



ИНТЕРПРЕСС/PHOTOXPRESS.RU

Наперегонки с депозитом

Самая популярная у россиян альтернатива формированию сбережений на будущее — банковские депозиты. По данным Банка России, по итогам 2016 года граждане хранили в банках 23 трлн руб. Впрочем, учитывая длину пенсионных денег (10–20 лет и более), логичнее ориентироваться на депозиты свыше трех лет — их доля в общем объеме составляет около 3%, 748,8 млрд руб. Эта сумма, кстати, сопоставима с объемом резервов в НПФ — 1,1 трлн руб.

Но тут есть ряд существенных отличий. «НПФ будет выплачивать пенсию, а не только инвестировать средства. Редкие депозиты дают возможность ежемесячного изъятия средств при сохранении высокой ставки доходности», — предостерегает Денис Рудоманенко. Один из крупных игроков, НПФ «Благосостояние», готов гарантировать и минимальную доходность от размещения резервов: 4% при изъятии средств ранее года и фактическую (по итогам 2016 года — 10%) — при действии договора свыше 12 месяцев. «При этом ставка „до востребования“, которая применяется в случае досрочного расторжения депозитов сроком на один год, составляет максимум 1,5%», — констатирует Максим Элик.

Еще один аргумент в пользу НПФ — избежать соблазна потратить все накопления до пенсии. В теории такая возможность есть и у клиентов НПФ. На практике при досрочном изъятии нередко предусмотрены штрафные комиссии — как правило, они действуют при изъятии средств ранее пяти лет. «Досрочное изъятие накопленных средств возможно в любой момент, но в зависимости от срока (обычно первые два—пять лет) выкупная сумма может составлять 80–100% от взносов и возможна частичная потеря инвестиционного дохода», — говорит Андрей Неверов.

Впрочем, ряд игроков, например НПФ «Благосостояние», уже предлагают пенсионные программы без комиссий за досрочное изъятие. Опция востребована. В ряде фондов договор НПФ можно расторгнуть и забрать выкупную сумму хоть на следующий день после заключения договора. При досрочном расторжении пенсионного договора клиенту нередко возвращаются уплаченные взносы, а также инвестиционный доход — полностью или частично в зависимости от условий договора.

При этом на уплаченные работодателем средства при досрочном расторжении договора работнику рассчитывать

не приходится. «При выходе из договора НПФ выплачиваются средства, сформированные за счет личных взносов клиента. Средства, которые вносил на пенсионный счет работодатель, не выплачиваются», — указывает Максим Элик. При выплате выкупной суммы фонды удерживают налог на доходы физических лиц с суммы пенсионных взносов, таково требование налогового законодательства. В том случае, если клиент не воспользовался ранее правом на социальный налоговый вычет, для возврата удержанного с выкупной суммы НДФЛ необходимо предоставить справку из налоговой по месту жительства.

Резервы роста резервов

Чтобы привлечь клиентов в НПФ, фонды придумывают все больше новых способов: тут и бонусные программы, и кобрендинговые продукты. «Бонусные баллы за взносы на пенсионный счет клиенты могут использовать в партнерских магазинах и сфере услуг, на заправках, в банковских продуктах вплоть до кешбэка. Начиналось это в НПФ, аффилированных с банками, а сейчас становится распространенной практикой», — отмечает Сергей Эрлик.

Драйвером развития отрасли могло бы стать развитие корпоративных программ в НПФ для досрочников — занятых на вредных производствах сотрудников, которые составляют около 30% от общего числа пенсионеров. Хотя в публичной плоскости периодически возникают отдельные нормативные акты, закрепляющие перевод досрочников в НПФ (например, поправки к Налоговому кодексу и компенсации ПФР выпадающих доходов в 45 млрд руб. взносов за таких работников; см. „Ъ“ от 20 декабря 2016 года), закон о досрочном НПФ по-прежнему не внесен в Госдуму, констатирует Сергей Эрлик.

Мощный импульс развитию НПФ придало бы и развитие кобрендинга НПФ. «Предоставление пенсионных услуг логично сопровождать другими инвестиционными или комиссионными продуктами (банковские карты, страховые продукты, услуги в сфере потребления лиц клиентов старших возрастов), что сохранило бы рентабельность бизнеса для НПФ при реализации дополнительных бонусов для будущих пенсионеров», — говорит руководитель аналитической службы АНПФ Евгений Биезбардис.

Один из весомых факторов — требование формировать страховой резерв в размере 5% от объема взносов клиентов. «Для формирования резерва фонд

вынужден использовать часть дохода, полученного от инвестирования пенсионных средств. Тем самым снижается доходность, начисляемая на пенсионные счета, и, как результат, привлекательность продукта НПФ. Этот норматив разрабатывался в условиях, когда были высокая инфляция и высокие ставки на финансовых рынках, но сейчас он устарел», — отмечает исполнительный директор НПФ «Сафмар» Евгений Якушев.

Рост развития розничного НПФ до последнего времени серьезно сдерживали высокие ставки по депозитам», — констатирует управляющий директор «Эксперт РА» Павел Митрофанов. Как он прогнозирует, последовательный тренд на снижение ставок по вкладам приведет к высвобождению части депозитов и повышению интереса граждан к покупке простых пенсионных продуктов — прежде всего, через банки.

Этот тренд стал заметен еще по итогам 2016 года. Солидный — на уровне 25–30% — рост клиентской базы НПФ показали лишь три фонда из топ-20 по активам (НПФ Сбербанка, «ВТБ Пенсионный фонд» и НПФ «Сафмар»), каждый из них родственен банкам. Планы у игроков — амбициозные. «Мы прогнозируем рост рынка НПФ на 20–25% к концу 2017 года, на 50% и более — к концу 2019 года», — говорит Галина Морозова.

Впрочем, интенсивный рост сектора НПФ если и случится, то ненадолго: серьезную конкуренцию ему должен составить индивидуальный пенсионный капитал (ИПК), который с 2019 года гражданам предстоит формировать самостоятельно. Заявленные Минфином и Банком России параметры системы после ее реформирования и льготы для граждан, по сути, копируют опции нынешних корпоративных планов. С одним существеннейшим отличием: массовость участия граждан в этой системе обеспечит автоподписка (см. „Ъ“ от 6 и 26 апреля). К тому же отрасль усиленно лоббирует софинансирование части взносов граждан со стороны государства, в этом случае участие в ИПК становится гораздо выгоднее. Впрочем, Минфин и ЦБ оставляют гражданам возможность отказаться от формирования ИПК или взять каникулы по отчислениям. Вполне вероятно, что эта опция будет востребована клиентами НПФ — участниками корпоративных программ, то есть примерно 4 млн трудоспособных и сравнительно обеспеченных граждан. ●