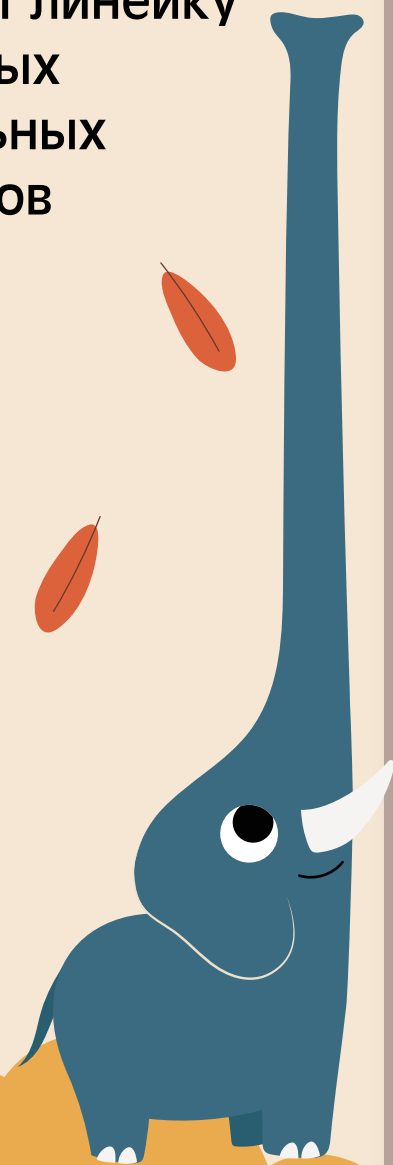


ИНВЕСТИЦИИ

на вырост

Государство
выстраивает линейку
долгосрочных
сберегательных
инструментов

Текст
СВЕТЛАНА ОРЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»



130

120

110

100

90

80

70

60

Спустя два года после начала активной работы финансовых регуляторов над привлечением граждан в долгосрочные финансовые вложения государству удалось сформировать почти полный набор инструментов — от программы долгосрочных сбережений (ПДС) и индивидуального инвестиционного счета третьего типа (ИИС-3) до долевого страхования жизни. Финансовая система теперь располагает базовой архитектурой для привлечения длинных денег граждан. Однако на практике спрос на эти продукты пока ограничен: россияне не спешат расставаться с ликвидностью, и немногие готовы инвестировать на десятилетия. Чтобы переломить ситуацию, властям придется не только настраивать налоговые стимулы, но и менять отношение граждан к сбережениям и инвестициям.

Государство выстраивает длинную линейку

Данное в мае 2024 года президентом **Владимиром Путиным** поручение по увеличению доли долгосрочных сбережений граждан в общем объеме накопленных ими средств до 40% к 2030 году и до 45% к 2036-му неразрывно связано с созданием инструментария для привлечения россиян в инвестиционно-сберегательные продукты с длинным сроком жизни.

«[Российская] финансовая система должна обеспечивать наличие широкого инструментария для долгосрочных сбережений и инвестиций, который отвечал бы потребностям граждан с точки зрения доходности и сохранности средств, в том числе защиты от инфляции», — говорится в Основных направлениях развития финансового рынка РФ на 2025 год и период 2026 и 2027 годов Банка России.

Первыми двумя продуктами в линейке новых долгосрочных инструментов, которые подпали под анонсированный еще в 2022 году единый налоговый вычет (ЕНВ) для подобных продуктов («Б.О» пишет о причинах их запуска в этом номере), стали запущенные в 2024 году программа долгосрочных сбережений и индивидуальный инвестиционный счет третьего типа. В следующем году к ним прибавилось доленое страхование жизни (ДСЖ, об этом продукте «Б.О» подробно писал ранее), также, как сообщал «Интерфакс», подпадающее под ЕНВ.

На специальной сессии, посвященной долгосрочным продуктам, проходившего в начале июля Финансового конгресса Банка России, «Инвестиции и сбережения: что есть в арсенале инструментов?» заместитель председателя ЦБ **Филипп Габуня** среди «старых»

Россияне не спешат расставаться с ликвидностью, и немногие готовы инвестировать на десятилетия. Чтобы переломить ситуацию, властям придется не только настраивать налоговые стимулы, но и менять отношение граждан к сбережениям и инвестициям

долгосрочных продуктов назвал еще паевые инвестиционные фонды (ПИФ), в частности закрытые ПИФ (ЗПИФ) для розничных инвесторов, а также накопительное страхование жизни (НСЖ).

Также топ-менеджер подчеркнул, что ориентированная на граждан инфраструктура долгосрочных инструментов в целом уже создана: «По-крупному, регуляторно, мы все создали. Дальше вопрос к участникам рынка: давать и предлагать хорошие сервисы». По его словам, остались лишь незначительные доработки, в том числе по налоговому регулированию. «Думаю, что те конфигурации, которые сейчас у нас появились... дадут возможность этому инструментарию стартовать вперед, чтобы у нас горизонт инвестирования удлинился», — заключил он.

Флагман длинной линейки

ПДС стала флагманским продуктом в линейке «новых» долгосрочных инструментов. Формируемая на базе негосударственных пенсионных фондов (НПФ), она предусматривает с незначительными исключениями вложения граждан в этот инструмент как минимум на 15 лет (или до достижения возраста 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин). Однако за такой срок вложения россиян стимулируются государством, прежде всего за счет софинансирования — до 36 тыс. рублей в год на протяжении десяти лет (правда, с различными коэффициентами в зависимости от доходов физического лица). Кроме того, по программе долгосрочных сбережений предусмотрены ЕНВ (максимум с 400 тыс. внесенных средств), а также возможность участия в ней работодателя. По ПДС гарантируется сохранность средств в пределах 2,8 млн рублей.

«Этот продукт сделан для очень массового инвестора», — рассказал Филипп Габуня. По его словам, к ПДС с начала 2024 года присоединились уже 5,5 млн человек: «Причем присоединяются... граждане с не самым высоким доходом». «Можно рассуждать: то ли очень хорошо продали, то ли граждане осознанно на это (подключение к ПДС. — «Б.О») пошли... но если честно, у нас граждане на самом деле всегда думали о будущем», — оптимистично заметил он.

Россельхозбанк (РСХБ) проводил в одном из региональных филиалов «пилот» по продаже программы долгосрочных сбережений, рассказала на Финансовом конгрессе заместитель председателя правления РСХБ **Анна Кузнецова**: «Результат... дал нам возможность сформировать портрет покупателя: средний счет у нас 32 тыс. [рублей], возраст клиента — старше 50 лет, молодые представлены единично, женщин больше 50%».

«ПДС не очень подходит среднему классу и классу состоятельных россиян из-за невысокого вклада государства и существенных ограничений по изъятию средств», — считает управляющий директор рейтинговой службы НРА **Сергей Гришунин**. Программе долгосрочных сбережений «пока не хватает поощрения активности работодателей» по финансированию их работников через ПДС, разнообразия портфелей в зависимости от возраста, а также

высоких доходностей, высказал свое мнение **Алексей Тимофеев**, президент НАУФОР — лоббистской структуры профессиональных участников фондового рынка.

Комбинация вычетов и сомнений

ИИС-3 стал продуктом, сменившим его более краткосрочные аналоги — рассчитанные минимум на три года индивидуальные инвестиционные счета первого (ИИС-1) и второго (ИИС-2) типов. В отличие от них ИИС-3 в своем базовом формате рассчитан на 10 лет (первоначально он оформляется на пять лет с последующим увеличением срока), зато он является комбинацией вычетов для ИИС-1 (через ЕНВ) и ИИС-2 (позволяет не платить налог на инвестиционный результат в пределах 30 млн рублей).

«Новые ИИС-3 [все-таки] открываются, открываются не пустые, открываются с чеками. В этом смысле [разговоры] о том, что [есть эти] три года — и дальше никто ничего не видит, там абсолютная темнота, мне кажется, это некоторое преувеличение», — оптимистично настроен Филипп Габуня.

«В ИИС мы видим существенную стагнацию, связанную с неопределенностями на финансовом рынке (доходности остаются крайне низкими) и недостатком инструментов для инвестиций (большинство вкладывается в так называемый народный портфель, на котором уже не заработаешь больше, чем на более консервативных инструментах)», — противовес ему пессимистично заметил Сергей Гришунин.

«Экономически активные россияне не стремятся вкладывать деньги на срок свыше 10 лет», — добавила директор отдела страховых и инвестиционных рейтингов «Эксперт РА» **Диана Сергиенко**. «Главная проблема [“нового:”] ИИС — пятилетний, а тем более десятилетний срок, который является сильным психологическим препятствием, в первую очередь для мелких инвесторов», — указал Алексей Тимофеев.

Пять лет — максимальный срок для массового инвестора, солидаризовался с ним заместитель исполнительного директора Ассоциации розничных инвесторов (АРИ) **Антон Джуган**. По словам Анны Кузнецовой, он еще ниже — всего три года. «Мы полагаем, что горизонт инвесторов сегодня ограничен очень коротким периодом времени, чаще всего до года, а иногда и месяцами», — еще менее оптимистично высказался старший аналитик финансовых рынков сервиса «Газпромбанк Инвестиции» **Андрей Стратичук**.

Жизнь в обмен на вычет

На страховом рынке долгосрочным инструментом является прежде всего НСЖ, указал

Поддержать линейку долгосрочных продуктов должны также смягчение денежно-кредитной политики, связанное с этим падение ставок по депозитам и переток оттуда средств граждан

генеральный директор страховой компании (СК) «Росгосстрах Жизнь» **Валерий Смирнов**. Например, такой полис можно оформить на срок до 30 лет. «Согласно нашему портфелю договоров, клиенты все чаще осознанно заключают договоры страхования жизни на длительный срок, поскольку, чем дольше период договора, тем больше выгоды для клиента», — указал он.

Кроме того, с 2025 года СК стали продавать ДСЖ, однако налоговые поправки, распространяющие на этот инструмент механизм ЕНВ, пока еще не приняты. О том, что влияет на популяризацию продукта, рассказала Диана Сергиенко. ДСЖ призвано заменить инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), закрывающееся с 2026 года, напомнил Валерий Смирнов: «Тем не менее он [этот продукт] не в полном объеме удовлетворяет инвестиционные запросы клиентов, и позиционирование продуктов сильно различается». «В частности, возможность выбора различных инструментов, в которые можно инвестировать через инвестиционное страхование жизни, гибкость механизмов выплат и прочие параметры у ДСЖ фактически предусмотрены только ПИФ», — отметил он. По его словам, ДСЖ — «продукт, скорее, для розничного и начинающего инвестора», а в 2024 году с ЦБ велась дискуссия по новому продукту для более продвинутого инвестора, «который позволил заполнить те пробелы, которые существуют у текущей версии ДСЖ»: «Кажется, получился отличный концепт продукта».

Вся семья в вычете

В конце 2024 года Владимир Путин дал еще одно поручение, которое также должно расширить линейку долгосрочных инвестиционно-сберегательных продуктов, — создать «семейный инструмент сбережений». «Предполагается, что ее будут предлагать несколько категорий профучастников: НПФ, управляющие компании и страховщики жизни», — сообщил Валерий Смирнов.

По его мнению, у клиента должна быть возможность открыть все три варианта (ИИС, НСЖ, ПДС) продукта, причем в разных компаниях одной сферы. Алексей Тимофеев рассказал о планах введения «детских» ИИС, ДСЖ и ПДС — инструментов, которые, как он надеется, «при условии получения дополнительного вычета позволят родителям финансировать такие инструменты своих детей». «Мы видим большой потенциал у этого продукта», — сообщил гендиректор СК «Росгосстрах Жизнь».

Поддержать линейку долгосрочных продуктов должны также смягчение денежно-кредитной политики, связанное с этим падение ставок по депозитам и переток оттуда средств граждан, считает Алексей Тимофеев.

Кроме того, чтобы долгосрочные продукты стали действительно популярны, необходимы системные изменения в поведении и восприятии населения, отметил директор по работе с состоятельными клиентами компании «БКС Мир инвестиций» **Андрей Петров**. А для этого нужны повышение доверие к таким инструментам, рост финансовой грамотности и понимание их выгоды, доработка продуктов в целях увеличения материальной мотивации граждан для вступления в подобные программы, а также упрощение участия и автоматизация, уверен он.