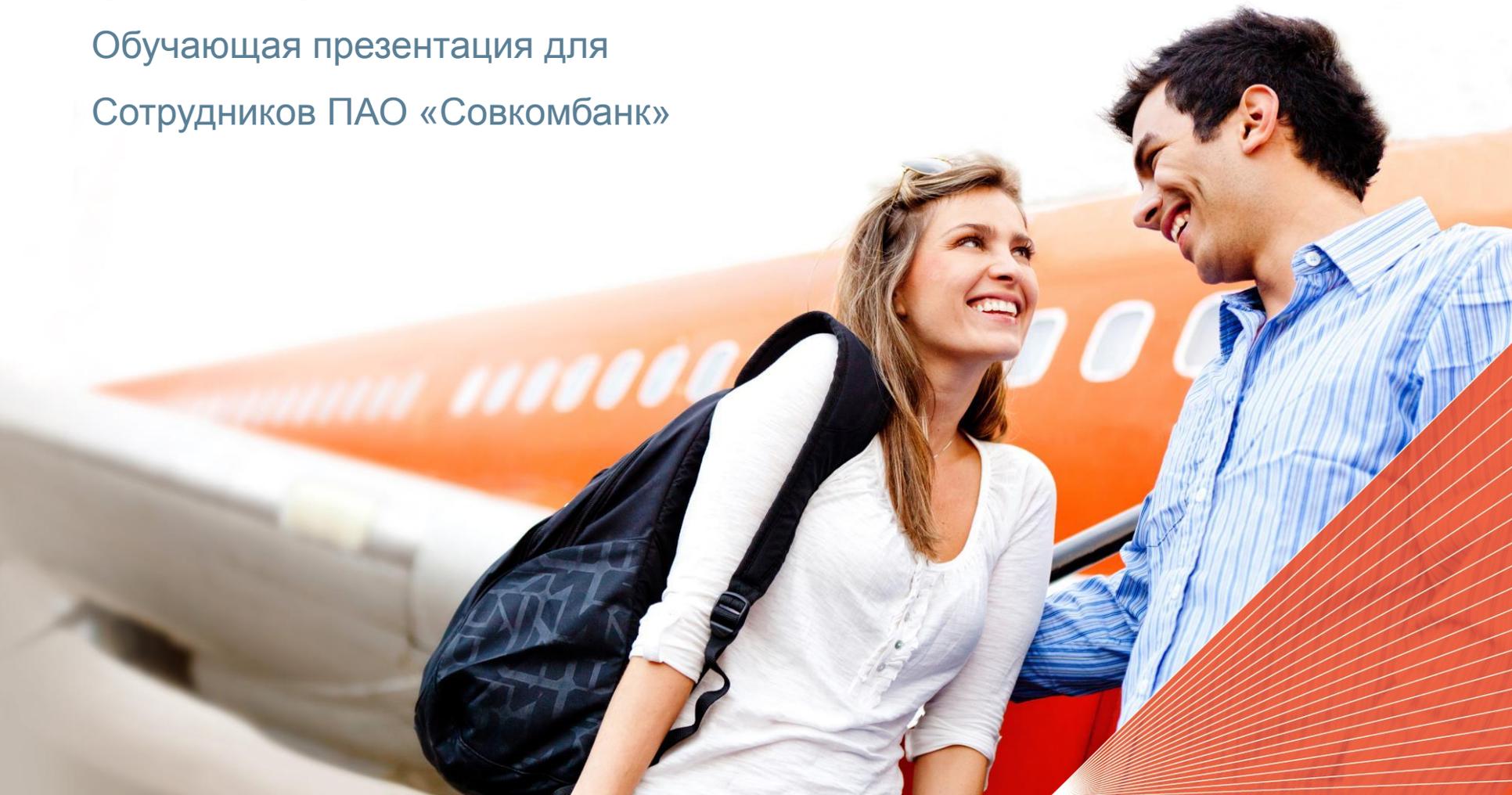


ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ

Обучающая презентация для
Сотрудников ПАО «Совкомбанк»

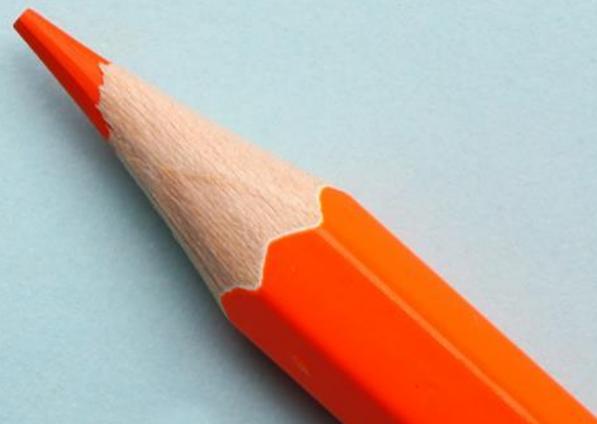


БУДУЩЕЕ
ПЕНСИОННЫЙ ФОНД



МОСКВА, 2016

СОДЕРЖАНИЕ



**О пенсионной
системе**



О Фонде



**Технология
продажи**



**Переход на
НПФ
Будущее**



БУДУЩЕЕ
ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

О ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЕ

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА

Нормативные акты, регулирующие деятельность НПФ



ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НПФ РЕГУЛИРУЕТСЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ЗАКОНАМИ

№ 75-ФЗ	от 07.05.1998 г.	«О негосударственных пенсионных фондах»
№ 400-ФЗ	от 28.12.2013 г.	«О страховых пенсиях»
№ 424-ФЗ	от 28.12.2013 г.	«О накопительной пенсии»
№ 167-ФЗ	от 15.12.2001 г.	«Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»
№ 111-ФЗ	от 24.07.2002 г.	«Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации»
№ 423-ФЗ	от 28.12.2013 г.	"О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений"

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА

2002 год

Начало пенсионной реформы в России.

У граждан 1967 г.р. и моложе начинают формироваться индивидуальные накопления на отдельных счетах (накопительная часть пенсии).

У граждан появилось право выбора варианта формирования пенсии:

- 1) только Страховая
- 2) Страховая + Накопительная

2015 год

Трудовая пенсия по старости разделилась на два отдельных вида пенсии:

- 1) Страховая пенсия
- 2) Накопительная пенсия

2016 год

У граждан прекратилось право выбора способа формирования пенсии (только страховая или страховая + накопительная).

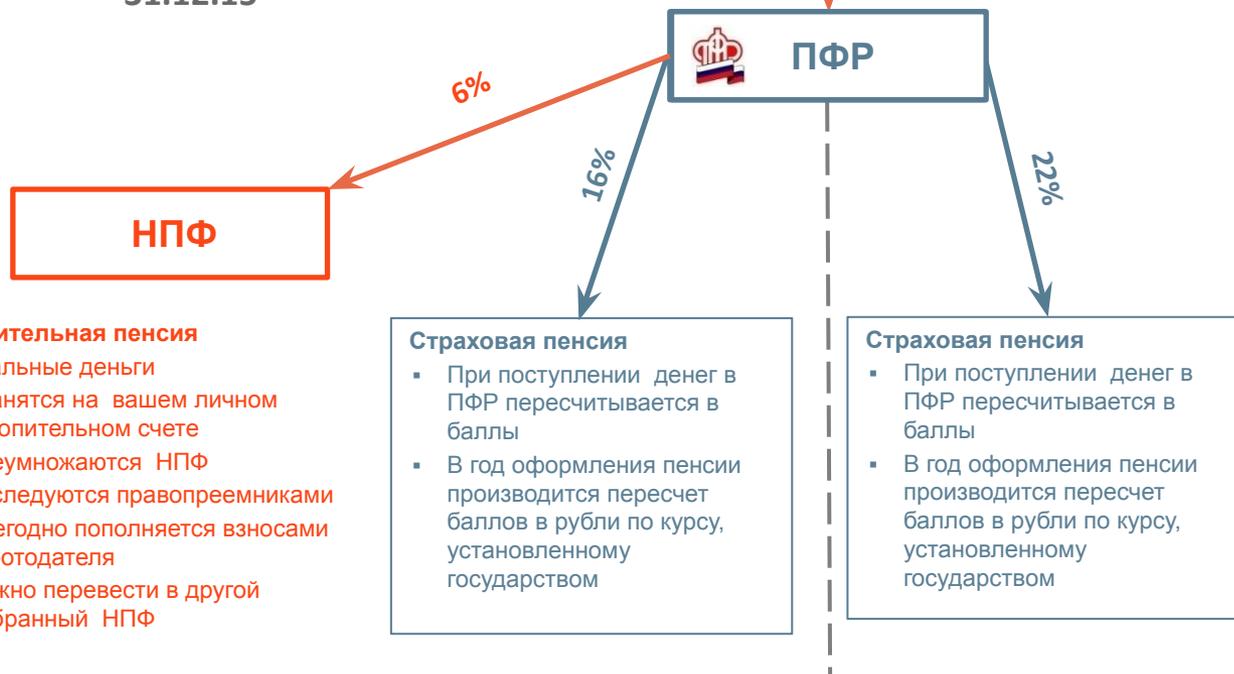
Для всех граждан, не сделавших выбор до конца 2015 года страховые пенсионные отчисления, которые за них уплачивает работодатель, направляются на **формирование только страховой пенсии** и учитываются на счетах не в рублях, а в баллах*.

* Условная единица ПФР (Индивидуальный пенсионный коэффициент (ИПК)).

СИСТЕМА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

ДЛЯ ТЕХ, КТО ЗАКЛЮЧИЛ
ДОГОВОР С НПФ до
31.12.15

**22% СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ
РАБОТОДАТЕЛЯ**



ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ
ЗАКЛЮЧИЛ ДОГОВОР С
НПФ 31.12.15 г.



Сформированной на счете в ПФР с 2002 по 2015 гг. накопительной пенсией гражданин имеет право распорядиться и перевести в выбранный НПФ

НПФ

Накопительная пенсия

- Реальные деньги
- Хранятся на вашем личном накопительном счете
- Преумножаются НПФ
- Наследуются правопреемниками
- Ежегодно пополняется взносами работодателя
- Можно перевести в другой выбранный НПФ



БУДУЩЕЕ
ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

АО «НПФ «БУДУЩЕЕ»

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

В 1 квартале 2016 года завершилось присоединение
НПФ «СтальФонд» к НПФ «БУДУЩЕЕ»



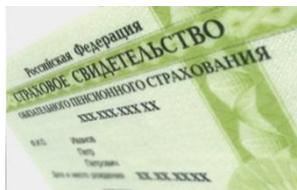
**Алексей Кудрин, председатель
Совета директоров НПФ «БУДУЩЕЕ»:**
«Консолидация пенсионной отрасли
свидетельствует о ее зрелости
и готовности НПФ играть ключевую
роль в финансовой системе страны».



**Николай Сидоров, генеральный директор
НПФ «БУДУЩЕЕ»:**
«Будущее – понятие, которое неразрывно
связано с сутью деятельности пенсионных
фондов. Забота о клиентах и их будущем –
в основе стратегии объединенного фонда».

НПФ БУДУЩЕЕ

Ведущий НПФ со стабильной доходностью и высокой лояльностью клиентов



2004

начало деятельности по ОПС под именем «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»

2004-2010

фонд занимает ведущие позиции по ОПС, входит в ТОП-3 по числу застрахованных лиц и объему пенсионных накоплений. Значительную часть клиентов составляют сотрудники холдинга РЖД

2011

первым среди НПФ производит выплаты накопительной пенсии

2014

июнь – НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» выделяет деятельность по ОПС в отдельный НПФ – ОАО НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОПС».

декабрь – фонд переходит под контроль O1 Group, одного из крупнейших инвестиционных холдингов России, владеющего и управляющего активами в недвижимости и финансах

2015

январь – фонд одним из первых входит в Систему гарантирования прав застрахованных лиц (АСВ)

апрель – фонд получает «замороженные» накопления из ПФР, число клиентов фонда по ОПС достигает 2 млн человек

июнь – фонд переименован в НПФ «БУДУЩЕЕ» и начинает подготовку к объединению с НПФ «СтальФонд»

2016

объединение с НПФ «СтальФонд»

НПФ «БУДУЩЕЕ»*

Показатели после объединения двух фондов



по числу
застрахованных лиц
по объему
пенсионных накоплений



объем пенсионных
накоплений в управлении



более **85** пунктов
региональная сеть



3,4 млн человек
застрахованные лица



13%
доля рынка по объему
пенсионных накоплений



12%
доля рынка по числу
застрахованных лиц



участник системы
гарантирования
прав застрахованных лиц

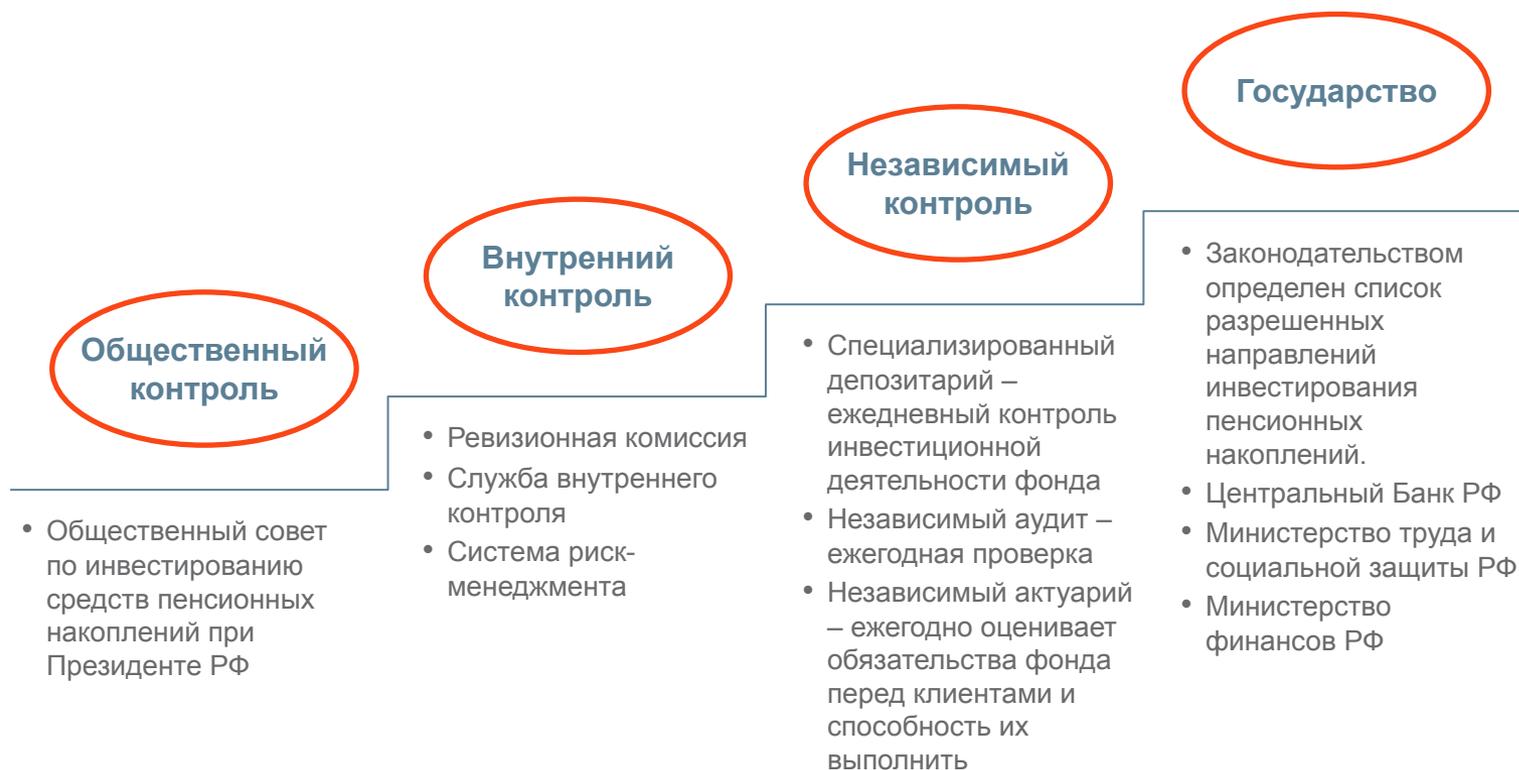


онлайн-консультант и личный
кабинет для удобства клиентов

* АО «НПФ «Будущее» является правопреемником АО «НПФ «СтальФонд». Цифры и данные приведены с учетом реорганизации и включают показатели АО «НПФ «Будущее» и АО «НПФ «СтальФонд» как правопродшественника АО «НПФ «Будущее» по данным ЦБ на 30.09.2015.

КОНТРОЛЬ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФОНДА

Деятельность НПФ контролируется сразу на нескольких уровнях



ОБЗОР УЧАСТНИКОВ РЫНКА

Сравнение с НПФ конкурентной группы



Позиционирование по числу застрахованных лиц и объему пенсионных накоплений на 01.10.2015



Позиционирование по накопленной доходности инвестирования средств пенсионных накоплений за 2013-2014гг**



НПФ «БУДУЩЕЕ» придерживается профессионального подхода к управлению инвестиционным процессом и формирует последовательную и сбалансированную инвестиционную стратегию. Мы не рискуем сохранностью накоплений ради более высокой доходности на краткосрочных временных отрезках

* АО «НПФ «БУДУЩЕЕ» является правопреемником АО «НПФ «СтальФонд». Цифры и данные приведены с учетом реорганизации и включают показатели АО «НПФ «БУДУЩЕЕ» и АО «НПФ «СтальФонд» как правопродшественника АО «НПФ «БУДУЩЕЕ» по данным ЦБ на 30.09.2015.

** по данным ЦБ РФ. Возможно увеличение или уменьшение дохода от размещения пенсионных резервов и инвестирования пенсионных накоплений. Результаты инвестирования в прошлом не определяют доходов в будущем. Государство не гарантирует доходности размещения пенсионных резервов и инвестирования пенсионных накоплений. Необходимо внимательно ознакомиться с уставом фонда, его пенсионными и страховыми правилами перед заключением пенсионного договора или переводом пенсионных накоплений в фонд.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

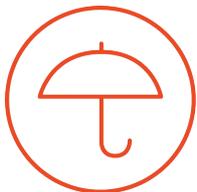
Разумные инвестиции

НПФ «БУДУЩЕЕ» выбирает наиболее эффективные и надежные инструменты инвестирования средств пенсионных накоплений

Список инструментов, в которые могут быть вложены пенсионные средства, закреплен на законодательном уровне. НПФ «БУДУЩЕЕ» придерживается профессионального подхода к управлению инвестиционным процессом и формирует последовательную и сбалансированную инвестиционную стратегию. Сохранность накоплений клиентов и обеспечение стабильной доходности, превышающей инфляцию, – наши приоритеты.



Мы проводим тщательную инвестиционную экспертизу и вкладываем средства в разные активы, чтобы за счет распределения средств по нескольким инструментам обеспечить доход даже в неустойчивой экономической ситуации и снизить риски.



Мы не рискуем сохранностью накоплений ради более высокой доходности на краткосрочных временных отрезках.



Мы ориентированы на то, чтобы работать на рынке долго и эффективно, поэтому выбираем долгосрочные активы.

НАШИ ПАРТНЕРЫ ПО ИНВЕСТИРОВАНИЮ

Управляющие компании, сотрудничающие с Фондом по инвестированию пенсионных накоплений



РЕЙТИНГИ И НАГРАДЫ

Фонд – обладатель ключевых рейтингов и наград финансового рынка



2006 – «Лучший НПФ»
2008 – «Гран-при НПФ»



2007 – «Доходный НПФ»

ФИНАНСОВАЯ
ЖЕМЧУЖИНА
РОССИИ

2011 – «Лидер пенсионного рынка»



2012 и 2013 –
«За лидерство в системе ОПС»



2013 – «НПФ года»

АГЕНТСТВО ОТМЕТИЛО:

- высокие рыночные позиции фонда
- широкую клиентскую базу по ОПС
- высокую устойчивость клиентской базы
- невысокую долю инвестиций пенсионных накоплений в инструменты одного эмитента
- высокий размер среднего счета



БУДУЩЕЕ
ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖИ ПРОДУКТА ОПС

Преимущества сотрудничества

Доверив свои накопления «НПФ «Будущее», клиент получает:

1. Взносы в накопительную пенсию в прежнем объеме 6%*
2. Контроль над личным пенсионным счетом
3. Возможность инвестирования накоплений и получения дохода
4. Высокий уровень сервиса, предоставляемый НПФ
5. Возможность передать накопления своим правопреемникам

* для граждан, которые до 31.12.2015 хотя бы единожды заключали договор с НПФ или УК

Базовый скрипт при продаже

Кросс-продажа	Сотрудник	
	<p>Вариант 1. «Имя (отчество) клиента», Вам, как нашему постоянному клиенту, я хочу рассказать о новом актуальном предложении от нашего партнера. Его выгодное отличие в том, что оно не требует от Вас каких-либо денежных вложений.</p> <p>Вариант 2. «Имя (отчество) клиента», Вам, как финансово грамотному человеку, кратко расскажу об услуге нашего партнера – Негосударственного Пенсионного Фонда «Будущее».</p> <p>Вариант 3. «Имя (отчество) клиента», одновременно с кредитом (депозитом, КК), Вам предлагается заключить договор обязательного пенсионного страхования с партнером нашего банка НПФ «Будущее».</p>	
	«Имя (отчество) клиента», Вы уже перевели накопительную пенсию в НПФ?	
Выявление потребности	Клиент	
	Да	Нет
	Сотрудник	
	«Имя (отчество) клиента», хорошо, что Вы заботитесь о своем будущем и управляете своими пенсионными накоплениями. Уточните, пожалуйста, Вы знаете, прошел ли данный НПФ процедуру акционирования и вступил ли в систему гарантирования прав застрахованных лиц?	Имя (отчество) клиента, возможно вы не успели перевести свои пенсионные накопления с НПФ до 31 декабря прошлого года и сделать выбор в пользу продолжения формирования накопительной пенсии.
Презентация	<p>Дело в том, что все НПФ до 01.01.2016 г. должны были пройти процедуру акционирования и вступить в систему гарантирования прав застрахованных лиц, иначе Фонд потеряет лицензию на осуществление деятельности по обязательному пенсионному страхованию.</p> <p>«Имя (отчество) клиента», рекомендуем Вам не рисковать и заключить договор об ОПС с АО НПФ «Будущее».</p>	<p>Если Вы не успели перевести накопительную пенсию (6%) в НПФ до 01.01.2016, то все страховые взносы, которые сейчас уплачиваются за Вас работодателем направляются на формирование страховой пенсии, не в рублях, а в баллах.</p> <p>Между тем, согласно законодательству, у каждого гражданина, который не сделал выбор в пользу формирования накопительной пенсии 1967 г.р. и моложе есть накопительная часть пенсии (накопленная за трудовой стаж 2002- 2015 гг.). Ее можно переводить из ПФР в НПФ и получить больший инвестиционный доход, чем в ВЭБ.</p>
		<p>Если Вы переведете свои пенсионные накопления под управление НПФ сейчас, то:</p> <p>Вы сохраните ваши деньги и деньги вашей семьи, т.к. их можно получить в порядке наследования. Согласитесь, что деньги должны работать, в противном случае они теряют в своей стоимости. А для того, чтобы деньги работали максимально эффективно, самый надёжный способ сохранить и приумножить капитал – передать его в управление профессионалам. И у Вас сегодня есть возможность перевести свои пенсионные накопления в НПФ «Будущее».</p>
	<p>В 1 квартале 2016 года к НПФ «БУДУЩЕЕ» присоединился НПФ «СтальФонд». Объединенный Фонд стал одним из крупнейших и наиболее надежных НПФ России: Фонд соответствует требованиям Банка и действующего законодательства РФ.</p> <p>Более 3,5 млн человек уже доверили формирование своей накопительной пенсии НПФ «Будущее», а это каждый 8-ой клиент. Более того накопленная доходность НПФ «Будущее»* составляет 113,1%, то есть на каждые 100 рублей пенсионных накоплений клиента Фонд заработал еще 113 рублей.</p> <p>Это стало одним из критериев при подтверждении рейтинговым агентством «Эксперт РА» рейтинга надежности на уровне А+ (Очень высокий уровень надежности). Также фонд является участником системы гарантирования прав застрахованных лиц. А это значит, что сохранность Ваших пенсионных накоплений в полном объеме гарантирована!</p>	
Заключение сделки	Сотрудник	
	«Имя (отчество) клиента», я предлагаю Вам уделить всего несколько минут оформлению документов. Приняв решение и подписав документы сейчас, Вы увеличите свои накопления в будущем, и, как результат, станете получать повышенную пенсию от НПФ «Будущее». Оформляем?!	
	Клиент	
	Да	Нет
	Сотрудник	
	Для оформления документов мне нужны Ваши паспорт и СНИЛС.	Задать уточняющий вопрос (при необходимости) и ответить на вопрос (возражение) клиента. Завершить контакт.

*После завершения процедуры реорганизации двух крупных фондов, при условии суммирования показателей НПФ «БУДУЩЕЕ» и НПФ «СтальФонд» по данным ЦБ РФ на 30.06.2015

ОЧЕНЬ ВАЖНО! В МОМЕНТ ОФОРМЛЕНИЯ ДОГОВОРА ОПС



Обязательно обратите внимание клиента на то, что при оформлении договора ОПС он воспользовался предоставленной ему услугой **электронной подписи**.

ИО Клиента, обратите внимание: сейчас на Ваш мобильный телефон пришло СМС-сообщение, так? Проверьте. Вы видите: это сообщение содержит ПИН-код. Этот ПИН-код необходим Вам для того, чтобы Вы могли оформить себе **Электронную подпись**. Электронной подписью Вы сейчас воспользуетесь, чтобы завершить оформление договора ОПС.

Объясните клиенту, **что такое электронная подпись и для чего она нужна**.

- Благодаря услуге, которую предоставляет наш Банк, Вам не нужно дополнительно обращаться в ПФР по месту жительства, чтобы подать там Заявление о переходе в НПФ. **Это Заявление мы отправим в ПФР прямо сейчас в электронном виде**. Как и всякое Заявление, оно должно быть подписано. Бумажное заявление Вы подписываете своей рукой, а электронное Заявление Вы подпишите своей **Электронной подписью**. **Электронная подпись нужна Вам для того, чтобы Вы могли подать Заявление о переходе в НПФ в электронном виде, и не ходить для этого в ПФР.**

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Возражения

Это нормальная реакция клиента. наша задача – суметь отработать любое возражение таким образом, чтобы обратить его в выгоду для клиента.

Возражения со стороны потенциального клиента не являются негативным признаком! Любые возражения это сигнал для продолжения диалога с клиентом. Задавая вопросы или выдвигая возражения, клиент в той или иной степени проявляет свой интерес к вашему предложению

Типы возражений

Эмоциональное

Возражения эмоционального характера чаще всего возникают на первом этапе работы с клиентом, когда он пришел в банк для выполнения банковской операции, а ему неожиданно предлагают новую, незнакомую для него услугу, которую он не собирался получать или не готов к ее восприятию. Следует помнить, что когда клиент слишком демонстративно протестует, то он либо не заинтересован в покупке, но не решается сказать об этом прямо, либо скрывает истинную причину отказа.

Отговорки

Чаще всего отговорки являются реакцией клиента, связанной с его незнанием предназначения пенсионного продукта, а также незнанием того, что собой представляют негосударственные пенсионные фонды вообще и АО «НПФ «БУДУЩЕЕ» в частности. В этом случае продавцу необходимо понять, что стоит за той или иной отговоркой, чтобы снять ее и работать уже с настоящим, обоснованным возражением клиента.

Обоснованные возражения

К обоснованным возражениям относятся такие возражения, в основе которых лежит истинная причина отказа.

Причины возражений

Отсутствие у клиента осознания потребности в услуге. Плохо вскрытая потребность клиента.	Клиент возражает потому, что <u>не понимает, зачем ему услуга</u> . Этот тип возражений встречается чаще в начале презентации и свидетельствует о том, что Вы плохо вскрыли потребности клиента. Отсутствие потребности Клиента также может исходить из непонимания той или иной особенности продукта. В этом случае Вам следует вернуться к презентации продукта и объяснить информацию еще раз. На этапе предложения продукта Вам необходимо найти выгоду в его приобретении по поводу реального недостатка продукта или аргументацию исходя из типа, к которому относиться клиент, снять возникающие опасения.
Недоверие (Клиент не уверен в предлагаемом продукте, компании, сервисе, в российском законодательстве и т. д.)	У Клиента есть потребность в услуге, но он возражает потому, что <u>не уверен, что предлагаемый Вами вариант решения, НПФ «БУДУЩЕЕ» или его сервис смогут ее удовлетворить</u> , или, что возможные изменения в законодательстве существенно повлияют на выгоду использования данного продукта. Однако, если, возражение основано на сомнениях по поводу реального недостатка продукта или сервиса, необходимо отталкиваться от конкретного смысла возражения. Во всех остальных случаях, недоверие, звучащее в виде «А где гарантии, что...» свидетельствует о том, что клиент в первую очередь не доверяет Вам. Поэтому Вы должны уделять большое внимание уверенному поведению, тону разговора с клиентом и логике аргументов.

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ



Возражение

Эмоциональное
*Ваш Фонд
обанкротится!!!
Мои деньги пропадут!*

Конструктивный вопрос
*Каковы гарантии
сохранности моих
пенсионных накоплений?*

1. Задаем уточняющий Вопрос. Перефразируем в конструктив.

Правильно ли я вас понимаю, вас волнует вопрос, что будет с деньгами, если фонд перестанет функционировать?!

2. Даем раскрытый ответ, максимально упрощаем

Согласно 75 ФЗ РФ, деньги в трехмесячный срок возвращаются в ПФР

Даем раскрытый ответ, максимально упрощаем

АО «НПФ «Будущее» успешно завершил процедуру акционирования и вступил в систему гарантирования прав застрахованных лиц, что дает дополнительные гарантии нашим клиентам. Все накопления граждан застрахованы на государственном уровне.

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Я уже перешел в другой НПФ

1. *ИО клиента*, Вы на 100% довольны сотрудничеством с Вашим НПФ? Или хотелось бы что то улучшить?» При этом запрещено спрашивать клиента «А что не устраивает?». Если в перечисленных улучшениях, есть и наши плюсы, то делаем акцент на них. Если их нет, то переходим к варианту 2.4
2. Представьте, что есть НПФ предоставляющий такие же условия, но при этом у Вас появляется дополнительная гарантия от государства о сохранности вашей накопительной части пенсии? Вы бы хотели узнать о таком НПФ поподробнее? Лучше говорить об абстрактном НПФ. Если Клиент отвечает «Нет», то переходим в варианту 2.1
- 2.1 Приятно общаться с человеком, настолько ценящим выбранного им партнера в части размещения накопительной части пенсии. Далее на выбор один из 3-х модулей 2.2 – 2.5
- 2.2 *ИО клиента*, а разве это мешает Вам рассматривать предложения других НПФ и сделать выбор в пользу наилучшего для Вас?
- 2.3 А разве это мешает Вам рассматривать предложения других НПФ и сделать выбор в пользу наилучшего для Вас?
- 2.4 Очень хорошо! *ИО клиента*, я уверен, что у Вас надежный НПФ. Тем не менее мы способны помочь вам расширить возможности того сервиса, который вам уже предоставлен и вы уже решите чьи услуги вам больше подходят. Для этого потребуется не более __ минут. С каких наиболее важных моментов для Вас начать? Если Клиент на вопрос «Что для Вас наиболее важно» - молчит, то предлагаем свои варианты: доп. доход, правопреемники, пенсия в рублях, а не баллах и т.д.
- 2.5 Кашу маслом не испортишь. У Вас как минимум будет информация об условиях еще одного НПФ и Вы сможете этим оперировать при желании получить льготы от действующего НПФ

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ



Сейчас по телевизору говорят об отмене накопительной пенсии. Зачем мне тогда переводить ее в НПФ, если ее все равно отменили?

Да, я с Вами согласен, что данный вопрос очень часто стал обсуждаться в СМИ, но зачастую журналисты дают достаточно поверхностное и не совсем верное представление об изменениях, которые произошли в 2016 году. Для тех, кто не воспользовался правом выбора дальнейшего формирования накопительной части пенсии до 31.12.2015 (т.е. не заключил до этой даты договор обязательного пенсионного страхования с негосударственным пенсионным фондом) сохраняется возможность перевода в НПФ средств, которые уже сформировались на накопительной части в ПФР или в НПФ. Так что перевод накоплений в НПФ – это единственная возможность их преумножить и сохранить.

По каким критериям выбирать пенсионный фонд?

ИО клиента, безусловно при выборе негосударственного пенсионного фонда необходимо обращать внимание на

1. Срок работы. Наш объединенный НПФ на рынке уже более 19 лет
2. Учредители. НПФ «Будущее» входит в финансовую корпорацию «O1 Group», основными учредителями являются Борис Минц и Алексей Кудрин, который входит в совет директоров фонда
3. Внешняя оценка. Из года в год НПФ «Будущее» получает рейтинг A+ (очень высокий уровень надежности и качества услуг)*

Не хочу идти в ПФР подавать заявление. Зачем мне это нужно?

Имя Клиента, понимаю Вас, Вы цените свое время и это правильно. Поэтому мы сделаем для Вас переход в НПФ «БУДУЩЕЕ» максимально удобным. Мы сами подготовим Договор и Заявление и выпустим электронную цифровую подпись для заверения Заявления. Это значит, что Вам не потребуется идти в ПФР. Необходимо только поставить свою подпись на Договоре и Согласии на обработку персональных данных. А оформление документов займет у Вас не более 10 минут.

* - рейтинг Агентства RAEX («Эксперт РА»)

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ



Считается, что вклад в Банке сейчас выгоднее того, что предлагают негосударственные пенсионные фонды. Разве не так?

Ни в коем случае нельзя сравнивать банковские депозиты или другие предложения финансового рынка, рассчитанные на краткосрочные вложения, и участие в негосударственном пенсионном фонде, главная задача которого – обеспечить Вас на долгие годы гарантированной ежемесячной пенсией!

Если же просто сравнить доходность банковских продуктов и негосударственного пенсионного фонда на срок от 7 лет, то ни один банк не сможет дать такой высокой доходности, как НПФ. «Вложения» в негосударственный пенсионный фонд будут однозначно выгоднее, но ни в коем случае нельзя смешивать понятия и цели! Негосударственный пенсионный фонд призван обеспечивать Вашу пенсию, выплачивая ее долгие годы.

Я не верю негосударственным пенсионным фондам.

ИО клиента, да, я с Вами согласен, что вопрос доверия и надежности очень важен при выборе пенсионного Фонда, именно поэтому Вы можете воспользоваться услугами надежного и стабильного фонда – Негосударственного Пенсионного Фонда «БУДУЩЕЕ». Фонд всегда выполняет взятые на себя обязательства перед своими клиентами. Думаю, такому Фонду можно доверить свое будущее!

Сотрудник: ИО клиента, скажите, пожалуйста, что вы сегодня можете купить на деньги, которые находятся на Вашем накопительном счете в ПФР?

Клиент: Ничего.

Сотрудник: То есть, Вы согласны, что для нас с Вами сейчас покупательская способность этих денег равна нулю?

Клиент: Да.

Сотрудник: И даже если через 30 лет все поменяется, сколько мы с Вами потеряем в этом случае?

Клиент: В таком случае ничего.

Сотрудник: Совершенно с Вами согласен - риски нулевые! А в случае, если все останется так, как сейчас, во что я искренне верю, мы с Вами будем иметь более высокую пенсию, если сохраним Вашу накопительную пенсию сейчас. Оформляем?

Клиент: Да

А что произойдет, если ваш Фонд обанкротится/какие гарантии сохранности средств?

Имя Клиента, у нас есть интересное предложение для Вас. Но для того, чтобы я начал с самого важного, скажите какой Вы видите интерес в сохранении вашей накопительной части пенсии (или в сохранении вашей будущей пенсии в рублях, а не баллах / или в возможности получать дополнительные выплаты по выходу на пенсию

Мне надо подумать / Я подумаю (не давите на меня)

- *ИО клиента*, Только имейте в виду, что заключив договор сейчас, Вы ничем не рискуете, а пока Вы будете думать – будете терять инвестиционный доход, который могли бы получить за это время. Например, клиенты нашего фонда смогли увеличить свои накопления за 9 лет (с 2005 по 2014 г.) на 113%.

- *ИО клиента*, над чем Вы хотите подумать? Какой информации Вам не хватает для принятия решения (для того, чтобы принять решение уже сейчас)?
- Только имейте в виду, что заключив договор сейчас, Вы ничем не рискуете, а пока Вы будете думать – будете терять инвестиционный доход, который могли бы получить за это время. Например, клиенты «Будущего» смогли увеличить свои накопления за 9 лет (с 2005 по 2014 г.) на 113%.

- *ИО клиента*, согласен с Вами. Это серьезное решение и обязательно нужно подумать. А над чем конкретно из того, что мы говорили, Вы собираетесь думать?

(... слушаем, что говорит Клиент. Если он приводит другое возражение – отвечаем на него. Если просто говорит: «Я подумаю», выясняем что это: нежелание, недоверие или человек действительно будет думать. В этом последнем случае, человеку нужно помочь, задав ему вопросы: - А какие у Вас еще есть варианты? - По какому критерию Вы будете выбирать?)

- *Сотрудник*: Вы согласны, что каждому человеку нужно задуматься о своей будущей пенсии?

Клиент: Да

Сотрудник: Вы согласны, что размер пенсии, которую вы можете получать в НПФ «БУДУЩЕЕ» может быть больше, нежели чем в ПФР?

Клиент: Да

Сотрудник: Давайте заключим договор сегодня, ведь Вы не принимаете решения на всю жизнь, а только делаете первый шаг к обеспеченному пенсионному будущему.

Клиент: Давайте

- *ИО клиента*, безусловно, важно подумать о своей пенсии, ведь она должна быть достойной. Я очень рад, что вы обстоятельно подходите к решению о выборе НПФ, именно поэтому, я Вам предлагаю обсудить все на месте, поскольку в процессе принятия решения гораздо удобнее сразу получать ответы на возникающие вопросы, а не откладывать их или стараться запомнить до следующей встречи
- Я знаю, что Клиенты часто отказывают фразой "мне надо подумать", стараясь не обидеть собеседника, хотя на самом деле у отказа другая причина. Скажите прямо, почему вы не хотите получше узнать условия возможности увеличения вашей пенсии за счет нашего НПФ? *Данная фраза позволяет получить от Клиента истинное возражение и далее работать с ним*

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Спасибо / мне ничего не нужно / меня это не интересует

ИО клиента, давайте я расскажу в двух словах, от чего Вы отказываетесь – ведь, согласитесь, что отказаться Вы всегда успеете. Сложно понять необходимость того, о чем нам мало известно. Давайте я буквально за две минуты расскажу, в чем суть нашего предложения, а потом Вы сможете принять взвешенное (информированное) решение.

ИО клиента, было бы странно предполагать, что Вы проявите интерес к продуктам, о которых пока имеете мало информации. После того, как Вы узнаете детали нашего предложения и все индивидуальные преимущества, уверен, Вам станет любопытно. Чтобы рассказать вам об этом мне потребуется __ минут. Скажите что для Вас наиболее важно? С чего начать? (Если Клиент с ходу не может ответить, что ему важно, то приводим свои варианты: доп. доход, пенсионное информирование и т.д.)

ИО клиента, это займет совсем мало времени. В результате вы получите как минимум последнюю информацию о рынке пенсионных накоплений на сегодняшний день, а как максимум надежного партнера для размещения своей накопительной части пенсии

ИО клиента, так говорят, когда явная выгода не видна и хочется побыстрее закончить разговор. Я прав? Для того, чтобы вы точно могли понять нужны мы вам или нет, ответьте пожалуйста на пару вопросов (Далее задаем вопросы в НПФ он или в ПФР. Важна ли для него доходность, сохранность, возможность передачи правопреемникам и т.д.)

Мне надо посоветоваться с ...

Я согласен, перевод накопительной пенсии – это действительно важное решение, и его стоит принимать взвешенно. Позвольте, я помогу Вам определиться с выбором и отвечу на Ваши вопросы. Подскажите, какие у Вас имеются вопросы? (*выслушать клиента и ответить на его вопросы*).

ИО клиента, заключив сейчас договор, Вы ничего не потеряете, а наоборот, только приобретете. Вы также сможете в любой момент вернуться назад в ПФР или перейти в другой фонд, который Вам больше понравится. У Вас с собой страховое свидетельство и паспорт?

Даже не знаю ...

ИО клиента, возможно, у Вас недостаточно информации для принятия решения. Какой именно информации Вам не хватает для того, чтобы принять его?

ИО клиента, возможно, у Вас остались какие-то вопросы? Давайте я отвечу на них прямо сейчас, чтобы сэкономить Ваше время! (*далее работаем с реальным возражением клиента*)

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Я не хочу ничего менять. Меня и так все устраивает (Это не те деньги, ради которых стоит суетиться).

ИО клиента, понимаю Вас, Вы цените свое время и это правильно. Поэтому мы сделаем для Вас переход в НПФ максимально удобным. Мы сами подготовим комплект документов. Все, что от Вас потребуется – это поставить свою подпись. За это Вы получаете гораздо более высокий доход на Ваши пенсионные накопления, чем сейчас, гарантию сохранности Ваших средств, возможность следить за состоянием своего счета, индивидуальное обслуживание и оперативную информационную поддержку.

Вышлите мне предложение на e - mail

ИО клиента, дело в том, что информация в этом случае будет носить очень общий характер и скорее всего у Вас появятся вопросы. Я предлагаю Вам узнать все, что Вы хотите увидеть в письме и ответить на все возникшие вопросы прямо сейчас. Это может быть для Вас более удобно и позволит сэкономить Вам время.

Я возьму буклет, прочитаю

ИО клиента, буклет естественно можно взять, но в нем содержится только общая информация не всегда позволяющая дать ответы по всем интересующим нюансам. Обсудив все на месте, вы сэкономите время и получите развернутые ответы на все имеющиеся вопросы. Это займет не более __ минут

Мне некогда/у меня нет времени/мало времени/время дорого стоит

ИО клиента, я Вас понял (а). Когда мне Вам перезвонить?

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Я не доживу до пенсии.

ИО клиента, я прекрасно понимаю ваше беспокойство, сегодня у всех появилась возможность не только управлять накоплениями, увеличивая будущую пенсию, но и указывать наследников (правопреемников) в случае непредвиденных событий, и именно поэтому в нашем договоре можно будет указать Ваших наследников, которые смогут получить Ваши деньги и тем самым сохранить их для Вашей семьи или близких. Ну, а если «не повезет» и Вы доживете до пенсии, тогда деньги Вам точно пригодятся, чтобы чувствовать финансовую независимость в старости. Ведь это очень важно!

Я вообще не думаю о пенсии, мне до нее далеко.

Отлично! Это большой плюс для Вас, что Вам еще до нее далеко. Те, кому до пенсии осталось мало времени, к сожалению, изменить размер своей пенсии уже не могут. Ведь все реформы как раз и рассчитаны на молодых, у которых еще достаточно времени для того, чтобы сделать весомые накопления из тех средств, которые в любом случае отчисляет за Вас работодатель в пенсионный фонд. И поэтому, чем раньше Вы начнете управлять этими средствами, тем более высокую будущую пенсию получите.

Я боюсь остаться без пенсии.

ИО клиента, понимаю Ваше беспокойство и именно поэтому хочу Вас заверить, что остаться без пенсии вообще - невозможно. Во-первых, Вы передаете в Фонд не всю пенсию, а только накопительную пенсию. Во-вторых, когда Вы переводите накопительную пенсию в Фонд, то она не перестает быть государственной пенсией, деньги остаются по-прежнему государственной собственностью, и Государство ведет жесткий контроль за их размещением на финансовом рынке. Государство заинтересовано в достойном уровне жизни для наших будущих пенсионеров. А достойную пенсию за счет более высокого дохода могут обеспечить только НПФ. В любой момент вы можете написать заявление и перевести все в ПФР или в другой НПФ, если он Вам больше понравится.

ТИПИЧНЫЕ ВОПРОСЫ КЛИЕНТОВ



- 1. Что будет с деньгами, если НПФ распадется?**
Согласно 75 ФЗ РФ, деньги в трехмесячный срок, возвращаются в ПФР.
- 2. Сколько будет ежемесячная выплата при наступлении пенсионного возраста (пример расчета)?**
После написания заявления на выплату накопительной пенсии делается расчет Накопленные деньги НП / 234 месяцев (19,5 лет – срок дожития), таким образом пожизненная Накопительная Пенсия ежемесячно составит 1/234 от накопленной, за время трудовой деятельности. С учетом ежегодной государственной индексации.
- 3. Когда необходимо написать заявление на выплату накопительной пенсии (НП) и что будет, если не писать?**
Писать заявление на выплаты по НП, можно строго по достижении пенсионного возраста, имея страховой стаж не менее 15 лет. Пока заявление на выплаты не написано, НП существует в виде накопленного «капитала», и может быть передана правопреемникам.
- 4. Если пенсия наступает раньше (военная/по инвалидности/по выслуге лет и т.д.), будет ли выплата?**
Если у застрахованного лица (ЗЛ) есть СНИЛС, и работодатель делал отчисления, то у ЗЛ, так же может быть и НП, по достижении пенсионного возраста! (55 – 60 лет).
- 5. Может ли ЗЛ получить одновременную выплату по пенсии?**
Получить всю сумму застрахованное лицо может в виде единовременной выплаты, право на получение которой имеют граждане, у которых размер накопительной пенсии составляет 5% и менее по отношению к сумме размера страховой пенсии по старости, в том числе с учетом фиксированной выплаты, и размера накопительной пенсии, рассчитанных по состоянию на день назначения.
- 6. Куда клиент может обратиться в случае необходимости?**
Клиент может обратиться в филиалы «Будущего», которые представлены на сайте www.futurenpf.ru, а также позвонить по телефону бесплатной горячей линии Фонда **8 (800) 707-15-20**, либо обратиться в территориальное отделение ПФР по месту жительства.
- 7. Каким способом будут переводить накопительную пенсию? (на карту, почту, сбербанк или другой банк)**
Если пришло время, когда бы Вы хотели получить свои накопления, Вам необходимо с соответствующим заявлением обратиться в ПФР, либо в филиал Фонда. А способ выплаты определяется непосредственно во время назначения Вам пенсии.
- 8. Будет ли право выбора варианта пенсионного обеспечения у молодежи, которая только начинает свою трудовую деятельность?**
Для молодежи, начинающей трудовую деятельность и впервые вступающей в систему обязательного пенсионного страхования с 2014 года, на выбор варианта пенсионного обеспечения отводится 5 лет. В случае, если указанные лица по истечении пятилетнего периода с момента первого начисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование не достигли возраста 23 лет, указанный период продлевается до 31 декабря года, в котором лицо достигнет возраста 23 лет (включительно).
- 9. Что такое «заморозка» (мораторий) перечисления средств пенсионных накоплений?**
В 2014 – 2016 гг. согласно положениям Федерального закона 04.12.2013 №351-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования в части права выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения» все страховые взносы (22%) на обязательное пенсионное страхование, уплачиваемые работодателями за своих работников, направляются на формирование только страховой пенсии. Таким образом, часть страховых взносов (6%), которая должна была направляться на формирование накопительной пенсии, за эти три года в НПФ не поступит. Все ранее сформированные пенсионные накопления по-прежнему инвестируются управляющими компаниями или НПФ. В любом случае все страховые взносы участвуют в формировании пенсии в системе обязательного пенсионного страхования.



БУДУЩЕЕ
ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

ПЕРЕХОД НА НПФ БУДУЩЕЕ

ПЕРЕХОД НА НПФ "БУДУЩЕЕ" ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

БЫЛО

СТАЛО

2 ИЗМЕНИЛСЯ ШАБЛОН ОПИСИ



Сотрудник Банка ставит
собственноручно подпись
и ФИО

ОБНЗ
Комплектен ОБС, сданных в рамках работы по Договору

№ докум. 2002
Дата: 12.11.2015
Полученный период: ноябрь 2015 г. (начало и конец)
Квартал: 3 (квартал пометки Г или Д)
Дата документа и сопроводительных: 11.09.2015

Список документов, подлежащих передаче:

№ п/п	Наименование документа	Всего
1	Список комплектов ОБС, сданных в рамках работы по договору	1
2	Акты приема-передачи документов	1
3	Список документов, подлежащих передаче	1

Адрес: *Подпись*

Список проверок, проводимых в рамках выполнения обязательств:

Адрес и ФИО	Виды документов	Дата	Ф.И.О. сотрудника Фонда	Подпись сотрудника Фонда
Адрес и ФИО				
Адрес и ФИО				
Адрес и ФИО				

Список проверок, проводимых в рамках выполнения обязательств:

№ п/п	ФИО сотрудника Фонда	Виды документов	Дата документа	Подпись сотрудника Фонда
1	Иванов Андрей Степанович	100-100-100-100	10.11.2015	И
2	Петров Глеб Александрович	200-200-200-200	10.11.2015	И
3	Сидоров Владимир Константинович	300-300-300-300	10.11.2015	И
4	Попов Александр Владимирович	400-400-400-400	10.11.2015	И
5	Климов Павел Иванович	500-500-500-500	10.11.2015	И

Адрес: *Подпись*

Дата документа

ОБНЗ
Комплектен ОБС, сданных в рамках работы по Договору

№ докум. 2002
Дата: 12.11.2015
Полученный период: ноябрь 2015 г. (начало и конец)
Квартал: 3 (квартал пометки Г или Д)
Дата документа и сопроводительных: 11.09.2015

Список документов, подлежащих передаче:

№ п/п	Наименование документа	Всего
1	Список комплектов ОБС, сданных в рамках работы по договору	1
2	Акты приема-передачи документов	1
3	Список документов, подлежащих передаче	1

Адрес: *Подпись*

Список проверок, проводимых в рамках выполнения обязательств:

Адрес и ФИО	Виды документов	Дата	Ф.И.О. сотрудника Фонда	Подпись сотрудника Фонда
Адрес и ФИО				
Адрес и ФИО				
Адрес и ФИО				

Адрес: *Подпись*

Дата документа

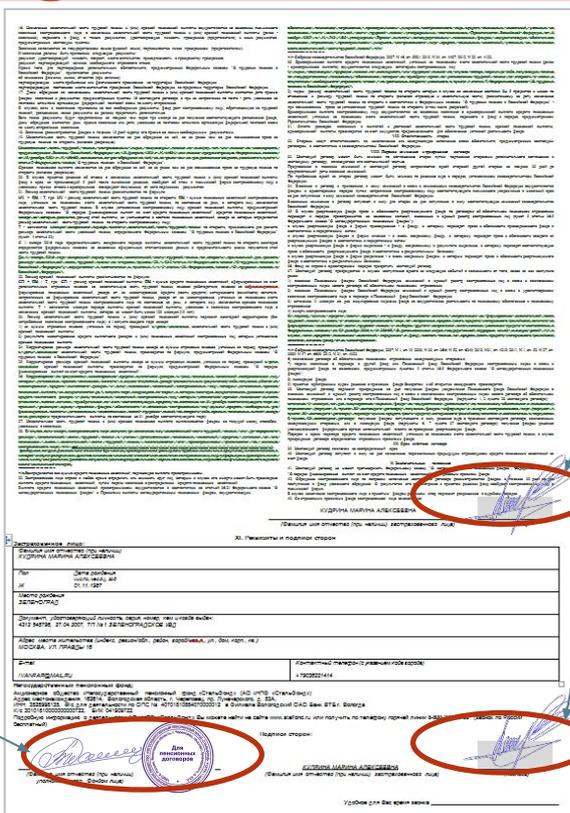
ПЕРЕХОД НА НПФ "БУДУЩЕЕ" ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

БЫЛО

СТАЛО

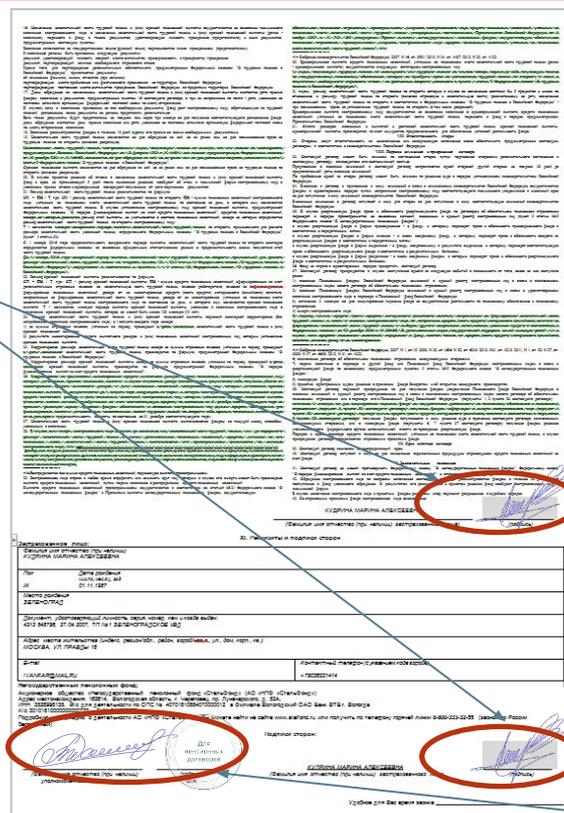
7

ИЗМЕНИЛИСЬ ТРЕБОВАНИЯ ПО ОФОРМЛЕНИЮ ДОГОВОРА ОПС



Подпись оформителя, Печать Фонда. Один экземпляр с синей печатью – клиенту. Два договора с синей печатью – в Фонд.

Подпись
Клиента



!!! Подпись оформителя. Клиенту передается договор с факсимиле. В Фонд – 2 договора без печати.

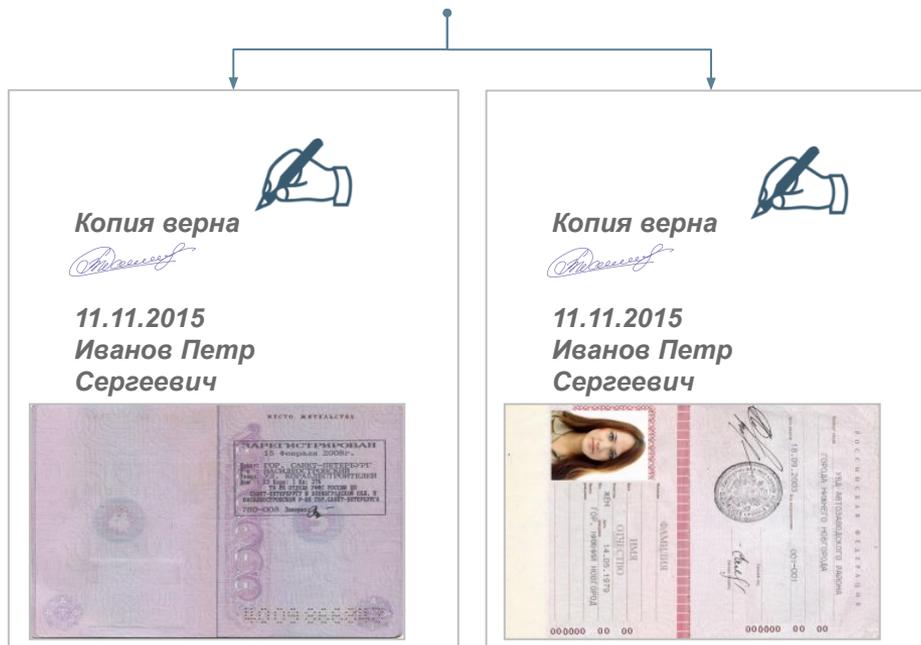
ПЕРЕХОД НА НПФ "БУДУЩЕЕ" ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

СТАЛО

8 ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ТРЕБОВАНИЕ – ЗАВЕРЕНИЕ КСЕРО-КОПИИ ПАСПОРТА

Необходимо проставить следующие отметки:

- ✓ Отметка – «Копия верна»;
- ✓ Собственноручная подпись оформителя;
- ✓ Фактическая дата заверения;
- ✓ Фамилию, Имя и Отчество оформителя.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



НПФБУДУЩЕЕ.РФ

Акционерное общество «Негосударственный пенсионный фонд «БУДУЩЕЕ». Лицензия №431 от 30.04.2014. выдана Центральным банком Российской Федерации. Получить подробную информацию о фонде и ознакомиться с уставом, пенсионными и страховыми правилами фонда, а также с иными документами, предусмотренными ФЗ № 75 «О негосударственных пенсионных фондах» и нормативными правовыми актами уполномоченного федерального органа, можно по адресу: 127006, г. Москва, ул. Малая Дмитровка, д. 10, по телефону 8 (800) 707-15-20 и на сайтах www.futurenpf.ru и www.нпфбудущее.рф. Возможно увеличение или уменьшение дохода от размещения пенсионных резервов и инвестирования пенсионных накоплений. Результаты инвестирования в прошлом не определяют доходов в будущем. Государство не гарантирует доходности размещения пенсионных резервов и инвестирования пенсионных накоплений. Необходимо внимательно ознакомиться с уставом фонда, его пенсионными и страховыми правилами перед заключением пенсионного договора или переводом пенсионных накоплений в фонд. Свидетельство о регистрации СМИ Эл № ФС77-62988. [Раскрытие информации на портале информационного агентства «АК&М».](#)

МОСКВА, 2016