



Маржинальность НПО
в сравнении с другими НФО

База для сравнения

- Страховые компании
 - Накопительное страхование жизни
 - Инвестиционное страхование жизни
 - Пенсионное страхование
- Управляющие компании
 - ПИФы
 - ДУ
- НПФ
 - Негосударственное пенсионное обеспечение
 - Обязательные пенсионные накопления (ОПС)

Страховые компании

| Продукт | Комиссия | Performance fee | Management fee |
|------------|----------|-----------------|----------------|
| НСЖ/ИСЖ/ПС | 2 -5% | 10-15% | около 1-1,5% |

- Комиссия в среднем от взносов за каждый год договора.
- Продукты содержат гарантию (страховую сумму по дожитию).
- Страховая сумма рассчитывается с учетом гарантированной доходности (ГД: 3-5%).
- Дополнительный инвестиционный доход рассчитывается на основании превышения ДИД над ГД по формуле:
$$\text{ДИД} = \text{ФД} * (1 - \text{Pf}) - \text{Mf} - \text{TIR}$$
, где
ДИД – дополнительная инвестиционная доходность,
ФД – Фактическая доходность
Pf – Performance fee
Mf – Management fee
TIR – technical interest rate (гарантированная ставка доходности на математический резерв)
- Нет никаких законодательных ограничений на вышеуказанные тарифы и нагрузки.

Управляющие компании

| Продукт | Комиссия | Performance fee | Management fee |
|---------|----------|-----------------|-------------------|
| ПИФы | 0 - 3% | до 20% | 0.8 - 3% (до 10%) |
| ДУ | нет | 10-20% | 0.13 – 3.5% |

- В продуктах нет никаких гарантий для клиента.
- Комиссия в ПИФах «скрыта» в системе скидок и надбавок при покупке/продаже паев.
- Комиссия используется для оплаты посредников/продавцов. В тех случаях, когда посредника нет (например, продажи онлайн) комиссия может отсутствовать.
- Величина Mf в ДУ и ПИФах зависит от типа активов под управлением.
- Есть минимальный размер активов, передаваемых в ДУ (крупные суммы).
- Ограничения предусмотрены законом, однако их размер значительно превышает рыночную практику, сложившуюся в результате конкуренции.

НПФы

| Продукт | Комиссия/ЦВ | Performance fee | Management fee |
|---------|-------------|---|----------------|
| ОПС | нет | До 15% (за минусом постоянной части, включая финансирование РОПС) | До 0.75% |
| НПО | нет | До 15% | нет |

- Все ограничения на тарифы/надбавки прописаны в отраслевом законе.
- Во всех продуктах есть гарантия сохранности накоплений (ОПС – на 5 лет, НПО – ежегодно).

Экономика НПО для НПФ

- Единственным источником дохода НПФ выступает отчисление 15% от инвестдохода, который НПФ может делать только по факту его фиксации в отчетном периоде
- НПФ обязан формировать и поддерживать страховой резерв в размере 5% от РППО
- НПФ за счет собственных средств уплачивает аквизиционные расходы и операционные расходы
- НПФ гарантирует безубыточность по клиентским пенсионным планам на взносы (не на матрезерв)

В зависимости от параметров пенсионного плана окупаемость НПО происходит не ранее 5-ого года, что негативно влияет на развитие отрасли НПО в целом.

Эпоха низких процентных ставок при сохранении действующего порядка внимания вознаграждения НПФ может окончательно «похоронить» развитие НПО в России

В других секторах присутствуют существенно меньшие ограничения на экономику продукта, что позволяет регулировать размер комиссий и уровня нагрузки **рыночными механизмами** – конкуренцией, борьбой за привлекательность в глазах клиента и т.д.

Таблица сравнения маржинальности НПФ и других участников

| Параметр | НПФ | Страхование жизни | УК |
|----------------------------|---|---|--|
| Вид деятельности | Исключительный | Неисключительный | Исключительный |
| Продукт | ОПС/НПО | НСЖ/ИСЖ/ПС | ПИФ/ДУ |
| Комиссия | нет/нет | 2-5% | 0-3%/нет |
| Performance fee | До 15% (за вычетом MF)/до 15% | 10-15% | До 20%/10-20% |
| Management fee | нет/до 0,75% | около 1-1,5% | 0,8%-3% (разрешено до 10%)/0,13%-3,5% |
| Количество субъектов рынка | 43 | 264 | 271 |
| Доход для клиента | <ul style="list-style-type: none"> Не менее 85% инвестиционного дохода распределяется на счета Ежегодно не менее 0% МГД, независимо от фин.результата Вводится страхование АСВ (ОПС) | <ul style="list-style-type: none"> Комиссия в среднем от взносов за каждый год договора. Продукты содержат гарантию (страховую сумму по дожитию). Страховая сумма рассчитывается с учетом гарантированной доходности (ГД: 3-5%). Дополнительный инвестиционный доход рассчитывается на основании превышения ДИД над ГД Нет законодательных ограничений на вышеуказанные тарифы и нагрузки. | По результатам инвестирования возможна как положительная, так и отрицательная доходность |
| Выплаты | <p>При достижении ж/м 55/60 лет</p> <p>Согласно договору:</p> <ul style="list-style-type: none"> не менее 5 лет (КПП) на срок от 1 года (ИПП) пожизненная | Рентная выплата может быть назначена в любом возрасте (в соответствии с договором) | При продаже ПИФа/При выводе средств из ДУ |

Выводы

- Сегодня НПО является самым зарегулированным и самым низкомаржинальным продуктом на рынке финансовых услуг. Все ограничения жестко прописаны в законе.
- При этом на пенсионном рынке сложилась парадоксальная ситуация, когда добровольный вид (НПО) является менее маржинальным, чем обязательный вид (ОПС).
- Законодательные ограничения на тарифы и нагрузки НПО представляют собой «рудимент» старой модели НПО, когда НПФы создавались как НКО для обслуживания кэптивных пенсионных схем крупных предприятий.
- Именно отсутствие возможности отнесения части взносов на аквизиционные расходы (комиссию) является сегодня основным сдерживающим фактором развития НПО, прежде всего в розничном сегменте.
- Снижение рыночных процентных ставок в сегодняшней модели НПО неминуемо приведет к существенному снижению прибыльности и вымыванию капиталов фондов. Отрасль станет экономически неэффективной для инвесторов.
- Для сохранения и развития отрасли НПО необходимо ввести management fee (плата за управление активами и гарантию сохранности взносов) и целевой взнос (затраты на маркетинг и дистрибуцию).