



НПФ СБЕРБАНК

Негосударственный пенсионный фонд

ПЕНСИОННЫЙ НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ

АРГУМЕНТЫ «ЗА»

ПЕНСИЯ В ДРУГИХ СТРАНАХ

Коэффициенты замещения утраченного заработка в разных странах

	Государственные системы	Добровольные системы	Итого
Чехия	43,5	39,2	82,7
США	38,3	37,8	76,1
Канада	39,2	33,9	73,1
Великобритания	32,6	34,5	67,1
Россия	33	7-8	40-41%
Рекомендация ОЭСР	40,6	27,3	67,9





Рекомендации ОЭСР

Финансовые и налоговые стимулы являются эффективным инструментом для продвижения пенсионных накоплений.

Налоговые стимулы должны быть простыми, понятными, стабильными и едиными для всех типов пенсионных накоплений в стране.

Дизайн налоговых и финансовых стимулов должен быть таков, чтобы подобно «гире» как минимум выровнять баланс между потреблением и накоплением для всех групп населения.

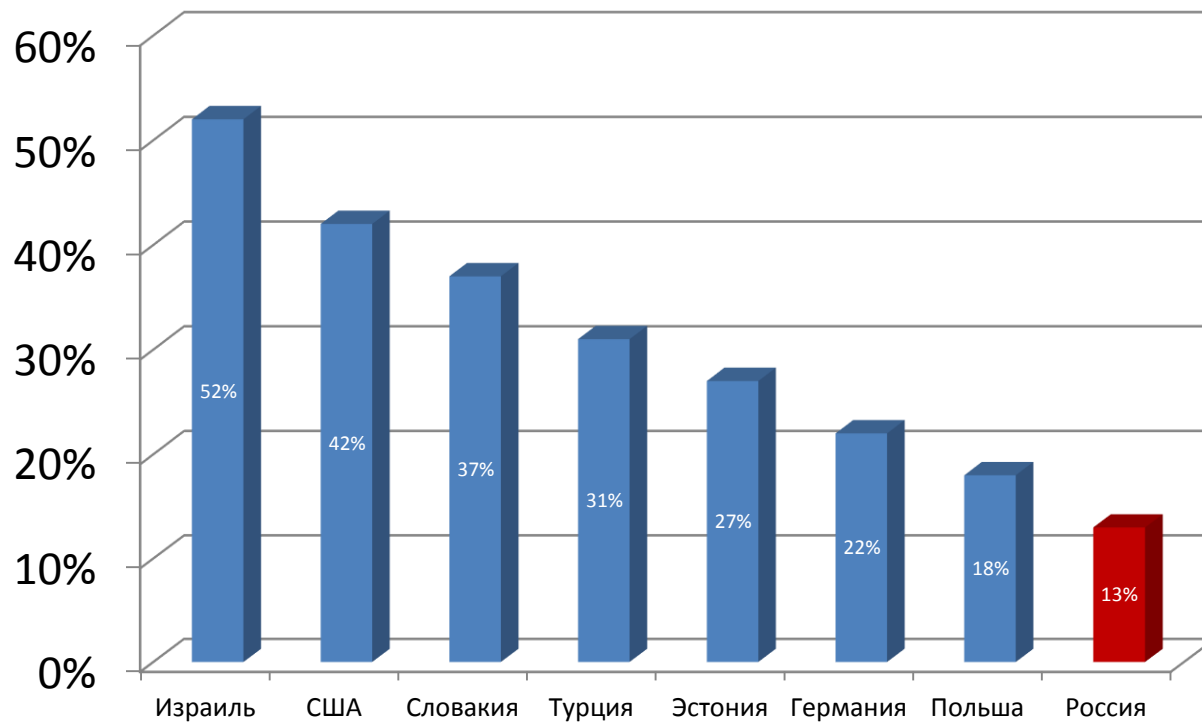
Понимание и учет потребностей и возможностей различных групп населения делать пенсионные накопления может помочь улучшить дизайн финансовых и налоговых стимулов.

Неналоговые стимулы, в частности фиксированные субсидии, могут быть более эффективными для низкодоходных групп населения.

Странам нужно регулярно индексировать «потолок» налогового вычета и размер финансовых стимулов/субсидий, чтобы сохранять привлекательность пенсионных сбережений.

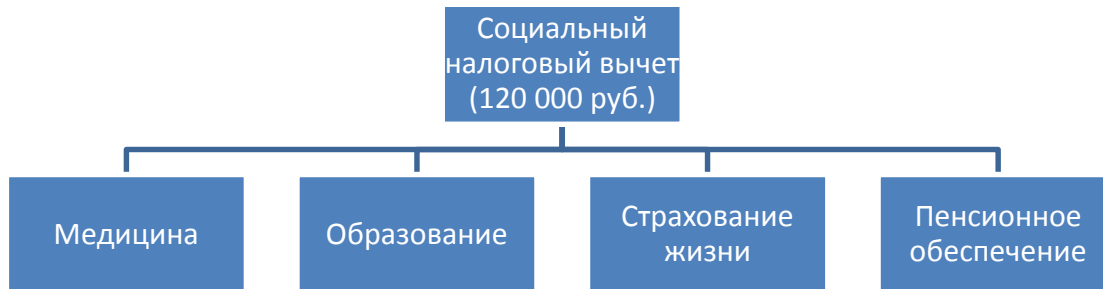


Отношение пенсионных налоговых стимулов ко взносам





Пенсионные налоговые стимулы в РФ сегодня



- Не индексировался более 10 лет.
- Слишком много ингредиентов.
- Медицина и образование «выбирают» его полностью.
- Сложное администрирование («бедные не могут, обеспеченные не хотят»)
- Низкая ставка НДФЛ делает его еще менее привлекательным.

СТИМУЛ НЕ РАБОТАЕТ НА ПЕНСИИ



Предложение рынка

Шаг 1.

- ✓ Сделать «выделенный» налоговый вычет для негосударственного пенсионного обеспечения.
- ✓ Увеличить предельный размер «пенсионного» налогового вычета до 400 000 руб., либо до 6% от зарплаты/дохода.

Шаг 2.

- ✓ Ввести фиксированные «пенсионные субсидии» для определенных категорий граждан (малоимущие, домохозяйки, самозанятые).

Основной аргумент ПРОТИВ – выделенный налоговый вычет в 400 000 затронет только средний класс и обеспеченных россиян, доля которых в России незначительна (10-20%).

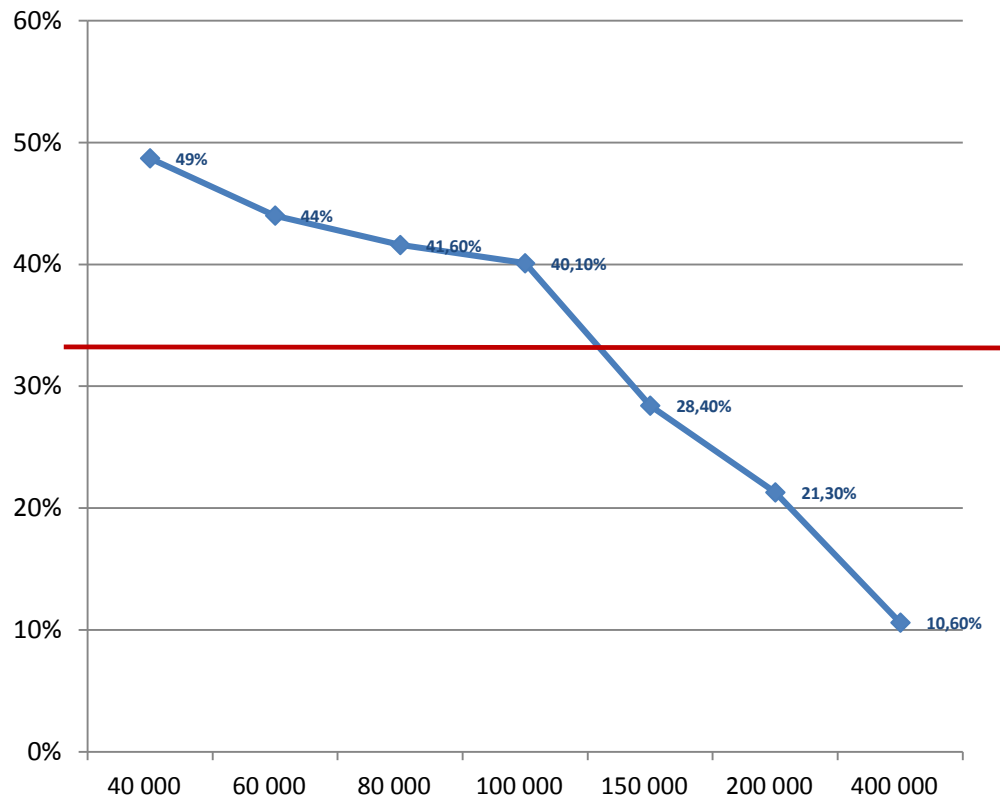


КЗ для разных категорий населения РФ

Средний коэффициент замещения (КЗ) в РФ в 2020 г. – 33%

Доходы (руб.)	Страховая пенсия*	КЗ
40 000	19 506	48.7%
60 000	26 417	44%
80 000	33 327	41.6%
100 000	40 168	40.1%
150 000	42 644	28.4%
200 000	42 644	21.3%
400 000	42 644	10.6%

* Рассчитано на калькуляторе ПФР для М и Ж со стажем 40 лет.



Аргументы ЗА

Главной целью налоговых и финансовых стимулов для пенсионных накоплений является повышение Коэффициента Замещения (КЗ) минимум до уровней, рекомендованных МОТ (40%).

Сегодня средний КЗ в России составляет 33%. При этом низкодоходные категории населения уже сегодня имеют КЗ более 40% за счет солидарной части страховых пенсий (см. таблицу на предыдущем слайде).

Поэтому налоговые льготы не являются эффективным стимулом для этих категорий. Международная практика рекомендует использование фиксированных субсидий для вовлечения этих категорий в добровольные пенсионные системы.

Значительная часть низкодоходного трудоспособного населения – молодежь (до 30 лет). Их доход будет расти с возрастом и они могут переместиться в другую категорию.

Вместе с тем средний и обеспеченный сегменты являются основными «донорами» в системе ОПС и имеют КЗ значительно ниже среднего по стране (см. таблицу).

Именно эти сегменты сегодня не имеют сегодня стимулов участия в пенсионной системе (в том числе через «белые» зарплаты) и фактически «выдавливаются» в серую зону. Предстоящее увеличение НДФЛ до 15% для этих категорий усилит этот тренд.

Значительная часть этих сегментов находится в среднем возрасте (40 -55 лет). Эти сегменты имеют более высокую потребность в формировании пенсионных накоплений, у них уже удовлетворены базовые потребности более раннего этапа (жилье, образование для детей) и они готовы откладывать более 6% «на будущее».

Существенные налоговые стимулы на пенсии для этих сегментов позволяют сместить баланс в их поведении от избыточного потребления и альтернативных стратегий (валюта, покупка недвижимости, вывод денег за границу) в пользу долгосрочных сбережений.

Именно средний и обеспеченный сегменты задают «поведенческий стандарт» в обществе (примеры – мобильные телефоны в 90-х, иномарки, ипотека и т. д.).



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ
ВАШИ ВОПРОСЫ**

www.npfsberbanka.ru