СТАТЬЯ

УДК 336.76

ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ ПРАВАМИ ТРЕБОВАНИЯ ПО БАНКОВСКИМ ВКЛАДАМ НА БАЗЕ ФИНТЕХ-ПРОЕКТА

Аникин А.В., Комиссаров В.Г.

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», Нижний Новгород, e-mail: alexan801@mail.ru, vk2303@bk.ru

Статья посвящена проблеме досрочного изъятия вкладов физических лиц. Авторы отмечают, что данная проблема связана с сокращением процентного дохода вкладчиков и увеличивает издержки банков из-за нестабильности ресурсной базы. В рамках статьи для решения данной проблемы авторы предлагают внедрение специального механизма, позволяющего обеспечить вторичную продажу прав требования по банковскому вкладу на организованном рынке. Реализация предложения представляется возможной на базе финтех-проекта. Суть проекта заключается в реализации маркетплейса, призванного объединить банки, вкладчиков, желающих продать права требования по договору вклада, и инвесторов, желающих подобные права приобретать. Ключевая цель описываемого проекта состоит в автоматизации процессов взаимодействия, упрощении процедур покупки и продажи банковских продуктов, повышении удобства пользователей по поводу совершения сделок и осуществления сопутствующих расчетов и транзакций. В работе раскрываются предпосылки, обуславливающие необходимость и актуальность реализации подобного проекта. Авторы, используя системный подход, детально описывают субъектный состав участников, основные бизнес-процессы и функции предлагаемого финансового механизма. Выгоды участников проиллюстрированы примером реализации торгового взаимодействия. В статье прорабатываются варианты запуска проекта как на базе крупнейшего банка страны, так и в качестве автономной организации. В работе публикуются результаты анкетирования потенциальных клиентов данного сервиса. По итогам анкетирования формулируются выводы о востребованности проекта со стороны общества.

Ключевые слова: банковский вклад, вкладчик, маркетплейс, права требования, сберегательный сертификат

ORGANIZATION OF TRADE IN RIGHTS OF CLAIM FOR BANK DEPOSITS ON THE BASIS OF THE FINTECH PROJECT

Anikin A.V., Komissarov V.G.

Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «National Research Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod», Nizhny Novgorod, e-mail: alexan801@mail.ru, vk2303@bk.ru

The article is devoted to the problem of early withdrawal of deposits of individuals. The authors note that this problem is associated with a reduction in the interest income of depositors and that this problem increases the costs of banks due to the instability of the resource base. In the article, to solve this problem, the authors propose the introduction of a special mechanism to ensure the secondary sale of claim rights for bank deposits in the organized market. The implementation of the proposal seems possible on the basis of a fintech project. The essence of the project is to implement a marketplace designed to bring together banks, depositors who want to sell claim rights under a deposit agreement, and investors who want to acquire such rights. The key objective of the described project is to automate the processes of interaction, simplify the procedures for buying and selling banking products, increase user convenience regarding transactions and the performance of related calculations and transactions. The paper reveals the preconditions for the necessity and relevance of the implementation of such a project. The authors, using a systematic approach, describe in detail the subject composition of the participants, the main business processes and the functions of the proposed financial mechanism. The benefits of the participants are illustrated by the example of the implementation of trade interaction. The article explores options for launching a project both on the basis of the largest bank in the country and as an autonomous organization. The work publishes the results of a survey of potential customers of this service. Based on the results of the survey, conclusions are drawn about the relevance of the project on the part of society.

Keywords: bank deposit, depositor, marketplace, rights of claim, savings certificate

Сегмент банковских вкладов российского рынка капитала остается одним из ключевых элементов современной финансовой системы. Так, величина средств физических лиц, привлеченных банками РФ в виде вкладов и депозитов, с 13 трлн рублей в 2015 г. выросла до 23 трлн рублей в 2019 г. (при этом доля вкладов физических лиц составила примерно 50% от всех средств клиентов) [1]. Несомненно, взаимодействие вкладчиков и коммерческих банков можно считать эффективным, когда достигается компромисс между обеспечением стабильности ресурсной базы кредитной организации и доходностью вкладных продуктов. На микроуровне депозитная политика кредитной организации с целью обеспечения стабильности ресурсной базы банка включает вкладные продукты, побуждающие вкладчиков соблюдать сроки договора через механизм санкций, выражаемый в уменьшении процентной ставки при досрочном

изъятии вклада. С другой стороны, досрочное изъятие вкладов – это объективный процесс, обусловленный возникновением у вкладчика дополнительной потребности в денежных ресурсах под влиянием непредвиденных обстоятельств. В результате этого вкладчик несет убытки от пересчета договорной процентной ставки на минимальную в отношении пройденного срока вклада, что приводит к снижению процентного дохода вкладчика. Банк также несет потери, так как должен формировать резервы ликвидности для таких случаев. Кроме того, отток клиентских ресурсов по данной причине приводит к сокращению финансового потенциала банка.

В рамках данного исследования, используя методы системного анализа, абстрагирования, аналогии, моделирования, анкетирования, авторы обосновывают поиск компромисса между экономическими интересами вкладчика и банка в ситуации с досрочным изъятием вклада за счет появления возможности вторичной продажи на организованном рынке банковского вклада как особого финансового инструмента. Организационно реализовать возможность купли-продажи прав требования по такому финансовому инструменту, как банковский вклад, авторы предлагают на базе финтех-инновации, а именно на основе автоматизированной платформы-маркетплейса.

Материалы и методы исследования

Современная научная мысль исследует рассматриваемую нами проблему с различных позиций. А.Б. Афанасьев в своей работе [2] отмечает, что новации в современном законодательстве позволяют ограничивать права вкладчика на досрочное изъятие по определенным вкладным продуктам, что может ухудшить положение вкладчика как субъекта на рынке капитала, не обладающего достаточными финансовыми и юридическими знаниями. П.С. Малахов в своей статье [3] касается юридических и организационных аспектов переуступки прав требования по договору банковского вклада.

Функционированию комплексной системы дистанционной розничной дистрибуции банковских и финансовых продуктов (услуг), а также механизму регистрации финансовых сделок посвящены исследования Семеко Г.В. [4], Понаморенко В.Е. [5] и Леонова М.В. [6]. Семеко Г.В. в работе «Цифровые технологии на службе у финансового сектора: проблемы и риски», исследуя современные тренды в индустрии финтех-проектов, отмечает, что «…участвуя в различных операциях на рынке финансирования, финтехи отдают предпочтение посредничеству и организации прямой связи (через интернет-платформу) между людьми, нуждающимися в деньгах, и потенциальными инвесторами» [4, с. 63]. Леонов М.В. в своей работе формулирует следующий возможный функционал финансового маркетплейса: «…ближайшим этапом развития универсальной электронной площадки мог бы стать обязательный переход на возможность открытия вкладов и перевода денежных средств между банками с использованием данного сайта. При этом вкладчик мог бы получать средства в любом банке по желанию, а комиссию оплачивал бы банк, в котором размещался вклад» [6, с. 152]. Однако приведенный научный анализ по рассмотренным тематикам выявил отсутствие исследований, разрабатывающих заявленную в настоящей статье научную проблему в комплексе, что свидетельствует об актуальности выбранной темы для данной работы.

Современному банковскому рынку вкладов требуется организованный механизм взаимодействия между банками, вкладчиками, желающими продать права требования по договору вклада, и инвесторами, желающими подобные права приобрести. Реализовать подобный механизм можно на базе платформы, способной действовать в сети Internet, со специализированным программным обеспечением, которая будет предоставлять клиентам коммуникационные, юридические и финансовые услуги. Также данная платформа должна позволять вкладчикам и инвесторам осуществлять и проводить операции, связанные с покупкой и продажей прав требования по вкладам. Условно такую платформу-маркетплейс назовем «Биржа вкладов». По мере модернизирования и популяризации данной системы возможна разработка и внедрение мобильных приложений для более быстрого и удобного использования всех возможностей платформы. Основная идея платформы – автоматизация процессов взаимодействия, упрощение процедур покупки и продажи вкладных банковских продуктов, повышение удобства пользователей по поводу совершения сделок и осуществления сопутствующих расчетов и транзакций. В свою очередь банку это будет выгодно, потому что при вероятностном оттоке средств вкладчиков в силу различных обстоятельств он не будет терять этот денежный ресурс и в дальнейшем снижать свою платежеспособность и ликвидность для досрочной оплаты обязательств перед вкладчиками. Банк будет обязан вернуть сумму вклада с причитающимися по нему процентами иному лицу, которое приобрело право требования по вкладу.

Рассмотрим объективные предпосылки, обуславливающие необходимость и актуальность реализации подобного проекта. Во-первых, в настоящий момент клиенты не могут быстро реализовать и переоформить права требования по сберегательным сертификатам, по которым ограничена возможность досрочного расторжения договора, так как в России отсутствует организованный рынок «купли-продажи» вкладов и понятный клиентам правовой механизм по реализации подобных услуг. Во-вторых, необходимость создания данной платформы обусловлена массовым характером в масштабе страны случаев расторжения срочных вкладов по желанию вкладчика из-за различных жизненных обстоятельств, в рамках которых у него возникает экстренная потребность в денежных средствах. Это влечет потери как самих вкладчиков, так и банка. В-третьих, финтех-проект удовлетворяет запросы различных участников рынка: частные инвесторы получают финансовый инструмент с гарантированным доходом; вкладчики российских коммерческих банков, разместившие срочные вклады (в том числе на безотзывной основе через сберегательные сертификаты) и испытывающие экстренную потребность в денежных средствах, могут продать свое право требования другому лицу.

Основная цель финтех-проекта заключается в создании единой организационной системы, призванной обеспечить понятную и организованную торговлю правами требования по депозитным сертификатам, банковским вкладам. Фактически осуществляется «продажа» вклада (сертификата) путем легальной замены личности вкладчика без расторжения договора. Применив метод системного анализа, выявим основной объект и субъект предлагаемого финтех-проекта. Объектом купли-продажи в рамках действия данной системы выступают права требования по депозитным сертификатам, банковским вкладам. Субъектом, способным организовать и реализовать услуги по осуществлению купли-продажи прав требования, может выступить ПАО «Сбербанк» (как крупнейший банк страны), на базе которого может быть создан данный маркетплейс. Возможность осуществлять операции с депозитными сертификатами и банковскими вкладами в дальнейшем может быть доступна и клиентам других коммерческих банков. Либо ключевой субъект будет автономен от коммерческих банков и будет выступать организатором электронной торговой площадки со специализированным программным обеспечением. Он будет предоставлять клиентам коммуникационные, юридические и финансовые услуги для организации перехода прав требования по вкладам и сертификатам в массовом порядке в рамках системы электронных торгов. В дальнейшем для минимизации рисков часть функций финансового посредника может быть передана специальному субъекту финансовой инфраструктуры – центральному контрагенту.

На первоначальном этапе проект может быть реализован на базе крупнейших коммерческих банков РФ. В дальнейшем после стандартизации и унификации процедур, связанных с перерегистрацией прав требований по вкладам, планируется привлечь к проекту малые и средние банки.

С учетом современных трендов развития финансовых сервисов, применив методы анализа, абстрагирования, аналогии, выделим основные бизнес-процессы, реализация которых предполагается в рамках финтех-проекта:

1. Коммуникационное взаимодействие между продавцом прав требований по вкладу, покупателем и финансовым посредником. В качестве приоритетного канала взаимодействия предлагается использовать электронную торговую площадку, реализованную в виде интернет-сайта.

2. Юридическое и организационное сопровождение сделки по переоформлению прав требования. Данный бизнес-процесс предполагает взаимодействие финансового посредника, продавца и покупателя с банком по поводу переоформления прав требования по вкладу с первоначального вкладчика в пользу покупателя. С учетом необходимости упрощения, унификации и повышения скорости процесса переоформления необходимо выбрать эффективные варианты потенциальных юридических схем.

3. Расчетные операции. Покупатель должен зарезервировать денежные средства у посредника или предоставить гарантии перечисления денежных средств посреднику. Посредник производит перечисление денежных средств продавцу прав требования после переоформления вклада.

Промоделировав параметры разовой сделки, для большей наглядности попробуем оценить величину экономической выгоды участников. Рассмотрим конкретный пример того, сколько денежных средств получит клиент, если досрочно расторгнет договор или если продаст права требования по депозиту другому лицу. Гражданин П. открыл в ПАО Сбербанк вклад «Сохраняй» на 1 млн рублей на 1 год под ставку 6,5%. По истечении 5 месяцев накопленная сумма при условии, что клиент не будет

изымать досрочно вклад, должна составить 1027085,5 рубля. В случае если Клиент П. обратится в банк с досрочным расторжением, то он получит 1000041,67 рубля за 5 месяцев – проценты по ставке 0,01% годовых плюс сумма первоначального вклада. Предположим, что функционирует проект «Биржа вкладов» в виде электронной торговой площадки. Клиент П. выставляет заявку по продаже прав требования по вкладу сроком 1 год (из которого 5 месяцев уже прошли), с первоначальной суммой 1 млн рублей, ставкой 6,5% годовых. На данную заявку отзываются два потенциальных покупателя. Первый покупатель предлагает приобрести права требования по данному вкладу за 1 015 000 рублей. Второй покупатель – за 1 020 000 рублей. Клиент П. выбирает второго покупателя и предоставляет торговой площадке право на оформление сделки. Посредник взимает комиссии с участников сделки. Электронная торговая площадка осуществляет юридическое и организационное сопровождение сделки по переоформлению прав требования, взаимодействуя с банком. Одновременно она списывает зарезервированные средства второго покупателя, предназначенные для расчетов, в размере 1020000 рублей и перечисляет их на счет гражданина П. Право требования по данному вкладу переходит ко второму покупателю. Выгода первичного вкладчика составит 19958,33 рубля (без учета комиссии), которые он бы не получил при досрочном расторжении. Выгода покупателя вклада составит 7085,5 рубля (без учета комиссии), так как он приобрел вклад с накопленным капиталом в размере 1027085,5 рубля за 1020000 рублей. Банк не понес экономические убытки из-за изъятия вклада в сумме 1000041,67 рубля.

По нашему мнению, целевая аудитория проекта будет включать: 1) частных инвесторов, желающих приобрести финансовый инструмент с гарантированным доходом; 2) вкладчиков российских коммерческих банков, разместивших срочные вклады (в том числе на безотзывной основе через сберегательные сертификаты), испытывающих экстренную потребность в денежных средствах. В целях исследования обратной связи авторы провели анкетирование физических лиц для выяснения их отношения к данному проекту. Всего было опрошено 32 человека. Результаты опроса опубликованы в таблице.

Результаты анкетирования респондентов

1. Как Вы относитесь к созданию подобной интернет-платформы?		
Полностью поддерживаю	Не нужна такая платформа	Затрудняюсь ответить
62,5%	15,6%	21,9%
2. Готовы ли Вы получить доход меньше, чем при сохранении срока вклада, но больше чем в случае досрочного расторжения договора по вкладу при продаже права требования по депозиту другому лицу?		
Готов	Не готов	Затрудняюсь ответить
71,8%	15,6%	12,6%
3. Готовы ли Вы для этого пройти регистрацию в системе проекта с последующей идентификацией и оформить заявку с целью дальнейшего обслуживания Вас как участника данной платформы?		
Готов	Не готов	Затрудняюсь ответить
53%	31%	16%
4. На Ваш взгляд, нужна ли такая интернет-платформа в России и будет ли она востребована в дальнейшем?		
Да, давно назрело создание подобной системы	Нет, думаю не будет популярна	Не могу ответить однозначно
21,8%	31,2%	47%
5. Платформу предполагается создать на базе одного из крупнейших банков. Повысит ли это обстоятельство доверие к платформе со стороны потенциальных клиентов?		
Однозначно, да	Не имеет значения	Затрудняюсь ответить
84,3%	6,3%	9,4%
6. Какую комиссию за осуществление операций, связанных с продажей и приобретением финансовых продуктов, а также возможных услуг по консультированию, Вы считаете приемлемой?		
До 1%	От 1–3%	От 3–7%
68,8%	28,1%	3,1%

Результаты исследования и их обсуждение

Как видно из таблицы, по результатам опроса можно сделать вывод о том, что большинство опрошенных позитивно отнеслось к созданию подобного механизма взаимодействия (62,5%). При этом вопрос по поводу перспектив функционирования такого проекта вызвал неоднозначные реакции (вопрос 4). Не смогли определиться с ответом 47% опрошенных. Пессимистично отреагировали 31,2%. Тем не менее в рамках второго вопроса 71,8% опрошенных продемонстрировали потребность в максимизации своего дохода в случае досрочного расторжения вклада. Готовность зарегистрироваться в системе подтвердили 53% респондентов (третий вопрос) против 31% опрошенных, отказавшихся от возможной регистрации. 84,3% респондентов согласны, что реализацию такого проекта необходимо осуществлять на базе крупнейших российских банков (пятый вопрос). Более половины ответивших на шестой вопрос (68,8%) полагают, что комиссия финансового посредника не должна превышать 1% от суммы, при этом 28,1% респондентов готовы к комиссии в диапазоне 1–3%.

Заключение

Таким образом, можно сделать вывод, что создание общей площадки для проведения операций по купле-продаже прав требования по банковским вкладам и сберегательным сертификатам является перспективным и актуальным финтех-проектом. Проведенное в рамках данного исследования анкетирование выявило интерес со стороны физических лиц к подобному механизму минимизации рисков банков и физических лиц. Предлагаемое авторами решение позволяет добиться компромисса между экономическими интересами вкладчика и банка в случаях, связанных с досрочным истребованием средств по вкладу, путем вторичной продажи банковского вклада как особого финансового инструмента на организованном рынке.

Исследование было выполнено в рамках гранта РФФИ № 18-010-00909А. Тема: «Инновационное развитие национальной финансовой системы с учетом волатильности мирового рынка капитала в условиях экономики знаний». Руководитель: д.э.н., профессор Яшина Н.И.

Список литературы

1. Средства организаций, банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства юридических и физических лиц с 01.02.2012. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/vfs/statistics/BankSector/Borrowings/02_01_Funds_all.xlsx (дата обращения: 18.01.2020).

2. Афанасьев А.Б. Практические аспекты реализации права вкладчика на получение вклада по первому требованию// Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2012. № 3. С. 57–61.

3. Малахов П.С. Проблемы передачи прав по договору банковского вклада // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 297. С. 217–220.

4. Семеко Г.В. Цифровые технологии на службе у финансового сектора: проблемы и риски // Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. Сер. 2. Экономика: Реферативный журнал. 2018. № 1. С. 61–70.

5. Понаморенко В.Е. Концепция «открытого банкинга» в регуляторном ландшафте России // Юридическая наука. 2018. № 3. С. 126–132.

6. Леонов М.В. Актуальные вопросы совершенствования регулирования рынка вкладов населения в России // Московский экономический журнал. 2018. № 5 (3). С. 146–153.