



У системы страхования вкладов в России - свои проблемы. О том, когда, насколько и для кого можно расширять ее возможности, «Ведомостям» рассказал гендиректор АСВ Александр Турбанов.

- Когда страхование средств индивидуальных предпринимателей, а затем и всех юридических лиц может стать реальностью в России?

- Возможность распространения системы страхования вкладов на средства индивидуальных предпринимателей предусмотрена Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г. Мы поддерживаем это предложение, и правительство не возражает, но депутаты почему-то не осмеливаются принять такой закон.

- Требуются ли какие-либо специальные меры (кроме принятия поправок в закон о страховании вкладов, разумеется) для распространения госгарантий на средства индивидуальных предпринимателей?

- Мы не видим никаких препятствий для реализации этой идеи. Необходимо принять соответствующую поправку в закон, нам внести несколько изменений в свои внутренние

документы - и всё, механизм может быть запущен. При этом реализация такой задачи никаких проблем не порождает, она даже не влечет за собой серьезной финансовой нагрузки на фонд страхования вкладов. Соответственно, банки могут не беспокоиться о существенном повышении объема страховых взносов. Наши специалисты подсчитали, что объем средств индивидуальных предпринимателей в банках на начало года составлял 120 млрд руб. - сравните с 10 трлн руб. привлеченных средств физических лиц. Эти цифры свидетельствуют о том, что предприниматели не стремятся размещать свои средства в банках, опасаясь их возможного банкротства, а предпочитают работать в теневом секторе. Мы исходим из того, что если их счета в банках будут застрахованы, то у них появится больше стимулов вывести свой бизнес из тени.

- Как вы считаете, какой должна быть сумма страхового покрытия для счетов юридических лиц? Такой же, как и для физлиц?

- Мировая практика пошла по пути распространения равных гарантий на все счета - как физических, так и юридических лиц. В свое время в США при создании системы страхования депозитов ввели одинаковую для всех категорий клиентов сумму страхового возмещения. И я согласен с этим принципом: все клиенты равны перед банком и перед законом. Конечно, 700 000 руб. для крупного предприятия - это мелочь, но с развитием системы страхования сумма страхового возмещения будет повышаться. В порядке дискуссии на конференциях и круглых столах мы озвучивали такое предложение, однако от банковского сообщества активного отклика не было. Банки пока не представляют, какие плюсы могут от этого получить, а вот минусы в виде увеличения финансовой нагрузки от повышения страховых взносов видят. Но подобная же ситуация складывалась и накануне создания самой системы страхования вкладов. Тогда очень многие банки, прежде всего крупные, не просто не проявляли активность, а выступали против ее создания. Сейчас для большинства банкиров очевидно, что система страхования дала их организациям большой стимул для развития в годы подъема и возможность выжить в период кризиса.

- В кризисный период была отменена ступенчатая шкала выплат страхового возмещения и введена 100%-ная гарантия на вклады до 700 000 руб. Сейчас общая экономическая ситуация улучшается - не станет ли это поводом вернуться к ступенчатой шкале?

- Мы были последовательными сторонниками отмены этой шкалы, полагая, что в лучшем случае она бессмысленна, а в худшем - вредна. Система призвана обеспечить доверие к банкам и отсутствие паники в кризисных ситуациях. Как только мы сообщаем

вкладчикам, что они могут потерять 10%, мы подрываем саму идею системы страхования вкладов, ее способность обеспечить антипанический эффект. Подобный сценарий мы наблюдали в 2007 г. в Великобритании, где действовала частичная компенсация: во время банкротства крупного банка Northern Rock вкладчики выстраивались в длинные очереди, пытаясь вернуть свои средства. После этого Великобритания первой в Европе отказалась от ступенчатой шкалы. Нет никакого смысла и нам к ней возвращаться. Сторонники этой меры говорят, что надо повышать ответственность вкладчика, способствовать тому, чтобы он взвешивал риски, перед тем как выбрать банк. Это правильная цель, но рассчитывать на то, что каждый вкладчик научится оценивать финансовую устойчивость банка, - утопия. Система страхования вкладов как раз и направлена на то, чтобы максимально облегчить процесс внесения вклада в банк, чтобы рядовой вкладчик не думал об этих проблемах.

Появляются и иные предложения, исходящие от некоторых депутатов Госдумы, - ввести 100%-ную гарантию по всем банковским вкладам. Вот это, на наш взгляд, было бы принципиально неверно. Основная задача системы страхования - защитить массового вкладчика, мелкого и среднего. А крупный вкладчик как раз обладает возможностью оценивать финансовую устойчивость банков, к тому же депозит для него далеко не единственный финансовый инструмент.

- Система страхования не распространяется на металлические счета. Есть возможность застраховать и такие вклады?

- Пока ни экономисты, ни юристы не могут определиться, как применить систему страхования к металлическим счетам и есть ли в этом какой-то экономический смысл. Уже был подготовлен соответствующий законопроект, но экономический анализ выявил его бессмысленность.

- Стоит ли ожидать в ближайшее время увеличения 700-тысячного порога для выплат вкладчикам?

- На сегодня этот порог и так относительно высокий. За недолгое время существования системы он значительно вырос: сегодня сумма страхового покрытия в семь раз выше первоначальной.

Дальнейшее повышение, безусловно, будет зависеть от развития экономики в целом. Мы постоянно мониторим макроэкономическую ситуацию и используем целый ряд индикаторов, чтобы определить, есть ли потребность в повышении порога страхового покрытия. Всего таких индикаторов пять: три из них характеризуют экономическую потребность, остальные два - финансовую возможность. В настоящий момент ни один из этих индикаторов не светится.

- В каком случае начнут светиться?

- Один из индикаторов экономической потребности - доля всех счетов граждан в банках страны, покрываемая системой страхования. Наша система охватывает 99,6% счетов - в мировой практике желаемый порог равен 90%. Евросоюз с 2011 г. повысил сумму покрытия до 100 000 евро, но и на таком уровне их система страхования покрывает только 90% вкладных счетов. Таким образом, по этому показателю наша система страхования практически самая щедрая в мире. Еще один показатель экономической потребности - среднемесячная заработная плата. В 2010 г. она составляла 21 000 руб. - сумма страхового возмещения превышает этот показатель в 38 раз. Таким образом, мы считаем, что нынешний порог страхового возмещения позволяет нашей системе страхования охватить не только мелкого вкладчика, но и средний класс.

Макроэкономический индикатор потребности говорит о том, какую долю от ВВП составляет размер страхового возмещения. По мировым стандартам сумма страхового возмещения должна находиться в диапазоне от 1 до 2 долей ВВП на душу населения, наш показатель на сегодня равен 2,2 доли. Очевидно, что сейчас никакой потребности в повышении уровня страхового возмещения нет. Но ситуация достаточно быстро меняется. Вернемся к одному из индикаторов - среднемесячной заработной плате: на апрель она составляла 22,5 000 руб., т. е. показала заметный рост по отношению к 2010 г. Может быть, уже через полгода какой-то из индикаторов засветится. Если это еще совпадет с распространением системы госгарантий на вклады юридических лиц, тогда мы тем более сочтем целесообразным повышение порога, к примеру, до 1 млн руб.

- Вы рассказали нам о трех из пяти индикаторов, которые использует АСВ для того, чтобы определить, есть ли необходимость в повышении суммы страхования. Могли бы вы рассказать о двух других индикаторах?

- Два других индикатора говорят о финансовой возможности повышения суммы

страхового возмещения. Один из них - показатель масштаба страховой защиты. Он рассчитывается как отношение объёма страховой ответственности агентства к совокупному объёму вкладов. Сейчас его значение находится в пределах нормы, т. е. в диапазоне от 40 до 60%. Второй индикатор возможности говорит о достаточности средств фонда страхования. Рассчитывая этот показатель, мы отвечаем на вопрос, существует ли угроза возникновения дефицита фонда. Сегодня такой угрозы нет.

- Как, по вашим оценкам, может увеличиться популярность долгосрочных вкладов при повышении страхового покрытия по ним до 3 млн руб.?

- Мы считаем, что повышение страховой суммы для таких вкладов существенно бы повысило их привлекательность. Мы активно обсуждаем эту идею и уже тестировали ее на банках. Реакция была очень разной, и некоторые нас спрашивали: «Где господин Турбанов увидел в банковской системе вклады свыше трех лет?» Мы их увидели в банковской отчетности - такие вклады есть, но доля их в общем объеме действительно очень мала, сейчас она составляет 8,4%, в предшествующие годы она росла, но медленными темпами. Проблема не только со спросом, но и с предложением: не многие банки предлагают такой продукт, как долгосрочный вклад. Скорее всего, главная причина в сложности определить ставку по такому вкладу. Но определяющую роль все-таки играет спрос: вкладчики не хотят давать длинных денег даже при условии высоких ставок. Повышение суммы страхового возмещения может привести к повышению спроса, и в итоге - к повышению предложения. По нашим расчетам, в результате этого нововведения доля долгосрочных вкладов в совокупном объеме если не за один, то за два года может повыситься до 15%.

Беседовала Маргарита ПАПЧЕНКОВА