

ПЕНСИЯ НА СДАЧУ

КОРПОРАТИВНОЕ НПО РАЗБАВЛЯЮТ КРОСС-ПРОДАЖАМИ

Сегмент негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) впервые за несколько лет демонстрирует рост — не только за счет крупнейших корпоративных игроков, но и привлечения новых клиентов, прежде всего через банковские каналы. Хотя общее число клиентов, формирующих такие программы в негосударственных пенсионных фондах (НПФ), по итогам года сократилось, в ближайшие полтора года отрасль должна отыграть эту просадку. Благо, в отличие от обязательного пенсионного страхования, в НПО фонды практически не ограничены в реформировании программ: в результате они обрастают бонусами, кешбэком и даже гарантированной доходностью.



обрый день, Павел, у нас есть предложение по формированию добровольной пенсии в нашем фонде. На сумму налога со взносов вы получите вычет. Ваши пенсионные сбережения не подлежат взысканию судебными приставами, равно — при разводе и разделе имущества», — холодный звонок из колл-центра крупного банка не похож на другие. Меня ведь не будят и даже не отвлекают от работы (благо разумно звонят после обеда). Оператор в состоянии ответить на уточняющие вопросы (рассчитать сумму и срок взносов, а также величину ежемесячных выплат).

Единственный прокол — предложение прислать SMS, активировать пенсионный план с автоплатежами уже на седьмой минуте разговора. Спешка с продажей столь сложного продукта, уверен, неоправданна. Тем более аргументы за отказ от текущего потребления (в ценах и по курсу хорошо известных) в пользу пенсии (которая неизвестно когда будет и будет ли) должны быть железными, а решение — взвешенным.

Между тем, как свидетельствует опубликованная Банком России отчетность НПФ по итогам прошлого года и первого квартала текущего, фонды находят аргументы для клиентов: их активы растут не только за счет инвестдохода, но и притока клиентов. Правда, солидный рост клиентской базы демонстрируют не крупные корпоративные игроки (их результаты на уровне прошлогодних), а прежде всего дружественные банкам НПФ.

Тысяча на сотню тысяч

Размер будущей негосударственной пенсии, формируемой в НПФ, зависит от двух ключевых вводных — срока накоплений и их суммы. Большинство НПФ предоставляют возможность клиентам рассчитать сумму взносов и выплат с помощью пенсионных калькуляторов. «Соотношение финансовых инвестиций и ожидаемого результата выглядит примерно так: на каждые накопленные 150 тыс. руб. вы получите 1 тыс. руб. пенсии. По ряду программ в НПФ, в зависимости от периода накоплений и выплат, на ту же 1 тыс. руб. могут рассчитывать клиенты, сформировавшие вдвое меньший капитал», — поясняет первый вице-президент Национальной ассоциации пенсионных фондов Сергей Эрлик.

Чтобы пенсия была достойной, коэффициент замещения должен составлять 70–80% от текущей заработной платы. «Чем раньше человек начинает накапливать на пенсию, тем меньше может быть размер взноса. Так, если человек оформит индивидуальный пенсионный план в 25–30 лет, то достаточно будет ежемесячно отчислять 2–5% от заработной платы», — говорит гендиректор НПФ Сбербанка Галина Морозова. — Если в 40–45 лет, то требуется увеличить размер ежемесячных взносов до 8–10% от зарплаты».

Идеальный средний клиент в НПО — работник с доходами выше среднего, с высшим образованием, 30–35 лет, отмечает член совета директоров НПФ «Согласие» Андрей Неверов. Но жизнь далека от идеала. И в большинстве случаев о необходимости копить на негосударственную пенсию задумываются клиенты старше 40–45 лет, констатирует гендиректор НПФ «ЛУКОЙЛ-Гарант» Денис Рудоманенко. Для них фонды предлагают экспресс-программы с достаточно крупным первоначальным взносом (на уровне 100 тыс. руб.), более скромными (3–5 тыс. руб.) текущими и выплатами на уровне 9–11 тыс. руб. в течение десяти лет.

«Консервативная (или разрешенная) investment universe позволяет фондам обеспечить доходность в среднем чуть выше инфляции», — констатирует исполнительный директор НПФ «Сафмар» Евгений Якушев. Основной эффект прироста пенсионного счета дают форму-

лы сложных процентов: за счет реинвестирования накапливаемого инвестиционного дохода. «Когда период накопления составляет пять–десять лет, то деньги просто откладываются и не обесцениваются. А если нужно накопить существенную сумму, то стоит формировать пенсионные накопления в течение более длительного периода», — отмечает господин Якушев.

В связке с работодателем

Основная базовая опция в НПО — софинансирование пенсии работодателем и работником. Уровень охвата пенсионными программами, по данным опроса крупнейших игроков на рынке НПО, составляет от 40% и выше от общей численности сотрудников. Близкие к пиковым величины — в НПФ — партнерах госкомпаний. Так, по словам первого заместителя исполнительного директора НПФ «Благосостояние» Максима Элика, в программах фонда участвуют практически все работники компании — охват составляет 81,3% сотрудников ОАО РЖД.

«Условия участия в корпоративной системе одинаковы для всех, от рядовых работников до топ-менеджмента. В этом уникальность системы корпоративного НПО ОАО РЖД. Тариф определяют стаж, пол, выбранный вариант пенсионной схемы», — отмечает господин Элик.

Соотношение софинансирования может быть разным и зависит от конкретного предприятия. Ставка работодателя, как минимальная, так и максимальная, как правило, жестко фиксируется в договоре или пенсионных правилах НПФ, работник же может повышать взносы», — говорит Сергей Эрлик. Если предприятие хочет привлечь и удержать молодые кадры, то нередко в НПО устанавливается коэффициент паритетности — чем дольше ты участвуешь в программе, тем больше увеличивается коэффициент работодателя, рассказывает Денис Рудоманенко. «Софинансирование по большинству корпоративных программ в настоящее время составляет 1:1, при этом программа стартует только при условии первоначального взноса работника», — поясняет гендиректор «ВТБ Пенсионный фонд» Лариса Горчаковская.

Из 5,3 млн человек, формирующих НПО в фондах, около 80% копят на пенсию совместно с работодателями, 20% — самостоятельно, отмечает Евгений Якушев. При этом корпоративная пенсия довольно действенный инструмент повышения лояльности сотрудников. «Особенно если есть при-