



21 октября 2004 г. в рамках проекта «Пенсионные перспективы Урала» проведен «круглый стол», на котором обсуждались результаты исследования Аналитического центра «Эксперт-Урал». Учитывая актуальность рассмотренных проблем и представительный состав участников дискуссии, специально для журнала «ПФИИ» подготовлены фрагменты наиболее интересных выступлений с комментариями автора статьи.

Необходимость и актуальность исследования были отмечены всеми участниками «круглого стола». Как заметил Алексей Гончаров, Директор пенсионного проекта Группы СУАЛ и «РЕНОВА»: «Этого исследования не могло не быть – второй год Урал является одним из лидеров в пенсионной реформе, а в Свердловской области число ее участников многократно превосходит средние российские показатели. Определить основные причины такой ситуации, выявить наиболее активных игроков на пенсионном рынке, выяснить их сильные и слабые стороны, точки дальней-

ПЕНСИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ УРАЛА

Александр НЕПИ
Аспирант УВЭД УГТУ – УПИ

шего роста – вот главные задачи, которые и организаторы, и участники исследования ставили перед собой».

НПФ для выполнения установленных законодательством нормативов по допуску на новые рынки накопительной части и ППС вынуждены были наращивать свои объемы. ИОУД всех уральских НПФ в период с 1.01.2002 по 1.07.2004 вырос на 190% (без НПФ «Сургутнефтегаз» на 470,7%), а пенсионные резервы на 309,4%. Лидером по росту уставного капитала стал НПФ «Диалог» (4218,6%), по пенсионным резервам – Ханты-Мансийский НПФ (1618%).

Совокупные пенсионные резервы уральских фондов на 1.07.2004 составили 5,06 млрд руб. Лидером по программам НПО стал НПФ «Профессиональный» (1,4 млрд руб.), по количеству участников – НПФ «Социальная защита старости» (89,4 тыс. чел.).

При анализе темпов роста в качестве отправной точки мы рассматривали 1 января 2002 г. – День рождения накопительной части пенсии, который послужил толчком для развития фондов. С 1.01.2002 г. по 1.07.2004 г. совокупные пенсионные резервы увеличились на 307%. Только 17 фондов из 29 увеличили свое присутствие на уральском рынке НПО, превысив 307%. Расширение присутствия на рынке произошло в основном за счет роста рынка в целом.

Интересен также следующий факт: ряд уральских фондов имеет на протяжении нескольких лет уставный капитал,

превышающий пенсионные резервы. Превышение уставного капитала над пенсионными резервами свидетельствует о высокой надежности фонда. Вместе с тем это свидетельствует об экономической неэффективности фонда для его учредителей. Можно сделать следующие выводы: либо учредители этих фондов рассматривают НПФ как социальный проект, применяют его для диверсификации направлений бизнеса, либо используют фонд как инструмент для минимизации налогообложения.

Константин Угрюмов, Генеральный директор компании-администратора негосударственных пенсионных фондов – ООО «Пенсионный Капиталь»: Не понимаю, как можно с помощью НПФ минимизировать налогообложение. Превышение уставного капитала НПФ над пенсионными резервами свидетельствует о надежности фонда, низких рисках для клиентов. Это означает, что фонд может, опираясь на собственный уставный капитал, обеспечивать сохранность денег вкладчиков. Создавая фонд, учредители наполняют его уставным капиталом, который значительно превышает пенсионные резервы. НПФ может через год своей работы увеличить свои пенсионные резервы до размера уставного капитала и выше. Таким образом, говорить о неэффективности фонда в связи с превышением уставного капитала над пенсионными резервами неправильно.

Светлана Шаманова, президент НПФ «Семейный»: Превышение уставного капитала

(ИОУД) над пенсионными резервами означает, что фонд работает неэффективно. В силу различных причин фонду не удается привлечь достаточных средств. НПФ истощает свои экономические силы. Поэтому я согласна с мнением авторов о неэффективности такого фонда.

Пополнить свои экономические ресурсы многие фонды стремились за счет накопительной части. Несмотря на «неблагоприятную погодную обстановку», в которой проходила договорная кампания, некоторые фонды умудрились в той или иной степени достигнуть этой цели. Лидером по сбору накопительной части на Урале стал МН БПФ. Прогноз величины привлеченных пенсионных накопленных мы строили на основе средней зарплаты в субъекте федерации, где работает фонд.

Некоторые уральские фонды (Ханты-Мансийский «УГМК-Перспектива», НПФ «Пенсион-инвест», НПФ «Парма») показали практически нулевые результаты по ОПС. По нашим данным, подобные результаты и у участвующего в исследовании НПФ «Социальная защита старости». Это не свидетельство неудовлетворительной работы фондов.

Законодательная неурегулированность вопросов налогообложения и собственности на пенсионные накопления заставило эти фонды занять выжидательную позицию.

РЫНОЧНОСТЬ

Степень кэптивности НПФ (доля 3 основных учредителей) по пенсионным резервам 7 фондов из 12, представивших информацию по этому блоку, составляет 1, т.е. финансовое благополучие этих фондов зависит от 3 предприятий, в т.ч. трех фондов – от одного предприятия.

Анализ кэптивности этих 7 фондов по уставному капиталу заставляет задуматься еще больше. Основная часть уставного капитала этих фондов за исключением НПФ «Промышленность Урала» принадлежит 2–3 предприятиям. На наш взгляд, такая степень кэптивности уральских фондов как по пенсионным резервам, так и по уставному капиталу должна заставить фонды задуматься о повышении своей автономности и о более серьезном отношении к риск-менеджменту (табл. 1).

Проведенный нами анализ кэптивности фондов свидетельствует о том, что НПО на Урале

развивается за счет небольшого числа работодателей, стремящихся стать социально ответственными. Число таких предприятий по исследуемым нами фондам не превышает 50. Наиболее крепкий из кэптивов – НПФ «Профессиональный», который за счет одного своего учредителя «разогнал» пенсионные резервы до 1,396 млрд руб.

При анализе значения кэптивности фонда для граждан необходимо, на наш взгляд, последних разделить на две группы: работники предприятий-китов и простые смертные – все остальные. На наш взгляд, если человек – работник предприятия-кита, то ему вкладывать в свой кэптивный фонд выгодно: родное предприятие имеет рычаги воздействия на НПФ. Тем более, что оно еще и доплачивает за тебя в фонд. Остальным гражданам вкладываться в кэптивный фонд достаточно рискованно: им влиять на фонд тяжело.

Административный ресурс положительно отразился на развитии фонда. Это подтвердили итоги кампании по привлечению накопительной части пенсии: лидером на Урале стал МН БПФ.

На Урале есть уже и чисто рыночные фонды, структура

Таблица 1

Пенсионная кэптивность (ранжирование по степени кэптивности по пенсионным резервам)

№	№ лицензии	Краткое название НПФ	Степень кэптивности по пенсионным резервам	Степень кэптивности по уставному капиталу	Размер ПР на 1.07.2004
1	56	Ханты-Мансийский НПФ	1	0,97	317 079
2	360	НПФ «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ»	1	1	1 395 839
3	412	НПФ «ОБРАЗОВАНИЕ»	1	1	967
4	318	Ижевский филиал НПФ «Доверие» (до 1.10 2003 НПФ Регион-Связь)	0,97	0,74	64 057
5	371	НПФ «СЕВЕРНАЯ КАЗНА»	0,88	1	26 473
6	386	НПФ «Промышленность Урала»	0,82	0,4	3 490
7	78	Уральские подразделения МН «Большой пенсионный фонд»	0,6	1	–*
8	280	НПФ «СВЯЗИСТ»	0,586	0,83	97 298
9	378	«УГМК-Перспектива»	0,43	1	44 814
10	9	НПФ «Исеть-фонд»	0,38	0,97	23 828
11	263	НПФ «ПЕНСИОН-ИНВЕСТ»	0,15	1	47 700
12	36	НПФ «Парма»	0**	1	64 061,70
13	166	НПФ «СТРАТЕГИЯ»	0***	1	211 671
–	118	НПФ «Семейный»	н.д.	0,93	149 581
–	3	Уральский филиал НПФ Электроэнергетики	н.д.	н.д.	140 815
–		Оренбургский филиал НПФ «Электроэнергетики»	н.д.	н.д.	205 750

* Филиалы образованы на Урале в 2004 году. Пенсионные резервы МН БПФ составляют 71,7 млн руб.

** Доля учредителей в ПР = 0.

*** 99,6% взносов от физ. лиц.

пенсионных резервов которых размыта среди многих предприятий и физических лиц. Таких фондов на Урале пять: НПФ «Стратегия», НПФ «Парма», НПФ «Пенсион-инвест» и НПФ «Исеть-фонд», НПФ «УГМК-Перспектива». Степень кэптивности по пенсионным резервам у таких фондов не превышает 0,45. В некоторых случаях фонды работают даже напрямую с физ. лицами. Лидер среди некэптивных (рыночных) фондов – НПФ «Стратегия» последние три года ежегодно удваивает свои пенсионные резервы, которые составили на 1.07.2004 211,7 млн руб.

На наш взгляд, на российском, как и на уральском, пенсионном рынке могут успешно функционировать как кэптивные фонды, так и розничные. У кэптивных фондов своя рыночная ниша – работники «своих» предприятий, у розничных – своя (открытый рынок). Ситуация на страховом рынке (а пенсионное обеспечение хоть и имеет особенности, но очень схоже с тем же пенсионным страхованием и страхованием жизни в СК) показывает, что кэптивные компании даже с солидными учредителями выходят на открытый рынок, который при более высоких рисках сулит большие прибыли. По такому пути пошли, например, СК «Капиталь» и СК «Согаз».

Петр Пьянков, президент НПФ «Стратегия»: С 1 января 2005 отменяют льготы на корпоративные пенсионные программы. Это снизит привлекательность НПФ в глазах учредителей и вкладчиков – юридических лиц. Фонды будут вынуждены напрямую работать с гражданами. Многие этого не умеют и будут чувствовать себя как звери из зоопарка, выпущенные на свободу. Их всегда кормили в клетках, а теперь необходимо будет самостоятельно добывать себе корм. Выживут не все. Исследование ЭУ выявило, что очень мало фондов на Урале работают с розницей. Открытый фонд вынужден проводить прозрачную

инвестиционную политику и внедрить технологии обслуживания массового клиента, экономящие его издержки и время.

Ирина Шаврина, заместитель исполнительного директора НПФ «Пенсионный капитал»: Кэптивный фонд может быть рыночным и успешно работать на открытом рынке. Он может предлагать продукты, которые будут конкурентоспособны. Кроме того, во всем мире корпоративные пенсионные программы являются важным столпом пенсионной индустрии и средством социальной защиты. Хоронить корпоративные пенсионные программы неправильно.

Андрей Чувилкин, исполнительный директор НПФ «УГМК-Перспектива»: НПФ не нужно выбирать между открытым рынком физ. лиц и работой с предприятиями. Есть третий путь. Наш фонд работает и с гражданами, и с предприятиями. Паритетные программы, основанные на совместном финансировании будущей пенсии работника и предприятия, хорошо себя зарекомендовали. В результате наш фонд как в работе с физ. лицами, так и с предприятиями достаточно «продвинул».

«Нам не нужен рынок, нам не нужны рыночные инструменты». Такое отношение не только у кэптивных фондов, но и у некоторых открытых фондов Урала, которые, казалось бы, должны выступать локомотивами по внедрению рыночных принципов в НПО. Такой нигилизм фонды могут себе позволить при отсутствии конкурентной среды. Рынок пенсионного обеспечения в Москве высококонкурентен и перенасыщен. На Урал уже пришли НПФ «Пенсионный капитал», НПФ «Уралсиб». Скоро появится НПФ «Raiffeisen».

Чтобы успешно выдержать конкуренцию со стороны московских фондов, нужны нестандартные ходы: внедрение новых рыночных инструментов по привлечению клиентов. Как показал наш анализ, этот процесс уже набирает обороты. Из 18 фондов, предоставивших ин-

формацию по этому блоку, 5 используют дополнительные «конфетки» для стимулирования продажи пенсионной услуги.

Наиболее распространено предоставление вкладчикам торговых дисконтных карт (НПФ «Семейный», НПФ «Стратегия», НПФ «Парма») и банковских карт на льготных условиях (НПФ «Ханты-Мансийский», НПФ «Парма», НПФ «Образование»). Лидером в применении рыночных инструментов является НПФ «Стратегия», который из 4 определенных в статье инструментов применяет 3: торговые карты, страхование вкладчика на льготных условиях, предоставление возможности приобрести жилье на льготных условиях (табл. 2).

К сожалению, никто из уральских фондов не применяет гибридных пенсионных продуктов (гибридов пенсионной услуги с банковской и/или страховой). Между тем НПФ «Русь» (Москва) и страховая компания «Россия» (Москва) уже запустили подобный проект. Ситуация на фондовом рынке заставляет в последнее время в инвестиционной политике уделять особое внимание вопросам минимизации рисков и уравнивать риск и доходности.

Вопреки ожиданиям, фонды охотно раскрывали информацию о своем инвестиционном портфеле. Лишь немногие фонды отказались раскрыть информацию по конкретным объектам инвестирования.

Как выяснилось, фонды достаточно взвешенно подходят к организации инвестиционной политики, что противоречит нашему первому выводу о несамостоятельности кэптивных фондов в инвестировании. Ряд кэптивных фондов (НПФ «Электротэнергетики», НПФ «УГМК-Перспектива») в вопросе минимизации рисков даже превзошли открытые фонды.

Наибольшей популярностью у фондов пользуются отрасли: финансы и нефтедобыча, инструменты: векселя и облигации. Популярность векселей вы-

зывает определенные опасения: этот инструмент обычно используют экзотические фонды. Стремление регулятора пенсионного рынка ФСФР исключить векселя из разрешенных инструментов заставит фонды кардинально менять свою инвестиционную политику.

Развитие пенсионного рынка имеет пока корпоративный характер. Поэтому фонды уделяют еще недостаточное внимание развитию рыночных инструментов для продвижения пенсионной услуги. Развитие маркетинговых рыночных инструментов будет необходимо фондам, которые в перспективе планируют достичь наибольших успехов.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Перспективы НПФ связаны с развитием трех сегментов пенсионного рынка: развитием рынка НПО, развитием рынка нако-

пительной части пенсии, созданием рынка ППС.

На Урале не найдется фонда (за очень малым исключением), который бы оценивал свои перспективы как отрицательные. Вместе с тем многие фонды почему-то до сих пор не удосужились просчитать свои перспективы. Такой подход приемлем для советского хозяйства в эпоху «царствования» Госплана. Однако в рыночной ситуации никто за тебя думать не будет. А думать стоит. По оценкам специалистов как НПФ, так и ПФР, фонды имеют серьезные перспективы.

По мнению зам. управляющего ПФР по Свердловской области Салтанат Бахтикереевой, НПФ имеют большую рыночную нишу по негосударственному пенсионному обеспечению. Связано это с широким распространением выплат зарплат «в конвертах», с которых не платятся налоги. Например, официальная

средняя зарплата, с которой выплачиваются налоги, у граждан младше 1967 г.р. по Свердловской области составляет 3350 руб., старше 1966 г.р. – 5500 руб. Фактическая зарплата при этом значительно превышает «белую». Опасность для граждан состоит в том, что пенсия будет рассчитываться исходя из «белой» зарплаты. Таким образом, люди, если они не хотят впасть в нищету после выхода на пенсию, должны самостоятельно накапливать себе дополнительную пенсию. В этом кроется большой потенциал для НПФ. В то же время НПФ крайне мало уделяют внимания работе с простыми гражданами. О НПФ практически никто не знает. Это подтверждают результаты кампании по сбору накопительной части: в Екатеринбурге практически нет людей, которые бы перевели свою накопительную часть в НПФ.

Таблица 2

Деятельность уральских фондов на розничном рынке. Применение рыночных инструментов для продвижения пенсионных продуктов (ранжирование по доли физических лиц в пенсионных взносах в фонд)

Место	Фонд	Пенс. взносы на 1.07.2004 г. (тыс. руб.)	В т.ч. пенс. взносы от юрид. лиц (тыс. руб.)	В т.ч. пенс. взносы от физ. лиц (тыс. руб.)	Продвинуто-сть фонда в работе с физ. лицами (либо сам фонд, либо предприятия)	Предоставление вкладчикам и участникам торговых дисконтных карт	Предоставление вкладчикам и участникам кредитных банковских карт на льготных условиях	Предоставление вкладчикам и участникам страховых карт на льготных условиях	Использование механизмов льготного ипотечного кредитования строительства (приобретения) жилья
1	НПФ «СТРАТЕГИЯ»	45 972,5	156,1	45 816,4	99,6	да	нет	да	да
2	«УГМК-Перспектива»	31 955,6	13 629,2	18 326,4	57,3		нет		
3	НПФ «СВЯЗИСТ»	8 820,4	5 930,8	2 889,6	32,7		нет		
4	Ижевский филиал НПФ «Доверие» (до 1.10.2003 НПФ Регион-Связь)	34 830*	24 151	10 679	30,6		нет		
5	НПФ «СЕВЕРНАЯ КАЗНА»	6 517	31 268	1 641	25,1		нет		
6	НПФ «Урал-АИЛ» (ранее НПФ Запад-Урал-фонд)	6 405	5 000	1 405	21,9	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
7	НПФ «Парма»	8 340,7	6 815,3	1 525,4	18,2	да	да	нет	нет
8	НПФ «Исеть-фонд»	2 860,4	2434,7	425,7	14,88		нет		
9	НПФ «ПЕНСИОН-ИНВЕСТ»	15 873,7	14 491,1	1 382,6	8,71		нет		
10	Уральский филиал НПФ Электроэнергетики	3 641 987	3 381 270	260 717	7,16		нет		
11	НПФ «Семейный»	13 734	13 009	725	5,28	да	нет		нет
12	Уральские подразделения МН «Большой пенсионный фонд»	61 741,5*	60 320	1 421,5	-**		нет		
13	Оренбургский филиал НПФ «Электроэнергетики»	52 289,87	51 621,11	668,76	1,28		нет		
14	НПФ «ОБРАЗОВАНИЕ»	973	970	3	0,31	нет	да	нет	нет
15	Ханты-Мансийский НПФ	166 008	165 951	57	0,03	нет	да	нет	нет
16	НПФ «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ»	241 525	241 444	81	0,03		нет		
17	Западно-Уральский филиал НПФ «Электроэнергетики»	87	0	87	-		нет		

* Расчет на основе данных по всему фонду.

** Филиалы на Урале образованы в 2004 году. Пенсионные резервы МН БПФ на 1.07.2004 составили 71,7 млн руб.

По словам *Светланы Шамановой*, перспективы НПФ связаны с развитием рынка негосударственного обеспечения. Громоздкая и дорогая система обязательного пенсионного обеспечения не может обеспечить достойную пенсию и четкую связь между заработанной пенсией и уплачиваемыми налогами. Проблему мизерной пенсии граждане могут решить с помощью НПФ. Фонды заинтересованы работать напрямую с людьми, которые являются потребителями пенсионной услуги. В то же время повышается роль предприятий. Работодатели включают пенсионное обеспечение в состав социальных пакетов. Без НПФ сейчас не построить качественную кадровую политику. Большое значение придается созданию на предприятиях мотивации персонала в виде социального пакета. В исследовании также отмечены хорошие перспективы фондов как на открытом рынке, так и при работе с предприятиями.

Для оценки перспектив НПФ Уральского региона нами была разработана методика, которая предполагала то, что фонды в дальнейшем будут ориентироваться на работу с предприятиями, которые уже являются клиентами фонда. Обсуждение методики с Экспертным Советом позволило выработать подход для рынков НПО и накопительной части, который учитывает также экспансию НПФ на «незанятые» предприятия и работу на розничном рынке. При расчетах по 1-му методу мы предполагали, что фонды будут продавать свои услуги гражданам старше 50 лет (для районов Севера старше 40 лет). Это было сделано по нескольким причинам: 1) эта группа уже ощущает дыхание государственной пенсии и наиболее заинтересована в дополнительной пенсии; 2) на сегодняшний день средний возраст участников НПО по уральским фондам превышает 50 лет.

При расчетах по методу 2 предполагалось: рыночная ниша

фонда по НПО останется на уровне 1.07.2004 г.; Количество участников по НПО составит 10% от экономически активного населения. Эта цифра появилась следующим образом: в соответствии с исследованием РАМИР, проведенным весной 2004 года, около 30% среднего класса собираются участвовать в ДПО. В целях исследования РАМИР под средним классом понимались граждане с доходом выше 250\$ на человека (для Москвы – 350\$). Таких людей, как выявил РАМИР в России 25–30%. Вот и получаем, около 10% населения в России собирается участвовать в НПО. Это только за счет среднего класса.

Перспективы фондов по НПО, рассчитанные по 2-му методу, значительно превышают перспективы фондов, рассчитанные по методу 1. Это доказывает наш вывод, что фондам выгодно переходить из разряда кэптивных в открытые фонды. Можно говорить о том, что переход пенсионного рынка от кэптивного откроет перед его участниками новые перспективы.

Станислав Аврончук, Управляющий Отделения ПФР по Пермскому краю: Мы наблюдаем в последние годы значительный рост социальных выплат. Однако государство не в состоянии финансировать большие пенсии. Это не его функции. Государство обеспечивает базовый уровень жизни. На дополнительную пенсию люди должны копить сами. НПФ позволяют это делать. Поэтому у них есть большие перспективы в области негосударственного пенсионного обеспечения. Пенсионная реформа повысила интерес граждан к НПФ. Пермское Отделение ПФР совместно с НПФ в сентябре провело образовательный проект по повышению пенсионной грамотности населения. Это принесло свои результаты: пермяки накопили свои пенсионные накопления в частные фонды. Лидерами у нас стали НПФ «Лукойл-Гарант», НПФ «Стратегия» и НПФ «Урал-АИЛ». Последние два активно ведут деятельность на роз-

ничном рынке, работая напрямую с гражданами.

Накопительная часть пенсии уже три года является катализатором роста пенсионных фондов. Причины понятны: суммы пенсионных накоплений исчисляются в миллиардах. Однако это общие суммы. Фонду, чтобы их привлечь, необходимо еще убедить людей в своей искренности. «Наиболее легко убеждаются» работники предприятий-учредителей и предприятий-партнеров фонда. Поэтому они взяты в основу 1-го метода по расчету перспектив НПФ на рынке накопительной части.

Однако ряд фондов работает не с предприятиями, а напрямую с физическими лицами и, кроме того, практически все фонды планируют расширять число своих партнеров. Эти моменты первый метод не учитывает. Поэтому был разработан метод 2, который учитывает как продолжение работы фондов со «своими» предприятиями, так и деятельность фонда на розничном рынке и расширение количества партнеров.

Наш вывод в отношении целесообразности выхода фондов на открытый рынок НПО споредлив и для накопительной части. Перспективы фондов, рассчитанные по 2-му методу, предполагающему деятельность на открытом рынке физ. лиц, превышают перспективы фондов, ориентирующихся только на предприятия.

Константин Угрюмов: Накопительная часть, которая составляет уже 4,5 млрд, а через 8–10 лет вырастет в 12 раз, – это длинный инвестиционный ресурс, который может поднять экономику. Государство заинтересовано в передаче накопительной части пенсии частным структурам. Между тем накопительная часть, находясь в государственной УК «Внешэкономбанк», инвестируется в государственные ценные бумаги и тем самым «загоняется» во внутренний долг государства. НПФ – это механизм, который способствует созданию длинных инвестиций в

стране. Однако необходимы инвестиционные проекты, которые бы сделали необходимым использование длинных пенсионных денег. Тогда руководителям предприятий будет выгодно формировать своих сотрудников о преимуществах перевода накопительной части трудовой пенсии в НПФ и перспективах участия в негосударственном пенсионном обеспечении. Кроме того, для нормального функционирования системы необходимы инструменты инвестирования, которые заинтересуют предприятия. Если все это произойдет, то это будет стимулом для развития пенсионного рынка как на Урале, так и в России в целом.

На наш взгляд, наибольших успехов на рынке накопительной части и НПО достигнут фонды с высокой степенью кэптивности и/или фонды с высокой степенью ориентации на физических лиц, проводящей агрессивную маркетинговую политику. Предварительные результаты кампании по привлечению накопительной части это предположение подтверждают: лидерами стали МН БПФ (кэптивный фонд с большим административным ресурсом) и НПФ «Стратегия» (открытый фонд с развитой рыночной политикой).

Рынок ППС в природе пока не существует. Однако база для его появления есть: законопроекты, которые после принятия в первом чтении «зависли» в Думе в результате воздействия металлургического и нефтяного лобби, получают шанс быть принятыми со снижением ЕСН. Рынок профессионального пенсионного страхования для фондов является одним из самых перспективных. На этом рынке в отличие от деятельности по привлечению накопительной части НПФ не встретит конкуренции от управляющих компаний. Центрами решений при организации программ ППС станут работодатели, которые смогут выбирать между НПФ и Пенсионным фондом России. Для работодателя, для которого расходы на организацию ППС станут обязательными,

негосударственные фонды будут более предпочтительными по сравнению с ПФР. Именно поэтому ряд фондов создавались и «накачивались деньгами» в прицеле на ППС.

По профессиональному пенсионному страхованию наибольших успехов, на наш взгляд, достигнут фонды с высокой степенью кэптивности, учредители которых имеют большое число «вредных» рабочих мест.

Алексей Гончаров: Финансовые перспективы некоторых кэптивных фондов определены исходя из средних показателей по региону, а логично было бы учитывать корпоративную статистику или, в крайнем случае, отраслевую. В «пенсионные перспективы» вошли только НПФ, а в ряде случаев было бы правильным оценивать потенциал корпоративных пенсионных систем, состоящих из НПФ, управляющих компаний и компаний-администраторов. Уверен, через год за «Пенсионными перспективами Урала» последуют другие аналогичные проекты, которые позволят жителям различных регионов делать осознанный выбор в пользу тех или иных НПФ. А нам будет легче ориентироваться при расширении своей деятельности и учитывать чаяния и требования клиентов.

Высказанное замечание учтем в следующих версиях исследования.

Некоторые участники рынка связывают свои перспективы с развитием системы администрирования пенсионных фондов, которая позволит консолидировать усилия в достижении стратегических планов и решении насущных проблем.

Ирина Шаврина: Для активизации развития НПФ фондам необходимо консолидировать свои усилия и передавать на аутсорсинг пенсионным администраторам отдельные бизнес-процессы (ведение счетов, маркетинговую политику, разработку пенсионных программ). Федеральный закон № 75-ФЗ предусматривает наличие специальных организаций, которые будут

вести счета. Пенсионный администратор как раз и является такой структурой. Наш фонд пользуется услугами пенсионного администратора, что позволяет нам экономить время и деньги и больше сил отдавать развитию. Кроме того, принцип пенсионного администрирования позволяет фондам экономить на управленческих расходах и легче продвигать на рынок пенсионные продукты.

Сергей Семочкин, главный аудитор «АудитСити»: В настоящее время в области НПО администратор не предусмотрен законодательно. Это лишняя надстройка, уменьшающая доходы фондов. Экономических выгод для фондов и их участников пенсионный администратор не дает. Исследование интересно и полезно. Оно заставило задуматься НПФ о перспективах. Такие работы нужно делать чаще. Вместе с тем хотелось бы, чтобы при дальнейших исследованиях учитывались качественные показатели. Несомненный интерес представляет показатель, насколько обязательства фонда соответствуют чистым активам, и динамика этого показателя. Такой подход соответствует требованиям международных стандартов отчетности МСФО. Кроме того, для оценки НПФ интересен показатель затратности пенсии.

Хряпов Д. А., зам. директора НПФ «Ханты-Мансийский»: Результаты исследования позволяют оценить состояние и перспективы рынка НПО, сформулировать тактические и стратегические направления развития НПФ. Развитие пенсионного рынка с участием частных структур predeterminedено демографической ситуацией и недостаточным уровнем государственного пенсионного обеспечения. Перспективы для НПФ Урала – положительные. Другой вопрос, как фонды будут использовать представившиеся шансы.

