# Введение

Парабанковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и небанковских институтов, товарного производства и обращения шло параллельно и тесно переплеталось.

Современная банковская система – это важнейшая сфера национального хозяйства любого развитого государства. Её практическая роль определяется тем, что она управляет в государстве системой платежей и расчетов; большую часть своих коммерческих сделок осуществляет через вклады, инвестиции и кредитные операции; наряду с другими финансовыми посредниками банки направляют сбережения населения к фирмам и производственным структурам.

Коммерческие банки, действуя в соответствии с денежно-кредитной политикой государства, регулируют движение денежных потоков, влияя на скорость их оборота, эмиссию, общую массу, включая количество наличных денег, находящихся в обращении.

Не коммерческие кредитные организации выполняют важные финансовые функции инвесторов. Создание устойчивой, гибкой и эффективной парабанковской инфраструктуры – одна из важнейших (и чрезвычайно сложных) задач экономической реформы в России.

Сегодня, в условиях развитых товарных и финансовых рынков, структура банковской системы резко усложняется. Появляются новые виды финансовых учреждений, новые кредитные учреждения, инструменты и методы обслуживания клиентуры.

Цель данной работы: рассмотреть становление и развитие институтов парабанковской системы РФ и зарубежных организаций небанковского типа.

Для достижения поставленной цели необходимо:

– определить понятие парабанковской системы и ее элементы

– провести анализ развития организаций небанковского типа на примере наиболее развитых институтов парабанковской системы РФ

– провести анализ состояния и особенности развития зарубежных организаций небанковского типа

Объектом данной работы, является парабанковская система.

# 1. Парабанковская система. Теоретические основы

## 

## 1.1 Понятие парабанковской системы

Кредитная система любого государства характеризуется не только банками, но и специализированными (небанковскими) кредитно-финансовыми организациями. Конечно, основной финансовый посредник на рынке – это банки. Однако посреднические функции в состоянии выполнять и другие финансовые организации.

Парабанковская система – представлена специализированными кредитно-финансовыми институтами (СКФИ). Небанковская кредитная организация – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 №395–1. Допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливаются Банком России.

Как правило, каждая из организаций небанковского типапредоставляет ограниченный набор однородных услуг и действует на относительно узком сегменте рынка. В основе этих услуг лежат кредитные отношения, т.е. предоставление стоимости на условиях возвратности, платности и срочности. Однако внешне они выглядят как финансовые услуги, связанные с отсрочкой платежа либо с приобретением долговых обязательств, возникающих в процессе торговых (коммерческих) отношений предприятий. По существу услуги специализированных кредитных организаций являются альтернативой банковскому кредиту.

Специализированные кредитно-финансовые организации обслуживают главным образом ту часть рынка, которая не обслуживается (недостаточно обслуживается) банковской системой.

## 1.2 Виды и сущность

Можно выделить три формы небанковских кредитных организаций.

Первая – это банковские союзы, консорциумы, кредитные союзы, общества взаимного кредита. Задачами этих организаций являются концентрация денежных ресурсов на какие-либо определенные цели, размещение полученных ресурсов среди конкретного круга пайщиков, участников. Если банки кредитуют любого платежеспособного клиента, то небанковские организации кредитуют только участников данного союза. В этом состоит основное различие их деятельности по сравнению с деятельностью банка.

Вторую форму составляют инвестиционные и пенсионные фонды и кредитно-потребительские кооперативы. Эти организации призваны аккумулировать свободные денежные средства граждан и инвестировать их в развитие экономики.

К третьей форме небанковских организаций относятся расчетно-клиринговые центры, трастовые компании, лизинговые фирмы и другие. Речь здесь идет об узко профессиональной специализации в осуществлении одной-двух операций. Их определенность в полной мере отвечает задачам деятельности определенных элементов денежно-кредитной инфраструктуры.

Подавляющее большинство из них являются частными или акционерными коммерческими организациями, но в отдельных странах (особенно в развивающихся) существуют и государственные организации такого типа.

Эти институты существенно потеснили банки в аккумуляции сбережений населения и стали важными поставщиками ссудного капитала. Росту влияния специализированных небанковских учреждений способствовали три основные причины: рост доходов населения в развитых капиталистических странах; активное развитие рынка ценных бумаг, оказание этими учреждениями специальных услуг, которые не могут предоставлять банки. Кроме того, ряд специализированных небанковских учреждений (страховые компании, пенсионные фонды) в отличие от банков могут аккумулировать денежные сбережения на довольно длительные сроки и, следовательно, делать долгосрочные инвестиции. Основные формы деятельности этих учреждений на рынке ссудных капиталов сводятся к аккумуляции сбережений населения, предоставлению кредитов через облигационные займы корпорациям и государству, мобилизации капитала через все виды акций, предоставлению ипотечных и потребительских кредитов, а также кредитной взаимопомощи. Указанные институты ведут острую конкуренцию между собой как за привлечение денежных сбережений, так и в сфере кредитных операций.

Страховые компании конкурируют с пенсионными фондами за привлечение пенсионных сбережений и вложение их в акции. Ссудо-сберегательные ассоциации ведут борьбу со страховыми компаниями в сфере ипотечного кредита и вложений в недвижимость, а также в области инвестирования в государственные ценные бумаги. Финансовые компании соперничают со страховыми компаниями в сфере потребительского кредита. Инвестиционные и страховые компании, пенсионные фонды конкурируют между собой за вложения в акции. Кроме того, все виды этих учреждений конкурируют с коммерческими и сберегательными банками за привлечение сбережений всех слоев населения. При этом необходимо отметить, что конкуренция как между специализированными небанковскими учреждениями, так между ними и банками носит так называемый неценовой характер. Это объясняется, прежде всего, спецификой пассивных операций каждого вида кредитно-финансовых учреждений. Так, в банковском деле действует процентная ставка по вкладам (депозитам) и предоставляемым кредитам, в страховом деле – страховой тариф, который определяет размер страховой премии и страхового возмещения, у инвестиционных компаний – курсовая разница выпускаемых и приобретаемых ими акций. Поэтому неценовая конкуренция определяется в первую очередь несопоставимостью операций и цен за них. Сопоставимость возможна лишь при инвестировании в однородные, одинаковые по своей природе объекты. В данном случае можно говорить о сопоставимости в государственные ценные бумаги и некоторые виды акций, а также в ипотечный и потребительский кредиты.

Коммерческие кредитные организации активно конкурируют с банками на соответствующих сегментах финансового рынка. В то же время многие из них являются дочерними структурами крупных банков, входят в состав банковских холдингов. Все специализированные кредитные организации для финансирования своих операций активно используют банковские кредиты.

# 

# 2. Анализ становления и развитияпарабанковской системы РФ

## 

## 2.1 Кредитные союзы

фонд кредитный инвестиционный кооператив

### Сущность

Кредитные союзы широко распространились после кризиса 1929–1932 гг. и оказались чрезвычайно эффективной и устойчивой формой финансовой самоорганизации населения, той его части, которая живет в основном на трудовые доходы. Кредитные союзы стали неотъемлемой частью финансовой системы, дополняющей банковскую систему, они взяли на себя функцию обслуживания финансов домашнего хозяйства и тем самым дополнили банковскую систему.

По своей социально-экономической природе кредитный союз представляет собой потребительский кооператив, члены которого объединяют свои сбережения в общий фонд, из чего они обеспечивают себя дешевым и легкодоступным кредитом. Для вступления в кооператив необходимо внести пай, который дает право получать кредит и другие финансовые услуги от кредитного союза, а также участвовать в управлении, осуществляемом на основании кооперативного принципа «один человек один голос».

Деятельность кредитного союза не направлена на получение прибыли. Доходы распределяются между пайщиками или идут на удешевление услуг кредитного союза. В официальной статистики кредитные союзы относятся к категории неприбыльных организаций.

Кредитные союзы в России являются потребительскими кооперативами и предоставляют кредиты на потребительские цели, а не на производственные или финансовые инвестиции. Это обусловлено тем, что кредитные союзы, основой которых служат финансы домашнего хозяйства, не склонны использовать эти финансы для рисковых вложений. Кредиты или займы, представляемые только своим членам, относятся к категории «спокойных» финансовых вложений. Их возврат гарантирован не только традиционными формами обеспечения (поручительство, залог, заклад), но и личной репутацией заемщика, тем, что он живет и работает рядом с такими же, как он, членами кредитного союза.

Принадлежность к одной социальной общности является важным фактором выполнения обязательств заемщика перед кредитным союзом. Как институт «спокойных» финансов кредитный союз ориентирован прежде всего на стабильность, а не на прибыльность. Поэтому в деятельности кредитного союза играют меры обеспечения этой стабильности, в первую очередь гарантии возврата займов и сохранности средств пайщиков.

### История развития

Кредитный Потребительский Кооператив – это не новое, а хорошо забытое старое. В недавнем прошлом существовали Кассы Взаимопомощи, которые зачастую были самым существенным материальным подспорьем в осуществлении различных покупок и удовлетворении других финансовых и бытовых проблем. Такая касса взаимопомощи сегодня называется Кредитным Потребительским Кооперативом, в мировой практике – Кредитным Союзом.

Понятие кооперации вошло в обиход с середины XIX века, а идея кооперации и формы кооперативной организации получили большую популярность в странах Европы. Добровольное и открытое членство, равенство прав, обязанностей и ответственности, демократическое управление и контроль, экономическое участие членов в деятельности кооператива, автономия и независимость, информационная открытость, забота о социальном развитии своих членов.

Россия до революции занимала одно из первых мест по количеству и развитию кредитных кооперативов. В Россию идеи кредитной кооперации пришли из Германии. Возвратившись на родину, костромские помещики братья Луневы организовали в 1865 году первое ссудно–сберегательное. Затем образовался Комитет сельских ссудно–сберегательных товариществ. Движение кредитной кооперации в России было настолько мощным, что к 1916 году в Российской империи насчитывалось более 14 тысяч кредитных союзов с общим числом пайщиков более 8 млн.. человек.

В начале XX века Россия занимала ведущее место в мире по численности кредитных кооперативов и числу пайщиков. В ходе первой мировой войны и в период революционных преобразований, движение кредитных союзов было подорвано, однако существовало до 30-х годов. Политика советской Росси оставила от этого движения только их слабое подобие в виде действовавших при профкомах касс взаимопомощи.

В перестроечные годы кризис касс взаимопомощи в связи с высокими темпами инфляции дал толчок к возрождению Кредитных Потребительских Кооперативов.

Возрождение кредитных союзов началось благодаря Международной Конфедерации обществ потребителей (КонфОП) в 1991 годуи было связано с обострившейся для граждан проблемой потребительского кредита и необходимостью спасения семейных бюджетов от стремительно растущей инфляции. Привычные способы экономической поддержки рушились, люди искали приемлемые формы выживания. С точки зрения защиты прав граждан в сфере потребительских услуг логично было искать решение в создании форм самоорганизации и самоконтроля в целях финансовой поддержки семьи.

В июле 1991 г. в Вашингтоне произошла встреча Президента КонфОП Александра Аузана с директором WOCCU Крисом Бейкером, на которой была достигнута договоренность о сотрудничестве КонфОП и WOCCU. Первый кредитный союз был зарегистрирован в 1992 году в Суздале, а потом и в Москве и Туапсе.

Первый вариант закона «О Кредитных союзах» был внесен на рассмотрение в Государственную Думу в апреле 1995 года. Приобрел силу в 2001 году и стал называться Федеральный закон от 7 августа 2001 г. №117-ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан» (с изменениями от 3 ноября 2006 г.).Второй вариант закона был принят 18 июля 2009 года – Федеральный закон №190-ФЗ «О кредитной кооперации».

В России действуют две организации, объединяющих в себе кооперативы РФ и их ассоциации – это:

1) Лига Кредитных Союзов (г. Москва), созданная в 1994 году,

2) Национальный Союз (Ростов-на-Дону), созданный в 2001 году.

Точных данных по количеству кооперативов нет. По данным Минфина России на 2008 год, зарегистрировано около 3,5 тыс. кредитных кооперативов. Однако сколько из них реально работает, никому не известно.

По экспертным оценкам, на начало 2011 года функционирует порядка 600–800 организаций. Их совокупные активы – в районе 15–17 млрд. рублей. Общее количество пайщиков – около 600–750 тыс. человек. Ситуация будет понятна к 4 августа 2011 года, когда все кооперативы согласно Федеральному закону «О кредитной кооперации» должны будут стать членами одной из саморегулируемых организаций кредитных потребительских кооперативов, которые, в свою очередь, предоставят данные о своих членах регулятору.

Если для расчета доли рынка **кредитных кооперативов на финансовом рынке страны** брать такой показатель как охват доли населения, то это порядка 0,5%.

Для сравнения, доля охвата населения кредитными кооперативами на Украине – порядка 4,5%, в Польше – 7,4%, а в США – более 44%.

## 2.2 Инвестиционные фонды

### 

### Понятие и виды

Паевой инвестиционный фонд(ПИФ) является имущественным комплексом, без образования юридического лица, основанным на доверительном управлении имуществом фонда специализированной управляющей компанией с целью увеличения стоимости имущества фонда. Таким образом, подобный фонд формируется из денег инвесторов (пайщиков), каждому из которых принадлежит определённое количество паёв.

Цель создания ПИФа – получение прибыли на объединённые в фонд активы и распределение полученной прибыли между инвесторами (пайщиками) пропорционально количеству паёв. Инвестиционный пай – это именная ценная бумага, удостоверяющая право его владельца на часть имущества фонда, а также погашения (выкупа) принадлежащего пая в соответствии с правилами фонда. Инвестиционные паи, таким образом, удостоверяют долю инвестора в имуществе фонда и право инвестора получить из паевого инвестиционного фонда денежные средства, соответствующие этой доле, то есть погасить паи по текущей стоимости. Каждый инвестиционный пай предоставляет его владельцу одинаковый объём прав. Учёт прав владельцев инвестиционных паёв (реестр) ведётся независимой организацией, ведущей реестр владельцев паёв.

По направлениям инвестирования ПИФы подразделяют на следующие категории:

* Фонды акций
* Фонды облигаций
* Фонды смешанных инвестиций
* Фонды денежного рынка
* Индексные фонды
* Ипотечные фонды
* Фонды недвижимости
* Венчурные фонды
* Фонды прямых инвестиций
* Фонды товарного рынка
* Хеджевые фонды
* Рентные фонды
* Кредитные фонды
* Фонды фондов
* Фонды художественных ценностей

С декабря 2007 года все российские ПИФы также разделяются на:

* ПИФы «для квалифицированных инвесторов» (инвестиционные паи которых ограничены в обороте – предназначены только для квалифицированных инвесторов)
* венчурные фонды
* фонды прямых инвестиций
* кредитные фонды
* хедж-фонды
* фонды недвижимости (с расширенной инвестиционной декларацией)
* ПИФы «для любых инвесторов» (инвестиционные паи которых не ограничены в обороте)

На современном этапе произошло возрождение некогда популярных паевых инвестиционных фондов (ПИФ). Образуется он за счет аккумулирования средств участников с последующим их инвестированием в различные финансовые активы. Данный фонд не является юридическим лицом. Доверительное управление им в интересах инвесторов осуществляет управляющая компания паевого инвестиционного фонда.

Согласно российскому законодательству ПИФ может быть открытым или интервальным. В открытом управляющая компания принимает на себя обязанность осуществлять выкуп выпущенных ею инвестиционных паев по требованию инвестора в срок, не превышающий 15 дней с даты его предъявления. В интервальном – выкуп проводится не реже одного раза в год.

Имущество ПИФа состоит из переданных в доверительное управление средств инвесторов и приращенного имущества, в том числе имущественных прав, приобретенных управляющей компанией в процессе доверительного управления средствами инвесторов. Состав и структура ПИФа строго определены нормативными актами ФКЦБ.

Инвесторы не в праве давать какие-либо указания управляющей имуществом ПИФов компании, которая несет ответственность имуществом за причиненный им ущерб в результате своих действий. Размер УК не превышает 5% годовых от стоимости чистых активов фонда. Кроме этого, УК может взимать надбавку и устанавливать скидку при продаже (выкупе) инвестиционных паев фонда в размере не больше 5% цены пая.   
По истечении 6 месяцев с момента регистрации проспекта эмиссии и правил фонда УК должна проводить первичное размещение паев ПИФа. Приобретаемое УК имущество относится на увеличение имущества ПИФА, за исключением средств, направляемых на возмещение понесенных УК расходов, и средств, выплачиваемых ей в качестве вознаграждения, а также специализированному депозитарию, независимому оценщику, аудитору.

Покупателями инвестиционных паев могут быть: физические лица – резиденты и нерезиденты РФ; юридические лица – резиденты и нерезиденты РФ. Инвесторы-нерезиденты не могут покупать паи за валюту, т. к. те могут продаваться только за рубли. Поэтому могут возникнуть трудности.

Наибольшее количество паевых инвестиционных фондов в России составляют закрытые паевые фонды недвижимости, далее по численности следуют паевые фонды: открытые акций, открытые смешанных инвестиций, открытые облигаций, интервальные акций, интервальные смешанных инвестиций и т.д.

### Состояние рынка ПИФов в России

По данным Национальной Лиги Управляющих, по состоянию на 28 марта 2011 года, количество работающих ПИФов – 1276, формируются – 44, количество управляющих компаний (УК) – 454, стоимость чистых активов (СЧА) всех российских ПИФов составила примерно 460 млрд руб.

Таблица 1. Развитие рынка ПИФов в России

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Дата** | **СЧА (млрд. рублей)** | **Количество ПИФов** | **Количество УК** |
| 01.01.2011 | 440 | 1385 | 455 |
| 01.01.2010 | 322 | 1251 | 424 |
| 01.01.2009 | 540 | 1050 | 490 |
| 01.01.2008 | 765 | 1009 | 411 |
| 01.01.2007 | 419 | 643 | 221 |
| 01.01.2006 | 233 | 398 | 139 |
| 01.01.2005 | 108 | 280 | 118 |
| 01.01.2004 | 77 | 155 | 99 |
| 01.01.2003 | 13 | 72 | 82 |
| 01.01.2002 | 9 | 53 | 35 |
| 01.01.2001 | 5 | 42 | 20 |
| 01.01.2000 | 4,80 | 29 | 14 |
| 01.01.1999 | 0,08 | 24 | 13 |
| 01.01.1998 | 0,17 | 17 | 10 |
| 01.01.1997 | 0 | 8 | 7 |
| 01.01.1996 | 0 | 3 | 0 |

Из таблицы видно, что наметились тенденции к увеличению среднего уровня доходности российских ПИФов после напряженной ситуации во второй половине 2008 года и в начале 2009 года. В этот кризисный период фондовый рынок России практически рухнул, индексы РТС и ММВБ снизились в разы, стабилизация цен и даже их снижение на рынке недвижимости, а также некоторые другие причины – все это оказало существенное отрицательное воздействие на доходность многих паевых инвестиционных фондов.

## 

## 2.3 Негосударственные пенсионные фонды

### 

### Структура пенсии

– Государственная

Государственная трудовая пенсия разделена на две части – страховую и накопительную. Средства для выплат формируются за счёт уплаты работодателями страховых взносов (до 2010 года – Единого социального налога). В 2010 году основная часть работодателей отчисляет в Пенсионный фонд России (ПФР) 20% фонда оплаты труда. Из них 14% формируют страховую часть пенсии, а оставшиеся 6% – накопительную.

Страховая часть включает в себя минимальную базовую часть (устанавливается правительством и регулярно индексируется) и собственно страховую часть, которая зависит от размера взносов, которые работодатель отчислял в Пенсионный фонд. Накопительная часть есть только у граждан 1967 года рождения и моложе.

По желанию гражданин может передать накопительную часть своей пенсии в частные управляющие компании и негосударственные пенсионные фонды (НПФ) – в противном случае она попадает в государственную управляющую компанию, Внешэкономбанк. В дальнейшем накопительная часть инвестируется в финансовые инструменты, а полученный доход зачисляется на индивидуальные пенсионные счета.

– Негосударственная

Негосударственное пенсионное обеспечение (НПО) – совокупность выплат пенсий гражданам в дополнение к государственным пособиям. Негосударственные пенсии выплачивают негосударственные пенсионные фонды (НПФ) – напрямую или через управляющие компании (УК), – а также страховые компании, занимающиеся страхованием жизни. В данной статье речь пойдет только о НПФ, так как для страховщиков НПО не является профильным бизнесом. Негосударственный пенсионный фонд – некоммерческая организация, исключительными видами деятельности которой являются:

* негосударственное пенсионное обеспечение своих участников;
* обязательное пенсионное страхование;
* профессиональное пенсионное страхование;

### Понятие НПФ

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) являются некоммерческими организациями социального образования. Специфической особенностью НПФ является чрезвычайно долгосрочный характер его финансовых отношений с вкладчиками и участниками. Негосударственное пенсионное обеспечение позволяет работнику предприятия или иному физическому лицу получать дополнительную пенсию за счет добровольных пенсионных или страховых взносов самого работника либо третьих лиц в его пользу. Оно осуществляется независимо от системы государственного пенсионного обеспечения.

Вкладчик перечисляет взносы в НПФ на основании пенсионного договора. При заключении данного договора ему необходимо выбрать пенсионную схему – некую спецификацию договора, определяющую во многом его условия.

Фонд учитывает поступившие пенсионные взносы на солидарном или именном счете вкладчика и формирует пенсионные резервы. Эти резервы он инвестирует (обычно – через УК) в высоконадежные активы. Полученный по результатам инвестирования доход распределяется по счетам и увеличивает будущую пенсию участников. Однако следует помнить, что часть дохода направляется на вознаграждение управляющего (НПФ или НПФ и УК), на пополнение страхового резерва и на оплату расходов по обслуживанию фонда.

При выходе участника на пенсию НПФ (а в ряде случаев – в соответствии с договором – вкладчик), исходя из накопленной суммы, определяет размер негосударственной пенсии и порядок ее получения.

Важнейший вопрос – инвестирование собранных взносов. НПФ возмещает собранные резервы через специальную коммерческую организацию – управляющую компанию. В данном случае скопирована западная модель, которая в наших условиях дала прямо противоположенный эффект. Учитывая, что размер пенсий заранее не устанавливается и зависит от получения дохода, повсеместной практикой стало занижение настоящего дохода от инвестирования резервов, лишнее звено при слабом контроле резко снижает надежность всей системы. Практически доверяют такой модели только корпорации, владеющие как НПФ, так и управляющей компанией, что превращает НПФ в инструмент решения далеко не социальных проблем. При этом мало шансов не только на эффективное вовлечение собранных ресурсов в экономику страны, но и просто на осуществление контроля со стороны государства за финансовыми потоками.

Несмотря на это сейчас намечается некоторая тенденция поддержания НПФ. Ярким примером может служить введение налоговых льгот для НПФ.   
Платежи по договорам с негосударственными пенсионными фондами, имеющими государственную лицензию, включаются в стоимость продукции (работ, услуг).

В перечень выплат, на которые не начисляются страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, включены суммы работодателей по договорам с негосударственными пенсионными фондами.

Между тем последний кризис нанес сокрушительный удар по НПФ. Большинство фондов перестали выполнять свои обязательства перед вкладчиками из-за кризиса на фондовом рынке, из-за прекращения погашения государственных ценных бумаг и т.п. И если с корпорациями фонды еще работают, то частный вкладчик надолго потерял доверие к НПФ.

Одним из направлений проводимой государством пенсионной политики является развитие негосударственного пенсионного обеспечения (НПО). НПО позволяет получать негосударственную пенсию в дополнение к государственной, тем самым обеспечивая повышение жизненного уровня пенсионера. НПО основано на добровольных взносах (из личных средств человека или средств работодателя), перечисляемых в негосударственный пенсионный фонд в течение определенного периода.

Необходимость формирования дополнительной пенсии связана с тем, что государственная пенсия не в состоянии обеспечить сохранения привычного качества жизни гражданина после выхода на пенсию.

Это объясняет интерес предприятий и физических лиц к формированию негосударственных пенсий.

Программы с фиксированным размером выплат предусматривают обязательство НПФ выплачивать пенсионеру оговоренную на момент заключения договора сумму пенсии (и встречное обязательство вкладчика финансировать пенсионную программу по заранее определенному графику).

В программах с фиксированным размером взносов размер пенсии рассчитывается не в момент заключения договора, а в момент выхода человека на пенсию и зависит от объема накопленных к этому моменту средств. Данный тип программ является более гибким и обычно не накладывает на вкладчика жестких ограничений по срокам и объему взносов в НПФ.

Также все пенсионные программы делятся на срочные и пожизненные. Срочные программы предусматривают выплату пенсии в течение определенного числа лет, бессрочные – выплату пенсий пожизненно.

### Возникновение и развитие НПФ

Появление первых негосударственных пенсионных фондов связано с изданием Указа Президента Российской Федерации от 16 сентября 1992 г. №1077 «О негосударственных пенсионных фондах». Указ был принят в рамках чрезвычайных полномочий Президента РФ на период проведения экономических реформ и имел силу закона.

На основании Указа в 1993–1994 гг. было учреждено около 350 организаций, относящихся к негосударственным пенсионным фондам. В 1995 году создана Инспекция негосударственных пенсионных фондов (в настоящий момент упразднена) с целью лицензирования деятельности НПФ.

К концу 1996 года выдано 26 разрешений на осуществление некоммерческой деятельности по формированию активов путем привлечения денежных взносов юридических лиц, передаче этих средств компаниям по управлению активами (управляющей компании), осуществлению пожизненно или в течение длительного периода регулярных выплат гражданам в денежной форме.

К концу 1997 года такие разрешения выданы уже 252 организациям.

Всего фондов, имеющих лицензию на 01.01.2004. – 286.

До 2007 года количество НПФ в России принципиально не изменялось. Лишь в 2008 году число НПФ начало стремительно сокращаться преимущественно путем самоликвидации или слияния вследствие законодательных изменений.

В апреле 2008 года был принят закон, в рамках которого с 1 января 2009 года стартовала государственная программа софинансирования пенсий. Она означает, что если гражданин или его работодатель станет пополнять накопительную часть пенсии на сумму от 2 до 12 тыс. рублей в год, государство пополнит индивидуальный пенсионный счёт на такую же сумму. Подать заявление на участие в программе можно до 2013 года, она будет действовать 10 лет, причём участвовать в ней могут в том числе и те, у кого нет накопительной части пенсии.

В 2009 году участники программы государственного софинансирования пенсии вносили в среднем по 3,5 тыс. рублей и за год принесли в НПФ 2,5 млрд. рублей. Из 70 млн. работающих в России граждан в программе приняли участие 2,1 млн. человек, то есть около 3%. К сентябрю 2010 года число участников программы софинансирования увеличилось до 2,6 млн. человек. Правительство уточнило, что, в случае смерти участника программы до выхода на пенсию, его пенсионные накопления перейдут правопреемнику.

Минздравсоцразвития начал работать над принципиально новой формой пенсионного обеспечения россиян, предполагающей наличие нескольких стратегий формирования пенсионного портфеля, в зависимости от возраста гражданина.

По состоянию на начало 2010 года НПФ были более успешными инвесторами, чем государственный Внешэкономбанк. По сравнению с 2004 годом, когда стартовал процесс накопления пенсий, доходность частных НПФ вдвое превысила доходность ВЭБа. Если среднегодовая доходность Внешэкономбанка с 2004 по 2009 год составляла 6,71%, то доходность частных институтов – 11–13%. Рл словам ген. директора УК «Капиталъ» Вадима Соскова «Выходит, что только частные управляющие «отбивают» инфляцию. Однако до сих пор использование НПО, в основном, практикуется лишь крупными корпорациями, предоставляющими своим сотрудникам таким образом социальный бонус в виде дополнительной пенсии.

По данным Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР), на конец 2009 года совокупные пенсионные резервы 163 НПФ превысили 518 млрд. рублей (из них на долю НПФ «Газфонд» приходилось 47%), выплаты – 15,8 млрд. рублей (доля «Газфонда» – 25%). Количество участников НФП по негосударственному пенсионному обеспечению приблизилось к 6,4 млн. человек, из них негосударственную пенсию получали 1,2 млн. граждан. На конец 2009 года в России бессрочная лицензия (без ограничения срока действия) была у 173 НПФ, у 54 фондов на тот момент была отозвана лицензия за нарушение законодательства, ещё у десяти – по заявлению лицензиатов (владельцев лицензии).

К 2010 году число участников НПФ достигло 7,8 млн. человек, при этом в 2009 году к НПФ присоединились 2,28 млн. россиян. В первом полугодии 2010 года совокупные пенсионные резервы 160 НПФ увеличились до 591 млрд. рублей (доля «Газфонда» не изменилась), выплаты составили 12,8 млрд. рублей (доля «Газфонда» также не изменилась), получателями негосударственной пенсии стали 1,3 млн. россиян. Доходность НПФ по итогам первого полугодия 2010 года составила от 13 до 26% (для сравнения, доходность ВЭБа за этот же период – 9,79%, инфляция – 4,4%).

Важнейшими показателями НПФ являются пенсионные резервы, имущество, предназначенное для обеспечения уставной деятельности фонда, выплаты. Пенсионные резервы – собственные средств фонда, предназначенные для исполнения им обязательств по пенсионным договорам перед участниками. Имущество, предназначенное для обеспечения уставной деятельности фонда (ИОУД), образуется за счёт вкладов учредителей, взносов вкладчиков, части дохода от размещения пенсионных резервов и инвестирования средств пенсионных накоплений (накопительной части государственной пенсии), части сумм пенсионных взносов, дохода от использования ИОУД, благотворительных взносов и других законных поступлений. Выплаты – сумма, ежемесячно выплачиваемая вкладчику НПФ по достижении им пенсионного возраста.

Таблица 2. Крупнейшие НПФ по пенсионным резервам

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование НПФ** | **Пенсионные резервы, тыс. руб.** | **ИОУД, тыс. руб** | **Количество участников по НПО, чел.** |
| Газфонд | 276 613 272,00 | 33 350 893,00 | 199 587 |
| Благосостояние | 113 768 375,00 | 9 757 314,00 | 1 243 907 |
| Транснефть | 23 636 454,50 | 179 797,00 | 139 748 |
| Ханты-Мансийский | 22 515 495,00 | 720 183,00 | 257 497 |
| Электроэнергетики | 22 030 218,00 | 1 173 307,00 | 506 404 |
| ЛУКойл-Гарант | 13 076 173,20 | 21 145 158,60 | 327 856 |
| Телеком-Союз | 12 666 981,60 | 305 532,60 | 457 220 |
| Нефтегарант | 11 839 864,60 | 125 461,00 | 53 241 |
| Норильский никель | 8 664 590,60 | 124 683,00 | 102 332 |
| Национальный НПФ | 7 416 772,30 | 2 177 210,90 | 207 290 |

Таблица 3. Крупнейшие НПФ по выплатам

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование НПФ** | **Выплаты пенсий, тыс. руб.** | **Количество получивших пенсию по НПО, чел.** | **Среднемесячная выплата, руб./чел** |
| Газфонд | 3 263 526,00 | 83 752 | 3 247,21 |
| Благосостояние | 2 846 555,00 | 224 426 | 1 056,98 |
| Электроэнергетики | 883 650,00 | 75 006 | 981,75 |
| Ханты-Мансийский | 812 492,00 | 196 922 | 343,83 |
| АО «АвтоВАЗ» | 667 183,00 | 30 568 | 1 818,85 |
| Телеком-Союз | 458 599,00 | 109 148 | 350,14 |
| ЛУКойл-Гарант | 403 729,70 | 43 692 | 770,03 |
| Алмазная осень | 301 246,50 | 15 268 | 1 644,22 |
| Нефтегарант | 289 321,60 | 29 170 | 826,54 |
| Норильский никель | 224 905,20 | 11 619 | 1 613,06 |

**2.4 Страховые компании**

В отличие от банков и других кредитно-финансовых институтов страховые компании имеют более широкие организационные формы, которых в настоящее время насчитывается четыре.

Первая форма организаций страховых компаний совпадает с организационными формами других кредитно-финансовых институтов в том, что построена на акционерной основе. В этом случае страховые компании выпускают акции и являются акционерными обществами. Данная форма организации характерна как для компаний страхования жизни, так и для компаний страхования имущества и от несчастных случаев.

Вторая форма организации страховых компаний носит название на «взаимной основе» (mutual): каждый полисодержатель является совладельцем, т.е. акционером компании, но на базе не акции, а страхового полиса. Компания в этом случае не выпускает акции. Такая форма организации наиболее типична для компании страхования жизни и широко распространена в США (2/3 объема премии и свыше 70% активов), Канаде, Англии, Австралии.

Третьей формой организации страховых компаний является взаимный обмен (reciprocal). При этом компания, сформированная, по существу, на кооперативных началах, действует от имени отдельных лиц или компании. Через центральную контору компании, ее участники обмениваются страховыми рисками, страхуя самих себя, и не продают страхование на сторону. Такие компании называют компаниями внутреннего страхования, или взаимного обмена. Они занимают незначительное место в страховых операциях и действуют в основном в сфере страхования автомобилей и от огня.

И, наконец, четвертая форма организации – система Ллойд, состоящая из синдикатов, в которые, как правило, входят на паях страховые компании и брокерские страховые фирмы. Ответственность по страховому риску распределяется среди членов синдиката или между всеми участниками Ллойда. Дела принимают брокеры и получают за посредничество брокерские (комиссионные). Систему Ллойда возглавляет специальный комитет, осуществляющий контроль за деятельностью синдикатов и принимающий новых членов. Эта форма характерна для Англии и Германии.

Особенностью накопления капитала страховых компаний является поступление страховых премий от юридических и физических лиц, размер которых рассчитывается на основе страховых тарифов, или ставок, а также дохода от инвестиций.

Специфика накопления капитала у страховых компаний в основном сводится к расчету страховых премий. Однако она существенно различается для страхования жизни и страхования имущества. Наиболее сложным является расчет премии в страховании жизни. Компания при расчете страхового тарифа должна учитывать три основных элемента: фонд выплаты страхового возмещения (покрытия убытков), расходы по ведению страховых операций (содержание персонала в лице служащих и страховых агентов), доход от инвестиций.

Формирование накоплений страховых компаний зависит и от расширения страхового рынка, внедрения новых видов страхования и совершенствования действующих его видов.

Пассивные операции страховых компаний формируются в основном за счет страховых премий, которые уплачивают юридические и физические лица. Доля других статей пассива незначительна. Сюда обычно входят акционерный капитал (если компания акционерная), резервный капитал, накапливаемый за счет прибыли, а также прочие статьи, которые могут включать имущество компании и некоторые другие поступления.

Активные операции складываются из инвестиций в государственные облигации центрального и местного правительств, в облигации и акции частных корпораций, ипотеку и недвижимость, а также в займы под полисы. Особенностью этих вложений страховых компаний является большая доля ценных бумаг корпораций (45–50%) и ипотечных кредитов (36%). Важное место в активах компаний страхования жизни занимают также займы под полисы и вложения в недвижимость. Займы под полисы – это, по существу, кредитование лиц, купивших страхование в данной компании.

Особенность активных операций компаний по страхованию жизни заключается в том, что это в основном долгосрочные вложения на 5, 10 и более лет. Страховые компании располагают для этого достаточными долгосрочными страховыми резервами и являются основными поставщиками долгосрочного капитала на рынок.

# 

# 3. Зарубежный опыт

## 

## 3.1 Кредитные потребительские кооперативы

До середины XX века кредитные потребительские кооперативы граждан США обладали небольшими активами, которые не превышали, как правило, 100 тыс. долл. При этом численность пайщиков составляла в среднем не более 500 человек, постоянный персонал насчитывал 1 – 2 сотрудника (директор и бухгалтер). Спектр оказываемых ими услуг был также очень ограничен: выдача займов без обеспечения и прием личных сбережений пайщиков. С 50-х годов XX века началось стремительное развитие кредитных союзов в США в количественном и качественном отношении.

В 2008 г. в США было зарегистрировано 7969 кредитных потребительских кооператива граждан, в которых состояло свыше 70 тыс. пайщиков. Данными организациями было принято 700 млрд долл. сбережений и выдано кредитов на сумму 600 млрд долл.

Корпоративные кредитные союзы в США являются своеобразными аналогами банков, предоставляя следующие финансовые услуги: инвестирование средств, финансовые консультации и предоставление гарантий по обязательствам для своих младших коллег – кредитных потребительских кооперативов.

В стране на данный момент насчитывается около 8 тыс. подобных институтов, под управлением которых находятся средства в размере 680 млрд долл. Кредитные потребительские кооперативы, по сути, заменяют банки для групп граждан, объединенных каким-либо признаком – к примеру, местом работы (полиция, пожарная охрана).

Наибольших успехов в развитии кредитных потребительских кооперативах граждан добилась Канада, в которой более 100 лет успешно функционирует кооперативное движение Дежарден с активами 144,1 млрд долл. и 6 млн. пайщиков во всей Канаде.

На начало 2009 года мировое движение кредитных союзов выглядело так:

В США 30% взрослого населения является членами кредитных кооперативов (9.935 кооперативов). Активы – 650 млрд. долларов США.

Во Франции около 90% населения пользуется услугами кредитной кооперации.

В Ирландии 534 кооператива объединяют 70% населения страны.

В Польше кредитной кооперацией охвачено 4,5% населения (система KSKOK включает 96 кооперативов и более 1.400 их филиалов), активы – более 80 млн.. долларов США.

В Литве – 53 кредитных союза охватывают 1,2% населения страны, создана Ассоциация кредитных союзов Литвы, активы – около 53 млн.. евро.

Последнее время очень прогрессивно развиваются идеи потребительского кредитования в Объединенных Арабских Эмиратах.

Всемирный совет кредитных союзов (WOCCU) создан в 1971 году в качестве международной организации кредитных союзов и кооперативных финансовых организаций в целом. В WOCCU входят организации из 91 страны мира. Членами WOCCU являются региональные и национальные ассоциации кредитных союзов, которые представляют свыше 43 тыс. кредитных союзов, объединяющих 136 млн.. пайщиков по всему миру. Совокупный размер активов этих кредитных союзов превышает 136 млрд. долл. США. Штаб-квартира WOCCU находится в г. Мэдисон, штат Висконсин, США.

Целью деятельности WOCCU является развитие кредитных союзов по всему миру. Деятельность WOCCU направлена на оказание информационной поддержки, улучшение деятельности кредитных союзов, оказание финансовых услуг тем, кто не имеет доступа к финансовым средствам.

Россия сотрудничает с Францией, США, Ирландией, Польшей, Литвой. От Российской Федерации членом WOCCU является Лига Кредитных Союзов.

## 3.2 Инвестиционные фонды

Возникновение инвестиционных фондов относится к первой половине 19 в., когда появились единичные образцы этих финансовых механизмов в Бельгии и Швейцарии. Постепенное распространение происходит в период роста экономики после Первой мировой войны с появления в 1924 г. взаимного инвестиционного фонда «Массачусетс Инвестори Траст» («Massachusetts Investory Trust») (США). Т.н. «великая депрессия» – глобальный экономический кризис, разразившийся в 1929 г. и охвативший большую часть 1930-х годов, а затем Вторая мировая война привели к уменьшению денежных накоплений населения и т.о. не способствовали развитию инвестиций во взаимные фонды. Принятие в США закона о трасте в 1939 г. и закона об инвестициях в 1940 г. урегулировало вопросы налогообложения, но решило только законодательную составляющую проблемы развития данной отрасли.

Бурный рост взаимных инвестиционных фондов начинается с экономического подъема 1950-х годов; количество средств, находящихся на счетах, управляемых ПИФами, увеличилось с $ 57 млн.. в 1951 г. до $ 540 млн.. в 1960 г. и $ 1 млрд. в 1963 г. Валютно-финансовый кризис 2-й половины 1960-х годов и последующий глобальный экономический кризис 1970-х нанесли серьезный удар по крупным банкам и прочим традиционным финансовым институтам (богатым частным инвесторам и пенсионным фондам), в результате чего, в частности, к 1980 г. предлагаемые банками проценты оказались настолько низкими, что не покрывали даже текущих темпов инфляции. Такая ситуация привлекла внимание основной массы инвесторов к паевым фондам. Развитию отрасли ПИФов способствовала также активная поддержка со стороны правительства США, которое стало рассматривать их как один из инвестиционных инструментов, в которые организации производят отчисления на поддержание пенсионной системы.

Самое широкое распространение получили в США открытые акционерные инвестиционные компании более известные как **взаимные фонды (open-end companies или mutual funds)**.

**Взаимные фонды** – близнецы наших открытых ПИФов. Цена их долей рассчитывается ежедневно исходя из общей стоимости чистых активов фонда. А у инвесторов есть возможность в любой день купить эти доли или продать их фонду по установленной цене. Операции с долями этих фондов проводят и брокеры-агенты, а вот на биржах они не обращаются.

Как правило, они создаются на неопределенный срок. Но в отличие от российских аналогов взаимные фонды имеют право отказаться от новых средств инвесторов и продолжать управление уже имеющимися активами. Обычно фонд перестает принимать средства в том случае, если его активы увеличиваются настолько, что управлять ими становится сложно.

Как и в России, в США действуют **закрытые паевые фонды (closed-end funds)**. Но американские ЗПИФы создаются на неопределенный срок. При их формировании выпускается ограниченное число долей, которые чаще всего выкупаются крупными инвесторами. Затем часть долей поступает во вторичное обращение на биржевые площадки. Только здесь их могут купить или продать мелкие частные инвесторы. В отличие от взаимных фондов цена долей закрытых фондов определяется исключительно спросом и предложением и потому не отслеживает реальное изменение стоимости их активов. Обычно инвесторы покупают стандартные биржевые лоты по 100 долей.

У американских закрытых фондов есть особая разновидность – **биржевые фонды (еxchange-traded funds, или ETF)**. Они появились лишь в 90-х гг. XX в. В отличие от традиционных закрытых фондов ETF могут выпускать новые акции и выкупать у инвесторов старые, но только очень крупными пакетами, обычно не меньше 50 000 паев. Поэтому купить или продать акции непосредственно в фонде под силу только очень состоятельным частным клиентам. Сделать небольшие вложения в фонд можно через биржу.

Большинство из фондлов специализируются на определенных классах активов. Одни позиционируются как фонды акций, другие – облигаций, третьи – денежного рынка.

Очень популярны так называемые **индексные фонды**. Они вкладывают средства в ценные бумаги компаний, входящих в расчет одного из фондовых индексов в установленной пропорции.

Но фонды могут иметь и отраслевую ориентацию, например инвестировать активы преимущественно в акции фармацевтических корпораций или компаний, занимающихся недвижимостью (**инвестиционный фонд недвижимости**).

От активов, на которые ориентируется конкретный фонд, во многом зависят будущие прибыли или убытки его участников.

Самыми малодоходными, но наиболее надежными считаются **фонды денежного рынка (money market funds)**. Они гарантируют инвестору почти 100%-ную сохранность капитала, поскольку инвестируют средства в ультракраткосрочные векселя, казначейские обязательства, ноты, выпускаемые государством, штатами или компаниями и банками с наивысшим кредитным рейтингом.

Более доходны **фонды облигаций (bond funds)**. Но чем ниже кредитный рейтинг бумаг, включенных в портфель фонда и длиннее срок их обращения, тем более рисковым является фонд. Самыми надежными считаются фонды гособлигаций, а самыми рисковыми – фонды высокодоходных «мусорных» облигаци.

Наиболее доходные и одновременно рисковые – **фонды акций**. Фонды по-разному выбирают акции для своего портфеля. Так называемые **фонды стоимости (value funds)** вкладывают средства преимущественно в акции компаний, выплачивающих высокие дивиденды. В портфеле **фондов роста (growth funds)** основную долю занимают акции, которые растут в цене быстрее, чем их конкуренты или рынок в целом. **Смешанные фонды (blend funds)** вкладывают средства в акции обоих типов. Обычно фонды роста считаются более рисковыми.

## 3.3 Добровольное пенсионное страхование

Добровольное пенсионное страхование – самый распространенный способ обеспечения жизни по выходу на пенсию в развитых странах мира. На Западе диапазон продуктов в области пенсионного обеспечения очень велик. На зарубежном рынке существует три основных «кита» пенсионных систем – США, континентальная Европа и Великобритания. При этом пенсионные продукты в этих странах предлагают не только частные фонды, но и страховые компании, пенсионные кассы, банки, инвестиционные компании. Но розничный пенсионный бизнес строится на двух основаниях – коллективном и индивидуальном инвестировании. Такие программы адаптированы к потребностям клиентов и отличаются налоговыми и юридическими аспектами. Кроме того, программы разнятся по схемам инвестирования. Как правило, это смешанные портфельные формы, к которым относятся так называемые тракерные схемы, когда процесс инвестирования привязывается к какому-либо рыночному индексу или фиксированному портфелю инвестиционных инструментов. Есть и фонды социально ответственного инвестирования (SRI), когда портфель формируется на основе специальной расчетной методики.

В США рынок добровольного пенсионного обеспечения образуют пенсионные и взаимные инвестиционные фонды, аннуитеты, а также индивидуальные инвестиционные продукты (счета и планы). Частным лицам предлагаются индивидуальные пенсионные счета, а сотрудникам компаний – пенсионные планы. Индивидуальные пенсионные продукты различаются по стоимости администрирования, налоговым льготам и простоте схем. Каждый человек в зависимости от уровня дохода, возраста, семейного положения может выбрать для себя соответствующую программу.

Накопительные планы работодателей формируются вокруг двух основных альтернатив – схемы с установленными взносами и с установленными выплатами. Однако в условиях падающих фондовых индексов схемы с установленными выплатами являются проблемными, поскольку доходность от инвестирования постоянно снижается. У многих из них возникла проблема недофинансирования, решать которую, согласно американскому законодательству, компании должны за счет собственных средств. Частная пенсионная система США находится на грани кризиса.

Европейская система.

Европейская модель пенсионной системы основана на опыте реформы пенсий в Германии. Немецкая частная пенсионная система переживает кардинальную реформу, которая стартовала в прошлом году. Ожидается, что ее результатом станет двукратное увеличение объема пенсионных накоплений. Этому может способствовать введение новых пенсионных продуктов через частные пенсионные фонды (Riester Plans). Реформа открыла путь для развития накопительных схем рыночного стиля. Но основная часть населения предпочитает пользоваться традиционными страховыми пенсионными схемами – 90% заключенных после начала реформы контрактов имеют страховую основу. Так, планы страхования жизни составили в этом году 28% от объема всех проданных пенсионных продуктов. Из-за этого новые пенсионные фонды (Riester Plans) пока терпят фиаско. Немцы не спешат инвестировать в них средства из-за высокой волатильности фондового рынка и из-за недостатка информации о новом пенсионном инструменте.

Несколько иная пенсионная модель работает в Швеции. Там действует один государственный агент, который по выбору работающих направляет их средства в многочисленные управляющие компании. Они отличаются инвестиционными декларациями и способами управления.

Британская система.

В Великобритании рынок добровольного пенсионного страхования оценивается в $450 млн.. Англосаксонская схема пенсионных продуктов (помимо Великобритании эту схему используют в Нидерландах и Ирландии) характеризуется наличием большого числа корпоративных пенсионных планов, формируемых частными пенсионными фондами. При этом пенсионные схемы могут создаваться даже для двух-трех человек. Выбирая пенсионные продукты, новые участники присоединяются к уже существующим схемам по принципу пирамиды.

На основе проведенного межстранового сравнения можно сделать вывод о том, что приоритетное место в структуре пенсионных систем исследуемых стран занимают пенсионные фонды, которые являются, по сути, инструментом реализации пенсионного обеспечения.

Частный пенсионный фонд, как правило, создаёт крупная корпорация для обеспечения дополнительного пенсионного обеспечения своим служащим с тем, чтобы привлечь и удержать квалифицированных работников. Как правило, взносы на дополнительную пенсию вносит и компания, и сам работник. С 1978 года в Англии началась практика своего рода «приватизации» пенсионных обязательств государства «contracting out». Компания может по своему желанию принять на себя обязательства государства по выплате дополнительной пенсии. Стимул для этого – существенное снижение обязательных пенсионных взносов в министерство социальной защиты.

Для того, чтобы получить максимальную пенсию в 2/3 от зарплаты за последний перед пенсией период, человек должен проработать на предприятии 20 лет. Можно сократить этот период, выплачивая в частный пенсионный фонд более высокие взносы, но не более 15% зарплаты. Кстати говоря, эти суммы исключаются из налогообложения.

Жёсткая конкуренция рыночных структур за деньги пенсионеров обеспечивает гражданам выбор наилучших условий.

Пенсионный фонд разрабатывает пенсионные схемы, ведёт учёт взносов и выплат, рассчитывает свои будущие обязательства и в соответствии с ними ставит условия управляющей компании по возврату средств. Инвестированием сам пенсионный фонд не занимается, это дело работающей по договору с фондом управляющей компании.

Специализированная компания по управлению активами имеет штат аналитиков высокой квалификации.

Стратегию компаний по управлению активами определяет заказчик – пенсионный фонд. Для «зрелых» компаний и их фондов, которые работают давно, у которых имеется большое количество пенсионеров, а пенсионные выплаты сравнимы или превышают поступления, наиболее важным является гарантированное поступление средств. Поэтому устанавливаемая ими стратегия – вложения в государственные ценные бумаги и, в меньшей степени – в облигации. Если же фонд «молодой», то его обязательства наступят через несколько десятков лет, и он имеет возможность направить свои средства в акции перспективных предприятий, которые обещают доход через большой срок.

История частных пенсионных фондов Великобритании насчитывает почти триста лет. По утверждению многих экономистов, если бы не было частных пенсионных фондов, быстрое развитие капитализма в этой стране было бы невозможно: поступающие через них средства вкладываются на долгий срок, их не изымают из оборота, а потому эти средства можно инвестировать вновь и вновь.

# Заключение

В ходе выполнения курсовой работы были изучены теоретические материалы по курсу «Денги, кредит, банки», в т.ч. статьи и монографии на заданную тему, нормативно-правовая база, отобраны статистические данные по деятельности организаций небанковского типа, проведен анализ развития парабанковской системы РФ, изучен зарубежный опыт развития институтов парабанковской системы.

По данным курсового проекта можно сделать вывод, что институты парабанковской системы существенно потеснили банки в аккумуляции сбережений населения и стали важными поставщиками ссудного капитала.

Росту влияния специализированных небанковских учреждений способствовали три основные причины:

1. Рост доходов населения в экономически развитых странах
2. Активное развитие рынка ценных бумаг
3. Оказание этими учреждениями специальных услуг, которые не могут предоставлять банки.

Кроме того, ряд специализированных небанковских учреждений (страховые компании, пенсионные фонды) в отличие от банков могут аккумулировать денежные сбережения на довольно длительные сроки и, следовательно, делать долгосрочные инвестиции.

Опыт развитых стран показывает сколь эффективно и надежно могут функционировать инвестиционные и пенсионные фонды.

Усиление финансово-кредитной системы парабанковскими институтами и организациями можно рассматривать как ключ к благополучной экономике страны. Инвестиции в реальный сектор парабанковской системы приведут к экономическому росту и укреплению реального сектора российской экономики.

**Список литературы**

1. Ассоциация Кредитных Союзов: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.creditunion.ru/
2. Банкир.ру. Кредитные кооперативы готовы кредитовать микробизнес – А. Соломкин: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://bankir.ru/
3. Банковская система РФ – Шестаков А.В. – М., 2006
4. Газета «Ведомости», 234. Финансовый фронт: ПИФ-паф – А. Панов
5. Газета «Ведомости». Какие инвестиционные фонды ждут россиян в Америке – Ю. Аракчеева
6. Деньги и кредит. Учебное пособие – Рябинина Л.Н. – К.: Центр учебной литературы, 2008
7. Деньги, кредит, банки: Учебник – О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2005
8. Деньги. Кредит. Банки. Учебник, 2е изд. – Лаврушин О.И. – Ь.: Финансы и статистика, 2000
9. Деньги. Кредит. Банки: Учебник. – Г.Н. – М.: Высшее образование, 2009
10. **Занимаем.ру.** Кредитные кооперативы: история и перспективы А. Иванов: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.zanimaem.ru/
11. ИА «РосФинаКом: Необходим механизм консолидации рынка НПФ – Л. Федун
12. КПК «ШАНС». Кредитные союзы – История возникновения: [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.credit-serpukhov.ru
13. КПК граждан «Народная ипотека» **Справка по истории, развитии и движении кредитной кооперации в мире и в России:** [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://naripoteka.spb.ru/
14. Национальная Лига Управляющих: ПИФы и УК [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nlu.ru/
15. Негосударственные пенсионные фонды: место в системе обязательного пенсионного страхования – Вавулин Д.А. – 2008
16. Негосударственные пенсионные фонды: социальный институт и объекты рынка – Горюнов И.Ю. [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.pensionreform.ru
17. НПФ «Индустриальный» Негосударственная пенсия. Общме сведения: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.inpf.ru/
18. Общие вопросы о НПФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.npf-atom.ru/
19. Пенсионное обеспечение России, НПФ, энциклопедия, аналитика, рейтинги [Электронный ресурс] – режим доступа: http://npf.investfunds.ru
20. РБК-Украина: Власти США намерены заставить инвестбанки возместить убытки своих клиентов на сумму 50 млрд долл. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rbc.ua/
21. Рейтинговое Агентство «Эксперт РА»: Текущее состояние рынков НПФ и долгосрочного страхования жизни: [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.raexpert.ru
22. Федеральная служба по финансовым рынкам [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.fcsm.ru/
23. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 №395–1
24. Федеральный Закон от 02.02.2006 г. №111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации»