

*Продавать индивидуальный пенсионный капитал (ИПК) смогут не только негосударственные пенсионные фонды (НПФ), но и компании с лицензией на страхование жизни и другие финансовые компании, заявил замминистра финансов Алексей Моисеев. Минфин переходит от субъектного регулирования к продуктовому, требования будут не к сектору, а к способу ведения бизнеса и касаться они будут создания резервов, поднадзорности ЦБ, наличия пруденциального надзора и проч., перечислил Моисеев.*

Система ИПК, по мысли Минфина и ЦБ, должна заменить государственную накопительную систему. Предлагается, чтобы граждане подключались к ИПК автоматически, по умолчанию взнос установят в 0%. В переходный период работник сам определит размер взноса, он не ограничен. У тех, кто этого не сделает, взнос начнет повышаться на 1 п. п. в год, пока не достигнет 6%.

«Мы уже давно и без государства работаем в системе индивидуальных добровольных пенсий», – замечает президент Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий и сообщает, что страховщики жизни планируют подключиться к обсуждению системы ИПК. Пенсионная реформа будет успешней, если к ИПК будут допущены страховщики жизни, уверен гендиректор «ППФ страхование жизни» Сергей Перелыгин: у страховщиков большие сети дистрибуции, что позволит увеличить проникновение пенсионных продуктов. «Мы готовы вести отдельный учет и следовать тем же требованиям, что и пенсионные фонды», – убежден он.

Система ИПК должна заработать с 2018 г., говорил министр финансов Антон Силуанов. Вероятнее всего, с 2019 г., заявлял зампред ЦБ Владимир Чистюхин. Минтруд направил в секретариат первого зампреда правительства Игоря Шувалова отрицательный отзыв на ИПК, писали «Известия».

Существует три типа пенсионных продуктов, рассказывает гендиректор НПФ «Будущее» Николай Сидоров: во-первых, обязательное пенсионное страхование, где контрагентом выступает застрахованное лицо, во-вторых, индивидуальное пенсионное обеспечение, когда человек сам формирует будущую пенсию, отчисляя взносы, в-третьих – негосударственное пенсионное обеспечение, где работодатель – вместе с работником или без него – формирует его дополнительную пенсию.

«Конкретные параметры [ИПК] пока не определены, понятно только, что он формируется из средств работодателя, но неизвестно, будет он дотироваться или нет», – рассуждает Сидоров. Управлять этими деньгами должны фонды, убежден он.

«Деньги привлекаются и размещаются надолго, и именно у НПФ есть экспертиза и инфраструктура (в том числе риск-менеджмент) для долгосрочного размещения», – уточняет Сидоров.

Если страховщики получат доступ к ИПК, то НПФ должны получить право продавать страхование жизни, убежден президент Национальной ассоциации пенсионных фондов Константин Угрюмов: «Первое – страхование от несчастного случая. Если нам не дадут [его продавать], страховщики сразу получают конкурентное преимущество».

Страховщиков можно допустить к ИПК, когда они пройдут такую же проверку ЦБ, как и НПФ, уверен исполнительный директор НПФ «Сафмар» Евгений Якушев.

ИПК изначально ориентирован на НПФ и с точки зрения нормативных требований сложен для страховых компаний, рассуждает Юрий Ногин из АКРА: ограничения на

инвестирование в ИПК будут схожи с ограничениями на пенсионные накопления. Продукты инвестиционного страхования жизни более прибыльны, говорит он, а ИПК – сегмент массовый и не дает такой высокой маржинальности. Но для страховщиков это большой дополнительный рынок, продолжает Ногин, – 400–500 млрд руб. «Придет ограниченное количество страховщиков, только крупные компании, способные позволить себе эти издержки», – думает Ногин. Многие страховые компании входят в банковские и финансовые группы, где есть НПФ (к примеру, Сбербанк), и вопрос, стоит ли создавать конкуренцию, заключает он.

Источник: Ведомости, 28.11.2016