорганизации. Наши клиенты не пострадали. Я ожидаю, что, скорее всего, и в этом году все будет также хорошо, и рынок не увидит никаких негативных новостей от компаний страхования жизни. Это повышает доверие к индустрии».

«5-10 лет назад мы об этом не могли даже мечтать, – вспоминает Александр Бондаренко. – Сейчас люди доверяют нам свое состояние. Сделки идут на суммы от 100 до 300 млн рублей и выше. Это уже не сбережения, это – капиталы. Люди готовы держать, приумножать и сохранять их в полисах страхования жизни. Такой тренд



Фото: «Страхование сегодня»



Фото: Юрий Терещенко



Фото: «Страхование сегодня»



Фото: «Страхование сегодня»



Александр Зарецкий, Президент Ассоциации Страховщиков Жизни, Президент страховой компании «МетЛайф» • Сергей Перелыгин, генеральный директор «PPF Страхование жизни» • Ирина Якушева, генеральный директор СК «Согаз-Жизнь» • Максим Чернин, Председатель Комитета ВСС по развитию страхования жизни, генеральный директор СК «Сбербанк Страхование жизни» • Елена Ковалева, генеральный директор СК «Согласие-Вита» • Александр Бондаренко, генеральный директор СК «Росгосстрах-Жизнь»

очень позитивный и для нас как компании, и для индустрии в целом».

Почему растет сектор страхования жизни? — «На нас, по-прежнему, работает вся банковская система, — поясняет Александр Бондаренко, — а в ней — очень много клиентов-вкладчиков. Банки работают совместно с рынком страхования жизни на развитие нашей индустрии».

В четвертом квартале прошлого года у банков была иллюзия возрождения рынка потребительского кредитования, иллюзия возврата прежних заработков, но этого не произошло. Банки верили, что к 2015 году все плохие кредиты отрезервируют, достигнут некоей точки дна и, оттолкнувшись от этого дна, начнут снова расти, выдавая кредиты; появятся новые заемщики, и все будет как раньше. — Как раньше не получилось. Банковский сектор сидит на достаточно большом объеме депозитов с проблемой размещения денег, потому что кредитовать некого. «Мы предлагаем банкам конвертировать депозиты в полисы страхования жизни, — говорит Александр Бондаренко, — что дает банкам новые возможности. Не буду называть конкретные имена, но многие банки уже зарабатывают на продажах страхования жизни через собственные сети сотни миллионов рублей. Они есть в нашем секторе, мы чувствуем себя хорошо».

Новый вызов для финансовой системы страны

Рост резервов страхования жизни несет новый вызов для финансовой системы

страны и, прежде всего, для регулятора, ведь эти деньги тоже надо размещать. Но инвестировать их возможно лишь в ограниченное число инструментов, а регулятор продолжает ужесточать правила работы с ними.

«Я вполне разделяю опасения регулятора, — поясняет Александр Бондаренко, — но как сделать так, чтобы наши длинные деньги начали работать на развитие экономики? Чтобы они реально до экономики дошли, ведь это те самые длинные ресурсы на 3-5, 7 и 10 лет, которых так не хватает! Нужно переместить их в реальный сектор, но эта задача по-прежнему не решена. Круг всем известных инструментов их инвестирования ограничен, деньги крутятся по этому кругу, а экономике от этого движения пользы нет».

«В прошлом году на российском рынке продолжалось существенное снижение объемов кредитования, — подтверждает Максим Чернин, — внутри портфелей страхования жизни произошла смена пропорций и смена акцента с кредитного страхования жизни на длинные виды, к которым относятся накопительное и инвестиционное страхование». Их темпы роста существенно превышают 21%, которые показал общий рост рынка. «Это очень хорошо, — уверен Максим Чернин, — потому что это — инвестиции в экономику длинных денег, и рост здесь продолжается очень существенный. За последние пять лет в среднем рост долгосрочных видов страхования жизни составляет больше 65% в год даже на фоне того, что проис-

ходит в макроэкономике и финансовой системе страны».

«Более того, в страхование жизни переместился рынок коллективных инвестиций, — продолжает Александр Бондаренко. — Когда выходят рейтинги, то кажется, что рынок коллективных инвестиций в России это — ПИФы. Но очень часто ошибочно за рост рынка коллективных инвестиций принимают трансферты из ВЭБа, когда клиенты выбирают негосударственный пенсионный фонд вместо того, чтобы сохранять накопительную часть своей пенсии у государства. Этот рынок трансфертов составляет триллион рублей в год, но не имеет никакого отношения к притоку новых денег на рынок коллективных инвестиций, потому что это распределение уже ранее накопленных денег. И если убрать НПФ-ное перетаскивание денег из одного фонда в другой, то дальше инвестиционное страхование жизни — практически единственный существенный объем рынка коллективных инвестиций, который остался в стране». Вот стратегический вектор развития на перспективу ближайших лет.

Что страхователю нужно

Сергей Перелыгин, генеральный директор «PPF Страхование жизни», отмечает рост популярности страховых программ защиты от критических заболеваний. «К базовым программам мы предлагаем клиентам подключать и дополнительные риски. Среди наиболее востребованных — риск смертельно опасных заболеваний,

который, начиная с прошлого года, дает клиенту финансовую защиту не от 7, а от 27 серьезных болезней. В перечень входит онкология, инфаркты, инсульты и другие. А значит, в случае непредвиденного, мы выйдем средства, которые можно направить на лечение, на покупку лекарств или поддержание привычного уровня жизни клиента, – говорит Сергей Перелыгин. – Программы позволяют защитить человека и его благополучие в течение долгого времени».

«Эти программы действительно становятся все более и более востребованными, – подтверждает Александр Зарецкий, – в том числе и потому, что в период кризиса люди чувствуют себя наименее защищенными и со стороны государства, и со стороны работодателей. У нас появляется повод поговорить с клиентом и предложить услуги страхования, в том числе страхования на случай возникновения критических заболеваний».

Эту точку зрения разделяет Елена Ковалева, генеральный директор СК «Согласие-Вита». У компании два продукта, которые связаны с критическими заболеваниями – для физических лиц и корпоративных клиентов, куда включены наименования 21 заболевания. Она отмечает печальную статистику – за выплатами обращаются все более молодые люди с подтвержденными смертельно опасными диагнозами. «Поэтому такие продукты, к сожалению, и дальше будут востребованы», – отмечает Елена Ковалева. Важно, что страхователь становится все более компетентным. Этому способствуют программы повышения финансовой грамотности населения, в первую очередь, молодежи и школьников. Многие реализуются при участии компаний страхования жизни и Ассоциации. «Это дает людям возможность в более раннем возрасте осознать, что инвестиции в свою жизнь, в свое здоровье, в свое благополучие нужно делать сегодня», – говорит Елена Ковалева.

В то же время, как заметили страховщики, наблюдается рост страховых мошенников в страховании жизни. Сергей Перелыгин надеется, что в том числе и благодаря поддержке Центрального банка, 2016 год станет переломным в борьбе с мошенни-

чеством, и страховщикам удастся взять ситуацию под строгий контроль.

В страховании жизни есть негативные тренды

Александр Зарецкий видит и другие негативные тренды на рынке страхования жизни. К примеру, наблюдается рост количества расторжений договоров, близких к завершению. «Это явление сопровождает каждый макроэкономический кризис, когда рубль слабеет, – отмечает Александр Зарецкий. – У клиентов, накопивших значительные суммы, возникает желание закрыть полис досрочно, снять рубли и конвертировать их в валюту. Мы с этой тенденцией пытаемся работать. Но в периоды нестабильности это непросто». Второй тренд – объективно сжимается кредитный портфель, потому что продолжают снижаться объемы банковского кредитования.

К негативным факторам на рынке относится сокращение персонала в компаниях, что влияет на портфель, на сборы премии по возобновлению, которую собирают страховщики. «Многие компании замораживают рост заработной платы, что напрямую влияет на размер страховой суммы, привязанной к размеру заработка, а значит, и страховой премии, – продолжает Александр Зарецкий. – Многие компании пересматривают бюджеты на социальные расходы. В прошлом году это особенно стало заметно на добровольном медицинском страховании – за год стоимость медицинских услуг возросла на 15-18%. Компании не закладывали в бюджеты на ДМС такое увеличение. Поэтому вместе с клиентами мы вынуждены искать возможности для оптимизации программ медицинского страхования и предлагать инновационные решения». В качестве инновации страховщики жизни предлагают программы софинансирования по ДМС, когда сотрудник участвует в оплате расходов, которые несет работодатель, но не на этапе уплаты страховой премии, а при получении медицинских услуг.

Ирина Якушева, генеральный директор СК «Согаз-Жизнь» как негативный тренд отмечает снижение объемов страхования жизни в корпоративном блоке. В течение

прошлого года даже те крупные предприятия, которые предполагали менять свои социальные программы в пользу накопительного страхования жизни, отказались от этого по причине сокращения бюджетов. «Это направление пока, скорее всего, развиваться не будет, – предполагает Ирина Якушева. – Может появиться определенный толчок в развитии в случае принятия законодательных изменений, направленных на выравнивание страхования жизни с негосударственными пенсионными фондами, что в будущем даст нам возможность увеличить в портфелях долю корпоративного страхования».

Напомним, что программы негосударственных пенсионных фондов освобождены от уплаты работодателем взносов в государственные социальные фонды, а вот аналогичные программы страхования жизни пока нет. Это делает их сегодня более дорогими для работодателей, несмотря на то, что они более привлекательны для клиентов за счет страхования дополнительных рисков и опций.

Ирина Якушева надеется, что к 2018 году законодательное выравнивание все-таки произойдет. «Если смотреть правде в глаза, то на сегодняшний день у работодателей просто нет денег на развитие этих программ, – отмечает она. – Надеюсь, что к 2018 году экономическая ситуация выправится и работодатели будут заинтересованы в развитии этого направления в целях удержания и наращивания кадров. Тогда, конечно, пенсионные программы страховых компаний будут востребованы».

Точки роста

Есть в индустрии и точки роста. «У «МетЛайф» показали рост корпоративное страхование, страхование жизни и добровольное медицинское страхование, – говорит Александр Зарецкий. – Здесь – прирост и клиентов, и объемов собранной премии».

«Кризис – это время возможностей, – отмечает Максим Чернин. – В период предыдущего кризиса, в 2008 году появилось кредитное страхование жизни как ответ банков на снижающиеся доходы по своим основным видам деятельности; а в 2009 году – инвестиционное стра-



ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ

Премия «Рекорды рынка недвижимости»

7 июня 2016

Московский Бизнес Клуб

Golden Palace

8(965)370-99-99

07.06.2016

ОРГАНИЗАТОР:



ПАРТНЕРЫ:



16+

На правах рекламы

www.recordi.ru

хование жизни. Сегодня эти два вида, которые стали порождением предыдущего кризиса, составляют 80% всего рынка страхования жизни. Сейчас страховые компании уже разрабатывают новые инструменты и новые продукты, которые станут основой будущего роста».

Что нового предложили страховщики жизни? – «PPF Страхование жизни» вывела на рынок специализированный продукт для женщин «Глория», который покрывает женские онкологические заболевания. В рамках программы производится выплата на восстановление молочной железы после хирургического вмешательства, а также осуществляется консультация зарубежных специалистов в случае диагностирования онкологического заболевания.

СК «Согласие-Вита» – коробочный продукт, который не требует медицинского обследования, активируется человеком дома и является страхованием от несчастного случая. СК «Сбербанк Страхование жизни» – международное медицинское страхование с организацией лечения за рубежом при полном сопровождении вплоть до получения клиентом визы и выезжающего с ним компаньона. «Также мы предложили страхователю коробочные продукты с выбором любой категории родственников: детей, родителей, внуков, супругов. Причем тариф от числа застрахованных не меняется», – уточняет Максим Чернин.

В прошлом году «МетЛайф» вывела на рынок новую страховую программу «Гармония», созданную специально для женщин, где набор покрываемых рисков, включая чисто женские онкологические заболевания, меняется с возрастом женщины. Программа предназначена для женщин в любом возрасте от 18 до 65 лет и обеспечивает финансовую поддержку (страховую выплату) женщине при диагностировании критических для жизни заболеваний, таких как: онкология, инфаркт, инсульт, остеопороз, а также в случае осложнений во время беременности и родов.

«Гармония» имеет ряд особенностей, которые делают ее уникальной на рынке страхования здоровья, а именно: фиксированная сумма ежегодного страхового

взноса; расширение перечня страховых покрытий с возрастом; выплата в случае диагностирования не только первого, но и второго критического заболевания; возможность приобретения по желанию клиента таких ценных услуг как дистанционная медицинская консультация (телемедицина) и организация лечения (медицинский консьерж) в профильных клиниках.

В дополнение к программе страхования от критических заболеваний женщина может приобрести программу «Материнство», целью которой является комплексная страховая защита будущей мамы и новорожденного ребенка в случае осложнений во время беременности и родов.

В конце прошлого года «МетЛайф» также представила новую программу страхования детей «Спутник детства», которая «покрывает» несчастные случаи, травмы, заболевания и имеет усиленную защиту на случай 20 наиболее часто встречающихся и характерных именно для детей критических заболеваний. Ребенка можно застраховать с первых дней жизни. Родители сами выбирают наполнение и стоимость полиса. Кроме того, в программе также есть опции «Телемедицина» и «Медицинский консьерж».

Новый продукт «Согаз-Жизнь» – «Контроль здоровья» включает три основных секции – накопительное страхование, первичное диагностирование критических заболеваний и лечение за рубежом. «Все, что сейчас пользуется спросом», – подтверждает Александр Зарецкий.

Многие компании страхования жизни сегодня комплектуют страховые продукты добровольного медицинского страхования вместе с сервисными услугами вокруг медицинских диагнозов, с медицинским консьержем, со вторым профессиональным мнением. Эти программы предлагаются страхователям практически по всем каналам дистрибуции страховщиков – и корпоративным клиентам, и в розницу – через партнеров и через банки-ритейлеры. Страховщики продолжают инвестировать в удаленные продажи и в продажи по телефону.

В прошлом году страховщики жизни выстроили конструктивный диалог с госу-

дарством. В результате в Госдуму внесен законопроект о возможности заключения всех полисов страхования жизни онлайн по всем видам страхования жизни, а также их обработка, расторжение, изменение, кроме урегулирования убытков. А это значит, что на рынке появятся новые технологии, которые будут обслуживать эти продукты, новые каналы продаж, агрегаторы и прочие типы посредников. «2016 год будет интересным», – отмечает Максим Чернин. Он уверен, что для страхования жизни текущий год снова станет годом более быстрого роста по сравнению с другими сегментами финансового рынка.

В прошлом году индустрия уже получила помощь от государства в виде налогового вычета. «Налоговые льготы – это правильное направление», – говорит Сергей Перелыгин. – Их преимущества надо объяснять клиентам и тем самым развивать рынок, стимулируя людей держать деньги не в стеклянной банке или в долларах, а инвестировать их в развитие страны. В том числе через накопительное и рискованное страхование жизни».

По ожиданиям страховщиков, в ближайшее время в Госдуму будет внесен законопроект об упрощении администрирования социальных налоговых вычетов, который упростит процедуру получения налоговых льгот по договорам страхования жизни. Страховщики надеются на дальнейшее развитие законодательных инициатив, увеличение налоговых вычетов и предоставление налоговых преференций по корпоративным полисам.

Текущий кризис может простимулировать ускоренное развитие агентской сети страховых компаний, с чем были сложности в последние годы. У многих страховщиков росли затраты на агентскую сеть. Но, в связи с последними изменениями в России на рынке труда у страховых компаний появляется новая возможность привлекать образованные, профессиональные, интересные для бизнеса кадры, которые потеряли работу в других индустриях, чтобы расширять возможности страхования жизни. Агентов у страховых компаний по-прежнему гораздо меньше, чем это необходимо для охвата всех потенциальных клиентов.



EXPO COMMTM RUSSIA

«Компоненты цифрового бизнеса
– Драйверы роста Экономики России»

Международная выставка и конференция перспективных
информационных и коммуникационных технологий

19 - 21 апреля 2016

Конгресс-центр ЦМТ Москвы

Expo Comm Russia 2016 это:

- 500 УЧАСТНИКОВ из 15 СТРАН
- 12 000 УНИКАЛЬНЫХ ПОСЕТИТЕЛЕЙ – директора и владельцы бизнесов, СТО, СЮ, менеджеры среднего и высшего звена, технические специалисты, эксперты телеком- и IT-рынка
- МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНФО-МЕДИА КОММУНИКАЦИОННЫЙ ФОРУМ – самые актуальные темы, острые проблемы отрасли и варианты решений в режиме открытого диалога, курс на импортозамещение, развитие технологий внутри страны, IT-стартапы и инвестиции
- УЧАСТИЕ И ПОДДЕРЖКА ПРОФИЛЬНЫХ МИНИСТЕРСТВ И ОТРАСЛЕВЫХ АССОЦИАЦИЙ

Основные тематические разделы:

- ИНФРАСТРУКТУРА СВЯЗИ
- КОММУНИКАЦИИ КАК УСЛУГА
- ЦИФРОВЫЕ СЕРВИСЫ
- ИКТ – ДОСТУПНОСТЬ

Сферы деятельности посетителей:

- | | |
|---|------------------------------------|
| ■ Финансовый сектор, банки, консалтинг, страхование | ■ Металлообработка |
| ■ Пищевая промышленность | ■ Автомобилестроение, авиастроение |
| ■ СМИ, аналитики и эксперты | ■ Медицина |
| ■ Телеком, ИТ, медиа | ■ Туризм |
| ■ Дистрибуция, оптовая и розничная торговля | ■ Энергетика, нефтегаз |
| ■ Государственное и муниципальное управление | ■ Транспорт и логистика |
| | ■ Строительство |



+7 (495) 649-69-21
expocomm@ejkrause.ru

www.expocomm.ru

Организатор:



E. J. KRAUSE &
ASSOCIATES, INC.

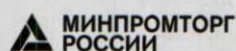
Соорганизатор:



Организатор деловой программы:

TMT Conference
Telecom. Media. Technologies

При поддержке:



Департамент
информационных
технологий
города Москвы



Информ



Созидательное разрушение

Текст: Вероника Новикова

Так охарактеризовал состояние страховой отрасли Игорь Юргенс, Президент Всероссийского Союза страховщиков, выступая на IX Ежегодном форуме «Будущее страхового рынка», состоявшемся в конце прошлого года в Москве. Несколько ранее Игорь Жук, директор Департамента страхового рынка Центрального банка Российской Федерации сказал представителям отрасли: «До дна еще далеко, поэтому не расслабляйтесь». Дмитрий Гришанков, председатель правления Международной группы RAEX, организатор Форума, отмечает лейтмотив последних дискуссий о российском страховом рынке: «в прошлом году было очень плохо, в этом году – хуже, а в следующем будет еще хуже». О том, что же на самом деле происходит в отрасли, каковы основные тенденции и вектор её развития, рассказывают эксперты и лидеры рынка.

Кризис на страховом рынке продолжается

«В 2015 году кризис на страховом рынке продолжается, – отмечает Алексей Янин, управляющий директор по страховым рейтингам агентства RAEX (Эксперт РА). – Рынок растет лишь в номинальном выражении. Убыточность остается высокой. Рентабельность собственных средств по-прежнему ниже инфляции. К сожалению, долгосрочные драйверы рынка, которые обсуждались в прошлом году, так и не заработали. Лишь только рост тарифов ОСАГО спас рынок. Мы, как рейтинговое агентство, очень обеспокоены снижением финансовой устойчивости страховых компаний».

За 9 месяцев прошлого года Центральный банк отозвал лицензии у 52 компаний, 39 приостановлены. По прогнозам, до конца текущего года придется сделать это еще по 30–35 компаниям. 92 компании Банк России относит к высокой группе риска. По мнению аналитиков RAEX, для того чтобы изменить ситуацию, нужно срочно решить ряд задач.

Первая задача – поддержать стабильность на рынке ОСАГО. Нужны специальные требования к страховщикам ОСАГО по надежности, чтобы недобросовестные компании ушли с рынка и не бросали бы тень на весь рынок страхования.

Вторая задача – восстановление спроса на страхование автокаско. Нужно восстанавливать платежеспособный спрос не за счет демпинга, то есть не за счет необоснованного снижения тарифов, а снижать тарифы, делая автокаско более доступным для массового

потребителя за счет продвижения продуктов с франшизой и телематикой – так называемое «умное» каско. Многие компании это уже делают. «Мы считаем, что это очень правильно, – говорит Алексей Янин, – нужно всячески развивать именно это направление, потому что полная стоимость полиса каско без франшизы, без телематических систем уже слишком высока для очень многих потребителей».

Третья важнейшая задача – развитие рынка страхования жизни. Нужно всячески продолжать внедрять налоговые льготы; нужны финансовые инструменты, подходящие для долгосрочного накопительного страхования жизни.

Четвертая задача – развитие рынка страхования жилья. «Здесь мы видим очень большой потенциал для развития, – поясняет Алексей Янин. – Если потенциал не реализовывать, темпы роста рынка будут положительные, но достаточно слабые». Целевое значение показателя – фактическое удвоение рынка. Сейчас, конечно, не секрет, что развитие рынка подавляет, сдерживает уверенность населения страны в получении помощи от государства в случае наступления чрезвычайных ситуаций. «Мы считаем, что здесь нужны позитивные стимулы, – уверены в RAEX. – Следует продвигать налоговые льготы, субсидии со стороны государства, расширить муниципальные программы страхования жилья, развивать программы на региональном уровне».

Пятая задача – развитие медицинского страхования. Все последние годы рынок растет только из-за медицинской инфляции – инфляции стоимости услуг

лечебно-профилактических учреждений. При том, что у этого рынка самый большой потенциал – он может утроиться за три года, если найти способ полноценной синергии, объединения ОМС и ДМС, чтобы полис ДМС мог дополнять то финансирование, которое выделяется в рамках ОМС. Если будет развиваться рисковое ДМС – страхование от критических заболеваний, при котором люди будут лечиться от самых серьезных заболеваний за счет средств именно ДМС, тогда можно будет говорить, что заработало самое настоящее медицинское страхование.

Шестая задача – развитие рынка перестрахования. Потенциал у него большой, но его реализация зависит, в основном, не от самих страховщиков, а от внешних для рынка факторов. В RAEX считают, что минимально необходимая задача заключается в том, чтобы параметры деятельности государственного перестраховщика не ограничили бы конкуренцию на российском рынке перестрахования. Это также снятие ограничений на прием взносов из-за рубежа, но этот вопрос, конечно, глобальный, геополитический.

Седьмая задача принципиально важна – повышение рентабельности собственных средств страховщиков. «Мы видим, что уже третий год рентабельность собственных средств российских страховщиков, ее средний уровень, ниже уровня инфляции, – отмечает Алексей Янин. – Соответственно, задача в том, чтобы она обогнала инфляцию. Если этого не произойдет, то возможен отток инвестиций из страховой отрасли в связи с потерей интереса

ряда акционеров к страховым компаниям». Простого рецепта здесь нет. Это множество мер: работа над оптимизацией расходов, развитие высокорентабельных видов страхования, инвестиции в высокотехнологичные сервисы.

Восьмая задача тесно связана с предыдущей – повышение финансовой устойчивости. «Мы наблюдаем, что давление на уровень рейтингов оказывают сейчас, прежде всего, наличие неэффективных активов, которых по-прежнему много на страховом рынке, – продолжает Алексей Янин, – отзывы лицензий банков, дефолты эмитентов ценных бумаг, которые приводят к прямым финансовым потерям страховщиков. Растет убыточность страхового бизнеса по многим направлениям. Высокая величина принимаемых рисков при отсутствии перестрахования (прежде всего на рынке страхования застройщиков). Добавились к проблемам рынка ограничения в перестраховании некоторых иных рисков из-за санкций... Здесь предстоит реализовать множество мер, главные из которых – непрерывный

контроль качества активов и внедрение системы раннего обнаружения в целях предупреждения банкротства страховых компаний».

Девятая мера – совершенствование стандартов ведения страхового бизнеса, чтобы при этом не нарушались права самих страховщиков. В RAEX уверены, что специально для страхового рынка нужны нормативные акты по защите прав застрахованных, что закона о защите прав потребителей недостаточно. Не должно быть возможности у судов произвольно трактовать отдельные моменты нормативных актов в нарушение правил страхования.

«Все это приведет к десятой, самой главной нашей результирующей задаче – качественному росту рынка, – говорит Алексей Янин. – Потенциал здесь, на наш взгляд, есть, но соответственно, есть и угрозы».

Отрасль очищается, поднимает все показатели

По мнению Игоря Юргенса, прези-

дента Всероссийского союза страховщиков, президента РСА, в отличие от многих других отраслей в страховании идет хорошая созидательная работа, созидательное разрушение: почти 100 компаний выведены с рынка, введены довольно жесткие стандарты ведения бизнеса. Отрасль очищается, поднимает все показатели.

«Напомню, что известный экономист Йозеф Шумпетер выразил в коротком тезисе «созидательное разрушение», – уточняет Игорь Юргенс. – Каждая экономика когда-то должна созидательно разрушиться и сделать шаг вперед. Мы влезли в свою колею (как экономика, как страна), и никак из нее, из рентной экономики не вылезем. От цены на нефть зависят все деньги и все, чем мы живем. Курс рубля, наша жизнь – все зависит от нефти. Как жили мы в нефтяной экономике, так и продолжаем в ней жить».

«Страхование не является самостоятельной дисциплиной, – продолжает Игорь Юргенс. – Я не знаю страны в



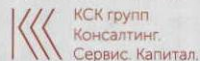
Юбилейная конференция

20 лет проекту

Организатор:



Стратегический партнер:



Официальный партнер:



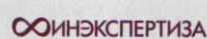
Генеральный партнер:



Партнер:



При участии:



АУДИТ И КОНСАЛТИНГ

31 марта 2016 г., Москва

Темы для обсуждения:

- Антикризисные технологии развития: проблемы и лучшие практики.
- Ужесточения требований регулятора к отрасли: кто окажется лишним?
- Перспективный спрос на аудиторско-консалтинговые услуги: где ждать прорыва?
- Позиции российских и международных игроков: в поисках нового баланса.
- Антидемпинговая стратегия: роль государства и СРО.

Специально к юбилею проекта будет выпущен сборник аналитических материалов по итогам двадцатилетия, включающий обзор основных тенденций рынка и рейтинги компаний-лидеров.

Информационный правовой партнер:



КонсультантПлюс
национальная правовая поддержка

www.raexpert.ru

Руководитель проекта – Юлия Барыбина
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1651), baribina@raexpert.ru

По вопросам партнерства – Мариам Яндиева
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1896), yandieva@raexpert.ru



Алексей Янин, управляющий директор по страховым рейтингам агентства RAEX • Игорь Юргенс, Президент Всероссийского союза страховщиков, Президент РСА •

Владимир Чистюхин, заместитель председателя Банка России • Светлана Гусар, вице-президент Национального союза страховщиков ответственности (НССО) •

Корней Биждов, президент Единого объединения страховщиков агропромышленного комплекса – Национального союза агростраховщиков •

Надежда Мартыанова, генеральный директор СК «МАКС»

мире, которая создала бы идеальную страховую систему, и она жила бы изумительно при плохой экономике. Страхование себя чувствовало относительно хорошо в «тучные годы». Но в условиях санкций, в условиях кризиса, в условиях того, что мы переживаем это «созидательное разрушение», трескотня о структурных реформах в экономике страны уже надоела... Надо всего три-четыре вещи – внести изменения в уже существующий закон по ОСАГО, по жилью, по медицине. Остальное мы – мегарегулятор плюс отрасль – готовы сделать через «перепускной клапан» «Саморегулируемая организация».

Владимир Чистюхин, заместитель председателя Банка России видит три основных риска российской страховой отрасли. Первый связан с проблемой доверия общества к страховому рынку, основой которого является финансовая устойчивость компаний и рыночная дисциплина, то насколько качественно предоставляются услуги, насколько они являются доступными потребителям на страховом рынке.

Финансовая устойчивость зависит от устойчивости бизнес-модели, от возможности зарабатывать. На сегодня, по мнению представителя регулятора, это ОСАГО, страхование жизни и (в минимальной степени) страхование имущества. Страхование жизни является традиционным драйвером развития рынка уже несколько лет. «Хотя его доля в общем сборе премии все еще доста-

точно низкая (около 10%), но тем не менее, мы видим, что это устойчивый драйвер, и будем прилагать все усилия вместе со страховым сообществом, чтобы этот драйвер не потерять, закрепить направление страхования жизни, – заверяет Владимир Чистюхин. – Я очень рад, что у страховщиков, которые занимаются страхованием жизни, есть конкретные предложения, как ситуацию в этом секторе рынка сделать еще более конкурентоспособной».

«Я полностью поддерживаю коллег в том, что мы имеем очень продуманные и, мне кажется, качественные, перспективные предложения по страхованию жилья, – продолжает Владимир Чистюхин. – Я очень надеюсь, что та модель, которая сегодня предлагается страховым сообществом, является наиболее правильной. Тогда, вполне возможно, рынок получит новый драйвер роста».

С сентября 2013 года, когда Банк России был преобразован в мегарегулятор, число страховых компаний сократилось, примерно, на 15%. В ряде случаев это был добровольный уход с рынка. Но, в большинстве случаев это результат надзорной деятельности регулятора. Сегодня Банк России наблюдает за качеством активов и устойчивостью компаний на основе оценки их финансовых показателей.

«Мы следим за рыночной дисциплиной и качеством активов, которые составляют собственные средства и резервы, – отмечает Владимир Чистюхин. – Мы

занимаемся маржой платежеспособности. Совершенно очевидно, что на сегодняшний день мы пока еще в потенциале имеем такие направления деятельности, как оценка систем управления рисками, оценка актуарных заключений, оценка корпоративного управления. Я уверен, что если мы перейдем к этим вопросам, то наших неприятных надзорных открытий будет намного больше».

По итогам прошлого года страховые компании получили очень неплохую чистую прибыль, и к ней, по выражению Владимира Чистюхина, нужно отнестись очень бережно: «Часть этой прибыли должна составлять резервы, за счет нее может быть увеличен капитал – реинвестиции в компанию для повышения ее устойчивости, ведь страховой рынок имеет очень высокую степень корреляции с реальной ситуацией в экономике».

По данным Владимира Чистюхина, в некоторых сегментах страхования мошенничество приобрело по-настоящему системный характер. «Это не отдельные случаи, – говорит Владимир Чистюхин. – Это отдельный вид бизнеса. К сожалению, его даже не всегда можно назвать криминальным, потому что, если смотреть на законодательство, то в ряде случаев оно вроде бы полностью соблюдается. Но то, что это наносит непоправимый ущерб отрасли, совершенно очевидно». Поэтому, на повестке дня стоит и работа с судами, и работа с автоюристами, и изменение законодательства.



Владимир Скворцов, генеральный директор СК «АльфаСтрахование» • Николай Галушин, первый заместитель председателя правления АО «СОГАЗ» •
 Дмитрий Маркаров, генеральный директор ООО «Росгосстрах» • Сергей Рябцов, член совета директоров группы «Ренессанс Страхование» •
 Сергей Цикалюк, председатель совета директоров СОАО ВСК • Дмитрий Гришанков, председатель правления Международной группы RAEX

С ним согласна Надежда Мартыанова, генеральный директор СК «МАКС»: на российском страховом рынке сегодня наблюдается негативная тенденция – существенный рост судебных расходов, которые неоправданно и катастрофически отягощают балансы, экономику страховых компаний и фактически не позволяют использовать позитивно те денежные средства, которые остаются у них на развитие. «Величина судебных расходов на ОСАГО – это наши РВД, это ровно 18%, – уточняет Надежда Мартыанова. – Нам дается 20%, и 18% из них съедают судебные издержки. Во всем этом существует признак существования прекрасно организованных преступных группировок».

«Определенные драйверы появились в компаниях в связи с тем, что они стали сокращать издержки, расходы на ведение дел и стали улучшать комбинированную убыточность, – отмечает Сергей Цикалюк, председатель совета директоров СОАО ВСК, – чему способствует рост качества управления рисками и актуарными расчетами».

«ОСАГО уже не является драйвером роста, – отмечает Дмитрий Маркаров, генеральный директор ООО «Росгосстрах». – Рост за счет тарифа, конечно, экстенсивный. Он стабилизирует на какое-то время ситуацию, но как фактор роста он уже исчерпан. А вот рост ответственности компании, предусмотренной законом, но еще и усугубленной существующей практикой, себя еще в

полной мере не проявил... Нужно совершенствовать законодательство. Нужно защищать страховщиков, потому что в судах нас никто не защищает. Нашу правоту игнорируют. Нас игнорирует целый ряд других органов власти. Мы не находим общего языка, понимания с антимонопольными ведомствами, с Роспотребнадзором. Есть смешение компетенций, когда ряд ведомств вмешивается, в том числе и в компетенцию Центрального банка. Тот же Роспотребнадзор требует изменения каких-то правил, изменения каких-то тарифов, что совершенно не их дело, но они это делают. Нужно кропотливо с этим работать. Другого пути нет».

По мнению Светланы Гусар, вице-президента Национального союза страховщиков ответственности (НССО), нельзя и дальше продолжать через страхование решать те проблемы, которые государство не может решить на уровне регулирования различных отраслей. Надо унифицировать законодательство. «Развести грани влияния тех или иных структур, которые все время пытаются вмешиваться в деятельность страховых сообществ, возможно только четко зафиксировав, что такое договор, как он заключается, кто в какой момент имеет право на расторжение, на осмотр имущества и чего он делать не имеет права, – уверена Светлана Гусар. – Только это позволит нам заблокировать ту судебную практику, которую мы будем пытаться перелаивать

постфактум очень много лет и в итоге ничего не добьемся».

«Совершенно очевидно, что мы должны двигаться к тому, чтобы тариф ОСАГО становился свободным, – комментирует ситуацию Владимир Чистухин. – Совершенно очевидно, что переходить к либерализации тарифа при обязательном виде страхования можно тогда, когда система принципиально сбалансирована, когда проблемы не заливаются повышением тарифа, а есть нормальная рыночная модель, которая принципиально устраивает и бизнес-сообщество страховщиков, и потребителя. При наличии такого баланса очень существенно митигируется риск того, что тариф будет необоснованно повышен и «улетит куда-то в стратосферу». Это важная тема. Поэтому все то, что говорили коллеги относительно мошенничества, относительно проблем с законодательством, относительно, может быть, каких-то высоких штрафов, нужно решать. Тогда мы естественным путем придем к либерализации тарифа».

Говоря о драйверах роста, Дмитрий Маркаров уточняет, что на сегодня ничего сравнимого по объемам с моторным страхованием не предвидится: «Страхование жилья – это, наверно, порядка 20 млрд рублей. Увеличение в два-три раза. Сравните с ОСАГО, которое в этом году, скорее всего, наверно, превзойдет 200 млрд рублей. Разница в объемах на порядок, поэтому можно говорить (о страховании жилья)

«Тинькофф Страхование» предотвратила мошенничество на 10 млн рублей

За первые месяцы 2016 года компания «Тинькофф Страхование» предотвратила мошенничество по заявлениям о страховых случаях на общую сумму 10 млн рублей. При этом за весь 2015 год компания предотвратила мошенничество на 9,5 миллионов. Из них по пяти страховым случаям на общую сумму 3,5 млн руб. возбуждены уголовные дела.

Для предотвращения мошенничества «Тинькофф Страхование» проводит комплексный анализ данных из открытых источников. Это позволяет определять мошенников по заявленным страховым случаям, а также потенциальных мошенников еще до подписания договора. Так, в 2015 году компания предотвратила потенциальное мошенничество на общую сумму 30 млн рублей, выявив потенциальных мошенников еще на этапе скоринга.

«В 2016 году мошеннических случаев стало заметно больше, особенно в сфере автострахования, — комментирует ситуацию Вадим Юрко, генеральный директор «Тинькофф Страхования». — Поэтому мы тщательно обрабатываем все обращения и оперативно реагируем на любые подозрительные заявления. Для предотвращения мошенничества мы опираемся на данные собственной информационно-аналитической системы. Также мы тесно сотрудничаем с правоохранительными органами, что позволяет в будущем предотвратить мошенничество по отношению к другим страховым компаниям».

Мошенники прибегают к разным способам при попытке обмануть страховую компанию. По данным «Тинькофф Страхования», чаще всего они подделывают документы о наступлении страхового случая. Также они фальсифицируют ДТП или пытаются получить страховое возмещение несколько раз по одному и тому же страховому случаю в разных страховых компаниях.

Приведем пример крупного мошеннического случая при участии клиентов «Тинькофф Страхования». Весной 2015 года клиентами компании по расширенному полису ОСАГО стали автовладельцы автомобилей BMW и Nissan. После этого в течение полугода в «Тинькофф Страхование» поступило 6 заявлений по страховым случаям с участием этих и других автомобилей, не застрахованных в компании. Всего в мошеннической группе участвовали 14 человек и 8 автомобилей. При этом компания выяснила, что все участники заявленных ДТП были знакомы между собой, а также и то, что группа фальсифицировала ДТП, чтобы получить страховые выплаты.

Участники обращались по страховому полису ОСАГО и пользовались возможностью не показывать автомобиль виновника ДТП. Общая сумма заявленных в «Тинькофф Страхование» убытков составила около 2 млн руб. По этим заявлениям о страховых случаях компания обратилась в правоохранительные органы.



Вадим Юрко, генеральный директор «Тинькофф Страхование»:

ты отказываются от каско, рассчитывая, условно говоря, отремонтировать машину в случае аварии по полису ОСАГО. С этой точки зрения, существует большая вероятность, что рынок ОСАГО всегда будет больше рынка каско. Мы находимся в точке бифуркации. С другой стороны, если говорить о тех возможных изменениях или о тех действиях, которые мы можем предпринять для того, чтобы этот рынок все-таки развиваться, в любом случае рынок страхования каско значительно больше многих других рынков страхования физических лиц. Даже небольшие изменения могут привести к серьезному увеличению и сборов, и количества клиентов. Но, все возможности, связанные с ростом рынка, находятся в области ценности этого продукта для клиента. Поэтому все новации, связанные с применением телематики и франшизы, конечно же, приводят к тому, что ценность продукта для клиентов становится больше. За меньшие деньги они получают то качество, то покрытие, которое ищут. Это первое.

«Второе, — продолжает Владимир Скворцов. — Мне кажется, это вопрос простоты, понятности продуктов для клиентов, простоты и понятности их приобретения. Здесь можно говорить об онлайн-продажах. Конечно, я думаю, что у таких продуктов как каско, большое будущее в электронной коммерции. Для многих клиентов гораздо понятнее, проще, естественнее сделать пролонгацию (я даже не говорю о покупке) полиса через каналы интернета, что увеличит ценность продукта для клиентов, в том числе за счет снижения расходов на дистрибуцию».

По его мнению, возможности роста здесь связаны исключительно с тем, чтобы «настраивать продукты для клиентов, для удовлетворения их потребностей максимально эффективно и максимально дешево. В данном случае продукты простые, понятные и дешевые могут и должны повлиять на увеличение числа полисов, и в результате на увеличение объема рынка».

как о драйвере роста, но это относительно небольшой рост».

Идти в ногу с передовыми достижениями

«Мы находимся в точке фундаментального изменения рынка моторно-

го страхования, — уверен Владимир Скворцов, генеральный директор СК «АльфаСтрахование», — потому что ОСАГО и каско, безусловно, связаны между собой. Увеличение лимитов по ОСАГО приводит к снижению ценности каско для многих клиентов. Многие клиен-

Он уверен, что слова «франшиза» и «телематика», сегодня не пустой звук. Продуктов с телематикой у страховых компаний в относительном выражении пока еще очень мало, но это уже тысячи клиентов. Продукты с франшизой уже составляют гораздо больше половины количества полисов. И это абсолютно фундаментальное изменение. «О продуктах с франшизой рынок говорит много лет, но только в последние год-два, это по сути дела, принципиально изменилось. Люди действительно стали покупать, — уточняет Владимир Скворцов. — Очень большой процент клиентов стали выбирать именно эти продукты. Что касается онлайн-продаж, у нас здесь большие перспективы».

Сегодня в портфеле ВСК франшизных продуктов более 70%. «Это дает возможность и клиентам брать на себя ответственность, удовлетворяя свои потребности, и нам предлагать услуги и зарабатывать, — комментирует Сергей Цикалюк. — Нужно идти в ногу с передовыми достижениями. Телематика — это будущее. Кто раньше начнет с ней

работать, тот будет впереди, и будет зарабатывать».

По словам Владимира Скворцова, в портфеле у СК «АльфаСтрахование» также 70% продуктов с франшизой. «Такие продукты, действительно, помогают снизить убыточность, снизить цену для клиента, — подтверждает Владимир Скворцов. — Мошенники продукты с франшизой покупают редко — им они не нужны».

«У нас есть несколько категорий транспортных средств, которые вообще не принимаются на страхование без франшизы, — говорит Николай Галушин, первый заместитель председателя правления АО «СОГАЗ». — Я считаю, что одно из направлений, которое предстоит поднимать рынку, — это страхование каско. Проникновение 10%, как предельная доля, которая была на рынке, — это не уровень. Мы говорим о жилье. 5%, 10% — это все равно очень мало. Парадоксально, но факт: на протяжении нашей последней истории основным драйвером роста в сегменте страхования жилья была ипотека. В

2015 году ипотеки нет, есть только пролонгация договоров. Как и за счет чего увеличилось число договоров страхования в сегменте имущества физических лиц на 1 млн 200 тыс. по сравнению с аналогичным периодом 2014 года? — Это пока еще не раскрытый феномен. Давайте будем реалистами. Принятие закона не приведет к взрывному спросу на этот вид услуги. Это добровольное страхование. Здесь не будет уровень проникновения 90%, как в ОСАГО. Это тот сектор рынка, который будет расти очень медленно. Хорошо, если в этом сегменте мы достигнем в перспективе пяти, может быть, десяти лет уровня проникновения 30%. Это будет очень хороший показатель, который будет означать, что мы, как сообщество, достигаем того результата, которого от нас ожидает государство. Это снижение нагрузки на федеральный и региональные бюджеты в связи с ликвидацией последствий чрезвычайных ситуаций в части утраты и повреждения имущества граждан. Нам показалось, что мы сдвинули этот камень с мертвой точки. Нам



XI Ежегодная конференция

Организатор:



Информационно-правовой партнер:



ФИНАНСЫ РАСТУЩЕМУ БИЗНЕСУ

13 апреля 2016 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

- Повышение доступности заемного финансирования для МСБ в условиях стагнации рынка.
- Восстановление рынка кредитования МСБ и возможности Национальной гарантийной системы.
- Рост дефолтности заемщиков: как удержать качество портфеля?
- Поддержка МСБ со стороны ЦБ РФ: каких мер ждет рынок?

Аналитической базой конференции станет исследование «Кредитование МСБ: итоги 2015 года», включающее рейтинги ведущих участников рынка, а также прогноз развития на ближайшие годы.

www.raexpert.ru

На правах рекламы

Руководитель проекта — Дина Джиенбекова
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1824), dzhienbekova@raexpert.ru

По вопросам партнерства — Мариам Яндиева
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1896), yandieva@raexpert.ru

удалось убедить Минфин увидеть рациональное зерно в программе: возможности доступа людей, которые проживают на более рискованных территориях, к покупке унифицированного продукта. Это удалось сделать».

По мнению Сергея Рябцова, члена совета директоров группы «Ренессанс Страхование» в страховой отрасли все происходит слишком уж постепенно: «За последние 10–15 лет двумя основными событиями, которые имели взрывной и тектонически позитивный характер для отрасли, было введение ОСАГО 12 лет назад и пересмотр его тарифов спустя 12 лет. Больше серьезных позитивных событий не происходило, одни и те же задачи ставим, одни и те же проблемы обсуждаем снова и снова».

Он отметил, что 5–10 лет назад мы говорили о том, что страхование жизни рано или поздно станет одним из основных драйверов развития страхового сегмента. Тогда к этому относились скептически. И вот, наконец-то, в последние несколько лет, несмотря на очень длинный, более длинный инвестиционный цикл (чем ожидали страховщики, чем это происходило в других экономиках), страхование жизни начало играть существенную и, возможно, (на данном этапе) ключевую роль в развитии страхования.

Страховщики довольно рано инвестировали в онлайн-канал. Много тратили усилий и средств на то, чтобы этот канал заработал. Как показала практика, без законодательной поддержки, без электронного полиса на одном только проникновении интернета здесь быстро не выйдешь. Но десятки процентов уже составляет доля определенных полисов, определенных видов продуктов, которые продаются через интернет. Начинают играть заметную роль мобильные приложения. Здесь процесс уже необратим. Финансовыми услугами в России через мобильные приложения пользуются уже больше, чем приобретают других товаров и услуг.

Одним из драйверов, если не абсолютного роста рынка, то, по крайней мере, относительного перетока клиен-

туры в этот канал продаж, что повлечет за собой и рост уровня проникновения, и, соответственно, рост потребления продуктов, Сергей Рябцов считает банкострахование и продажу страховых продуктов через банки, особенно в технологичном режиме. «Да, действительно, банкострахование традиционно зависит от макропоказателей, – говорит Сергей Рябцов. – Если мы продаем больше машин, мы больше их кредитруем, соответственно, больше продаж происходит через этот кредитный продукт. Растет ипотека – больше растет краткосрочное ипотечное страховое покрытие, больше продаем».

Банки инвестировали колоссальные суммы в свою инфраструктуру продаж, это традиционный канал, также как некоторые страховщики в агентские сети, в сети офисов продаж. Но они абсолютно недозагружены. Традиционный банковский продукт далеко не дает той отдачи, иногда работает в убыток. По этой причине банки с очень большой радостью при наличии возможности технологических решений быстро приняли на себя продажи страховых продуктов, которые после короткой фазы обучения и внедрения дают им сразу в чистую прибыль комиссионный, безрисковый для них доход. Доля этого дохода, как известно, у крупнейших банков страны доходит до нескольких десятков процентов в объеме чистой прибыли. Это довольно быстро открыло глаза менеджменту и акционерам этих банков. Теперь для них это абсолютно ключевой приоритет, который конкурирует по приоритетности с задачей развития своих собственных банковских продуктов и услуг. Быстро и безрисково можно получать колоссальное количество дохода, окупая свою собственную инфраструктуру продаж.

«Если мы можем заработать быстрее, внедряя продукты, внедряя технологии передовых игроков (может быть, это подтянет наши собственные другие страховые бизнесы быстрее или медленнее), но, тем не менее, мы хотим

это делать здесь и сейчас, – добавляет Сергей Рябцов. – Поэтому, если ты умеешь технологично быстро в течение уже даже не недели, а дней внедрять свой продукт (риск-менеджмент, канал продаж) в банковскую сеть и начинать продавать, то банки это с удовольствием воспринимают». Этот успех нарастает как позитивный снежный ком. Если ты успешно это сделал в одном, двух, трех банках, то все остальные хотят повторить, улучшить это в своих системах продаж. Поэтому, несмотря на то, что макростатистика железно говорит о том, что если мы ипотеку и машины продаем больше, мы страхуем больше, и наоборот, и это наш главный индикатор банкострахования, в реальности, на мой взгляд, банкострахование развивается сейчас в другом направлении – в направлении высокотехнологичных продаж, окупая свою выстроенную систему дистрибуции. Здесь выигрывает тот, кто умеет быстро и четко обучить, научить, сделать это комфортно и удобно, и начать продавать. В этом смысле банкострахование растет в сотнях процентов от периода к периоду. Этому росту еще не видно конца. «Поэтому, на мой взгляд, после страхования жизни и после общего онлайн-страхования, прямого страхования, большим и ключевым драйвером роста, проникновения продаж страховых продуктов будут банки, – отмечает Сергей Рябцов (очень существенным этот фактор будет в страховании жизни, в долгосрочном, инвестиционном страховании жизни, и даже в более традиционных продуктах)».

Перспективное направление

По мнению Корнея Биждова, президента Единого объединения страховщиков агропромышленного комплекса – Национального союза агростраховщиков, агрострахование в целом, как с государственной поддержкой, так и без нее – это одно из самых перспективных направлений развития. Потому что сельское хозяйство, агропромышленный комплекс – это одна из самых щедро финансируемых и щедро опе-

каемых государством отраслей. Более 200 млрд рублей почти ежегодно направляется в эту отрасль.

«Требуяют они страхового обслуживания? – Да, требуют, – говорит Корней Биждов. – Требуяют, чтобы мы, страховые компании, учитывали это в своих стратегиях? – Безусловно. Примеры удачных стратегий на рынке (я имею в виду страховые компании) есть? – Есть. Все это, подчеркивает то, что агрострахование может и должно стать прицелом и для средних компаний, перспективой, при определенных условиях, при тех изменениях, которые мы предлагаем. Они, кстати, имеют частично революционный характер».

«Одна из существенных претензий, которую мы все время слышим от аграрного сообщества, это так называемый порог гибели урожая, – критерий 30%, а теперь уже 20%, – продолжает Корней Биждов. – Мы готовы его убрасть, естественно, при определенных условиях и при определенном форматировании изменений в закон. Я настойчиво призы-

ваю те компании, которые действительно ищут ниши для своего роста, смотреть на агрострахование и агрострахование с государственной поддержкой».

«Уныния в нашем цехе нет. Есть сдержанный оптимизм, – подводит итог дискуссии Игорь Юргенс. – Несмотря на жалобы в отношении судов, которые все равно бесполезны, люди готовы бороться. Будем бороться вместе с ними». И повод для оптимизма есть – несмотря на то, что страхование пока не соответствует размерам экономики, оно может развиваться ускоренными темпами даже при не очень быстро растущей экономике.

По мнению Надежды Мартыановой, у страховщиков присутствует оптимизм, может быть, даже в большей степени, чем ранее, потому что сегодня с ними совершенно адекватно работает вышестоящее звено – регулятор. Она отмечает, что поэтому у бизнеса возникает чувство уверенности. Это мое состояние, в котором я совершенно спокойно себя чувствую во взаимоотношениях

между вышестоящим звеном и компаниями. Здесь присутствует объективность по отношению к рынку. Нет того, когда ты не понимаешь, что происходит за спиной, и какая компания может попасть в зону неоправданной критики. Это чувство заставляет уйти от темы внешних взаимоотношений и концентрироваться на внутренних проблемах. За это – большое спасибо».

По мнению Владимира Чистюхина, любой уход с рынка – это совершенно нормальная бизнес-ситуация, только не должен он приводить к потерям инвесторов и кредиторов. Соответственно, если это условие выполняется (а это обеспечивается, в том числе и регулятором), то рынок выстроен качественно. Если на рынке присутствуют недобросовестные субъекты, они ухудшают конкуренцию. Поэтому одна из задач регулятора состоит в том, чтобы на рынке были только качественные, конкурентоспособные участники. Всех, кто этому критерию не отвечает, с рынка надо цивилизованно выводить.



ГАЗПРОМБАНК
Банк ГПБ (АО)

ICC RUSSIA
INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization

16 марта Международная торговая палата в России (ICC Russia) при поддержке Газпромбанка проведет международную конференцию «Финансовые инструменты поддержки экспорта».

В числе спикеров - представители Росэксимбанка, ЭКСПАР, Ассоциации факторинговых компаний, Международной форфейтинговой ассоциации, крупных международных и российских банков, SWIFT и др.

Место проведения: отель Балчуг Кемпински

Подробная информация о мероприятии на www.iccwbo.ru

Есть ли будущее в России у рынка долевого строительства?

Текст: Вероника Новикова

Во второй половине 2015 года в регулировании рынка долевого строительства произошли системные изменения. Были приняты существенные поправки в 214-ФЗ, регулирующий отношения на этом рынке, а с октября 2015 года Банк России ограничил список страховых компаний, допущенных к работе с застройщиками. Новые требования встретили осторожное отношение страхового сообщества, а их введение сопровождалось активной публичной дискуссией. О том, каким будет развитие ситуации и что ждет рынок страхования ответственности застройщиков в этом году, шла речь за круглым столом, организованным в Интерфаксе комиссией по страхованию Всероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». В дискуссии приняли участие Игорь Жук, директор Департамента страхового рынка Центрального банка Российской Федерации; Александр Кондратенков, руководитель комиссии по страхованию, член Президиума Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»; Александр Артамонов, председатель Комитета ВСС по перестрахованию, генеральный директор СК «Респект»; Андрей Языков, председатель комитета ВСС по развитию страхования в сфере жилищного строительства и ипотеки; Павел Самиев, управляющий партнер Национального агентства финансовых исследований (НАФИ); Кирилл Холопик, руководитель аппарата Ассоциации «Национальное объединение застройщиков жилья»; Андрей Шелковый, советник Председателя Правления по стратегическому развитию НО «ПОВС застройщиков»; Иван Романов, Управляющий директор Группы ЛСР; Софья Старкова, Генеральный директор Агентства недвижимости «Лидер»; Виктор Рожков, и.о. заместителя руководителя Центра ОНФ «Народная экспертиза».

По мнению Павла Самиева, управляющего партнера Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), долевого строительству в России быть, 214-ый Федеральный Закон работать должен. Главное сегодня заключается в том, чтобы обеспечить его корректную работу для защиты населения от рисков стать обманутыми дольщиками. Институт страхования застройщиков еще не заработал нормально, закон нуждается в некоторых корректировках, но рынок есть, и для того чтобы он развивался, все возможности созданы.

«Если рынок развивается цивилизованно, – говорит Игорь Жук, директор Департамента страхового рынка Центрального банка Российской Федерации, – то использует сопутствующие страховые механизмы. Риски есть везде, в любой сфере, в любой деятельности. Эти риски минимизируются, например, с помощью страхования. И в этой части мы (как страховщики) готовы в этом рынке участвовать».

Кто право имеет?

К 2016 году рынок страховых компаний, допущенных к работе с застрой-

щиками, практически полностью сформирован. С октября прошлого года существует четкая регламентация, какие компании имеют право заниматься страхованием гражданской ответственности застройщиков. Этот список понятен, он размещен на сайте Банка России и остается в неизменном состоянии несколько месяцев. «Компании, которые находятся в списке – зона нашего повышенного внимания и контроля, – добавляет Игорь Жук. – Все лидеры рынка в течение первого квартала текущего года будут проверены на качество активов и перестраховочной защиты, а также стратегии работы по этому виду страхования... Все главки такое указание получили, и в течение года этот вид страхования будет в поле нашего пристального внимания».

Сейчас в списке ЦБ 18 страховых компаний, а также «Общество взаимного страхования». Много это или мало? – На страховом рынке в России, примерно, 330 компаний. Из них только 19 могут заниматься застройщиками, а реально работают с ними только 5 или 6. Для работы на этом рынке страхования компании необходимы собственные средства и перестрахо-

вочная защита, иначе страховой емкости окажется недостаточно. Практики глубоко проверять перестраховочную защиту у регулятора нет, она только нарабатывается. «Здесь мы очень надеемся на усилия ВСС, на Андрея Языкова, который возглавляет идею создания для целей перестрахования конструкции в виде пула страховщиков, – говорит директор Департамента страхового рынка Центрального банка Российской Федерации. – Без участия профсообщества мы не видим перспективы развития этого вида страхования, потому что перестраховочные емкости ограничены». Для развития рынка важно задействовать емкости и тех страховых компаний, которые не будут работать в секторе страхования гражданской ответственности застройщиков, но готовы будут присоединиться к формируемому пулу. «Мы всячески это будем поддерживать, – заверяет Игорь Жук, – и если внутри России найдем такие возможности, то появятся возможности и иного перестрахования. Многие западные и точные перестраховочные компании наблюдают за тем, что происходит у нас. И если внутри сообщества мы до-

говоримся о стандартах и правилах андеррайтинговой политики, создадим внутри себя страховую емкость, то будем интересны и представителям других юрисдикций».

«Важный для рынка момент, – добавляет Игорь Жук, – создание российской национальной перестраховочной компании, вовлечение ее в этот процесс».

По словам директора Департамента страхового рынка Банка России, появились желающие присоединиться к списку лидеров, определенных ЦБ. «Но пока, ни одна компания не смогла соответствовать требованиям нормативов, установленных Банком России и законодательством», – отмечает Игорь Жук.

Рынок ждет динамичного развития ситуации, повышения требований к застройщикам, к их прозрачности для всех участников. Требования к активам страховых компаний и к достаточности их собственных средств также будут меняться. «Мы планируем скорректировать соответствующие указания, – предупреждает Игорь Жук, – повысим требования к качеству капитала страховых компаний, которые занимаются страхованием гражданской ответственности застройщиков. Этот рынок открыт для всех игроков, только надо этим требованиям соответствовать».

«Как один из ключевых участников рынка недвижимости мы, конечно, испытываем на себе то, как на практике реализуются меры Банка России, – рассказывает Иван Романов, управляющий директор Группы ЛСР. – Меры понятные, направленные на светлую цель, и должны повлиять положительным образом на рынок, улучшить его цивилизованность и укрепить уверенность покупателей в том, что они, инвестируя в приобретение жилья, получают именно жилье, и в соответствующий срок – это хорошо». В то же время, по его мнению, внедрение в жизнь новых процессов приостановило нормальное развитие рынка недвижимости и работу застройщиков. В октябре прошлого года выяснилось, что не многие компании из списка ЦБ готовы

активно участвовать в страховании рисков, связанных с долевым участием в строительстве. На какое-то время возник дефицит страховых услуг, особенно в регионах, где страховые компании, получившие разрешение заниматься этим видом страхования, слабо представлены. «Там рынок встал, регистрация договоров долевого участия прекратилась, – отмечает Иван Романов. – Потребовалось несколько месяцев для того, чтобы изменить критическую ситуацию, она стала лучше, но, я опасаюсь, что не очень надолго».

По его мнению, проблема в том, что регулятор установил страховым компаниям лимит на долю риска, которую страховая компания может взять на одного застройщика. У крупных СК этот лимит заканчивается за месяц-два. Поэтому застройщики вынуждены работать не с одной, а с несколькими компаниями, что и делают для обеспечения бесперебойной возможности финансирования – заключения договоров долевого участия и их регистрации в соответствии с требованиями законодательства.

По словам Ивана Романова, проблемная ситуация, действительно, до конца не разрешена и требует дополнительной регулировки: «К сожалению, могу констатировать неготовность инфраструктуры страхового рынка к страхованию всех договоров долевого участия. Управление федеральной регистрационной службы ежегодно их регистрирует на 2 трлн рублей. Это очень большие средства. Поэтому совокупной, даже собранной в пулы емкости страховых компаний на сегодня не хватит. Как необходимая мера должна появиться государственная перестраховочная компания, которая расширит страховую емкость, что сделать вполне реалистично».

Застройщики поддерживают изменения законодательства, связанные с открытостью и требованиями к финансовой устойчивости застройщиков. «Это абсолютно правильное требование, – соглашается Иван Романов. – Не должно быть так, чтобы застройщик,

обладающий только ручкой, столом и компьютером, начинал строительство дома и привлекал средства граждан, как это было еще пару лет назад. Чтобы привлекать средства граждан, застройщик должен своей финансовой состоятельностью на момент начала строительства доказать наличие средств для того, чтобы построить заявленный объект, и что он не зависит от того, привлечет ли финансирование дольщиков или нет. Сейчас от этого очень часто зависит скорость строительства и то, насколько предсказуемо дольщик получит свою квартиру. Мы, «Группа ЛСР», в этом вопросе реализуем очень консервативную политику – не начинаем проект, пока нет убежденности в том, что он финансируемым обеспечен. Но, к сожалению, не все застройщики делают так. Поэтому законодательство нужно менять».

С ним согласен и Игорь Жук, но у Банка России «нет задачи загонять страховые компании в этот вид страхования»: «Нам принципиально важно, чтобы страховая компания отвечала по своим обязательствам. Если компания не имеет такой возможности, значит, она не будет работать в этом виде страхования. И если страховая емкость очень быстро наполнится, а мы не создадим компании перестраховочные, не сделаем западного, восточного перестрахования, значит, этот вид страхования очень скоро будет ограничен в своей емкости. Это реальность. Но задачи расширить количество компаний, обязать страховать застройщиков, у нас нет, и не будет. Главное – чтобы компания с помощью нашей надзорной деятельности имела возможность платить».

Эту позицию разделяет Дмитрий Руденко, генеральный директор ООО «ИСК Евро-Полис» – компании, которая на сегодня занимает большую долю рынка, но придерживается очень консервативной андеррайтинговой политики. «Мы не берем под защиту непонятных нам застройщиков, – комментирует Дмитрий Руденко. – Но по-другому, ведь, невозможно. Мы



Игорь Жук, директор Департамента страхового рынка Центрального банка Российской Федерации • **Андрей Шелковий**, советник Председателя Правления по стратегическому развитию НО «ПОВС застройщиков» • **Иван Романов**, управляющий директор Группы ЛСР • **Софья Старкова**, генеральный директор Агентства недвижимости «Лидер» • **Максим Сотников**, член совета директоров, «Комстрин» • **Александр Артамонов**, председатель Комитета ВСС по перестрахованию, генеральный директор СК «Ресpekt»

ответим за риски, которые берем на себя, и по-другому не будет. У компании есть договор с партнерами по перестрахованию, его требования мы будем выдерживать». По его мнению, важным дополнением к требованиям Банка России является также наличие рейтинга у застройщика, ведь это значит, что он уже прошел независимую проверку.

Если развязать все узлы

Почему же банки не выдают застройщикам свои поручительства, не берут на себя эти риски, ведь у банков в России капиталоемкости больше?

По мнению Кирилла Холопика, руководителя аппарата Ассоциации «Национальное объединение застройщиков жилья», у банков в этом вопросе есть принципиальное отличие от страховых компаний: «если в страховании компания не должна брать на себя большие объемы рисков, а может перестраховывать их, то есть выводить вовне в каком-то масштабе, то банки риски берут на себя и не могут их дальше передавать, они платят за них через резервирование. Вот что демотивирует банки работать в этом секторе рынка. На сегодня банк выдает кредит компании-застройщику, при этом берет на себя большой объем риска и отказывает в выдаче банковского поручительства этому же клиенту. Если развязать все узлы, то, конечно,

выдав кредит, банк выдаст компании и банковскую гарантию».

По словам Кирилла Холопика, застройщики к институту страхования относятся осторожно, поскольку его внедрение связано со стрессовыми ситуациями. Рынок испытал первый стресс, когда у застройщиков появилось обязательство страховать свои риски. И второй стресс рынок испытал 1 октября прошлого года, когда оказалось, что 80% риска взяли на себя страховые компании, которые не попали в список ЦБ и ушли с этого рынка. Застройщику срочно пришлось искать нового контрагента-страховщика. «Последствия были серьезные», — говорит Кирилл Холопик, — за четвертый квартал прошлого года рынок ушел в минус на 38%. Если перевести это в деньги, то потеря составила 200 млрд рублей. Эта очень большая сумма напрямую связана с реформой страхования, потому что в октябре прошлого года рынок остановился. Сейчас он нормализовался, хотя по количеству заключенных ДДУ спустился на уровень четвертого квартала 2012 года. Очень важно, чтобы не было третьего стресса, третьего передела рынка, когда в какой-то момент опять все остановится. И здесь очень многое зависит от регулятора — важно, чтобы рынок рос, чтобы росла на нем конкуренция».

Что еще изменилось? — Подходы страховщиков к оценке рисков застройщиков. По мнению Кирилла Хо-

лопика, теперь «страховые компании стали очень серьезно, фактически также, как банки, смотреть на застройщиков, по-настоящему глубоко анализировать их».

«Важно, чтобы в оценке рисков на этом рынке не было арбитража, — отмечает Андрей Языков, председатель комитета ВСС по развитию страхования в сфере жилищного строительства и ипотеки. — Не может один и тот же риск оцениваться банками и страховыми компаниями с разной стоимостью. У банкиров есть норматив Н6, ограничивающий 25% от капитала риски на группу связанных заемщиков. По этой причине банк, кредитующий застройщика, не дает ему банковское поручительство — Н6 выбран и увеличивать риск на одного заемщика, выдавая ему в плюс поручительство, конечно, у банков возможности нет».

Он согласен с тем, что страховой механизм гораздо эффективнее, чем банковский: в то время как банк вынужден держать риск на себе, страховые компании могут его экспортировать, по отработанной технологии передавать либо в сострахование, либо в перестрахование. «Норма 30%, которая есть сейчас в регулировании страховщиков, на мой взгляд, очень хорошая, правильная, — утверждает Андрей Языков. — Банкам Базельские рекомендации дают только 10% на один риск, а Банк России дал страховщикам более мягкую норму — 30%. Есть резервы ее



Александр Кондратенков, руководитель комиссии по страхованию, член Президиума «ОПОРА РОССИИ» • Павел Самнев, управляющий партнер Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) • Кирилл Холопик, руководитель аппарата Ассоциации «Национальное объединение застройщиков жилья» • Андрей Языков, председатель комитета ВСС по развитию страхования в сфере жилищного строительства и ипотеки

сокращения, ведь риск должен тщательно контролироваться».

Что нового ждуть?

С 1 июля 2018 года заработает реестр страховой защиты дольщиков. «Это значит, появится возможность контролировать добросовестность наличия поручительств по конкретному договору долевого участия в строительстве, — поясняет Андрей Языков, — и все надзорные органы смогут контролировать лимит риска, который взяли на себя как страховщики, так и застройщики».

Председатель комитета ВСС по развитию страхования в сфере жилищного строительства и ипотеки поддержал идею организации пула страховщиков: «Он не преследует цели контролировать цены на рынке; цель пула — объединение капиталов для работы с крупными рисками, потому что такого застройщика, как, например, «Группа ЛСР», действительно, ни один страховщик на балансе не удержит, что станет вполне возможным при объединении в пул. У банков проблема аналогичная. Объединение страховщиков с последующей перестраховкой позволит страховому рынку работать с крупными застройщиками. И если соглашение о пуле, которое мы сейчас формируем, будет поддержано крупнейшими участниками рынка, то список ЦБ может расшириться еще на 5-6 очень крупных страховщиков. И, я надеюсь, что

в марте текущего года уже появится результат».

Александр Артамонов, председатель Комитета ВСС по перестрахованию, генеральный директор СК «Респект» поддерживает проводимую политику — закон носит социальный характер, его основная задача — не допустить появления обманутых дольщиков. Он уверен, что страховому институту важно осуществлять мониторинг и качественную оценку рисков на местах. «Поэтому компания, которую я сейчас возглавляю, уже создала 41 офис и до конца этого года намерена открыть еще 60, — поясняет Александр Артамонов. — Мы — «за» жесткие требования и пристальное внимание к любому игроку, который выходит на данный сложный, фактически пионерский вид страхования. Жесткость должна быть. Мы, как страховщики, это будем только приветствовать. Лишь бы условия были равными для всех, а правила прозрачными».

По мнению Софьи Старковой, генерального директора Агентства недвижимости «Лидер» за период реформ застройщики действительно пережили как минимум два стресса. «С 1 января 2014 года вступил в силу закон об обязательном страховании гражданской ответственности застройщика, но страховые компании разводили руками и говорили, что у них нет ни правил страхования, ни лицензий на этот вид деятельности, и поэтому они не готовы,

— рассказывает Софья Старкова. — И до сих пор ни одна крупная страховая компания, ни ВТБ Страхование, ни Ингосстрах, не имеют в перечне своей деятельности такого вида страхования, как страхование гражданской ответственности застройщика. Потом появились страховые компании, которых нет сегодня в разрешающем списке, и стали страховать застройщиков, что позволило нам регистрировать ДДУ и продолжать строить за счет средств дольщиков. Но регионы, где не было ни одной страховой компании, готовой страховать застройщиков, встали и полгода не могли регистрировать договоры долевого участия, то есть привлекать эти средства к финансированию строительства и завершению работы над объектом в определенные сроки».

«Второй стресс мы пережили в октябре 2015 года, когда две страховые компании, с которыми мы работали, ушли из списка ЦБ, — продолжает Софья Старкова. — Я бегала по компаниям из списка ЦБ, но крупные страховщики снова разводили руками и говорили, что они все еще не готовы страховать застройщиков, хотя прошло уже почти два года... Наконец, мы нашли компанию, которая стала с нами работать, но захлебнулась от нагрузки, не хватило человеческих ресурсов. Мы потеряли месяц и не получили страхование от компании из списка ЦБ. Хорошо, что другая страховая компания (прим. СК «Респект») достаточно быстро нас обслужила и фактически спасла ситуацию. Я за то, чтобы государство регулировало, защищало интересы дольщиков. Я за то, чтобы рынок был прозрачным. Мы готовы, как компания ЛСР, вывешивать отчетность на сайте и быть абсолютно прозрачными».

Нужен механизм работы с недостроем

Максим Сотников, Член совета директоров компании «Комстрин» уверен, что на сегодня рынок страхования застройщиков слишком мал. По его мнению, только 5 компаний из списка

ЦБ реально осуществляют эту деятельность, и это катастрофически мало. «Возникает огромная проблема, когда наступает страховой случай, и застройщик разоряется, – говорит Максим Сотников. – Момент передачи недостроя и обманутых дольщиков очень тяжелый. Он тяжелый и для другого инвестора – застройщика, который готов заплатить, чтобы завершить строительство. Сейчас тяжелейшим образом решается судьба объектов СУ-155. Это тяжело решалось и с другими компаниями, с которыми случилась эта беда. Поэтому на сегодня никто из застройщиков от страхового случая, на самом деле, не застрахован. Так давайте вырабатывать механизм, заранее решать судьбу недостроя!»

Очень важно дать возможность страховщику, например, при 80%-ной готовности дома на накопленные резервы достроить оставшиеся 20%, и сдать объект. Сегодня такой механизм не заложен в закон. Напротив, закон предлагает страховщику оплатить 100% средств, вложенных дольщиками, и затем вставать в некую очередь удовлетворения требований, которая образуется в процессе банкротства компании-застройщика. «Это принципиальный момент для развития деятельности по страхованию застройщиков, – уверен Александр Кондратенков, руководитель комиссии по страхованию, член Президиума Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», – что не повлияет на устойчивость рынка, но может стать серьезным прорывом».

«Другой механизм уже действует, – уверен Андрей Шелковый, советник Председателя Правления по стратегическому развитию ЮН «ПОВС застройщиков». – «Общество взаимного страхования» отличается от классической страховой компании тем, что те же, кто страхуют свою ответственность в обществе, они же являются и членами этого общества». Механизм взаимной ответственности позволяет решить и проблему недостроя, и проблему про-

зрачности застройщиков, как в части раскрытия ими отчетности как таковой, так и в части достоверности предоставленных данных, их соответствия фактическому качеству активов и наличия перестраховочной емкости».

По мнению Андрея Шелкового, в части исполнения 214 ФЗ на сегодня, безусловно, остаются спорные моменты, но построение эффективной системы страхования в том, или ином виде, когда она действительно работает, по сути, станет гарантом того, что закон сохранится. Ведь в противном случае будет прекращена возможность привлечения застройщиками средств дольщиков, которые на сегодня является основным (на 70%) источником финансирования строительства.

Официальная статистика признает, что на сегодня в России около 85 тыс. обманутых дольщиков по строительным объектам, которые уже признаны проблемными, и которые возникли еще до вступления в силу новой нормы 214 закона «О страховании или ином виде обеспечения».

«Банкротства застройщиков будут, и страховые случаи тоже будут, – уверен Андрей Шелковый. – Но это как раз и должно доказать работоспособность системы. Пока в нормативных документах регулятора есть пробелы в части регламентации процессов, связанных с наступлением страховых случаев».

С ним согласна и Софья Старкова: «Что же такое страховой случай? Несвоевременная передача объекта дольщикам? Но в какой момент происходит передача объекта дольщикам? – С момента сдачи в эксплуатацию. Почему же застройщиков вынуждают страховаться на этапе начала строительства, когда есть проектная документация, экспертиза проекта, разрешение на строительство – самые важные документы для начала любого строительного проекта? Почему нет возможности начать страховаться после сдачи дома в эксплуатацию, когда по факту и возникает ответственность застройщика? Нужно пересмотреть момент входа застройщика в страхо-

вание гражданской ответственности и начала его взаимодействия со страховой компанией. И что будет дальше, когда страховой случай наступит? – Об этом почему-то стараются не говорить...».

«Не могу согласиться с тем, что каждого застройщика ждет страховой случай, – возражает Виктор Рожков, и.о. заместителя руководителя Центра ОНФ «Народная экспертиза». – Почему «СУ-155» дождался до страхового случая? – Потому что они 214 ФЗ не соблюдали, потому что их никто не контролировал так, как других застройщиков, которые с первого дня введения этого закона находятся под зорким оком контролирующих органов в каждом из регионов. Мы предоставляем уйму отчетности в дополнение к той, которую уже размещаем. И это как раз отвечает вероятности наступления рисков. У нас есть высокие кредитные рейтинги... Все это действительно снижает вероятность банкротства до минимума. Думаю, что с такими предпосылками у «СУ-155» было бы гораздо больше шансов выстоять. И когда они подходили к краю пропасти, то многие бы их останавливали, посоветовали, помогли...».

«А те пять компаний из 18, которых определил Центробанк, они идут в авангарде, – продолжает Виктор Рожков, – они то и формируют рынок услуги по страхованию застройщиков. Они – молодцы. Они то и будут выигрывать. Здесь ведь смелость определенную надо иметь. Но эта смелость имеет свои основания – жесткие требования регулятора и к страховым компаниям, и к обеспеченности объекта всем необходимым для того, чтобы он был достроен. Ведь на кону не только деньги, на кону надежность застройщиков и спокойствие дольщиков».

Нужна ли нам революция?

«Революции нам не нужны, – убеждает Софья Старкова. – Два года работы в тандеме страховщик-застройщик – очень маленький срок для того, чтобы вносить новые изменения в 214 ФЗ. Регулятор сократил число игро-

ков рынка страхования только в конце прошлого года. Нужно посмотреть, как будет развиваться ситуация с оставшимися страховщиками». По ее мнению, радикальные изменения, которые обсуждаются, могут привести к отмене продажи новостроек. «Не будет страхования гражданской ответственности, будут накопительные счета в банках, к которым банки опять не будут готовы», – говорит Софья Старкова. – Дайте время участникам рынка – страхования, строительства, банкам – дайте нам возможность работать спокойно, набирать опыт, каждому делать свое дело. Страхование гражданской ответственности уже развивается. Страховые компании принимают на себя ответственность как перед застройщиком, так и перед регулятором. Надо дать рынку время стабилизироваться и только потом уже принимать поправки в действующее законодательство».

«Октябрьская революция прошлого года была спровоцирована мошенни-

ками в сфере страхования, недобросовестными действиями компаний-пустышек, которые пылесосили рынок», – говорит Андрей Языков. – А застройщики это поддержали, потому что в целях экономии, минимизации затрат, понимая, что это невыплатные схемы, шли, чтобы просто выполнить формальное требование, принести полис для регистрации договора долевого участия. Именно это и сподвигло ЦБ на такие резкие меры, что было, действительно, правильно».

И все-таки некоторые изменения внести в законодательство просто необходимо. К примеру, по мнению Александра Кондратенкова, совершенно необходимо обязать страховщиков иметь свои представительства в тех регионах, где они заключают договоры страхования застройщиков, и не разрешать им заключать договоры страхования там, где они не присутствуют. «Куда дольщик, застрахованный по договору страхования долевой ответственности, проживающий в далеком

регионе будет обращаться, когда наступит страховой случай?», – спрашивает Александр Кондратенков. Да и коэффициенты страхования в зависимости от степени готовности объекта тоже могут быть разными, что существенно снизит нагрузку на застройщика. Сейчас страховые компании устанавливают один коэффициент на весь этап строительства объекта.

Нерешенных вопросов пока что действительно много. «Среди них много спорных вопросов», – говорит Александр Артамонов. – Отрадно, что 12 страховых компаний из списка ЦБ уже изъявили желание вступить в пул и увеличить страховую емкость на рынке. Главное теперь – договориться о том, каким будет порядок урегулирования претензий, что очень важно и для застройщиков, и для населения – дольщиков. Мы видим приоритеты и в андеррайтинговой политике, и в сопровождении договоров, и будем стараться быстрее найти общее понимание и выработать единые правила работы на рынке».



4th Annual

Retail Banking Forum

GLC

02-03 June 2016
Sofitel Chain Bridge Hotel, Budapest, Hungary

in f t y

www.glceurope.com

Профессиональный портал единых возможностей!

Новый информационный портал РынокВзыскания.РФ начал свою работу в конце октября 2015 года. Об идее портала, его предназначении, возможностях, а также планах развития мы беседуем с руководителем портала Алексеем Бобко.

- Алексей, как появилась идея создания портала, как долго шла подготовка к открытию, как подбиралась команда?

Алексей Бобко: Идея информационного портала возникла ещё несколько лет назад. Рынку взыскания необходим единый источник информации, которого до старта портала не было, вся информация была разрозненная. Несмотря на всю сложность ситуации, которую мы наблюдаем на рынке, решение об инвестировании в информационный портал было принято без тени сомнений. Во-первых, потому что кризис – это время возможностей, во-вторых, – это наш скромный вклад в развитие рынка взыскания и улучшение экономической ситуации в целом.

Каждый трудится и приносит пользу на «своём месте». Моё место – портал. Мы сами всё создали, с чистого листа. Несмотря на сжатые сроки, портал начал работать точно в запланированную дату.

Наша главная цель – создание единой профессиональной площадки для решения всех ключевых задач развития рынка взыскания. Ключевая идея – объединение взыскателей: на портале «РынокВзыскания.РФ» будут и актуальные новости, и контакты с поставщиками услуг или сервисов, и календарь профильных мероприятий, и общение с коллегами, обсуждения статей или блогов, обмен опытом, новыми знаниями, видео с экспертами рынка и многое другое. При этом все возможности портала (кроме явной рекламы) бесплатны для наших посетителей. Мы работаем над тем, чтобы на портале всегда было много полезной информации и возможностей для развития, которые предоставляются бесплатно.

Разрабатывая информационный портал, мы делаем ставку на качество. Этот инвестиционный бизнес-проект с большими планами на будущее. У нас нет цели сделать «подешевле», быстро отбить затраты и жить за счёт рекламы. Наша цель – качественный и полезный для рынка портал, которым создателям можно гордиться, а посетителям – пользоваться во благо каждый день!

Важен для нас внешний вид портала – его дизайн, интерфейс, удобство навигации, поиска информации и т.д. Все должно быть удобно, красиво и быстро – вот на это мы обращаем пристальное внимание.

«Картинка» важна. Просто читать заголовки новостей уже давно не так интересно. Подача материала должна быть современной и актуальной.

Конечно, еще не все возможности реализованы в данный момент, но посещаемость растёт, и это – главное.

Команда портала – разные люди по опыту и месту проживания. Ключевое условие для каждого – профессионализм, личный интерес к нашему делу, положительные рекомендации от руководителей предыдущих проектов. Нас немного, но каждый на своём месте решает задачи. Идея без команды ничего не стоит. Я командой доволен.

- Запрещённые темы есть?

Алексей Бобко: Да, всё то, что касается деятельности вне закона или на грани. Мы не «накручиваем рейтинг» портала громкими заголовками и не пиарим тех, кто нарушает закон. О них должны писать в криминальных сводках с заголовками «осуждены...», «пресечена деятельность...» и другими подобными. Но это не значит, что если мы видим претензии, исходящие от рынка, государственных органов, общества и самих должников к работе взыскателей, то будем молчать. Нет, мы будем максимально объективно освещать точки зрения, искать истину вместе с участниками процессов. Это будет способствовать развитию рынка взыскания.

- Как подбирали portalу название?

Алексей Бобко: Мы остановились на названии, которое говорит само за себя.

- Как видите целевую аудиторию портала?

Алексей Бобко: Она разная, но объединена темой взыскания просроченной задолженности. Именно из потребностей аудитории мы исходили при разработке портала и стратегическом планировании его развития. Всю аудиторию мы разделили на группы: взыскание, поставщики услуг, должники. Некоторые группы имеют внутреннюю классификацию.

- Расскажите подробнее о каждой из групп. Что интересного для каждой из них Вы приготовили на портале?



Текст:

Лилия

Халикова

Алексей Бобко: В категории «Взыскатели» два вида подборки информации: для сотрудников и руководителей компаний-взыскателей. Сотрудники компаний-взыскателей здесь смогут приобрести навыки эффективного взыскания, следить за изменениями законодательства, обмениваться опытом с коллегами, получать полезную информацию от экспертов рынка. Руководители компаний-взыскателей смогут публиковать на портале официальные пресс-релизы и интервью, получать информацию о профильных мероприятиях, вести личный блог, обсуждать с коллегами проблемы развития рынка взыскания.

Поставщикам услуг мы предлагаем разместить карточку компании и основные услуги в каталоге портала, публиковать пресс-релизы, размещать информацию о собственных мероприятиях, в том числе видео-материалы, проводить акции.

Должникам и частным лицам будет полезно узнать о правовой базе рынка взыскания, почитать статьи о том, как взаимодействовать с коллекторами, как отличить цивилизованных коллекторов от других; узнать о возможностях пожаловаться на нарушения при взаимодействии с коллекторами, о нюансах работы с «антиколлекторами». Некоторые из этих возможностей, уже появились на портале в конце 2015 года, часть мы запустим в 2016 году.

– Очень важно, что своей целевой аудиторией Вы видите сотрудников компаний-взыскателей. Это – актив рынка взыскания.

Алексей Бобко: Да, именно эти специалисты находятся в прямом контакте с должниками. От их действий зависит репутация коллекторских компаний и рынка взыскания в целом. До открытия портала «РынокВзыскания.РФ» у этих людей были ограничены возможности для постоянного развития своих профессиональных навыков. Наш портал для тех взыскателей, которым важно профессионально выполнять свою работу, которым «не всё равно».

– Как раньше они получали новую информацию, совершенствовали свою квалификацию?

Алексей Бобко: В крупных компаниях есть внутренние тренеры. Но программа повышения квалификации почти везде однотипная. Новости рынка – это, в основном, негатив. Чтобы найти что-то полезное для работы, нужно мониторить множество источников.

– А как работают внешние тренинги?

Алексей Бобко: Повезет, если компания пригласит опытных тренеров. Если нет, то тренироваться за свой счет, оплачивая из своего кармана, дорого.



Алексей Бобко

– Как обстоят дела с участием в конференциях и других профильных мероприятиях?

Алексей Бобко: На них почти не попасть. Они так же, как правило, платные, или проходят в других городах.

Сегодня лишь в немногих компаниях есть бюджет для развития навыков своих взыскателей. Экономика требует постоянной оптимизации бизнеса и сокращения расходов. Но компаниям-взыскателям важно повышать квалификацию своих сотрудников и эффективность взыскания, качество их работы в современных условиях кризиса, когда люди теряют работу, испытывают финансовые затруднения, часто не могут платить по объективным причинам и, таким образом, становятся должниками.

Пока «точек объединения» единомышленников по профессиональному признаку слишком мало. Нам крайне важно помочь малым компаниям, где один-два взыскателя, коллекторским компаниям с небольшими портфелями, где даже мысли не возникает о тренингах или профильных мероприятиях. Им главное – выжить на рынке. «РынокВзыскания.РФ» позволит взыскателям самых разных организаций и городов без ограничений получить доступ к полезной, важной и актуальной информации для развития своих профессиональных навыков. Взыскатели будут в курсе новостей законодательства, его изменений и тенденций, смогут обмениваться опытом с коллегами, обучаться тому, как эффективнее взыскивать задолженность. Речь идет о формировании профессиональной среды для взыскателей, отраслевого интернет-сообщества. Рынок взыскания от этого

только выиграет. Эффективность взыскания будет расти, репутационные риски снижаться, должники будут меньше жаловаться и чаще платить. Главное – будет расти престиж профессии взыскателя. Кстати, ожидается появление этой специальности в ВУЗах.

– Каковы на сегодня возможности портала, и как Вы планируете их развивать?

Алексей Бобко: Сегодня портал «РынокВзыскания.РФ» состоит из трёх ключевых разделов. Первый – новости. Здесь собрана актуальная информация по текущему законодательству, международному опыту, о событиях на рынке взыскания, подобраны пресс-релизы компаний-взыскателей, информация о профильных для рынка мероприятиях, аналитика.

Раздел второй – каталог. Здесь представлены поставщики рынка взыскания, организаторы мероприятий, коллекторские агентства, тренинговые компании.

Раздел третий – общение. Это блоги экспертов, чаты в стиле «вопросы-ответы», профильные статьи и форум для свободного обмена мнениями.

Также мы активно развиваем видео-канал с материалами о рынке взыскания и интервью с известными спикерами и ключевыми персонами отрасли. Так, выступления всех участников первой онлайн-трансляции доступны на нашем видео-канале.

– Конкурентов своих знаете?

Алексей Бобко: Хороший вопрос. Несмотря на огромные объёмы просроченной задолженности в экономике, сам рынок взыскания узкий – все знают друг друга. Поэтому имена называть я не буду. Да, работают сайты-первопроходцы, которые стояли у истоков информирования о рынке взыскания и долгом рынке вообще. Кого-то из пионеров уже нет, кто-то продолжает свою работу. Они известны, и я с уважением отношусь к этим информационным ресурсам и людям, которые их создали и развивают, потому что они сделали самое сложное – первые шаги. С такими сайтами мы находимся на одном поле, но отличаемся от них по форматам подачи материалов и взаимодействия с аудиторией. Старт проекта показал, что предложенные нами ресурсы востребованы.

Вторая категория действующих интернет-проектов связана с темой долгового рынка. Мы с ними не пересекаемся, поскольку фокусируемся на вопросах взыскания задолженности (инструментах, технологиях, технике), а не на оценке долгов, их продаже и т.д.

Третья категория проектов – корпоративные порталы. Когда компания, которая активно продвигает свои интересы на рынке взыскания (например,

поставщик услуг), реализует собственные инфо-проекты и выпускает интересные дайджесты или новостные релизы.

– В чем Ваше ноу-хау?

Алексей Бобко: Наша задача – предоставить всем игрокам рынка взыскания (которые действуют в рамках правового поля) возможность получить полезную информацию или статью ее поставщиком для рынка через наш информационный ресурс. Портал «РынокВзыскания.РФ» – рабочий инструмент для представителей рынка взыскания «на каждый день». Практически вся информация на сайте от компаний может добавляться ими самостоятельно – пресс-релизы, мероприятия, блоки, статьи – и, что особенно важно, бесплатно. На портале доступна и аналитика. Её пока что немного, но цифры весьма любопытные.

– Вы отметили, что одновременно с запуском портала состоялась онлайн-конференция «Рынок взыскания России. Изменения. Вызовы. Решения». Расскажите об этой идее.

Алексей Бобко: Это ключевое событие старта портала, безусловно, бесплатно для зрителя. Это – принципиально. Темы выбирали по принципу: актуально и интересно. Список спикеров у нас очень солидный, и те, с кем мы уже пообщались в эфире, полностью оправдали все ожидания, за что им огромная благодарность!

Формат онлайн-трансляции новый для рынка взыскания, но доступен для всех заинтересованных посетителей, что совпадает с идеей портала единых возможностей. Есть время посмотреть трансляцию в эфире – отлично. Нет такой возможности – смотрите в записи на видео-канале или читайте в виде статей. Важно, что нас смотрели представители всех групп нашей целевой аудитории, среди которых было много взыскателей.

По оценке участников мероприятия, трансляция удалась. Состоялся открытый и честный диалог, позволивший добраться до истины, что очень важно!

Это был первый опыт для новой команды, и в следующий раз, я уверен, продукт будет ещё лучше. В любом случае, тот результат, который у нас получился, мы считаем достойным. Приятно было получать положительные отзывы от посетителей портала и коллег по рынку.

– Каковы первые итоги работы портала?

Алексей Бобко: Нас активно поддерживали многие издания и ассоциации, значит, наши идеи рынку интересны. Пользуясь случаем, ещё раз выражаю всем

партнёрам и всем, кто трудился над тем, чтобы трансляция состоялась и проект стартовал, огромную благодарность за поддержку! Мы благодарны всем нашим гостям в студии, которые пришли и поделились своими мыслями и опытом, представили интересные кейсы. Их доверие стало для нас дополнительной мотивацией работать над порталом ещё усерднее. К нам поступают звонки с новыми предложениями. Это тоже очень важно для нас.

Сегодня наибольшей популярностью у посетителей портала пользуются такие разделы, как «Международный опыт» и «Новости рынка взыскания». Хороший отклик мы получаем от компаний, которые разместили у нас свои баннеры. Активно просматриваются посетителями каталоги профильных мероприятий. Наши странички в социальных сетях (LinkedIn, Facebook, Twitter) набирают всё больше читателей. Начинает свою работу раздел «Общение». Он, по нашим задумкам, станет одним из ключевых, потому что предоставит возможность обмена опытом и получения ценных знаний от практиков рынка из их статей и блогов. Сегодня мы получаем отзывы и поддержку от представителей рынка взыскания, обсуждаем с ними новые форматы и пути совместного развития.

– Каковы планы развития портала, чего нам ожидать?

Алексей Бобко: Прежде всего, это новые онлайн интервью, интернет-трансляции бизнес-завтраков, семинаров, конференций, которые будут доступны для просмотра как в эфире, так и в записи.

Новый раздел портала – «Обучение» – предоставит посетителям возможность выбрать тренера, тренинг и пройти обучение дистанционно.

По мере роста численности аудитории, мы будем организовывать открытые обсуждения важных для рынка направлений развития для формирования единой позиции. Это усилит голос сообщества и ассоциаций для продвижения изменений, модернизации рынка. Ведь, если инициативы ассоциации поддерживают тысячи представителей рынка взыскания (компании и их сотрудники), то это уже совсем другая история. Пока наша задача реализовывать задуманное, прислушиваться к мнению рынка и делать качественный продукт.

Спасибо за приглашение рассказать о портале. Я приглашаю всех в гости к нам на портал. Читайте новости, размещайте информацию, рекомендуйте друзьям и коллегам. Без сомнения, это будет полезно для всех!



Конференция «2016. Взыскание в объятиях закона»

**Что ждет рынок взыскания
после принятия закона
«о защите прав должников»?**

Останется ли кого регулировать?

**И что дальше делать
с плохими долгами?**

Стоимость участия – 28400 рублей;
скидка на второго участника – 15%,
на третьего и более – 20%;
стоимость интернет-трансляции –
15000 рублей.

Регистрация участников
на www.napca.ru
pr@napca.ru,
+7-903-593-6111

26 апреля 2016

место проведения:

Отель AZIMUT Moscow Olympic Hotel,
Москва, Олимпийский проспект 18/1

Организатор конференции –
Национальная ассоциация
профессиональных
коллекторских агентств (НАПКА).



Новая реальность, в которой жить

Текст: Лилия Халикова

В конце 2015 года в московском КВЦ «Сокольники» прошел 7-й Международный ПЛАС-Форум «Банковское самообслуживание, ритейл и НДО 2015», организованный журналами «ПЛАС» и «Retail&Loyalty». Ключевыми темами мероприятия традиционно стали вопросы оптимизации наличного денежного обращения, трансформации банковской филиальной сети и, конечно же, вопросы безопасности. В рамках двухдневной рабочей программы ПЛАС-Форума выступили признанные эксперты, которые поделились собственным опытом реализации наиболее интересных проектов в области НДО, проанализировали текущую отраслевую проблематику и высказали свои взгляды на перспективы дальнейшего развития индустрии.

Октябрьский ПЛАС-Форум уже много лет привлекает внимание участников самых разных сегментов рынка и отраслей, объединенных двумя очень важными обстоятельствами: массовым обслуживанием населения и работой с наличными. Каждое такое мероприятие, по оценкам самих делегатов, помогает обмену мнениями и опытом, укреплению прежних и завязыванию новых взаимовыгодных связей с потенциальными клиентами и партнерами.

За два дня работы мероприятия его посетили более 1400 зарегистрированных делегатов, среди них признанные эксперты рынка, вендоры, представители ведущих российских и зарубежных банков, Центрального банка России и ряда других регуляторов, международных ассоциаций, крупнейших торговых сетей, профильных министерств и ведомств.

В ходе шести сессий Форума перед участниками конференции выступили более 50 спикеров, которые обсуждали такие актуальные темы, как совершенствование наличного денежного обращения (НДО), дальнейшее развитие существующей инфраструктуры обработки денежных средств и систем самообслуживания (АТМ, ресайклеры, ИПТ и т. д.), обеспечивающих эффективный доступ граждан к наличным средствам.

В выставочной части ПЛАС-Форума, которая традиционно проходила параллельно с работой конференции, более 60 компаний из России, стран дальнего и ближнего зарубежья продемонстрировали свои новейшие продукты и решения, сервисы и технологии для финансового сектора, ритейла и сегмента государственных услуг, а также рассказали о своих планах на ближайшее будущее.

Особый резонанс в работе Форума получили банковские темы. Речь шла о транс-

формации банковских отделений, об инновационных технологических концепциях и решениях для филиальной сети розничного банка.

Открывая первый день Форума, **Станислав Кузнецов**, заместитель председателя правления **Сбербанка**, отметил, что рынку финансовых услуг необходимы качественные устройства самообслуживания с самым современным ПО, мощные системы фрод-мониторинга и грамотные специалисты. Несмотря на технический прогресс, объемы наличных денег продолжают увеличиваться, и это – общемировая тенденция. Оборот наличных денег увеличивается каждый год на 2-7% даже на фоне усилившейся диджитализации банковских услуг. Вторая важная тенденция – усиливается стремление государства регулировать деятельность CIT-компаний и пресекать «частные перевозки» с сопровождением частных вооруженных структур (в т. ч., в целях борьбы с отмыванием денежных средств).

По мнению Станислава Кузнецова, основные риски, с которыми приходится сталкиваться банкам, связаны с безопасностью наличного денежного обращения, защитой объектов банка и устройств самообслуживания, противостоянием внутреннему фроду и киберпреступности. Поэтому Сбербанк проводит постоянный мониторинг угроз с прогнозированием возможных тенденций, что позволяет принимать упреждающие меры по минимизации этих рисков и возможных негативных последствий от их реализации. А количество основных преступлений в этой сфере (скимминг, взлом устройств самообслуживания, включая слушающиеся все чаще подрывы банкоматов, а также нападения на инкассаторов) растет: за 8 месяцев 2015 года было совершено

210 870 преступных посягательств в отношении Сбербанка. Поэтому банки вынуждены активно инвестировать в решения, обеспечивающие безопасность банковской розницы, в целом, и НДО, в частности, а вендоры – совершенствовать свои разработки в этой области.

Кроме этого, растут масштабы киберпреступлений, что не находит пока в нашей стране должного внимания. Что касается Сбербанка России, то в 2014-2015 годах на его информационные ресурсы было совершено 76 DDoS-атак, при этом лишь две из них были полностью отражены собственными силами. Поэтому «банкам необходимо двигаться в направлении создания собственной защищенной инфраструктуры интернета для своих клиентов», – уверен Станислав Кузнецов.

Наиболее серьезной угрозой, по мнению Станислава Кузнецова, является социальная инженерия, самым эффективным способом борьбы с которой может стать повышение финансовой грамотности населения.

И это, действительно, так. Информация защищается людьми, и основные носители информации – тоже люди, со своим обычным набором комплексов, слабостей и предрассудков, на которых можно играть, и на которых играют. Защититься от «социальных хакеров» можно, только зная их методы работы.

По данным Банка России, к концу 2014 года, в эксплуатации в кредитных организациях находилось около 34,5 тыс. единиц счетно-сортировального оборудования. Из них более 99% моделей оборудования входило в перечень оборудования, размещенный на сайте Банка России. За 2-й и 3-й кварталы 2015 года в кредитных организациях было протестировано око-

ло 3 тыс. единиц счетно-сортировальных машин. Средний результат тестирования в 3-м квартале составил около 92%. «В настоящее время Банк России сфокусирован на контроле проверки подлинности купюр», – отметил **Владимир Демиденко**, начальник Управления автоматизации и механизации технологических процессов наличного денежного обращения **Банка России**.

Об эволюции системы наличного денежного обращения **Сбербанка** рассказал участникам Форума **Алексей Козлов**, управляющий директор Центра управления наличным денежным обращением (ЦУНДО) Сбербанка. Он отметил, что в настоящее время банком реализуется среднесрочная программа модернизации кассово-инкассаторской системы, рассчитанная до 2018 года. Сегодня она осуществляется по четырем основным направлениям: обновление системы управления, внедрение новой сервисной модели для бизнес-блоков, перестройка операционных процессов и модернизация технологий, а также разработка новых продуктов по кассово-инкассаторскому обслуживанию клиентов.

На сегодняшний день кассово-инкассаторская система Сбербанка насчитывает 470 подразделений инкассации и 416 кассовых центров, в которых работают около 16 тыс. сотрудников подразделений инкассации и 6 тыс. сотрудников кассового обслуживания, а также 4456 единиц специального автотранспорта, обслуживается 50 тыс. банкоматов и 25 тыс. банковских платежных терминалов. При этом общая сумма ежегодно перевозимых ценностей оценивается в сумме 14,9 трлн рублей.

По словам **Михаила Белоусова**, директора Департамента инкассации «**Московского Кредитного Банка**», в систему инкассации банка сегодня входят 13,8 тыс. объектов, около 1200 клиентов, 44 банка-партнера, обслуживающихся на более чем 200 маршрутах. Кроме этого, банком активно используется и продвигается услуга самоинкассации. С 2013 года в инкассации МКБ применяются современные терминалы сбора данных, которые используются для считывания QR-кодов с сейф-пакетов, кассет, сопроводительных документов, программно-технических средств и переда-

чи информации дежурной группе в режиме онлайн. В 2016 году акцент в развитии сферы инкассации в МКБ будет сделан на расширении масштабов бизнеса и развитии используемых технологий. В планах банка территориальное расширение обслуживания за счет покупки «Инкахран», который представлен на территории 21 региона РФ, имеет более 2,5 тыс. клиентов, 310 маршрутов инкассации и более 400 бронированных автомобилей; организация полноценного личного кабинета для клиентов с возможностями классического «Банк-Клиента»; реорганизация call-центра; изучение рынка перспективных разработок для применения в инкассации; активное развитие ИТ-поддержки.

Директор Операционного департамента **ВТБ24 Валерий Чулков** рассказал о построении вертикально интегрированной схемы управления банкоматной сетью в России. Напомним, что сегодня ВТБ24 обладает второй по размерам в РФ банкоматной сетью, состоящей из более, чем 10,5 тыс. устройств, располагающихся в 72 регионах России, где совершается, приблизительно, 45% всех операций по обслуживанию клиентов ВТБ24. Рост транзакционной нагрузки в 2014 году по сравнению с предыдущим годом характеризуется следующими показателями: количество транзакций достигло 320 млн (рост 28%); сумма выданных наличных средств – 1,9 трлн руб. (рост 12%); сумма принятых и зачисленных на карточные счета средств – 420 млрд руб. (рост 35%). Одновременно выросла функциональная доступность сети: к началу 2015 года по сравнению с 2013 годом этот показатель увеличился на 1,45%, достигнув 96,5%.

ВТБ24 выстроил уникальную в сегменте крупных российских банков вертикаль управления банкоматной сетью «Центр-регионы», которая базируется на едином центре принятия решений, созданном в рамках Операционного департамента, и управлении исполнением решений менеджерами по работе с банкоматами, специально выделенными в региональных подразделениях ВТБ24.

Была внедрена новая технологическая платформа, нацеленная на автоматизацию максимального количества процессов и

снижение трудозатрат на их сопровождение, разработан новый способ оценки эффективности размещения банкоматов, позволяющий управлять эффективностью сети путем перемещения «неэффективных» устройств на лучшие места установки.

Валерий Чулков отметил, что к концу 2016 года ВТБ24 планирует нарастить общее количество банкоматов в своей сети на 13% (по сравнению с 2014 годом). Опережающими темпами будет расти количество многофункциональных (cash-in/recycling) банкоматов в сети банка – их доля вырастет на 13%, а также количество банкоматов в филиалах и офисах – среднее количество банкоматов, приходящихся на одно отделение, должно вырасти на 15%. Одновременно с ростом сети и повышением ее эффективности ВТБ24 ставит перед собой задачу сократить издержки путем снижения средней стоимости владения одним банкоматом на 3,5%.

Сергей Панюшкин, управляющий директор Центра управления сетью устройств самообслуживания **Сбербанка России**, подробно рассказал о том, как сегодня выглядит и в каком направлении развивается сеть устройств самообслуживания, которая насчитывает 86 тыс. устройств (в 2012 году в ней было 74 тыс. банкоматов). Эффективность сети характеризуется следующими цифрами: ежеминутно в ней совершается до 16 тыс. операций, а доля безналичных транзакций уже составляет 70%.

Сегодня центр управления сетью устройств самообслуживания Сбербанка России активно использует методы геоомоделирования при выборе мест для установки и перемещения устройств самообслуживания. Продолжается функциональное развитие устройств, уже сейчас клиенты банка могут перевести деньги на карту любого банка, открыть вклад, заказать предварительно одобренную банком кредитную карту, управлять автоплатежами и многое другое. Банкоматная сеть Сбербанка сегодня подключена к единой платформе, благодаря чему клиенты получили единое пространство для выполнения операций – им доступны операции, совершенные в интернет-банке или мобильном приложении Сбербанка.

Иван Пятков, директор департамента

дистанционного обслуживания и продаж **Банка Москвы**, рассказал о реализации проекта модернизации функционала банкоматной сети, а также запуске модели устройств самообслуживания с принципиально новым интерфейсом, которые призваны сделать контакт банка и клиента более комфортным и понятным. По его мнению, Россия еще долго будет оставаться страной наличного оборота, поэтому популярность банкоматов будет сохраняться. В Банке Москвы решили модернизировать канал АТМ, превратить банкоматы в полноценный канал дистанционного обслуживания, расширив его возможности и создав для них новый интерфейс, поскольку банкоматы являются своего рода мостом от офлайн к онлайн обслуживанию.

Банкомат должен обеспечивать доступ не только к карте, которую клиент вставил в устройство, но и ко всем счетам и продуктам в банке: это адаптивное устройство, подстраивающееся под поведенческие и потребительские особенности каждого клиента, инструмент продажи банковских продуктов.

Ольга Тушканова, зам. начальника управления экспертно-криминалистического центра **МВД**, рассказала о банкоматном и POS-терминальном мошенничестве в России, отметив, что квалификация преступников повысилась. Они научились обходить различные способы защиты как банкоматов, так и помещений, в которых установлены устройства самообслуживания (магнитоконтактные и объемные ИК-датчики и т.п.), стали применять новые способы подготовки и совершения преступлений (например, использовать устройства для записи информации о действиях инженеров сервисных служб).

Получило дальнейшее распространение специализированное программное обеспечение, позволяющее преступникам полностью «освободить» банкоматы от наличности и удаляющее следы своей работы. Применяют и дополнительные устройства, так называемые «черные ящики», для управления диспенсером банкомата, а также «виртуальные купюроприемники» в платежных терминалах, управляемые с помощью программ удаленного доступа.

«В области скимминга, — подчеркну-

ла Ольга Тушканова, — идет эволюция в сторону так называемых шиммеров. Мы наблюдаем тенденции по удешевлению и миниатюризации электронных сборок скимминговых устройств, улучшению возможностей по их камуфлированию, использованию новых способов хранения перехваченной информации (например, «облачных» технологий), определенным образом затрудняющих возможности правоохранительных органов по выявлению и доказыванию таких преступлений».

Игорь Милорадов, главный эксперт Экспертно-криминалистического центра **МВД России** согласен с тем, что «мастерство» фальшивомонетчиков совершенствуется. По его словам, сегодня преступники научились неплохо имитировать на российских пятитысячных купюрах большое количество защитных признаков. Распространение получили поддельные банкноты для банкоматов и терминалов — постоянно изымается большое количество таких подделок.

Александр Коваль, старший оперуполномоченный по особо важным делам отдела по борьбе с правонарушениями в сфере рынка ценных бумаг, оборотом поддельных денежных средств Управления «Ф», **ГУЭБиПК МВД России**, рассказал о проблемах в области уголовной ответственности за фальшивомонетчество. По его мнению, в российском уголовном законодательстве есть коллизии, затрудняющие преследование злоумышленников, изготавливающих фальшивки. Так, например, не предусмотрено наказание за создание компьютерных программ для печати фальшивок, так как сначала правоохранителям следует доказать наличие «умысла на сбыт». «Европейское уголовное законодательство, — пояснил Александр Коваль, — гораздо менее либерально к фальшивомонетчикам — там наказание следует, даже если человек просто хранил файлы для печати фальшивых денег на компьютере». Несмотря на наметившуюся тенденцию к сокращению числа случаев фальшивомонетничества — в нашей стране в 2015 году количество таких преступлений сократилось на 10% — России необходима адаптация существующего уголовного законодательства к новым реалиям и ужесточение уголовного наказания за любые действия, так или ина-

че связанные с изготовлением и распространением фальшивых денег.

Алексей Голенищев, директор дирекции мониторинга электронного бизнеса **Альфа-Банка**, выделил такие особо опасные тренды в деятельности мошенников, как установка миниатюрных скиммеров непосредственно в слот картоприемника, а также на плате картридера. Отмечены случаи подключения мошеннических программных устройств непосредственно к диспенсеру банкомата с последующим иницированием «выдачи» денежных купюр, использование зловредного ПО на уровне XFS, с получением прямого доступа к функционалам банкомата. **А Максим Дарёшин**, начальник управления развития систем самообслуживания процессингового центра блока Розничный бизнес **Альфа-Банка**, рассказал о тестировании видеокассира Helper с целью сокращения затрат на инфраструктуру при сохранении высокого уровня качества и корректности обслуживания клиента по всем каналам, с возможностью перевести большинство операций в «Helper» (внесение наличных, закрытие счета, ввод заявки на выпуск карты, регистрация обращения клиента и пр.). Он отметил, что клиенты, посещающие офис банка, как правило, нуждаются, прежде всего, в консультации по решению какого-либо вопроса, в результате чего уже совершают комплекс простых операций, например, погашение кредита по номеру счета. В Альфа-Банке выделили список соответствующих операций и попытались реализовать их на оборудовании компании NCR.

Василий Солодков, директор Банковского института, **Высшая школа экономики**, говорит: «Россия — уникальная страна. Только у нас покупатель автомобиля несет с собой мешок с деньгами, а при запуске зарплатных проектов снимать наличность с карт отправляются 99% их владельцев. Сейчас их количество снизилось до 80%, но очевидно, что для развития безналичных расчетов этого совершенно недостаточно». Одним из основных недостатков российской банковской системы он назвал отсутствие деления счетов на сберегательные и расчетные. По его мнению, регулятор должен прописать наличие у владельцев

зарплатных карт права размещать деньги на любой из подсчетов: это способствовало бы появлению денег на банковских счетах и, как следствие, развитию банковских продуктов, связанных с безналичными расчетами.

Вторая проблема, обозначенная Василием Солодковым, связана с невозможностью российских банков планировать стоимость своих пассивов в долгосрочной перспективе. Решением проблемы, по его словам, могли бы стать сберегательные сертификаты, используемые в США. Банк сам устанавливает ставку и сам решает, на какой срок будет продавать сертификат, получая гарантированный пассив по фиксированной цене.

Третья проблема – так называемые «серийные вкладчики». Чтобы разместить накопленные 14 млн рублей и попасть в систему страхования, житель России должен обойти примерно 15 банков и через год повторить данную процедуру, что достаточно трудоемко и даже опасно для жизни. В США для решения данной проблемы существует своего рода межбанковская ассоциация: клиенту достаточно посетить один банк, объяснить свои условия, далее все необходимые операции банки будут выполнять сами.

По мнению Василия Солодкова, серийные вклады – благо для экономики, а не угроза. И если банки будут в массовом порядке продвигать новые услуги, то в скором времени они обязательно станут востребованы клиентами.

По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), характерной чертой российского рынка является пассивная модель потребления. Большинство финансовых продуктов в России фактически «навязаны» государством (ОСАГО, зарплатные карты, ДМС от работодателя). Несмотря на то, что банковскими картами владеет большинство потребителей, более половины населения России до сих пор не имеет опыта пользования безналичными платежами, а 90% российского населения по-прежнему ежедневно используют наличные.

Сергей Антонян, руководитель исследовательских проектов **НАФИ**, отметил низкую информированность населения о дистанционных банковских сервисах. Так, 64% опрошенных не знают, что такое виртуальная карта. Около трети россиян не знакомы с возможностями интернет и мобильного банка. Каждый пятый не знает о платежах и переводах в терминалах и банкоматах. Вместе с тем, по последним данным НАФИ, пользование так называемыми «переходными» каналами платежей вплотную приблизилось (через банкоматы) или даже несколько опережает (платежные терминалы) традиционные каналы (платежи через отделение банка или Почты России). Интересно, что на фоне небольшого роста количества пользователей услуг интернет-магазинов за 2013-2015 годы значительно выросла доля тех (с 41 до 64%), кто оплачивает интернет-покупки с помощью банковской карты. Использование традиционного для интернет-торговли способа оплаты – наличными курьеру – значительно сократилось (с 37 до 29%).

Пользование дистанционными каналами наиболее характерно для молодых и обеспеченных потребителей. По всем дистанционным банковским продуктам возраст самых активных пользователей составляет 20-29 лет, а доход превышает 30 тыс. руб. в месяц на 1 человека в семье. Барьеры к использованию мобильных и электронных



26.05-27.05.2016
Москва, Россия

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ В БАНКАХ

Лучшие практики для оптимизации финансовой
функции и помощи развитию бизнеса в
нестабильных условиях рынка

Мария Мануилова
+420 226239723 Tel marketing@msbevent.com www.msbevent.com

платежей в России носят психологический характер, в т.ч. привычка использовать наличные, страх совершить ошибку, отсутствие доверия к новому продукту и низкий уровень информированности.

Андрей Трифонов, эксперт в digital banking уверен, что пока банки экспериментировали с различными каналами обслуживания, начала нарастать новая концептуальная угроза, которая заключается в том, что ИТ-архитектура банков в целом устарела и не годится для работы в цифровой экономике. Системы, внедренные в конце 90-х годов, не справляются с вызовами нового времени, поскольку требования к банковским продуктам радикально изменились — начиная от дизайна и заканчивая их дистрибуцией. Между тем, широко обсуждаемая стратегия клиентоцентричности фактически в нынешних АБС сводится к рядовой таблице клиентов — одной из многих. Удельная стоимость старых АБС непомерно растет, притом, что их функционал переходит к окружающим системам, соответственно, их ценность для бизнеса катастрофически снижается. Предстоит перестройка как внутреннего контура ИТ-систем, так и фактически построение нового внешнего контура для встраивания в новую экономику. Банки должны осознать тот факт, что у цифровой экономики совсем другие принципы функционирования: по сути, это новая реальность, в которой нам предстоит жить.

На конференции шла речь об инновационных технологиях и решениях, а участники выставки демонстрировали их посетителям. **Джо Гринвуд** (Jo Greenwood), технический директор EMEA компании «**Applied DNA Sciences**», представила инновационные технологии защиты наличных. По ее словам, использование растительных ДНК-маркеров для маркирования денежных мешков при их транспортировке позволило отправить за

решетку 101 преступника, а количество соответствующих преступлений снизилось, примерно, на 75%. При этом ДНК-маркеры являются абсолютно безопасными и гарантируют уникальность «следа».

Еще одним интересным решением для защиты наличных денег является система впрыскивания специального композита: при нападении на банкомат банкноты склеиваются и становятся непригодными к использованию. При этом для использования данной технологии банку не нужно закупать новое оборудование: достаточно разместить устройство с композитом в уже существующие кассеты, используемые в банкоматах. В случае срабатывания устройства кассета может быть использована снова, а затраты на ее очистку минимальны.

34 страны мира используют более 33 тысяч спецконтейнеров — решение компании **Spinnaker International** по защите с помощью спецчернил. По словам директора по развитию бизнеса **Ричарда Сокла** (Richard Sokl), каждый контейнер закрепляется за определенным инкассатором, который, в свою очередь, не имеет прямого доступа к наличности. В устройствах используется безопасная (без использования взрывотехнических средств) технология окрашивания банкнот, размещенных в контейнере или кассете, специальными несмываемыми чернилами, что делает попытку ограбления бессмысленной, поскольку использовать похищенные деньги после окрашивания уже невозможно.

На примере валидационных возможностей купюроприемника CashCode GX шла речь о новом поколении устройств определения подлинности банкнот. «В данном устройстве использованы современные сенсорные технологии валидации, а также передовая система выравнивания купюр для повышенной надежности и защиты от

пыли, что обеспечивает высокий уровень приема банкнот с первого внесения — более 98%, — говорит **Евгений Алещенко**, менеджер по продажам и развитию бизнеса компании **Crane Payment Innovations**. — Для более эффективной работы в валидаторе используется широкий набор датчиков: оптический (28 сенсоров по 6 цветов), диэлектрический (вся ширина банкноты), магнитный, ультрафиолетовый и сенсор остаточной люминесценции».

Екатерина Камышникова, маркетолог **Quantum**, уверена, что передовым решением в сфере развития банковского ритейла является уникальная роботизированная платформа MonRo. Компания Quantum радикально изменила саму концепцию построения, применив в платформе MonRo сверхнадежную транспортную систему на базе универсального промышленного робота-манипулятора. Это позволило осуществлять перемещение между функциональными модулями устройства в соответствии с выбранным алгоритмом разнообразных материальных объектов: банкнот, монет, слитков драгоценных металлов, инвестиционных монет, бланков документов, лотерейных билетов, пластиковых карт и многого другого. Реализованная компанией технология адаптивного ресайклинга позволяет обойтись без традиционных диспенсеров, купюроприемников, ресайклеров у каждого клиентского окна. Их заменяют клиентский шлюз особой конструкции, общедоступные счетчики и универсальные ячейки хранения банкнот и материальных ценностей. Это существенно оптимизирует стоимость конструкции и уменьшает количество выездов сервисной и инкассаторской служб, как следствие, сокращает затраты при эксплуатации.

Масштабная ежегодная выставка специализированного оборудования и технологий содержала и другие инновационные решения и сервисы от ведущих российских и зарубежных компаний. Выставка традиционно стала местом делового общения участников рынка и вызвала живой интерес посетителей.

Следующий, 8-й Международный ПЛАС-Форум «Банковское самообслуживание, ритейл и НДО 2016», пройдет в 27-28 октября 2016 года. Регистрация уже началась. 

Форум состоялся при спонсорском участии компаний «Гамма-Центр», ARCA, SBM, Laurel, Spinnaker, Profindustry, Crane Payment Innovations, Deep 2000, JCM Global, INPAS, Ingenico, CI Tech, HENDZ, BS/2, Tesis, Gemalto, SafeNet, Sensis, Best Quality Design, Cassida, Cmt, Diebold, Europeum, PBF Group, Sfour, YARUS, «Ала-гард», «Дельта Системы», «ДОС, ЛАНТЕР», SQS, Ладон-Н/Custom RC&B, SAGA Technologies, НБК Трэйд, Abloy, Салторо, GRG, BRINKS, Glory, Unicum, Touch Plat, «ЛАН АТМ», Nautilus, i-Vengo Mobile, IT SERVICE Retail&Banking, Dipix, РусМГрупп, Искра, AXIS, Wincor Nixdorf, 6Q, Kaffit, «РусМГрупп», «Моушн Вью» (Подробности на портале PLUSworld.ru <http://www.plusworld.ru/journal/online/art187272/>).



Крупнейший в мире корпоративный турнир

ГОЛЬФ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ФИНАЛ

В рамках проведения Национального Финала состоятся:

- II Корпоративный Кубок «Россия – Казахстан»
- II Корпоративный Кубок в России

25 МАЯ

Нахабино

worldcorporategolfchallenge.com

+7 (495) 721 65 59



ROAD TO 2016 WORLD FINAL

CASCAIS

The Charm of the Atlantic Coast.

По вопросам участия и спонсорства обращайтесь в компанию "Putter Club" / E-mail: putterclub@inbox.ru

Банковская аналитика глазами компании Teradata

Андрей Суворкин, руководитель направления Big Data в России в компании Teradata, рассказывает о новых возможностях, появляющихся в арсенале банковских аналитиков.

– Компания Teradata на российском рынке известна своими приложениями для оффлайн-анализа данных и построения моделей.

Какие продукты вы планируете предложить российскому финансовому рынку в ближайшем будущем?

Андрей Суворкин: Сегодня время, требующееся бизнес-аналитику на загрузку данных, их исследование и получение результата значительно сокращается, несмотря на то, что объемы данных растут. Тем не менее, компромисс между скоростью и глубиной анализа данных существует, и не всех устраивает. Это подстегивает рост производительности как программных аналитических систем, так и оборудования – серверов и систем хранения данных.

Такой вызов – соответствовать постоянным запросам пользователей на рост производительности аналитических систем – стоит перед поставщиками оборудования и ПО уже достаточно давно, и вендоры более или менее успешно на этот вызов отвечают. В линейке нашей компании основным продуктом для исследования и анализа данных и в оффлайн- и в онлайн-парадигмах (по отношению к текущим бизнес-процессам) стала платформа Teradata Aster. Это очень мощный инструмент, который поддерживает массу различных функций работы с данными и обладает функциями платформы MPP (massive parallel processing), то есть массивных параллельных вычислений. В этом продукте реализовано более 200 готовых функций анализа данных различного рода, который позволяет исследователям данных (data scientist`ам) применять широкий спектр вариантов, начиная от текстового анализа, включая статистический анализ данных, построение моделей, а также так называемый «анализ пути», то есть анализ цепочек и выявление «паттернов событий». При этом Teradata Aster обладает достаточно простым для освоения интерфейсом, в основе которого лежит SQL-подобный язык построения запросов, который может освоить любой аналитик.

Недавно мы представили рынку наши усилия по интеграции Teradata Aster с мощным и популярным

среди исследователей данных языком R. На этом языке реализовано очень большое количество проектов, они все доступны по модели open source (в открытом коде), и сейчас все эти наработки аналитики могут использовать поверх платформы Aster. Эта интеграция очень сильно расширяет функциональные возможности Aster и упрощает для компаний внедрение, имплементацию и использование Aster в качестве главной единой аналитической и исследовательской платформы.

– Какие подходы и методы анализа данных, недоступные вчера банковским аналитикам, доступны сегодня?

Андрей Суворкин: Сегодня анализ данных может ответить практически на все существующие вызовы. С появлением технологии анализа больших данных (Big Data) изменилось достаточно много: появились инструменты аналитической обработки данных, анализ которых был невозможен еще несколько лет назад, прежде всего, исторических данных большой глубины.

Если раньше банки и могли хранить клиентские заявки за 3-5 лет, то только на магнитных лентах, а значит, доступа для аналитической обработки к этим данным фактически не было. Сейчас такая возможность появилась. Отсюда пришли новые вызовы как к аналитическим платформам, которые должны иметь возможность строить такие запросы и имплементировать такие модели, так и к самим аналитикам, к людям, которые должны научиться мыслить в таких горизонтах, улавливать и прогнозировать многолетние тренды. Мы говорим о гораздо более сложных моделях скоринга, оттока и притоков клиентов, выявления фрода и других.

Сегодня аналитика стала очень ресурсоемкой, как с точки зрения процессорных мощностей, так и с точки зрения хранения данных. Но банки могут и должны инвестировать свои ресурсы: и в вычислительные мощности, и в системы хранения, скорость удешевления которых по-прежнему достаточно велика. Банковские аналитики как будто вышли из небольшого спортивного зала на стадион и увидели, как много там места и возможностей развития!



Текст:

Андрей
Новиков

– Разнородность источников, которые и формируют большие объемы данных, их не структурированность приводит к тому, что данные трудно обрабатывать, трудно привести в порядок. Как привести данные в такой вид, настолько их очистить, валидировать, чтобы на их основе можно было делать ценные для бизнеса выводы?

Андрей Суворкин: Это очень правильный и важный вопрос. Я думаю, попытки поручить заботу о качестве данных в больших компаниях ИТ-службе ни к чему не приведут: они будут ссылаться на большое количество разнородных источников и бизнес-процессов, на утерю компетенции об источниках данных с увольнением сотрудников и так далее. Тем не менее, процесс управления корпоративными данными («data governance») очень важен, особенно сегодня, когда мы говорим о получении новых источников данных, таких как социальные сети и различные интернет-медиа.

Все это ставит новые вызовы и перед ИТ-службами, и перед бизнес-аналитиками: хранилища данных нельзя превращать в болото, куда непонятно что сваливается, и которое непонятно как потом использовать. Однако ответы здесь в меньшей степени технологические, но в большей степени организационные. Чтобы наладить обеспечение аналитиков качественными данными, нужна воля многих департаментов в организации. Это, как помыть посуду – никому не хочется этого делать, но без этого не проживешь.

– Когда говорят об использовании Big Data в банках, подразумевают, прежде всего, различные маркетинговые исследования и тесты. Можно ли использовать анализ Big Data для более «чувствительных» к результату приложений, например, для управления рисками?

Андрей Суворкин: В качестве инструмента оценки риска Big Data может быть использована в двух вариантах. Во-первых, как дополнительная оценка, уточняющая скоринговый балл, а во-вторых, для сбора дополнительных данных по аппликанту или заемщику из соцсетей.

Однако в плане инструментария на основе технологий больших данных абсолютно возможно реализовать полный цикл оценки рисков и скоринга. Алгоритмы анализа примерно те же, которые есть в традиционных системах, основные велосипеды изобретены. Вопрос состоит лишь в



качестве исходных данных. Если загрузить однозначные данные, то результаты тоже будут однозначными, а если использовать нечеткие данные или комбинацию четких и нечетких данных (что подразумевается, когда мы говорим о Big Data), то мы получим результат не точный, а с некоторой степенью достоверности.

Чем больше разных источников данных, тем меньше вес ошибки в одном каком-то наборе, сдвигающей итоговую оценку. Но если мы говорим о какой-то относительно узкой области, то критерием правильности оценки часто служит лишь «чутье» аналитика. То есть у человека пока остается пространство для того, чтобы быть вовлеченным в процессы.

– Вы упомянули об использовании решений, базирующихся на открытом ПО. Что это – дань моде в ответ на какие-либо действия других игроков, или это традиционный подход в вашей экосистеме решений?

Андрей Суворкин: В экосистеме решений для анализа больших данных это традиционный подход. По сути, именно open source обеспечил

некоторое время назад в этой сфере тот взрыв новых технологий, которые сейчас дополняют традиционные аналитические базы данных, которыми Teradata занимается уже более 30 лет. Сегодня Teradata интегрирует, вбирает в себя то лучшее, что есть в наработках в открытом коде.

Однако появились open source-системы анализа больших данных не как коммерческая инициатива какой-либо компании-разработчика, они возникли, как инструменты, сделанные аналитиками для своих собственных нужд, и уже затем заинтересованные в таких инструментах люди начали их использовать и развивать. Наверное, на то было уже требование времени, рынка и бизнеса, однако не настолько явно сформулированное, чтобы какой-нибудь коммерческий разработчик выпустил на рынок собственный продукт.

– Можно ли использовать аналитическое open source-ПО для пресловутого импортозамещения?

Андрей Суворкин: Особенность всех разработок в области ПО с открытым кодом состоит в том, что, несмотря на наличие весьма продвинутых технологий, которые лежат в основе этих продуктов, их очень редко могут использовать крупные компании и корпорации. Ядро у этих систем, как правило, работает неплохо, но всё окружение надо сильно дорабатывать, для того чтобы интегрировать в текущую ИТ- и бизнес-инфраструктуру компании. Это – вызов. Компании, которые готовы это сделать внутренними силами, наверное, могут использовать open source-решения.

Главное – не попасть в заблуждение, будто бы можно бесплатно скачать аналог коммерческого ПО в Интернете и так же бесплатно успешно его использовать. Здесь абсолютно применима банальная фраза про бесплатный сыр в мышеловке: посчитав полную годовую стоимость владения open source-продуктом, можно увидеть цифру, намного превышающую 0 рублей 0 копеек...

– Какую роль Вы видите для компании Teradata в модели open source-разработки ПО?

Андрей Суворкин: Наша роль была анонсирована летом на выставке Big Data в Сан-Хосе. Мы становимся комиттерами для ряда open source-продуктов в области Big Data (в частности, для средства выполнения SQL-запросов над распределенными источниками данных – Presto).

Эти продукты будут продолжать бесплатно распространяться и использоваться под лицензией Apache. Однако Teradata будет предлагать бизнес-пользователям, решившим внедрять такие продукты, свою коммерческую поддержку, решая проблемы, возникающие у пользователей или программистов корпорации при работе с этим ПО. Но если у какой-либо компании есть достаточный штат программистов, инженеров, системных администраторов, которые знакомы с этим ПО, то они могут продолжать поддерживать его самостоятельно.

– Считаете ли Вы, что российские банки могут работать с Big Data самостоятельно, используя эти технологии для аналитической поддержки бизнеса?

Андрей Суворкин: Я бы сказал, что отдельные прецеденты включения в регулярные бизнес-процессы использования open source-ПО для анализа Big Data могут иметь место, но в целом, конечно, это не бизнес банка. Банку надо понимать, сможет ли он на этом получить какой-либо устойчивый положительный результат. Можно напрячь кадровую службу и набрать большой штат программистов и администраторов, но управление разработкой ПО, особенно в области Big Data – это абсолютно отдельная культура, отдельный опыт. Нельзя просто продекларировать, что отныне в банке будет полный цикл работы с Big Data, начиная со сбора серверных стоек и заканчивая разработкой в HADOOP, на это придется затратить существенные средства. Чтобы окупить затраты, ИТ-службе банка придется делать продукты, которые надо будет кому-то продать, причем если продавать их исключительно внутри банка, то эти расходы, скорее всего, никогда не окупятся. И здесь роль надежного поставщика услуг с компетенциями, опытом и портфелем реализованных проектов становится как никогда важной.

– Еще не так давно все те же банки отрицательно относились к использованию вычислительных ресурсов, которые им не принадлежат. Привыкают ли банкиры сегодня пользоваться облачной инфраструктурой?

Андрей Суворкин: Teradata не так давно представила набор облачных сервисов, в частности, доступных к использованию на Amazon.com. Облачные вычисления – очень перспективное направление: инвестиции в ИТ-инфраструктуру становятся одной из тех расходных статей, ко-

которые наиболее часто попадают под пристальное внимание финансовых менеджеров крупных компаний и банков. И возможность конвертировать капитальные затраты в операционные издержки, от которых гораздо проще избавиться при ухудшении рыночной ситуации и переходе на режим жесткой экономии, для них достаточно заманчива.

Конечно, специфика финансовых организаций заключается в том, что они обладают весьма «чувствительными» данными, которые, как правило, просто не могут покинуть периметр безопасности банка в силу регуляторных ограничений. В таком случае, я вижу выход в построении частного облачного решения внутри ИТ-инфраструктуры банка. В самом радикальном случае можно перевести на такое облачное решение вообще все аналитические сервисы, и продукты компании Teradata во многом к этому готовы, а мы готовы работать в этом направлении очень серьезно.

– Насколько для вашей компании остается интересным развитие бизнеса в финансово-банковском секторе?

Андрей Суворкин: Для нас он всегда будет одним из самых приоритетных секторов. И глобальный опыт Teradata, и количество реализованных кейсов, и долгие годы совместной работы с нашими российскими топовыми клиентами это подтверждают.

В перспективе у финансового сектора есть и точка роста: это возможности использовать решения и накопленный опыт Терадата компаниям среднего размера. В частности, для этого как нельзя лучше подходят версии наших продуктов, поставляемые в виде ПО, без аппаратной части, а также наши услуги аналитического консалтинга. Таким образом, у клиентов появляется гибкость в использовании собственной серверной инфраструктуры, а также облачных сервисов. Такой подход апробирован в США, и сейчас мы работаем над тем, чтобы распространить его на глобальный рынок.

Подобные проекты гораздо более активны, все задачи в них приходится решать более динамично, это позволяет компании находиться «в тонусе», в хорошей «спортивной форме». И нам это нравится: у нас есть и продукты, и желание в таком ключе работать и дальше.



VI Международная конференция МОБИЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ 2016 MobiFinance-2016 www.mobifinance.ru

20 апреля 2016 г. Москва

20 апреля 2016 года в Москве в Event-холле «Инфо-Пространство» пройдет VI Международная конференция **«МОБИЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ 2016»**.

Организаторы: Ассоциация российских банков, «АйФин Медиа». Спонсор — «Банк Софт Системс». Партнеры: БИФИТ, MFMSolutions.

К участию в Конференции приглашены Центральный банк РФ, Государственная Дума РФ, Министерство финансов РФ, Министерство связи и массовых коммуникаций РФ, отечественные и зарубежные банки, операторы сотовой связи, электронные платежные системы, системы мобильных платежей, разработчики оборудования и программного обеспечения, сервис-провайдеры.



Тематика конференции:

- ➔ Мобильные финансы в России. Состояние и перспективы развития рынка. Взаимоотношения игроков. Основные тренды 2016 года.
- ➔ Новые технологии, оборудование и сервисы, необходимые для создания и предоставления современных мобильных финансовых услуг.
- ➔ Сегменты рынка мобильных финансов: мобильный банкинг, мобильная коммерция, мобильные платежи и переводы, мобильный эквайринг, бесконтактные мобильные платежи, мобильные информационные финансовые сервисы и т. д.
- ➔ Правовое регулирование рынка мобильных финансовых услуг.

Оргкомитет Конференции: тел. (495) 229-8502 e-mail: 2016@mobifinance.ru, www.mobifinance.ru

Мы учим заботиться о себе, о своей финансовой безопасности

Поколения, воспитанные в советское время, привыкли думать, что все предоставит государство. Поэтому культура самим заботиться о себе в нашем обществе еще только формируется. Сейчас мы видим, что государство все больше и больше перекладывает бремя социальных расходов на плечи самих граждан. Важно вовремя это понять, и самим начать заботиться о своей финансовой безопасности; думать о том, на что жить, к примеру, на пенсии. Проекты повышения финансовой грамотности населения не только дают людям знания, но и побуждают их задумываться о необходимости финансового планирования, о том, что нельзя все время тратить, что нужно и сберегать, побуждают внимательно изучать предложения финансовых услуг. О проектах в этой сфере и благотворительной деятельности мы беседуем с Еленой Соломенцевой, директором по коммуникациям российского подразделения страховой компании МетЛайф, Председателем Благотворительного совета компании.

– Страховая компания MetLife известна своей активной деятельностью, направленной на расширение финансовой доступности и повышение финансовой грамотности населения в странах присутствия.

Расскажите, как обстоят с этим дела в России?

Елена Соломенцева: В 2013 году благотворительный фонд глобальной компании MetLife – MetLife Foundation – объявил основным направлением своей деятельности на ближайшие пять лет программы финансовой доступности в мире. На это планируется выделить 200 млн долларов. В 2014 году на одной из встреч руководства MetLife стран региона EMEA, куда входит Россия, родилась идея проекта LifeChanger (<http://www.jastudycenter.ru/about-life.html>), направленного на повышение финансовой грамотности и расширение финансовой доступности для молодежи. Вскоре проект был запущен в партнерстве с международной некоммерческой организацией «Junior Achievement» («Достижения молодых»), которая является многолетним партнером MetLife в области благотворительности, и на сегодняшний день в проекте участвуют около 20 стран региона, включая Россию.

Проект разворачивался в два этапа. Сначала на нескольких рынках стартовал пилот. Через полгода его успешной работы началась реализация проекта в других странах. В России мы вступили в проект в 2014 году.

Достижения молодых

– С кем из партнеров Вы реализуете проект в России?

Елена Соломенцева: Российская компания «МетЛайф» реализует этот проект вместе с российской межрегиональной общественной организацией «Достижения молодых».

Хотя наш совместный проект LifeChanger стартовал в 2014 году, опыт сотрудничества с российской организа-

цией «Достижения молодых» у нас уже был – мы участвовали в программе «Школьная компания» – успешном образовательном проекте, который работает в России с 1991 года. Многие крупные компании участвуют в нем.

Нам очень понравилась совместная работа в процессе реализации проекта. Мы оценивали работы школьных компаний. Речь идет об организации игрового стартапа, у которого есть стратегия развития бизнеса и продвижения продуктов; есть генеральный и финансовый директора, HR, директор по маркетингу и другие руководители, которые принимают решения. Школьная компания создает продукт или услугу и презентует их. Мы консультировали ребят, помогали советом. Кульминация – выставка-ярмарка работ участников проекта «Школьная компания», где ребята представляли свою продукцию, а мы выступали в роли судей.

Основываясь на этом успешном опыте сотрудничества, мы начали второй совместный проект LifeChanger. Первый год этого проекта стартовал в начале декабря 2014 года и закончился в мае 2015 года. Для первичного отбора команд был создан специальный сайт и объявлен дистанционный конкурс. Ребятам предлагалось пройти специальный тест, по результатам которого отборочная комиссия принимала решение о приглашении команды для дальнейшего участия в следующем туре конкурса.

В нем участвовали 20 школьных команд. Мы собрали их на площадке Инфопространства в Москве, рассказали о страховании как индустрии, и страховании жизни в частности, после чего объявили задание.

Задание было сложным: представить идеи новых страховых продуктов в сегменте страхования жизни. Результаты превосходили наши ожидания. Много предложений было связано со страхованием на случай возникновения критических заболеваний, страхованием женского здоровья. Мне запомнилась идея страхования на случай выявления наркотической зависимости у детей и подростков. Пока что таких продуктов у страхо-



Текст:

Вероника
Новикова

вых компаний в России нет. Но интересно то, что ребята об этом задумываются. Видимо, уже сталкиваются в реальной жизни с такими проблемами, они их волнуют и о них говорят.

Другая идея, которая обратила на себя наше внимание – медицинский консьерж. Такие продукты уже существуют и пользуются спросом.

Было много новаторских идей на грани фантазии и реальности. В общем, мы получили огромное удовольствие от общения с ребятами и богатый материал для размышления.

Итоги проекта были подведены в мае, когда мы вновь собрали все команды вместе там же, в Инфорпространстве, где участники презентовали нам уже детально проработанные идеи своих страховых продуктов (цена, портрет потребителя, каналы продаж, инструменты продвижения и т.д.) Там же прошла церемония награждения. Для трех команд финалистов была организована экскурсия в Большой театр в Москве (с 2011 года «МетЛайф» является официальным спонсором Большого театра), а команда-победитель посетила штаб-квартиру MetLife в Нью-Йорке.

Ребята больше узнали о нашей компании, посетили музей бренда MetLife и исторический зал заседаний Совета директоров – помещение, где принимались самые важные стратегические решения компании, и куда стремятся попасть многие... Вернулись в Москву полными впечатлений, в восторге.

Так закончился первый этап проекта. А уже после летних каникул, в начале нового учебного года был дан старт второму этапу – 15 октября был объявлен новый конкурс. На этот раз – на лучшую версию семейного бюджета. Финал конкурса снова пройдет в Москве, в Инфорпространстве 17-го мая.

– Помимо конкурса есть еще какие-то формы взаимодействия с детьми в рамках проекта LifeChanger?

Елена Соломенцева: Конкурс – это лишь одна из форм работы с детьми. Мы приглашаем ребят к нам в офис или едем к ним в школу и проводим обучающие семинары на разные темы, к примеру, на любимую нами тему персонального финансового планирования; рассказываем о финансовых инструментах, способах защиты от финансовых рисков и т.д. В прошлом году Президент «МетЛайф» Александр Зарецкий выступил с открытой лекцией для студентов 1–3-х курсов одного из московских ВУЗов. Ребята также приезжают к нам, чтобы провести несколько часов в каком-либо подразделении, познакомиться с работой конкретной функции. Они наблюдают, задают вопросы, иногда сами выполняют какую-то несложную работу – им это очень нравится. Мы называем это «Днями Карьеры». К при-



Елена Соломенцева

меру, им рассказывают про деятельность финансового отдела, о том, кто и чем здесь занимается, про специфику страховой компании. От бухгалтера они узнают о том, как начисляется заработная плата, каков механизм, на что следует обращать внимание. Подростки скоро выйдут во взрослую жизнь, и это им пригодится.

Носители знаний

– Как сотрудники компании относятся ко всем этим мероприятиям? Работу же, выполнение должностных обязанностей никто не отменял?

Елена Соломенцева: Совершенно верно. Сначала бизнес, а потом общественная работа. Наши сотрудники с большим энтузиазмом относятся к такой нагрузке, так как понимают важность и необходимость этой работы и чувствуют себя носителями знаний. Они делают красочные презентации, где стараются в простой и наглядной форме дать больше полезной информации ребятам. В то же время мы понимаем, что работаем с детьми и подростками, поэтому согласовываем наши действия с методистами из некоммерческой организации «Достижения молодых». Они нам помогают и следят

По итогам прошлого года мы провели 15 мероприятий, в которых участвовали 30 волонтеров от компании МетЛайф. Более 1300 ребят приняли участие в дистанционном конкурсе, очными мероприятиями было охвачено около 600 детей.

за тем, чтобы мы детей не утомили, не нагрузили свыше того, что они способны усвоить.

– С какой возрастной категорией работаете преимущественно?

Елена Соломенцева: С подростками от двенадцати до восемнадцати лет. Мы думали о расширении возрастных границ, но пока отложили это на будущее.

– Что можно сказать об уровне финансовой грамотности современной молодежи?

Елена Соломенцева: Мы даже не представляем, насколько наши дети умные и знающие. Спрашиваем, что такое активы и пассивы, – лес рук, и каждый даёт правильный ответ. Даём практическую задачку – все ответы верные. Это – потрясающе!

Акцент на дистанционный контакт

– Каковы планы на этот год?

Елена Соломенцева: Будем продолжать делать то, что делали, но постараемся увеличить число волонтеров, мероприятий и детей, охваченных проектом. Планируем включить дистанционное обучение, чтобы могли участвовать регионы. Мы сделали записи выступлений наших лучших спикеров по теме финансово-го планирования и составления семейного бюджета и транслировали их онлайн. Планируем и дальше развивать дистанционное обучение.

Дети взрослеют, и им надо определяться с выбором будущей профессии. Это всегда трудно, охватывают сомнения: а вдруг это не интересно, а вдруг это – не мое, а вдруг я не смогу и т.д.? Мы все входили во взрослую жизнь, и в том возрасте мало кто понимал, чем хотел заниматься. Одна из задач проекта – познакомить ребят с финансовой индустрией, со страхованием. Возможно, кому-то это поможет сделать свой осознанный выбор профессии в скором будущем.

У глобальной компании MetLife есть корпоративный интранет, объединяющий сотрудников всех стран, где каждая страна имеет возможность разместить фотографии, видео, ознакомиться с достижениями в области корпоративной социальной ответственности, в том числе в сфере расширения доступности финансовых услуг во всех странах присутствия компании. Раз в две недели на телефонных конференциях каждая страна рассказы-

вает о том, что и как происходит. Мы постоянно наблюдаем, сравниваем происходящее, изучаем, набираемся опыта и стараемся реализовать лучшие практики.

– А в России каков региональный охват?

Елена Соломенцева: В проекте участвуют школьники из 12 регионов, включая столицу.

– В прошлом году Вы, как представитель компании, получили диплом активного участника в мероприятиях «Всероссийской Недели сбережений», направленной на повышение финансовой грамотности россиян, которая прошла в конце октября. Расскажите, пожалуйста, об этой деятельности компании.

Елена Соломенцева: В прошлом году мы впервые приняли участие в этом проекте. Компания «МетЛайф» обучила 15 волонтеров, которые получили сертификаты и право участвовать в проекте в качестве официальных тьюторов. Обучающая программа, была насыщенной и содержала курс лекций из 30 тематических модулей. Затем, каждый тьютор мог выбрать тему и выступить с ней на обучающем семинаре. Семинары проводились как в офисах нашей компании, так и на внешних площадках. Всего было проведено 34 мероприятия в 13 городах с общим числом участников – 685 человек!

Знания – ценный актив, которым мы готовы делиться

– А Вы участвовали во «Всероссийской неделе финансовой грамотности» в этом году?

Елена Соломенцева: Да, неделя только что завершилась. Она проходила с 14 по 22 марта. Мы провели 5 семинаров-тренингов на различные финансовые темы в центральном офисе компании в Москве для более чем 180 ребят.

Мы видим, что в России вопрос финансовой грамотности поднят сейчас на самый высокий уровень, ведется большая методическая работа, планируется введение уроков по финансовой грамотности в школах с сентября этого года.

Поколение, которое воспитывалось в советское время, привыкло думать, что обо всем позаботится государство. Культура самим заботиться о себе в нашем обществе еще только формируется. Сегодня мы видим (как это происходит не только у нас, но и в других странах), что государство все больше и больше перекладывает бремя социальных расходов на плечи самих граждан. Важно вовремя это понять и самим начать заботиться о своей финансовой безопасности.

В последние годы бум потребительского кредитования привил нам вкус к потреблению. Времена изменились, и мы наблюдаем смещение фокуса в потребительском поведении наших людей от потребления

Александр Зарецкий



Развитие индустрии финансовых услуг является неотъемлемым атрибутом рыночной экономики. Это развитие обязательно должно сопровождаться повышением финансовой грамотности населения, являющегося главным потребителем этих услуг. «Необходимость таких акций, как «Неделя сбережений» для взрослых и «Неделя финансовой грамотности» для детей, очевидна», – считает президент компании «МетЛайф» Александр Зарецкий.

«Демографическая и экономическая ситуация во всем мире, и в России в частности, приводит к тому, что государство не способно финансировать растущие потребности населения своих стран в области образования, здравоохранения и пенсионного обеспечения. Ответственность за личное финансовое благополучие, в основном, ложится на самого человека, – отмечает глава «МетЛайф». – Отсутствие или недостаточность необходимых знаний приводит к тому, что люди не в состоянии грамотно составить свой персональный финансовый план или бюджет семьи».

«К сожалению, из-за отсутствия понимания действия конкретной финансовой услуги люди совершают ошибки и оказываются в непростых ситуациях, – продолжает Александр Зарецкий. – Как компания, работающая почти 150 лет на международном финансовом рынке и 20 лет в России, мы считаем своим профессиональным долгом участие в этом важном и нужном деле. Сотрудники «МетЛайф» стали участниками мероприятий в разных городах России, где рассказали о современных финансовых инструментах, защите от финансовых рисков и возможностях грамотного распределения, сбережения и приумножения своих ресурсов». Устранение пробелов в финансовом образовании, по мнению президента «МетЛайф», способствует сохранению и улучшению финансового здоровья каждого гражданина, каждой семьи, а значит, и всей страны в целом.



к сбережению. Во время экономической нестабильности как никогда важно уметь считать, соизмерять свои расходы с доходами, планировать бюджет и не бросаться в крайности.

– Вы не первый год работаете в компании. Как-то изменилась финансовая грамотность тех людей, которые покупают страховые продукты «МетЛайф»?

Елена Соломенцева: Я работаю в компании уже 13 лет. Конечно, портрет нашего клиента меняется. Он лучше ориентируется в финансовых продуктах, у него есть определенный накопленный опыт, он стал более образованным и требовательным, задает правильные вопросы, обращает внимание на детали.

– Более 5 лет Вы возглавляете Благотворительный Совет «МетЛайф», в состав которого входят сотрудники из различных подразделений компании. Как он работает?

Елена Соломенцева: В соответствии с волеизъявлением сотрудников Благо Совет определяет направления благотворительной деятельности, координирует и осуществляет ее. Важный принцип компании в этой области – все инициативы идут снизу, от самих сотрудников, а компания поддерживает и помогает реализовывать их, используя принцип мэтчинга. Работа ведется по двум направлениям, не считая

проекта LifeChanger: донорство и помощь детским учреждениям.

24 марта в этом году, в день рождения MetLife мы провели 10-ый по счету День Донора в Москве. По традиции после Москвы дни Донора пройдут и в других городах, где работает компания. В прошлом году акция прошла в Москве, Ставрополе, Оренбурге, Пензе, Саратове, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде. Итоги: 218 доноров, 109 литров крови.

У нас три подшефных детских учреждения: Дом Малютки в Гусь-Хрустальном, детский дом для детей-инвалидов в Ново-Никольском и Центр детского аутизма в Москве.

Мы постоянно на связи, знаем о нуждах наших подшефных и помогаем им в меру своих возможностей. Так, мы купили и установили генератор для обеспечения жизнедеятельности воспитанников детского дома в Ново-Никольском, помогли с ремонтом помещений, оборудовали изолятор. Для дома Малютки закупили бытовую технику и помогли с организацией склада для хранения вещей, обуви и игрушек. В Центре аутизма оборудовали сенсорную комнату, передали в дар набор оргтехники для занятий с детьми.

Сейчас непростое время. Государственное финансирование сокращается, бюджеты урезаются. Наши подшефные рады любой помощи, и мы получаем добрые слова благодарности. Добрые дела делают нас добрее. Мы это знаем и продолжаем свой список добрых дел...

ДВЕНАДЦАТАЯ ОБЪЕДИНЕННАЯ ИТОГОВАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ



ФИНАНСОВАЯ ЗАЛТА РОССИИ 2016

Открыта регистрация в Премии для компаний финансового сектора в конкурсе по итогам 2015 года.

Церемония вручения Премии состоится в июне 2016 года.

Настало время для настоящих лидеров!

Подробную информацию и детали участия можно узнать в Оргкомитете: (495) 508-02-40 | www.finellita.ru | sec@finellita.ru

Организатор Премии: Виземский Заповедный

Генеральный партнер: alpari

Официальный консультант: РАС

Информационные партнеры: ЭКСПЕРТ

ФИНАНСОВАЯ

Financial One

БО

финмаркет

сравни.ру

Стратегический рейтинговый партнер: АКРА

Босс

NBU

ИПОТЕКА КРЕДИТ

БРОКЕР

PENSIAMARKET

BIS

МИГ

МИКРОФИНАНС

12-15 МАЯ СОЧИ

КОНЦЕПЦИЯ САММИТА



**Банковский
саммит**

ПО ИННОВАЦИЯМ
И РАЗВИТИЮ

ЦФТ ЦЕНТР
ФИНАНСОВЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

**HYATT
REGENCY**
SOCHI

БАНКИ В УСЛОВИЯХ ОТРАСЛЕВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ устоять и развиваться

РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ
BANKSUMMIT.RU

В центре внимания вопросы:

- **РОЗНИЧНЫЙ БАНКИНГ:**
Ренессанс или финальная заморозка?
- **ИПОТЕКА:**
Может ли быть новая волна спроса?
- **КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ:**
Остались ли драйверы для роста?
- **КРЕДИТОВАНИЕ МСБ:**
Кредитные фабрики умерли?
Да здравствуют кредитные фабрики?
- **МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ БАНКОВ:**
Как выжить среди госбанков?
- **БАНКИ ЧЕРЕЗ 5 ЛЕТ —**
ЧЕГО ХОТЯТ ПОКОЛЕНИЯ Y И Z?
ДИГИТАЛИЗАЦИЯ:
«Банки в кармане» вместо «карманных банков»
- **СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН:**
Где искать точки роста
- **В ПОИСКЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ТАКТИКИ
РАЗВИТИЯ ИТ В БАНКЕ**
- **КАРЬЕРА В БАНКОВСКОЙ ОТРАСЛИ:**
Основные кадровые тренды во время,
после кризиса и эпидемии санации

К участию в дискуссионной программе Саммита приглашены:

Павел Самиев, НАФИ • Эльман Мехтиев, АРБ • Андрей Козляр, Touch Bank • Алексей Корвин, ФГ «БКС» • Елена Будник, ФК «Открытие» • Игорь Жигунов, «Банк Жилищного Финансирования» • Наталья Коняхина, «СМП Банк» • Дмитрий Яровой, «Примсоцбанк» • Оксана Сивокабильска, «Банк Санкт-Петербург» • Алла Цытович, «Юниаструмбанк» • Виктор Жидков, «Веста» • Мария Михайлова, Ассоциация НПС • Алексей Санников, «Экспобанк» • Аркадий Затуловский, «Нордеа» • Елена Родионова, «Евросеть» • Максим Азрильян, «Альфа-банк» • Павел Гурин, «Лето-Банк» • Максим Белоусов, «Уралсиб» • Виктор Достов, «Ассоциация Электронные деньги» • Владимир Бескровный, Банк МФК • Владислав Быков, «Связь-банк» • Николай Хлопов, ТНН, Method Inc • Анастасия Масленникова, «Лето – Банк» • Булад Субанов, BULAD & Co • Алена Владимирская, «Пруффи» и многие другие...

Официальные партнеры



HUAWEI

ORACLE

HITACHI
Inspire the Next

ingenico
GROUP

IBM

INPAS
PAYMENT SOLUTIONS

Саммит проходит при поддержке



Ассоциация
Российских
Банков



АССОЦИАЦИЯ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ПЛАТЕЖНЫЙ СОВЕТ



НАЦИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО
ФИНАНСОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ



АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫХ
БАНКОВ
РОССИИ



BANKIR.RU

Информационные партнеры

Аналитический
банковский
журнал

NBJ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ
БАНКОВСКИЙ
ЖУРНАЛ

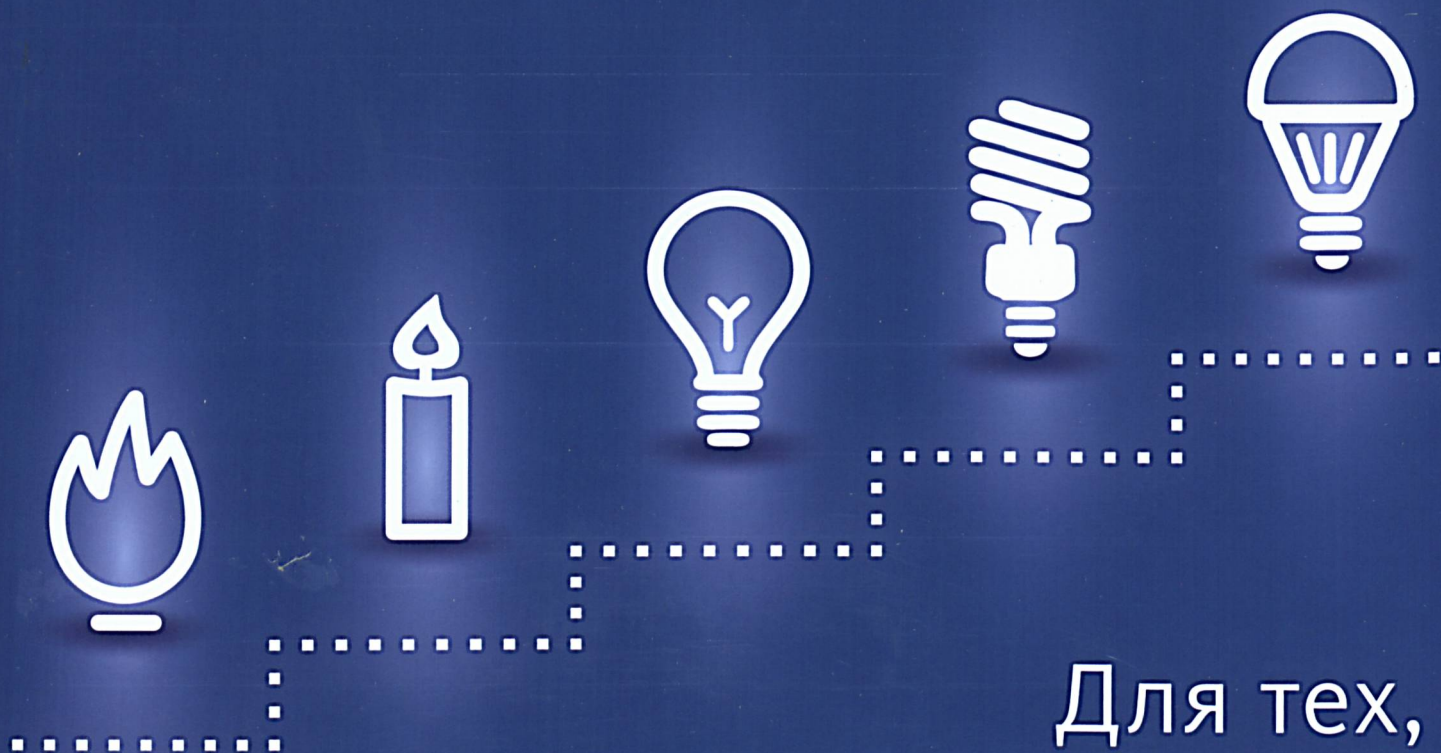
ПЛАС
ЖУРНАЛ



БАНКОВСКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ

ВО

ЦАБС “БАНК 21 ВЕК”



Для тех,
кто развивается

- Стандартизация бизнес-процессов во всем банке на основе типовых сквозных процедур в ЦАБС.
- Единое информационное пространство – единый каталог клиентов, возможность обслуживания в любой точке в режиме 24*7.
- Прозрачность межфилиальных расчетов. Поддержка комбинированной структуры построения филиальной сети – централизованной и распределенной.
- Получение и консолидация отчетности в режиме реального времени. Автоматизация управленческого учета. Веб-клиент.
- Оперативный ввод в эксплуатацию. Отличное соотношение цена / качество.

Клиентами компании являются более 150 российских банков и дочерних структур иностранных банков. Среди них – более 25 финансово-кредитных организаций из ТОП-100 лидеров российских банков.