

САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ
НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ
ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Деятельность НПФ по НПО и ПДС в 2024 году

Мониторинг отдельных показателей

Москва
2025 г.

Оглавление

СОКРАЩЕНИЯ	3
ВВЕДЕНИЕ	4
1. УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НПФ В 2024 ГОДУ.....	7
2. РАЗВИТИЕ НПО В 2024 ГОДУ	14
2.1. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ.....	14
Структура клиентской базы	14
Движение клиентской базы	19
Структура и движение пенсионных средств	22
2.2. СЕГМЕНТЫ ПЕНСИОННОГО РЫНКА: КОРПОРАТИВНОЕ И ИНДИВИДУАЛЬНОЕ НПО.....	28
Ключевые характеристики сегмента корпоративного НПО	28
Факторы развития сегмента корпоративного НПО	30
Ключевые характеристики сегмента индивидуального НПО	33
Факторы развития сегмента индивидуального НПО	35
3. РАЗВИТИЕ ПДС В 2024 ГОДУ	39
3.1. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ ПО ПДС.....	39
3.2. ВЛИЯНИЕ ПДС НА НПО	43

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

ФЛ – физическое лицо

ЦБ, Банк России – Центральный банк Российской Федерации

ЮЛ – юридическое лицо

ВВЕДЕНИЕ

В период с февраля по март 2025 года был проведен опрос о результатах деятельности НПФ – членов НАПФ¹ в 2024 году (аналогичные опросы проводились также по результатам 2018 – 2023 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 2024 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%.

С 1 января 2024 года в России заработала программа долгосрочных сбережений (далее – ПДС) и в данный мониторинг были добавлены итоги работы НПФ по этому направлению деятельности. В реестр фондов, работающих с ПДС, на конец 2024 года было внесено 33 фонда.

По данным опрошенных НПФ, на конец 2024 года негосударственную пенсию формировали и получали 6,4 млн участников НПО. 76% всей клиентской базы в опрошенных НПФ составляли участники на стадии накопления – к концу 2024 года их число составляло 4,9 млн участников. Пенсионные выплаты в опрошенных НПФ по итогам 2024 года получали 1,5 млн участников.

В программах корпоративного НПО находятся 4,4 млн участников, большая часть из которых (около 66%) находится на этапе накопления. В индивидуальном НПО участвуют 2,0 млн участников, подавляющая часть которых (около 97%) находится на этапе накопления.

Совокупный объем пенсионных резервов (в части РППО по договорам НПО) опрошенных фондов на конец 2024 года составил 1,7 трлн рублей. На участников корпоративных программ приходится 1 575 млрд руб. пенсионных резервов в части РППО, 53% из которых, в свою очередь, составляют средства участников на стадии выплат пенсии. На участников индивидуальных программ приходится 135 млрд руб. пенсионных резервов в части РППО, 91% которых, в свою очередь, составляют средства участников на стадии накопления.

Средний размер негосударственной пожизненной пенсии в 2024 году составил 3,8 тыс. руб./мес., тогда как средний размер срочной негосударственной пенсии составил 6,1 тыс. руб./мес. Средние негосударственные пенсии, выплачиваемые в

¹ В ежегодном мониторинге НАПФ по результатам 2024 года в опросе (предоставлении экспертных мнений) приняли участие 34 фонда-члена НАПФ.

рамках индивидуального НПО, составляют 5,5 тыс. руб./мес., и это чуть выше выплачиваемых в рамках корпоративного НПО (4,4 тыс. руб./мес.).

Среди тенденций, которые стали заметны в последние годы на рынке корпоративного НПО, опрошенные фонды отметили: расширение КПП на все предприятия, входящие в одну группу, и пересмотр условий КПП по тем или иным параметрам программы (по 39% фондов отметили каждую из этих тенденций).

Фонды убеждены, что наиболее сильное влияние на развитие рынка корпоративного НПО (на рост спроса) в первую очередь оказывают действия со стороны государства. Государственное стимулирование участия работодателей в корпоративном НПО, и расширение налоговых льгот (в том числе для работодателей) были отмечены, соответственно, 97% и 94% респондентов как факторы, которые наиболее сильно способствовали бы росту спроса на рынке корпоративного НПО.

На рынке индивидуального НПО существенными факторами роста спроса участники опроса считают государственное стимулирование активности граждан и популяризацию самостоятельного пенсионного накопления (71% ответов респондентов).

С 1 января 2024 года в России появилась программа долгосрочных сбережений (ПДС), операторами которой выступили НПФ. По данным НПФ, в ПДС было привлечено свыше 2,7 млн участников. Основными заинтересованными лицами в программе стали граждане старше 45 лет - более 2 млн участников составили представители этой возрастной группы. Женщины становились участниками ПДС чаще чем мужчины и в конце года их доля составила 68%.

Исследование показывает, что рынок НПО в 2024 году почувствовал влияние вступившей в силу программы долгосрочных сбережений. Результаты первого года работы НПФ по ПДС показали, что новое направление затронуло ряд сфер деятельности фондов. В связи с появлением ПДС фонды значимо корректировали:

- продуктовые политики, разрабатывая новые предложения по ПДС – 62% (9% в сравнении с годом ранее);
- политики привлечения клиентов, прорабатывая новые каналы по привлечению в ПДС – 47% (18% в сравнении с годом ранее);
- кадровые политику, привлекая новых специалистов для работы по ПДС – 32% (3% в сравнении с годом ранее).

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

- по мнению 97% НПФ, государственная поддержка программы (софинансирование) явилась одним из главных факторов, положительно влияющим на развитие ПДС;
- продление периода софинансирования ПДС до 10 лет как фактор положительного влияния также отметили 97% респондентов;
- активная информационная кампания, которая сопровождала начало реализации ПДС также способствовало росту спроса на рынке ПДС – это отметили 97% респондентов;
- высокая вовлеченность НПФ в реализации ПДС также положительно отразилось на результатах ПДС – отмечено в 94% ответов респондентов.

В настоящее время идет процесс доработки различных механизмов действия ПДС. В частности, ряд предложений направлен на то, чтобы стимулировать работодателей вносить взносы за своих сотрудников, чтобы это стало частью социального пакета. По мнению НПФ, участие работодателей является одним из факторов роста рынка ПДС: 64% опрошенных НПФ считают проработанные механизмы участия работодателя в ПДС важным фактором роста спроса на рынке ПДС.

Таким образом, важное условие успешного дальнейшего развития программы – реализация законодательных инициатив, направленных на повышение привлекательности долгосрочных сбережений.

1. УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НПФ В 2024 ГОДУ

Среди внешних факторов, оказывающих влияние на деятельность НПФ в 2024 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 2024 году как фактор отрицательного влияния для 29% фондов – чуть меньше, чем годом ранее (35%). Для большинства же НПФ в рассматриваемом периоде этот фактор не оказывал никакого влияния (68%).

Положительное влияние на деятельность фондов в 2024 году оказали законодательные изменения на пенсионном рынке (такой ответ дали 68% НПФ).

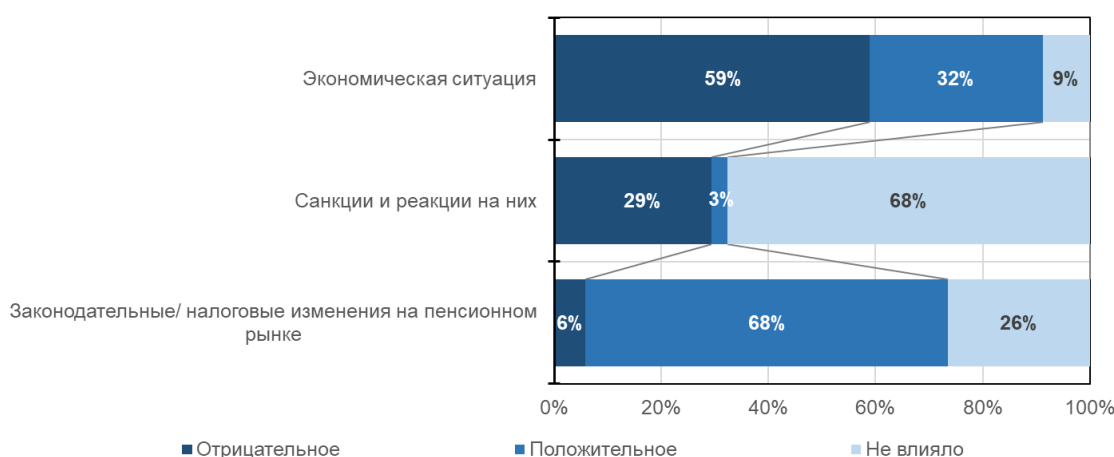


Рисунок 1. Распределение ответов на вопрос «Какие внешние условия деятельности НПФ в 2024 году оказали наибольшее влияние на ваш фонд?», %

В 2024 году НАПФ продолжила осуществлять свою деятельность по поддержанию инициатив и решений, способствующих развитию пенсионного рынка, а также в части обеспечения благоприятных условий деятельности НПФ, вкладчиков, участников и застрахованных лиц.

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

законодательное решение о запуске системы гарантирования прав участников НПО / ПДС (в совокупности 100% НПФ оценили его влияние как сильное или среднее).

Среди законодательных решений, вступивших в силу в 2024 году, наиболее значимыми (имеющим сильное и среднее влияние) для фондов стали изменения в части получения налогового вычета и введение налогового вычета на долгосрочные сбережения граждан (так ответили 91% респондентов). Налоговый вычет предоставляется в пределах 400 тыс. рублей в год совокупно на взносы по договорам долгосрочных сбережений и взносы на ИИС. Начиная с 2025 года налоговый вычет на долгосрочные сбережения граждан распространяется и на договоры негосударственного пенсионного обеспечения.



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

Развитие института финансового уполномоченного большинством НПФ рассматривается как фактор, слабо влияющий на повышение эффективности фондов (74% ответов).

Расширение видов деятельности для НПФ в большей мере рассматривается как фактор сильной и средней значимости для повышения эффективности (56% ответов). При этом 32% опрошенных НПФ уже начали оказывать иные услуги (страховые, сервисные и прочие). 53% 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 2024 году более 40% фондов внесли в свои стратегии развития существенные или значительные изменения. Также около 40% НПФ скорректировали кардинальным образом свои стратегические цели.

Устойчивым трендом (на протяжении последних трех лет) является сохранение большой доли фондов, вносящих значительные изменения в свои IT-политики. По итогам 2024 года доля таких фондов составила 56%.

При этом, как и ранее, сферой, которая не потребовала от фондов значимых изменений в течение года, осталась региональная политика – 68% респондентов отметили, что региональная политика не изменилась.

Несмотря на то, что для 53% респондентов кадровая политика осталась неизменной, для 32% НПФ потребовались значимые изменения, которые могли быть связаны с привлечением новых специалистов для работы по ПДС. Годом ранее доля таких изменений в кадровой политике составляла всего лишь 3%.

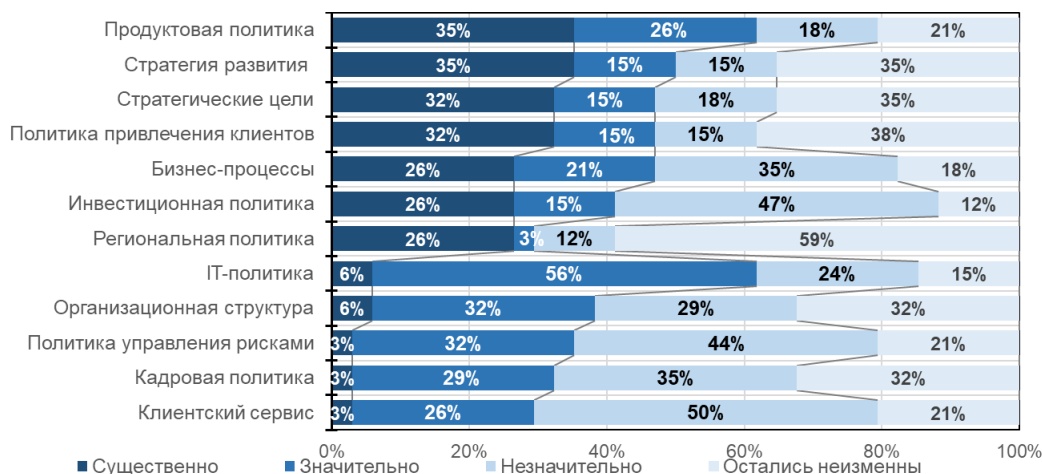


Рисунок 4. Распределение ответов на вопрос «На какую сферу и как повлияли внешние условия деятельности НПФ в 2024 году на ваш фонд?»

В 2024 году впервые за весь период проведения мониторинга большинством фондов были осуществлены существенные и значительные изменения в политике привлечения клиентов (47% НПФ от опрошенных). Вероятно, значительная доля этих изменений связана с началом работы по ПДС.

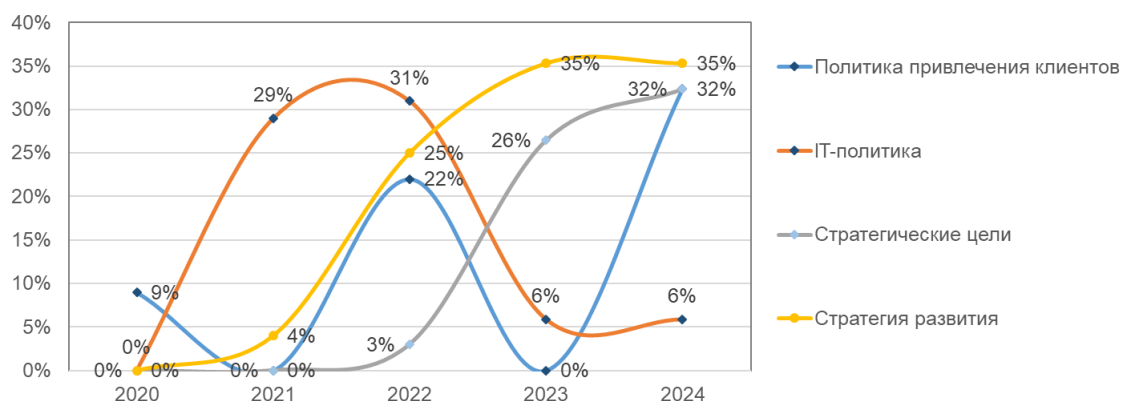


Рисунок 5. Динамика долей фондов, вносящих кардинальные (существенные) изменения в ряд сфер деятельности НПФ, %

Также в 2024 году впервые большинством фондов (61% НПФ от опрошенных) были осуществлены существенные и значительные изменения в продуктовых политиках. Значительная доля этих изменений, по-видимому, связана с формированием линейки по ПДС. При этом 61% НПФ оценили свое продуктивное предложение для физических лиц по ПДС как находящееся на высоком уровне.

В 2024 году в продуктивном предложении многих НПФ появились комплексные финансовые продукты, основой которых, как правило, стали банковские вклады с повышенной ставкой, условием получения которой являлось заключение договора ПДС или НПО. При этом 36% НПФ оценили уровень развития своего комплексного финансового продукта как высокий, а у 45% фондов такие продукты отсутствовали.

Продуктивное предложение для корпоративных клиентов по НПО большинство опрошенных фондов (65%) отметили как находящееся на высоком уровне.

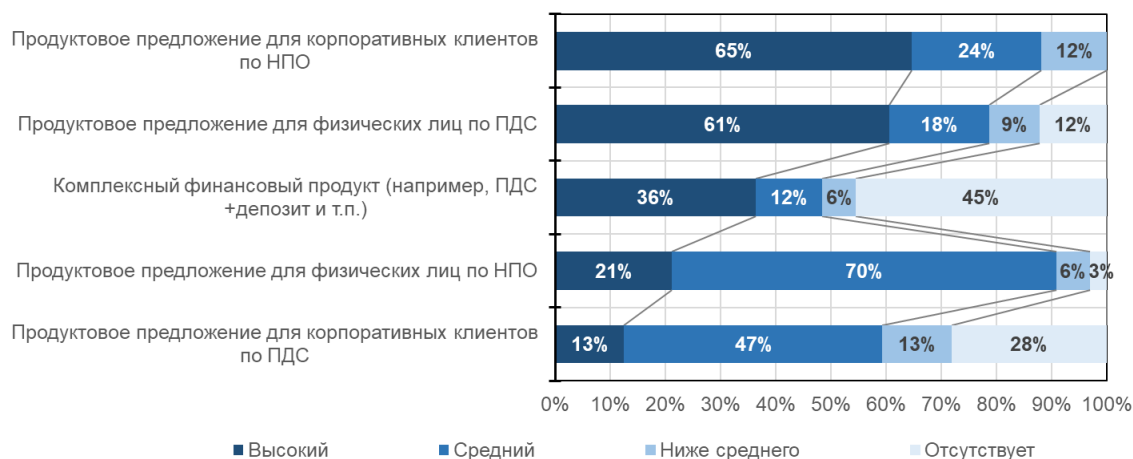


Рисунок 6. Распределение ответов на вопрос «Как вы оцениваете уровень развития продуктового предложения по НПО/ ПДС в вашем фонде?», %

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 свои сервисы развитыми на высоком уровне (соответствующим запросам рынка, и не требующим совершенствования), в частности:

- формирование онлайн-дубликата договора (71% НПФ),
- получение справок, выписок онлайн и изменение персональных данных (62% НПФ),
- колл-центр (53% ответов).

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

- личный кабинет для физических лиц (56% респондентов),
- калькулятор пенсий (53% ответов),
- договор онлайн (НПО / ПДС) (44% НПФ отметили, что данный сервис имеет средний уровень развития и требует небольших доработок). При этом годом ранее уровень данного сервиса большинством НПФ (42%) отмечался как высокий, что, по-видимому, связано с необходимостью доработки онлайн-формы договора по ПДС.

У значительной части фондов отсутствуют ряд важных клиентских сервисов:

- у 52% из опрошенных НПФ нет онлайн-помощника/чат-бота,
- у 62% НПФ не настроен автоплатеж взносов,
- взносы через СБП недоступны у 68% НПФ.

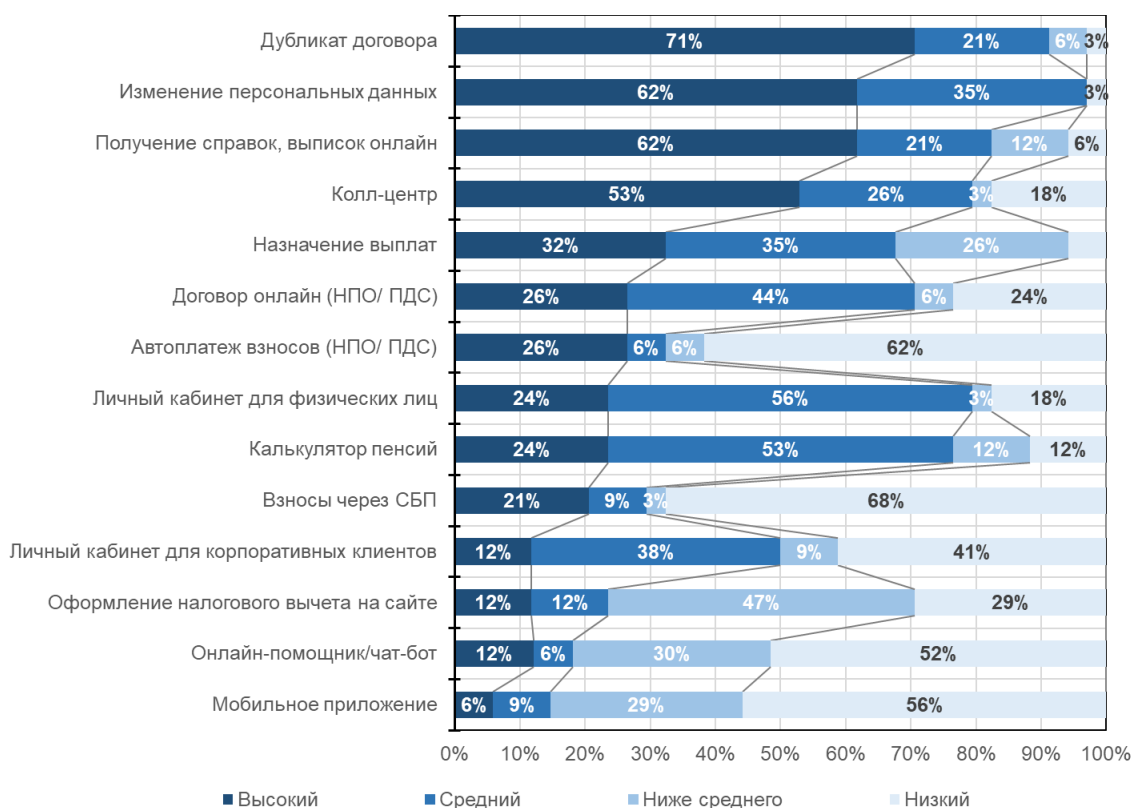


Рисунок 7. Распределение ответов на вопрос «Как вы оцениваете уровень развития различных элементов клиентского сервиса в вашем фонде?»

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, (таким образом ответили, соответственно, 82% и 53% респондентов).

Положительно на рынок НПО повлияет повышение финансовой грамотности населения – такой ответ единогласно дали все респонденты. 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 (56% и 53% ответов соответственно). Годом ранее данные инициативы оценивались положительно большим числом НПФ (74% и 71% соответственно).



Рисунок 8. Распределение ответов на вопрос «Как обсуждаемые инициативы развития финансового рынка повлияют на рынок НПО?»

2. РАЗВИТИЕ НПО В 2024 ГОДУ

2.1. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ

Структура клиентской базы

Отраслевая структура клиентской базы по состоянию на конец 2024 года по опрошенным НПФ имеет следующие характеристики:

- негосударственную пенсию формировали и получали 6,4 млн участников НПО;
- 76% всей клиентской базы в опрошенных НПФ составляли участники НПО на стадии накопления – к концу 2024 года их количество достигло 4,9 млн. Пенсионные выплаты в опрошенных НПФ по итогам 2024 года получали 1,5 млн участников;

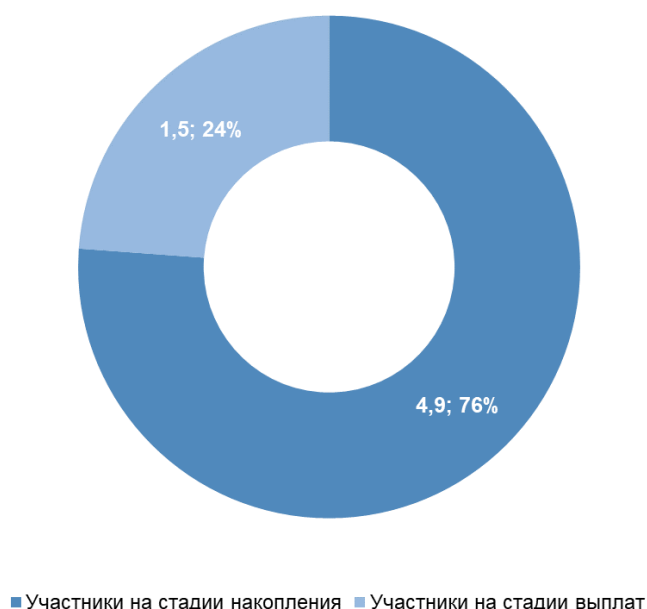


Рисунок 9. Структура участников программ НПО в 2024 г. в опрошенных фондах, млн, %

- в программах корпоративного НПО находилось 4,4 млн участников, в том числе 1,5 млн получателей негосударственной пенсии;
- количество участников программ индивидуального НПО составило 2,0 млн, в том числе 51 тыс. получателей негосударственной пенсии;

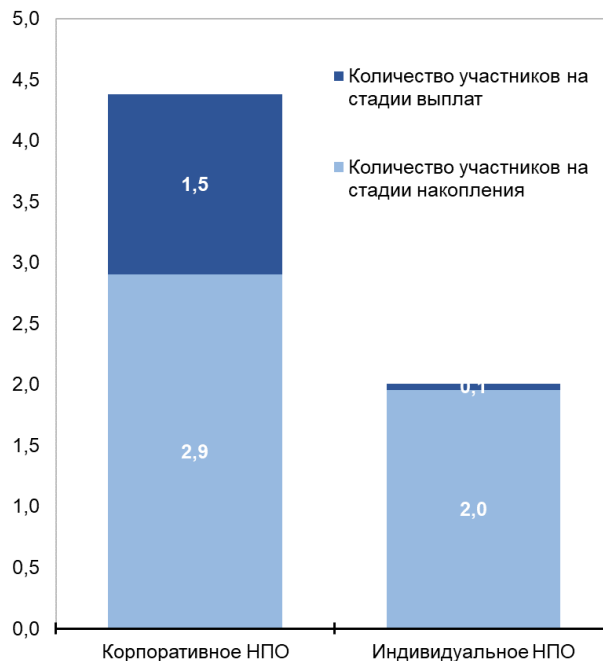


Рисунок 10. Клиентская база НПО в опрошенных фондах, млн участников

- количество участников индивидуальных программ на стадии накопления в 1,5 раза меньше количества участников корпоративных программ, накапливающих средства (2,0 и 2,9 млн соответственно), при этом количество пенсионеров по корпоративному НПО значительно превышает количество пенсионеров по индивидуальному НПО – в 29 раз. Как уже отмечалось 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.

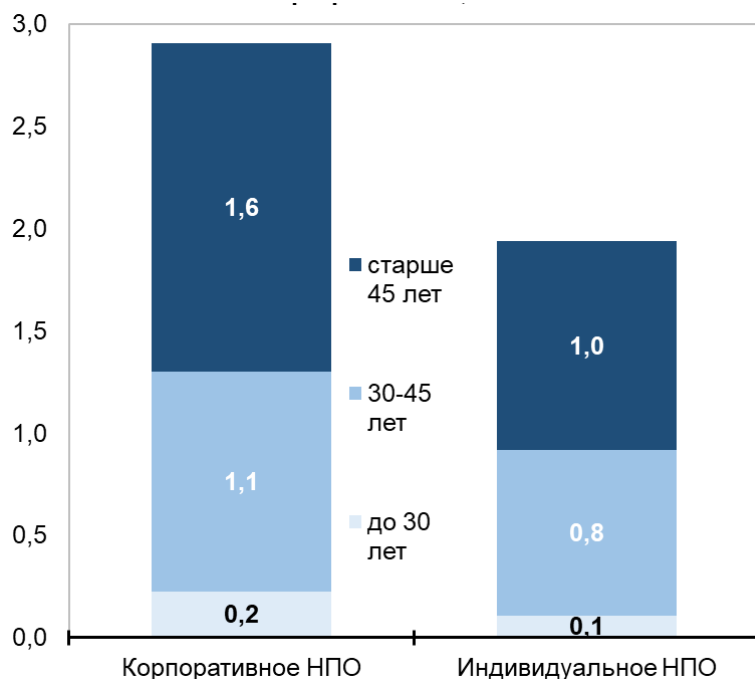


Рисунок 11. Число участников по возрастным категориям на стадии накопления в опрошенных фондах, млн участников

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 6% – в индивидуальном НПО. Необходимо отдельно отметить, что эта доля приблизительно в 2 раза ниже доли данной категории в половозрастной структуре занятого населения в РФ (составляющей 15%)², 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 37%, а среди участников индивидуальных программ она чуть выше и составляет 42% от общего количества участников индивидуальных программ.

² Труд и занятость в России. 2024: Стат.сб./Росстат, 2024. – с. 17 – 18.

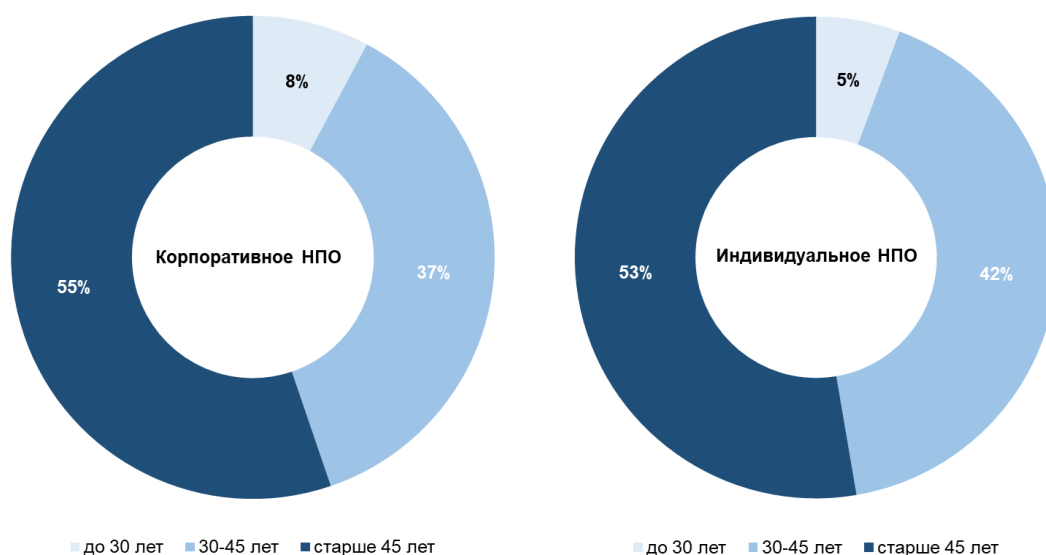


Рисунок 12. Возрастная структура участников на стадии накопления в опрошенных фондах, %

Доля категории участников старше 45 лет среди участников корпоративных пенсионных программ составляет 55%, и близка к аналогичной доле среди участников индивидуальных программ, составляющей 53%. Необходимо отметить, что эта доля среди участников индивидуальных программ чуть выросла – годом ранее она составляла 52%, а в 2022 году – 48%.

Такое изменение возрастной структуры участников объясняется возрастной структурой привлечения. В ИНПО до прошлого года прослеживалась тенденция к росту доли привлечённых клиентов в возрастной категории «старше 45 лет» – доля новых привлечённых участников в данной категории выросла с 52% до 61% в 2020-2023 гг. но в 2024 году снизилась до 47%. 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 – 89%.

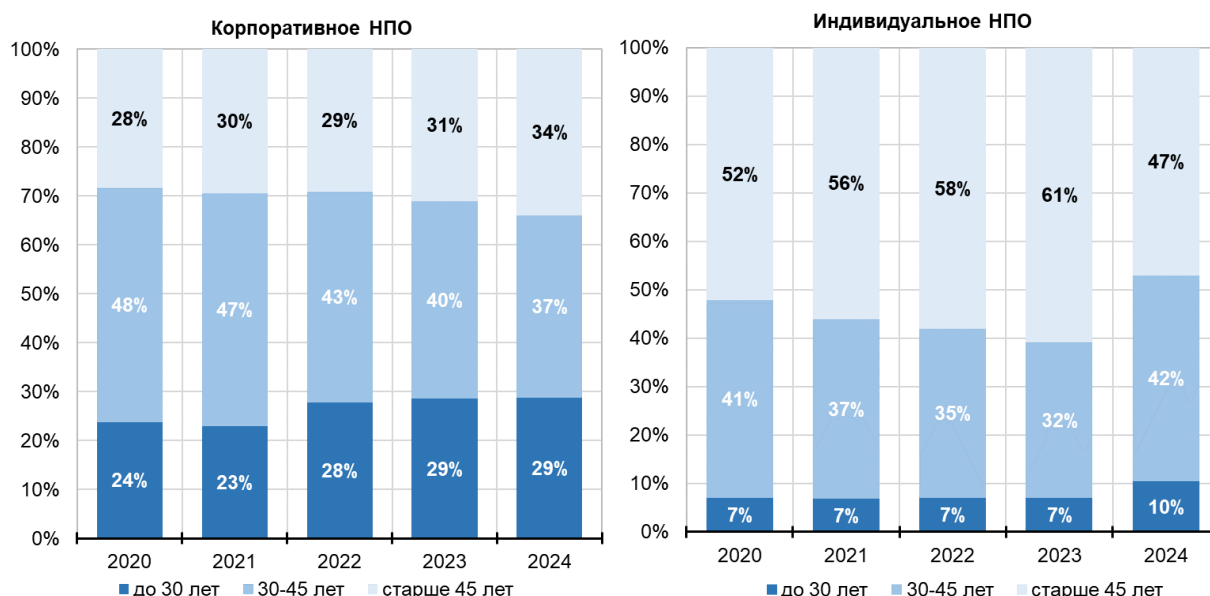


Рисунок 13. Возрастная структура привлечения участников НПО в опрошенных фондах, %.

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

- высокая доля безработных в данной возрастной категории³;
- более низкие заработные платы в сравнении с работниками других возрастных категорий⁴;
- 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.

³ Труд и занятость в России. 2024: Стат.сб./Росстат, 2024. – с. 60.

⁴ Труд и занятость в России. 2024: Стат.сб./Росстат, 2024. – 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 1,4 раза превышает число женщин. При этом в индивидуальном НПО наблюдается обратная картина – клиентов-женщин в 1,4 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).

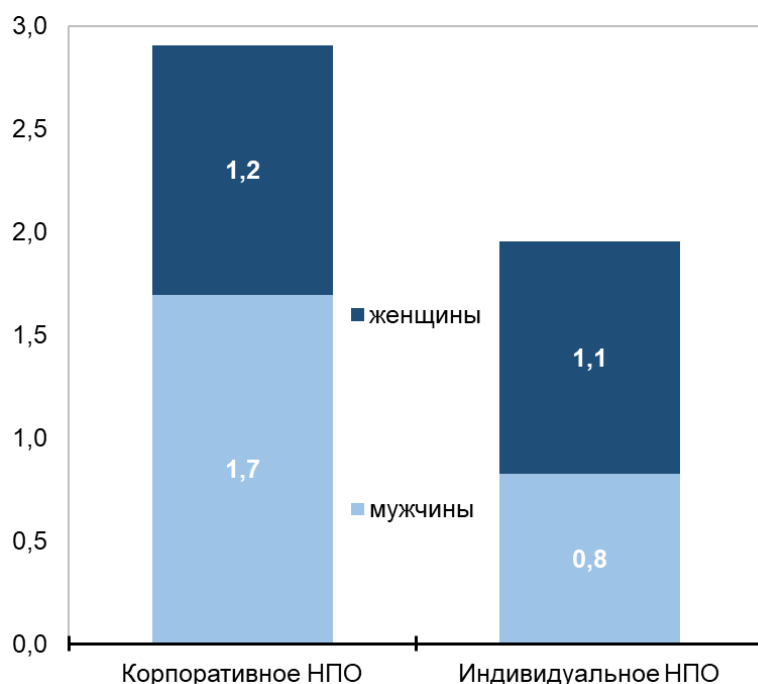


Рисунок 14. Гендерная структура участников НПО на стадии накопления в опрошенных фондах, млн участников

Движение клиентской базы

В 2024 году соотношение договоров, заключенных с мужчинами и с женщинами, было в пользу мужчин – они заключили договоров НПО в 1,3 раза больше, чем женщины (119 и 92 тыс. новых договоров соответственно).

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

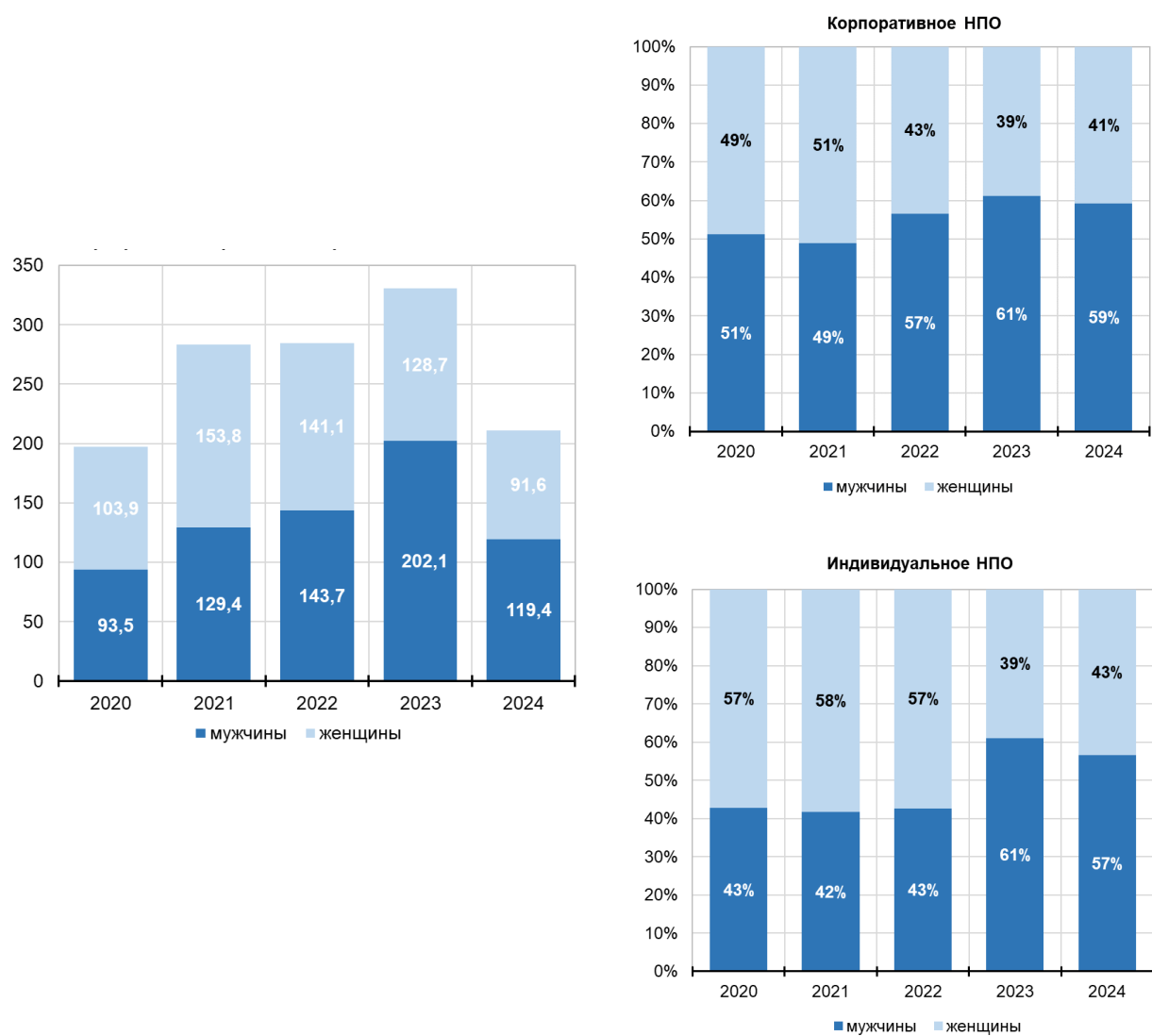


Рисунок 15. Общее число привлечённых участников НПО и гендерная структура привлечения в разрезе типов программ НПО), тыс. участников, %

В 2024 году общее число привлечённых участников НПО составило 211 тысяч, что на 36% меньше, чем годом ранее. Основной фактор влияния – начало реализации ПДС, что повлияло, в первую очередь, на снижение привлечения участников в программы ИНПО – их число сократилось по сравнению с прошлогодним объемом привлечения почти в 3 раза.

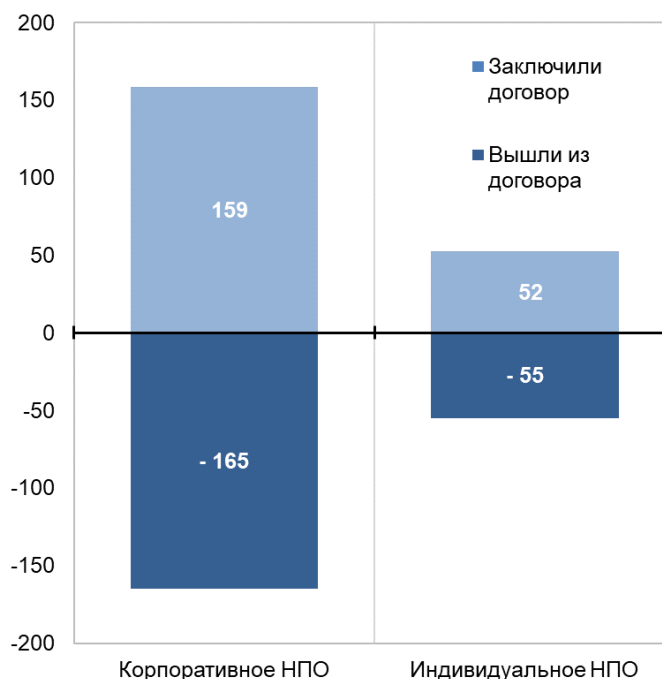


Рисунок 16. Структура участников на стадии накопления, заключивших / вышедших из договора в 2024 году в разрезе типов программ, тыс. участников

По тем или иным причинам из договоров на этапе накопления вышли чуть больше 220 тыс. участников (из них около 165 тыс. – из корпоративных программ и около 55 тыс. – из программ для физических лиц). Количество вышедших из договоров в 2024 году значительно увеличилось по сравнению с предыдущим периодом, что может быть связано с реорганизацией корпоративных программ НПО, консолидацией участников рынка и переходом участников в программы ПДС.

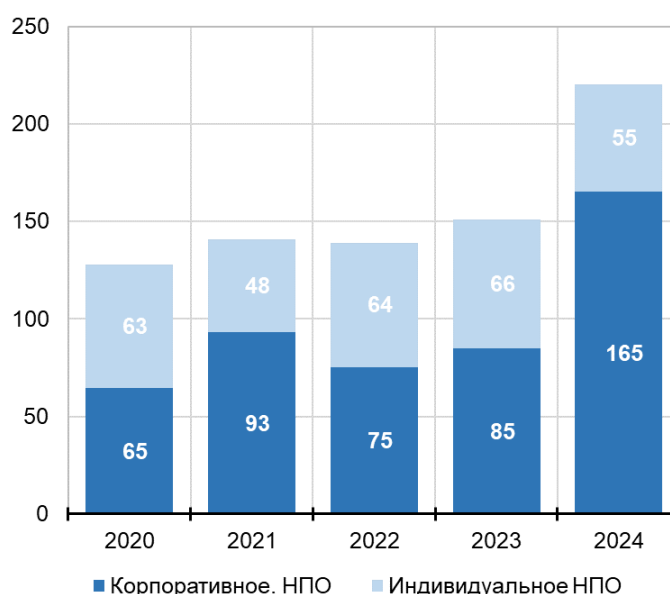


Рисунок 17. Динамика участников на стадии накопления в 2024 году, вышедших из договора, в разрезе типов программ, тыс. участников

В общей структуре выбытия участников на стадии накопления 68% составляют участники, вышедшие из договора и около четверти – переходящие в состав получающих негосударственную пенсию. По причине смерти в 2024 году выбывали 6% от всего оттока участников на стадии накопления, в отличие от пенсионеров, у которых на выбытие по причине смерти приходится около 50%.

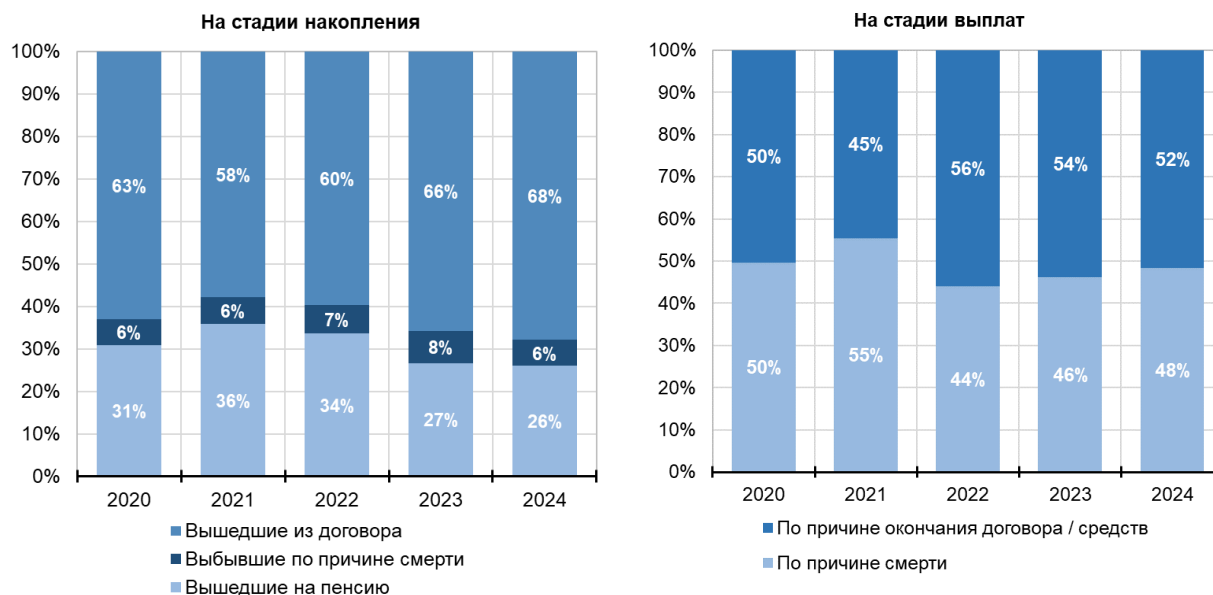


Рисунок 18. Структура причин выбытия участников на стадии накопления, % / Структура причин выбытия участников на стадии выплат, %

Структура и движение пенсионных средств

Совокупный объем пенсионных резервов (в части РППО по договорам НПО) опрошенных фондов на 31 декабря 2024 года составил 1,7 трлн рублей (что на 9% больше⁵ аналогичного показателя на конец предыдущего года).

⁵ На графике показан «условный» рост, так как состав участников НАПФ в 2020-2024 гг., а также состав опрошенных НПФ различаются.

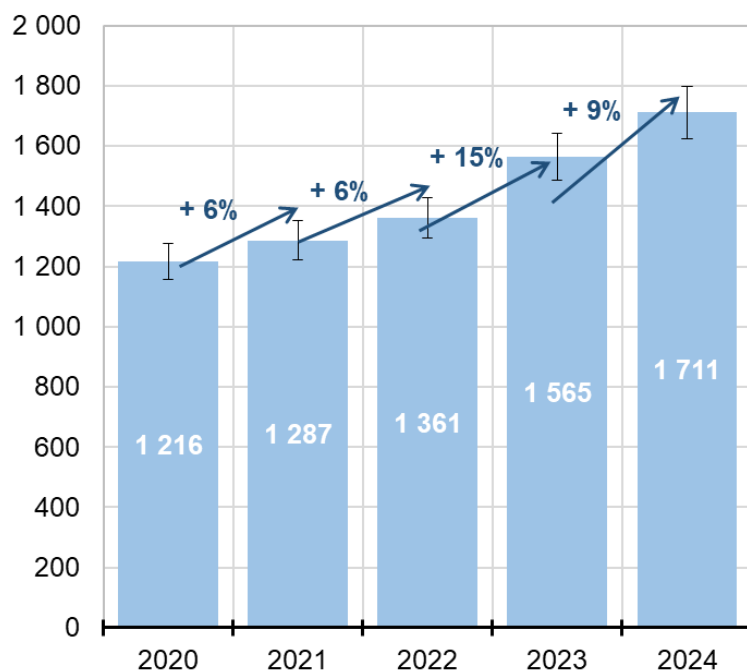


Рисунок 19. Пенсионные резервы (приведены данные по размеру РППО по договорам НПО) в 2020-2024 гг. в опрошенных фондах, млрд руб.

На долю резервов, сформированных в рамках корпоративных пенсионных программ, пришлось 92% от всего объема РППО по договорам НПО.

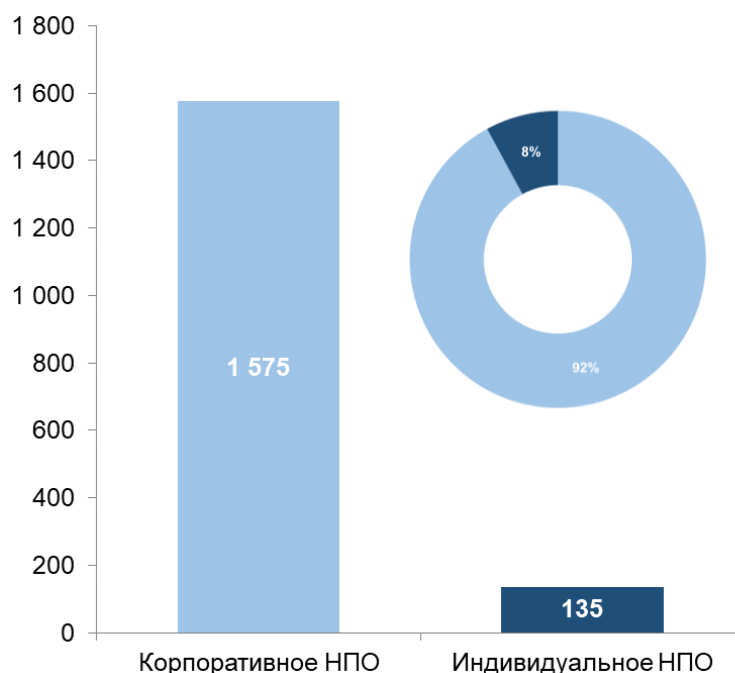


Рисунок 20. Структура пенсионных резервов (приведены данные по размеру РППО по договорам НПО) в опрошенных фондах, млрд руб., %

Пенсионные взносы, осуществленные в 2024 году вкладчиками опрошенных НПФ, превысили пенсионные выплаты за тот же период на 53 млрд руб. и составили почти 160 млрд рублей.

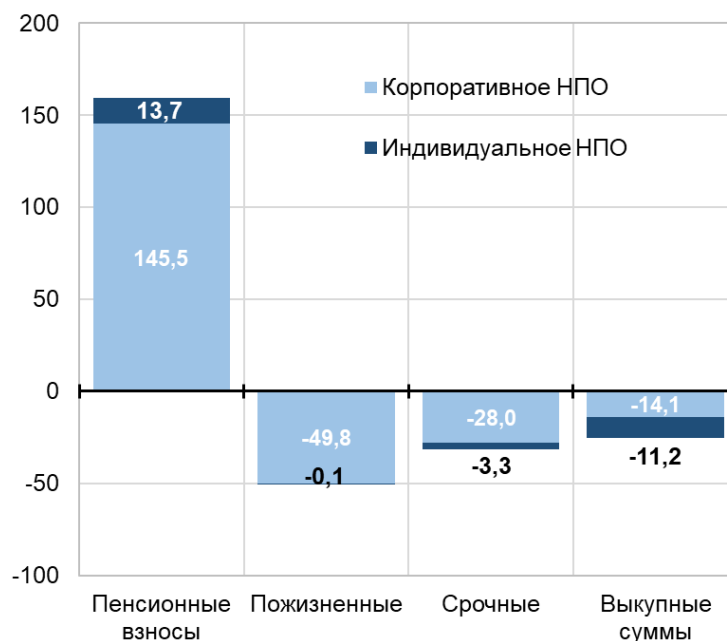


Рисунок 21. Движение пенсионных резервов (взносы и выплаты, в разрезе корпоративное НПО / индивидуальное НПО) в опрошенных фондах, млрд руб.

В 2024 году пенсионные взносы по корпоративным программам составили 91% от всего объема взносов, по индивидуальным – 9% (годом ранее 21%). Такое изменение произошло вследствие снижения объемов взносов в программы ИНПО в 2 раза.

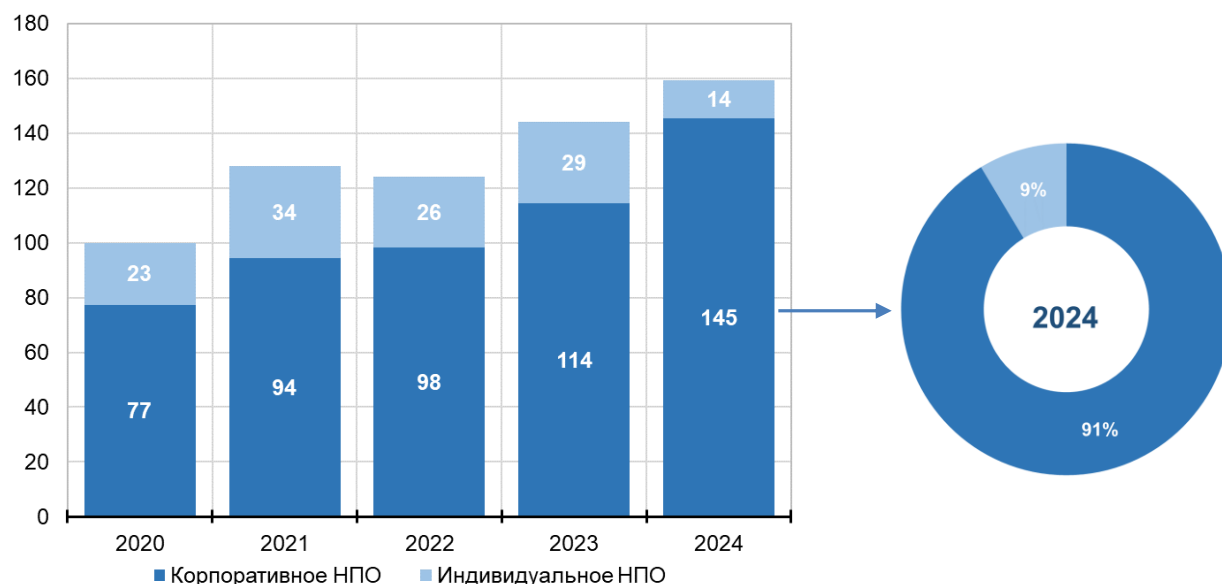


Рисунок 22. Пенсионные взносы в 2020-2024 гг. в опрошенных фондах, млрд руб.

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.

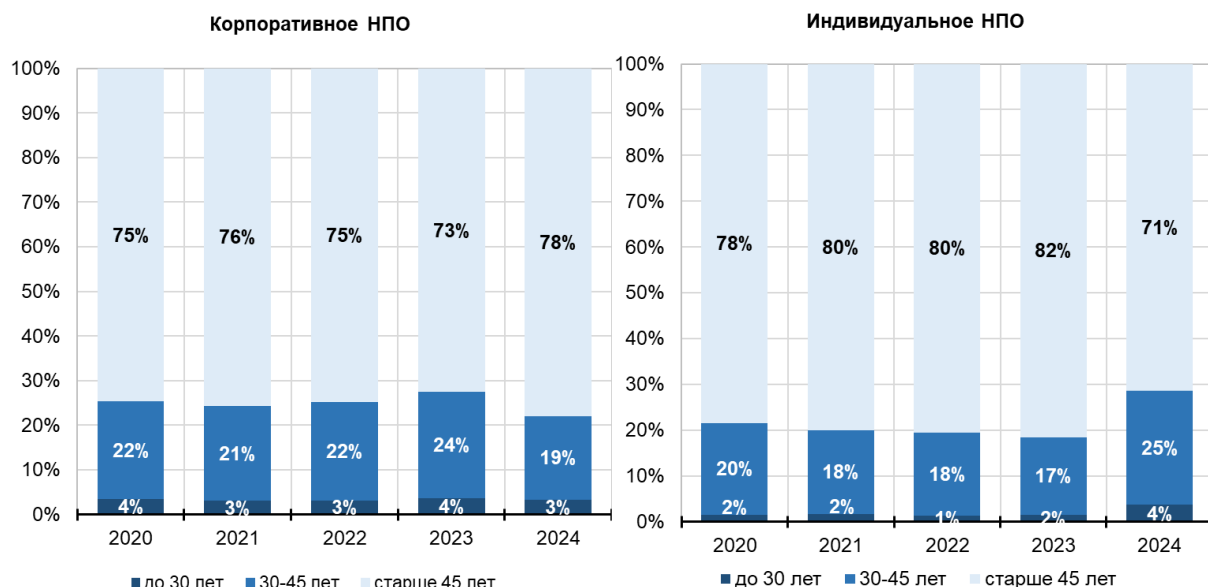


Рисунок 23. Структура пенсионных взносов участников в разрезе возрастных категорий в 2020-2024 гг., в опрошенных фондах, %.

Размер среднегодовых пенсионных взносов участника НПО по итогам 2024 года составил 32,7 тыс. рублей и это на 10% больше, чем годом ранее.

Размер среднего взноса по корпоративным программам вырос по сравнению с 2023 годом на 25%, тогда как размер среднего взноса по индивидуальным программам снизился в два раза – с 14,9 тыс. рублей до 7,0 тыс. рублей.

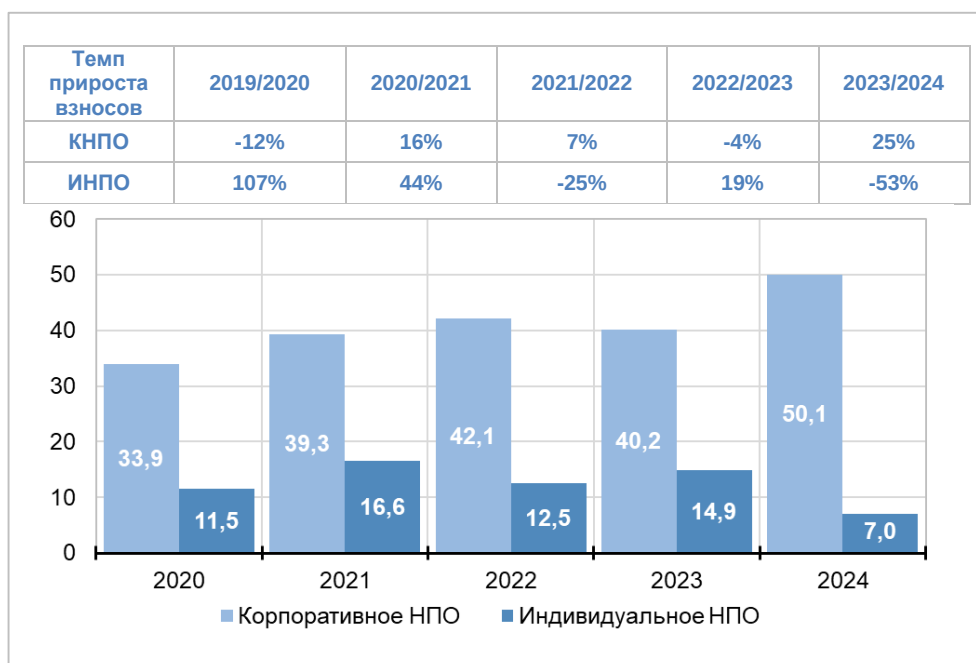


Рисунок 24. Размер среднего взноса участника НПО в разрезе типов программ в 2020-2024 гг., тыс. руб. в год

Размер среднего взноса по корпоративным программам НПО в 7 раз превысил размер средних взносов по индивидуальным программам НПО (50,1 тыс. руб. и 7,0 тыс. руб. в год, соответственно).

Объем выплат у опрошенных НПФ в 2024 году увеличился на 1% по сравнению с прошлым годом. Основная часть выплат (как пенсий, так и выкупных сумм) осуществлялась по корпоративным программам (86% от общего объема выплат).

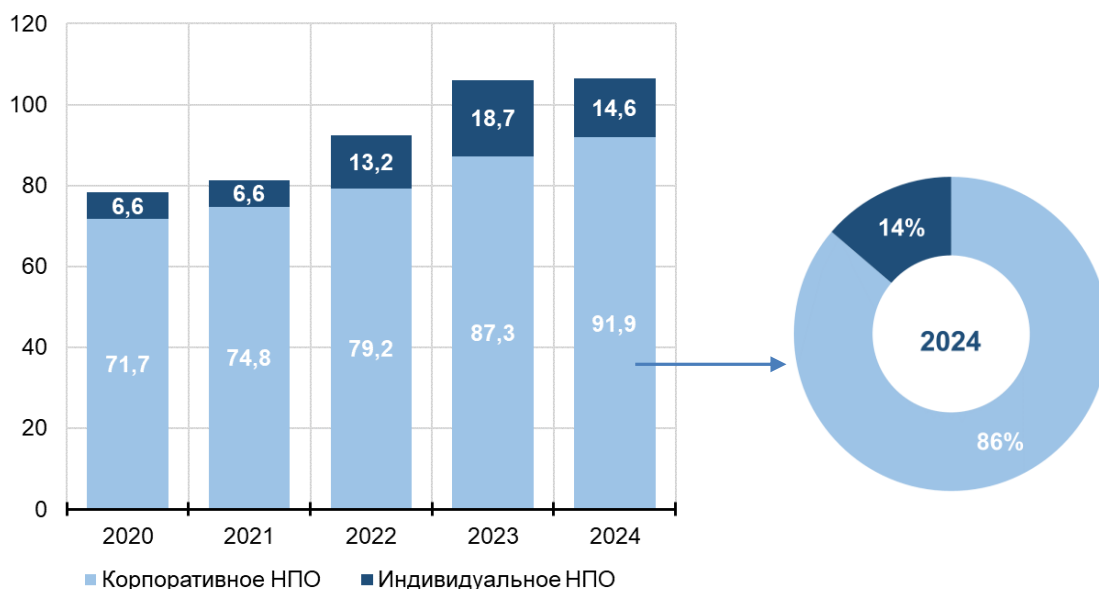


Рисунок 25. Пенсионные выплаты в 2020-2024 гг. в опрошенных фондах, млрд руб., %

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.

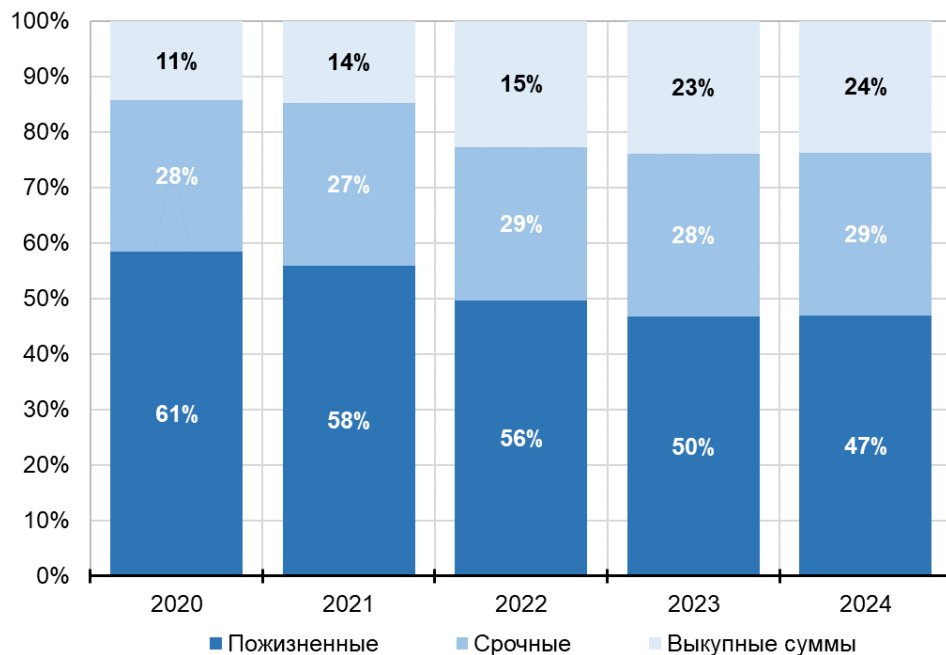


Рисунок 26. Структура пенсионных выплат в 2020-2024 гг. в опрошенных фондах, %

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

Средний размер негосударственной пожизненной пенсии в 2024 году составил 3,8 тыс. руб./мес., тогда как средний размер срочной негосударственной пенсии составил 6,1 тыс. руб./мес.

Также можно отметить, что средние негосударственные пенсии, выплачиваемые в рамках индивидуального НПО (5,5 тыс. руб./мес.), выше выплачиваемых в рамках корпоративного НПО (4,4 тыс. руб./мес.). Размер средних пенсий по индивидуальному НПО уменьшился на 24%, по корпоративному НПО прирост составил 4%.

Таблица 1. Размер средней назначенной пенсии по старости и средней негосударственной пенсии в опрошенных НПФ (на участника НПО) в 2020-2024 гг., тыс. руб./мес.

Средний размер негосударственной пенсии		2020	2021	2022	2023	2024
Корпоративное НПО	Пожизненные выплаты	3,4	3,6	3,8	3,9	3,9
	Срочные выплаты	4,8	4,4	4,7	5,2	5,9
Индивидуальное НПО	Пожизненные выплаты	0,4	0,3	0,7	0,5	0,5
	Срочные выплаты	6,7	5,6	9,5	13,2	9,2
Корпоративное НПО		3,8	3,9	4,1	4,2	4,4
Индивидуальное НПО		4,1	2,8	5,4	7,3	5,5
Пожизненные выплаты		3,4	3,5	3,8	3,8	3,8
Срочные выплаты		5,0	4,5	5,0	5,7	6,1
Размер негосударственной пенсии		3,8	3,8	4,1	4,3	4,4

Средний размер негосударственной пенсии	2020	2021	2022	2023	2024
Справочно: Размер средней назначенной пенсии по старости*	16,8	18,1	20,7	22,3	25,0
Размер средней социальной пенсии*	9,8	10,2	12,1	12,5	13,5
Размер среднемесячной начисленной заработной платы**	51,3	57,2	65,3	74,9	88,0

* 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 2020-2024 гг. со средним размером выплачиваемой негосударственной пенсии в опрошенных НПФ показывает, что наличие негосударственной пенсии увеличивает доход пенсионера на 18%, а коэффициент замещения пенсией утраченного заработка при этом возрастает до 34%.

2.2. СЕГМЕНТЫ ПЕНСИОННОГО РЫНКА: КОРПОРАТИВНОЕ И ИНДИВИДУАЛЬНОЕ НПО

Ключевые характеристики сегмента корпоративного НПО

В программах корпоративного НПО на конец 2024 года находилось 4,4 млн участников, большая часть которых (около 66%) находилась на этапе накопления.



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

На участников корпоративных программ приходилось 1 575 млрд руб. пенсионных резервов в части РППО по договорам НПО, 53% которых составили средства участников на стадии выплат пенсии.

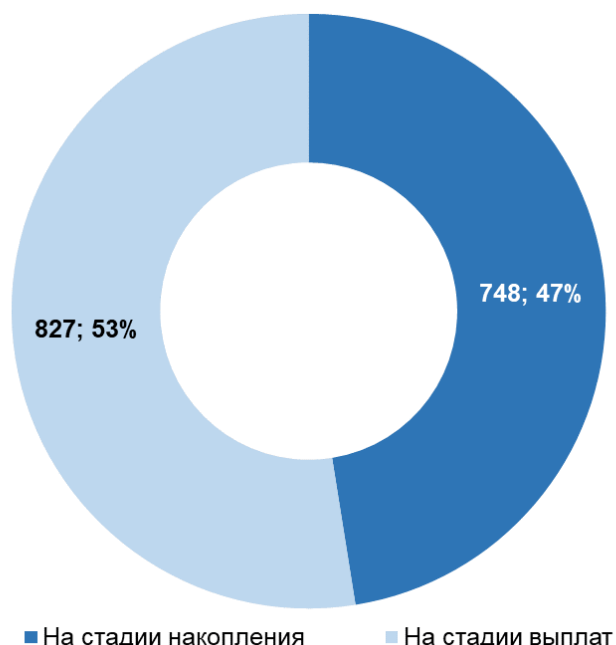


Рисунок 28. Структура резервов покрытия пенсионных обязательств по корпоративным программам НПО в разрезе стадий (млрд руб., %)

Средний счет (удельный размер РППО на участника НПО) в целом по участникам корпоративных программ НПО составлял 360 тыс. руб., в т. ч. в разрезе стадий:

- 257 тыс. руб. – по участникам на стадии накопления;
- 563 тыс. руб. – по получающим пенсии.

Количество крупных именных пенсионных счетов, с суммами, превышающими предельный гарантированный объем возмещения в 2,8 млн рублей, составляло около 50 тыс. единиц:

- 19 тыс. счетов – по участникам на стадии накопления;
- 31 тыс. счетов – по получающим пенсии.

При этом средний счет по таким счетам составлял:

- 9,3 млн руб. – по участникам на стадии накопления;
- 5,4 млн руб. – по получающим пенсии.

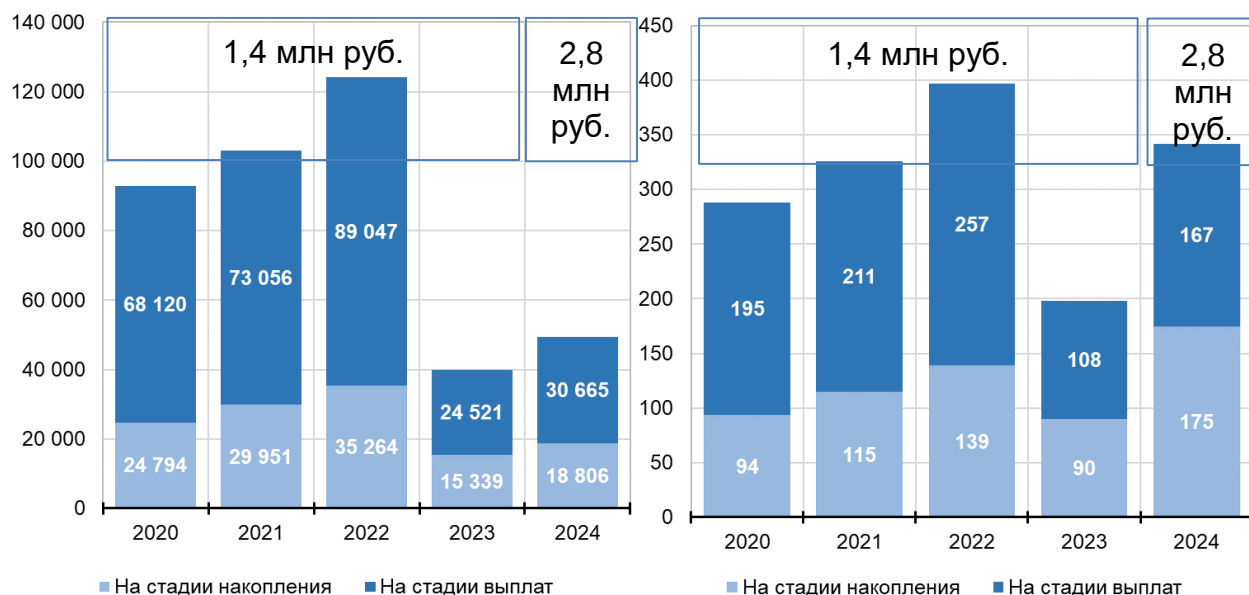


Рисунок 29. Слева - Количество именных пенсионных счетов с суммами, превышающими 1,4 млн руб. до 2022 г. и 2,8 млн руб. с 2023 г., в рамках КНПО, всего счетов, шт. / Справа - Объем РППО по счетам свыше 1,4 млн руб. до 2022 г. и 2,8 млн руб. с 2023 г. в рамках КНПО, млрд руб.

Факторы развития сегмента корпоративного НПО

Рынок корпоративного НПО находится в стагнации уже несколько лет. В 2024 году объемы привлечения также сохранились на уровне 2023 года – около 160 тыс. участников (эта величина определяется не только появлением новых участников КНПО, но и пролонгацией (перезаключением) существующих договоров).

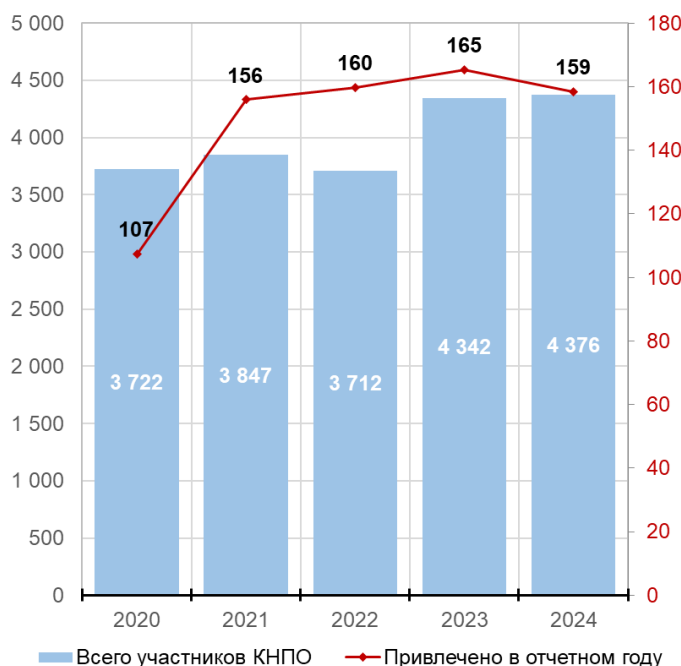


Рисунок 30. Объемы привлечения участников корпоративного НПО за год и их количество на конец года, 2020-2024 гг., в опрошенных фондах, тыс. участников

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?» только 35% фондов отметили приток новых участников. Как следствие – и увеличение объемов финансирования КПП отметили только 31% респондентов.

При этом большинство респондентов не отметили в своей деятельности отказов работодателей от КПП или снижения объемов финансирования КПП (84% и 78% соответственно).

Среди тенденций, которые стали заметны в последние 2-3 года, или появились в 2024 году, опрошенные фонды отметили:

- расширение КПП на все предприятия, входящие в одну группу (39%);
- пересмотр условий КПП по тем или иным параметрам программы (39%);
- повышение требований к уровню обслуживания КПП (36%).

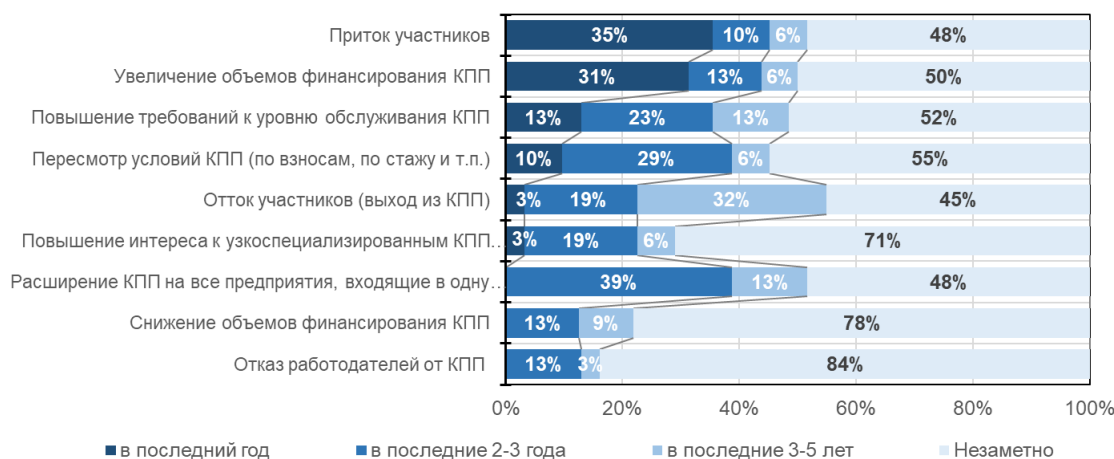


Рисунок 31. Распределение ответов на вопрос «Можете ли вы отметить изменения в характере спроса на корпоративные пенсионные программы?», %

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 (88%). Экономические факторы определяют деловую активность большинства предприятий, а также влияют на уровень жизни населения, структуру и величину спроса.

К экономической группе факторов также можно отнести такие, как снижение экономической активности и сокращение расходов предприятий (79%), и отсутствие бюджета на финансирование КПП (65%).



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) – 97% и 94% респондентов соответственно отметили эти факторы как имеющие сильное влияние. При этом, и годом ранее, важность этих двух факторов также была высокой – 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 работа по совершенствованию уровня клиентского сервиса (47% респондентов) и активная информационная работа НПФ в продвижении своих пенсионных продуктов (38% респондентов).

Ключевые характеристики сегмента индивидуального НПО

В индивидуальном НПО участвуют 2,1 млн участников, подавляющая часть которых (около 97%) находится на этапе накопления.



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

На участников индивидуальных программ приходится 165 млрд руб. пенсионных резервов в части РППО, 91% которых, в свою очередь, составляют средства участников на стадии накопления.

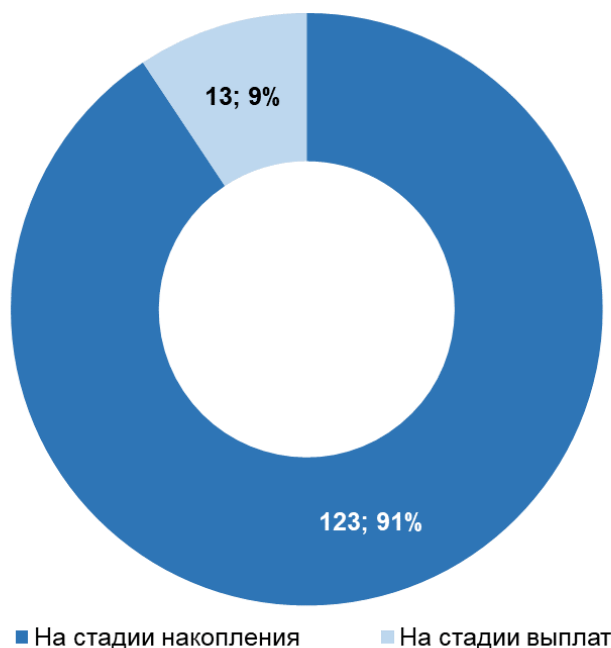


Рисунок 35. Структура РППО по программам индивидуального НПО в разрезе стадий (млрд руб., %)

Средний счет (удельный размер РППО по договорам НПО на участника) в целом по участникам индивидуальных программ НПО составляет 67 тыс. руб., в т. ч. в разрезе стадий:

- 63 тыс. руб. – по участникам на стадии накопления;
- 245 тыс. руб. – по получающим пенсии.

Количество крупных именных пенсионных счетов, с суммами, превышающими 2,8 млн руб., составляет величину свыше 2,6 тысяч единиц:

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

При этом средний счет по таким счетам составляет:

- 7,9 млн руб. – по участникам на стадии накопления;
- 9,0 млн руб. – по получающим пенсии.

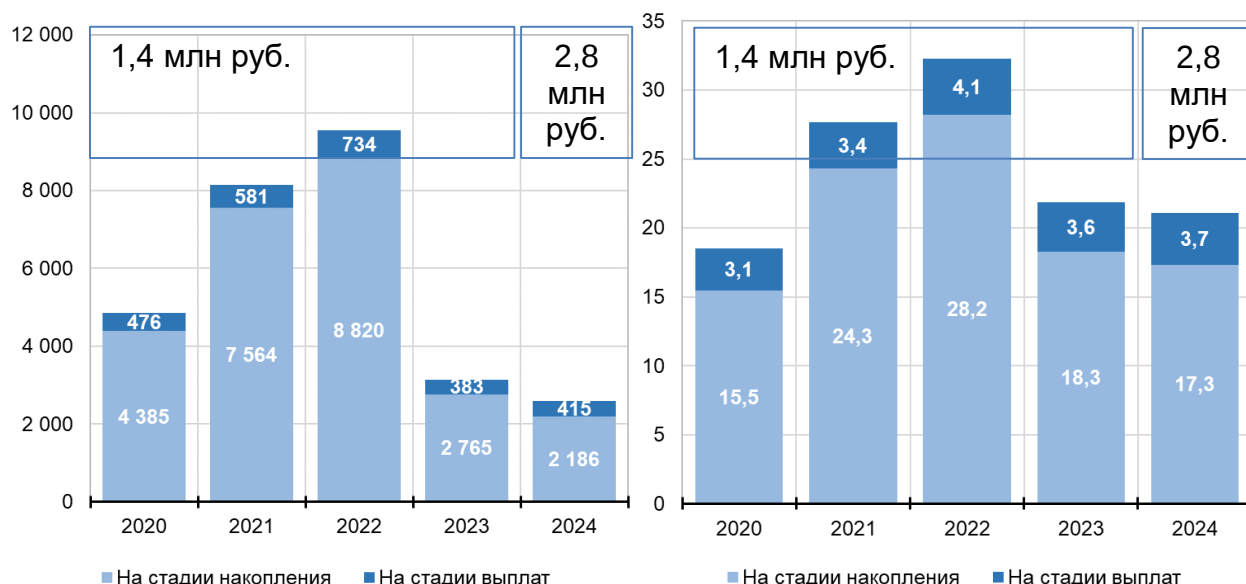


Рисунок 36. Слева - Количество именных пенсионных счетов с суммами, превышающими 1,4 млн руб. до 2022 г. и 2,8 млн руб. с 2024 г., в рамках ИНПО, всего счетов, шт. / Справа Объем РППО по счетам свыше 1,4 млн руб. до 2022 г. и 2,8 млн руб. с 2024 г. в рамках ИНПО, млрд руб.

Средний счет по участникам индивидуальных программ 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 (составляющий 8,1 млн руб.) превышает средний счет участников корпоративного НПО (6,9 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 2024 года в программах индивидуального НПО опрошенных фондов находилось 1,9 млн участников. Объемы привлечения в ИНПО в 2021-2023 гг. находились на уровне 120-130 тыс. участников в год. В 2024 году произошло заметное снижение привлечения новых участников в программы ИНПО, что, по-видимому, связано с началом реализации ПДС.

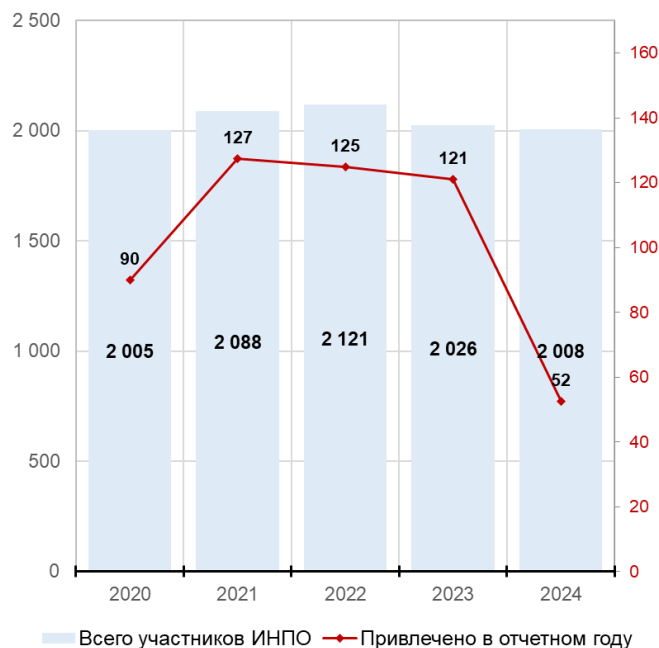


Рисунок 37. Объемы привлечения участников индивидуального НПО за год и их количество на конец года, 2020-2024 гг., в опрошенных фондах, тыс. участников

В 2024 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 и заключение договора онлайн (по 52% ответов).

Влияние ПДС на рынок ИНПО отразилось в фактическом снижении объемов привлечения новых участников и снижении объемов взносов, при этом оценки фондов были разнонаправленными – 42% НПФ отметили снижение спроса в 2024 году, а 29% фондов, наоборот – повышение спроса на программы ИНПО.

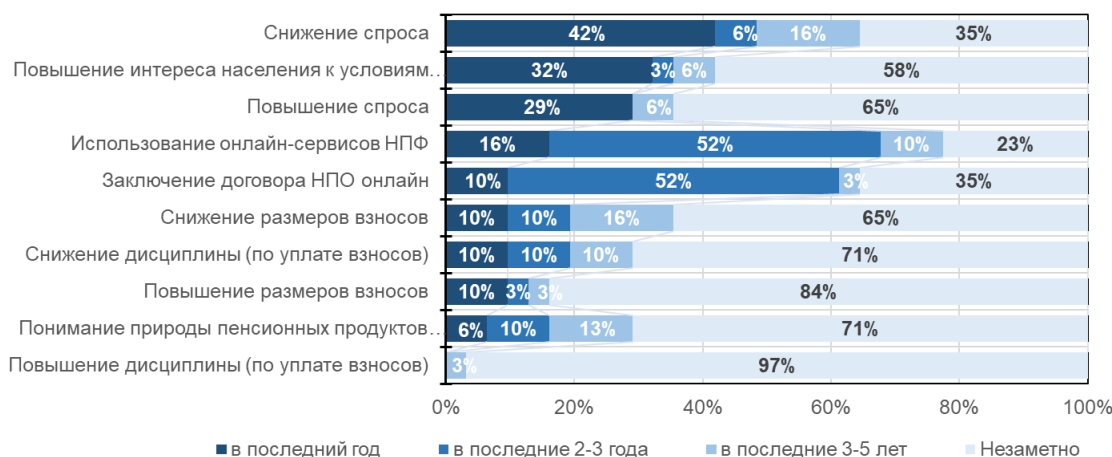


Рисунок 38. Распределение ответов на вопрос «Можете ли отметить изменения в характере спроса на пенсионные программы для физических лиц?», %

Среди факторов, определяющих спрос со стороны физических лиц на услуги НПФ, респонденты в первую очередь отметили низкий уровень доходов, а также среди значимых факторов отметили низкий уровень финансовой грамотности (76% 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 таких же ответов по этим факторам была практически на том же уровне (74% и 68%).



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.⁶

Данный индекс устойчиво рос в 2020-2023 гг., а в 2024 году наблюдалась его стабилизация на достигнутом уровне (с учетом возможной погрешности, обусловленной методикой его расчета).

⁶ 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.

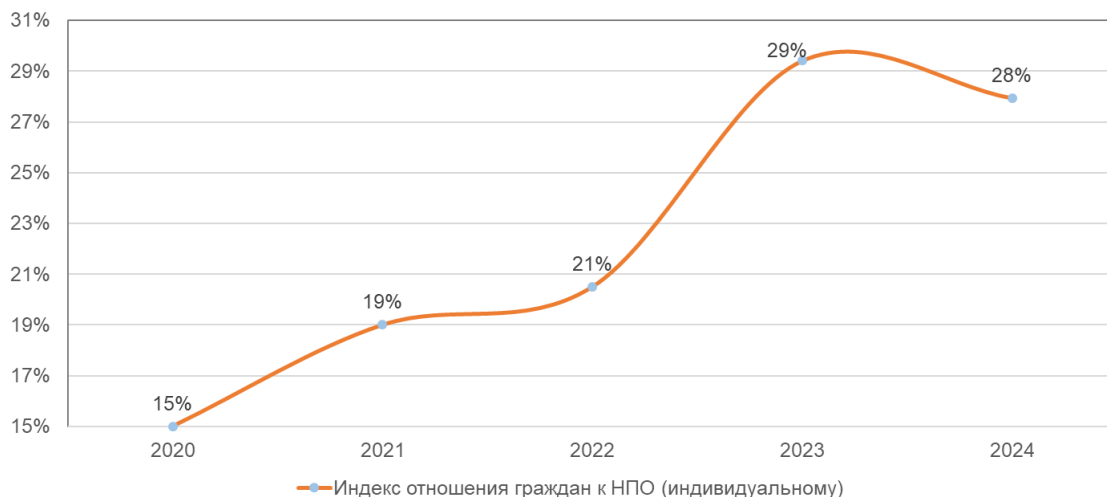


Рисунок 40. Динамика индекса отношения граждан к негосударственному пенсионному обеспечению, %

Участниками опроса отмечается, что государственное стимулирование активности граждан к самостоятельному накоплению на пенсию может способствовать росту спроса на рынке ИНПО. В частности, популяризация самостоятельного пенсионного накопления граждан выделено как существенный фактор роста спроса на рынке индивидуального НПО (71% ответов респондентов).



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

3. РАЗВИТИЕ ПДС В 2024 ГОДУ

3.1. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ ПО ПДС

С 1 января 2024 года в России появилась программа долгосрочных сбережений (ПДС). Это новый инструмент для накопления на пенсию или другие жизненные задачи, его цель – привлечь в экономику «длинные» деньги от граждан. ПДС объединяет возможности самостоятельных накоплений с финансовыми бонусами, среди которых государственное софинансирование, налоговые льготы и защита средств.

Операторами данной программы выступили НПФ. На конец 2024 года лицензию на осуществление деятельности по формированию долгосрочных сбережений имели 33 НПФ.

За время действия программы было заключено свыше 2,7 млн договоров, а объем привлеченных в программу средств составил около 200 млрд руб. По данным НПФ в ПДС было привлечено 2,7 млн человек.

Основными участниками программы стали лица старше 45 лет – более 2 млн участников программы составляют представители этой возрастной группы.

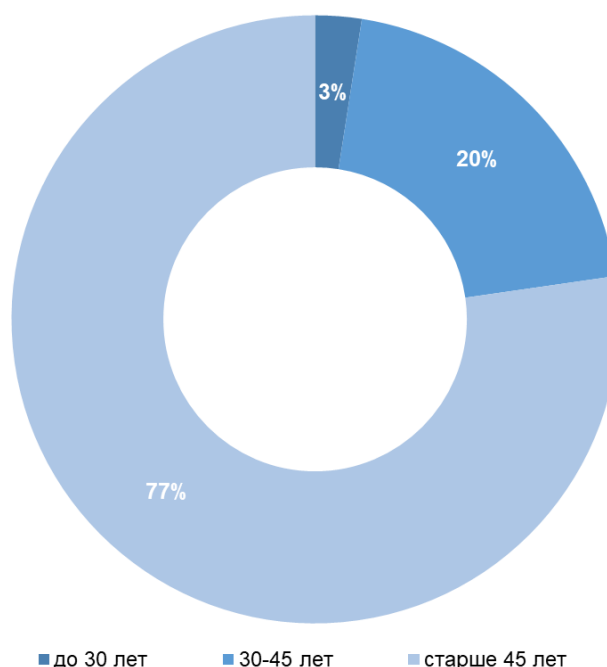


Рисунок 42. Структура привлечения участников ПДС, в разрезе возрастных категорий, %

Основными участниками программы стали женщины - более 1,8 млн участников программы.

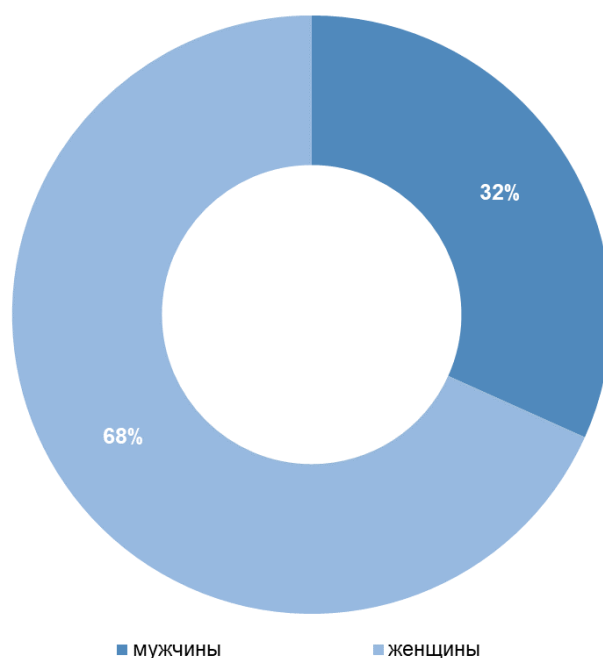


Рисунок 43. Структура привлечения участников ПДС, в разрезе гендерных категорий, %

По мнению 97% НПФ, одним из главных факторов, положительно влияющих на развитие ПДС в настоящее время, является государственная поддержка программы (софинансирование).

Продление периода софинансирования ПДС до 10 лет как фактор положительного влияния также отметили 97% респондентов. Изначально государственная поддержка была рассчитана на три года, но в июле 2024 года был принят закон, который увеличивает этот срок до 10 лет. Развитие законодательства в данном направлении также будет способствовать росту спроса и развитию ПДС в целом.

Активная информационная кампания, которая сопровождала начало реализации ПДС, а также высокая вовлеченность НПФ в реализацию ПДС способствовала росту спроса на рынке ПДС – это отметили, соответственно 97% и 94% респондентов.

При этом основными негативными факторами влияния на процесс реализации ПДС явились низкие уровни доверия граждан к финансовым институтам, к пенсионной системе и к НПФ, – так посчитали 91% опрошенных НПФ.



Рисунок 44. Распределение ответов на вопрос «Какие факторы, по вашему мнению, в настоящее время наиболее сильно влияют на развитие ПДС?», %

В настоящее время идет процесс доработки различных механизмов действия ПДС. В частности, ряд предложений направлен на то, чтобы стимулировать работодателей вносить взносы за своих сотрудников, чтобы это стало частью социального пакета. По мнению НПФ, участие работодателей является одним из факторов роста рынка ПДС: 64% опрошенных НПФ считают проработанные механизмы участия работодателя в ПДС важным для роста спроса на рынке ПДС.

Начало реализации ПДС сопровождалось активной информационной кампанией, и в дальнейшем популяризация ПДС также будет способствовать росту спроса по ПДС – 61% НПФ считают это значимым фактором.

По поручению президента разрабатываются новые семейные опции, которые могут увеличить размер софинансирования на семью в целом. Сейчас участники ПДС могут получить софинансирование в размере до 36 тыс. руб. в год по всем договорам, включая те, что оформлены на близких родственников. Обсуждается возможность введения отдельного софинансирования для участника и для 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.

В соответствии с условиями программы выплаты можно начать получать через 15 лет или при достижении 55 лет для женщин, 60 – для мужчин, в зависимости от того, что наступит ранее. Однако, безусловным преимуществом ПДС является то, что накопления можно снять досрочно в тяжелых жизненных ситуациях, например, для лечения или в случае потери кормильца. Треть опрошенных НПФ считают расширение списка оснований для выплат по особым жизненным ситуациям как значимый фактор, способствующий росту спроса на ПДС.

Существующим законодательством не ограничено количество счетов в рамках ПДС, в том числе для родственников. Но налоговые льготы распространяются только на счета, открытые для себя или близких членов семьи, и при наличии не более трех договоров одновременно. В 2025 году налоговый вычет на пополнения ПДС составит

- 13% (до 52 000 руб.) для доходов до 2,4 млн руб.,
- 15% (до 60 000 руб.) для доходов 2,4–5 млн руб.,
- 18% (до 72 000 руб.) и 20% (до 80 000 руб.) для доходов 5–20 млн руб.,
- 22% (до 88 000 руб.) для доходов более 20 млн руб. при условии официальной зарплаты с уплатой НДФЛ.

Расширение возможностей получения налогового вычета как фактор сильного влияния на дальнейшее развитие программы рассматривают 48% респондентов.

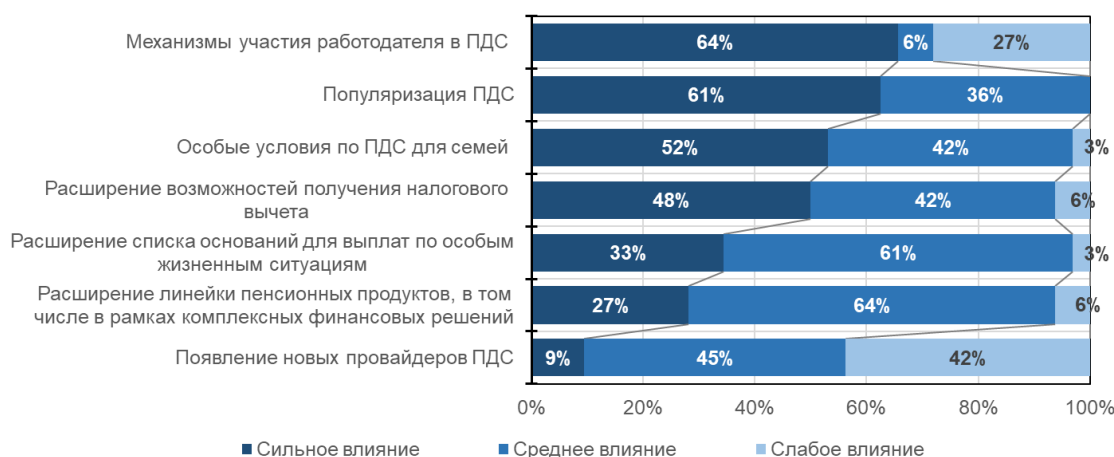


Рисунок 45. Распределение ответов на вопрос «Какие факторы, по вашему мнению, могут способствовать росту спроса по ПДС?», %

Кроме того, НПФ считают перспективным предложение как стандартных, так и комбинированных продукты с банком. Например, ряд игроков пенсионного рынка в 2024 году предлагали открыть вклад с повышенной доходностью участникам ПДС. Расширение линейки пенсионных продуктов, в том числе в рамках комплексных финансовых решений (кросс-продажи – ПДС + банковский вклад и др.) 27% респондентов рассматривают как фактор сильного влияния на дальнейшее развитие программы.

Таким образом, важное условие успешного дальнейшего развития программы – реализация законодательных инициатив, направленных на повышение привлекательности долгосрочных сбережений.

3.2. ВЛИЯНИЕ ПДС НА НПО

Результаты первого года работы НПФ по ПДС показали, что новое направление затронуло ряд сфер деятельности фондов. НПФ существенно и значительно корректировали:

- продуктовую политику, разрабатывая новые предложения по ПДС – 62% (9% в сравнении с годом ранее);
- политику привлечения клиентов, прорабатывая новые каналы по привлечению в ПДС – 47% (18% в сравнении с годом ранее);
- кадровую политику, привлекая новых специалистов для работы по ПДС – 32% (3% в сравнении с годом ранее).

Также стало заметным и влияние на количественные результаты деятельности:

- снижение взносов в программы ИНПО на 53%;
- снижение привлечения в программы ИНПО на 70%.

В целом следует отметить, что данные результаты были ожидаемы для фондов. В данном мониторинге, как и годом ранее, 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 76% опрошенных (годом ранее – 63%),
- отток участников ИНПО – по мнению 56% респондентов (годом ранее – 49%),
- перевод выкупных сумм из ИНПО в ПДС – ожидают 38% респондентов (годом ранее – 57%).

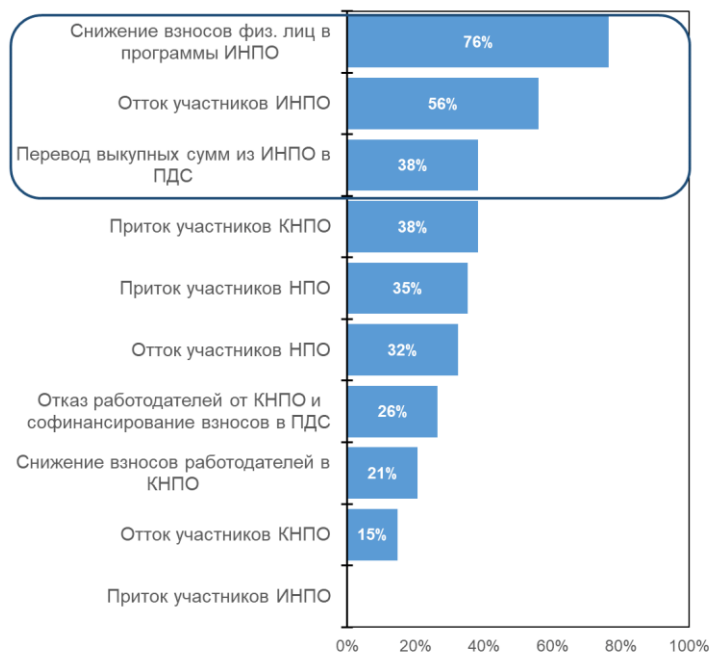


Рисунок 46. Распределение ответов на вопрос «Отметьте наиболее вероятные варианты влияния ПДС на деятельность по НПО?»

Реализация ПДС в ближайшие несколько лет продолжит изменять конкурентную структуру пенсионного рынка, меняясь под воздействием переводов пенсионных накоплений в ПДС. Рынок НПО также испытает возможные изменения спроса – не только на программы НПО для физических лиц, но и на корпоративное НПО, с учетом того, что в настоящее время прорабатываются механизмы участия работодателей в ПДС.

Исследовательская группа:

Волков И.А.,
 Елисеева Ю.А.,
 Силантьев Д.А.
 Кокшаров А.В.