



ООО «Аон Рус – страховые брокеры»

**ВЫБОР ПРОВАЙДЕРА ДЛЯ
КОРПОРАТИВНОЙ ПЕНСИИ –**

**СЛОЖНЫЙ И УВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ
ПРОЦЕСС ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ**

Анастасия Аверина

Директор по развитию бизнеса,
Руководитель пенсионных проектов

22 декабря 2015г.

- Нужна ли в компании корпоративная пенсия?
- Какие выгоды компания получит с учетом произведенных затрат?
- Какой продукт нужен?
- Сможет ли этот продукт удовлетворить требованиям компании?
- Какой провайдер максимально подходит компании?
- Решение / выбор компании были верными?



Социальная функция

Отчисления в ПФР идут не со всего дохода работника, а только с части дохода. Т.о. будущая пенсия не зависит от сегодняшнего дохода человека, что особенно критично для людей с доходами выше среднего.

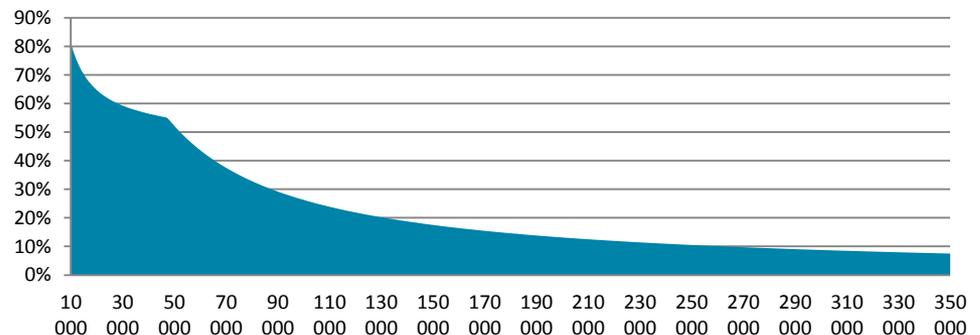
Средняя пенсия в России в 2015г – 12 400 руб. в мес.

Решение кадровых задач

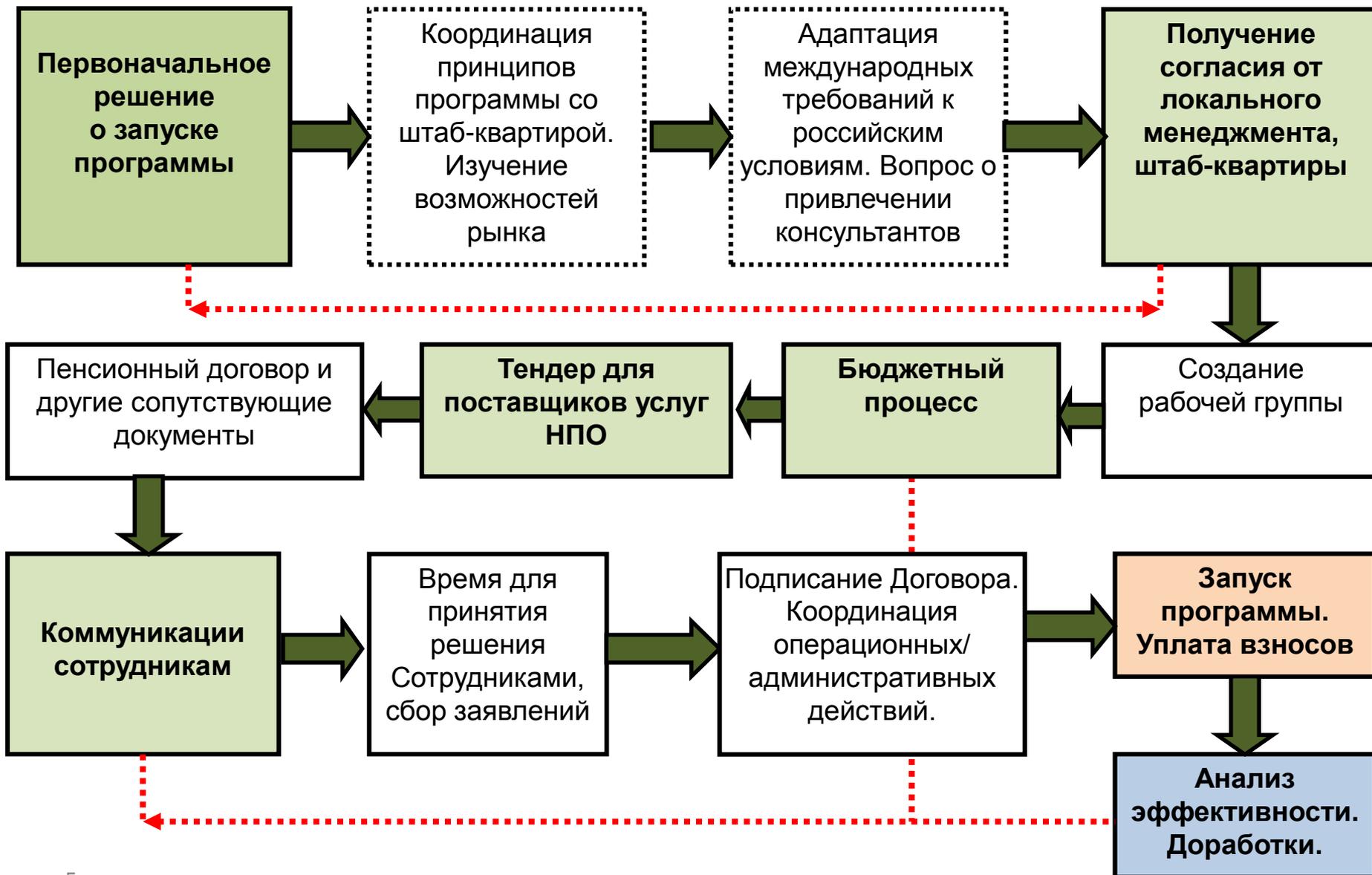
Удержание и мотивация персонала в долгосрочной перспективе.

С учетом налоговых льгот пенсии выгоднее для работодателя, чем денежные выплаты.

- Пенсионная реформа началась в России в 2002 г. с целью дополнить распределительную пенсионную систему накопительным компонентом.
- Пенсионная система постоянно меняется властями с целью компенсировать дефицит Пенсионного Фонда России за счет работающих граждан.
- График ниже демонстрирует т.н. «Коэффициент замещения»: чем выше зарплата – тем ниже пенсия в % от зарплаты до выхода на пенсию.





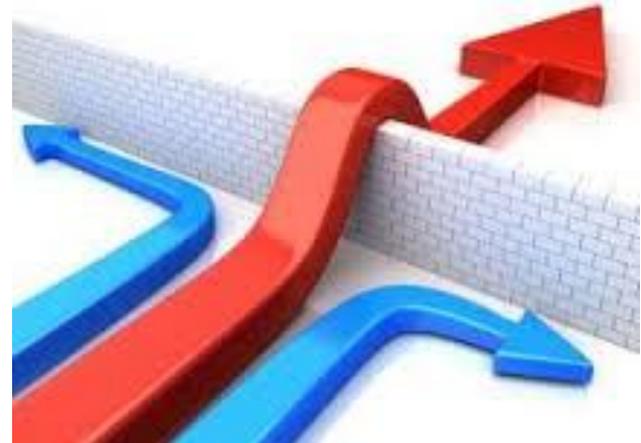


- **Надежность поставщика** корпоративных пенсионных услуг.
- **Эффективность и прозрачность с точки зрения налогообложения и юридического оформления.**
- **Соответствие условий и параметров пенсионной программы потребностям компании** (финансирование, условия участия и пр.) и его гибкость для изменений в будущем.
- **Контроль рисков при инвестировании и прозрачность** процесса управления пенсионными активами.
- **Поддержка внедрения программы:** передовые информационные и операционные решения, снижающие нагрузку на бухгалтерскую службу и службу управления персоналом.
- **Высокое качество клиентского обслуживания и коммуникаций.**



Что делают успешные Провайдеры:

- Они привлекают разных людей с разными функциональными обязанностями в процесс разработки продукта.
- Они думают над Предложением в целом ... а не только над Продуктом.
- Они думают о Клиенте! (На современном рынке Страхования Жизни/ Пенсии самоцелью Предложения для Клиента не может быть только достижение прибыли на основе предпосылок о смертности, расходах, лояльность клиентов и т.п. Предложение должно быть основано на балансе между разными и часто противоречивыми факторами).
- Они разрабатывают не стандартные продукты, а гибкие и кастомизированные.
- Они поддерживают инновации.



1. Корпоративная пенсионная программа должна способствовать реализации долгосрочных целей Компании по управлению персоналом.
2. Поставщики корпоративных пенсионных услуг и консультанты могут помочь во многом, но цели и задачи программы формулируете Вы.
3. Не думайте, что у Вашей Компании много времени на размышления. Ваш персонал может быть объектом интереса со стороны не только Ваших прямых конкурентов.
4. Заранее определите процесс принятия решений по вопросам корпоративной пенсии. Застав Вас врасплох, его сложность может поставить под угрозу весь проект.
5. Добивайтесь ясности, прозрачности и гибкости пенсионной программы – это основные факторы успеха (особенно при коммуникации сотрудникам).
6. Выберите поставщика пенсионных услуг, которому Вы доверяете, сотрудники которого вызывают у Вас доверие, – они будут работать вместе с Вами на протяжении многих лет.
7. Не бойтесь спрашивать – все компании в России начинают свои пенсионные проекты с вопросов.
8. Нельзя обеспечить достойную пенсию минимальными взносами.
9. Если есть сомнения – привлекайте профессионалов!
10. После запуска программы регулярно оценивайте ее эффективность, не бойтесь вносить коррективы.

Aon Corporation (www.aon.com)

- ✓ Aon plc ([NYSE: AON](https://www.nyse.com/quote/NYSE:AON)) – публичная международная корпорация со штаб-квартирой в Лондоне, Великобритания.
- ✓ Aon – международный страховой и перестраховочный брокер и консультант.
- ✓ 500 офисов более чем в 120 странах мира.
- ✓ “Лучший брокер розничного страхования”, “Лучший перестраховочный посредник”, “Лучшая консалтинговая компания в области кадрового консалтинга” по версии журнала Business Insurance за несколько лет.
- ✓ Основной спонсор Manchester United.
- ✓ 20 лет в России.



- Лицензия ФССН № СБ-4047 от 10.08.2015
- 1994 – офис Аон открыт в Санкт-Петербурге
- 1996 – офис Аон открыт в Москве
- 2015 – 80 человек, обслуживающих более 1 000 корпоративных клиентов



ООО «Аон Рус – Страховые брокеры»

Страхование имущества и энергетики

Страхование строительно-монтажных рисков

Страхование различных видов ответственности

Корпоративное страхование сотрудников

Страхование автотранспорта

Морское страхование

Профессиональные и финансовые риски

Авиационные и космические риски

Страхование коммерческой недвижимости

Страхование индустрии спорта и отдыха

Страхование коммерческих кредитов

Обслуживание международных клиентов

Страховой консалтинг

Управление кризисными ситуациями

Страховой аудит

Перестрахование (Aon Benfield)

HR консалтинг (Aon Hewitt)



Анастасия Аверина
Директор по развитию бизнеса

ООО "Аон Рус - Страховые брокеры"
Россия, 109004, Москва,
Бизнес Центр "Фабрика Станиславского"
ул. Станиславского, д.21, стр.3
Факс +7 (495) 660-86-88, доб. 116
Моб. +7 (925) 518-87-25
e-mail: anastasiya.averina@aonrus.ru
www.aon.com

