



ХIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ» (RBF – 2020)

**АЛЕКСАНДР  
ТУЧКОВ**

Исполнительный директор – Старший трейдер,  
Департамент глобальных рынков,  
ПАО Сбербанк



**«В настоящее время участники рынка фактически не могут предложить заключение срочных сделок, предметом которых является физическая поставка драгоценных металлов, в рамках стандартной принятой на рынке документации RISDA, с использованием инструмента, защищающего интересы сторон при банкротстве контрагента — ликвидационный неттинг»**

С какими проблемами, связанными с COVID-19, вы столкнулись? Какие из них удалось преодолеть? Какие решения оставшихся сложностей вы видите?

По мере ухудшения эпидемиологической ситуации в стране Сбербанк был вынужден в оперативном режиме предпринимать все необходимые действия и меры, которые позволили выстроить эффективную работу как по обеспечению непрерывности внутренних бизнес-процессов, так и предоставлению торгового сервиса нашим клиентам с учётом сложившихся чрезвычайно сложных обстоятельств. Основные проблемы, безусловно, были связаны с вступившими в силу 23 марта 2020 года временными ограничениями на осуществление авиаперевозок с территории Российской Федерации (фактически их приостановкой).

Физическая поставка драгоценных металлов между российскими банками и зарубежными партнёрами традиционно осуществляется с использованием грузовых отсеков регулярных пассажирских авиарейсов, поэтому, когда пассажирские перевозки были приостановлены, обеспечение экспорта драгоценных металлов кредитными организациями в указанный период оказалось под вопросом. И здесь огромную помощь оказали наши перевозчики, обеспечившие в условиях локдауна необходимое взаимодействие на каждом из этапов экспорта слитков — от передачи драгоценных металлов для проведения государственного контроля Пробирной палатой до доставки ценных грузов конечным адресатам за пределами Российской Федерации.

Очевидная сложность была связана с переводом сотрудников государственных служащих на удалённый режим работы. Однако Минфин и Гохран быстро сре-

агировали на запрос рынка и меры, предпринятые в оперативном порядке на стороне гос. органов, позволили в итоге обеспечить своевременный учёт договоров купли-продажи драгоценных металлов, чему мы крайне признательны.

---

**Как изменился спрос на открытие банковских счетов и вкладов в драгоценных металлах в период пандемии и низких ставок? Что можно сделать, чтобы повысить привлекательность этого инструмента?**

На фоне снижения ставок по депозитам, ослабления рубля и высокой волатильности на мировых финансовых рынках в результате пандемии клиенты все больше внимания обращают на альтернативные источники инвестирования. Сбербанк отмечает значительный спрос со стороны клиентов на открытие банковских счетов в драгоценных металлах (в основном в золоте).

Для обеспечения высокой привлекательности продукта мы разработали интуитивно удобный и наглядный клиентский путь в мобильном банке. Инвестировать в золото в Сбербанке можно буквально в 1-2 клика, используя мобильное приложение в режиме 24/7. Удобство продукта, репутация золота как защитного актива позволяют уверенно говорить о том, что банковские счета в драгоценных металлах будут привлекать ещё больше новых клиентов, позволяя не только диверсифицировать, но и увеличивать долю последних в активах наших инвесторов.

---

**Какие перспективы откроются в случае отмены НДС на инвестиционное золото? Как изменится спрос на инвестиционное золото?**

Сбербанк последовательно выступает за изменение налогового законодательства в части освобождения от уплаты НДС в отношении операций по инвестированию средств физических лиц в слитки из драгоценных металлов. Опыт многих стран (Германия, Сингапур и Китай), где действует освобождение от уплаты НДС при реализации слитков из драгоценных металлов, позволяет сделать обоснованный вывод, что реализация данной меры приведёт к взрывному росту спроса со стороны широкого круга инвесторов. Например, клиент банка имеет возможность приобрести слиток золота весом от 1 грамма и выше, инвестировав свои средства не в валюту иностранных государств, а в добытое в нашей стране золото, которое станет дополнительным инструментом для личных сбережений.

---

**Какие сложности на пути к внедрению ГИИС ДМДК вы видите? Каковы пути решения этих проблем?**

Тестирование и последующее внедрение ГИИС ДМДК банками с широкой филиальной сетью потребует существенных операционных и финансовых ресурсов, в том числе связанных с доработкой имеющихся банковских систем и их сопряжения для корректного взаимодействия с ГИИС ДМДК. Поэтому мы считываем на активный диалог с Минфином и Банком России в части разработки требований по внедрению указанной системы с учётом особенностей банков, активно работающих на российском рынке драгоценных металлов.

---

## Как COVID-19 отразился на деятельности недропользователей?

Если не считать отдельных вспышек заболеваемости на рудниках некоторых золотодобывающих компаний, Сбербанк отмечает планомерную и ритмичную деятельность наших уважаемых клиентов, характеризующуюся значительным ростом количества реализуемых драгоценных металлов в отчётном году.

---

## Что следует сделать в части стандартизации российского рынка драгоценных металлов?

В настоящее время участники рынка фактически не могут предложить заключение срочных сделок, предметом которых является физическая поставка драгоценных металлов, в рамках стандартной принятой на рынке документации RISDA, с использованием инструмента, защищающего интересы сторон при банкротстве контрагента — ликвидационный неттинг.

Поэтому внесение соответствующих изменений в стандартную документацию RISDA для применения института ликвидационного неттинга является одним из важнейших мероприятий, направленных на стандартизацию рынка драгоценных металлов (помимо отмены НДС).

---

## Какие вы видите новые возможности для российских участников рынка драгметаллов на международном рынке? Как поменялся расклад сил из-за пандемии?

В 2020 году Сбербанк создал дочернюю торговую компанию в Швейцарии для решения стоящих перед нашими клиентами бизнес-задач путём предоставления широкого спектра продуктов и услуг. Мы отмечаем серьёзный потенциал роста товарно-сырьевого направления на международном рынке и продолжаем динамично работать на данном направлении. При этом говорить про изменение расклада сил на международном рынке с учётом набирающей силу второй волны пандемии и делать конкретные выводы о последствиях довольно преждевременно.

---

## Каким будет рынок драгметаллов после пандемии? Ваш прогноз.

Мы полагаем, что клиентами будут востребованы как традиционные инструменты инвестирования — банковские счета и слитки из драгоценных металлов (особенно в случае освобождения от уплаты НДС при реализации банками слитков физическим лицам), так и инструменты биржевого и внебиржевого рынка для широкого круга инвесторов (ETF на золото, ИИС на драгоценные металлы).

При этом использование цифровых каналов продаж для выстраивания качественного и удобного предложения продуктов «на цифровой полке» будет способствовать привлечению новых клиентов.