

НПФ. Былое и Думы.

*«Мне цифры сейчас не важны»
В.С.Высоцкий*

Предисловие

Стандартной, общепризнанной пенсионной системы в мире не существует. Каждая страна при построении своей пенсионной системы идет своим особым путем, в той или иной степени учитывая опыт других стран. В России пенсионная система создается с начала 90-х годов прошлого столетия наряду с созданием государства и его институтов. Наша пенсионная система является уникальной и продолжает развиваться и видоизменяться в соответствии с нашими российскими условиями и особенностями.

По мере развития российской пенсионной системы всё более заметную роль в ней играют негосударственные пенсионные фонды. И хотя масштаб Пенсионного фонда России пока существенно больше всех НПФ, значение последних стремительно нарастает, а ПФР постепенно снижается.

Первые НПФ были зарегистрированы в 1992 году.

Деятельность НПФ регулируется Федеральным законом № 75-ФЗ от 07 мая 1998 года «О негосударственных пенсионных фондах».

Негосударственное пенсионное обеспечение (НПО) осуществляется НПФ с 1992 года, обязательное пенсионное страхование (ОПС) с 2004 года. Профессиональное пенсионное страхование (ППС) и дополнительное пенсионное страхование (ДПС) пока ещё не осуществляется по причине отсутствия соответствующего законодательства.

Государственный надзор и контроль за рынком НПФ осуществляет Федеральная Служба по финансовым рынкам (ФСФР).

Начиная с 1995 года, выдано 426 лицензии, отозвано более 120 лицензий. В настоящее время регулярно направляют отчетность 249 НПФ с совокупными активами 544 млрд. рублей.

НПО охватывает 6 504 тыс. человек, из которых 970 тыс. человек уже получают негосударственные пенсии.

ОПС введено с 2002 года. Объем рынка ОПС на середину 2007 года составил 230 млрд. рублей, в том числе активы, переданные в НПФ 20 млрд. рублей.

Число работников, вовлеченных в ОПС, составляет 59,3 млн. человек, в том числе выбравших НПФ в качестве страховщика - 2 млн. человек.

1992 – 1998 гг. (до августа)

Начало 90-х годов было благодатным временем для многих начинаний и инициатив. Наряду с первичным накоплением капитала происходит образование и становление государственных институтов. Практически одновременно создаются Центральный Банк РФ, ПФР, Росстрахнадзор, ФКЦБ, Государственная налоговая служба, происходит освобождение цен и раздача ваучеров всем гражданам России.

Параллельно с этим происходит образование, расцвет и закат многочисленных бирж, чековых инвестиционных фондов, а также финансовых пирамид.

Банки и страховые компании создаются в огромном количестве и активно развиваются, увеличивают свои клиентские базы, перечни предлагаемых услуг, объемы привлеченных активов. Это происходит не смотря на финансовые кризисы, регулярно потрясающие страну,

безудержный рост цен и курса доллара. На смену сотням обанкротившихся организаций мгновенно создаются новые и новые. При этом их развитие происходит не за счет продвижения классических услуг, а за счет бурного расцвета различных схем и псевдоуслуг: зарплатные схемы, обналичка, увод бюджетных средств и т.п. Всё это делается в рамках или почти в рамках действующего законодательства. Всё это происходит с чудовищной скоростью оборачиваемости средств и запредельным уровнем доходности.

Немногие из лидеров того времени дожили до наших дней.

Еще более драматичная судьба была у чековых инвестиционных фондов, появившихся на волне ваучеризации. Собрав за несколько месяцев существования значительные по тем временам суммы денежных средств с огромного числа граждан (как правило, в виде ваучеров), они также быстро пропали, так как ни новых взносов, ни гарантированной системы получения дохода на собранные средства в перспективе не имели.

Своим организаторам они принесли значительный капитал, но как финансовые институты были обречены и не состоялись.

16 сентября 1992 года Президент России подписал Указ № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах». 2 страницы, на которых была изложена модель рынка НПФ.

Указ установил, что НПФ – некоммерческая организация, чем во многом определил их долгую, многострадальную судьбу.

Указ прочитали многие, благо законодательство России на тот период только зарождалось, а поиск новых форм доходных вложений капитала (только что заработанных от ваучеризации денег) был более чем активным. Но перспективы развития рынка НПФ оптимизма не вызвали. Основной причиной тому было отсутствие явных финансовых схем, которые могли бы производиться через НПФ, аналогично тому, как это осуществляли банки и страховые компании.

Первые НПФ были образованы вскоре после Указа на абсолютно чистом месте, не имея ни предшественников, ни традиций, ни обученного персонала, ни технологий, ни государственного контроля, ни отчетности, ничего.

Для начала активной работы НПФ ситуация 1990х годов была абсолютно неприемлемой. В первую очередь это было связано с тем, что вложения в пенсионные проекты долговременны, неликвидны и плохо поддаются прогнозированию, что невыгодно отличает их от вложений в другие финансовые институты или коммерческие проекты.

Тем не менее, точечные попытки создания рыночных НПФ имели место. К сожалению, они были обречены на провал. Среди самых известных можно назвать НПФы «Первый Пенсионный» и «Доброе Дело». Развиваясь по разным моделям, они, не смотря на приложенные значительные усилия, не смогли добиться успеха. Первый пенсионный НПФ развивал внешнюю агентскую сеть, получив первоначальную многотысячную клиентскую базу в виде вкладчиков Первого Чекового инвестиционного фонда. НПФ «Доброе дело» строил собственные офисы продаж и использовал агрессивную рекламу. Оба фонда «грешили» излишне щедрыми условиями привлечения вкладов. Обоим фондам удалось привлечь значительное количество физических лиц – вкладчиков (более 20 тысяч каждый), но не удалось обеспечить регулярные значимые поступления на пенсионные счета.

Ведение большого числа мелких пенсионных счетов, отсутствие значимых привлеченных активов, объективное снижение доходности инвестиций обусловили потребность во внешнем финансировании обоих проектов. По истечении нескольких лет стагнации оба фонда были в 2003 году проданы новым хозяевам.

Несколько корпораций использовали НПФ как организацию, удобную для владения своими и чужими акциями и образовали корпоративные НПФы со значительными размерами пенсионных резервов и имущества для обеспечения уставной деятельности. В большей степени для прикрытия этих схем, чем из экономических соображений, этим фондам были поручены операции по выплатам пенсий ветеранам корпораций.

Эти несколько корпоративных фондов определяли размеры активов и другие основные показатели рынка НПФ в 1990-е годы.

Народившиеся пара сотен прочих НПФ, пытавшихся привлечь пенсионные взносы физических и юридических лиц для осуществления НПО, остались мелкими и ничего не определяющими.

В целом, развитие рынка НПФ в 1992-1998 годах происходило крайне медленно, но поступательно вверх, без скандалов и банкротств.

Фонды образовывались, регистрировались, начиная с 1995 года, лицензировались, сдавали отчетность. Было образовано более 10 ассоциаций. Начались регулярные конференции, семинары. Стал выходить ежеквартальный журнал «Пенсионные фонды». Заработали консалтинговые и аудиторские фирмы. Были введены актуарные стандарты и прошло обучение актуариев пенсионных фондов. Сообщество НПФ смогло организовать планомерную лоббистскую деятельность по ключевым направлениям: профильное законодательство, налогообложение, пенсионная реформа.

1998 год обещал стать переломным в истории НПФ. После нескольких лет мытарств и противостояний Государственная Дума принимает Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах». Правительство принимает Программу пенсионной реформы в Российской Федерации. МНС утверждает Инструкцию по подходящему

налогу, фактически освобождая от него и пенсионные взносы, и пенсионные выплаты.

Казалось, что рынок НПФ может начать развиваться быстрее и успешнее.

Успехи и надежды перечеркнул август 1998 года.

1998 – 2002 гг. (после августа)

Дефолт на несколько лет поверг в шок всю экономику страны. Наиболее болезненно перенес дефолт финансовый рынок.

Произошло одновременное банкротство множества банков, в том числе крупных. Сотни тысяч вкладчиков потеряли свои вложения. Доверие к банкам было серьезно подорвано. Резкое уменьшение реальных доходов населения усилило отток денег из банков. Для возрождения банковской системы потребовалось несколько лет.

Страховые компании перенесли дефолт значительно легче в силу того, что их основным бизнесом оставались зарплатные и иные налогосберегающие схемы. Их доходы также уменьшились, но восстановились достаточно быстро и без крупных скандалов. Развитие классического страхования пока еще не являлось для них приоритетным.

Управляющие компании в 1998 году еще только нарождались. Объем привлеченных ими активов и число клиентов было крайне мало. Первые ПИФы только-только формировались. Зато, начиная с 1999 года фондовый рынок показывает практически постоянный устойчивый рост. Наряду с увеличением реальных доходов населения это позволило успешно развиваться и укрепляться управляющим компаниям, привлекая всё больше и больше активов под своё управление, расширяя свои услуги.

Дефолт заморозил и обесценил в реальном выражении средства НПФ и выплачиваемые негосударственные пенсии в несколько раз.

Государство в лице Минфина отказали НПФ в какой-либо помощи или более благоприятном порядке проведения новации.

Подорванное доверие к финансовым институтам было для НПФ наиболее болезненно.

На фоне общего кризиса произошли и другие негативные события. Обострились вопросы налогообложения. Осуществление Пенсионной реформы было отодвинуто на несколько лет.

К счастью, рынок НПФ выстоял и избежал серьезных скандалов и банкротств. Во многом благодаря долгосрочной природе пенсионных обязательств и понимания материнских корпораций проблем дочерних фондов.

Корпоративные пенсионные программы не развивались в силу сложного экономического положения предприятий.

4 года после дефолта рынок НПФ выходил из кризиса и продолжал бороться за Пенсионную реформу. Какого-либо серьезного развития в этот период, к сожалению, не происходило.

2003 – 2007 гг. (ОПС)

2003 год выделяется нами по целому ряду значимых событий, произошедших в этом году.

Многолетняя борьба страховщиков увенчалась введением ОСАГО. В портфелях страховщиков наконец реальное, а не схемное страхование стало главным. ОСАГО потянуло за собой и другие, уже добровольные, виды страхования. Для успешной работы страховщики начали создавать федеральные агентские сети, открывать огромное число офисов и мини-офисов по всей стране. Страховая отрасль начала развиваться и «легализовываться» (становиться более прозрачной).

Банки взяли курс на ритейл. Миллионы людей стали пользоваться кредитными карточками, потребительскими и иными кредитами. Банки один за другим начали выстраивать сети филиалов и допфилов. Значение банков для населения стремительно стало возрастать. Разрушена монополия Сбербанка на работу с населением.

Управляющие компании в 2003 году поборолась за средства ОПС. В 2004 году в ОПС вступили НПФы.

Возможность осуществлять ОПС родила первую серьезную волну интереса к НПФ. 2003 год стал самым урожайным на операции купли-продажи фондов. К концу 2003 года приобрести фонд, по своим характеристикам, удовлетворяющий требованиям законодательства для осуществления ОПС стало практически невозможно, а цены взлетели в 5-10 раз.

Начиная с 2003 года на рынке НПФ начинают появляться реальные рыночные проекты. Сперва неуверенно, но потом всё шире и явственней. Вчерашние корпоративные НПФ стали открытыми для внешних клиентов. Появилась и развивается конкуренция. Развиваются каналы продаж.

Если смотреть на сухие цифры, то достижения НПФ на ниве ОПС не впечатляют. За 3 года деятельности фондам удалось суммарно привлечь лишь 2 млн. клиентов из 59,3 млн. имеющих пенсионные счета накопительной части трудовой пенсии. Активы, полученные НПФ от ПФР составляют всего 20 млрд. рублей, что в 22 раза меньше пенсионных резервов фондов.

С другой стороны, действующие НПФы показывают положительную динамику развития и увеличение темпов привлечения клиентов. Появляются новые рыночные НПФы, нацеленные на работу по ОПС.

Можно смело утверждать, что имеет место устойчивая тенденция быстрого развития рынка НПФ за счет динамичного развития

существующих фондов и появления новых активных участников рынка НПФ.

Именно введение ОПС придало рынку такую динамику и положительные перспективы.

ОПС в отличие от НПО является достаточно понятным продуктом, которым может продаваться на рынке в прогнозируемом объеме. ОПС достаточно точно прогнозируем в части поступления страховых взносов по заключаемым договорам, расходам на ведение пенсионных счетов и ожидаемым выплатам.

Размер активов рынка ОПС уже сегодня превысил 230 млрд. рублей и в ближайшие годы будет ускоренно нарастать. Можно предположить, что интерес застрахованных лиц к предложениям НПФ заключать договоры ОПС будет расти.

Успехи НПО за этот период также несомненны, но не стоит их переоценивать. НПО пока развивается точечно и хаотично. Пенсионные системы для работников бюджетной сферы широкого распространения не получают. Новые корпоративные системы появляются редко. Средние и мелкие частные предприятия НПО не воспринимают. Население к самостоятельным целенаправленным пенсионным накоплениям ещё не готово.

2003 – 2007 годы явились подготовкой к «большому рывку». Фонды доказали, что в состоянии работать по программе ОПС, привлекать сотни тысяч клиентов, разумно инвестировать собранные средства.

Перспективы (ДПС).

В настоящее время готовится законопроект по введению с 2008 года добровольного пенсионного страхования (ДПС).

Будущее пенсионного рынка видится в гармоничном сочетании 3 видов деятельности: ОПС, ДПС и ППС.

Обязательность, помощь и участие государства в пенсионном процессе являются главным залогом развития данных направлений.

Масштабы потенциальных финансовых потоков неизбежно привлекут внимание инвесторов. В ближайшие 2-3 года можно ожидать прихода не менее десятка крупных инвесторов. Это могут быть страховые, банковские и промышленные группы, расширяющие и диверсифицирующие свой бизнес.

В рамках укрупнения и консолидации в это же время вероятны крупные слияния и поглощения.

Развитие фондов будет осуществляться через создание собственных каналов продаж (филиалов, офисов, агентских сетей) и использование страховых, банковских и иных внешних каналов для продажи указанных продуктов.

Приход инвестиций внесет существенные изменения в списке лидеров рынка.

В целом, всё это приведет к стремительному развитию рынка НПФ, укрупнению фондов, улучшению качества их работы, совершенствованию технологий.