

**ДЖЕФРИ ТЕСЛЕР**

Исполнительный директор
компании «Клирстрим»

МАРИЯ ИВАНОВА

Главный менеджер по работе с клиентами
(Северная и Восточная Европа)
компании «Клирстрим»

«КЛИРСТРИМ»: ШИРОКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАСЧЕТОВ ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ

Для начала хотелось бы поблагодарить наших друзей и партнеров из НДЦ за оказанную возможность еще раз представить «Клирстрим» российскому рынку. Мы уже давно сотрудничаем с крупнейшими российскими банками, и наш интерес к России не случаен. Это один из перспективнейших и активно развивающихся рынков. Из-за специфики нашей деятельности нас знают только определенные круги. Данная статья, включающая интервью с Исполнительным директором «Клирстрима» Джеффри Теслером, рассказывает о нашем бизнесе, а также планах на будущее.

«Клирстрим» — международная расчетно-клиринговая организация, предоставляющая возможности расчетов по облигациям и акциям на международном и локальных рынках.

В июле 2002 г. «Клирстрим» вошел в состав *Deutsche Boerse* и с тех пор обслуживает своих клиентов на всех этапах совершения сделки — от ее заключения до доверительного хранения ценных бумаг.

Свыше 2500 клиентов (банки, банки-кастодианы, брокеры-дилеры) из более чем 90 стран работают с «Клирстримом».

Общая стоимость ценных бумаг, принятых на доверительное хранение на 31 декабря 2004 г., составила 7,6 трлн евро.

Основными направлениями деятельности «Клирстрима» являются:

- расчеты по еврообондам, где «Клирстрим» выступает в роли Международного Центрального Депозитария;

- трансграничные расчеты по акциям и облигациям, выпущенным в стране эмитента;

- расчеты по ценным бумагам в качестве Люксембургского Центрального и Немецкого Центрального депозитариев.

«Клирстрим» разработал ряд инновативных программ в области взаимодействия с клиентами, в работе с инструментами фондового рынка, а также в области кредитования ценными бумагами:

- **CREATION CONNECT** — канал взаимодействия, позволяющий клиентам получать информацию о счете в режиме реального времени. Клиент может сам выбрать, как ему будет удобнее работать с «Клирстримом» по программе *CREATION CONNECT* — на основе Интернета или че-

рез *S.W.I.F.T. CREATION CONNECT* полностью подходит под критерии нового формата *S.W.I.F.T. ISO 15022*.

- **VESTIMA+** является автоматической электронной системой для передачи поручений по сделкам с инструментами фондового рынка. Само поручение подается через платформу *VESTIMA+* вне зависимости от того, идет ли речь о внутренних, международных или офшорных ценных бумагах. Затем клиент выбирает место производства расчетов и последующего хранения. Система *VESTIMA+* способна различать особенности каждого внутреннего рынка и отвечать критериям каждого из них.

- **Кредитование ценными бумагами** позволяет участникам рынка брать или давать взаем деньги или бумаги под обеспечение.

Сотрудники «Клирстрима» очень внимательно относятся к мнению своих клиентов о качестве обслуживания. В 2004 г. журнал *GLOBAL CUSTODIAN MAGAZINE* опубликовал опрос участников международного рынка ценных бумаг, которые оценили «Клирстрим» как лучший международный депозитарий по качеству услуг.



«Клирстрим» обслуживает клиентов из офисов, расположенных в Люксембурге и Франкфурте, а также из своих региональных офисов в Дубае, Гонконге, Лондоне и Нью-Йорке.

С октября 2004 г. «Клирстримом» руководит Джеффри Теслер. В интервью, приведенном ниже, он объясняет стратегию «Клирстрима», а также рассказывает о дальнейшем развитии европейских рынков по расчету и клирингу ценных бумаг.

М. И. Будьте добры, расскажите кратко о себе.

Д. Т. 25 лет я проработал в *Bank of New York* и думаю, что все были удивлены, когда я перешел на работу в «Клирстрим». В течение 10 лет я руководил в *Bank of New York* департаментом, отвечающим за работу с брокерами-дилерами по сделкам с американскими государственными бумагами. Затем перешел на работу в Лондонский офис в качестве генерального менеджера. После поглощения *Bank of New York* банка *RBS Trust* операционные департаменты были сосредоточены в *Bank of New York Europe*, где я был назначен Исполнительным директором. В конце 2003 г. я вернулся в Нью-Йорк в качестве старшего исполнительного менеджера в области клиринга сделок по акциям.

М. И. Что послужило поводом для перехода в «Клирстрим»?

Д. Т. Обслуживание рынка ценных бумаг — это один из важнейших видов деятельности в Европе. Работая в Лондоне, я был в центре дебатов. Исполнительный директор *Deutsche Boerse* Вернер Зайферт убедил меня в том, что «Клирстрим» играет главную роль в *Deutsche Boerse*, принося группе 40% прибыли от общих доходов. Поэтому, являясь Исполнительным директором «Клирстрима», я одновременно состою в Совете Директоров *Deutsche Boerse*.

М. И. Какова теперешняя позиция «Клирстрима» по отношению к его старейшему конкуренту «Евроклиру»?

Д. Т. Еще 10 лет тому назад *Cedel* (бывшее название «Клирстрима»), безусловно, играл вторую роль после «Евроклира». Но слияние «Клирстрима» с *Deutsche Boerse* позволило ему полностью преобразиться и превратиться совсем в другого «зверя». Клиенты отмечают слаженность работы и конкурентоспособность нашей организации.

Большой прогресс был сделан в технической и операционной областях. Эти области одни из важнейших для нашего бизнеса, поскольку именно на них клиенты обращают внимание.

Возможно, мы до сих пор занимаем второе место по распределению бизнеса на рынке, но за нами стоит группа с четкой стратегией, готовая нас поддержать.

М. И. Какова ваша стратегия?

Д. Т. При нынешней все более сложной и даже запутанной ситуации на рынке наша стратегия предельно ясна. Мы должны быть как можно более конкурентоспособными. *Cedel* был основан более 30 лет назад именно для создания конкуренции. Ритуальная мантра была предельно короткой: «создано рынком для рынка».

Когда я работал в *Bank of New York*, нашим конкурентом был *JP Morgan Chase*. Любая идея, касающаяся слияния наших операционных департаментов, встречалась рынком в штыки. Участники рынка хотели, чтобы мы продолжали соревноваться друг с другом. Если говорить о проведении расчетов и клиринга по облигациям, «Евроклир» и «Клирстрим» находятся в схожей ситуации. Мы хотим сохранить и даже повысить нашу конкурентоспособность в области проведения транснациональных расчетов по облигациям. Подобные сделки обеспечивают 81% наших доходов. Технологическая поддержка *Deutsche Boerse* может нам в реализации этого проекта.

М. И. Итак, вы не поддерживаете консолидацию клиринговой структуры в Европе?

Д. Т. Некоторые высказывания о консолидации в Европе противоречат друг другу. Много говорят о консолидации на уровне Центральные депозитариев, для того чтобы уменьшить расходы по расчетам. В этом случае нам грозит работа в условиях монополии.

Но если вы проанализируете расходы на рынке после заключения самой сделки, то выходит, что расчет «съедает» только 20%. Все остальные расходы связаны с доверительным хранением ценных бумаг. И они в свою очередь во многом зависят от того, что в Европе приняты различные режимы налогообложения, законодательные требования, формы отчетов и т. д. До тех пор пока мы не сгладим все различия, будет трудно опустить планку ниже 80%. Так что процесс монополизации не решит проблему.

М. И. Исторически «Клирстрим» всегда был на втором месте после «Евроклира». «Евроклир» больше работает с брокерами-дилерами, а вы — с европейскими банками. Планируете ли вы изменить ситуацию?

Д. Т. Изначально депозитарный мост между «Евроклиром» и «Клирстримом» был выстроен таким образом, что это дало значительное преимущество нашему конкуренту. Поэтому «Евроклир» смог охватить более широкий сегмент рынка. Что касается конкретно брокеров-дилеров, мы работаем с ними гораздо больше, чем люди это себе представляют. Большинство наших клиентов — универсальные бан-

ки, и мы обслуживаем их брокерские операции. Мы также обслуживаем одного из крупнейших брокеров-дилеров.

Работая в Америке, я понял, что на данный момент чуть ли не единственная возможность получения дополнительной прибыли в сфере проведения расчетов и клиринга по облигациям — это разработка новых продуктов, новых услуг. Как *Bank of New York*, так и *JP Morgan Chase* разработали высококачественные программы трехстороннего РЕПО. Тот же процесс начался в Европе. «Клирстрим» является лидером в этой области. Мы регулярно получаем премии за нашу программу трехстороннего РЕПО. То есть у нас есть возможность «вскружить головы» брокерам-дилерам.

Если вы обратитесь к журналу *GLOBAL CUSTODIAN MAGAZINE*, который берет на заметку все данные: от качества технологии до отношений с клиентами, то вы убедитесь, что «Клирстрим» был отмечен как лучший международный депозитарий среди четырех крупнейших кастодианов.

М. И. В последнее время вы тесно сотрудничаете с «Евроклиром» для улучшения взаимодействия между двумя системами. Какова ситуация на сегодняшний день?

Д. Т. Мы остаемся конкурентами, но для нас также важно продолжать совместную работу по решению технических проблем. С ноября прошлого года возможны дополнительные дневные расчеты между двумя депозитариями.

М. И. Как вы представляете дальнейшее развитие в Европе рынка расчетов по сделкам и клиринга?

Д. Т. Мы обеими руками голосуем за дальнейшее соревнование. Из-за локальных различий Европа является трудным рынком. Как я уже говорил, 80% расходов по обработке сделки приходится на последующее доверительное хранение ценных бумаг. Но мы не заинтересованы в исчезновении конкуренции, иначе бы мы работали только с 20% этих расходов, относящихся непосредственно к производству расчетов.

81% бизнеса «Клирстрима» — это облигации. Остальные 19% приходятся на Франкфурт, где «Клирстрим» выступает в роли Центрального депозитария Германии. Наша задача — не конкурировать с банками, предлагающими услуги по клирингу транснациональных расчетов по акциям, а сотрудничать с ними. «Евроклир» критикуется именно потому, что часто вступает в конкуренцию со своими клиентами, вместо того чтобы просто продолжать их обслуживать. В «Клирстриме» мы остаемся верны облигациям. Наше намерение — продолжать совершенствование услуг для наших клиентов. ■