Продажи пенсионных программ через магазины мобильной связи

Пенсионный фонд КИТ Финанс в качестве одного из каналов продаж своих услуг выбрал сетевые магазины «Связной». О тонкостях реализации проекта и его эффективности рассказывает Антон Шпилев, исполнительный директор КИТ Финанс Негосударственный пенсионный фонд.

ССТ: *Антон Александрович, какие продукты негосударственный пенсионный фонд КИТ Финанс продает через салоны мобильной связи «Связной»?*

Антон Шпилев: В «Связном» мы предлагаем услугу обязательного пенсионного страхования (ОПС). В салонах можно заключить договор ОПС с фондом КИТ Финанс, подать заявку на участие в программе софинансирования пенсии, а с декабря прошлого года и уплачивать взносы по программе. «Связной» – не единственный

наш партнер по продаже пенсионных продуктов. Мы активно сотрудничаем с банками, к примеру, с инвестбанком КИТ Финанс, а в начале этого года стартуют продажи в еще двух банковских сетях. Фонд также работает с холдингом «Западно-Европейский Финансовый Союз» и с несколькими страховыми брокерами. Помимо этого, мы расширяем собственную федеральную продающую сеть, которая уже насчитывает 35 офисов продаж и более тысячи прямых агентов. Но вернемся к вопросу. Заключение договора ОПС с нами предполагает перевод пенсионных накоплений из государственного пенсионного фонда в КИТ Финанс НПФ. Речь идет о накопительной части трудовой пенсии, то есть, тех 6% от страховых взносов работодателя, которые формируются на индивидуальных пенсионных счетах граждан в Пенсионном фонде России и размещаются на финансовом рынке. При эффективном инвестировании этих отчислений обеспечивается дополнительный прирост средств к будущей пенсии.

По умолчанию отчисления находятся в Пенсионном фонде России (ПФР). Если гражданин остается клиентом ПФР, он получает не самую высокую доходность накоплений: ПФР размещает данные средства через государственную управляющую компанию, которая использует ограниченный перечень финансовых инструментов. Согласно статистике за последние пять лет средняя доходность ПФР не превышает уровня инфляции. Но у человека всегда есть выбор: он может перевести эти накопления в НПФ или выбрать частную управляющую компанию для инвестирования своих пенсионных накоплений. Доходность здесь выше, так как инвестиционный портфель НПФ и частных управляющих включает в себя, помимо государственных ценных бумаг, акции, ПИФы, корпоративные облигации — все то, на чем можно зарабатывать больше.

Если говорить о программе государственного софинансирования, то ее смысл заключается в том, что на каждую внесенную будущим пенсионером тысячу рублей государство в течение 10 лет добавит столько же, стимулируя его, таким образом, к добровольному накоплению пенсионных средств. В НПФ по этой программе деньги также, согласно статистике, инвестируются более эффективно, чем в ПФР.

ССТ: *Как выплачивается накопленная пенсия? В какой валюте? Как инвестируются привлеченные средства? Какие установлены сроки по выплате накопительной части пенсии?*

А.Ш: При заключении договора, а также в момент обращения с заявлением о назначении накопительной части, клиент может сам выбрать способ получения пенсии: по почте, через расчетный счет или через кассу фонда.

Вся система ОПС работает в рублях, да и средства пока инвестируются только в России. Процедура инвестирования выглядит следующим образом: НПФ переводит поступившие средства из ПФР в доверительное управление отобранным по конкурсу управляющим компаниям (УК). УК в соответствии с утвержденной НПФ инвестиционной стратегией покупает корпоративные акции и облигации, государственные ценные бумаги и бумаги субъектов РФ, паи ПИФов, размещает средства на депозитах в крупнейших банках страны. Отмечу, что сегодня в нашем инвестиционном портфеле доля инструментов с фиксированной доходностью составляет 90%, и лишь 10% — вложения в акции и ПИФы. Это позволяет нам обеспечить надежное накопление пенсионных средств и при этом не рисковать активами клиентов.

Если говорить о сроках выплат накопительной части пенсии, то на текущий момент законодательством предусмотрен следующий алгоритм. Сумма средств, накопленных к пенсионному возрасту,

делится на 228 месяцев, то есть 19 лет – одинаково и для мужчин, и для женщин – и выплачивается пожизненно. Текущий алгоритм можно пока считать виртуальным, его не применяют в жизни, поскольку выплаты накопительной части начнутся с 2013 года. К этому сроку мы ожидаем выхода федерального закона «О выплатах накопительной части пенсии», который даст ответы на вопросы о порядке расчета и возможных сроках пенсионных выплат накопительной части. На наш взгляд, действующий сегодня порядок расчета размера пожизненной пенсии некорректен, поскольку схема расчетов не сбалансирована по демографическим показателям. Согласно демографическим данным мужчины проживают в среднем 12-14 лет после достижения возраста 60 лет, а женщины – 20-22 года после выхода на пенсию. Соответственно, 19 лет с учетом реальной картины дожития – это чересчур усредненный показатель, поскольку мужчины, например, от него совсем далеки, и в отношении них использование такого принципа приведет к занижению размеров пенсионных выплат.

ССТ: *Расскажите, пожалуйста, о схеме продажи пенсионного страхования.*

А.Ш: Технология продажи достаточно проста и унифицирована для всех каналов продаж. Для заключения договора ОПС гражданин должен предъявить документ, удостоверяющий личность, и свидетельство обязательного пенсионного страхования, в котором указан номер персонального пенсионного счета в ПФР. Эта информация нужна для сличения с базой Пенсионного фонда России.

При оформлении договора ОПС менеджер делает ксерокопию этих документов, вносит все необходимые данные в договор. После чего клиент подписывает его и получает на руки свой экземпляр. Остальные документы передаются в Фонд.

Во время заключения договора клиента уведомляют о предстоящем телефонном звонке – фонд в обязательном порядке обзванивает

всех клиентов, подписавших с фондом договор, и таким образом ведет контроль за деятельностью своей собственной и партнерской сетей. Договор будет принят только в случае, если до клиента дозвонились и он подтвердил факт его заключения. Вступление в силу договора происходит после того, как один его экземпляр будет сдан в Пенсионный фонд России, и тот переведет деньги клиента на расчетный счет НПФ. Процедура не самая простая, но она позволяет нам и нашим партнерам качественно работать, не нарушая права застрахованных лиц.

ССТ: *Как происходит процесс обучения продавцов?*
А.Ш: Мы проводим регулярные обучающие курсы для сотрудников партнерских сетей – как очные, так и дистанционные. Для проверки знаний мы ежеквартально тестируем действующих продавцов, чтобы они не забывали ни сам продукт, ни технологию его продажи.

ССТ: *А что, конкуренты не используют сетевые магазины для продажи пенсионного страхования?*
А.Ш: Известно, что «Евросеть» представляет аналогичные продукты, причем сразу трех пенсионных фондов – «Промагрофонда», «Норильского никеля» и «Благосостояния».

ССТ: *Скажите, а почему в качестве канала продаж была выбрана именно эта сеть, «Связной»?*
А.Ш: Совместный проект со «Связным» мы запустили в 2008 году, и уже тогда смогли оценить профессионализм партнера, в том числе при продвижении финансовых услуг. В Ростове-на-Дону был успешно запущен пилотный проект, результаты которого оказались выше планируемых. Тогда же было принято решение транслировать продукт по всей сети «Связного».
Сегодня мы продолжаем работать над качеством консультации клиентов и оформления документов, вводим новые уровни KPI

для оценки эффективности работы. «Связной» показывает высокие результаты продаж и, безусловно, мы продолжим наше сотрудничество.

ССТ: *Приведите, пожалуйста, цифры по продажам пенсионного страхования.*
А.Ш: Совокупно, с помощью партнеров и через собственные продающие подразделения, пенсионный бизнес КИТ Финанс заключил за 2010 год свыше 400 тысяч договоров об обязательном пенсионном страховании и получил более 300 тысяч заявлений по программе софинансирования пенсии.

Беседовала Александра Цехмистренко

ООО «Современные страховые технологии» открывает новое направление бизнеса – консультирование в области обучения для финансового сектора экономики.

Команда бизнес-тренеров с опытом работы в крупнейших западных страховых компаниях–Allianz, AIG, ING, ERGO, Fortis, Цюрих. Ритейл – а также крупнейших российских и западных банках – ВТБ 24, Альфа Банк, КИТ Финанс, Росбанк, Юникредит – проводит тренинги и оценивает эффективность обучения, проводимого в Вашей компании.

Тема ближайшего тренинга: **«Как научить сотрудников банка продавать страховые продукты».**

В результате тренинга вы получите руководство по обучению, мотивации и сопровождению, после чего сможете повысить эффективность продаж страховых продуктов сотрудниками банка.