

Пенсионная реформа и мобильный телефон: цель и средство

«Мобильный пенсионный фонд» – как он работает?

Трудно представить нашу жизнь без мобильного телефона. Опыт последних лет показывает, что мобильная связь может и должна служить людям, а используемые в ней технологии способны не только предоставлять им «голосовые» услуги, но и способствовать эффективному решению проблем – от спасения пострадавших при катаклизмах до осуществления реформ, в которых нуждается общество.

Одной из таких реформ является пенсионная, которая имеет целью обеспечение большинства граждан достойными пенсиями. Достижение поставленной цели будет осуществляться путем дополнения выплат из государственной системы пенсионного страхования, испытывающей постоянную нехватку средств, выплатами из негосударственных (неправительственных) фондов, выступающих инвесторами национальной экономики.

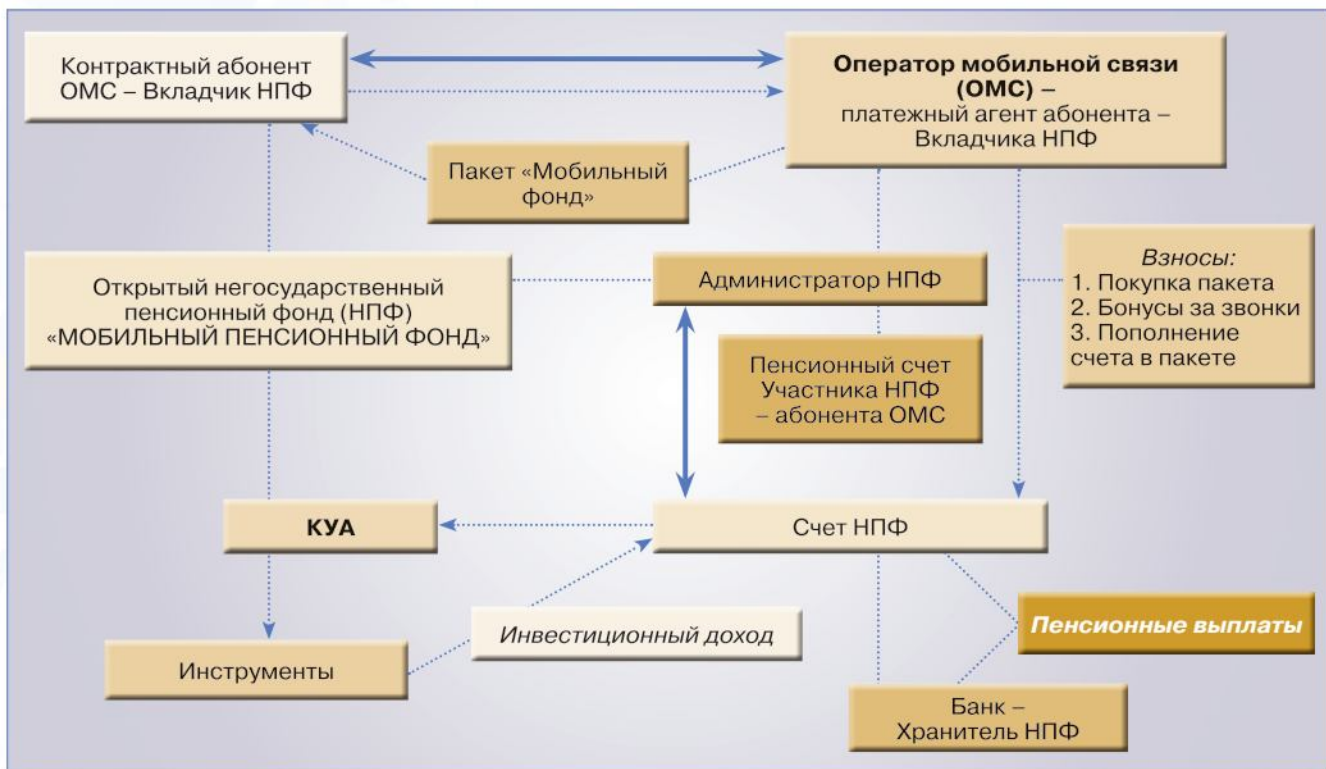
Государственная стратегия пенсионного реформирования такова, что в ближайшие годы значительная часть работников и работодателей Украины будут в обязательном порядке становиться вкладчиками негосударственных пенсионных фондов (НПФ). В соответствии с Законами Украины «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании» и «О негосударственном пенсионном обеспечении» накопительная пенсионная система будет представлена как страховыми компаниями и банками, так и НПФ с обслуживающими их финансовыми учреждениями: администраторами, компаниями по управлению активами (КУА) и хранителями. В 2004-2007 годах авторам пришлось заниматься вопросами организации НПФ работников бюджетных учреждений, охватывающего до 4 миллионов участников, что сопоставимо с клиентской базой



национального оператора мобильной связи. Выполненный анализ работы такого НПФ и его администратора показал, что их деятельность на открытом рынке может быть эффективной только при условии участия в бизнес-процессах национального ОМС. Данный вывод закреплен авторами в 2005 году декларационным патентом на полезную модель №16945 «Устройство для обслуживания пенсионных фондов оператором мобильной связи». Попытаемся кратко описать алгоритм по-

строения и работы предлагаемой нами накопительной пенсионной системы для абонентов ОМС (см. рисунок).

1. Учреждается открытый негосударственный пенсионный фонд (НПФ или фонд) «Мобильный пенсионный фонд» (условный бренд), совет которого заключает договора на оказание услуг с Хранителем (банк), Компанией по управлению активами (КУА) и Администратором. При этом Администратор использует информационно-техническую базу ОМС и его регио-



денежные потоки – пунктирная линия
информационные потоки – сплошная линия

нальную сеть для заключения пенсионных контрактов, осуществления и учета платежей, оказания фонду рекламных и агентских услуг.

2. Оператор мобильной связи (далее – Оператор) эмитирует пакет «Мобильный пенсионный фонд» и предлагает его для контрактных абонентов при условии заключения ими дополнительного соглашения – пенсионного контракта с Администратором НПФ Оператора. Исходными данными, как и для Администратора, являются паспорт и идентификационный код абонента.

3. Абонент, заключивший пенсионный контракт (дополнительное соглашение), становится Вкладчиком НПФ в свою пользу и одновременно участником такого фонда (будущим пенсионером). Участниками, то есть лицами, в пользу которых Вкладчиком уплачиваются пенсионные взносы, могут быть дети, родители, один из супругов. Для учета пенсионных накоплений участника Администратор открывает ему индивидуальный пенсионный счет.

4. Абонент указывает в пенсионном контракте Оператора в качестве платежного агента – лица, уплачивающего

пенсионные взносы в пользу данного участника (абонента) от имени Вкладчика фонда (абонента).

5. Уплата пенсионных взносов в пользу участника осуществляется в следующих случаях:

1) при покупке и последующей активации абонентом пакета «Мобильный пенсионный фонд» (например, цена пакета 100 грн., из них 10% сразу зачисляется на индивидуальный пенсионный счет участника, а остальное расходует на звонки, далее – из каждой доплатленной или «выговоренной» 1 грн. – например, 5%);

2) при начислении абоненту бонусов за звонки (входящие-исходящие) сумма бонусов не выплачивается в виде подарков (зачастую ненужных), а конвертируется в пенсионные взносы и зачисляется на индивидуальный пенсионный счет участника в качестве пенсионных накоплений;

3) при самостоятельном пополнении счета абонентом сверх цены пакета «Мобильный» (например, с помощью банковской карточки).

6. Все пенсионные деньги поступают на счет НПФ в банке – Хранителе фонда.

7. С целью приумножения и защиты от инфляции пенсионных накоплений участников КУА размещает средства фонда в инструменты (акции, облигации, недвижимость и другие) в соответствии с инвестиционной декларацией фонда.

8. Полученный фондом инвестиционный доход распределяется Администратором по счетам участников и реинвестируется КУА.

9. Информация о сумме накоплений поступает участнику по мобильному телефону периодически и по запросу.

10. При наступлении для участника фонда пенсионных оснований Администратор производит ему пенсионные выплаты.

Кому, зачем и почему?

В условиях усиливающихся миграций на рынке труда и проводимой в Украине пенсионной реформы, реализующей накопительные принципы формирования пенсий работниками и работодателями в НПФ, подобные услуги приобретают актуальность для государства и населения. «Пенсионная опция» мобильного телефона будет интересной в первую очередь для физи-

ческих лиц – предпринимателей и иных лиц, практически утративших возможность получения достойной пенсии из Пенсионного фонда Украины («единошников», «заробитчан», «челноков»).

Вместе с тем данная система может быть востребована:

- при желании абонента позаботиться о дополнительном пенсионном обеспечении родных по принципу «поговори со старшими – профинансируй их пенсию»;

- при желании работодателя быть социально ответственным (выдача работникам «пенсионных телефонов» для звонков по работе и родным с последующим пополнением как своего, так и их пенсионного счета);

- при пенсионном обеспечении самозанятых лиц, утративших связь с Пенсионным фондом Украины или делающих в него неполные либо нерегулярные платежи;

- при замене корпоративного НПФ на открытый фонд с последующим переводом в него своих накоплений (в случае разрыва трудовых отношений с работодателем – плательщиком корпоративного НПФ);

- при необходимости выбора НПФ для уплаты взносов участником обязательной накопительной пенсионной системы.

Преимущества такой системы для участвующих в ней субъектов очевидны.

Для вкладчиков и участников НПФ:

- Покупка пенсионного продукта будет простой, легкой, доступной, незаметной, сопутствующей и необременительной ввиду уже имеющихся и привычных в использовании возможностей мобильного телефона и оператора. Это позволит реализовать на практике слоганы типа «Говоришь больше – пенсия растет!», «Преврати звонки в пенсионные накопления!» и т.п.

- Высокая степень информационной открытости фонда и постоянного контроля накоплений с помощью мобильного телефона порождает доверие к данному фонду.

- Низкая конечная стоимость финансирования дополнительной пенсии ввиду низких тарифов на оказание финансовых услуг администратором и КУА данного фонда.

Для оператора:

- Удержание контрактных абонентов и привлечение новых (эксклюзивной) услугой.

- Привлечение (через КУА) долгосрочных инвестиционных ресурсов – активов НПФ.

- Конкурентные преимущества, охраняемые патентом на полезную модель №16945 (в случае его приобретения).

- Возможность получения доходов от администрирования НПФ при минимальных тарифах и затратах на агентскую сеть и информирование участников по сравнению с остальными администраторами НПФ (при оказании услуг своим администратором).

Для КУА:

- Значительный объем пенсионных активов, поступающих в управление, при минимальных затратах на привлечение ресурсов (пенсионных взносов).

- Получение прибыли при минимальных (по сравнению с остальными КУА) тарифах на оплату услуг по управлению активами.



К преимуществам также следует отнести возможности применения задействованным в системе Администратором НПФ технологий Оператора для реализации новых и менее затратных способов решения задач, возлагаемых на существующих администраторов НПФ в соответствии с Законом Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении», а именно:

- 1) подписания пенсионного контракта с Администратором НПФ и открытия индивидуального пенсионного счета участника одновременно с открытием абонентского счета клиенту оператором мобильной связи;

- 2) быстрой и качественной отработки процедуры персонификации платежей (пенсионных взносов) в пользу клиента – участника НПФ, обслуживаемого Администратором, с помощью технологий оператора;

- 3) уплаты пенсионных взносов или пополнения пенсионного счета клиентом – вкладчиком НПФ с помощью банковской карточки, карточки предоплаты или другим способом из любой точки покрытия сетью оператора;

- 4) получения клиентом информации о состоянии своего пенсионного счета от Администратора одновременно с получением ежемесячной выписки от оператора;

- 5) проверки состояния пенсионного счета клиентом через мобильный телефон, Интернет или банкомат с помощью технологий оператора;

- 6) уплаты пенсионных взносов в пользу третьих лиц (родственников)

клиентом – вкладчиком НПФ с помощью карточки и зачисления части средств с его счета на пенсионный счет родных из любой точки покрытия сетью оператора;

- 7) рекламы и продвижения пенсионных продуктов (услуг) НПФ и Администратора НПФ с помощью информационной и клиентской сети оператора;

- 8) круглосуточного консультирования участников НПФ через call-центр оператора;

- 9) внедрения других «ноу-хау».

Почему это выгодно?

При классических подходах, используемых всеми существующими

администраторами и КУА, структура администратора, который взялся бы охватить физических лиц и компании в регионах, является весьма затратной (30-100 долларов – на привлечение одного участника и до 4 долларов в год – на обслуживание индивидуального пенсионного счета с обязательным ежегодным предоставлением выписок участнику). Но при использовании технологий Оператора проблема эффективного и малозатратного (по сравнению с остальными игроками) Администратора НПФ легко решается – все частные предприниматели и большинство работников компаний имеют мобильные телефоны (корпоративная сеть), а значит, получают ежемесячные отчеты о звонках и платежах по контрактам, накоплениях на счетах и так далее.

Если абоненты одного из операторов начнут пользоваться его услугой для формирования индивидуальных пенсионных накоплений в НПФ и при этом станут тратить на эти цели до 5% зарплаты в месяц, то получим следующие результаты (см. таблицу 1). Для одного миллиона участников НПФ цифры для 100 000 человек необходимо умножить на 10.

Расчет экономики Администратора может быть выполнен дополнительно с помощью авторской модели, учитывающей реальную конфигурацию системы и состав ее элементов, включая филиальную сеть Оператора.

Если расширить «неголосовые» услуги Оператора (например, мобильный сервис передачи данных), применить имеющиеся у него технологии осуществления платежей и передачи информации в сочетании с предлагаемым устройством к решению задач администрирования НПФ, то:

1) пенсионный «бизнес» будет рентабельным для Оператора, Администратора и КУА НПФ даже при заниженных по сравнению с остальными игроками рынка тарифах на обслуживание НПФ;

2) учитывая эксклюзивность данного устройства, закрепленную патентом №16945, провайдер услуги (ОМС) и его партнеры (КУА и Администратор НПФ) получают конкурентные преимущества в данных сегментах рынков связи и финансовых услуг, позволяющие максимизировать доходы (прибыль) от основной деятельности.

Что делать?

Построение накопительной пенсионной системы большого масштаба и национального ОМС, интегрированного в нее, в ближайшей перспективе целесообразно по следующим соображениям.

В настоящее время с каждой гривны, уплаченной абонентом за услуги мобильной связи, оператор взимает обязательный сбор в государственный Пенсионный фонд Украины по ставке 7,5%, независимо от желания такого абонента. Поступления в Пенсионный фонд Украины доходов от использования гражданами услуг мобильной связи противоречат принципам государственного пенсионного страхования и солидарности поколений (это не отчисления на фонд оплаты труда, а так называемый «налог на роскошь», введенный в 1998 году). Будучи предметом роскоши и символом достатка еще 10-15 лет назад, сегодня средства мобильной связи доступны большинству населения. Логично, что бабушка, звонящая по мобильному телефону внуку, не должна делать отчислений в ПФУ, и наоборот. Тем более что день-

ги, уплаченные абонентом оператору, как правило, уже облагались налогами при их получении.

Стратегией реформирования пенсионной системы Украины предусмотрено сочетание принципов обязательного и добровольного участия работодателей и работников в НПФ, куда будут уплачиваться пенсионные взносы. Денег для долгосрочного накопления пенсий у большинства из них просто нет. В этой связи указанный источник (7,5% платы за каждый звонок), используемый для наполнения солидарной пенсионной системы (ПФУ), может и должен быть перенаправлен на финансирование системы накопительного пенсионного обеспечения.

В рамках пенсионной реформы государству и операторам рынков мобильной связи и финансовых услуг предлагается совместно реализовать инновационный проект – накопительную пенсионную систему, обслуживающую абонентов мобильной связи с использованием вышеупомянутого патента №16945.

Такая пенсионная система изначально будет обладать конкурентными преимуществами перед другими провайдерами финансовых услуг и услуг связи по критериям покрытия, доступности, постоянства информирования, простоты платежа за услугу, низких тарифов на оказание услуг, экономии на масштабах, эксклюзивности услуги, патентоспособности и так далее. Тем более что в ряде стран ЕС, имеющих развитые телекоммуникации и приступивших к реформированию пенсионной системы, также предполагается использовать возможности операторов мобильной связи для обслуживания клиентов, являющихся вкладчиками и участниками государственных и частных пенсионных фондов. Поэтому национальный ОМС, интегрированный в систему накопительного пенсионного обеспечения, может оказаться актуальным и полезным не только для государства, но и для участников рынка финансовых услуг. Тем более что количество абонентов мобильной связи в Украине уже превысило численность ее граждан – будущих пенсионеров. ♦

Александр Иосифович ТКАЧ,
к.т.н., доцент;
Валентин Иванович ТКАЧ,
к.физ.-мат.н.

Таблица 1

Пример расчета активов и вознаграждения за обслуживание НПФ, грн., в зависимости от количества участников фонда

(средняя зарплата участника НГФ – 1800 грн., отчисления в НПФ – 5% зарплата, или 90 грн.)

Год действия системы	Активы = взносы + инвестиционный доход по реальной ставке + 4%		Вознаграждение за обслуживание НПФ * (2% активов)	
	10 000 чел.	100 000 чел.	10 000 чел.	100 000 чел.
1	10 800 000	108 000 000	216 000	2 160 000
5	56 113 000	561 137 000	1 122 000	11 222 000
10	107 520 000	1 075 206 000	2 150 000	21 150 000
20	144 827 000	1 448 270 000	2 896 000	28 960 000

* устанавливается советом НПФ и ограничивается государственным регулированием: для Администратора – до 5-6% от взноса, для КУА – до 4,2% чистой стоимости активов НПФ, для Хранителя – до 0,5% чистой стоимости активов НПФ.

Комментарий к таблице: суммы активов меняются в зависимости от доходности и сумм, направляемых на выплаты.