

налогообложение страховых компаний и НПФ в части включения премий по пенсионным программам в расчет единого социального налога для юридических лиц», — замечает господин Гилязов.

Заместитель директора Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС Юрий Горлин иначе оценивает роль страховых компаний в пенсионной системе. «Реально они никак не участвуют. Много было попыток каких-то заходов, но все они оказывались очень поверхностными: страховые компании пытались втиснуться в процесс пенсионной реформы на ранних стадиях, но их не пустили. Страхование жизни сейчас бурно развивается, но все равно темы страхования жизни в пенсионной системе нет, она в зачаточном состоянии и слишком далека от реальности», — считает господин Горлин.

РАЗНООБРАЗНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Однако представитель компании «Мет-Лайф» называет два основных преимущества страховых компаний перед НПФ. «В первую очередь это разветвленная сеть дистрибуции, которой обладают многие компании по страхованию жизни, иначе говоря, агентская сеть. Пенсии и страхование — это не то, чем мы задумываемся сами, по своей инициативе, каждый день. Роль агента или финансового консультанта очень важна именно во вскрытии потребности в пенсионной или страховой программе и их сочетании, донесении правильной информации для клиента — физического лица, привнесении сервиса туда, куда удобно клиенту, сопровождении договора, напоминании об оплате, содействии в коммуникации со страховой компанией. Такими ресурсами обладают именно компании по страхованию жизни, а агенты страховщиков максимально близки к потребителю. Чего не скажешь об НПФ, которые в силу низкой или нулевой маржинальности своих продуктов не обладают столь разветвленной и мотивированной агентской сетью. Второе неоспоримое преимущество — это комплексный подход, то есть сочетание предложения пенсионных и страховых программ у страховых компаний. Хорошо, когда есть обеспеченная пенсия, но, помимо пенсионного возраста, с любым человеком в наши неспокойные дни могут произойти и другие события, по которым нужно быть финансово защищенным, и здесь опять важна роль страховщика, предлагающего комплексные продукты. Именно страховые компании по страхованию жизни позволяют воплотить лозунг: „Платим в любом случае“. Дожил клиент до пенсионного возраста — платим, заболел или получил травму — платим, не дожил — платим семье», — объясняет Тимур Гилязов.

Преимущества страхователей жизни перед НПФ разнообразны, уверен ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман. «Для потребителя это прежде всего сочетание страховки и накопления. В нем и состоит сущность программ unit-linked. Ведь при наступлении страхового случая — смерти или повреждения здоровья — компания выплатит не только внесенные взносы, но и всю сумму страховки. Надежность достаточно высока, поскольку полисы, как правило, перестраховываются первоклассными западными компаниями. Кроме того, страховые программы более гибкие, индивидуальные, по сравнению с НПФ. А при отсут-

ствии страхового случая деньги не „горают“ по окончании срока договора, а возвращаются вносителю, принося еще и доход по рыночным ставкам. Для государства развитие личного страхования жизни означает относительно меньшие бюджетные расходы на социальные нужды. Именно поэтому по таким полисам предоставляется вычет по НДФЛ 13%, как и при взносах в НПФ. Кроме того, в экономике появляются дополнительные длинные деньги для долгосрочных инвестиций. Для страховых компаний позитив состоит в привлечении новых клиентов и средств, возможности реализовать в пакете и другие свои продукты», — перечисляет аналитик.

НЕТ СТИМУЛОВ Однако сейчас индивидуальные пенсионные программы не являются приоритетом для граждан, не привыкших планировать в отдаленной перспективе, констатирует директор по страховым рейтингам агентства «Эксперт РА» Ольга Скуратова. «Большая часть добровольных пенсионных программ — это инициатива работодателей по расширению социального пакета сотрудников. Более привычным способом размещения средств для физических лиц являются депозиты, представляющие собой наиболее понятный инструмент и, кроме того, попадающий под гарантирование согласно федеральному законодательству. Из-за существенного снижения доходности по депозитам и активного продвижения инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) страховыми компаниями через банки в последние пару лет наблюдается переток депозитной базы в ИСЖ. По нашим ожиданиям, он постепенно будет затухать. В то же время стимулы, которые могли бы побудить физических лиц к заключению договоров добровольного пенсионного обеспечения/страхования, на данный момент фактически отсутствуют», — говорит госпожа Скуратова.

Аналитик QBF Александр Жданов признает: российские граждане недооценивают добровольное страхование пенсий, предлагаемое сейчас НПФ. И перспектив изменения отношения населения к этому инструменту аналитик не видит. «В ближайшие годы спрос на добровольное страхование пенсий в стране будет сдерживаться ограниченными темпами роста реальных доходов населения. Именно данный фактор может стать существенным препятствием на пути к развитию отрасли, и для НПФ, и для страховых компаний», — говорит господин Жданов. Доходы населения могут не расти в ближайшие годы не только из-за низких темпов экономического роста в стране, но и из-за возможного увеличения обязательных пенсионных отчислений для исполнения текущих обязательств перед пенсионерами и пополнения бюджета.

В условиях продолжающейся реформы пенсионной системы затруднительно давать долгосрочные прогнозы, замечает директор по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Александра Таранникова. «Наши ожидания по системе индивидуального пенсионного капитала пока консервативны. Более реалистичным выглядит сценарий номинального запуска системы ИПК, куда будут конвертированы сформированные к тому моменту накопления, с притоком новых денег в пределах 1–2 млрд рублей за год», — полагает госпожа Таранникова. ■

25 → «Многим компаниям удается взыскать только каждый десятый такой просроченный микрозаем. Тем не менее такая модель позволяет большинству игроков с учетом полученных процентов, штрафов, пеней и доходов от цессий уже через 90 дней после выдачи микрозаймов „до зарплаты“ собирать 105–125% от суммы первоначального долга благодаря начисленным процентам. За вычетом операционных расходов подобный бизнес позволяет получать годовую рентабельность капитала от 40–60%», — подсчитывает ведущий аналитик рейтингового агентства «Эксперт РА» Иван Уклеин.

Фондирование МФО в основном происходит за счет средств акционеров и средств юридических лиц, в меньшей степени — физлиц и кредитных организаций, говорит руководитель информационно-аналитической службы портала «Банки.ру» Сабина Хасанова.

«Согласно данным Банка России, в 2016 году структура привлеченных МФО средств выглядела следующим образом: 44% — кредиты и займы, 28,4% — средства кредитных организаций, 16,5% — средства учредителей, 11,1% — сторонние частные инвесторы. Независимым МФО сложно получить доступ к банковскому финансированию: такую возможность на текущий момент имеют лишь МФО, аффилированные с банковскими структурами. Хотя есть и другие примеры: по итогам 2016 года лидер рынка — „ОТП Финанс“ — нарастил свою долю с 6 до 20% благодаря фондированию и инфраструктуре материнского банка», — рассказывает госпожа Хасанова.

Одним из самых больших для рынка вызывает вопрос фондирования МФО генеральный директор МФК «Городская Сберкасса» Александр Мамонов. «Очень немногие МФО имеют доступ к банковским кредитам: банки пока не готовы активно кредитовать МФО, по причине того, как правило, банковский надзор ЦБ не позволяет банкам относить микрофинансовые компании к заемщикам с хорошим финансовым положением. Даже несмотря на то, что Банк России является регулятором и для кредитных, и для микрофинансовых организаций, создается впечатление, что внутри ЦБ эти надзорные блоки слабо взаимодействуют между собой. От этого страдают и МФО, которые не могут получить кредиты в банках, и банки, которые вынуждены наращивать повышенные резервы по таким кредитам. Привлекать деньги у физических лиц, после принятия новой редакции 151-ФЗ, могут только крупные участники рынка, имеющие статус микрофинансовой компании», — поясняет господин Мамонов.

Банковское финансирование доступно только аффилированным с банками МФО, доля портфеля которых на рынке стремительно растет: за 2016 год она выросла в три раза и составила 24%, говорит Илья Соловьев. «МФО в поисках фондирования осваивают рынок инвестиций физических лиц. Для таких вложений сейчас установлен минимальный порог в 1,5 млн рублей, что делает инвестиционные займы доступными только квалифицированным инвесторам. По нашим подсчетам, основную часть фондирования привлекает пять-семь компаний, причем большая часть таких МФО входит в двадцатку крупнейших на рынке», — оценивает он.

Иван Уклеин из агентства «Эксперт РА» считает, что острота вопроса фондирования МФО отходит на второй план: из-за ужесточения резервов большинству компаний требуются не временно привлечен-

ные кредитные линии, а капитальные ресурсы от собственников. «Средняя ставка привлеченных ресурсов для МФО за 2016 год упала с 28–30 до 20–22%. В перспективе двух-трех лет, в случае дальнейшего снижения ключевой ставки Банка России, цена фондирования может понизиться до 15–18%», — прогнозирует он.

Доступ к государственным деньгам имеют только некоммерческие МФО, принадлежащие на 100% государству: через них выдаются бюджетные деньги на поддержку бизнеса. «У них ограниченные объемы, и осваивается годовая выборка гораздо раньше 31 декабря. Еще существовали фонды, выдававшие деньги на поддержку малого и среднего предпринимательства. Например, Фонд содействия развитию микрофинансовой деятельности (сейчас — Московский фонд поддержки промышленности и предпринимательства): у него в партнерах было пять МФО, но сейчас эта деятельность не осуществляется. Банк МСП закрыл программы по кредитованию МФО, потому что под их требования не попадал ни один из участников рынка. Так что у коммерческих МФО, занимающихся кредитованием малого бизнеса, доступа к государственным деньгам больше нет. Получается, что те, ради кого все затевалось, пострадали не от своей работы, а от неадекватности законодотворцев», — поясняет Юлиан Лазовский.

НЕПРИМЕНИМЫЙ ОПЫТ

За границей микрофинансовые организации используют три основных способа фондирования: во-первых, привлекают средства на развитие через инвестиционные фонды и институциональных инвесторов. Во-вторых, привлекают деньги на бирже — доля таких компаний достаточно велика, самые известные примеры: Ferratum, Provident, International Personal Finance. В-третьих, практикуют peer-to-peer (p2p) через специальные платформы, соединяя частных инвесторов и кредитные компании, заинтересованные в дополнительном финансировании. Но в России пока нет успешных практик в этих направлениях, говорит Илья Соловьев из «Быстродег»: рынок малопривлекателен и не получает адекватную оценку международных инвесторов, поясняет он.

Крупные финансовые структуры, кредитующие МФО, — ЕБРР, KfW, ResponsAbility, Incofin, TripleJump, MikroKapital, перечисляет господин Лазовский. «Рынок уже прошел консолидацию, и количество микрофинансовых организаций невелико, а сами они сравнимы размером со многими банками. И, несмотря на это, в Европе МФО уже уступают место площадкам p2p-кредитования, которые берут на себя нишу небанковского кредитования физлиц и малого бизнеса и фондируются за счет дешевых частных вкладов», — рассказывает представитель компании «Город денег».

Заместитель директора СРО «МиР» Андрей Паранич констатирует: к сожалению, зарубежный опыт фондирования МФО в России малоприменим. «Одна из причин сложностей с привлечением фондирования — постоянно изменяющиеся правила игры. Это создает у инвесторов ощущение сильной неопределенности в перспективах развития рынка. Эти ощущения не способствуют расширению финансирования рынка, сдерживают инновации и улучшение клиентского сервиса и плохо сказываются на уровне конкуренции между МФО», — считает господин Паранич. ■