

Фондовое возрождение

В 2024 году
на пенсионном
рынке
появилось
сразу четыре
новых НПФ.
Разбираемся,
в чем причина

Текст
СВЕТЛАНА ОРЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

В 2024 году в России появилось сразу четыре новых негосударственных пенсионных фонда. В июле лицензию Центробанка получил НПФ «Тинькофф-пенсия» (входит в Группу Т-Банка, позже переименован в НПФ «Т-пенсия»), в сентябре — «Ренессанс накопления» (Группа страховой компании «Ренессанс страхование»), а в ноябре — сразу два частных фонда: НПФ «Совкомбанк» (Группа одноименного банка) и НПФ «Альфа» (Группа Альфа-Банка).



В этом году впервые за более чем десять лет в России был с нуля создан негосударственный пенсионный фонд, напомнило издание Frank Media. Последний раз новый НПФ получил лицензию в 2012 году, когда регулятором деятельности пенсионных фондов был еще не Банк России, а Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР). С тех пор частные пенсионные фонды создавались лишь в форме выделения из других НПФ.

Кроме того, задумался о приобретении НПФ в свою Группу Россельхозбанк (РСХБ). «Мы давно думаем об этом, примеряем на себя. Если создадутся такие условия и будут интересные предложения на рынке, то обязательно в этом поучаствуем», — заявил о возможности покупки НПФ председатель правления кредитной организации **Борис Листов**.

Ставка на долгосрочность

«Моя давняя-давняя мечта — это... уходить от краткосрочных инвестиций... в какие-то длинные инвестиции... Поэтому мы будем развивать... [длинные продукты], сейчас много всяких инструментов появляется: и ИИС-3, и новые [продукты] НПФ. Вот в этот сегмент будем пытаться заходить», — делился планами в середине января 2024 года председатель правления тогда еще Тинькофф Банка (ныне — Т-банк) **Станислав Близнак**.

Несколькими неделями ранее этого заявления в России был запущен новый продукт — программа долгосрочных сбережений (ПДС), единственными операторами которой как раз и стали негосударственные пенсионные фонды. Решившие стать участниками ПДС граждане, во-первых, могут делать в программу взносы из личных денег («новые деньги»), а во-вторых, туда могут переводить средства, скопившиеся в рамках накопительной компоненты обязательного пенсионного страхования (ОПС, формировались у работающих россиян с 2002 по 2014 год) — «старые деньги».

Наконец, государство в течение десяти лет обещает софинансировать взносы на основе регрессивной шкалы: при ежемесячном доходе до 80 тыс. рублей бюджет добавит к одному внесенному в ПДС рублю гражданина еще один государственный рубль; при ежемесячном доходе от 80 тыс. до 150 тыс. рублей коэффициент составит 1:2 — рубль от государства на каждые два рубля, внесенные вкладчиком; при ежемесячном доходе свыше 150 тыс. рублей коэффициент составит 1:4.

При этом при запуске программы президент России **Владимир Путин** поставил перед правительством и Банком России задачу уже в первый год обеспечить взносы граждан в ПДС в размере не менее 250 млрд рублей

До старта программы долгосрочных сбережений количество НПФ неуклонно снижалось. Если на начало 2018 года их насчитывалось 66 штук, то на конец второго квартала 2024 года — почти вдвое меньше, 35

(эта сумма включает как «старые» деньги, так и «новые», в том числе софинансирование государства). В 2026 году таких взносов должно быть не менее 1% ВВП, или, исходя из прогнозов правительства, около 2,5 трлн рублей.

Концентрируй это

Именно запуск ПДС оживил индустрию негосударственных пенсионных фондов. До старта ПДС количество НПФ неуклонно снижалось. Если на начало 2018 года их насчитывалось 66 штук, то на конец второго квартала 2024 года — почти вдвое меньше, 35. Происходило это как за счет сдачи лицензий, так и за счет слияний.

Последнее десятилетие стало периодом активного формирования пенсионных групп вокруг крупных финансовых организаций. «Шел процесс укрупнения структур за счет объединения, что позволяло ускорить оперативные процессы и оптимизировать расходы на управление», — напомнил президент СРО Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ) **Сергей Беляков**. Этот тренд также вызван желанием акционеров небольших НПФ окончательно покинуть пенсионный рынок из-за отсутствия перспектив роста и ежегодного оттока клиентов, добавили в «ВТБ Пенсионном фонде».

«На пенсионном рынке сохранилась наибольшая концентрация (среди всех российских финансовых институтов) — практически весь бизнес приходится на 10 крупнейших фондов. Реальный уровень концентрации пенсионного рынка еще выше — многие фонды принадлежат одному собственнику и входят в пенсионные группы», — указано в «Обзоре российского финансового сектора» Банка России за 2023 год. Согласно статистике регулятора, на конец первого полугодия 2024 года на топ-5 НПФ в рамках негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) и программы долгосрочных сбережений приходилось 77% рынка, в ОПС этот показатель был еще выше — 87,4%.

При этом в самих НПФ сосредоточены весьма значительные средства: пенсионных накоплений по ОПС в них насчитывается 3,3 трлн рублей, а пенсионных резервов по НПО/ПДС — 1,9 трлн рублей. Кроме того, нельзя забывать о пенсионных накоплениях так называемых молчунов, в Социальном фонде России их вклад составляет 2,4 трлн рублей. Суммарно все эти средства превышают 4% ВВП страны.

Впрочем, в последние годы объем этих средств практически не увеличивался: в пенсионных накоплениях новые поступления закончились с их заморозкой в 2014 году, а продукты НПО — как корпоративные, так и индивидуальные — стагнировали.

Конкуренция возрастает

За счет софинансирования, возможности перевода в ПДС давно непополняемых средств из ОПС появился шанс привлечь в НПФ «новые» деньги (в том числе из-за возможности пополнения гражданами трансформированных в пенсионные резервы накоплений).

«По мнению финансовых организаций, ПДС может органично вписаться в линейку финансовых продуктов компаний группы», — отмечают в ЦБ. «По мнению финансовых организаций, ПДС может органично вписаться в линейку финансовых продуктов компаний группы», — отметил представитель Банка России. «С запуском программы долгосрочных сбережений традиционные крупные игроки начали активно привлекать новых клиентов, менять подходы к работе и бизнес-модели», — рассказали в «ВТБ Пенсионном фонде». Со стартом продаж программы долгосрочных сбережений даже на крайне концентрированном пенсионном рынке началась активная конкуренция, отметил Сергей Беляков: «Уже появились комбинированные продукты, например вклады с повышенным процентом при условии открытия ПДС-счета». По его словам, каждый пенсионный фонд разрабатывает собственную стратегию привлечения клиентов. «ПДС стала флагманским продуктом для НПФ», — подчеркнул он. «С появлением программы долгосрочных сбережений в систему начали поступать новые деньги, и это ожидаемо заинтересовало крупные финансовые группы, не имевшие в своем составе пенсионного фонда», — отметил гендиректор НПФ «Социум» **Денис Рудоманенко**.

«Основная причина, из-за которой за последние 10 лет на рынок не выходили новые НПФ, — это введенный с 2014 года мораторий на формирование накопительных пенсий в системе ОПС», — пояснил гендиректор НПФ «Ренессанс накопления» **Владислав Гусев**. По его словам, значительных альтернативных стимулов для выхода фондов на пенсионный рынок не появлялось вплоть до текущего года, когда была запущена ПДС с государственным софинансированием и налоговыми вычетами.

«Старенькие» против «новеньких»

Впрочем, сейчас наиболее активны в привлечении клиентов в ПДС «старые» фонды, принадлежащие крупнейшим банковским группам, писало издание Frank Media. «Вход «новых» НПФ на рынок предполагает существенные финансовые инвестиции и время на построение инфраструктуры в соответствии с промышленными стандартами», — отметили в «ВТБ Пенсионном фонде».

«У крупных фондов... есть преимущества. Во-первых, с учетом того, что клиент доверяет свои средства по ПДС “вдолгую”, он должен доверять бренду и получать развернутую консультацию продавца. Многие фонды используют для этого очный формат, поэтому и большая часть продаж приходится на крупные фонды с развитой физической сетью отделений, как своих, так и партнерских. Во-вторых, важным фактором для клиента на старте использования нового сберегательного продукта стала возможность перевести средства пенсионных накоплений ОПС в ПДС “в моменте” без потери инвестдохода. Поэтому фонды, сформировавшие большой портфель пенсионных накоплений, могут предложить клиенту весомое преимущество», — добавили в НПФ.

«Новые» фонды будут вынуждены ограничиться средствами, привлекаемыми в ПДС через сети материнской компании, и могут претендовать только на тот сегмент имеющейся базы, до которого не дотянутся крупные игроки рынка НПФ, считает Денис Рудоманенко. «Новые игроки не готовы становиться полноценными универсальными фондами. Во всяком случае, такая задача кажется сверхсложной и очень рискованной», — сказал он.

«Поскольку ПДС органично дополняет продукты страхования жизни, мы предлагаем ее нашим клиентам как один из вариантов накопительных программ... НПФ “Ренессанс накопления” начал привлечение средств клиентов в октябре, пока мы планируем работать на пенсионном рынке только с ПДС», — заявил Владислав Гусев. НПФ «Альфа» начал привлечение в ПДС клиентов в отделениях Альфа-Банка в ноябре 2024 года.

Тем не менее некоторые «новые» фонды уже заявили о стремлении потягаться со «старыми» в традиционных продуктах, в частности в ОПС. «В текущей конструкции без этого невозможно осуществлять привлечение тех клиентов, которые захотят перевести пенсионные накопления в ПДС. Также мы хотим поработать с базой “молчунов”», — в частности, заявили «Коммерсанту» в НПФ «Альфа». Впрочем, пока ни один из новых игроков не вошел в администрируемую Агентством по страхованию вкладов (АСВ) систему гарантирования прав застрахованных лиц — необходимое условие для работы с пенсионными накоплениями в рамках ОПС.

На усиление конкуренции благодаря приходу «новеньких» на рынок рассчитывают в НАПФ. Их появление «будет стимулировать всех участников рынка к выбору самых эффективных стратегий... в здоровой борьбе за клиентов качество услуг и сервисов будет повышаться», полагает Сергей Беляков. «В ближайшие два-три года мы не ожидаем роста конкуренции на рынке — потенциал его огромен», — парировал Денис Рудоманенко.

«Ожидаем, что конкуренция на рынке НПФ будет усиливаться именно в сегменте ПДС», — отметил представитель регулятора. «Программа набирает обороты, и на текущий момент в ней участвуют 33 из 37 НПФ, которые заключили 1,97 млн договоров долгосрочных сбережений и привлекли свыше 133 млрд рублей», — добавил он. По его словам, уже сейчас взносы в ПДС кратно превышают объем сокращения взносов физических лиц в НПО: «Новые клиенты чаще выбирают ПДС, что обусловлено большей привлекательностью нового инструмента для граждан. Также некоторые НПФ перестали предлагать новым клиентам индивидуальные пенсионные программы, заменив их программой долгосрочных сбережений».