

Вопрос об отмене накопительной части трудовой пенсии для покрытия дыры в Пенсионном фонде России (ПФР) обсуждается на самом высоком уровне. Чиновники не могут найти решение этой проблемы так, чтобы было выполнено предвыборное обещание Владимира Путина не повышать пенсионный возраст в стране. О том, как выйти из этого положения, о проблемах российского рынка капитала и страховом бизнесе президент инвестиционной группы «Спутник» и владелец «Ренессанс Страхования» Борис Йордан рассказал корреспонденту РБК daily Елене Шарпаевой.

«Отсутствие сбережений – ключевая проблема страны»

– Как вы можете прокомментировать предложение некоторых высокопоставленных чиновников отменить накопительную часть трудовой пенсии?

– На мой взгляд, оно приведет к катастрофическим последствиям не только для рынка негосударственных пенсионных фондов (НПФ; сегодня 6% уплачиваемых работодателем в ПФР взносов считаются накопительным компонентом и могут быть переведены в НПФ. – РБК daily). Такое решение затронет также интересы молодого поколения, наиболее экономически активного, которое сегодня переводит свои деньги в НПФ. Еще это негативно скажется на развитии рынка капитала в стране. Сегодня и правительство, и регуляторы говорят о том, что в России должны быть длинные деньги. Откуда они будут приходить, если отменить накопительную часть трудовых пенсий? Во всем мире рынки капиталов построены на пенсионных фондах и резервах компаний по страхованию жизни, на них приходится 50% всех накоплений. Мы видим, как быстро растут пенсионные накопления в России. Даже при существующей ограниченной структуре инвестиционного портфеля НПФ дают клиенту лучшую доходность, нежели государство. Например, наш НПФ «Ренессанс Жизнь и Пенсии» показывал за последние

три года доходность выше, чем государство, на 3–4%.

– Вы же понимаете, почему высказываются столь радикальные предложения: просто не знают, как закрыть дыру в ПФР…

– Да, сегодня в бюджете ПФР есть большой дефицит: число граждан, которые платят налоги, с каждым годом уменьшается, если сравнить с количеством тех, кто выходит на пенсию. Чтобы решить этот вопрос, нужно сделать несколько вещей. Во-первых, необходимо поднять НДФЛ с нынешних 13% до 19% – он очень низкий в России, – направив дополнительно полученные средства на формирование пенсионного капитала. Можно пойти компромиссным путем. Сократить взносы работодателя с 6% до 3% и сокращенные 3% перевести в состав НДФЛ, увеличив его до 16%. В дальнейшем увеличить обе ставки до 6% и 19% в течение нескольких лет. Таким образом, мы получаем двойной положительный эффект: экономим бюджет ПФР и обеспечиваем существенное повышение коэффициента замещения. Во-вторых, необходимо запретить досрочный выход на пенсию, поскольку это оказывает огромное давление на пенсионную систему. Нужны и стимулирующие меры для пенсионной системы и рынка НПФ.

– Какие?

– На мой взгляд, сегодняшней целью государства должна стать не отмена накопительной части трудовой пенсии, а стимулирование накопительной и добровольной частей. При сегодняшней структуре пенсионной системы для тридцатилетних пенсия будет формироваться на 20% из распределительной части, на 15% – из накопительной и на 2% – из добровольных накоплений граждан. Получается, что коэффициент замещения в России не дотягивает и до 40%, хотя для сохранения уровня жизни доход гражданина при выходе на пенсию должен составлять 50–60% размера последней заработной платы. Как исправить ситуацию? Основные проблемы в том, что сегодня НПФ могут инвестировать в ограниченное количество ценных бумаг, а также в том, что они должны по закону раз в год оценивать свой портфель и разносить инвестиционный доход по счетам клиентов. Из-за ограничений все управляющие НПФ боятся вкладывать в бумаги сроком обращения больше года, поскольку, если рынок упадет, им придется зафиксировать убыток. Такая система нетипична для пенсионных систем в других странах. Если отменить эти ограничения, можно увеличить доходы населения от накопительной части до 20%.

Очень важно дать импульс людям для того, чтобы они делали сбережения, потому что их отсутствие – ключевая проблема страны. Например, в Америке гражданин имеет право на очень льготных условиях вместе с государством или со своей компанией копить дополнительные пенсионные деньги, которые не облагаются налогами.

– Пенсионный возраст нужно повышать?

– С учетом тех мер, которые я перечислил, можно это не делать, хотя решение правильное. Когда все говорят, что средняя продолжительность жизни в России составляет 60–65 лет, это неправда. Люди живут дольше здесь в среднем лет на десять. Статистика, на которой основываются расчеты средней продолжительности жизни людей, учитывает смертность людей до 30 лет. А она достаточно значительна.

– То есть радикальные предложения чиновников о реформировании пенсионной системы в корне неэффективны?

– Конечно. Отмена накопительной части трудовой пенсии сможет решить проблему дефицита ПФР всего на 30–40% и только на ближайшие два года. А дальше эта дыра продолжит расти. Самое главное, люди должны понять, что в случае отмены накопительной части их деньги возьмут и вложат в эту дыру, которая будет увеличиваться год за годом.

– Есть еще меры, которые сейчас предлагают для решения пенсионного вопроса?

– Обсуждают возможность снижения накопительной части трудовой пенсии с 6% до 2%. Однако это тоже убьет индустрию и пенсионную систему.

– НПФ пока в массовом порядке не выплачивали пенсионные деньги гражданам. Вы не боитесь проблем, которые могут возникнуть с этим в будущем?

– Тотальных проблем я не предвижу, их нет и на Западе. Пенсионный рынок в России жестко контролируется: мы отчитываемся каждый день перед регулятором за свои портфели. Единственная проблема в том, что со стороны ФСФР и ПФР нет четких правил, как осуществлять выплаты.

«Страховая отрасль нуждается в больших вливаниях»

– На рынке страхования жизни тоже не все гладко с законодательством. Не разрешен unit-linked (продукты долгосрочного страхования жизни с инвестиционной составляющей. – РБК daily), зато присутствует двойное налогообложение…

– Процент настоящего длинного страхования очень низкий у страховых компаний, в основном рынок растет за счет страхования от несчастных случаев. В России очень низкий подоходный налог и нет налоговых льгот на сбережения. Обязательно нужно вводить unit-linked и снять двойное налогообложение на выплаты по накопительным программам. Тогда рынок страхования жизни пойдет вперед.

– Почему до сих пор это не сделано?

– Правительство только говорит о создании финансового рынка. Есть два вопроса, которые нужно решить: изменить правила работы НПФ и убрать два-три небольших ограничения в системе страхования жизни. Тогда в течение десяти лет у нас будет полноценный рынок капитала в стране и культура реальных сбережений.

– Деньги граждане хранят в ВТБ24 и Сбербанке. Может быть, банкиры хорошо лоббируют свои интересы?

– Я не занимаюсь политикой. Могу точно сказать одно: не будет в России ни международного финансового центра, ни развитых финансовых институтов, пока государство серьезно не отнесется к тому, как стимулировать сбережения граждан. Владимир Путин высказался после выборов, что нужно снижать зависимость России от нефти и недр. Мы это сможем сделать, если будем положительно решать такие

вопросы, как поддержка и развитие существующей пенсионной реформы.

– А что можете сказать о капитализации страховых компаний, у всех ведь проблемы с этим?

– Отрасль нуждается в больших вливаниях, это очевидно. В кризис 2008 года правительство и Центральный банк направили большое количество средств в виде конвертируемых привилегированных облигаций и прямого кредитования в банковскую систему, де-факто дав кредитным организациям подняться и пережить кризис. Для страховщиков государство не сделало ничего. Как компании должны были пережить этот кризис? Сегодня я не могу вспомнить ни одну сделку на рынке за последние пятнадцать лет, кроме нашей с ЕБРР (банку принадлежит по 30% в «Ренессанс Лайф» и «Ренессанс Жизнь и Пенсии». – РБК daily), где было не стратегическое вливание капитала в страховую компанию.

– Пережитки кризиса зашиты в отчетности страховщиков?

– Конечно, страховая отрасль перейдет на МСФО. Однако я не думаю, что МСФО будут публиковать. Как только регулятор увидит, что реально происходит на рынке, он не сможет это публиковать. Чья эта проблема? Конечно, проблема компаний, но должен быть и рынок, где акционеры могут привлекать деньги.

– Какого размера дыра в балансах страховых компаний?

– Примерно 150 млрд руб.

– Может быть, для страховщиков сделают субординированные кредиты…

– Я каждый год об этом слышу, но пока такого законодательства нет. Даже если оно и выйдет, нужны нормальные условия, чтобы можно было поднять деньги.

– Как предлагаете исправлять ситуацию?

– Для страховой отрасли нужно разработать программу, которая позволит компаниям нарастить капитал. Что бы я сделал? Выделил бы от государства где-то 5 млрд долл. И заставил бы топ-20–25 страховщиков взять субординированный капитал на пять лет, чтобы довести компании до нормального состояния. И затем в течение пяти лет все должны были бы рефинансироваться. Такие программы были введены в Европе и США во время кризиса.

«Иностранные игроки будут скупать страховые компании»

– Что будет через девять лет, когда рынок откроется для иностранных игроков в соответствии с соглашением о вступлении России в ВТО?

– Иностранные страховщики должны прийти на российский рынок, но это не зависит от ВТО. Инвесторы вкладывают, когда есть привлекательная инвестиционная атмосфера и растущий рынок. Сегодня, чтобы построить хороший страховой бизнес, необходимы вложения как минимум 500 млн долл., не говоря уже о больших рисках в виде качественной команды управленцев, развития бренда и т.д. Несколько крупных международных страховщиков были вынуждены уйти из России после самостоятельного выхода на рынок и списать значительные инвестированные в него средства. На мой взгляд, когда иностранные игроки наконец-то придут в Россию, они будут скупать российские компании.

– Уверены?

– Конечно. Крупные международные страховщики должны присутствовать на российском рынке: он большой и инвестиционно привлекательный.

– А в чем риски?

– Страховые компании всегда были низкомаржинальными, потому что отрасль очень капиталоемкая, требуются большие затраты на технологические процессы. Лучшие компании в мире имеют комбинированный коэффициент 94%, в России – 98%. Если говорить о новом бизнесе в нашей стране, то он всегда будет убыточен. Поскольку в России нет единой базы страхователей, компания каждый год берет убыточных клиентов, которые переходят из одной компании в другую. Страховщик может начать зарабатывать в течение второго-третьего года работы, когда пролонгирует договоры своих клиентов.

– Вы не боитесь конкуренции с госбанками, которые сейчас стремятся на страховой рынок?

– Не очень сильно, место есть для многих. Я уверен в том, что Сбербанк и ВТБ в течение трех-пяти лет точно войдут в пятерку лидеров. Однако в долгосрочной перспективе банки продадут свои страховые компании. Банки развитых стран в Германии, Англии, США, Франции пришли к такому решению. Почему? Синергии между процессами в страховом бизнесе и банковском ноль, а расходы большие. Кроме того, на Западе регуляторы предъявляли жесткие требования к капиталу, на одну структуру нужно было его почти удвоить. И что банки сделали? Продали страховые компании, подписав эксклюзивные договоры с этими страховщиками. То же самое будет и в России.

– Сколько может стоить ваш страховой бизнес лет через десять?

– Много. (Смеется.) Наша цель – ежегодно наращивать стоимость компании на 20–30%. Если сложить наш страховой бизнес, включая НПФ «Ренессанс Жизнь и Пенсии» и наш инвестиционный портфель, сборы «Ренессанс Страхования» и «Ренессанс Лайф» составляют около 750 млн долл. Говорят, что этот бизнес сейчас продается с коэффициентом 1–1,5.

– Вы собираетесь привлекать капитал на рынках в рамках IPO?

– Сейчас мы не видим причин для этого. Когда вся группа выйдет в прибыль, где-то к

концу 2013 года, мы можем вернуться к этому вопросу. Но не раньше 2014–2015 года.

– Правда ли, что вы ищете стратегического инвестора на покупку 25% «Ренессанс Страхования»?

– Все инвестиции в бизнес я всегда делал сам. Никаких переговоров ни «Ренессанс Страхование», ни группа «Спутник» по поводу привлечения стратегического инвестора не ведут и в ближайшие годы вести не собираются. Я точно буду привлекать дополнительные инвестиции в бизнес, но это финансовые инвестиции.

– А с IFC вы не ведете переговоров о вхождении в капитал?

– Пока у меня нет конкретных переговоров с ними, потому что конъюнктура рынка на данный момент неподходящая. Я не исключаю, что мы можем с ними о чем-то договориться, потому что IFC, как и ЕБРР, всегда заинтересована в финансировании инфраструктурных проектов.

– Сколько вы уже вложили в бизнес?

– За последние восемь лет – около 300 млн долл.

– А какой рост пенсионных накоплений у НПФ «Ренессанс Жизнь и Пенсии» будет в этом году?

– Размер пенсионного фонда в этом году дойдет до 1 млрд долл., рост накоплений составит где-то 50% по сравнению с прошлым годом, а доходность НПФ – около 10%.

– Бизнес по страхованию жизни тоже растет?

– Мы войдем в пятерку лидеров в этом году: рост продаж должен составить около 400%, в основном за счет банковского канала.

– А каков объем вашего инвестиционного портфеля?

– Около 1 млрд долл.

– В страховом бизнесе вы так и будете продолжать развивать онлайн-продажи в рознице?

– В ближайшие пять лет, на мой взгляд, канал продаж через Интернет будет держать до 30% рынка и будет полноценным каналом в розничном страховании. Мы абсолютный лидер в стране в этой сфере: более 10% продаж нашей компании происходит через Интернет.

– Есть такое мнение, что страховщики сами сдерживают развитие интернет-канала…

– Конечно, сдерживают, потому что компании, которые начали работать в 1990-х годах, вложили деньги в развитие своих агентских сетей продаж. У них есть опасение, что онлайн-продавцы заберут рынок. Однако это очень ошибочное мнение. Когда мы смотрим на мировой рынок, на США, Японию, Германию, то там интернет-продажи растут в розничном сегменте. Но на их долю приходится порядка 20% рынка, поскольку многие люди предпочитают работать с агентами.

Источник: РБК daily , 25.07.12

Автор: Шарпаева Е.