

БУДУЩЕЕ ПОСЛЕ ЭКОСИСТЕМ



ПЕНСИОННАЯ ОТРАСЛЬ НАХОДИТСЯ В САМОЙ НИЗКОЙ ТОЧКЕ РАЗВИТИЯ

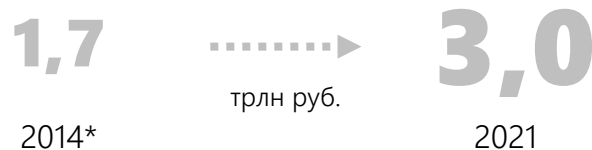
Количество НПФ уменьшилось более, чем на 85%



Объем активов НПО в ВВП страны (ПР – 1,496 трлн руб.)



По ОПС деньги «зарабатывают» деньги
(рост за счет ИД и ПФР)



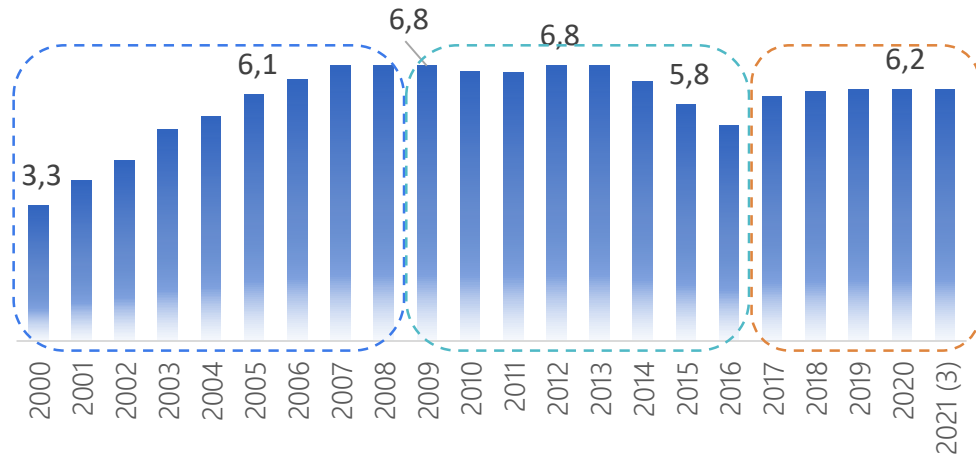
Количество участников НПО уменьшилось на 11%
(по сравнению с пиковым 2012)



- Монопродуктовая, специфическая бизнес-модель НПФ
- Исключительный вид деятельности
- Не задействован потенциал накопительного компонента (ОПС)
- Больше преференций и выше маржинальность у других участников финансового рынка
- Налоговые стимулы устарели (не менялись более 10 лет)
- Начало массовых единовременных выплат ОПС с 2022 года

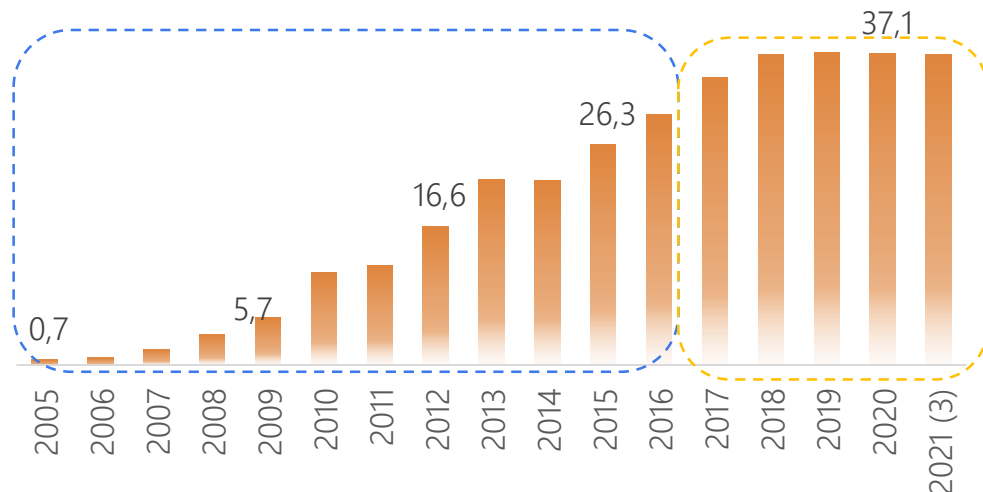
РОСТ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ ОСТАНОВИЛСЯ

Динамика участников* 2000-2020, млн чел.



- 1 Начальный рост рынка за счет корп. клиентов (крупные госкорпорации)
Количество участников, формирующих пенсию самостоятельно – не растет. По экспертным оценкам количество не превышает 2 млн. чел. (из них «активных» ~30%)
- 2
- 3 Нет снижения рынка за счет активности отдельных НПФ

Динамика ЗЛ* 2005-2020, млн чел.



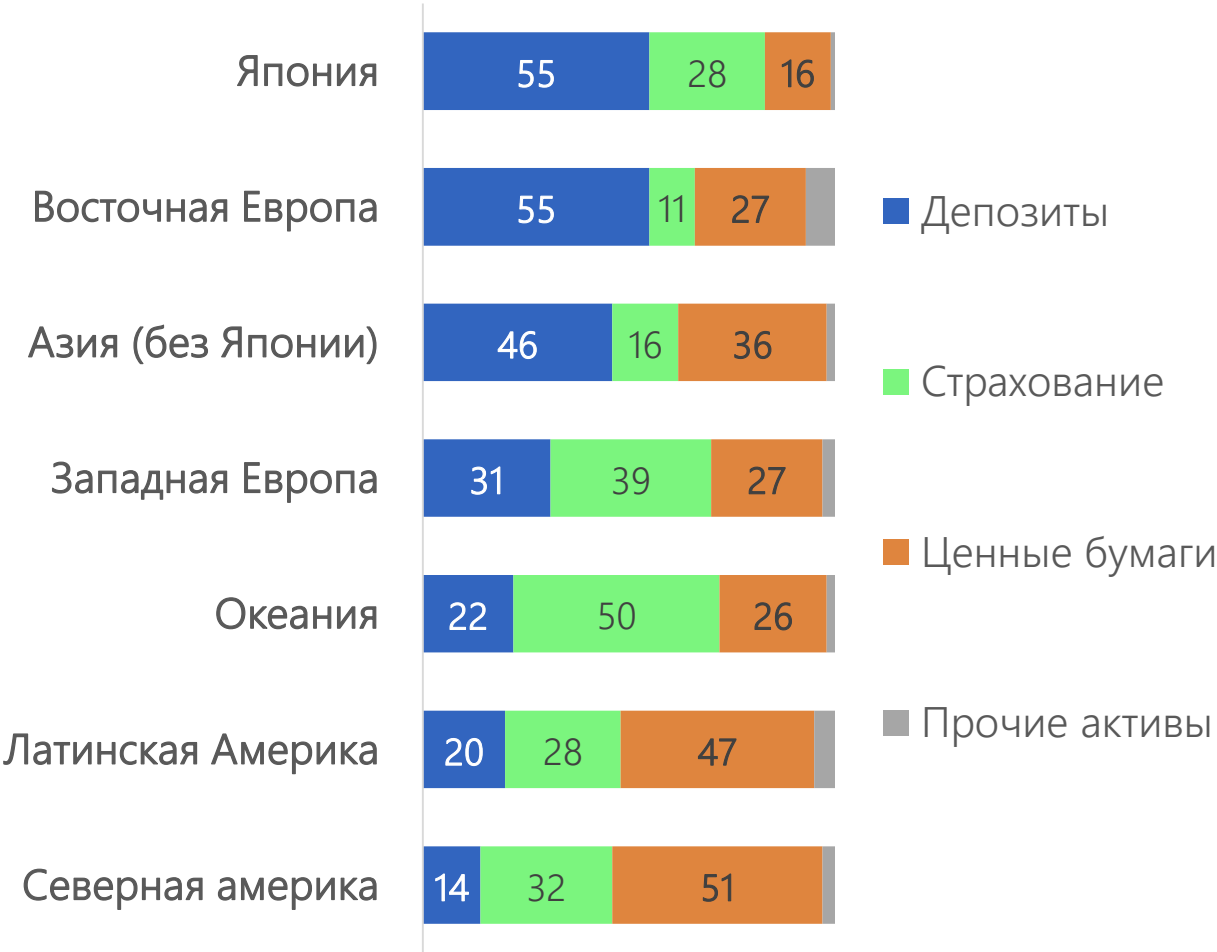
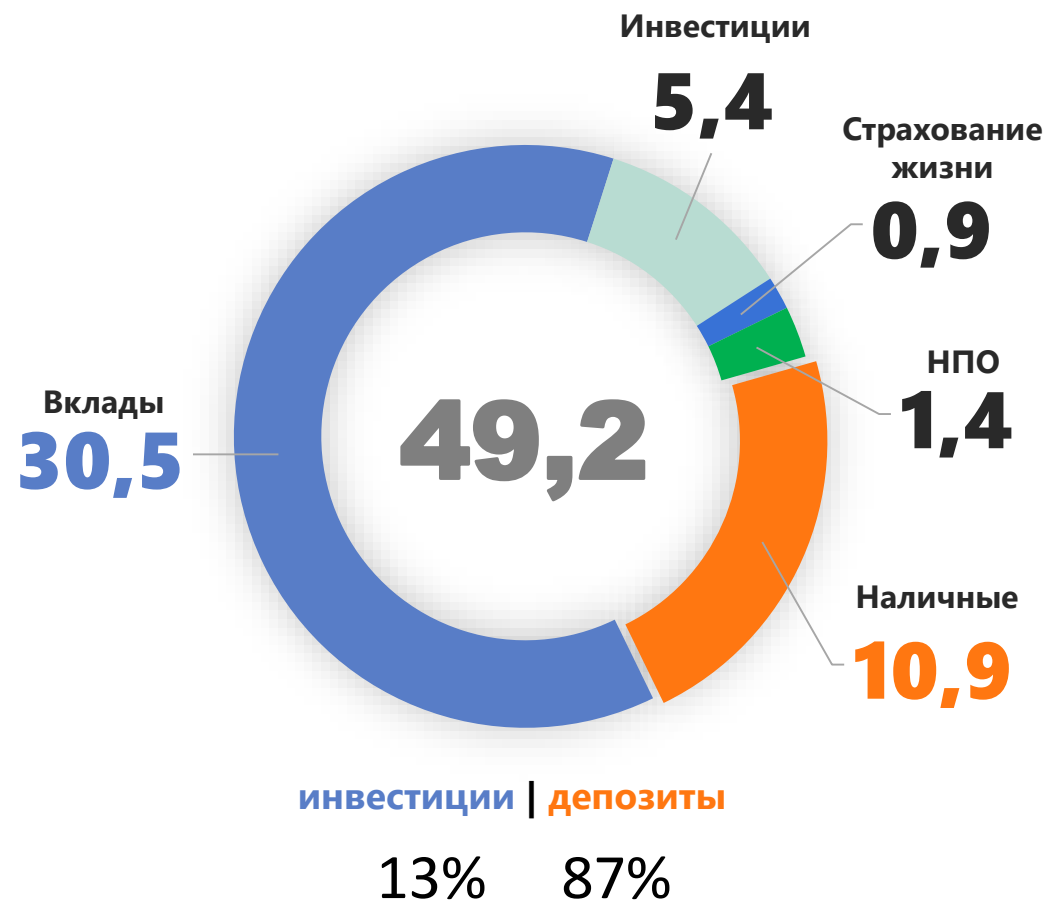
- 1 Развитие рынка за счет переходных компаний и взносов работодателей
Нет новых взносов (заморозка с 2014 г.)
Продолжение досрочных переходов -> потери клиентов, становится бизнесом менеджеров. Активы растут за счет инвест. дохода
- 2

СУЩЕСТВЕННАЯ ДОЛЯ НАКОПЛЕНИЙ – «КОРОТКИЕ» ПРОДУКТЫ

ПОТЕНЦИАЛ В ИНВЕСТИРОВАНИИ НАКОПЛЕНИЙ ИЗ «КУБЫШКИ»

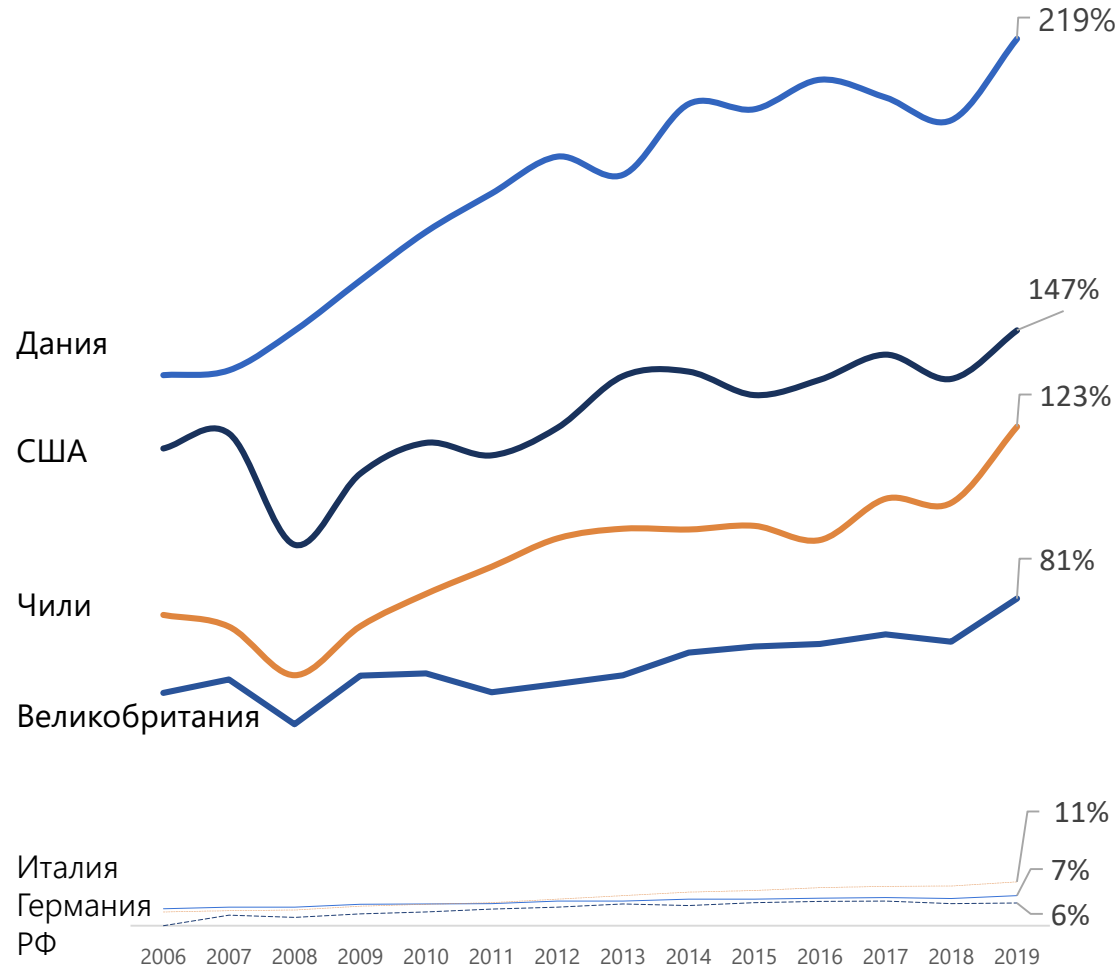
Накопления в России*, трлн руб.

Накопления в регионах мира**, распределение по инструментам %



*Данные отчетности Банка России и компаний за 2020 год
**Данные Открытие журнал <https://journal.open-broker.ru/research/struktura-investicij-isberezhenij-vmire-sravnitel-noe-issledovanie>

ДОЛЯ ПЕНСИОННЫХ АКТИВОВ В ВВП ВЫСОКА В СТРАНАХ ИМЕЮЩИХ ГИБКИЕ СИСТЕМЫ*



Германия, Италия – пенсионные активы формируются в рамках страховых программ

Клиентская ценность пенсионных продуктов

(в мире нет ни одной одинаковой пенсионной программы, **но есть концептуально-общие черты**)

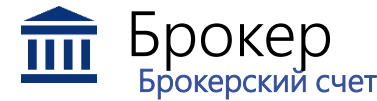
- › **Выбор модели инвестирования:**
ETF, отраслевые фонды, Недвижимость, индивидуальные ДУ
- › **Страховая защита:**
От потери работы, от болезни/инвалидности, передача пенсии в пользу пережившего супруга
- › **Услуги за счет пенс. накоплений:**
Размещение в пансионатах, предоставление медицинской помощи, обратная ипотека и др.

● Провайдеры

- Страховые компании
- Банки
- Пенсионные фонды (**могут быть как инвест.портфелем, так и административным ЮЛ**)

БУДУЩЕЕ ЗА ГИБКИМИ ФИНАНСАМИ

Как создать для себя и родных финансовую подушку?!



Не клиент выбирает продукт, решение принимает агентская сеть
Зависимость от внешних сетей (содержать свою сеть неэффективно)

При смене провайдера клиент всегда теряет

ЧТО ХОЧЕТ КЛИЕНТ:

1. Гибкий продукт, купить в одной точке
2. Мультивалютные продукты
3. Значимый налоговый вычет, софинансирование
4. Возможности «выхода» в критических случаях
5. Услуги для лиц старшего возраста (гериатрия, медицина, уход)

ЧТО МЫ ДОЛЖНЫ СДЕЛАТЬ:

1. «Бесшовный» переход при смене продукта (к прим., ИИС \nrightarrow ИПП)
2. Повысить разнообразие продуктовой линейки
3. Сократить расходы на управление \rightarrow повысить доходность для клиентов, инвестировать в развитие
4. Изменить бизнес-модель НПФ и НФО

СМЕСТИТЬ АКЦЕНТ В РЕГУЛИРОВАНИИ С ТРЕБОВАНИЙ К ЮРИДИЧЕСКОМУ
ЛИЦУ НА ТРЕБОВАНИЯ К ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



ПЕРЕХОД К ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НФО

1. Позволит НФО создать собственные эффективные сети и повысить эффективность цифровых каналов
2. Развитие бизнеса страхования и управления активами на клиентской базе НПФ
3. Унификация регулирования и снятие арбитража регулирования
4. Компании снизят избыточные расходы из-за дублирования функций и отсутствия эффекта масштаба из-за большого кол-ва компаний на рынке

Появляются
новые
финансовые
центры

Спасибо за внимание!