

## «Спецдепозитарий года» — Специализированный депозитарий «ИНФИНИТУМ»

### Интервью с Павлом Прассом, генеральным директором АО «Специализированный депозитарий «ИНФИНИТУМ»

— Какое количество клиентов и какой объем средств ПИФ и НПФ находится под контролем спецдепа «ИНФИНИТУМ»?

— По состоянию на конец 3 квартала текущего года в спецдепозитарии обслуживается более 1100 клиентских портфелей. Суммарный объем контролируемых активов достиг 9,3 трлн рублей, объем активов на хранении в депозитарии превысил 7,7 трлн рублей.

«ИНФИНИТУМ» — универсальный спецдеп, у нас обслуживаются более 900 ПИФ, 21 страховая компания, 16 НПФ. Это более трети рынка по каждому сегменту.

— Как вы обеспечиваете качество текущего обслуживания компаний на таких высоких объемах?

— Коротко ответить на этот вопрос невозможно. Но если попробовать, то следует назвать основные факторы: это люди, технологии и системы управления. Важно иметь стратегическое видение и одновременно поддерживать внимание к разнообразным аспектам и деталям.

Итак, люди. Управление персоналом — одно из важнейших направлений менеджмента в компании, и в этот процесс вовлечены все без исключения руководители. Важно всё: поиск и подбор лучших компетенций и экспертизы, адаптация сотрудников, их развитие и повышение квалификации, командная работа, мотивация и,

конечно, фирменная внутренняя среда и атмосфера компании «ИНФИНИТУМ». Здесь особую роль играет наш Корпоративный университет и Система дистанционного обучения.

Технологии — это надёжная IT-инфраструктура, качественная профессиональная методология, эффективные бизнес-процессы, их значительная автоматизация, качество данных, глубокая интеграция и масштабируемость учётных систем и систем документооборота, развитые процессы поддержки всего жизненного цикла ПО, широкое использование контрольных метрик операционных процессов, обширное применение роботов и технологий машинного обучения — и многое другое.

Разумеется, ключевой элемент — система управления технологиями и людьми, да и бизнесом в целом. Мы проповедуем внедрение и развитие интегрированных систем менеджмента. Интегрированных как друг с другом, так и со всеми процессами деятельности.

Более 15 лет мы успешно развиваем систему менеджмента качества, обладаем достаточно продвинутыми системами риск-менеджмента, информационной безопасности, внутреннего контроля, управления информационными сервисами. Активно развиваем систему управления данными, внутренний аудит. Избирательно применяем модели командно-матричного и продуктивно-сервисного управления.



Сочетание всех трех фокусов — на людях, технологиях и управлении — позволяет поддерживать качество, клиентоориентированность и лидерство в соответствии с масштабами бизнеса.

— Как на вашем бизнесе отразилась ситуация с закрытием депозитарных отношений западными партнерами, какие направления вы развиваете сейчас?

— Разумеется, нас напрямую затронули события с масштабными санкциями, с блокировкой активов и закрытием централизованной цепочки учёта и расчётов по иностранным ценным бумагам. С одной стороны, пришлось аврально потрудиться. Возникли проблемы «мёртвых» активов и «неработающих» ПИФов. Понадобился сверхбыстрый поиск решений и их принятие, реализация ранее непосильных практических задач совместно с коллегами по рынку.

С другой стороны, возникла необходимость и возможность развивать новые направления бизнеса, реагируя на критические потребности клиентов и других участников рынка. В первую очередь, мы стремимся удовлетворить спрос на услуги доверенного хранителя ценных бумаг. При этом мы по-прежнему стараемся придерживаться модели b2b, позиционируем «Инфинитум» как депозитарий для институционалов и профессиональных участников.

Стратегически перспективным считаем построение диверсифицированных цепочек расчётов по ценным бумагам «дружественных» и «нейтральных» юрисдикций; видим себя как основного инфраструктурного партнёра российских управляющих компаний, ориентируемся на их запросы.

Видим явный спрос на рынок Индии, материкового Китая. Далее, вероятно,

будут и другие страны Азии, Африки и Южной Америки.

Надеюсь, наши совместные с участниками рынка и Банком России усилия уже в самое ближайшее время позволят реализовать первые практические сделки в новых юрисдикциях.

— Какова ваша позиция по законопроекту о передаче учетных функций УК спецдепозитарию и внесенном в Думу закону о цифровых свидетельствах, какую роль спецдепозитария вы видите в будущем с их принятием?

— Не секрет, что ИНФИНИТУМ был последовательным лоббистом изменений, связанных с передачей учетных функций от УК спецдепам и многие годы активно участвовал в диалоге регулятора с рынком на эту тему. При этом мы обладаем самой глубокой и обширной практикой оказания услуг аутсорсинга учётных и иных функций УК.

Необходимые нормативные изменения в отношении передачи учетных функций управляющих компаний сформированы и уже находятся в стадии межведомственного согласования. Считаем, что реализация данных инициатив в предлагаемых формулировках позволит участникам рынка — управляющим компаниям — гораздо гибче организовывать управление бизнесом и более эффективно осуществлять основное предназначение — доверительное управление активами клиентов. И благодаря этому, в течение 2–5 лет, мы получим оптимальное распределение ролей и функций среди участников РКИ, а это в интересах инвесторов.

Важно, чтобы получение спецдепозитарием новых функций сопровождалось соответствующим изменением порядка налогообложения. Представляется, что

новые услуги специализированных депозитариев должны освободиться от НДС по аналогии с услугами, оказываемыми на основании лицензий.

Что касается законопроекта о цифровых свидетельствах, то мы, конечно же, с интересом следим за попытками объединить, связать традиционный фондовый рынок и рынок цифровых финансовых активов. Однако наш прямой интерес — перспективы ЦФА для рынка коллективных инвестиций. Это учет и хранение ЦФА в депозитарии, включение ЦФА в состав имущества ПИФ, возможность создания ПИФ в форме ЦФА, управление ПИФом с помощью смартконтрактов. В любом случае, себя видим в роли провайдера сервисов и инструментов «цифрового рынка», связующим экспертно-технологическим звеном между традиционным РКИ и рынком ЦФА/УЦП и других цифровых сущностей.

— Разделяете ли вы опасения в связи с прохождением законопроекта о ДСЖ об ухудшении условий инвестпродуктов УК? Требуется ли вам специальная подготовка для обслуживания нового продукта?

— Конечно, подготовка для обслуживания ДСЖ в спецдепе требуется, и в ИНФИНИТУМ она уже началась. К моменту вступления в силу изменений в законодательство мы сможем предложить нашим клиентам необходимые сервисы.

Что касается опасений по поводу ухудшения условий инвестпродуктов УК и возникающего регуляторного арбитража, то мне они представляются преувеличенными. Уверен, что появление ДСЖ позволит страховым и управляющим компаниям найти синергию, от которой выиграет, в конечном счете, инвестор.

— Какая из причин оказалась в 2022 году решающей, что ИНФИНИТУМ прекратил проект маркетплейса «Финансовая платформа»? Готовы ли вы вернуться к проекту с изменением законодательства или рыночной ситуации?

— В марте 2022 года работа большинства паевых инвестиционных фондов была приостановлена из-за санкций и экстремальной просадки рынков. Сделки на «Финансовой платформе» также перестали совершаться.

Однако решающей причиной стала необходимость в тот момент сосредоточиться на других задачах и проектах. В сложной политико-экономической ситуации, в которой оказался финансовый рынок России, ИНФИНИТУМ как крупнейшая инфраструктурная организация обязан был направить основные ресурсы на главное направление своей деятельности — функции специализированного депозитария, депозитария и регистратора. Этого требовали интересы клиентов. А учитывая системную и социальную значимость многих из них (НПФ, УК, обслуживающие большое количество розничных инвесторов, страховщики жизни), приоритеты понятны.

Сейчас, оглядываясь назад, приходится признать, что выбранная для Финплатформы модель не могла принести ожидаемого финансового результата. Мы собирались привлекать физлиц через владельцев трафика («витрины», банки). Но практика показала, что инвестиционные паи для них не в приоритете из-за невысокой комиссии с продажи. А собственное привлечение потребовало бы других масштабов инвестиций и выхода в B2C, чего мы не планировали и к чему не были готовы.

Это не означает, что мы разочаровались в концепциях маркетплейса и платформы как таковых. И я не могу исключать появления в будущем в структуре ИНФИНИТУМ новых проектов, учитывающих полученный опыт.

— Как развиваются ваши сервисы для клиентов – владельцев ценных бумаг?

— В этом году мы запустили Личный кабинет инвестора. Сегодня он позволяет инвестору в онлайн-режиме, без необходимости обращения в управляющую компанию, получать информацию об открытии лицевого счета владельца инвестиционных паев, с указанием актуальных сведений о счете и остатках, а также информацию о проведенных операциях. С одной стороны, это было исполнением требования законодательства к деятельности регистратора. С другой – дало нам возможность наращивать новый востребованный функционал и расширять перечень дистанционных услуг для всех категорий инвесторов. В ближайшей перспективе мы добавим возможность для электронного голосования членов инвестиционных комитетов и проведения общих собраний владельцев инвестиционных паев.

Обслуживание управляющих компаний мы тоже пытаемся перевести в электронный, цифровой формат. Причем начали мы с неочевидной, на первый взгляд, области для цифровизации – консалтинговых услуг. Огромное количество шаблонов, инструкций, памяток, обзоров изменений законодательства и комментариев к ним мы разместили на отдельном сайте (ИНФИНИТУМ онлайн), где можно оформить подписку и пользоваться всегда актуальной информацией и документами в круглосуточном режиме.

Прежде всего сервис ориентирован на сотрудников управляющих компаний, которые могут найти здесь ответы на частые вопросы в процессе осуществления внутренней деятельности УК ПИФ и при взаимодействии со специализированным депозитарием. Возможно, в перспективе этот цифровой сервис будет адаптирован также под потребности инвесторов.