



*Клиенты банков, которые хотят приобрести инвестиционные продукты или вложиться в гибридные депозиты, должны проходить тестирование. Соответствующее предложение содержится в письме Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП) на имя главы Центробанка Эльвиры Набиуллиной (есть у «Известий»). По мнению авторов инициативы, экзамен позволит защитить клиентов кредитных организаций, информированность которых зачастую не позволяет им противостоять мисселингу — недобросовестным практикам продаж. В ЦБ «Известиям» сообщили, что примут во внимание предложения КонфОП при обсуждении базовых стандартов к закону о категоризации инвесторов с саморегулируемыми организациями (СРО) участников финрынка.*

Страховка от уловок

Долгожданный закон о категоризации инвесторов, в котором обозначен механизм допуска неквалифицированных инвесторов на финансовый рынок, был подписан в конце июля. Основная новелла документа — любой гражданин, который хочет заработать на вложениях в ценные бумаги, должен пройти тесты, которые сейчас разрабатывают профильные СРО. Защитники прав потребителей в письме регулятору предложили распространить эту практику на клиентов банков, приобретающих инвестиционные продукты — их кредитные организации активно предлагают в качестве альтернативы вкладам.

В частности, отмечают защитники прав потребителей, это программы инвестиционного и накопительного страхования жизни (ИСЖ и НСЖ), индивидуальные инвестиционные счета и «гибридные депозиты», где заявлены повышенные проценты по вкладу при условии одновременного вложения части денег в ИСЖ, НСЖ, ИИС (индивидуальные инвестиционные счета) и т.д. Все эти продукты несут в себе значительные риски для потребителей: отсутствие гарантий государственной системы страхования вкладов, отсутствие гарантированной доходности и возможности забрать деньги в полном объеме раньше указанного в договоре срока.

КонфОП со ссылкой на свой мониторинг рынка сберегательных услуг отметил, что из-за снижения доходности депозитов потребители вынуждены выбирать другие финансовые продукты, по которым «они не получают необходимой информации со стороны менеджеров банков».

«Часто уже на этапе первичного ознакомления с продуктом на сайте банка клиентам предоставляют заведомо ложную информацию. В ходе исследования выяснилось, что инвестиционные продукты представляются менеджерами кредитных организаций в качестве более выгодной с точки зрения доходности замены вклада почти в половине исследованных банков из топ-30, при этом предупреждения о сопутствующих рисках в большинстве случаев отсутствуют», — указывается в письме.

В результате получается, что клиенты понимают, что вложили деньги совсем не туда,

куда им нужно, только прочтя договор, отметил председатель правления КонфОП Дмитрий Янин.

— Людей не устраивает то, что в программах ИСЖ и НСЖ нельзя забрать деньги раньше срока, а их средства оказываются не защищены Агентством по страхованию вкладов. Да и выгода этих программ, как показала практика, совсем неочевидна. В прошлом году 51% полисов ИСЖ показали доходность меньше 1% — что ниже, чем по вкладам, — пояснил он «Известиям».

Как полагают в КонфОП, введение тестирования позволит клиентам банков самостоятельно оценить риски и в случае неготовности принять их или несоответствия программы их целям отказаться от использования финансового продукта.

При этом защитники прав потребителей не считают, что экзамен должен быть сложным. Они предлагают построить его по «принципу пирамиды»: вначале необходимо провести проверку базовых знаний, позволяющую узнать, насколько потенциальный инвестор осведомлен об основных рисках предлагаемого инвестиционного продукта (об отсутствии действия в отношении него системы страхования вкладов, гарантий доходности и т.д.), в форме ответов «да» или «нет». И только после этого уже должны идти вопросы, позволяющие более глубоко проверить знания о финансовом продукте.

Последнее слово

Если клиент банка не прошел тестирование, КонфОП предлагает по аналогии с законом о категоризации инвесторов ограничить максимальную сумму вложений до 100 тыс. рублей. Это так называемое право «последнего слова». Также в качестве варианта верхний порог может быть различным и в зависимости от региона проживания — из-за различий в уровне жизни, наличии долговых обязательств и их размера.

Отдельного внимания, полагают в КонфОП, заслуживает и вопрос о том, сколько раз может допускаться к использованию того или иного финансового инструмента с суммой до 100 тыс. рублей неквалифицированный инвестор, не прошедший тестирование.

«По закону количество «последних слов» не ограничено: то есть неквалифицированный инвестор может совершать столько сделок, сколько захочет. Это означает, что его потери на финансовом рынке, вызванные в том числе незнанием продукта, могут вырастать до значительных сумм. Считаем необходимым ограничить количество участия в программах при отрицательном результате тестирования», — говорится в письме защитников прав потребителей в ЦБ.

КонфОП предложила ЦБ рассмотреть возможность конкретизировать в тексте закона, через какой срок можно проводить повторное тестирование при отрицательном результате. Как считают защитники прав потребителей, имеет смысл делать это не ранее чем через месяц после первого теста, а количество таких пересдач необходимо ограничить, например, тремя в год.

Кроме того, сейчас предполагается, что положительный тест действует не только на конкретный инвестпродукт, который приобретается в моменте, а распространяется в дальнейшем на все. Как полагают в КонфОП, такой подход не представляется корректным, поскольку со временем условия программ могут изменяться, в том числе в невыгодную для клиентов сторону. «В связи с этим было бы целесообразно проводить тестирование неквалифицированных инвесторов при каждом приобретении ими нового финансового продукта», — уверены защитники прав потребителей.

Искусственный отсев

Доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин РЭУ им. Г.В. Плеханова, член

экспертного совета ФАС по защите конкуренции на рынке финансовых услуг Андрей Моисеев подчеркнул, что для большего количества обычных граждан инвестпродукты — это китайская грамота, чем пользуются недобросовестные участники этих правоотношений.

— Конечно, любое ограничение — это нехорошо, но возможность заработать толкает людей на риски, к которым они не готовы. Введение экзаменов или тестов позволит «отсеять» людей, которые при подготовке к таким экзаменам смогут понять и оценить свои навыки в финансовом рынке. Это в хорошем смысле провоцирует граждан на изучение финансов, — уверен эксперт.

Пресс-служба Центробанка сообщила «Известиям», что в результате принимаемых мер количество жалоб на мисселинг во II квартале 2020-го в целом снизилось в 2,2 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако реализация ИСЖ — крупнейшая категория жалоб на кредитные организации из-за недобросовестных практик продаж. В январе–июле на нее пришлось 51,5% обращений. Другими наиболее заметными категориями стала реализация продуктов накопительного страхования жизни (15% общего количества жалоб на мисселинг в адрес кредитных организаций за семь месяцев года) и реализация услуг доверительного управляющего (14%).

— Мы примем во внимание поступившие от КонфОП предложения при взаимодействии со СРО профучастников финансового рынка, к функциям которых относится разработка базовых стандартов, — сообщили «Известиям» в пресс-службе ЦБ, напомнив, что сейчас нормы закона в части тестирования могут распространяться на клиентов банков, в случае если он, одновременно являясь брокером, исполняет поручения клиента в рамках брокерской деятельности.

В настоящее время Национальная финансовая ассоциация дорабатывает тесты для неквалифицированных инвесторов в рамках принятого закона, рассказал «Известиям» президент НФА Василий Заблоцкий.

— Мы готовы рассмотреть предложения КонфОП, если она обратится к нам, — пообещал он.

Из крупнейших банков, к которым «Известия» обратились с просьбой прокомментировать инициативу защитников прав потребителей, на запрос ответили только в одном.

— Мы наблюдаем противоположный тренд: финансовая грамотность растет, принятые за последние несколько лет ЦБ меры как в отношении инвестиционных, так и в отношении страховых кампаний сделали предложение инвестиционно-страховых продуктов для клиентов максимально прозрачным. Нам не очень понятно, чем вызвано данное предложение в настоящий момент, — высказал свое мнение начальник управления сберегательного и инвестиционного бизнеса банка «Открытие» Александр Бородкин.

Страховщики также, мягко говоря, не в восторге от предложения. По словам гендиректора «БКС Страхование жизни» Андрея Дроздова, продукты ИСЖ обладают существенной страховой составляющей.

— Усложнение процесса также повысит затраты банков на продажу продукта. И эти расходы могут быть переложены на клиента в виде ухудшения доходности или вероятности получения дохода по данным продуктам, ухудшение страховой составляющей, — предположил он.

Представитель страховой компании считает, что введение экзаменов подтолкнет

инвесторов к более рискованным или менее надежным формам вложений. Глава КонфОП Дмитрий Янин согласен, что введение тестов для клиентов банков приведет к отсеиванию значительного числа тех, которые не станут вкладывать деньги в высокорисковые инструменты. Но проблемы для кредитных организаций он в этом не видит.

— Не факт, что эти люди уйдут из банка. Вполне возможно, они откроют там вклад, — отметил представитель КонфОП.

Инвестпродукты банки продают именно тем, кто пришел пролонгировать свой депозит, пояснил эксперт.

Известия, 31.08.2020 г.