



Формирование рынка индивидуальных пенсионных планов для физических лиц в России

*Привить клиенту новую привычку и довести до уровня
непреложной необходимости — посильная задача
в масштабе одного поколения*

Тенденции рынка негосударственного пенсионного обеспечения (НПО)

На рынке корпоративных пенсионных программ наблюдается стагнация:

Насыщенность рынка

Большинство крупных работодателей уже обладают корпоративными пенсионными программами (КПП) и/или кэптивными НПФ

Недостаточность существующих налоговых стимулов

Реальная цитата работодателя об НПО: «Запуск КПП для нас — нечто среднее между сомнительно и нецелесообразно»

Недостаток средств

Пенсионные программы — непосильная добровольная нагрузка для малого и среднего бизнеса

На рынке ИПП возникает перспектива развития



Падение банковских ставок

Рост интереса граждан к иным финансовым инструментам



Падение интереса к страхованию жизни

По причине недовольства клиентов результатами доходности*



Долгосрочное инвестирование

Популяризация накопительных продуктов



Рост рынка ИПП в нише потребителей с высоким и средним доходом

15
млн чел.
Потенциал рынка*

* По данным Банка России объем продаж полисов ИСЖ в I кв. 2019 г. упал на 27% к уровню 01-03.2019 г.
* Данные Госстата

Перспективы сосуществования ИПК и ИПП

ИПК будет иметь смысл, если в нем будут учтены все аспекты зарубежного опыта, в том числе будет внедрена система «автоподписки»

добровольный формат,
без софинансирования



KiwiSaver
Poua he Oranga

Новая Зеландия



Франция



Великобритания



ЛИЧНЫЕ ВЗНОСЫ

1-6% от заработной платы



ПЕРИОД НАКОПЛЕНИЯ

Не менее 5 лет



ВЫХОД НА ПЕНСИЮ

В возрасте 60-65 лет.

Концепция ИПК предлагает выход после периода 30-ти лет накоплений

**Сравним
ИПК / ИПП — ОСАГО / КАСКО**

В системе автострахования:

- ОСАГО — обязательный, базовый доступный, «социальный» продукт;
- КАСКО — дополнительный продукт повышенной комфортности и более высокий по стоимости.

Преимущества системы индивидуальных пенсионных накоплений для клиента на примере опыта зарубежных стран:



АВТОПОДПИСКА

Без системы «обязательности» проект не жизнеспособен



**СОФИНАНСИРОВАНИЕ:
ГОСУДАРСТВО + РАБОТОДАТЕЛЬ**

Установка предельно допустимого % отчислений в пользу участников**



**ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ
ВЗНОС НА ЖИЛЬЕ**

Возможность перевести часть средств для покупки своего первого жилья



**ЧАСТИЧНОЕ
ИСТРЕБОВАНИЕ**

В особых жизненных ситуациях (болезнь, банкротство и прочее)



**ВЫБОР СТРАТЕГИИ
ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

Для клиентов определенной возрастной категории* и клиентов, знающих специфику фондового рынка

* С обязательной оговоркой на отказ от ежегодной сохранности средств на счетах клиентов.

** Снижение налогового бремени для работодателя на размер % отчислений в пользу работников, определенный государством.

Маркетмейкеры рынка индивидуальных пенсионных планов (ИПП)



В 2019 году на пенсионном рынке работает **49** НПФ

Только **5** из них занимаются разработкой новых сервисов и ИПП

И только **2** активны в продвижении и продажах ИПП



- > Разработали новые пенсионные продукты
- > Осуществляют продвижение ИПП через сети материнских и партнерских банков, а также собственные офисы
- > Создали технологичные онлайн-решения для заключения и сопровождения договоров ИПП
- > Осуществляют маркетинговую активность, в том числе в сети Интернет
- > Развивают платежные сервисы и способы пополнения ИПП, в том числе через программы лояльности банков-партнеров



Мобильное приложение



Личный кабинет



Лендинг



- ▶ 2017: + 1,2 млн чел.
- ▶ 2018: + 0,15 млн чел.
- ▶ Средний счет: ~ 10 000 ₽



- ▶ 2017: + 1 тыс. чел.
- ▶ 2018: + 11 тыс. чел.
- ▶ Средний счет: 72 000 ₽

Разработка новых ИПП и сервисов, но невысокая активность в продвижении



Предпосылки, побудившие нас развивать рынок ИПП

**Создание рынка ИПП —
естественная необходимость
для НПФ в текущих условиях**

**Темпы привлечения новых
застрахованных лиц по ОПС снижаются:**

1

Отсутствие
пополняемости счетов

2

Усложнение
процедуры
перехода (269-ФЗ)

3

Перенос запуска
индивидуального
пенсионного капитала (ИПК)



**Рост числа
сознательных ЗЛ**

0,5 (рост до 1) млн чел.
активно пользуются ЛК
и следят
за предложениями
фонда онлайн



**Повышение
лояльности**

действующих
клиентов по ОПС
(отток ЗЛ с ИПП ниже
в 2 раза)



Обеспечение
**регулярной
пополняемости**
счетов —
дополнительный
**источник доходов
фонда**

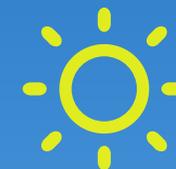


Низкая стоимость
обслуживания за
счет масштаба
(0,2 млн участников
НПО vs 6,5 млн ЗЛ)



НПО может стать
базовым элементом
системы кросс-продаж
иных финансовых
продуктов партнеров
фонда среди клиентов

Наша динамика развития индивидуальных пенсионных планов (ИПП)



После завершения реорганизации, фонд приступил к разработке новой линейки продуктов для физлиц «Индивидуальные пенсионные планы» (ИПП)



Тестовые продажи
65 млн руб.



Продажи
556 млн руб.

Прогноз продаж

1,0-1,1
млрд руб.



Запуск новой версии сервиса «Личный кабинет» и мобильного приложения



- ✓ Создание продукта, настройка пенсионных правил
- ✓ Автоматизация бизнес-процессов, настройка документооборота
- ✓ Пилотные продажи в собственной региональной сети фонда
- ✓ Реализация механизма онлайн оформления ИПП

- ✓ Позиционирование и стратегия продукта ИПП — «План Б»
- ✓ Настройка продукта под разные каналы продаж
- ✓ Запуск продаж ИПП в банках - партнерах
- ✓ Новые платежные сервисы

- ✓ Масштабирование продаж в банковском канале + развитие программ кэшбэк

2017 год

2018 год

2019 год

Портрет нашего клиента по ИПП

Сознательный клиент средних лет

48 лет
Средний возраст клиента



65%
Женщины

35%
Мужчины

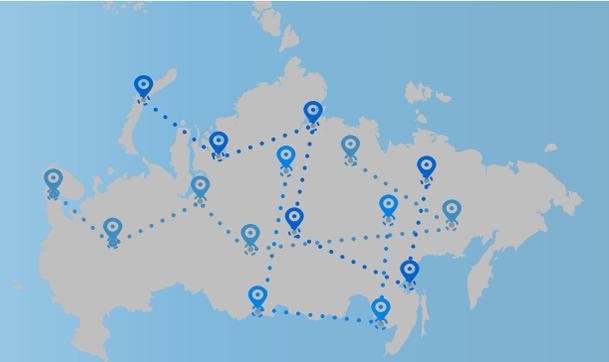
72,1 тыс. руб. — Средний счет клиента

50% — Являются клиентами фонда по ОПС

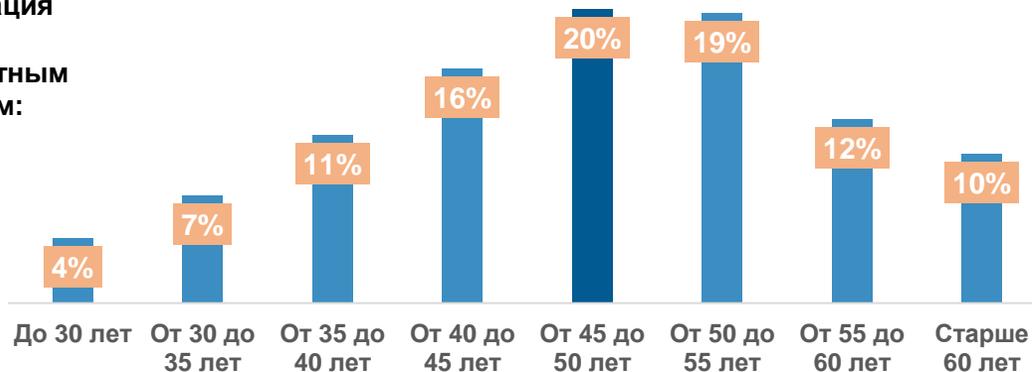
Концентрация продаж по регионам:

Топ 10
регионов по ИПП

- Москва (15%)
- Московская область (6%)
- Санкт-Петербург (6%)
- Вологодская область (5%)
- Краснодарский край (4%)
- Омская область (4%)
- Ханты-Мансийский АО – Югра (4%)
- Ямало-Ненецкий АО (3%)
- Республика Саха (Якутия) (3%)
- Свердловская область (3%)



Концентрация клиентов по возрастным категориям:



38%
клиентов
В возрасте до 45

39%
клиентов
В возрасте 45+

22%
клиентов
Предпенсионного возраста

Учитывая рыночный опыт, мы не пошли в массовый клиентский сегмент, а внедрили продукт со вступительным взносом от 15 000 Р, тем самым определив немногочисленную, но **сознательную и платежеспособную аудиторию**

Уровень последующих взносов ИПП в зависимости от канала продаж

Канал привлечения

● Цифровой (онлайн)

4,5% Доля привлечения через канал



49%

Последующие взносы на счета НПО



Перспектива роста взносов до **70%** посредством «Автоплатежей» и мобильного приложения

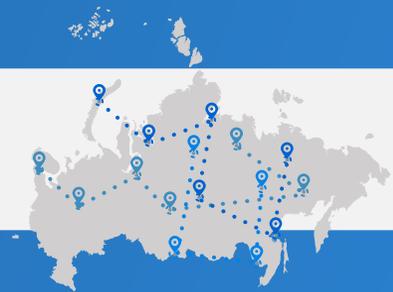
● Собственная региональная сеть офисов

35,4% Доля привлечения через канал



26%

Последующие взносы на счета НПО



● Партнерские продажи (банковский канал)

60,1% Доля привлечения через канал

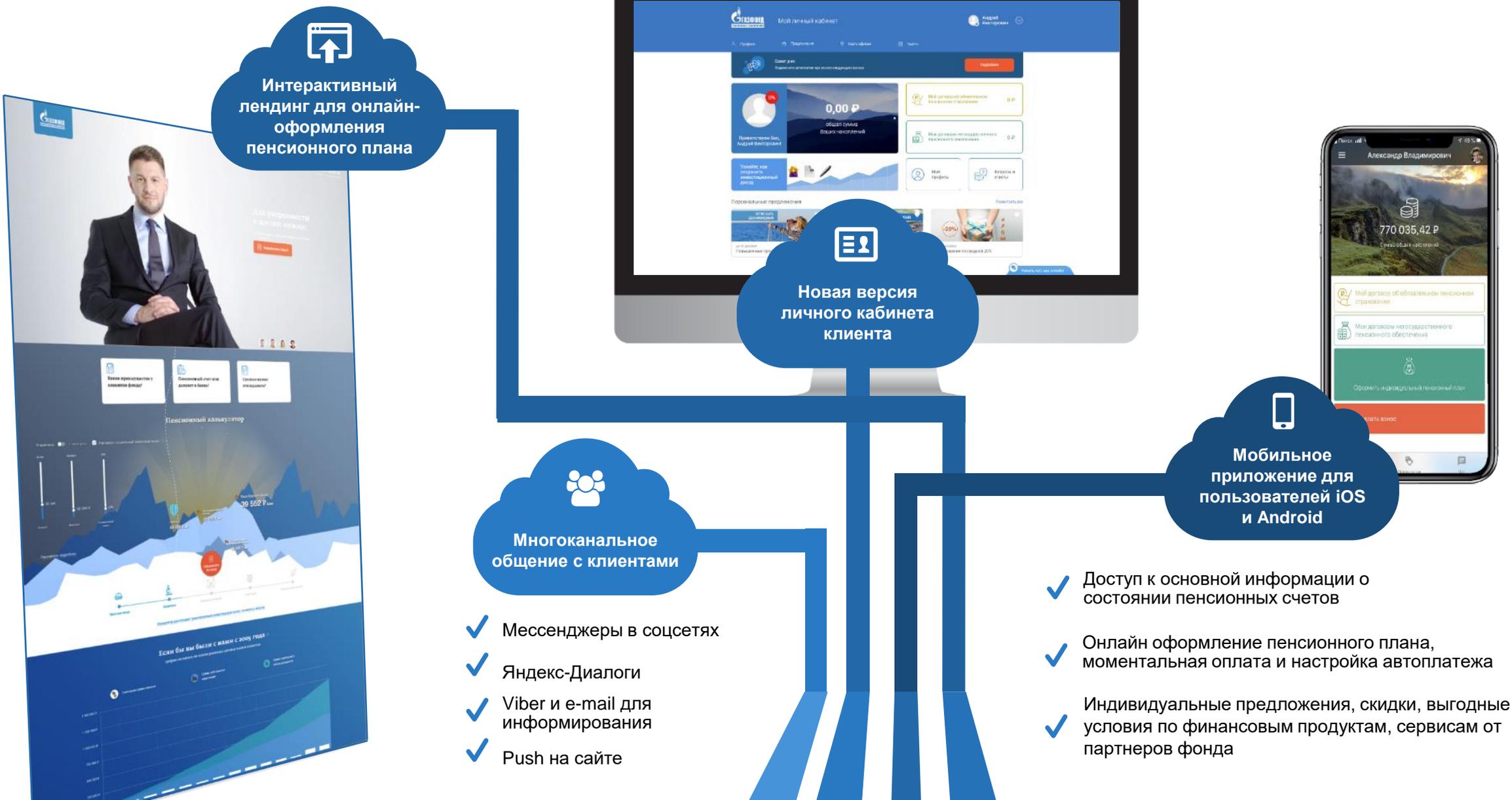


Увеличение платежной активности за счет кэшбэк и push уведомлений

5%

Последующие взносы на счета НПО

Современные технологии для клиентов фонда



- ✓ Мессенджеры в соцсетях
- ✓ Яндекс-Диалоги
- ✓ Viber и e-mail для информирования
- ✓ Push на сайте

- ✓ Доступ к основной информации о состоянии пенсионных счетов
- ✓ Онлайн оформление пенсионного плана, моментальная оплата и настройка автоплатежа
- ✓ Индивидуальные предложения, скидки, выгодные условия по финансовым продуктам, сервисам от партнеров фонда

Что улучшит привлекательность ИПП для клиентов?

Два шага навстречу клиенту

1. Рынок ожидает повышение внимания регулятора к продукту
2. Продукт нуждается в редизайне и тюнинге

Гарантирование на базе АСВ

Исключение НДФЛ

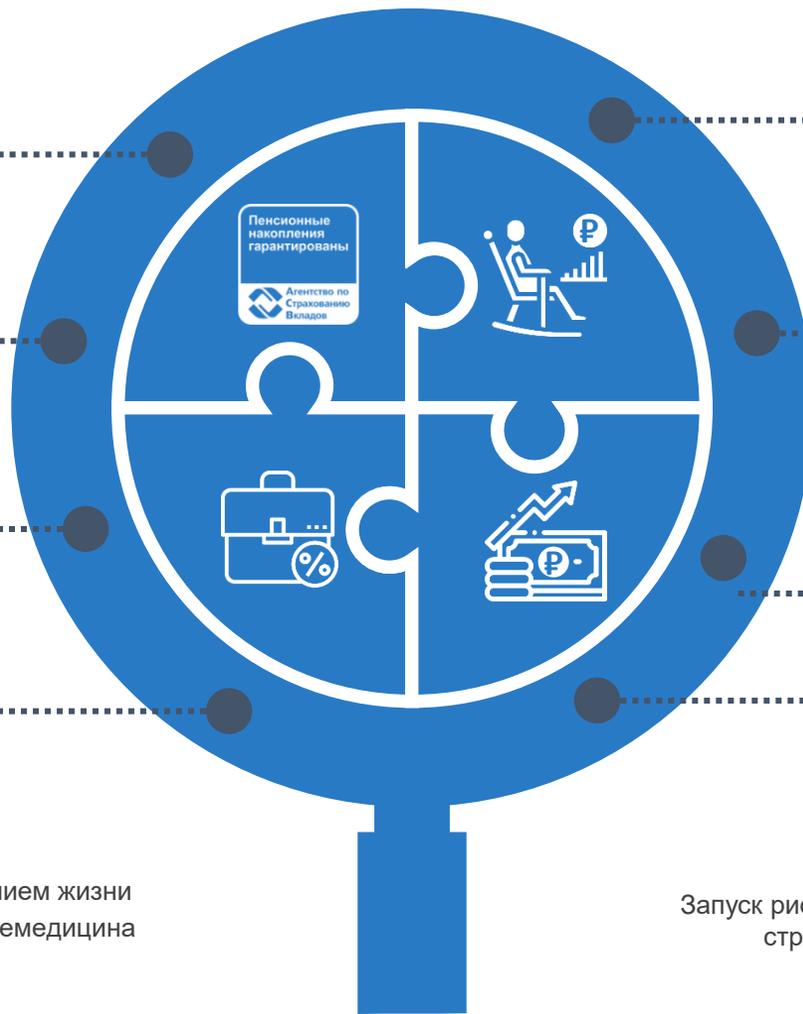
Для выплат по договорам в пользу 3-х лиц – членов семьи

Снижение комиссий за эквайринг

До уровня социальных платежей, налогов, штрафов

Расширение лицензии НПФ

Комбинированные продукты со страхованием жизни и НС, агентская деятельность фонда, телемедицина



Внедрение пенсионного вычета или повышение базы по СНВ

Со 120 тыс. руб. до 1 млн руб. в год

Софинансирование со стороны работодателя

Создать налоговые стимулы на расходы для работодателей

Улучшение экономики продукта ИПП для НПФ

Направление остатков выкупных сумм в собственные средства, а не в страховой резерв

Увеличение инвестиционного горизонта

Запуск рискованных (не консервативных) инвестиционных стратегий (портфелей) для молодого поколения

Спасибо за внимание!

