

САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ
НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ
ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Деятельность НПФ по НПО в 2023 году

Мониторинг отдельных показателей

**Москва
2024 г.**

Оглавление

СОКРАЩЕНИЯ	3
ВВЕДЕНИЕ	4
1. УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НПФ В 2023 ГОДУ	6
2. РАЗВИТИЕ НПО В 2023 ГОДУ	15
2.1. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ	15
Структура клиентской базы	15
Движение клиентской базы	20
Структура и движение пенсионных средств	23
2.2. СЕГМЕНТЫ ПЕНСИОННОГО РЫНКА: КОРПОРАТИВНОЕ И ИНДИВИДУАЛЬНОЕ НПО....	28
Ключевые характеристики сегмента корпоративного НПО	28
Факторы развития сегмента корпоративного НПО	29
Ключевые характеристики сегмента индивидуального НПО	33
Факторы развития сегмента индивидуального НПО	35
3. Основные выводы по дальнейшему развитию деятельности НПФ по НПО	39

СОКРАЩЕНИЯ

ИИС – индивидуальный инвестиционный счет

ИНПО – индивидуальное негосударственное пенсионное обеспечение

КНПО – корпоративное негосударственное пенсионное обеспечение

КПП – корпоративные пенсионные программы

НАПФ, Ассоциация – Саморегулируемая организация Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов

НДФЛ – налог на доход физических лиц

НПО – негосударственное пенсионное обеспечение

НПФ – негосударственный пенсионный фонд

ОПС – обязательное пенсионное страхование

ПДС – программа долгосрочных сбережений

ПН – пенсионные накопления (средства пенсионных накоплений)

ПР – пенсионные резервы (средства пенсионных резервов)

РППО – резервы покрытия пенсионных обязательств

СБП – система быстрых платежей

ТД – трудовой договор

ФЛ – физическое лицо

ЦБ, Банк России – Центральный банк Российской Федерации

ЮЛ – юридическое лицо

ВВЕДЕНИЕ

В период с апреля по май 2024 года был проведен опрос о результатах деятельности НПФ – членов НАПФ¹ в 2023 году (аналогичные опросы проводились также по результатам 2018 – 2022 гг.). Полученные данные позволяют провести анализ динамики деятельности НПФ на рынке НПО, выявить тенденции развития пенсионного рынка, а также факторов, оказывающих влияние на сегменты корпоративного и индивидуального НПО.

По итогам 2023 года на российском рынке работало 37 НПФ, из них деятельностью по НПО занимались 35 фондов. Доля активов данных фондов в активах всех российских НПФ близка к 100%.

По данным опрошенных НПФ, на конец 2023 года негосударственную пенсию формировали и получали 6,5 млн участников НПО. 76% всей клиентской базы в опрошенных НПФ составляли участники на стадии накопления – к концу 2023 года их число достигло 4,9 млн человек. Пенсионные выплаты в опрошенных НПФ по итогам 2023 года получали 1,6 млн участников.

В программах корпоративного НПО находятся 4,3 млн участников, большая часть из которых (около 65%) находится на этапе накопления. В индивидуальном НПО участвуют 2,2 млн участников, подавляющая часть которых (около 96%) находится на этапе накопления.

Совокупный объем пенсионных резервов (в части РППО) опрошенных фондов на конец 2023 г. составил 1 565 млрд рублей. На участников корпоративных программ приходится 1 413 млрд руб. пенсионных резервов в части РППО, 57% из которых, в свою очередь, составляют средства участников на стадии выплат пенсии. На участников индивидуальных программ приходится 152 млрд руб. пенсионных резервов в части РППО, 92% которых, в свою очередь, составляют средства участников на стадии накопления.

Средний размер негосударственной пожизненной пенсии в 2023 году составил 3,7 тыс. руб./мес., тогда как средний размер срочной негосударственной пенсии составил 5,6 тыс. руб./мес. Средние негосударственные пенсии, выплачиваемые в рамках индивидуального НПО, составляют 4,8 тыс. руб./мес., и это чуть выше выплачиваемых в рамках корпоративного НПО (4,2 тыс. руб./мес.).

¹ В ежегодном мониторинге НАПФ по результатам 2023 года в опросе (предоставлении экспертных мнений) приняли участие 34 фонда-члена НАПФ, в том числе 32 из них предоставили данные по показателям деятельности по НПО.

По итогам 2023 года 24% опрошенных фондов отметили случаи расширения существующих КПП на все предприятия, входящие в одну группу, а также повышение охвата КПП всех работников компаний.

Наиболее сильное негативное влияние на рынок корпоративного НПО, по мнению представителей НПФ, оказывает уровень развития экономики (94% ответов), который они считают основным сдерживающим фактором развития добровольного пенсионного обеспечения. К экономической группе факторов также можно отнести такие, как снижение экономической активности и сокращение расходов предприятий (76% респондентов).

Среди факторов, определяющих спрос со стороны физических лиц на услуги НПФ, все респонденты в первую очередь отметили низкий уровень доходов (88% ответов респондентов). Респонденты также выделили среди значимых факторов такие, как низкий уровень финансовой грамотности (74% ответов) и низкий уровень доверия к любым финансовым институтам (и к НПФ в том числе – 68% ответов). Однако следует отметить положительную динамику по этим факторам – с каждым годом все меньше НПФ отмечают эти факторы как негативные. Наоборот, индекс отношения граждан к негосударственному пенсионному обеспечению, (характеризующий усредненное влияние доверия граждан к финансовым институтам, пенсионной системе, НПФ и влияние их финансовой грамотности на рынок индивидуального НПО), растет.

В основном, это связано с той работой, которую проводит регулятор рынка в как отношении финансового рынка в целом, так и пенсионного в частности. Участниками опроса также отмечается, что государственное стимулирование активности граждан к самостоятельному накоплению на пенсию также способствует росту спроса на рынке НПО, прежде всего для физических лиц. Например, и расширение возможностей получения налогового вычета, и популяризация государством самостоятельного пенсионного накопления граждан выделены как существенные факторы роста спроса на рынке индивидуального НПО (такие ответы дали по 82% респондентов).

Большинство НПФ заявили, что планируют участвовать в реализации ПДС.

НПФ готовились к запуску программы ПДС. При этом фонды опасались реализации вероятных вариантов влияния ПДС на деятельность по НПО, среди которых было отмечено: снижение взносов физических лиц в программы ИНПО и перевод выкупных сумм из ИНПО в ПДС (63% и 57% соответственно).

1. УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НПФ В 2023 ГОДУ

Среди внешних факторов, оказывающих влияние на деятельность НПФ в 2023 году (согласно мнениям опрошенных НПФ), можно выделить экономическую ситуацию, воздействие санкций, введенных в отношении российского финансового сектора, меры поддержки ЦБ и изменения в пенсионном законодательстве.

При этом экономическая ситуация, характеризующаяся высокой волатильностью рынка в рассматриваемом периоде, ужесточением денежно-кредитной политики и другими факторами в большей степени рассматривалась фондами как фактор отрицательного влияния на их деятельность (59% респондентов).

Влияние санкций сохранилось в 2023 году как фактор отрицательного влияния для 35% фондов. Для большинства же НПФ в рассматриваемом периоде этот фактор не оказывал никакого влияния.

Положительное влияние на деятельность фондов в 2023 году оказали законодательные изменения на пенсионном рынке (71% НПФ дали такой ответ) и регуляторное воздействие со стороны ЦБ (56% респондентов).

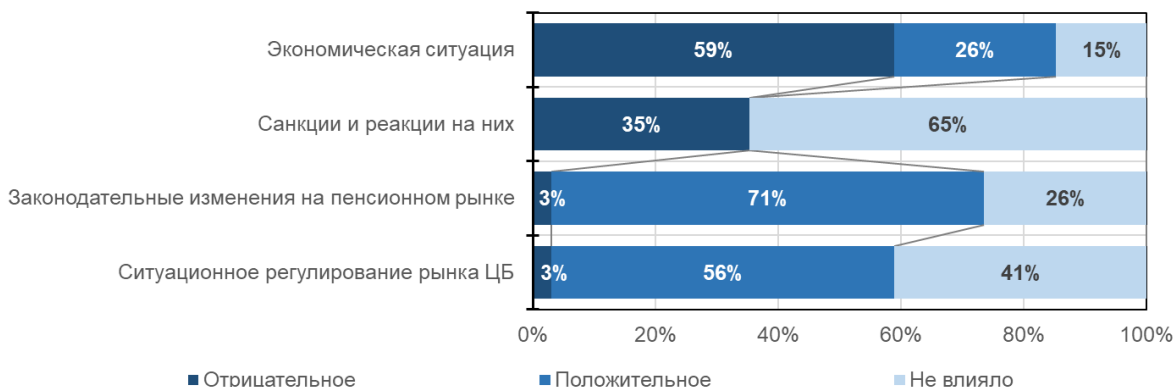


Рисунок 1. Распределение ответов на вопрос «Какие внешние условия деятельности НПФ в 2023 году оказали наибольшее влияние на ваш фонд?», %

В 2023 году НАПФ продолжила осуществлять свою деятельность по поддержанию инициатив и решений, способствующих развитию пенсионного рынка, а также в части обеспечения благоприятных условий деятельности членов НАПФ, вкладчиков, участников и застрахованных лиц. Главным положительным итогом 2023 г. стало принятие закона о программе долгосрочных сбережений граждан (ПДС)², в разработке которого активное участие принимала Ассоциация. Данный

² [Федеральный закон от 10.07.2023 N 299-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"](#)

финансовый инструмент позволит создать порученный Президентом Российской Федерации новый институт долгосрочных сбережений и сформировать дополнительный доход граждан России, а также привлечь долгосрочные инвестиции в экономику страны.

Кроме того, Правительство РФ внесло в Госдуму законопроект, предусматривающий поправки в налоговое законодательство в части представления налогового инвестиционного вычета по НДФЛ³. Данный закон ввел новый вид инвестиционного налогового вычета по НДФЛ – на долгосрочные сбережения граждан, которые будут предоставляться в том числе по договорам с НПФ в рамках НПО или ПДС. При этом максимальный размер вычетов в сумме уплаченных пенсионных (сберегательных) взносов и внесенных на индивидуальный инвестиционный счет денежных средств установлен в размере 400 тыс. руб. в год.

Также в апреле 2023 г. вступили в силу изменения в статью 10 Федерального закона 555-ФЗ⁴ «О гарантировании прав участников негосударственных пенсионных фондов в рамках деятельности по негосударственному пенсионному обеспечению», увеличивающие гарантийную сумму до 2,8 миллионов рублей.

Также в 2023 г. был принят закон, расширяющий перечень услуг, которые могут оказывать своим клиентам НПФ⁵, в частности совмещать предоставление пенсионных услуг с оказанием консультационных и информационных услуг в сфере финансового рынка, а также с деятельностью в интересах другого лица на основе агентского договора. Новые возможности позволят НПФ стать «единым окном» для предоставления своим клиентам не только пенсионных, но и иных социальных услуг и сервисов (страхование, медицина, патронаж, услуги пансионатов и так далее).

НПФ высоко оценивают значимость законодательных инициатив, направленных на повышение эффективности деятельности НПФ. Наиболее важным в части влияния на эффективность деятельности НПФ фонды посчитали

³ [Законопроект № 462670-8 "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации"](#)

⁴ [Федеральный закон от 28.04.2023 N 158-ФЗ "О внесении изменений в статью 10 Федерального закона "О гарантировании прав участников негосударственных пенсионных фондов в рамках деятельности по негосударственному пенсионному обеспечению"](#)

⁵ [Законопроект № 130812-8 О внесении изменений в Федеральный закон "О негосударственных пенсионных фондах" и статью 27 Федерального закона "Об инвестиционных фондах" \(в части расширения видов деятельности негосударственных пенсионных фондов\)](#)

законодательное решение о запуске системы гарантирования прав участников НПО (в совокупности 88% НПФ оценили его влияние как сильное или среднее).

Среди законодательных решений, также вступивших в силу в 2023 году, значимым для фондов стало изменение системы вознаграждения НПФ⁶ (так ответили 82% респондентов).

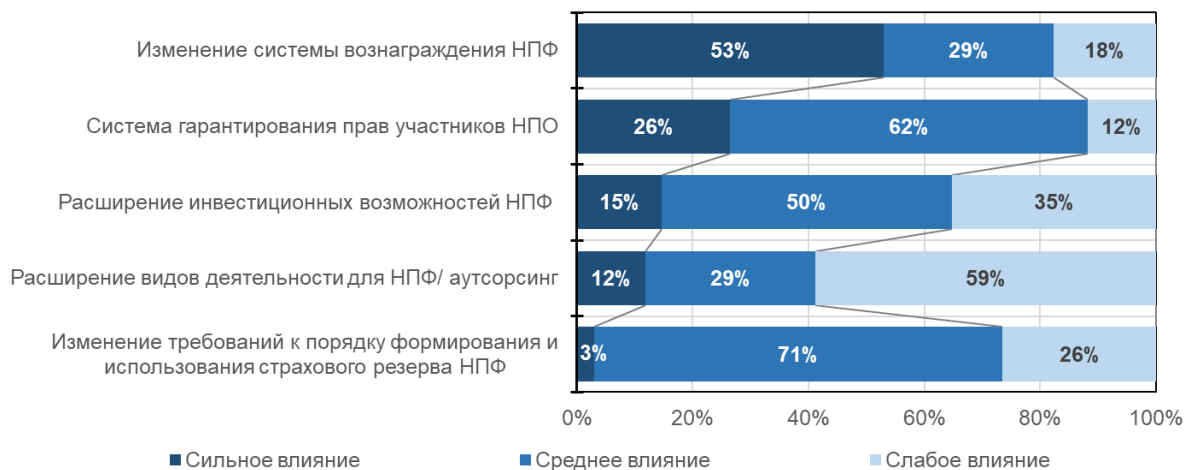


Рисунок 2. Распределение ответов на вопрос «Как вы оцениваете уровень влияния законодательных решений, направленных на повышение эффективности деятельности НПФ?»

Согласно новым правилам расчета вознаграждения НПФ по договорам НПО и договорам долгосрочных сбережений, размер постоянной части вознаграждения фонда за отчетный год и размер необходимых расходов, непосредственно связанных с размещением средств пенсионных резервов и оплачиваемых из средств пенсионных резервов, за 2024–2026 годы не могут превышать 0,6 процента от средней совокупной стоимости пенсионных резервов за отчетный год, за 2027 год и последующие годы не могут превышать 0,5 процента от средней совокупной стоимости пенсионных резервов за отчетный год⁷. Также Банк России подготовил требования к порядку определения размера вознаграждения «за успех»: 20% от величины дохода от размещения средств пенсионных резервов за отчетный год, которая не превышает размер специального финансового индикатора (бенчмарка), и 25% от величины дохода от размещения средств пенсионных резервов за отчетный год, в случае, если данная величина превышает размер данного бенчмарка. В качестве бенчмарка Банк России выбрал среднюю ставку по

⁶ Проект Указания Банка России «О порядке расчета дохода от размещения средств пенсионных резервов для целей расчета переменной части вознаграждения негосударственного пенсионного фонда, осуществляющего деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению, формированию долгосрочных сбережений, величине специального финансового индикатора, порядке расчета расчетной величины дохода от размещения средств пенсионных резервов»

⁷ Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 22.07.2024) "О негосударственных пенсионных фондах"

банковским вкладам на срок от 1 до 3 лет. Новые требования будут применяться для расчета вознаграждения НПФ уже за 2024 год.

Расширение видов деятельности для НПФ в большей мере рассматривается как фактор слабой значимости для деятельности фондов (59% ответов). При этом 33% опрошенных НПФ уже начали оказывать иные услуги (страховые, сервисные и прочие). 43% фондов пока не планируют воспользоваться данной возможностью и продолжают заниматься только исключительными видами деятельности.



Рисунок 3. Распределение ответов на вопрос «Планирует ли ваш фонд совмещать основной вид деятельности с оказанием других услуг, предусмотренных законом о расширении видов деятельности НПФ?»

В 2023 году фондами проводилась большая подготовительная работа к участию в программе долгосрочных сбережений. Годом ранее, в аналогичном опросе, НПФ отмечали, что будущая программа может послужить драйвером к изменению пенсионного рынка и они готовы к участию в ней. По результатам ответов на вопрос: «Планирует ли ваш фонд участвовать в реализации ПДС?» – большинство опрошенных НПФ дали положительный ответ.

Работа по совершенствованию ПДС продолжалась и после принятия основного закона, до конца 2023 года. В конце 2023 года в ПДС внесли изменения, позволяющие работодателям осуществлять взносы в пользу работников. Вопросы стимулирования работодателей активнее участвовать в формировании долгосрочных сбережений своих сотрудников (в том числе, вопрос внедрения налоговых льгот, позволяющих компаниям отнести суммы сберегательных взносов по договорам долгосрочных сбережений, заключенных их работниками в свою пользу, к расходам на оплату труда, относимым на себестоимость в целях уменьшения налога на прибыль) перешли на 2024 год.

Реализация ПДС в ближайшие несколько лет, по-видимому, повлияет на изменение конкурентной структуры пенсионного рынка, рынок НПО будет меняться под воздействием переводов накопительной части в ПДС и возможных изменений спроса на программы НПО для физических лиц.

В рамках опроса НПФ выделили наиболее вероятные варианты влияния ПДС на деятельность по НПО. По мнению фондов, ПДС в большей степени повлияет на сегмент индивидуального НПО:

- снижение взносов физических лиц в программы ИНПО – наиболее вероятно по мнению 63% опрошенных,
- перевод выкупных сумм из ИНПО в ПДС – ожидают 57% респондентов,
- отток участников ИНПО – по мнению 49% респондентов.

При этом, согласно проведенному опросу, около 40% опрошенных НПФ также опасаются, что повышение активности компаний в софинансировании взносов в ПДС приведет к отказу работодателей от развития корпоративного НПО.

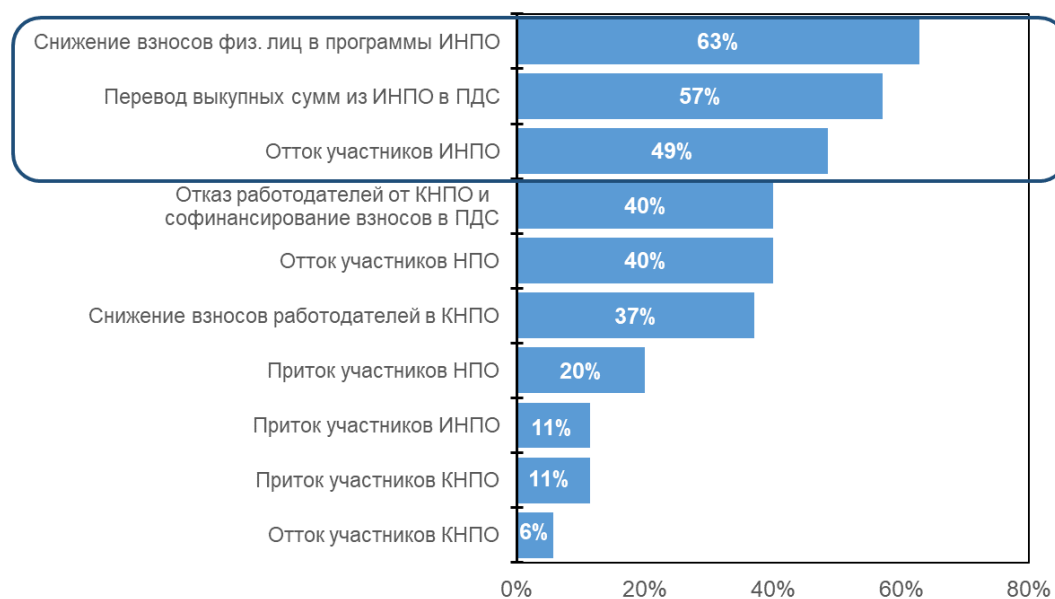


Рисунок 4. Распределение ответов на вопрос «Отметьте наиболее вероятные варианты влияния ПДС на деятельность по НПО?»

Подготовка НПФ к работе по ПДС затрагивала различные сферы деятельности НПФ. В 2023 году более 40% фондов внесли существенные или значительные изменения в свои стратегии развития. Также около 40% НПФ скорректировали кардинальным и значительным образом свои стратегические цели (26% и 12% соответственно).

В качестве устойчивого тренда можно выделить то, что на протяжении последних трех лет (как показывают результаты предыдущих опросов) фонды

вносят значительные изменения в свои IT-политики. По итогам 2023 года доля таких фондов составила 56%.

Как и ранее, областью которая не потребовала от фондов каких-либо изменений в анализируемом периоде, осталась региональная политика – 68% респондентов отметили, что региональная политика не изменилась.

Кадровая политика тоже не потребовала от фонда существенных корректировок – для 53% респондентов она осталась неизменной.

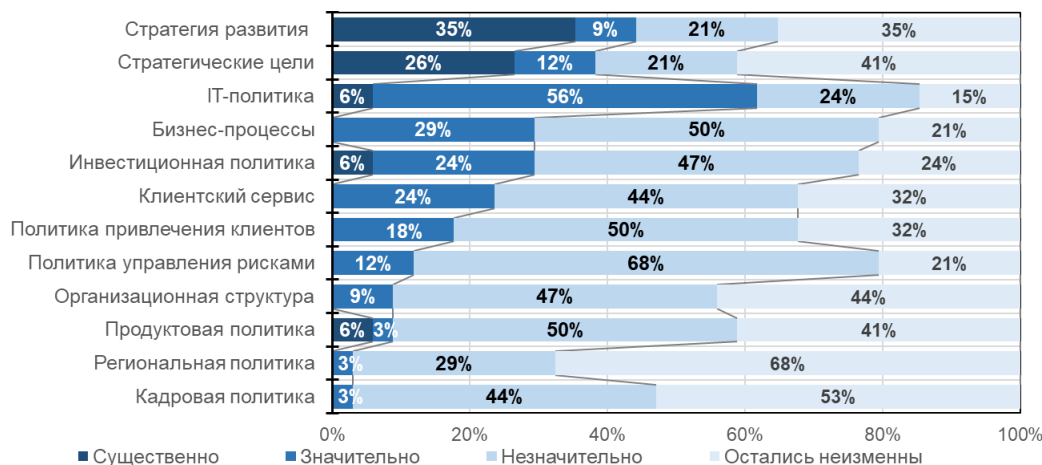


Рисунок 5. Распределение ответов на вопрос «На какую сферу и как повлияли внешние условия деятельности НПФ в 2023 году на ваш фонд?»

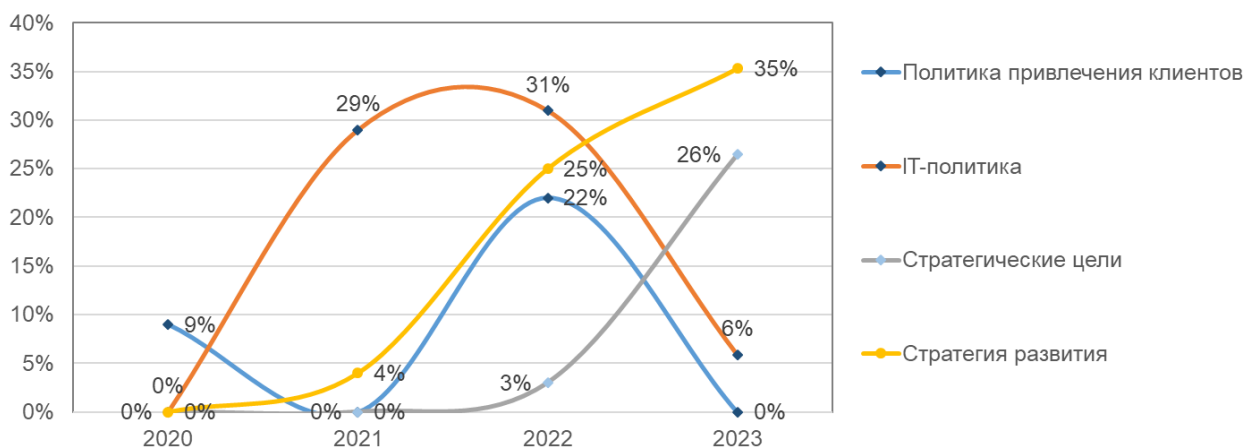


Рисунок 6. Динамика долей фондов, вносящих кардинальные (существенные) изменения в ряд сфер деятельности НПФ, %

Значительная доля НПФ не вносила изменения в продуктовый портфель по НПО, поскольку большинство фондов считают, что располагают проработанной продуктовой линейкой, отвечающей запросам рынка (или если и требуются изменения, то они касаются незначительных корректировок условий: взносов, сроков

и т.д.). Фонды отмечают высокий уровень продуктового предложения как для физических, так и юридических лиц (38% и 41% НПФ соответственно). Только у 6% НПФ отсутствуют специально разработанные пенсионные продукты для юридических лиц, и только у 3% – продукты специально для физических лиц.

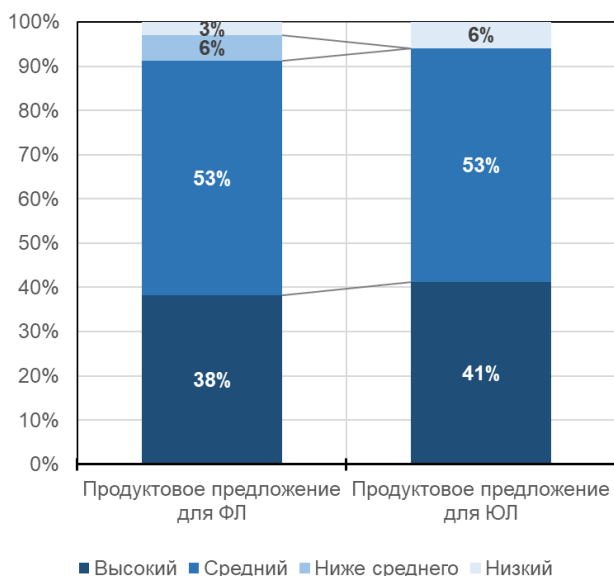


Рисунок 7. Распределение ответов на вопрос «Как вы оцениваете уровень развития продуктового предложения по НПО в вашем фонде?», %

В 2023 году 44% НПФ занимались корректировкой отдельных аспектов клиентского сервиса, 24% фондов осуществляли значительные изменения клиентского сервиса, и оставшиеся 32% фондов оставили его неизменным.

Уровень клиентского сервиса может стать одним из конкурентных преимуществ фондов в конкурентной борьбе в рамках ПДС. Фонды неоднократно отмечали рост роли онлайн-сервисов как фактора, формирующего спрос на пенсионные продукты.

Уровень развития различных элементов клиентского сервиса в фондах значительно различается. Большая часть фондов считает развитыми на высоком уровне (соответствующим запросам рынка, и не требующим совершенствования) следующие сервисы:

- ✓ формирование онлайн-дубликата договора (52% НПФ),
- ✓ заключение договора онлайн (42% НПФ),
- ✓ колл-центр (39% НПФ).

Средний уровень развития сервиса (в котором требуется незначительное совершенствование), в большинстве своём фонды отметили по следующим сервисам:

- ✓ назначение выплат (67% респондентов),

- ✓ калькулятор пенсий (58% ответов),
- ✓ изменение персональных данных (52% НПФ отметили, что данный сервис имеет средний уровень развития и требует небольших доработок).

У значительной части фондов отсутствуют ряд важных клиентских сервисов:

- ✓ у 61% из опрошенных НПФ нет онлайн-помощника/чат-бота,
- ✓ у 55% НПФ не настроен автоплатеж взносов,
- ✓ взносы через СБП недоступны у 52% НПФ,
- ✓ мобильное приложение отсутствует у 52% участников опроса.

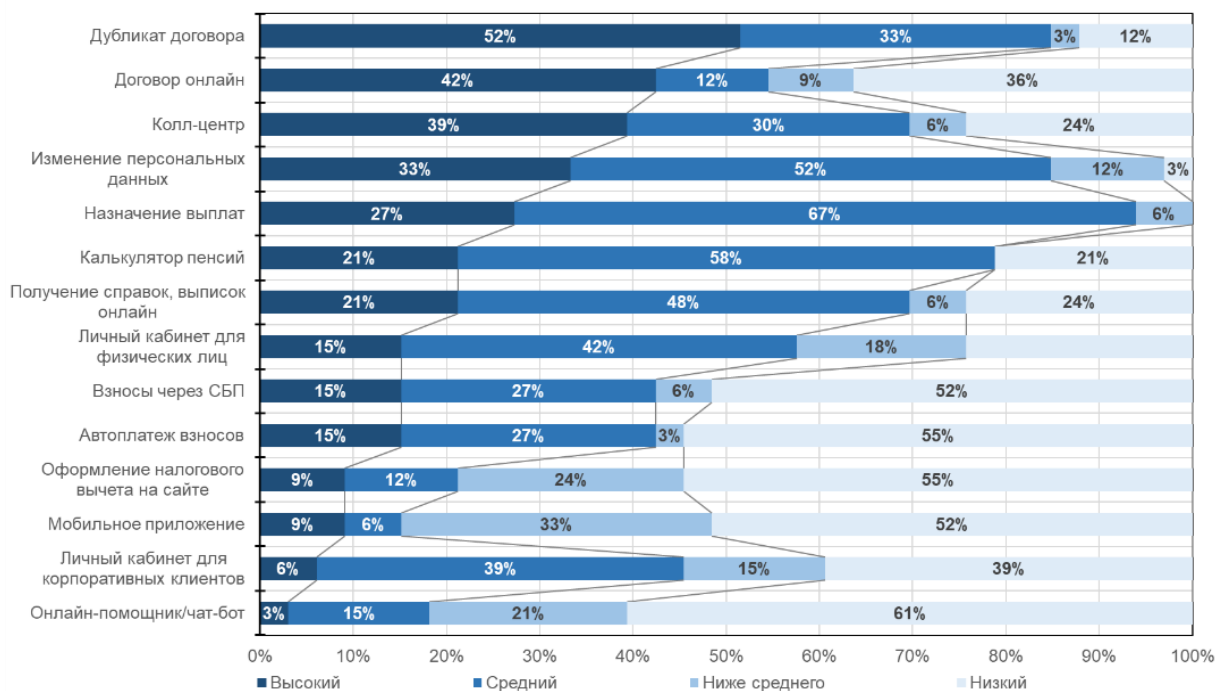


Рисунок 8. Распределение ответов на вопрос «Как вы оцениваете уровень развития различных элементов клиентского сервиса в вашем фонде?»

Наличие высокоразвитых элементов клиентского сервиса позволяет клиентам получать услуги без визита в фонд, а фондам:

- оптимизировать процессы в работе клиентского блока;
- достичь оптимальной структуры офисов и подразделений НПФ и их регионального присутствия;
- привлечь внимание к продуктам НПФ среди молодой аудитории;
- выходить на рынок с новыми пенсионными продуктами;
- быть конкурентоспособными на фоне других субъектов финансового рынка.

Для НПФ важно оставаться конкурентоспособными при наличии на рынке разнообразных альтернативных инструментов инвестирования и долгосрочных сбережений, привлекательных для физических лиц.

В рамках опроса НПФ был предложен вопрос о том, какие обсуждаемые инициативы развития финансового рынка повлияют на рынок НПО. По мнению опрошенных НПФ, **негативно на рынок НПО могут повлиять** как появление новых провайдеров ПДС (страховые организации, кредитные организации и другие), так и развитие долгосрочных банковских вкладов, в том числе безотзывных сертификатов, и запуск новых продуктов на рынке страхования (таким образом ответили, соответственно, 71%, 56% и 50% респондентов).

Положительно на рынок НПО повлияет повышение финансовой грамотности населения – такой ответ дали 97% респондентов. Фондами неоднократно отмечалось, что низкий уровень финансовой грамотности является тем фактором, который препятствует широкому распространению НПО. Таким образом, работа, направленная именно на повышение уровня финансовых знаний у населения, будет способствовать росту спроса на пенсионном рынке.

Переход к лицензированию видов деятельности и развитие кросс-секторальных финансовых продуктов также положительно повлияет на пенсионный рынок, по мнению опрошенных НПФ (74% и 71% ответов соответственно).



Рисунок 9. Распределение ответов на вопрос «Как обсуждаемые инициативы развития финансового рынка повлияют на рынок НПО?»

2. РАЗВИТИЕ НПО В 2023 ГОДУ

2.1. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ

Структура клиентской базы

Отраслевая структура клиентской базы по состоянию на конец 2023 года по опрошенным НПФ имеет следующие характеристики:

- негосударственную пенсию формировали и получали 6,5 млн участников НПО;
- 76% всей клиентской базы в опрошенных НПФ составляли участники НПО на стадии накопления – к концу 2023 года их количество достигло 4,9 млн. Пенсионные выплаты в опрошенных НПФ по итогам 2023 года получали 1,6 млн участников;

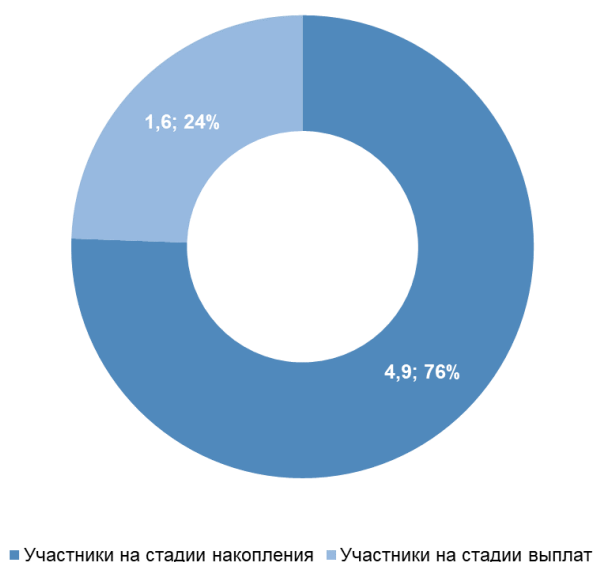


Рисунок 10. Структура участников программ НПО в 2023 г. в опрошенных фондах, млн, %

- в программах корпоративного НПО находилось 4,3 млн участников, в том числе 1,5 млн получателей негосударственной пенсии;
- количество участников программ индивидуального НПО – 2,2 млн, в том числе 80 тыс. получателей негосударственной пенсии;

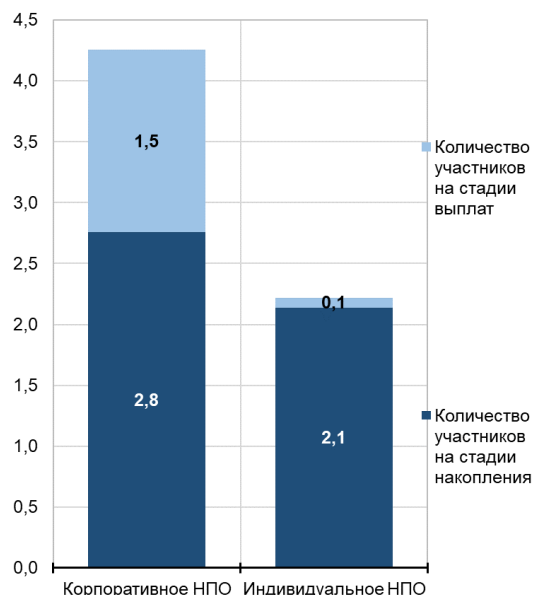


Рисунок 11. Клиентская база НПО в опрошенных фондах, млн участников

- количество участников индивидуальных программ на стадии накопления в 1,3 раза меньше количества участников корпоративных программ, накапливающих средства (2,1 и 2,8 млн соответственно), при этом количество пенсионеров по корпоративному НПО значительно превышает количество пенсионеров по индивидуальному НПО – в 19 раз. Как уже отмечалось ранее (в предыдущих отчетах), это во многом обусловлено тем, что основная часть существующих участников индивидуального НПО была привлечена в 2017 году, и, соответственно, категория пенсионеров из их числа еще не сформировалась.

В целом, возрастные структуры распределения участников корпоративных и индивидуальных пенсионных программ схожи, что в первую очередь связано с поведенческими характеристиками людей разных возрастов, отношением к накоплению для разных возрастных категорий и т.д.

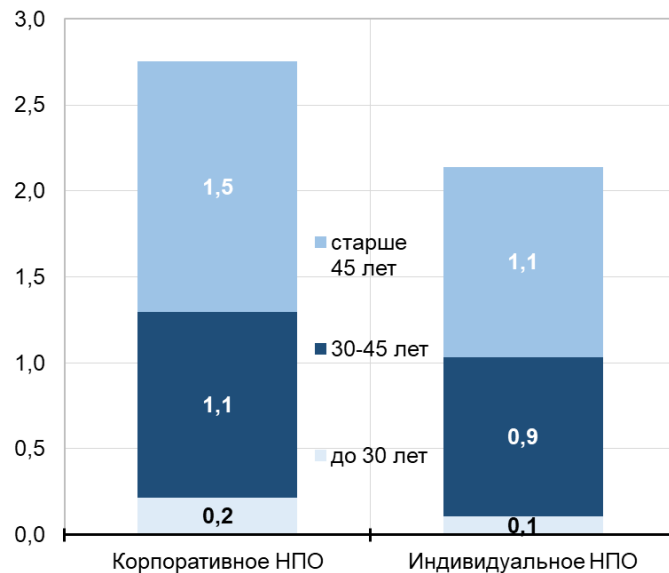


Рисунок 12. Число участников по возрастным категориям на стадии накопления в опрошенных фондах, млн участников

Самой малочисленной возрастной категорией среди участников НПО на стадии накопления, по данным опрошенных фондов, является категория «до 30 лет» – в сегменте корпоративного НПО ее доля составляет 8%, и 5% – в индивидуальном НПО. Необходимо отдельно отметить, что эта доля приблизительно в 2 раза ниже доли данной категории в половозрастной структуре занятого населения в РФ (составившей 15% в 2022 году)⁸, что позволяет считать категорию «до 30 лет» сегментом с наибольшим потенциалом развития.

Среди участников корпоративных пенсионных программ доля тех, кто находится в возрасте «30-45 лет», составляет 39%, а среди участников индивидуальных программ она чуть выше и составляет 43% от общего количества участников индивидуальных программ.

⁸ Труд и занятость в России. 2023: Стат.сб./Росстат, 2023. – с. 17 – 18.

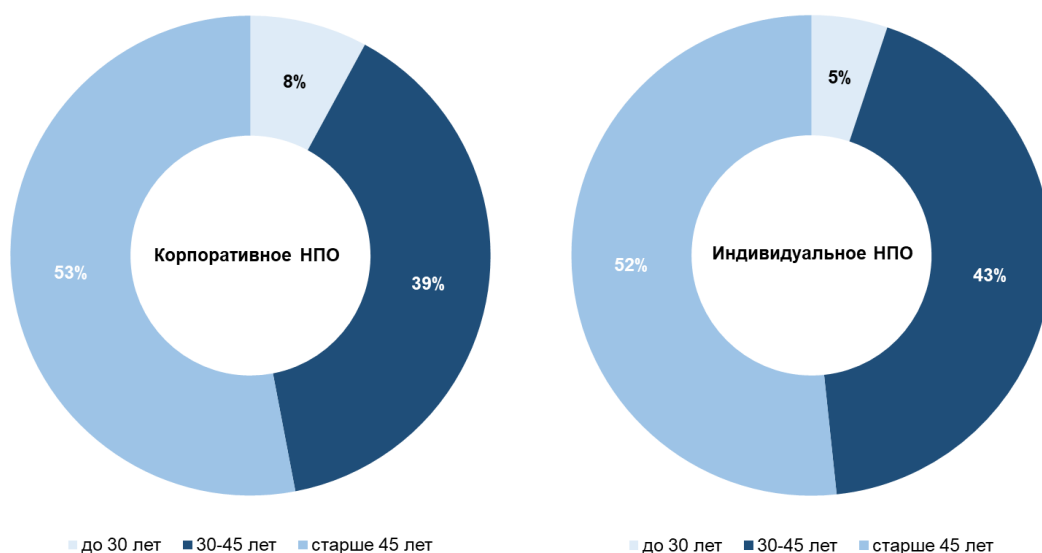


Рисунок 13. Возрастная структура участников на стадии накопления в опрошенных фондах, %

Доля категории участников старше 45 лет среди участников корпоративных пенсионных программ составляет 53%, и близка к аналогичной доле среди участников индивидуальных программ, составляющей 52%. Необходимо отметить, что эта доля среди участников индивидуальных программ выросла – годом ранее она составляла 48%, а в 2021 году – 44%.

Такое изменение возрастной структуры участников объясняется возрастной структурой привлечения. В ИНПО прослеживается тенденция к росту доли привлечённых клиентов в возрастной категории «старше 45 лет» – за 5 лет доля новых привлечённых участников в данной категории выросла с 44% в 2019 году до 60% в 2023 году. В целом, основной приток новых клиентов обеспечивают категории «30-45 лет» и «старше 45 лет» – 71% новых клиентов по корпоративному НПО относятся именно к этим категориям, а по индивидуальному НПО доля этих двух возрастных категорий по вновь заключаемым договорам ещё выше – 93%.

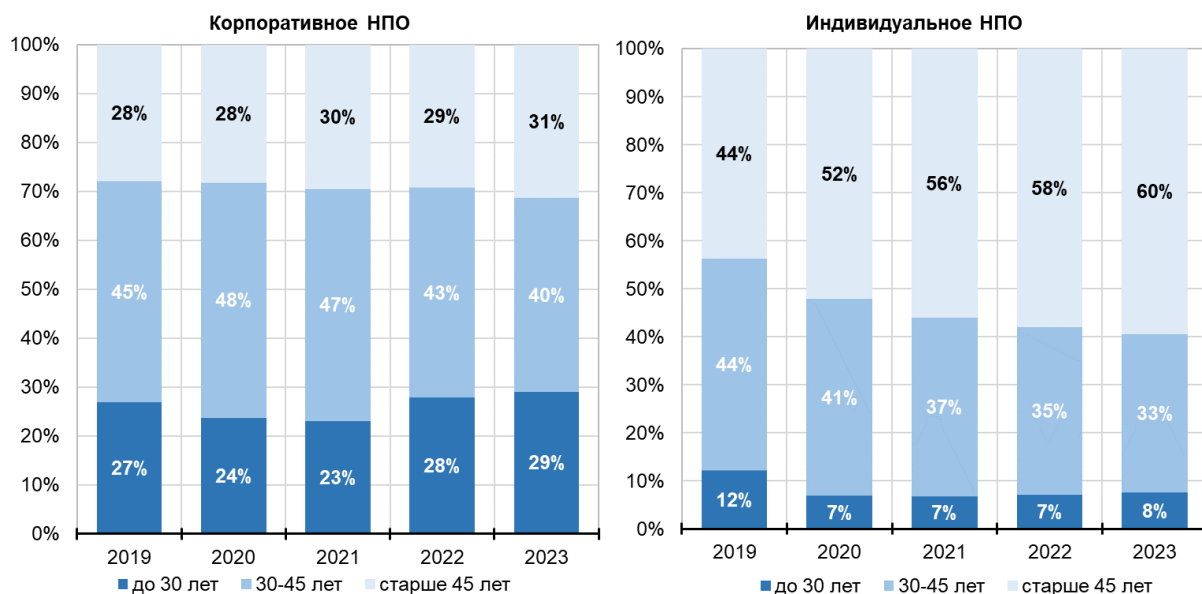


Рисунок 14. Возрастная структура привлечения участников НПО в опрошенных фондах, %.

Невысокий уровень интереса к НПО со стороны возрастной категории «до 30 лет» может быть обусловлен рядом факторов:

- высокая доля безработных в данной возрастной категории⁹;
- более низкие заработные платы в сравнении с работниками других возрастных категорий¹⁰;
- психологическое восприятие пенсионного возраста как отдаленного периода;
- наличие текущих проблем / задач, решение которых требует существенного финансирования (обучение, покупка собственного жилья и т.д.);
- наличие интереса к альтернативным инструментам инвестирования.

⁹ Труд и занятость в России. 2023: Стат.сб./Росстат, 2023. – с. 60.

¹⁰ Труд и занятость в России. 2023: Стат.сб./Росстат, 2023. – с. 177.

Таким образом, структуры сегментов корпоративного и индивидуального НПО в разрезе возрастных категорий схожи, при этом структуры в разрезе пола различаются значительно. **Так, число участников корпоративных программ мужского пола в 1,5 раза превышает число женщин. При этом в индивидуальном НПО наблюдается обратная картина – клиентов-женщин в 1,3 раза больше, чем мужчин.** Такая структура, по-видимому, обусловлена как структурой персонала в крупных организациях (в части корпоративного НПО), так и различными поведенческими характеристиками полов (в сфере управления личными финансами, отношением к накоплениям, сбережениям, проявляющимися в т.ч. и в индивидуальном НПО).

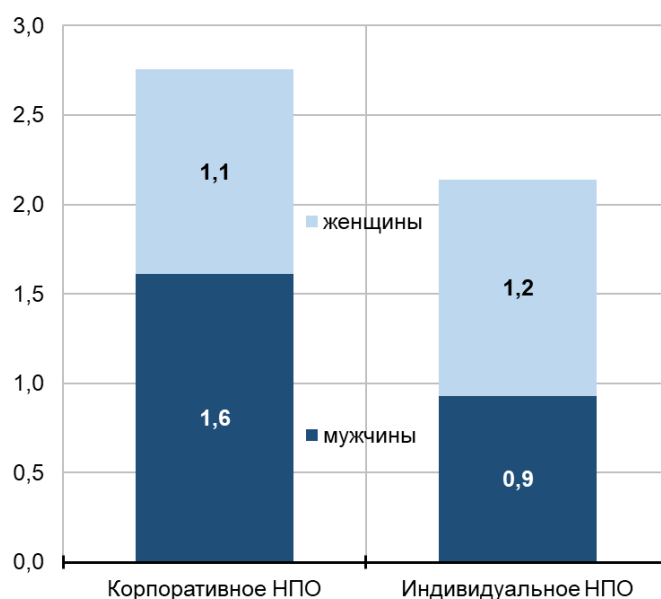


Рисунок 15. Гендерная структура участников НПО на стадии накопления в опрошенных фондах, млн участников

Движение клиентской базы

В 2023 году соотношение договоров, заключенных с мужчинами и с женщинами было в пользу мужчин – они заключили договоров НПО в 1,2 раза больше чем женщины (155 и 134 тыс. новых договоров соответственно).

Основное влияние на это оказало значительное число новых договоров с мужчинами в рамках корпоративных программ – число договоров, заключенных с мужчинами, почти в 1,5 раза выше, чем с женщинами.

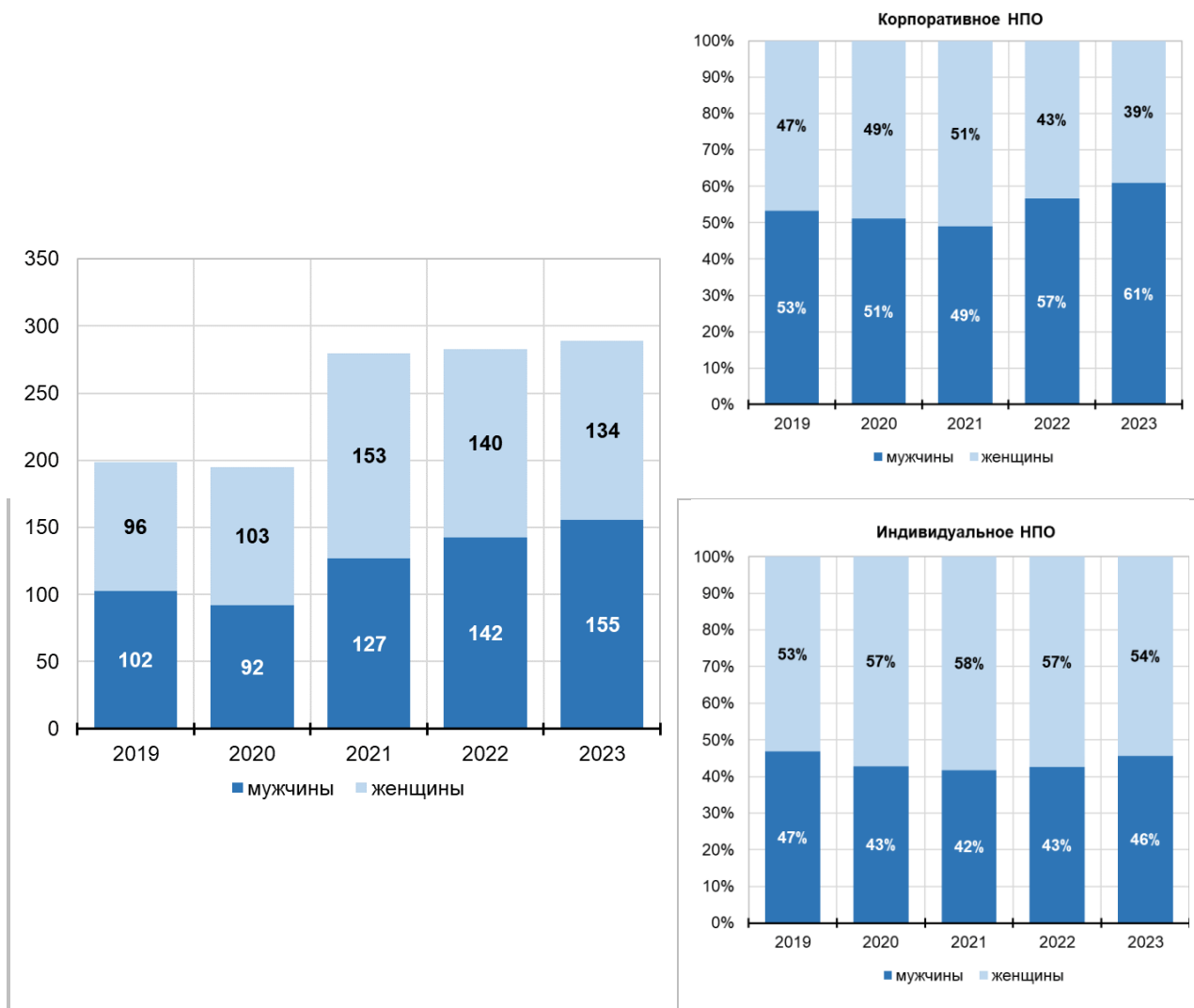


Рисунок 16. Общее число привлечённых участников НПО и гендерная структура привлечения в разрезе программ НПО), тыс. участников, %

В целом по итогам 2023 года можно сказать, что **НПФ сохранили темпы привлечения предыдущих лет** – в 2023 году общее число привлечённых участников НПО составило 289 тыс.

В 2022 году в программы НПО опрошенными фондами было привлечено около 283 тыс. участников, и годом ранее (в 2021 году) также наблюдался аналогичный объем привлечения (280 тыс. участников).

По тем или иным причинам из договоров (на этапе накопления) вышли чуть больше 150 тыс. участников (из них около 80 тыс. – из корпоративных программ и около 73 тыс. – из программ для физических лиц).

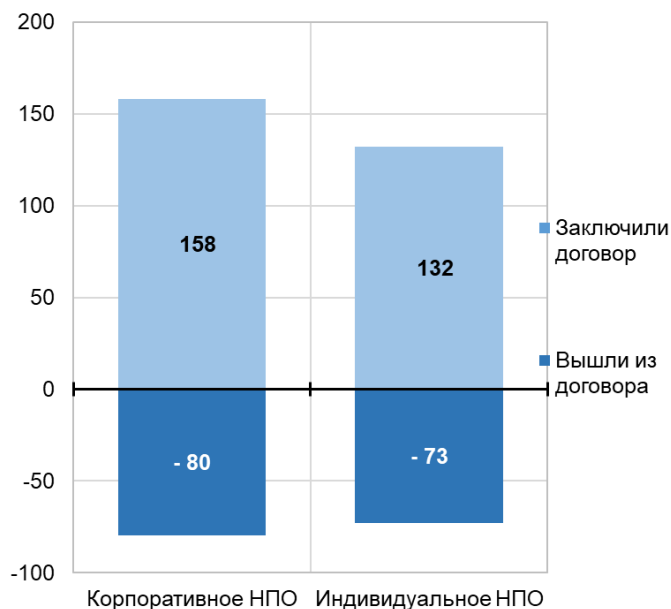


Рисунок 17. Структура участников на стадии накопления, заключивших / вышедших из договора в 2023 году в разрезе типов программ, тыс. участников

В общей структуре выбытия участников на стадии накопления 64% составляют участники, вышедшие из договора и около трети – переходящие в состав получающих негосударственную пенсию. По причине смерти выбывают около 7% от всего оттока участников на стадии накопления, в отличие от пенсионеров, у которых на выбытие по причине смерти приходится половина всех договоров. При этом надо отметить, что каких-либо существенных изменений в структуре причин выбытия участников как на стадии накопления, так и на стадии выплат, не наблюдается.



Рисунок 18. Структура причин выбытия участников на стадии накопления, % / Структура причин выбытия участников на стадии выплат, %

Структура и движение пенсионных средств

Совокупный объем пенсионных резервов (в части РППО) опрошенных фондов на 31 декабря 2023 года составил 1,6 трлн рублей (что на 15% больше¹¹ аналогичного показателя на конец предыдущего года).

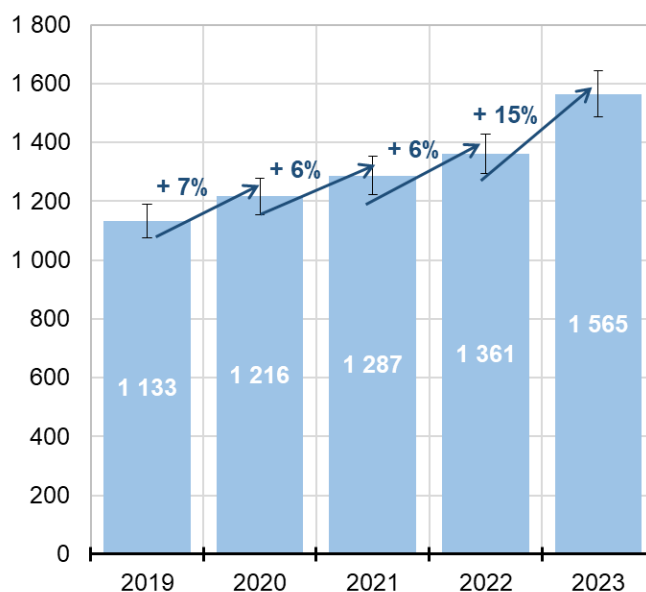


Рисунок 19. Пенсионные резервы (приведены данные по размеру РППО) в 2019-2023 гг. в опрошенных фондах, млрд руб.

На долю резервов, сформированных в рамках корпоративных пенсионных программ, пришлось 90% от всего объема РППО.

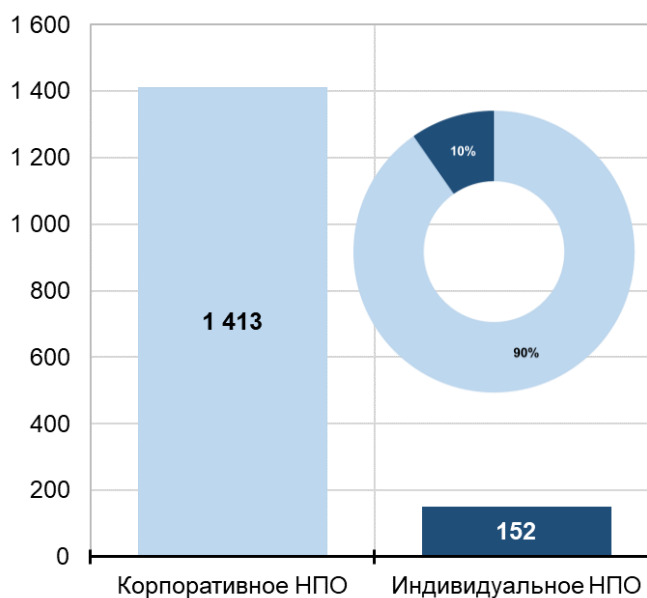


Рисунок 20. Структура пенсионных резервов (приведены данные по размеру РППО) в опрошенных фондах, млрд руб., %

¹¹ На графике показан «условный» рост, так как состав участников НАПФ в 2019-2023 гг., а также состав опрошенных НПФ различаются.

Пенсионные взносы, осуществленные в 2023 году вкладчиками опрошенных НПФ, превысили пенсионные выплаты за тот же период на 38,1 млрд руб. и составили 144 млрд рублей.

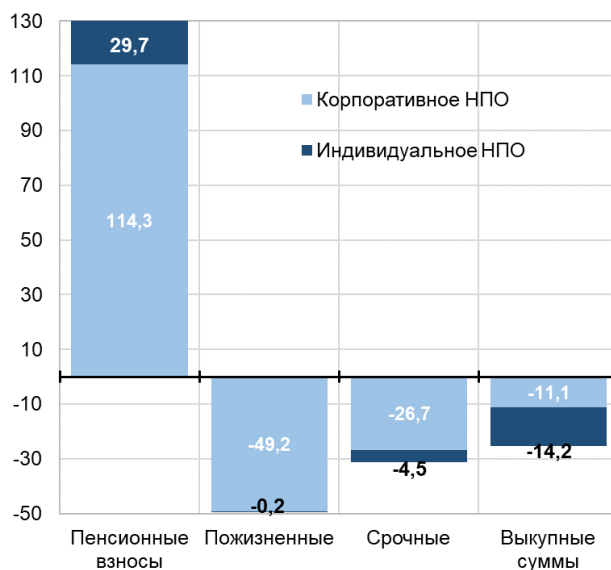


Рисунок 21. Движение пенсионных резервов (взносы и выплаты, в разрезе корпоративное НПО / индивидуальное НПО) в опрошенных фондах, млрд руб.

В 2023 году пенсионные взносы по корпоративным программам составили 79% от всего объема взносов, по индивидуальным – 21%.

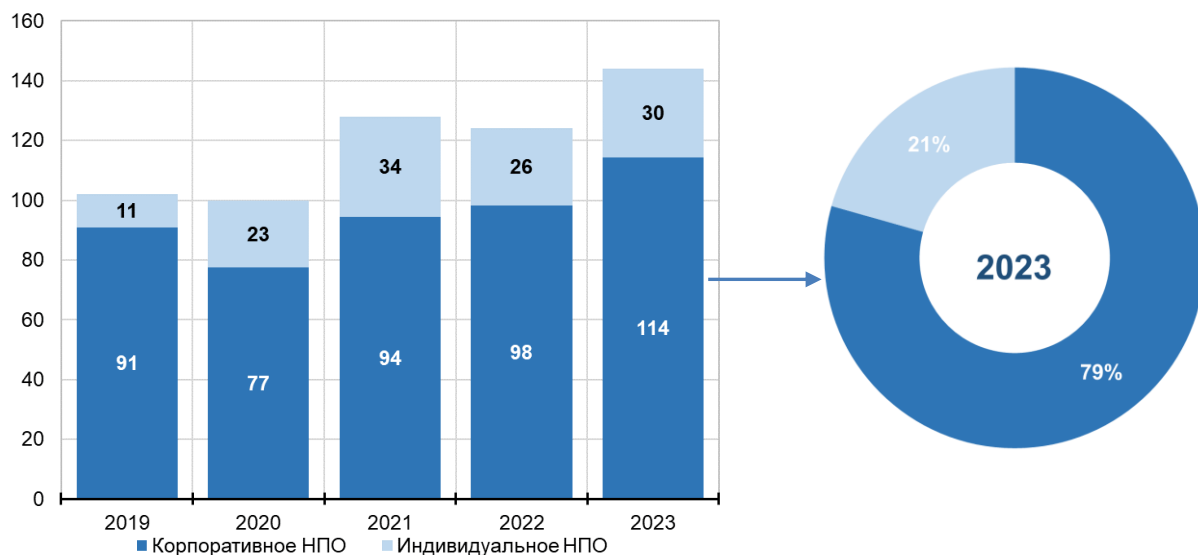


Рисунок 22. Пенсионные взносы в 2019-2023 гг. в опрошенных фондах, млрд руб.

В разрезе возрастных категорий основную часть взносов осуществили представители категории «старше 45 лет», их доля была высока как в сегменте корпоративных программ, так и по программам для физических лиц.

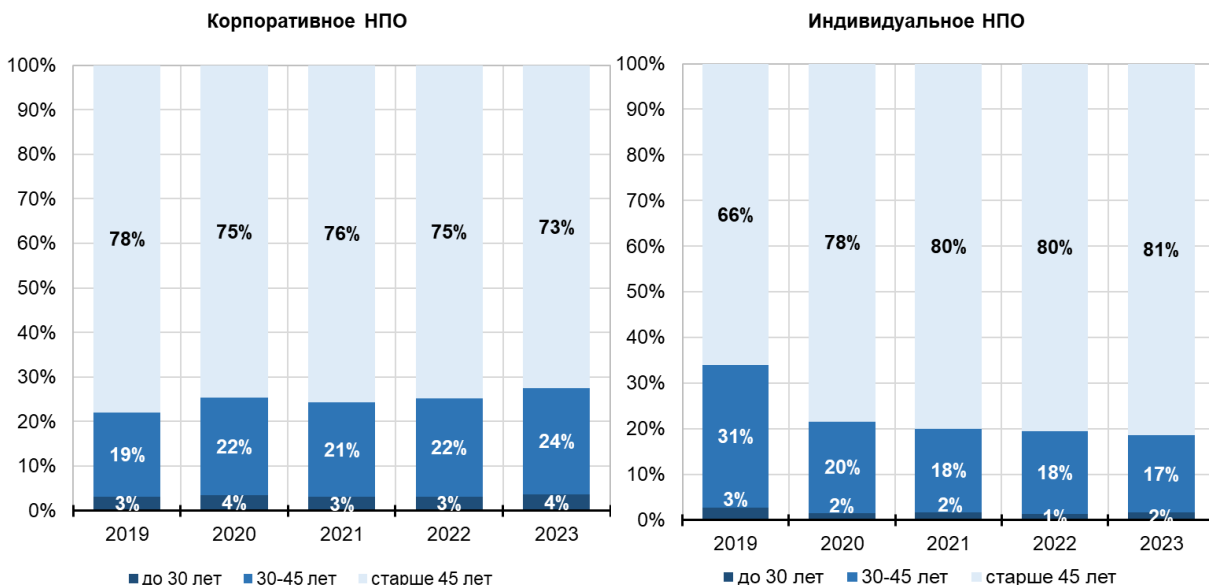


Рисунок 23. Структура пенсионных взносов участников в разрезе возрастных категорий в 2019-2023 гг., в опрошенных фондах, %.

Размер среднегодовых пенсионных взносов участника НПО по итогам 2023 года составил 29,4 тыс. рублей и это на 4% больше, чем годом ранее.

Размер среднего взноса по корпоративным программам снизился по сравнению с 2022 годом на 1%, тогда как размер среднего взноса по индивидуальным программам вырос на 11% – с 12,5 тыс. рублей до 13,9 тыс. рублей.

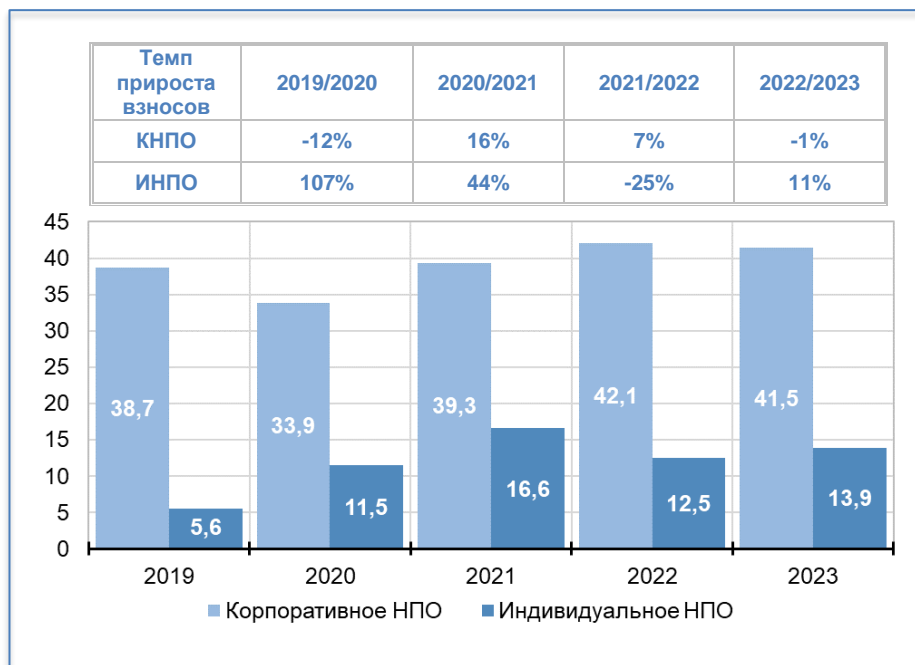


Рисунок 24. Размер среднего взноса участника НПО в разрезе типов программ в 2019-2023 гг., тыс. руб. в год

Размер среднего взноса по корпоративным программам в 3 раза превысил размер средних взносов по индивидуальным программам (41,5 тыс. руб. и 13,9 тыс. руб. в год, соответственно).

Объем выплат у опрошенных НПФ в 2023 году увеличился на 14% по сравнению с прошлым годом – за счет как выплаты пенсий, так и выкупных сумм. Основная часть выплат (как пенсий, так и выкупных сумм) осуществлялась по корпоративным программам (82% от общего объема выплат).

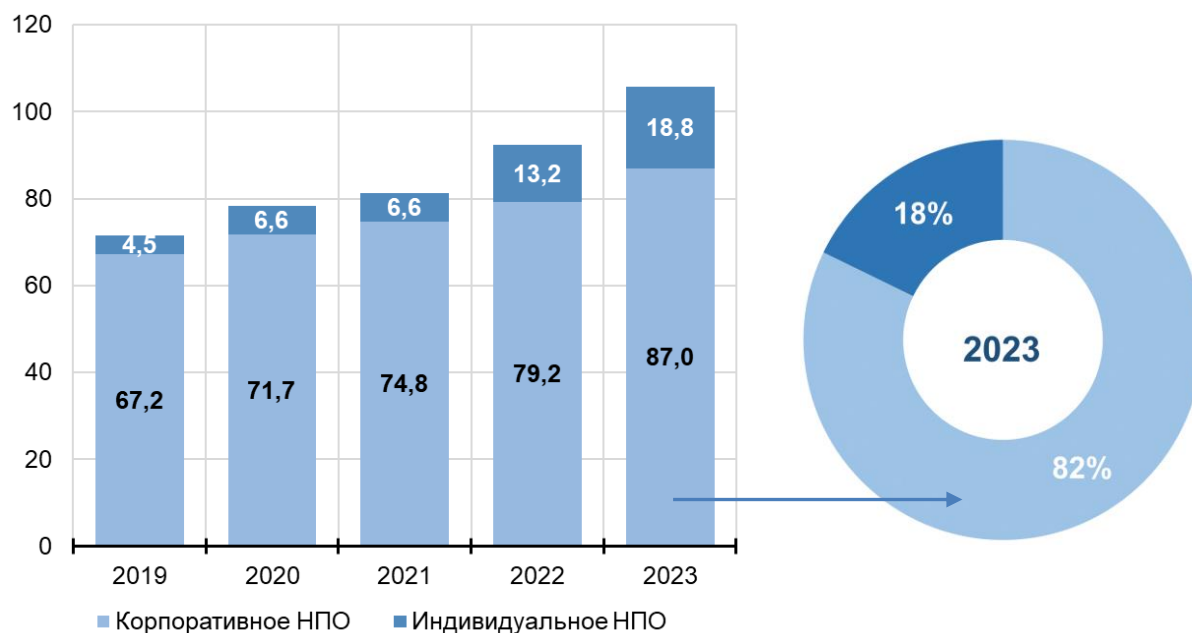


Рисунок 25. Пенсионные выплаты в 2019-2023 гг. в опрошенных фондах, млрд руб., %

В структуре выплат основная доля (47%) приходилась на пожизненные пенсии. Ежегодно доля пожизненных выплат сокращается, и растет доля выкупных сумм в общей сумме пенсионных выплат.

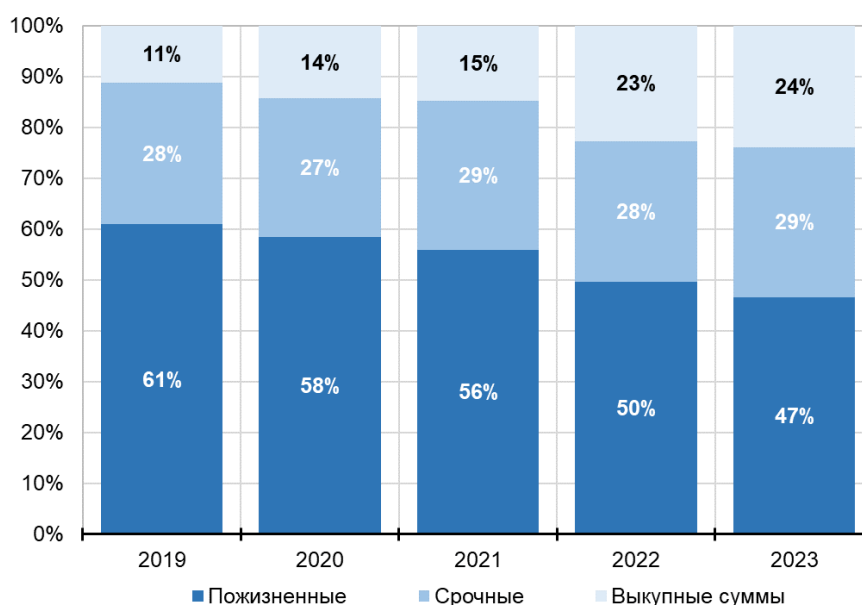


Рисунок 26. Структура пенсионных выплат в 2019-2023 гг. в опрошенных фондах, %

Основные изменения в структуре выплат в прошедшем среднесрочном периоде (с 2019 года) связаны с соответствующим (более чем двукратным) ростом абсолютной величины выкупных сумм.

Средний размер негосударственной пожизненной пенсии в 2023 году составил 3,7 тыс. руб./мес., тогда как средний размер срочной негосударственной пенсии составил 5,6 тыс. руб./мес.

Также можно отметить, что средние негосударственные пенсии, выплачиваемые в рамках индивидуального НПО (4,8 тыс. руб./мес.), выше выплачиваемых в рамках корпоративного НПО (4,2 тыс. руб./мес.). Размер средних пенсий по индивидуальному НПО уменьшился на 10%, по корпоративному НПО прирост составил – 3,4%.

Таблица 1. Размер средней назначенной пенсии по старости и средней негосударственной пенсии в опрошенных НПФ (на участника НПО) в 2020-2023 гг., тыс. руб./мес.

Средний размер негосударственной пенсии		2020	2021	2022	2023
Корпоративное НПО	Пожизненные выплаты	3,4	3,6	3,8	3,8
	Срочные выплаты	4,8	4,4	4,7	5,2
Индивидуальное НПО	Пожизненные выплаты	0,4	0,3	0,7	0,3
	Срочные выплаты	6,7	5,6	9,5	10,1
Корпоративное НПО		3,8	3,9	4,1	4,2
Индивидуальное НПО		4,1	2,8	5,4	4,8
Пожизненные выплаты		3,4	3,5	3,8	3,7
Срочные выплаты		5,0	4,5	5,0	5,6
Размер негосударственной пенсии		3,8	3,8	4,1	4,2
<i>Справочно:</i>					
<i>Размер средней назначенной пенсии по старости*</i>		16,8	18,1	20,7	22,3
<i>Размер средней социальной пенсии*</i>		9,8	10,2	12,1	12,5
<i>Размер среднемесячной начисленной заработной платы**</i>		51,3	57,2	65,3	74,9

* на 1 января года, следующего за отчетным, по данным Росстата

** в среднем за отчетный год, по данным Росстата

Сопоставление размеров средней назначенной пенсии по старости в РФ в 2020-2023 гг. со средним размером выплачиваемой негосударственной пенсии в опрошенных НПФ показывает, что наличие негосударственной пенсии увеличивает доход пенсионера на 20%, а коэффициент замещения пенсией утраченного заработка при этом возрастает до 35%.

2.2. СЕГМЕНТЫ ПЕНСИОННОГО РЫНКА: КОРПОРАТИВНОЕ И ИНДИВИДУАЛЬНОЕ НПО

Ключевые характеристики сегмента корпоративного НПО

В программах корпоративного НПО на конец 2023 года находилось 4,3 млн участников, большая часть которых (около 65%) находилась на этапе накопления.



Рисунок 27. Структура участников корпоративных программ НПО в разрезе стадий (млн участников, %)

На участников корпоративных программ приходилось 1 413 млрд руб. пенсионных резервов в части РППО, 57% которых составили средства участников на стадии выплат пенсии.

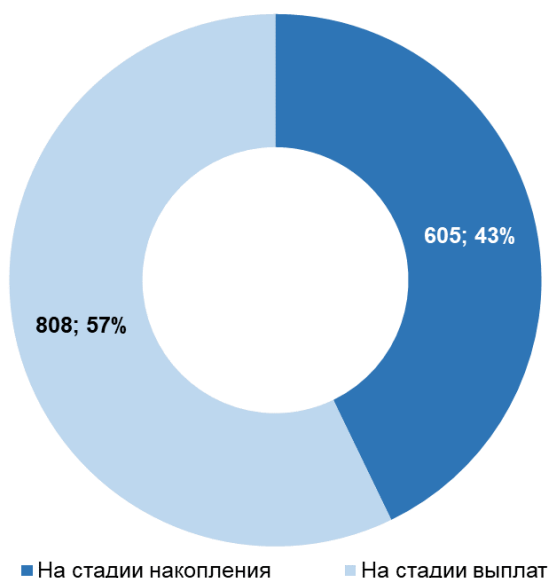


Рисунок 28. Структура резервов покрытия пенсионных обязательств по корпоративным программам НПО в разрезе стадий (млрд руб., %)

Средний счет (удельный размер РППО на участника) в целом по участникам корпоративных программ составлял 332 тыс. руб., в т. ч. в разрезе стадий:

- 220 тыс. руб. – по участникам на стадии накопления;
- 538 тыс. руб. – по получающим пенсии.

Количество крупных именных пенсионных счетов, с суммами, превышающими предельный гарантированный объем возмещения в 2,8 млн рублей, составляло около 40 тыс. единиц:

- 15 тыс. счетов – по участникам на стадии накопления;
- 24 тыс. счетов – по получающим пенсии.

При этом средний счет по таким счетам составлял:

- 6,0 млн руб. – по участникам на стадии накопления;
- 4,4 млн руб. – по получающим пенсии.

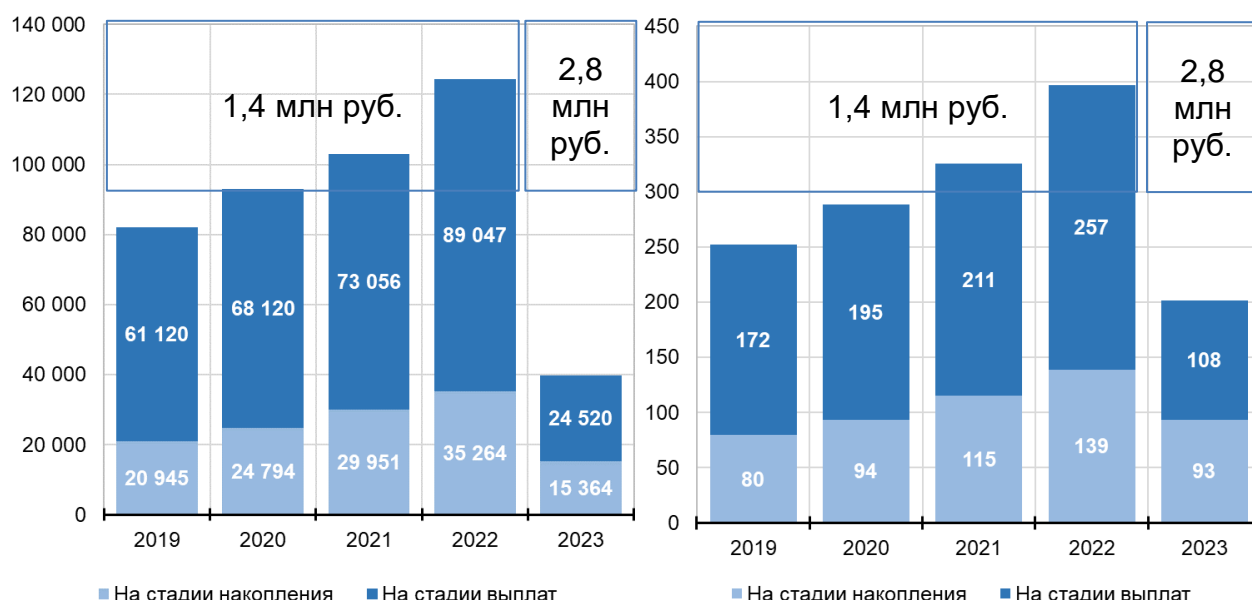


Рисунок 29. Слева - Количество именных пенсионных счетов с суммами, превышающими 1,4 млн руб. до 2022 г. и 2,8 млн руб. в 2023 г., в рамках КНПО, всего счетов, шт. / Справа - Объем РППО по счетам свыше 1,4 млн руб. до 2022 г. и 2,8 млн руб. в 2023 г. в рамках КНПО, млрд руб.

Факторы развития сегмента корпоративного НПО

Рынок корпоративного НПО характеризуется стагнацией уже несколько лет. В 2023 году объемы привлечения также сохранились на уровне предшествующего года – около 160 тыс. участников (эта величина определяется не только появлением

новых участников КНПО, но и пролонгацией (перезаключением) существующих договоров).

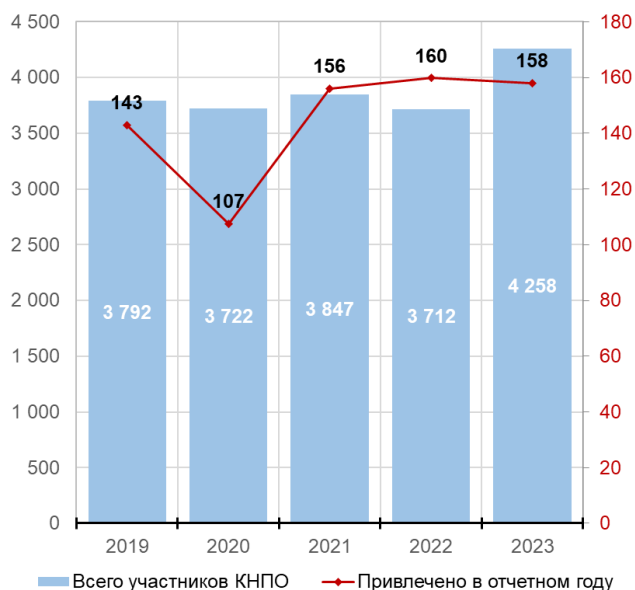


Рисунок 30. Объемы привлечения участников корпоративного НПО за год и их количество на конец года, 2019-2023 гг., в опрошенных фондах, тыс. участников

То, что в характере спроса на рынке КНПО отсутствуют существенные изменения, подтверждают не только количественные показатели, но и мнения самих НПФ.

При ответе на вопрос «Можете ли вы отметить изменения в характере спроса на корпоративные пенсионные программы?», в большинстве случаев НПФ посчитали, что существенные изменения отсутствовали. Так, например, большинство фондов отметили, что каких-либо заметных изменений по финансированию корпоративных программ не было ни в сторону увеличения финансирования (85% ответов), ни в сторону уменьшения (74% ответов).

По утверждениям опрошенных фондов, проявление интереса к узкоспециализированным КПП (для отдельных категорий работников) также отсутствует на протяжении последних нескольких лет – так было указано в 68% ответов.

Положительным итогом 2023 года можно отметить то, что 18% фондов отметили приток новых участников.

Среди тенденций, которые стали заметны в последние 2-3 года, или появились в 2023 году, опрошенные фонды отметили:

- расширение КПП на все предприятия, входящие в одну группу (53% в совокупности);

- повышение требований к уровню обслуживания КПП (41% в совокупности).



Рисунок 31. Распределение ответов на вопрос «Можете ли вы отметить изменения в характере спроса на корпоративные пенсионные программы?», %

Отвечая на вопрос «Какие факторы, по вашему мнению, в настоящее время наиболее сильно влияют на рынок корпоративного НПО?», фонды, в первую очередь, отмечали влияние экономических факторов.

Наиболее сильное негативное влияние на рынок корпоративного НПО, по мнению представителей НПФ, оказывает уровень развития экономики, который они считают основным сдерживающим фактором (94%). Экономические факторы определяют деловую активность большинства предприятий, а также влияют на уровень жизни населения, структуру и величину спроса (низкий уровень доходов населения не способствует развитию самостоятельного накопления на пенсию и участию в программах НПО).

К экономической группе факторов также можно отнести такие, как снижение экономической активности и сокращение расходов предприятий (76%), и отсутствие бюджета на финансирование КПП (62%).



Рисунок 32. Распределение ответов на вопрос «Какие факторы, по вашему мнению, в настоящее время наиболее сильно влияют на рынок корпоративного НПО?», %

Ответы на вопрос «Какие факторы, по вашему мнению, способствовали бы росту спроса на рынке корпоративного НПО?» можно разделить на две группы – первые предполагают ту или иную степень поддержки со стороны государства, вторые связаны непосредственно с инициативностью НПФ.



Рисунок 33. Распределение ответов на вопрос «Какие факторы, по вашему мнению, способствовали бы росту спроса на рынке корпоративного НПО?», %

Фонды убеждены, что наиболее сильное влияние на развитие рынка корпоративного НПО (на рост спроса) в первую очередь оказывают действия со стороны государства. Именно решения государства становятся драйвером роста рынка. Это может быть и государственное стимулирование участия работодателей в корпоративном НПО, и расширение налоговых льгот (в том числе

для работодателей). При этом, как и годом ранее, важность этих двух факторов остается высокой – почти все респонденты одновременно отметили эти факторы как имеющие сильное влияние – 91% и 88% соответственно.

Вторая группа факторов, оказывающих воздействие на рост спроса на рынке корпоративного НПО, имеет среднюю степень влияния и относится к действиям самих НПФ. К этим факторам относится и активная информационная работа НПФ в продвижении своих пенсионных продуктов (56% респондентов), и работа по совершенствованию уровня клиентского сервиса (41%).

Ключевые характеристики сегмента индивидуального НПО

В индивидуальном НПО участвуют 2,2 млн участников, подавляющая часть которых (около 96%) находится на этапе накопления.



Рисунок 34. Структура участников индивидуальных программ НПО в разрезе стадий (млн участников, %)

На участников индивидуальных программ приходится 152 млрд руб. пенсионных резервов в части РППО, 92% которых, в свою очередь, составляют средства участников на стадии накопления.

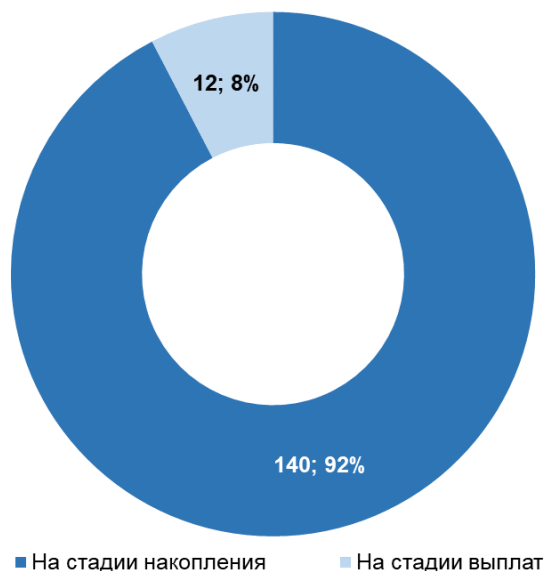


Рисунок 35. Структура РППО по программам индивидуального НПО в разрезе стадий (млрд руб., %)

Средний счет (удельный размер РППО на участника) в целом по участникам индивидуальных программ составляет 68 тыс. руб., в т. ч. в разрезе стадий:

- 66 тыс. руб. – по участникам на стадии накопления;
- 145 тыс. руб. – по получающим пенсии.

Количество крупных именных пенсионных счетов, с суммами, превышающими 2,8 млн руб., составляет величину свыше 3,2 тысяч единиц:

- 2,8 тыс. счетов – по участникам на стадии накопления;
- 0,4 тыс. счетов – по получающим пенсии.

При этом средний счет по таким счетам составляет:

- 6,6 млн руб. – по участникам на стадии накопления;
- 9,3 млн руб. – по получающим пенсии.

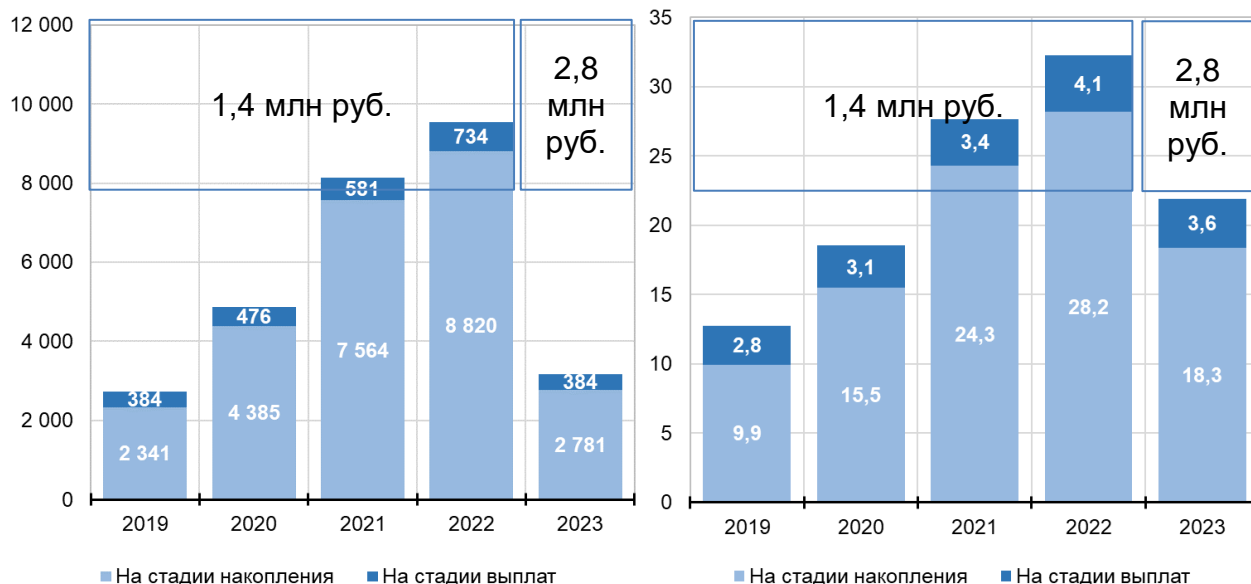


Рисунок 36. Слева - Количество именных пенсионных счетов с суммами, превышающими 1,4 млн руб. до 2022 г. и 2,8 млн руб. в 2023 г., в рамках ИНПО, всего счетов, шт. / Справа Объем РППО по счетам свыше 1,4 млн руб. до 2022 г. и 2,8 млн руб. в 2023 г. в рамках ИНПО, млрд руб.

Средний счет по участникам индивидуальных программ почти в 5 раз ниже счета участников по корпоративным пенсионным программам, при этом по счетам с суммами, превышающими 2,8 млн рублей, ситуация иная – средний счет участников индивидуальных программ (6,9 млн руб.) превышает средний счет участников корпоративного НПО (составляющий 5 млн руб.). Вероятно, часть подобных счетов со значительными суммами формируются участниками, в том числе в рамках своего инвестиционного портфеля.

Факторы развития сегмента индивидуального НПО

По итогам 2023 года в программах индивидуального НПО опрошенных фондов находилось 2 219 тыс. участников. Объемы привлечения в ИНПО в 2021-2023 гг. находились на уровне около 130 тыс. участников в год.

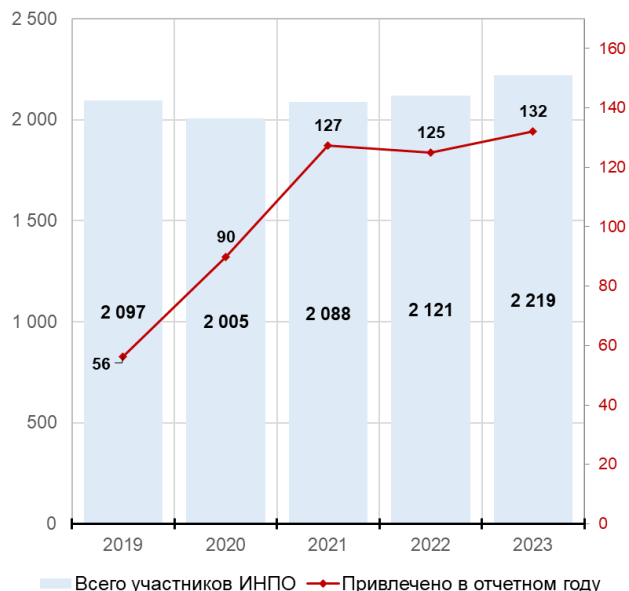


Рисунок 37. Объемы привлечения участников индивидуального НПО за год и их количество на конец года, 2019-2023 гг., в опрошенных фондах, тыс. участников

В 2023 году фонды занимались качественным развитием рынка. Акценты работы с клиентами сместились в онлайн, где можно без посещения офиса заключить договор, перечислить первый платеж, настроить автоплатежи и контролировать состояние пенсионного счета в личном кабинете. Такая работа фондов находит отклик со стороны клиентов. Фондами отмечается, что в последние 2-3 года более востребованным стало использование онлайн-сервисов (59% ответов респондентов) и заключение договора онлайн (53% ответов).

Также респондентами отмечался рост понимания клиентами природы пенсионных продуктов и осознание необходимости самостоятельного формирования пенсии – 24% ответов респондентов отметили, что это проявилось в последние 2-3 года.



Рисунок 38. Распределение ответов на вопрос «Можете ли отметить изменения в характере спроса на пенсионные программы для физических лиц?», %

В отношении спроса на пенсионные программы для физических лиц, размеров взносов и дисциплины по их уплате значимых изменений респондентами не отмечалось.

Среди факторов, определяющих спрос со стороны физических лиц на услуги НПФ, все респонденты в первую очередь отметили низкий уровень доходов (88% ответов респондентов).

Респонденты также отмечали среди значимых факторов низкий уровень финансовой грамотности (74% ответов респондентов) и низкий уровень доверия к любым финансовым институтам, и к НПФ в том числе (68% ответов респондентов). При этом в прошлом году доля подобных ответов по данным факторам была немного выше (81% и 78%), что говорит о том, что финансовая грамотность населения по вопросам пенсионного обеспечения постепенно повышается и это соответствует вышеупомянутому росту осознания гражданами необходимости самостоятельного формирования пенсии.

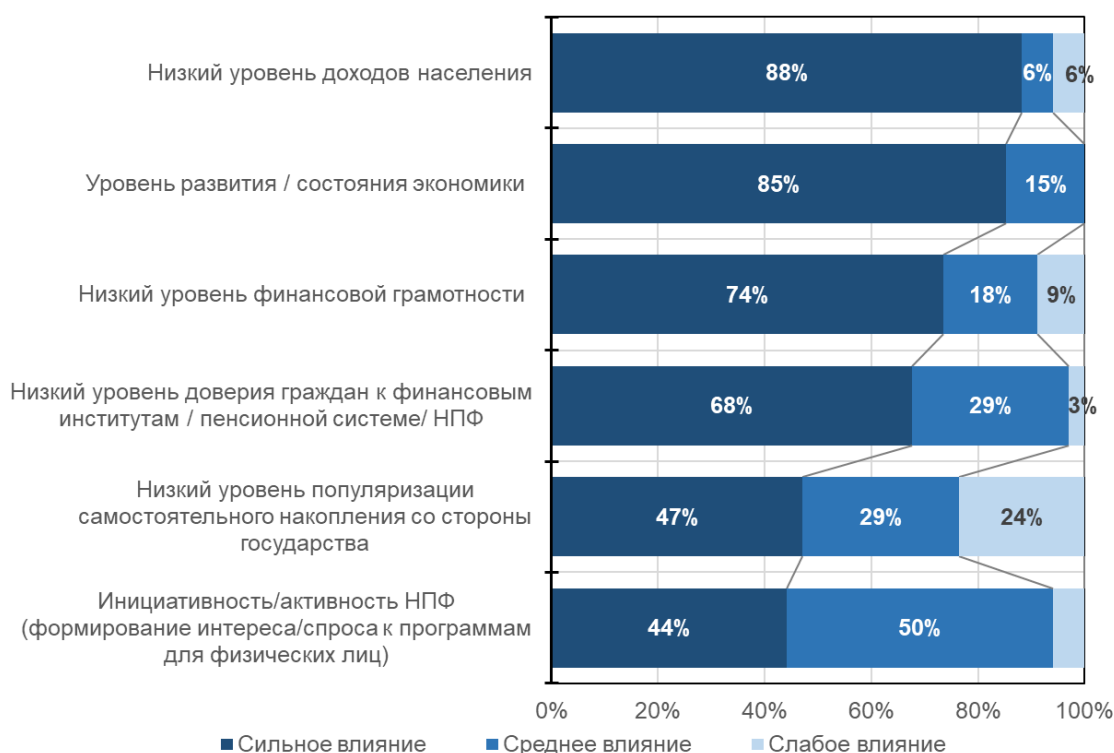


Рисунок 39. Распределение ответов на вопрос «Какие факторы, по вашему мнению, в настоящее время наиболее сильно влияют на рынок индивидуального НПО?», %

Многолетний мониторинг данных факторов позволяет сформировать на их основе индекс отношения граждан к негосударственному пенсионному обеспечению, характеризующий усредненное влияние доверия граждан к финансовым институтам,

пенсионной системе, НПФ и влияние их финансовой грамотности на рынок индивидуального НПО.¹²

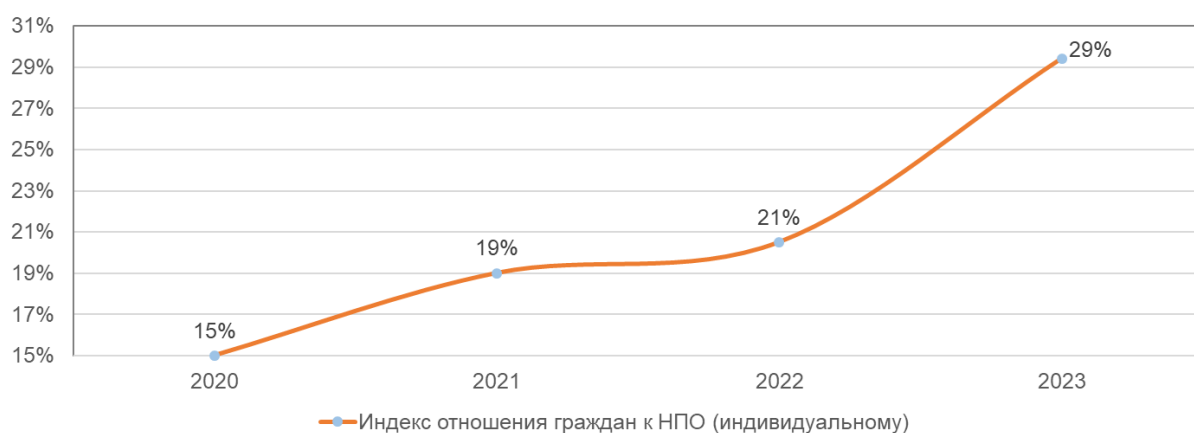


Рисунок 40. Динамика индекса отношения граждан к негосударственному пенсионному обеспечению, %

Участниками опроса отмечается, что государственное стимулирование активности граждан к самостоятельному накоплению на пенсию может способствовать росту спроса на рынке ИНПО. В частности, расширение возможностей получения налогового вычета и популяризация самостоятельного пенсионного накопления граждан выделены как существенные факторы роста спроса на рынке индивидуального НПО (по 82% респондентов соответственно).



Рисунок 41. Распределение ответов на вопрос «Какие факторы, по вашему мнению, способствовали бы росту спроса на рынке индивидуального НПО?», %

¹² Индекс рассчитывается как среднее доли фондов, считающих влияние низкого уровня доверия граждан к финансовым институтам на рынок индивидуального НПО слабым или средним и доли фондов, считающих также слабым или средним влияние низкого уровня финграмотности на рынок индивидуального НПО.

3. Основные выводы по дальнейшему развитию деятельности НПФ по НПО

В настоящее время более 85% россиян вместе с государственными пенсионными выплатами хотели бы получать дополнительную корпоративную пенсию от своего работодателя¹³. Сопоставление размеров средней назначенной пенсии по старости в РФ в 2020-2023 гг. со средним размером выплачиваемой негосударственной пенсии в опрошенных НПФ показывает, что наличие негосударственной пенсии увеличивает доход пенсионера на 20%, а коэффициент замещения пенсией утраченного заработка при этом возрастает до 35% и более процентов. При этом пенсионные выплаты в опрошенных НПФ по итогам 2023 г. получали всего 1,6 млн участников или около 3,9% от общей численности пенсионеров в РФ. Таким образом, в нашей стране имеется явно выраженная потребность в дальнейшем развитии НПО.

Исходя из анализа результатов развития системы НПО за прошедший год, к основным задачам, решение которых будет содействовать дальнейшему развитию НПО, относятся:

- развитие правового регулирования деятельности НПФ. Фонды убеждены, что наиболее сильное влияние на развитие рынка корпоративного НПО (на рост спроса) в первую очередь оказывают действия со стороны государства;
- повышение налоговых стимулов с целью мотивации участия работодателей в программах НПО. Почти 90% фондов высказались о том, что расширение налоговых стимулов для работодателей является важным фактором для стимулирования участия компаний в развитии НПО;
- повышение уровня доверия к финансовым институтам и к НПФ в частности, повышение уровня понимания населением механизма накопления на пенсию посредством НПФ, формирование культуры ответственного отношения к собственному будущему на пенсии, информационное стимулирование самостоятельного пенсионного накопления со стороны государства. Фонды убеждены, что низкий уровень финансовой грамотности препятствует широкому распространению НПО. Ежегодные результаты опросов говорят о том, финансовая грамотность населения постепенно повышается. Этому

¹³ <https://npfsberbanka.ru/news/47919/>

способствует в том числе государственная политика по стимулированию активности граждан к самостоятельному накоплению на пенсию;

- развитие клиентского сервиса, в том числе для взаимодействия с клиентами в онлайн-формате. Кроме того, фондам важно оставаться конкурентоспособными за счет предложения гибких пенсионных продуктов, позволяющих клиентам копить с возможностью выбора нужных опций и параметров.

В настоящее время акценты работы с клиентами сместились в онлайн, где можно без посещения офиса заключить договор, перечислить первый платеж, настроить автоплатежи и контролировать состояние пенсионного счета в личном кабинете. Развитие цифровой трансформации клиентского сервиса имеет значительные перспективы для НПФ учитывая, что у более половины фондов отсутствуют мобильные приложения, у 61% нет онлайн-помощника/чат-бота. Современные технологии ведут к необходимости повышения простоты, прозрачности и понятности предоставляемых услуг. Например, по данным исследования¹⁴ канадской страховой компании Sun Life, средний остаток пенсионного счета активных пользователей мобильных приложений на 230% выше, чем у тех, кто ими не пользуется. Такие клиенты вносят вдвое больше денег на счет и реже снимают средства, а также лучше подготовлены к выходу на пенсию. Кроме того, использование современных мобильных приложений ведет к большей удовлетворенности клиентов и, в конечном итоге, к большей прибыльности бизнеса пенсионных фондов.

С 1 января 2024 г. в России была запущена программа долгосрочных сбережений, которая будет способствовать созданию нового института долгосрочных сбережений, формированию дополнительного дохода граждан России и культуры долгосрочных сбережений. ПДС расширит вариативность продуктового предложения НПФ и увеличит их клиентскую базу. При этом деятельность НПФ по формированию долгосрочных сбережений неразрывно связана с деятельностью по НПО (на законодательном уровне) и строится на единых требованиях, принципах, а также имеет единую базу предоставляемых стимулов и гарантий для участников. По ожиданиям НПФ, реализация ПДС в ближайшие несколько лет значительно повлияет на изменение конкурентной структуры пенсионного рынка. При этом рынок

¹⁴ Sun Life <https://www.sunlife.ca/workplace/en/group-retirement-services/news/breaking-news-and-innovation/designed-for-savings--digital-engagement/>

НПО, по-видимому, будет меняться под воздействием переводов накопительной части в ПДС и возможных изменений спроса на программы НПО для физических лиц. За прошедший год подготовка НПФ к работе по привлечению граждан в новый сберегательный продукт затронуло различные сферы деятельности НПФ, в том числе более 40% фондов внесли изменения в свои стратегические планы, а также скорректировали свои целевые показатели развития.

В настоящее время НПФ накоплен значительный практический опыт разработки сложных корпоративных программ для широкого круга юридических лиц, включая крупнейшие компании-работодатели страны. При условии реализации дополнительных стимулов и законодательных инициатив данный опыт может быть распространен за пределы промышленных корпораций и финансовых групп и позволит гражданам получать дополнительный доход в будущем. Сложившаяся за более чем 30-летний период система НПО может стать существенным подспорьем в решении ряда задач, стоящих перед финансовой отраслью Российской Федерации, в частности, по обеспечению рынка инвестиционными ресурсами в объемах, соответствующих масштабам национальной экономики.

Исследовательская группа:

Волков И.А.,

Елисеева Ю.А.,

Силантьев Д.А.

Кокшаров А.В.