



САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ
НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ
ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Деятельность НПФ по НПО и ПДС в 2025 году

Мониторинг отдельных показателей

Москва | 2026 г.

ВВЕДЕНИЕ

В период с февраля по март 2026 года был проведен восьмой опрос о результатах деятельности НПФ – членов НАПФ в 2025. В ежегодном мониторинге по результатам 2025 года приняли участие все 32 фонда-члена НАПФ.

В отчете анализируются количественные показатели деятельности, предоставленные НПФ. Данные позволяют провести анализ динамики деятельности НПФ на рынке негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) и программы долгосрочных сбережений (ПДС), выявить тенденции развития пенсионной отрасли, а также факторов, оказывающих влияние как на сегменты корпоративного и индивидуального НПО, так и на сегмент ПДС.

Мониторинг позволяет сформировать портрет пенсионной отрасли, показать основные тренды ее развития, дать оценку уровню развития клиентского сервиса и продуктовых портфелей, определить направления, которые требуют комплексного подхода к решению. Указанные задачи мониторинга решаются путем сбора и агрегирования ответов фондов.

- По итогам 2025 года на российском рынке работали 32 НПФ. В реестр фондов, работающих по ПДС на конец 2025 года, было внесено 29 фондов.
- В конце 2025 года негосударственную пенсию формировали и получали 6,3 млн участников НПО. **76%** всей клиентской базы составляли участники на стадии накопления – к концу 2025 года их число составляло 4,8 млн участников. Пенсионные выплаты по итогам 2025 года получали 1,5 млн участников.
- В программах корпоративного НПО находятся 4,2 млн участников, **65%** из которых находится на этапе накопления. В индивидуальном НПО участвуют 2,1 млн участников, из них **98%** находится на этапе накопления.
- Совокупный объем пенсионных резервов на конец 2025 года составил почти 2 трлн рублей, что на **17%** больше, чем в 2024 году. На участников корпоративных программ приходится 1 840 млрд руб. пенсионных резервов в части РППО (прирост за год – **17%**), половину из которых составляют средства участников на стадии выплат пенсии. На участников индивидуальных программ приходится 154 млрд руб. пенсионных резервов в части РППО (прирост за год – 14%), 91% которых составляют средства участников на стадии накопления.
- Размер среднего взноса по корпоративным программам вырос по сравнению с 2024 годом на **21%** достигнув 61 тыс. рублей, тогда как размер среднего взноса по индивидуальным программам незначительно снизился – с 7 тыс. рублей до 6,5 тыс. рублей.
- На рынке корпоративного НПО в 2025 году увеличились объемы привлечения новых клиентов, составив величину около 180 тыс. участников, что на **12%** выше, чем в 2024 году.
- В характере спроса на КПП фонды отметили тренд пересмотра условий КПП и рост требований к уровню обслуживанию КПП.
- Наиболее сильное влияние на развитие рынка корпоративного НПО в первую очередь оказывают действия государства. Именно решения государства становятся драйвером роста рынка. Это может быть и государственное стимулирование участия работодателей в корпоративном НПО, и расширение налоговых льгот – **97%** и **75%** респондентов соответственно отметили эти факторы как имеющие сильное влияние.
- Не менее важным для развития корпоративного НПО фонды считают внедрение новых форматов КПП: с интеграцией ПДС – **72%**, и вариантов, в которых работодатель в обязательном порядке софинансирует взносы сотрудника, – **69%**.

- В 2025 году продолжилось увеличение индекса отношения граждан к негосударственному пенсионному обеспечению – индекс достиг **37%** (с **15%** в 2020 году), что безусловно отражает результат усилий как государства, так и фондов в этом направлении.
- На конец 2025 года в ПДС было заключено свыше 10 млн договоров. По данным НПФ, за 2025 год в ПДС было привлечено 6,7 млн человек.

Что касается наиболее важных факторов роста спроса на рынке ПДС, то респондентами отмечалось следующее:

- 📈 по мнению всех НПФ, государственное софинансирование программы явилось одним из главных факторов, положительно влияющим на развитие ПДС и рост доверия со стороны граждан к продукту и НПФ;
 - 📈 активная информационная кампания (в т.ч. на государственном уровне), которая сопровождала начало реализации ПДС, а также высокая вовлеченность НПФ в реализацию ПДС способствовала росту спроса на этом рынке – это также отметили все респонденты.
- Участие работодателей является одним из факторов роста рынка ПДС – **61%** считают проработанные механизмы участия работодателя в ПДС важным для роста спроса на рынке ПДС.
 - Использование средств материнского капитала в ПДС также позволит значимо увеличить спрос, по мнению **55%** фондов. Предоставление гражданам возможности направления средств материнского капитала в ПДС как в пользу детей, так и в свою может служить как целям родителей (достижение долгосрочных целей или дополнительные выплаты к пенсии), так и целям детей (образование, первое жилье).
 - Также фактором сильного влияния на дальнейшее развитие программы **52%** респондентов считают расширение возможностей получения налогового вычета, которое может быть направлено на повышение привлекательности программы для молодёжи, а также на увеличение долгосрочных сбережений, формируемых в пользу детей.
 - Особые условия по ПДС для семей в качестве будущих мер по развитию программы могут способствовать росту спроса на ПДС – об этом говорит **52%** ответов респондентов.

1. УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НПФ В 2025 ГОДУ

Факторы внешнего воздействия на деятельность НПФ

Важным фактором внешнего влияния на деятельность НПФ в 2025 году явились законодательные изменения. Положительное влияние законодательных изменений на пенсионном рынке отметили **50%** НПФ.

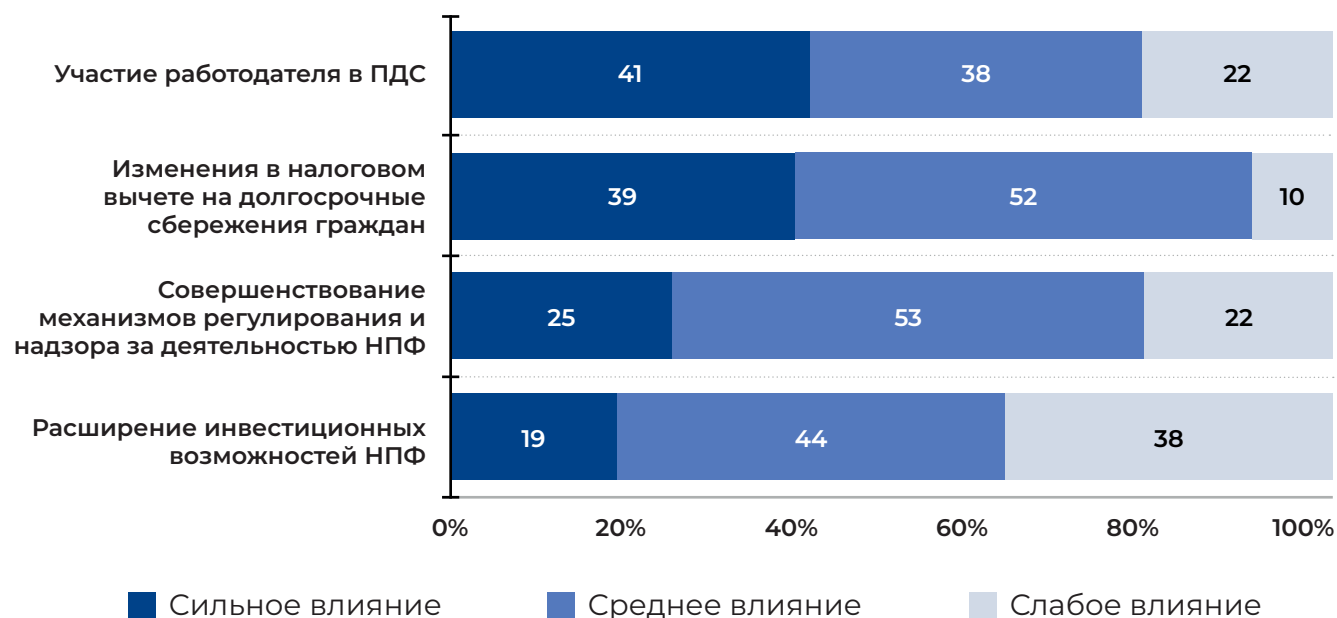


Рисунок 1. Распределение ответов на вопрос «Как вы оцениваете уровень влияния законодательных решений, направленных на повышение эффективности деятельности НПФ?»

- Среди законодательных решений, вступивших в силу в 2025 году, наиболее значимыми для фондов стали изменения в части получения налогового вычета на долгосрочные сбережения граждан – **91%** респондентов оценили влияние как среднее или сильное.
- **41%** НПФ считает, что сильное влияние на рынок оказало изменение законодательства в части участия работодателя в НДС. В 2025 году сберегательные взносы работодателя приравнялись по статусу к единовременному и дополнительным стимулирующим взносам (выплачиваются участнику при возникновении права на выплату или при особой жизненной ситуации).



Рисунок 2. Распределение ответов на вопрос «Как обсуждаемые инициативы развития финансового рынка повлияют на рынок НПО/ ПДС?»

- Положительно на рынок НПО/ПДС повлияет повышение финансовой грамотности населения – такой ответ дали **97%** респондентов. Работа, направленная именно на повышение уровня финансовых знаний у населения, будет способствовать росту спроса как на НПО, так и на ПДС. Рост индекса отношения граждан к НПО также показывает увеличение доверия граждан к НПО.

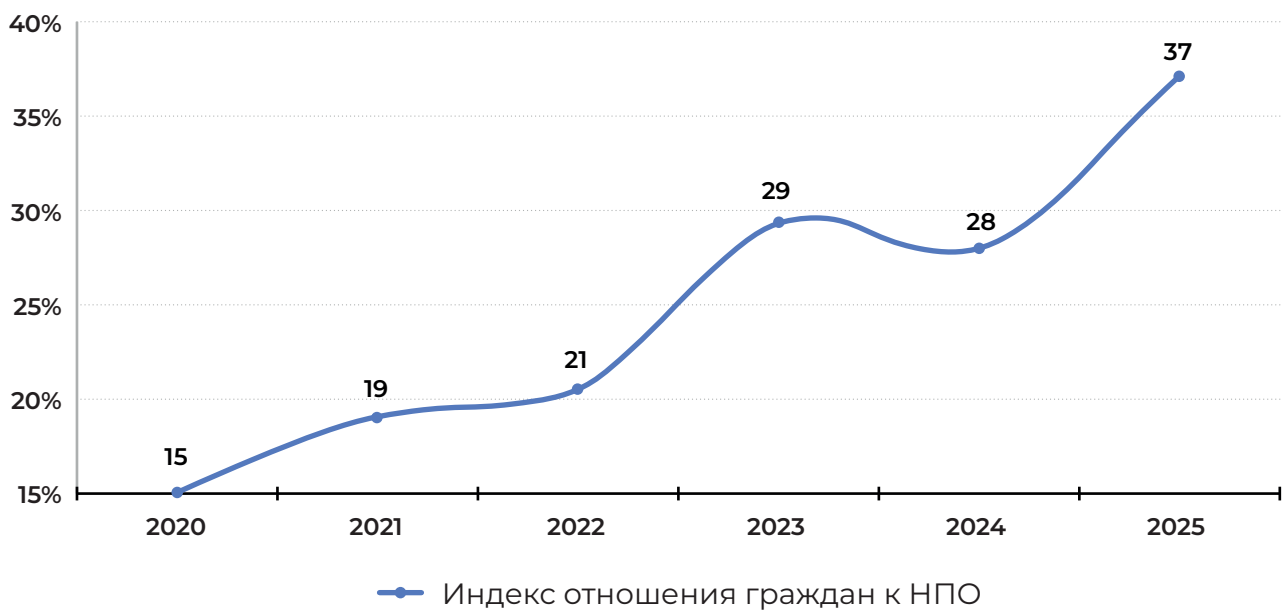


Рисунок 3. Динамика индекса отношения граждан к негосударственному пенсионному обеспечению, %

Внутренние условия развития НПФ

Среди внутренних условий развития следует выделить уровень развития продуктовых портфелей НПФ. Существенные изменения в продуктовую политику в 2025 году внесли не более **10%** НПФ, тогда как годом ранее такие изменения внесли **35%** фондов что, было связано с началом работы по ПДС в 2024 году, потребовав и формирования продуктовой линейки по ПДС и новых каналов продаж.

- Корпоративное НПО остается развитым продуктовым направлением – **47%** оценивают уровень его развития как высокий. Это наиболее зрелый сегмент пенсионного рынка. Корпоративные пенсионные программы исторически являются ключевым продуктом для многих фондов.
- НПО для физических лиц присутствует в продуктовых линейках большинства НПФ – суммарно **87%** фондов имеют развитое предложение по НПО для физических лиц (**34%** считают уровень высоким, а **53%** – средним).
- Несмотря на то, что ПДС является новым продуктом, **50%** НПФ уже смогли сформировать интересное для рынка предложение на высоком уровне, при этом интерес к индивидуальному НПО со стороны физических лиц и внимание самих фондов к данному продукту снизилось.

Продуктовое предложение для корпоративных клиентов по ПДС находится в стадии развития. Только **46%** фондов суммарно оценивают уровень его развития как высокий и средний. Вовлечение корпоративного сегмента в ПДС и поиск законодательных стимулов для интегрирования ПДС в существующие КПП должны получить дальнейшее развитие.

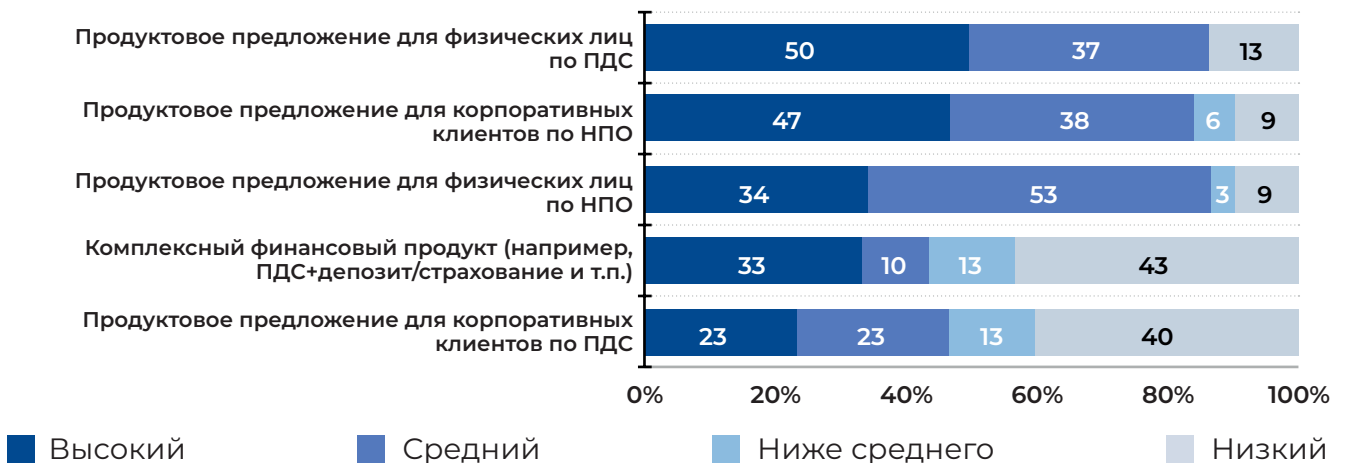


Рисунок 4. Распределение ответов на вопрос «Как вы оцениваете уровень развития продуктового предложения по НПО/ ПДС в вашем фонде?», %

2. РАЗВИТИЕ НПО В 2025 ГОДУ

2.1. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ

Структура клиентской базы

Отраслевая структура клиентской базы по состоянию на конец 2025 года имеет следующие характеристики:

6,3 млн

участников НПО получали и формировали негосударственную пенсию

76%

всей клиентской базы составляли участники НПО на стадии накопления – к концу 2025 года их количество составило 4,8 млн. Пенсионные выплаты по итогам 2025 года получали 1,5 млн участников

4,2 млн

участников находилось в программах корпоративного НПО, в том числе 1,5 млн получателей негосударственной пенсии

2,1 млн

количество участников программ индивидуального НПО, в том числе 50 тыс. получателей негосударственной пенсии

В 2025 году общее число привлечённых участников НПО составило 209 тысяч человек, сохранившись на том же уровне, что и годом ранее (211 тыс. человек).

Основной приток новых клиентов обеспечивают категории «30-45 лет» и «старше 45 лет» – **73%** 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 – **88%**.

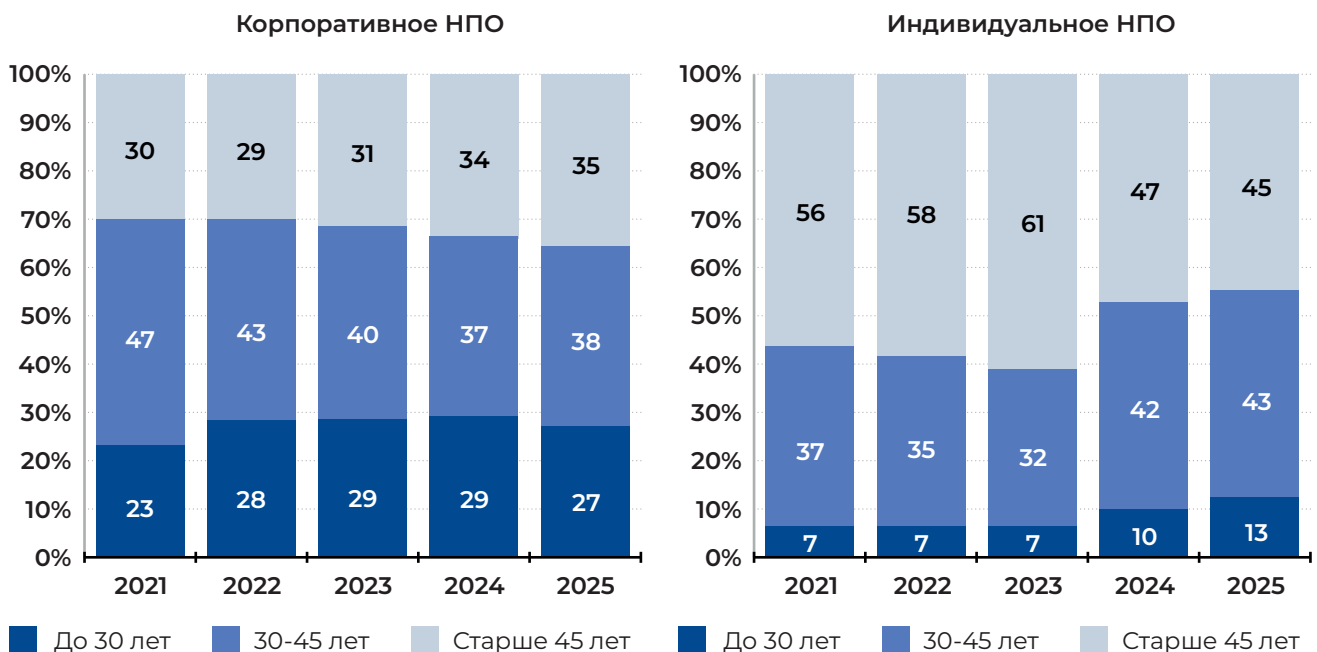


Рисунок 5. Возрастная структура привлечения участников НПО в опрошенных фондах, %

Низкая доля участников до 30 лет обусловлена объективными финансовыми приоритетами данной возрастной группы: основные ресурсы направляются на образование, приобретение жилья и решение текущих жизненных задач. Дополнительным барьером может выступать психологический фактор - восприятие пенсии как отдаленной перспективы, не требующей немедленных накоплений. Необходимо разрабатывать адресные стимулирующие механизмы, направленные на стимулирование долгосрочного пенсионного планирования среди молодёжи.

В 2025 году соотношение договоров, заключенных с мужчинами и с женщинами, было в пользу мужчин – они заключили договоров НПО в 1,4 раза больше, чем женщины (123 и 86 тыс. новых договоров соответственно).

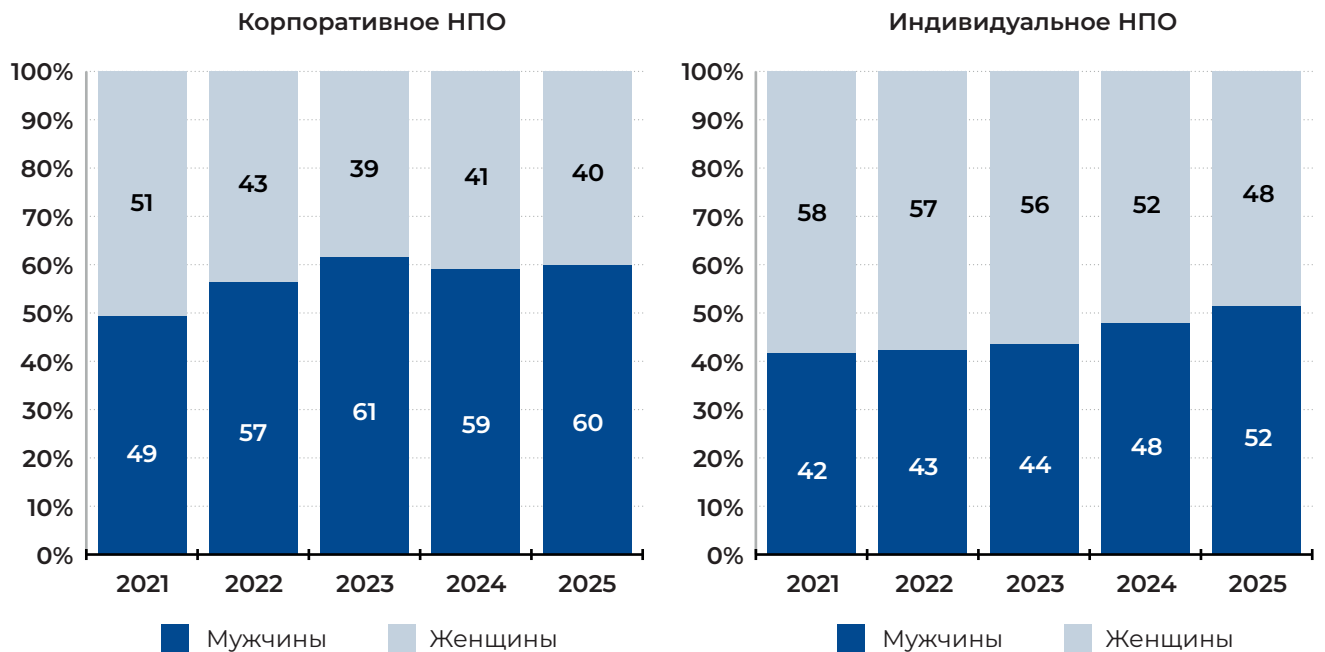


Рисунок 6. Общее число привлечённых участников НПО и гендерная структура привлечения в разрезе типов программ НПО), тыс. участников, %

Структура и движение пенсионных средств

Совокупный объем пенсионных резервов (в части РППО по договорам НПО) по итогам 2025 года составил 2,0 трлн рублей (что на **17%** больше¹ аналогичного показателя на конец предыдущего года).

¹ На графике показан «условный» рост, так как состав участников НАПФ в 2021-2025 гг., а также состав опрошенных НПФ различаются.

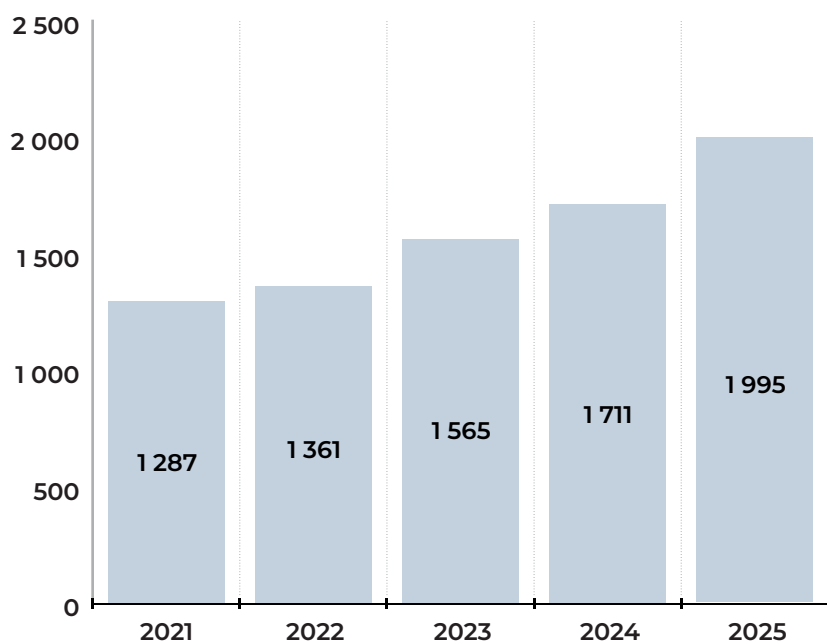


Рисунок 7. Пенсионные резервы (приведены данные по размеру РППО по договорам НПО) в 2021-2025 гг. в опрошенных фондах, млрд руб.

На долю средств, сформированных в рамках корпоративных пенсионных программ, пришлось 1840 млрд рублей, что составляет **92%** от всего объема договоров НПО.

Пенсионные взносы, осуществленные в 2025 году вкладчиками, составили почти 180 млрд рублей. В 2025 году пенсионные взносы по корпоративным программам составили **93%** от всего объема взносов, по индивидуальным – **7%**.

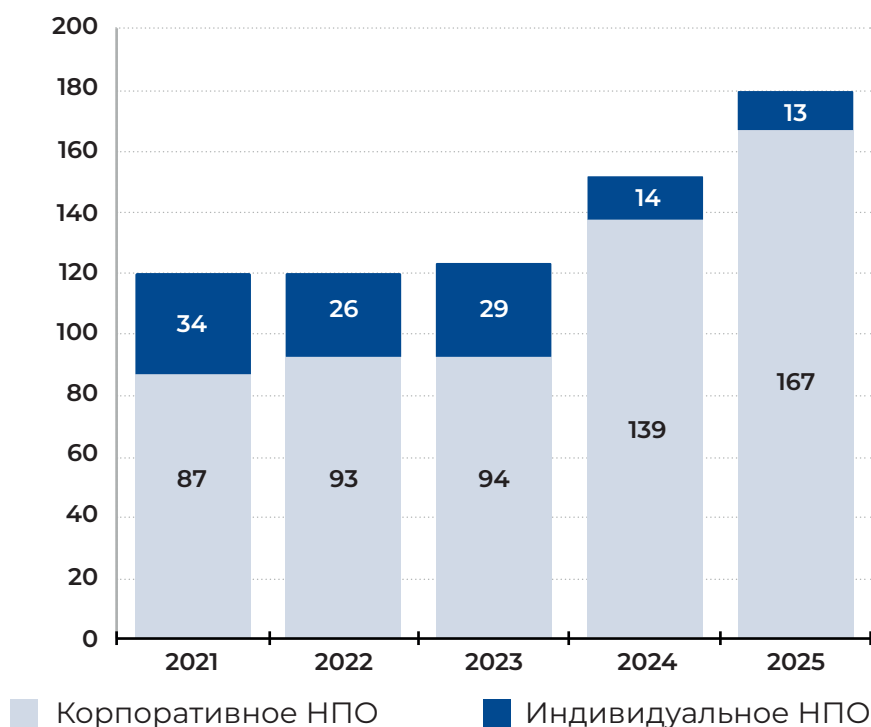


Рисунок 8. Пенсионные взносы в 2021-2025 гг., млрд руб.

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.

Размер среднего взноса по корпоративным программам вырос по сравнению с 2024 годом на **21%**, тогда как размер среднего взноса по индивидуальным программам незначительно снизился – с 7 тыс. рублей до 6,5 тыс. рублей.

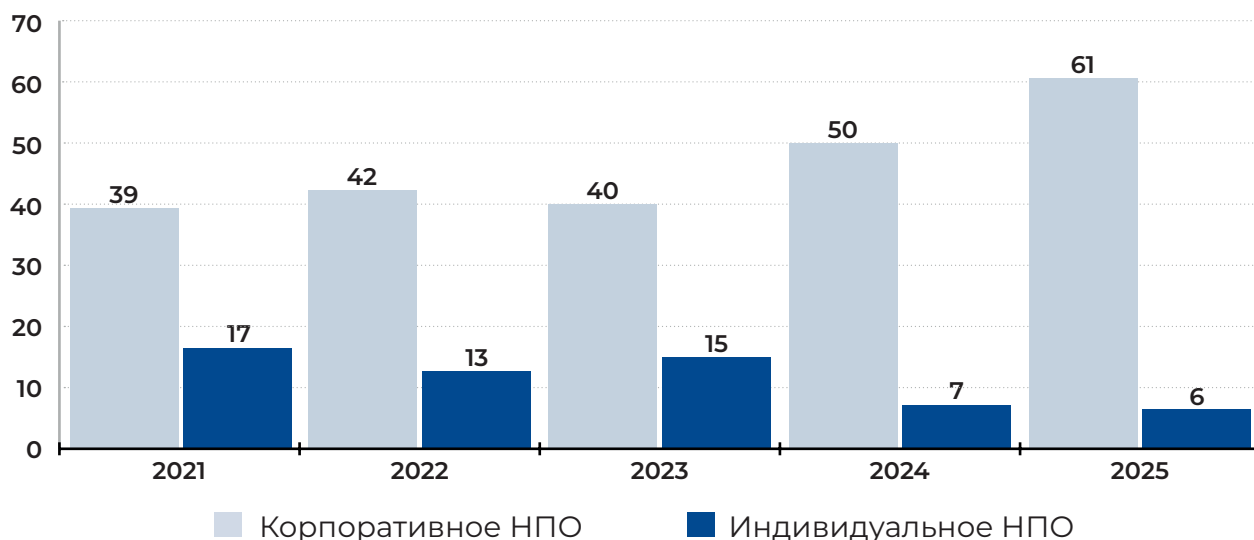


Рисунок 9. Размер среднего взноса участника НПО в разрезе типов программ в 2021-2025 гг., тыс. руб. в год

Размер среднего взноса по корпоративным программам НПО в 9 раз превысил размер средних взносов по индивидуальным программам НПО (60,6 тыс. руб. и 6,5 тыс. руб. в год, соответственно).

Средний размер негосударственной пожизненной пенсии в 2025 году составил 3,9 тыс. руб./мес. (увеличилось за год на **2%**), тогда как средний размер срочной негосударственной пенсии составил 6,7 тыс. руб./мес. (увеличилось за год на **9%**).

Также можно отметить, что средние негосударственные пенсии, выплачиваемые в рамках индивидуального НПО (7,5 тыс. руб./мес.), выше выплачиваемых в рамках корпоративного НПО (4,6 тыс. руб./мес.). Размер средних пенсий по индивидуальному НПО вырос на **36%**, по корпоративному НПО прирост составил **3%**.

Сопоставление размеров средней назначенной пенсии по старости в РФ со средним размером выплачиваемой негосударственной пенсии показывает, что наличие негосударственной пенсии увеличивает доход пенсионера на **17%**.

2.2. СЕГМЕНТЫ ПЕНСИОННОГО РЫНКА: КОРПОРАТИВНОЕ И ИНДИВИДУАЛЬНОЕ НПО

Ключевые характеристики сегмента корпоративного НПО

В программах корпоративного НПО на конец 2025 года находилось 4,2 млн участников, **65%** из которых на этапе накопления.

- Участники на стадии накопления, 2,7 млн участников
- Участники на стадии выплат, 1,5 млн участников

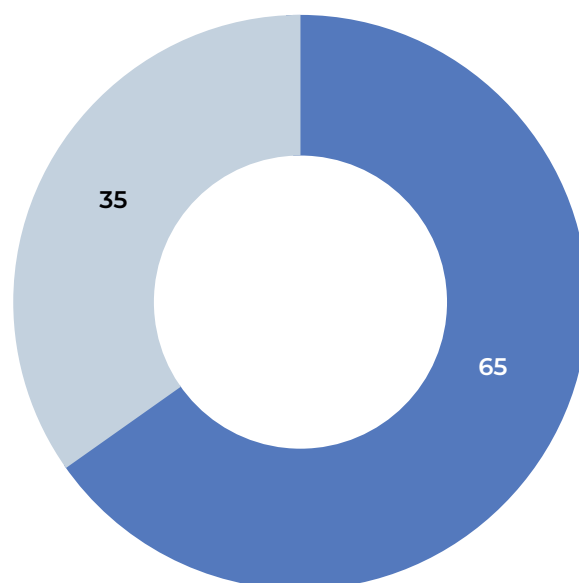


Рисунок 10. Структура участников корпоративных программ НПО в разрезе стадий (%)

На участников корпоративных программ приходилось 1 840 млрд руб. пенсионных резервов в части РППО по договорам НПО, что на **17%** больше аналогичного показателя на конец 2024 года. Объем резервов на стадии выплат сравнялся с объемом средств на стадии накопления.

- Участники на стадии накопления, 920 млрд руб.
- Участники на стадии выплат, 921 млрд руб.

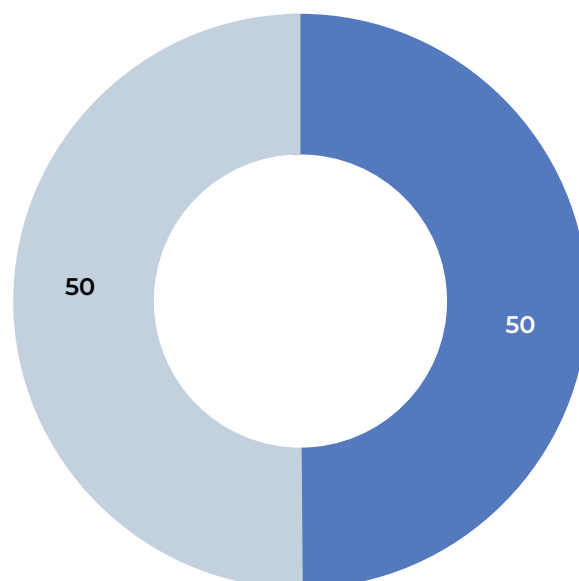
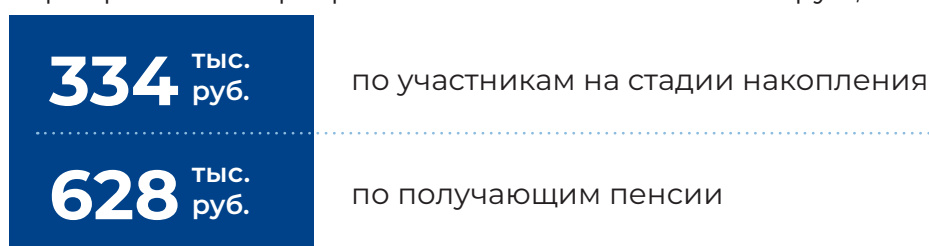


Рисунок 11. Структура резервов покрытия пенсионных обязательств по корпоративным программам НПО в разрезе стадий (%)

Средний счет (удельный размер РППО на участника НПО) в целом по участникам корпоративных программ НПО составлял 436 тыс. руб., в т.ч. в разрезе стадий:



Факторы развития сегмента корпоративного НПО

На рынке корпоративного НПО в 2025 году увеличились объемы привлечения новых клиентов, составив величину около 180 тыс. участников, что на **12%** выше, чем в 2024 году. **19%** фондов также отметили приток участников в 2025 году.

Свыше **70%** фондов не зафиксировали ни оттока участников из своих программ, ни отказов работодателей от КПП. Работодатели не отказываются от КПП, а вносят изменения в них. Такой тренд существует на протяжении нескольких лет – **46%** фондов (суммарно) отмечают пересмотр условий КПП в течении нескольких последних лет.

58%

респондентов отмечают рост требований к уровню обслуживанию КПП, что еще раз подтверждает необходимость поддержания и развития сервисов, в том числе и для юридических лиц на высоком уровне.

Также среди тенденций, **23%** фондов отметила расширение КПП на все предприятия, входящие в одну группу.



Рисунок 12. Распределение ответов на вопрос «Можете ли вы отметить изменения в характере спроса на корпоративные пенсионные программы?», %

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.

Наиболее сильное влияние на развитие рынка корпоративного НПО в первую очередь оказывают действия государства. Именно решения государства становятся драйвером роста рынка. Это может быть и государственное стимулирование участия работодателей в корпоративном НПО, и расширение налоговых льгот – **97%** и **75%** респондентов соответственно отметили эти факторы как имеющие сильное влияние.



Рисунок 13. Распределение ответов на вопрос «Какие факторы, по вашему мнению, способствовали бы росту спроса на рынке корпоративного НПО?», %

Не менее важным для развития корпоративного НПО фонды считают внедрение новых форматов КПП: с интеграцией ПДС – **72%**, и вариантов, в которых работодатель в обязательном порядке софинансирует взносы сотрудника – **69%**.

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 работа по совершенствованию уровня клиентского сервиса (**44%** респондентов) и активная информационная работа НПФ в продвижении своих пенсионных продуктов (**56%** респондентов).

Ключевые характеристики сегмента индивидуального НПО

По итогам 2025 года в программах индивидуального НПО находилось 2,1 млн участников из которых **98%** находится на этапе накопления.

- Участники на стадии накопления, 0,05 млн участников
- Участники на стадии выплат, 2,04 млн участников

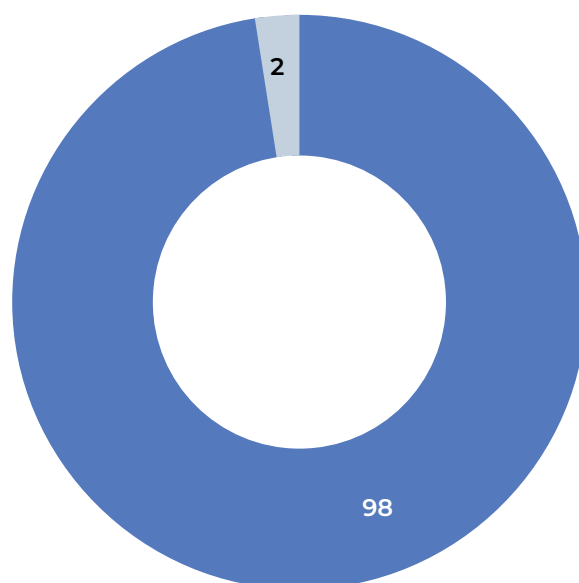


Рисунок 14. Структура участников индивидуальных программ НПО в разрезе стадий (%)

На участников индивидуальных программ приходится 154 млрд руб. пенсионных резервов в части РППО, **91%** из которых это средства участников на стадии накопления.

■ На стадии накопления, 140 млрд руб.

■ На стадии выплат, 14 млрд руб.

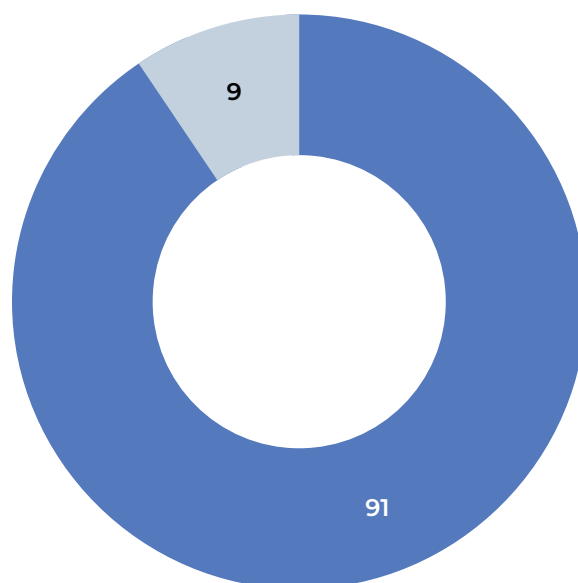


Рисунок 15. Структура РППО по программам индивидуального НПО в разрезе стадий (%)

Средний счет (удельный размер РППО по договорам НПО на участника) в целом по участникам индивидуальных программ НПО составляет 74 тыс. руб., в т. ч. в разрезе стадий:

68 тыс.
руб.

по участникам на стадии накопления

289 тыс.
руб.

по получающим пенсии

Факторы развития сегмента индивидуального НПО

В 2025 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. Расширение каналов продаж, в том числе через онлайн сервисы отмечается **73%** фондов (суммарно) как фактор сильного и среднего влияния на рост спроса на рынке индивидуального НПО.

Государственное стимулирование активности граждан к самостоятельному накоплению на пенсию может способствовать росту спроса на рынке ИНПО. В частности, популяризация самостоятельного пенсионного накопления граждан выделена как существенный фактор роста спроса на рынке индивидуального НПО (**63%** суммарных ответов респондентов со степенью сильного и среднего влияния).



Рисунок 16. Распределение ответов на вопрос «Какие факторы, по вашему мнению, способствовали бы росту спроса на рынке индивидуального НПО?», %

3. РАЗВИТИЕ ПДС В 2025 ГОДУ

3.1. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ ПО ПДС

Структура клиентской базы ПДС

На конец 2025 года в ПДС было заключено свыше 10 млн договоров. По данным НПФ, в 2025 году в ПДС было привлечено 6,7 млн человек.

Основными участниками программы стали лица старше 45 лет – по итогам 2025 года представители этой возрастной группы составляют более 7,2 млн участников программы.

Основными участниками программы по итогам 2025 года стали женщины – они составляют более 6,1 млн участников программы. При этом интерес к программе среди женщин по сравнению с 2024 годом вырос. Среди новых участников ПДС – **85%** женщин, тогда как в прошлом году их было **68%**.

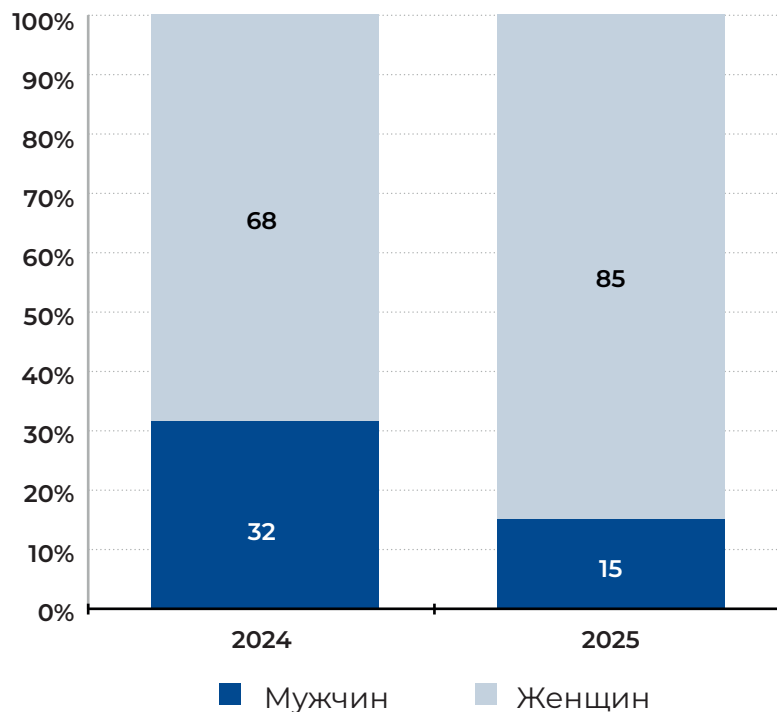
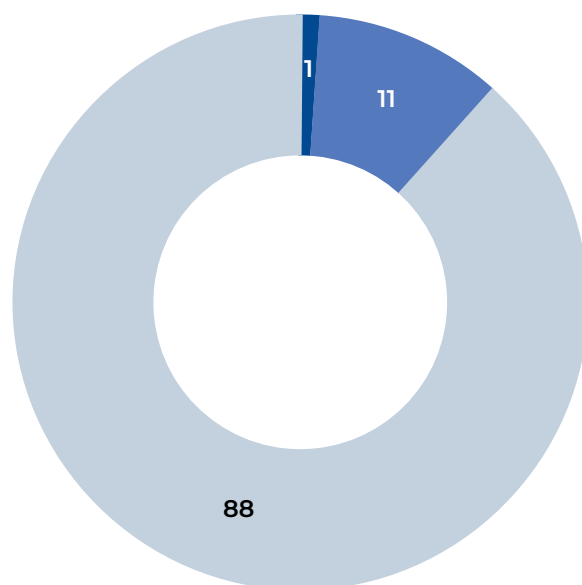


Рисунок 17. Структура привлечения участников ПДС, в разрезе гендерных категорий в 2024-2025 гг., %

Структура пенсионных средств в ПДС

- На конец 2025 года объем поступивших в ПДС средств составил свыше 560 млрд руб.
- Основной объем взносов в программу обеспечили лица старше 45 лет, внося почти 370 млрд рублей. Необходимо прорабатывать механизмы мотивации молодежи для вовлечения в ПДС.



■ До 30 лет ■ 30-45 лет ■ Старше 45 лет

Рисунок 18. Структура взносов участников ПДС, в разрезе возрастных категорий, %

3.2. ВЛИЯНИЕ ПДС НА НПО

По мнению всех НПФ, одним из главных факторов, положительно влияющих на развитие ПДС в настоящее время, является государственная поддержка программы (софинансирование взносов).

- Продление периода софинансирования ПДС до 10 лет как фактор положительного влияния отметили **90%** респондентов.
- Активная информационная кампания (в том числе на государственном уровне), которая сопровождала начало реализации ПДС, а также высокая вовлеченность НПФ в реализацию ПДС способствовала росту спроса на рынке ПДС – это также отметили все респонденты.

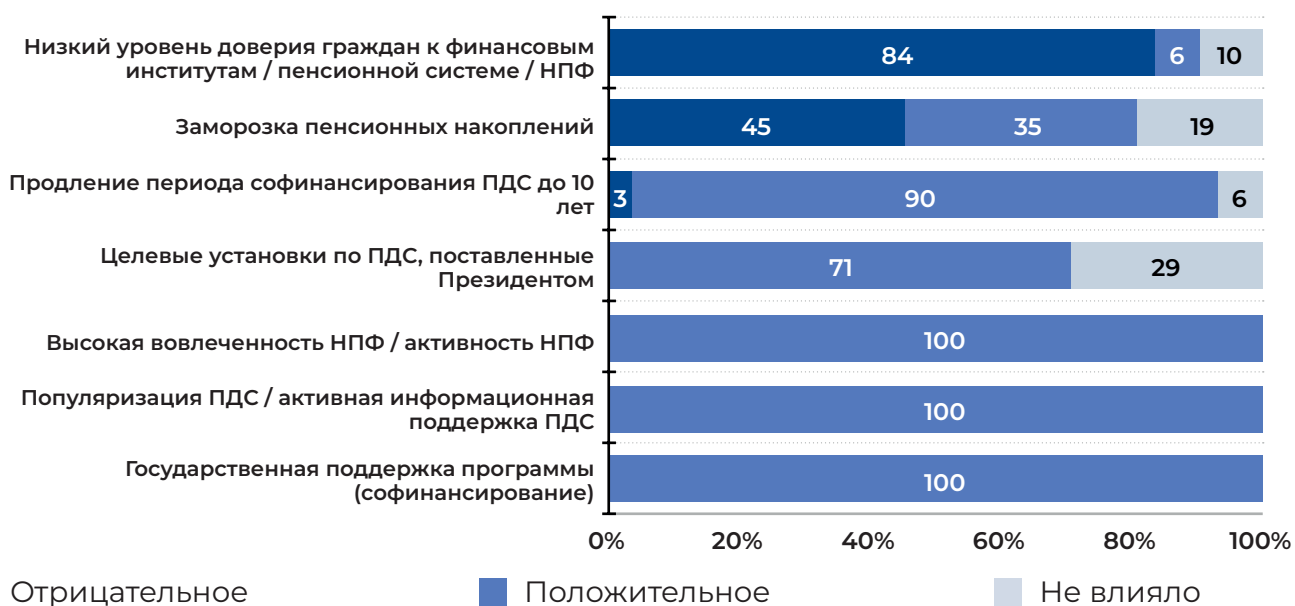


Рисунок 19. Распределение ответов на вопрос «Какие факторы, по вашему мнению, в настоящее время наиболее сильно влияют на развитие ПДС?», %

Участники рынка отмечают необходимость дальнейшей доработки ПДС — участие работодателей в софинансировании, развития «детского» ПДС и использование средств материнского капитала.

Участие работодателей является одним из факторов роста рынка ПДС – так считают **61%** НПФ.

Особые условия по ПДС для семей в качестве будущих мер по развитию программы могут способствовать росту спроса на ПДС – об этом говорит **52%** ответов респондентов.

Использование средств материнского капитала в ПДС также позволит значимо увеличить спрос, по мнению **55%** фондов. Предоставление гражданам возможности направления средств материнского капитала в ПДС как в пользу детей, так и в свою может служить как целям родителей (достижение долгосрочных целей или дополнительные выплаты к пенсии), так и целям детей (образование, первое жилье).

Также фактором сильного влияния на дальнейшее развитие программы **52%** респондентов считают расширение возможностей получения налогового вычета. Расширение налоговых стимулов в ПДС может быть направлено на повышение привлекательности программы для молодёжи, а также на увеличение долгосрочных сбережений, формируемых в пользу детей и др.



Рисунок 20. Распределение ответов на вопрос «Какие факторы, по вашему мнению, могут способствовать росту спроса по ПДС?», %

Расширение линейки пенсионных продуктов, в том числе в рамках комплексных финансовых решений **42%** респондентов считают фактором сильного влияния.

Важным условием успешного развития ПДС является дальнейшая реализация законодательных инициатив, направленных на повышение привлекательности долгосрочных сбережений.

Исследовательская группа:

Волков И.А.

Елисеева Ю.А.

Кокшаров А.В.

Силантьев Д.А.

