



26.06.2017

Коммерсант-Санкт-Петербург_Пенсионные перспективы

<https://www.kommersant.ru/doc/3335873>

С прошлого года разработкой новой, третьей за последние 15 лет, пенсионной реформы занимаются ЦБ и Минфин. Она предполагает, что граждан будут стимулировать делать пенсионные накопления с помощью вычетов по НДФЛ. Встроиться в пенсионную систему дополнительного пенсионного страхования, наравне с негосударственными пенсионными фондами, пытаются страховщики жизни. Их продукт имеет немало преимуществ, однако эксперты сомневаются в его востребованности из-за непривычки населения к долгосрочному планированию и ограниченного роста уровня жизни граждан.

На конец 2016 года в системе обязательного пенсионного страхования (ОПС) было 152,2 млн индивидуальных лицевых счетов. Из них 42,9 млн приходились на пенсионеров. По данным на начало апреля текущего года, свое обязательное пенсионное страхование доверили негосударственным пенсионным фондам (НПФ) 34,4 млн граждан. Негосударственное пенсионное обеспечение (НПО, формируется из добровольных взносов граждан) в НПФ в конце марта имели 5,5 млн человек. По прогнозам агентства "Эксперт РА", к середине 2018 года объем пенсионного рынка составит 3,8-4 трлн рублей, за год он прирастет на 8-10%.

Под управлением государственного Внешэкономбанка (ВЭБ) в конце 2016 года находились пенсионные накопления 46,5 млн человек. За 2013-2016 годы количество застрахованных лиц, чьи пенсии управляются ВЭБ, сократилось на 10,4%. При этом количество застрахованных граждан по ОПС в НПФ на 31 марта 2017 года выросло за пять лет в 2,3 раза, по негосударственному пенсионному обеспечению — сократилось на 17,2%.

Количество застрахованных лиц, чьи пенсионные накопления находятся под управлением ВЭБа, за 2013-2016 годы снизилось на 10,4%. Число застрахованных граждан по ОПС в НПФ за последние пять лет (в период с 31.03.2012 по 31.03.2017) выросло в 2,3 раза, количество участников по НПО в НПФ — сократилось на 17,2%.

По итогам первого квартала 2017 года, на долю шести крупнейших НПФ пришлось 64,9% всех пенсионных накоплений НПФ по ОПС: лидерами являются НПФ Сбербанк, НПФ "Будущее", НПФ "Лукойл-Гарант", НПФ "Сафмар", НПФ РГС и НПФ "Газфонд пенсионные накопления". Только в этих шести НПФ объем пенсионных накоплений достиг 1,54 трлн рублей.

В условиях растущего спроса на услуги НПФ выйти на этот рынок хотят страховые компании. Осенью прошлого года Ассоциация страховщиков жизни (АСЖ) обратилась в Министерство финансов и Центробанк с предложением допустить страховые компании к участию в добровольной пенсионной системе. В письме в Министерство финансов президент АСЖ Александр Зарецкий пишет, что страховые компании, осуществляющие страхование жизни, соответствуют всем базовым требованиям, предъявляемым к НПФ. Ссылаясь на международный опыт, господин Зарецкий замечает, что в большинстве стран страховые компании являются полноправными, а ряде стран — эксклюзивными — поставщиками добровольных пенсионных услуг.

"Сегодня в России активно работает около 20 компаний по страхованию жизни, обладающие широкой сетью дистрибуции, содержащей агентские и брокерские сети, банковские отделения, собственные отделы продаж. Включение страховщиков в концепцию пенсионного капитала позволит в значительной

мере расширить предложение и увеличить проникновение добровольных пенсий в России, что может стать решающим фактором успеха проекта в целом", — писал президент АСЖ.

В пресс-службе Банка России ВГ сообщили, что в настоящее время концепция индивидуального пенсионного капитала (ИПК) предполагает участие в системе негосударственных пенсионных фондов (эта концепция предусматривает, что ИПК будет формироваться в НПФ за счет добровольных отчислений граждан сверх пенсионного тарифа в 22%). "Для включения в систему страховщиков жизни необходимо предусмотреть возможность получения ими лицензии НПФ, а также получения негосударственными пенсионными фондами лицензии страховщиков жизни. Это потребует внесения изменений в законодательство, в том числе в части выравнивания регуляторных требований к условиям ведения бизнеса. При этом к обсуждению данного вопроса целесообразно приступать после утверждения системы ИПК", — сообщили в Банке России.

Сергей Перелыгин, генеральный директор компании "РРФ Страхование жизни" (входит в АСЖ) говорит, что для включения страховщиков в контекст новой пенсионной системы необходимы несколько важных вещей. Во-первых, наделить страховщиков жизни статусом операторов индивидуальных пенсионных счетов (ИПС). Во-вторых, распространить на страховые компании систему гарантирования ИПС. Третье — выровнять налогообложение пенсионных планов работодателей, осуществляемых через НПФ и через страховые компании", — перечисляет он.

Руководитель департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета при правительстве РФ Александр Цыганов добавляет: сдерживающим фактором является недостаточно эффективная система налогового стимулирования развития страхования жизни, унаследованная со времен борьбы с зарплатными схемами. "Для более активного участия предпринимателей в договорах пенсионного страхования сотрудников нужно минимизировать налоги и отчисления во внебюджетные фонды с этих взносов, как минимум — сделать условия участия страховщиков и НПФ в этой части аналогичными", — говорит господин Цыганов.

Директор по стратегическим проектам страховой компании "МетЛайф" Тимур Гилязов констатирует: страховщики жизни уже участвуют в добровольной части пенсионного обеспечения, предлагая пенсионные программы как физическим, так и юридическим лицам. "Но для полноценного участия страховых компаний в пенсионном обеспечении необходимо уравнивать 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 "МетЛайф" 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 беспокойные 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 отсутствии страхового случая деньги не "сгорают" 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.