

Rynek finansowy nie powinien być remontowany



Anna Horsecka, prezes zarządu PTE Polsat

Każdy kolejny rok wpływa dobrze na stabilizację funkcjonowania Funduszy: nabieramy doświadczenia, rozwiązujemy początkowe problemy, wyciągamy wnioski z własnych i cudzych błędów. Niestety, wbrew słusznym poglądom, że ele-

mentem koniecznym prawidłowego funkcjonowania tego rynku jest konkurencja, nastąpiło jego zdominowanie przez trzy, cztery podmioty. Stan ten nie tylko w negatywny sposób wpływa na interesy Klientów OFE, ale także negatywnie wpływa na polską gospodarkę. W największym uproszczeniu: aktywa tych funduszy nie trafiają w te segmenty rynku i do tych podmiotów gdzie są najbardziej oczekiwanym impulsem: do małych i średnich podmiotów gospodarczych.

Przyszły rok zapowiada się bardzo interesująco. Zaprezentowany ostatnio program „dziesięciu kroków” opiera się na bardzo słusznym założeniu: zatrzymanie dalszej monopolizacji rynku OFE, zapewnienia konkurencyjności funduszy, optymalnego wykorzystania aktywów funduszy na rzecz Klientów, a także krajowej gospodarki. To, co jednak nie usposabia optymistycznie to fakt, że zaproponowane szczegółowe rozwiązania w większości nie umożliwiają realizacji poczynionych założeń. Mam nadzie-

ję, że rząd zapewni sobie i uczestnikom rynku OFE możliwość dogłębnej analizy swojego programu - szkoda byłoby zmarnować szansę obiektywnego i rozsądnego spojrzenia na rynek OFE, bo od tego właśnie będzie zależała przyszłość milionów Polaków. Jestem tym zainteresowana jako przedstawiciel towarzystwa emerytalnego, a także jako przyszły beneficjent dzisiejszych rozwiązań. Ja też jestem członkiem OFE. Polski rynek finansowy, którego elementem są OFE, wymaga przede wszystkim

spokoju. Nic tak bardzo nie może mu zaszkodzić jak uczynienie z niego frontu politycznych walk. Mam nadzieję, że w końcu zasłużymy sobie na polityków rozsądnych. Rozsądnych na tyle, aby odstąpić od ustawicznego negowania wszystkiego i wszystkich, od rozwiązywania problemów ze skutkiem wyłącznie na dzisiaj, na rzecz podejmowania rozwiązań dobrze służących przyszłości. Recepta to wielce ogólna, ale też wystarczająca do tego, aby rynek finansowy mógł się rozwijać, a nie podlegać wyłącznie remontom.



Rita Schultz, redaktor naczelny „Home&Market”

Rynek ubezpieczeń pomimo obecności wielu zagranicznych przedstawicieli, tak naprawdę wcale gwałtownie nie rozrósł się. Podmioty gospodarcze nadal nie mają ochoty wydawać pieniędzy na ubezpieczenie majątku firmy, korzystają tylko z niezbędnych zabezpieczeń wymaganych przez kontrahentów, czy też z ubezpieczeń wynikających z obowiązku ustawowego. Silni gracze rynkowi pozostali ci sami i tylko oni liczą się w przetargach. Prym na rynku wiodą przede wszystkim grupy ubezpieczeniowe: PZU, Warta, Allianz. W ostatnich dwóch latach od tej wiodącej trójki odsuwa się coraz bardziej Compensa i Ergo Hestia. Za to z uporem walczą o swoją pozycję na rynku coraz lepsza i ciekawszą ofertą dla biznesu tacy ubezpieczyciele jak, HDI, Generali czy też Gerling. Miesięcznik „Home&Market” od kilkunastu lat śledzi z uwagą rynek ubezpieczeniowy w Polsce i w tym roku po raz jedenasty przyznał statuetki Srebrnego Parasola dla najlepszych ubezpieczycieli. Zanim podejmiemy decyzję o przyznaniu tej najbardziej prestiżowej dla rynku ubezpieczycieli nagrody, na nasze zlecenie przeprowadzane jest badanie wśród 1000 największych prywatnych przedsiębiorstw usługowych, handlowych i produkcyjnych. Te firmy wskazują, komu warto zaufać, z czyjej oferty korzystają, na jakim towarzystwie zawiedli się. W tym roku nagrody Srebrnego Parasola trafią do PZU SA i PZU Życie SA.

go innym czy też nowelizację ustawy o Indywidualnych Kontach Emerytalnych. To w tym ostatnim przypadku oczekiwałbym intensywnych prac odpowiedzialnych za te tematy ministerstw. Ustawa o IKE wymaga zmian, które doprowadzą do upowszechnienia tego produktu - to przecież pierwsza próba wpłynięcia bezpośrednio na popyt ubezpieczeń III-filarowych, a przecież to one w przyszłości będą znaczącym uzupełnieniem systemu emerytalnego i częściowego odciążenia naszego Państwa z zakresu świadczeń emerytalnych. Nadal poprawy wymaga edukacja finansowa, w tym ubezpieczeniowa, naszego społeczeństwa.



Krzysztof Lutostański, Prezes zarządu PTE Bankowy

Miałym zaskoczeniem była w 2005 r. wysoka sprawność ZUS w przekazywaniu do ofe bieżących składek. Jeśliby tak jeszcze poprawić w roku przyszłym zdolność identyfikacji składek zaległych...

Pozytywną wymowę miałyby też dla rynku sfinalizowanie dwóch połączeń ofe i jednego przejęcia pte przygotowanych w minionym roku.

Zważywszy przy tym, że indeksy na warszawskiej giełdzie biły w roku 2005 swoje historyczne rekordy, członkowie otwartych funduszy emerytalnych mogą zaliczyć miniony rok do udanych. Ja osobiście bardzo się cieszę z poważnego zaawansowania prac nad zasadami corporate governance dla inwestorów instytucjonalnych. Rynek właśnie dojrzał do takich regulacji. Na początku 2006 trzeba sformułować postulat, aby nie był gorszy niż poprzedni. Może nawet złą ustawę o emeryturach górniczych da się poprawić? Natomiast zdecydowanie dobrą wiadomością dla rynku finansowego byłoby, gdyby mający na niego wpływ ministrowie zbrali w jeden spójny dokument swoje zamierzenia dotyczące bezpośrednio i pośrednio i po przedyskutowaniu ogłosili co chcą zrobić, a czego na pewno nie zrobią. Wszystkimi byłoby wówczas łatwiej.



Jakub Tropiło, prezes zarządu PTE PZU „Złota Jesień”

Otwarte Fundusze Emerytalne są najpoważniejszym instytucjonalnym inwestorem na polskim rynku. Wszystkie fundusze zarządzają ponad 82 miliardowym portfelem. Środki te należą do ponad 11, 6 milionów osób, które przystąpiły do OFE.

OFE jako dostawca kapitału aktywnie działają na polskiej giełdzie, wymuszają jej płynność i są przykładem zachęcającym innych inwestorów do zainteresowania się polskim rynkiem kapitałowym. Jesteśmy równie aktywni na rynku długu.

Osiągane wyniki przekonują, że OFE są efektywnymi i bezpiecznymi uczestnikami rynku. Obserwując historycznie rozwój rynku warto zauważyć, że wytworzyła się grupa czterech - pięciu funduszy, które utrzymują się w pozycji lidera. Do tych funduszy należy bez wątpienia OFE PZU „Złota Jesień”, który konsekwentnie od początku swojego istnienia utrzymuje stabilną wysoką pozycję. Wszystkie OFE zaczęły funkcjonować w tych samych warunkach ekonomicznych. Czas pokazał, że najlepiej sprawdziły się firmy mające oparcie w akcjonariuszach ubezpieczeniowych takie jak nasz Fundusz.

Polski system emerytalny wyprzedza rozwiązania funkcjonujące w krajach starej Europy. Biorąc pod

uwagę sytuację demograficzną w UE jestem przekonany, że możemy być wzorem do naśladowania w tworzeniu nowych systemów emerytalnych dla starzejącego się kontynentu.



Dr Bogusław Sosnowski prezes zarządu FinLife TU na Życie S.A.

Generalnie rynek ubezpieczeń, a szczególnie bliższy mi zawodowo rynek ubezpieczeń życiowych wygląda stosunkowo dobrze. Użyłem słowa „stosunkowo” bowiem daleko nam jeszcze do poziomu krajów wysoko rozwiniętych. Wg danych za pierwsze III kwartały 2005 r. i prognoz na koniec roku, dynamika wzrostu składki przypisanej brutto w dziale I - życiowym może osiągnąć wartość 20%. To niewątpliwie sukces. Po okresie znacznego spowolnienia dynamiki wzrostu w latach 2001 - 2003 rynek ubezpieczeniowy wraca na właściwą drogę rozwoju - czekamy na moment, kiedy to ubezpieczenia życiowe będą stanowiły dominującą siłę naszego rynku. Mijający rok niewątpliwie upływa ciągle pod hasłem „bankassurance” - czyli współpracy pomiędzy bankami a firmami ubezpieczeniowymi. To dzięki temu kanałowi sprzedaży dynamika wzrostu mogła być tak znaczna - szczególnie na rynku ubezpieczeń życiowych - te właśnie produkty z wielu względów są predysponowane do rozpowszechniania poprzez ka-

nał bankowy. Doświadczenia krajów zachodnich: m. in. Hiszpanii i Włoch pokazują, że nasze rodzime ubezpieczenia podążają utartymi wcześniej ścieżkami krajów o zdecydowanie lepiej rozwiniętych sektorach finansowych w tym i ubezpieczeniowych. To właśnie te rynki (szczególnie rynek włoski - czwarty rynek ubezpieczeniowy Europy) swoją pozycję zawdzięczają trendowi bankassurance - 60 - 70 proc. składki w ubezpieczeniach życiowych zbiera się właśnie w ten sposób.

Niestety również z zachodu przyszła do nas moda, która w znacznym stopniu zaburza mój pozytywny obraz rynku ubezpieczeniowego. Otóż, ku mojemu rozczarowaniu, ubezpieczenia tracą swój stricte ochronny charakter. Największą popularnością cieszą się tzw. polisy lokacyjne, które jako ubezpieczenia tradycyjne nie podlegają podatkowi od zysków kapitałowych, tzw. podatkowi Belki - a nie spełniają one praktycznie żadnych funkcji ochronnych. Z drugiej strony obserwujemy również powrót to inwestycyjnego charakteru ubezpieczeń poprzez ubezpieczenia grupy III, czyli powiązane z funduszem inwestycyjnym. Niektóre zakłady ubezpieczeń proponują tylko tego rodzaju produkty finansowe, bardzo trudne do rozróżnienia od produktów oferowanych przez towarzystwa funduszy inwestycyjnych. Popyt na tego rodzaju ubezpieczenia wynika po części ze względów podatkowych.

Rok 2005 to również rok rozczarowania związanego z Indywidualnymi Kontami Emerytalnymi. Mimo założeń, które bardzo dobrze wyglądały na papierze, nie zyskały one powszechnego uznania, a biorąc pod uwagę, że mogły być one

prowadzone przez wiele podmiotów: zakłady ubezpieczeń na życie, banki, biura maklerskie czy też towarzystwa funduszy inwestycyjnych, projekt ten zakończył się porażką. Mimo licznych obaw dotyczących działalności ubezpieczeniowej w naszym kraju na zasadzie jednolitej europejskiej licencji ubezpieczeniowej zagraniczne zakłady ubezpieczeń działające w ten sposób zdobyły niły udział w rynku. Wydaje się także, że obawy związane z miejscowym systemem prawnym oraz procedury odszkodowań odgrywają tutaj znaczącą rolę. Jest to też skutek wzmacniania naszych rodzimych firm ubezpieczeniowych poprzez trwające przynajmniej od dwóch lat procesy konsolidacyjne, które w tym roku powróciły ze zwielokrotnioną siłą. Procesy konsolidacyjne miały swoje wewnętrzne przesłanki, ale również spowodowane były procesami globalizacyjnymi, które prowadziły do łączenia się zagranicznych akcjonariuszy polskich zakładów ubezpieczeń.

Myszę, że przyszły rok przyniesie kontynuację tego trendu. Znakończona większość największych ubezpieczeniowych graczy światowych jest już obecna na naszym rynku, więc nie spodziewam się rewolucji produktowej, czy też jakościowej (chyba, że wejdzie nieobecny w ubezpieczeniach kapitał japoński, ale wydaje się to raczej mało prawdopodobne). Obecny rząd już na etapie kampanii wyborczej przewidywał zmiany prawne, które mogły znaleźć odzwierciedlenie w funkcjonowaniu naszego rynku ubezpieczeniowego m. in. likwidacja podatku od zysków kapitałowych, zastąpienie podatku spadkowe-