

Review доверительное управление

Индивидуальный подход к фондовому рынку

Индивидуальные инвестиционные счета — молодой финансовый инструмент. Он рассчитан на широкий круг инвесторов, позволяя экономить на налогах при инвестировании на фондовом рынке. Впрочем, сумма инвестиций ограничена, а их срок составит не менее трех лет, иначе воспользоваться налоговой льготой не удастся.

— технологии —

Как получить льготы и избежать штрафов

Возможность открывать индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) появилась у клиентов управляющих и брокерских компаний лишь в начале текущего года, после вступления в силу дополнительного статьи 10.3 третьей главы закона «О рынке ценных бумаг». Главным отличием ИИС от обычного инвестиционного счета, который открывает клиент в рамках доверительного управления (ДУ), является налоговое стимулирование инвесторов. Владелец ИИС имеет право получить налоговый вычет у государства или выбрать вариант, при котором его доходы на финансовом рынке, полученные за период от трех лет, не будут облагаться подоходным налогом. Выбранный вариант обозначен в договоре ИИС, и его нельзя изменить до истечения трех лет.

Если клиент выбирает вариант с получением налогового вычета, то уже по итогам первого года может подать в Федеральную налоговую службу (ФНС) декларацию о получении налогового вычета. Кроме того, некоторые управляющие хотят предоставлять оформление налогового вычета как дополнительную услугу. Причем не важно, когда клиент завел ИИС — в начале или конце 2015 года, налоговый вычет в размере 13% от суммы первоначального взноса он может получить за весь 2015 год. Правда, ежегодная максимальная сумма взноса в ИИС ограничена 400 тыс. руб., поэтому максимальный размер налогового вычета не превысит 52 тыс. руб. Зато в следующем году клиент может довести 400 тыс. руб., снова подать декларацию в ФНС и получить еще один налоговый вычет, на третий год он может повторить эту операцию, внося еще 400 тыс. руб. При этом в течение трех лет с открытия ИИС он не имеет права вывести средства со счета, а налоговый вычет с каждой суммы он может получить лишь однажды. По

прошествии этого времени всю внесенную сумму — 1,2 млн руб. — можно забрать или закрыть договор ИИС, оставив только договор доверительного управления, который позволит выводить средства со счета в любое удобное время.

При выборе варианта, при котором не облагаются налогом доходы на финансовом рынке, необходимо учитывать, что это касается только рыночного изменения стоимости актива. Купонный доход по облигациям и дивиденды по акциям этим налогом облагаться будут даже по условиям ИИС. Исключение составляет только купонный доход по ОФЗ, который по закону не облагается налогом.

Если клиент вывел средства со счета до истечения трех лет с открытия ИИС, ему придется вернуть налоговый вычет, если он уже успел его получить. Как только управляющая компания отчитается о том, что ИИС закрыт, ФНС направит ее клиенту уведомление о необходимости выплатить полученную ранее сумму со штрафом и пени за неправомерное пользование деньгами. Как правило, штраф равен количеству дней, в течение которых владелец счета пользовался средствами ФНС, помноженных на 1/365 от ставки рефинансирования. Если договор расторгнут, но клиент не успел получить налоговый вычет, он может беспрепятственно вывести средства или перевести их на другой счет.

При этом срок действия вклада не ограничен тремя годами, главное — продержать счет не менее трех лет, чтобы получить вычет. Держатель ИИС может ежегодно доносить средства и получать с каждой новой суммы налоговый вычет до момента расторжения договора ИИС — и пять, и десять лет. Кроме того, вычет можно получить не через год, а по истечении трех лет, то есть в «течение трех налоговых периодов»: подать одну декларацию по истечении трех лет и получить вычет сразу за три налоговых периода.

Бесплатного управления не бывает

Технология открытия ИИС в управляющей компании предельно проста. Для этого достаточно заключить ДУ и договор по индивидуальному инвестиционному счету. Клиенту открывают уникальный инвестиционный счет, на него перечисляются средства и приобретаются ценные бумаги в зависимости от выбранной стратегии, обозначенной в договоре. Кроме того, клиент подключается к личному кабинету и в режиме онлайн может отслеживать состояние своего инвестиционного портфеля. Расторжение договора ИИС не предполагает расторжения договора доверительного управления. Клиент может остаться в компании, но при этом закрыть ИИС, когда, например, хочет вывести часть средств.

Управляющие компании предлагают услуги по ведению ИИС разным категориям клиентов. В «Альфа-Капитал» минимальная сумма вклада в ИИС ниже, чем по индивидуальному доверительному управлению — всего 10 тыс. руб. «Индивидуальные инвестиционные счета предполагают три типовые стратегии, что достаточно легко реализовать, поэтому порог ниже, чем в обычном ДУ», — отмечает гендиректор компании Ирина Кривошеева. — Мы продвигаем в рамках этого продукта концепцию накопления, некоторые клиенты пока просто хотят попробовать, поэтому подписывают договор на ежемесячное или ежеквартальное довнесение 10 тыс. руб.». При этом типичный размер счета ИИС на данный момент в компании составляет 200–250 тыс. руб. «Однако на этапе массового притока к нам придут люди с меньшими суммами», — уверены в «Альфа-Капитал». «Для стратегий ИИС мы снизили порог входа по сравнению с классическими стратегиями ИДУ до 50 тыс. руб., при этом сумма дополнительного взноса составляет 15 тыс. руб.», — говорит руководитель проектного офиса УК «Открытие» Евгений Горбунов. Наименее высокую минимальную сумму для открытия ИИС установил «Сбербанк Управление активами» — 100 тыс. руб. «Для нас целевой сегмент при продажах ИИС — массовый высокодоходный сегмент. Это клиенты с совокупным портфелем активов от 400 тыс. до 4 млн руб.», — поясняет управляющий директор компании Василий Илларионов.

За управление своими средствами клиент должен будет выплачивать управляющей

компании вознаграждение в размере до 2% от суммы вклада в год. Конкретный размер зависит от предлагаемых стратегий: более низкие комиссионные для консервативных, более высокие — для рискованных. Никаких дополнительных комиссий за открытие ИИС компании, как правило, не взимают. «По нашим стратегиям ИИС мы не предусматриваем комиссии за открытие и закрытие счетов ИИС. Более того, специально для стратегий ИИС были снижены комиссии за управление активами по сравнению с нашими стандартными стратегиями доверительного управления. Средняя комиссия за управление составляет 1,13% годовых от средней стоимости переданных активов», — отмечает Евгений Горбунов.

Так как ИИС является новым инструментом, то не все технологии взаимодействия с клиентами отработаны до конца. Например, лишь недавно был установлен порядок перехода клиента из одной управляющей компании в другую. Дело в том, что частный инвестор не может иметь одновременно два ИИС. В этом случае данные о них поступят в ФНС, что приведет к тому, что клиент лишится права на налоговые льготы по обоим счетам. Поэтому в случае смены УК инвестор получает льготный месяц, в течение которого должен заключить второй договор с новой управляющей компанией, в которую он хочет перейти. После этого он должен расторгнуть договор с прежней управляющей компанией, получить у нее справку, где будут указаны состав активов, дата открытия счета и размер средств, который был внесен на счет в текущем году. Далее он подает поручение о переводе денежных средств и активов в новую компанию. Средства и ценные бумаги должны быть переведены в течение месяца.

Расширяя возможности

На данный момент управляющие компании могут инвестировать средства в любые существующие фондовые инструменты и, кроме того, размещать их на банковских депозитах. Законодательных ограничений на доли финансовых инструментов, как, например, в паевых инвестиционных фондах, в настоящее время нет. Однако в ближайшее время участники рынка ждут, что будут введены ограничения на долю депозитов (до 15%). Кроме того, предполагается, что в рамках ИИС будет разрешено покупать только те бумаги иностранных эмитентов, которые торгуются на российских фондовых площадках.

Управляющие компании также надеются на законодательное разрешение другой правовой коллизии. Сейчас они не могут инвестировать средства с ИИС своих клиентов в собственные паевые инвестиционные фонды. При этом УК разрешено приобретать ПИФы конкурентов. «Ограничение по закону „Об инвестиционных фондах“ предполагает, что в рамках доверительного управления мы не можем купить паи собственных ПИФов, то есть фактически механизм ИИС в этом плане не работает на поддержку рынка коллективных инвестиций, так как никто не будет предлагать клиенту ПИФ конкурента. Но мы активно общаемся с регулятором по поводу устранения этих противоречий», — отмечает Ирина Кривошеева. Если данные законодательные ограничения будут отменены, это ничего не изменит для клиентов фонда. Они так же будут заключать договор ИИС и договор о доверительном управлении, просто наряду с эмиссионными ценными бумагами на их средства будут приобретаться паи фондов.

Национальная ассоциация участников фондового рынка и представители управляющих компаний убеждают регулятора повысить сумму первоначального взноса в два раза — до 800 тыс. руб. «За последнее время максимальная сумма в 400 тыс. руб. стала менее существенной в реальном выражении, и хотелось бы, чтобы лимит увеличили», — говорит Василий Илларионов. По словам первого вице-президента Газпромбанка Дмитрия Пешнева-Подольского, популярности проекта будут способствовать и упрощение процедуры получения налогового вычета. В настоящее время для получения вычета необходимо представить в налоговую инспекцию декларацию и документы, подтверждающие получение дохода. «Многим инвесторам эта процедура может показаться слишком трудозатратной и несоотносимой с суммой вычета. Если будет создан механизм получения налогового вычета без активного участия клиента, то это станет дополнительным фактором в пользу ИИС», — резюмирует господин Пешнев-Подольский.

Представители управляющих компаний ожидают, что ИИС станет более понятным для массового потребителя ближе к осени, после того как участники рынка вместе с государством начнут активно популяризировать новый инструмент.

Любовь Царева, Виталий Гайдаев

Льготные инвестиции в обеспеченную старость

— зарубежный опыт —

В развитых странах Запады у властей, как правило, нет необходимости при помощи налоговых льгот стимулировать граждан к инвестированию на финансовых рынках. Уровень профессионализма крупнейших банков, финансовых и инвестиционных компаний, низкий уровень инфляции, высокий уровень инвестиционного консалтинга позволяют гражданам, обладающим необходимым уровнем финансовой грамотности, получать доход от инвестиций, уплачивая стандартные налоги на доход, прирост капитала и т. п. Налоговые льготы при инвестировании личных средств граждан применяются, как правило, в накопительных пенсионных программах. Впрочем, бывают и исключения.

Предпримчивая Америка

В развитых западных странах наиболее близким к российским индивидуальным инвестиционным счетам являются канадские счета TFSA — сберегательные счета, свободные от уплаты налогов (Tax-Free Savings Account). Закон о введении таких счетов был принят в 2008 году, а в 2009 году он вступил в силу. Счет может открыть любой гражданин Канады старше 18 лет, имеющий действительный номер системы социального страхования. Средства с таких счетов можно вкладывать в банковские депозиты, акции, облигации, инвестиционные сертификаты. Вносить на счет без уплаты налога можно не более \$5,5 тыс. в год. Доход от инвестиций не облагается налогом, также, как и снятие средств.

Традиционно стабильный фондовый и валютный рынок Канады, прозрачность местной финансовой системы, высокий уровень финансовой грамотности населения стали причинами того, что такие счета быстро обрели популярность. К началу 2015 года было открыто 13 млн счетов TFSA. Общий объем средств на этих счетах с 2009 года вырос в семь раз — с \$18 млн до \$131 млн. Некоторые политические партии в рамках своих предвыборных программ уже стали предлагать вдвое увеличить не облагаемую налогами сумму ежегодного взноса, рассчитывая таким образом заручиться поддержкой большего числа избирателей.

В других странах инвестиционные счета с налоговыми льготами, как правило, встроены в систему пенсионных накоплений. Один из наиболее популярных в США инвестиционных счетов — 401k, названный так по соответствующему поло-



За рубежом население не боится отдавать свои сбережения в руки биржевых игроков

жению в Налоговом кодексе США. Сотрудник корпорации мог выделять часть своей зарплаты до выплаты налогов в два фонда — фонд с гарантированным объемом (накопительный), то есть сотрудник просто получал при выходе на пенсию эти деньги, либо в фонд акций (инвестиционный), которыми управляли инвесткомпания. В этом случае выплаты сотрудника могли преумножиться, а могли и уменьшиться. Как правило, люди выбирают следующий способ: половину средств выделяют в накопительный фонд, а половину — в инвестиционный.

Сначала планы 401k предлагали своим сотрудникам лишь несколько крупных компаний, например Johnson & Johnson. Но система стала быстро набирать популярность. Если в 1985 году в США было 30 тыс. счетов 401k и 170 тыс. накопитель-

ных пенсионных счетов, то к 2005 году планов 401k насчитывалось уже 417 тыс., а накопительных счетов — всего 41 тыс. Популярность таких планов объясняется легко: они выгодны и компаниям, и сотрудникам. Компаниям не нужно выделять большие средства в накопительные пенсионные фонды: сотрудники сами решают, какую часть своего заработка они кладут на такой счет. Кроме того, эти счета дали американскому финансовому рынку огромные объемы ликвидности. Крупнейшие пенсионные фонды страны, например Calpers, управляют средствами на десятки миллиардов долларов.

В США есть и другие способы пенсионных инвестиций с использованием налоговых льгот. В крупных федеральных и региональных банках физические лица могут выбрать несколько видов индивидуальных частных пенсионных вкладов. Два основных вида таких планов — стандартный пенсионный план

(Individual Retirement Account — IRA) и пенсионный план Rota (Roth IRA), названный в честь сенатора Уильяма Рота, автора законопроекта о реформировании системы пенсионных отчислений. Закон о введении нового вида частного индивидуального пенсионного плана был принят в США в 1997 году. Стандартный IRA предполагает отсроченное налогообложение взносов и доходов, получаемых от управления банком этими средствами. Однако после выхода на пенсию при снятии средств со счета клиент уплачивает подоходный налог, который в США является прогрессивным (от 10% до 39,6% в зависимости от суммы и семейного положения). Кроме того, если при стандартном IRA клиент снимает с пенсионного счета средства до достижения им 59,5 года, он платит за это налог 10%, если это снятие не связано с покрытием расходов на лечение, расходов по наступившей инвалидности, на получение высшего образования, отдельных расходов по медицинской страховке и рядом других форс-мажорных условий. Также при стандартном IRA клиент не может добавлять к этому вкладу средства после достижения возраста 70,5 года. Для этого пенсионного плана власти ограничивают максимальный взнос. Например, в 2013 и 2014 годах он составлял \$5,5 тыс. в год, при этом для лиц старше 50 лет лимит увеличен до \$6,5 тыс.

Главное отличие Roth IRA заключается в том, что гражданин делает взнос в эту программу из своей зарплаты после выплаты подоходного налога. Это дает преимущество при

снятии денег с вклада в старости: клиенту не приходится выплачивать подоходный налог. Кроме того, обладатель Roth IRA может без уплаты налогов снимать средства с этого счета еще до наступления пенсионного возраста и может делать отчисления после 70,5 года.

Консервативная Европа

Профессор кафедры управления рисками Франкфуртской школы финансов и менеджмента Мартин Хельмхейм пояснил, что в Германии счета, средства на которых можно инвестировать, пользуясь определенными налоговыми льготами и послаблениями, входят в пенсионную систему, состоящую из трех частей. Государственная — когда каждый служащий платит в государственный фонд фиксированную часть своего заработка. Частные пенсионные программы предоставляют богатый выбор вариантов (страховые контракты, инвестиционные фонды и т. п.). Впрочем, господин Хельмхейм отметил, что сейчас эта система находится под серьезным давлением из-за нулевых процентных ставок и текущей монетарной политики европейских властей. В этих условиях управляющим сложно обеспечить сколько-нибудь заметный доход по таким счетам, особенно с учетом взимаемого ими вознаграждения.

С января 2002 года у сотрудников компаний есть возможность перевести часть зарплаты до уплаты налогов в корпоративный пенсионный фонд. Работодатель обязан предложить им такую возможность. Правительство поддерживает работодателей в деле создания корпоративных пенсионных фондов путем предоставления налоговых льгот. Взносы ниже определенной суммы налогом не облагаются, потолок определяется в зависимости от средней суммы страховых взносов в государственные фонды на данный момент. Например, в 2014 году внести в такой фонд без уплаты налогов можно €2856 плюс €1800 в виде бонусов, опционов или премий, выплата которых приходится на период после 1 января 2015 года. Как и в США, уплата налогов осуществляется при снятии суммы после выхода на пенсию.

В Великобритании нет аналогов введенному в 2015 году в РФ индивидуальному инвестиционному партнерскому фонду. Однако партнерской фондом аудиторско-консалтинговой фирмы Blick Rothenberg LLP Каролин Ле Жон пояснила, что есть другие способы инвестирования средств с использованием налоговых льгот и послаблений. Наиболее популярными способами являются пенсионные программы и индивидуальные сберегательные счета (individual savings accounts —

ISA). Британское правительство стимулирует граждан к участию в пенсионных программах путем накопления своих средств, предоставляя налоговые льготы и неограниченный доступ к накоплениям после 55 лет.

Работающие граждане и их работодатели могут вносить на пенсионный счет в общей сложности до €40 тыс. в год. Налоговый вычет составляет от 20% до 60% в зависимости от многих факторов: суммы взносов, уровня дохода данного лица и, таким образом, ставки подоходного налога, которым это лицо облагается. После 55 лет человек может снимать средства со своего пенсионного счета. 25% средств снимается без уплаты налогов, чем и пользуется большинство инвесторов. Остальные средства при снятии облагаются налогом.

По данным обозревателя Financial Times Money Management Сприхи Шриваставы, все больше британских граждан присоединяется к корпоративным пенсионным планам. С октября 2012 года такие планы в обязательном порядке должны предоставлять компании, где работает не менее 120 тыс. сотрудников. Более мелкие компании должны ввести у себя такую систему к 2018 году. При этом госпожа Шривастава отмечает, что по сравнению с США, где план 401k пользуется большой популярностью, в Великобритании властям нужно еще проделывать большую просветительскую работу, чтобы служащие начали активнее использовать корпоративные пенсионные программы. Она ссылается на данные британского Института изучения рынка труда (CIPD), который подсчитал, что в декабре 2014 года корпоративными пенсионными планами пользовалось лишь 64% сотрудников компаний. Однако определенный прогресс есть: в 2010 году их доля составляла 45%. По оценкам редактора специализированного издания FTAdviser Эшли Уоссала, благодаря введенной недавно системе автоматического включения сотрудников в корпоративные пенсионные инвестиционные программы, количество их участников уже достигло 5 млн человек, в ближайшие три года эта цифра может удвоиться.

Что касается ISA, то здесь, как отмечает партнер Blick Rothenberg LLP, вносимые суммы облагаются налогом. Однако с полученного от вложения дохода не платят подоходный налог и налог на прирост капитала. Существует ISA двух видов — депозитные и инвестиционные, где управляющая компания или банк вкладывают средства в фондовый рынок. Возрастных ограничений на снятие средств с ISA, в отличие от пенсионного фонда, нет.

Евгений Хвостик

ЗАЛОГ УСПЕХА 401K

Можно сказать, что этот счет возник почти 35 лет назад почти случайно. В 1978 году Налоговая служба США ввела новое положение, в соответствии с которым граждане могли размещать на пенсионном счету часть своих бонусов до уплаты с них налогов. Таким образом законодатели хотели стимулировать топ-менеджеров размещать больше своих доходов на финансовом рынке. В 1980 году финансовый консультант Тед Бенна, перед которым его тогдашний работодатель консалтинговая компания The Johnson Cos поставила задачу сделать так, чтобы компании тратили меньше своих средств на выплаты в пенсионные фонды, предложил воспользоваться этим планом, но уже не только для бонусов, а для зарплат всех штатных сотрудников. Направив соответствующий запрос в Налоговую службу, компания получила разрешение на использование такой системы, при этом сама Налоговая служба внесла соответствующие поправки в кодекс. «Я понимал, что эта система завоеует определенную популярность, но я никак не мог предположить, что она станет настолько популярной», — признавался позже Тед Бенна, который сейчас является почетным председателем 401k Association. Евгений Хвостик