

AGENCI STOSUJĄ MNÓSTWO CHWYTÓW, BY NAS ZŁAPAĆ W SIEĆ SWOJEGO OFE

## Żerują na niewiedzy

Mamy skąpą wiedzę o zasadach funkcjonowania II filara ubezpieczeń i samych funduszy emerytalnych. Na tej niewiedzy żerują przedstawiciele innego, niż nasz, OFE. Namawiają nas do zmiany funduszu i często, niestety, wychodzimy na tym jak Zabłocki na mydle. Następny transfer już w maju. Warto uważać na naganiaczy. Biuro Rzecznika Ubezpieczonych wręcz skatalogowało chwytły, jakimi agenci nas obezwładniają. Przed czym nas przestrzega przedstawicielka Biura, Joanna Owczarek?

### ● POJAWIAJĄ SIĘ DORADCY EMERYTALNI.

Tymczasem prawo nie dopuszcza ich istnienia. To w gruncie rzeczy agenci działający na rzecz konkretnego funduszu. Mają słoną prowizję od pozyskania klienta, dochodzi ona w „gorącym” momencie rekrutacji nawet do 1000 zł za jedną pozyskaną osobę.

Możemy być kuszeni na rozmaite hasła.

### ● „MAMY NAJLEPSZE WYNIKI INWESTYCYJNE”

Okres inwestowania i forma graficzna prezentowanych wyników dobrana jest w taki sposób, aby potencjalnych fundusz był najlepszy lub należał do ścisłego grona liderów.

### ● „TWÓJ FUNDUSZ MA PROBLEMY”.

Rzekomy doradca przedstawia „sprawdzone” informacje dotyczące złej sytuacji finansowej dotychczasowego funduszu lub planach jego przejścia przez inny fundusz. Straszny bankrutem. Nie daj się zwieść: Twoje środki zawsze są bezpieczne! OFE nie może zbankrutować. Kłamstwem są informacje o konieczności przeniesienia środków do innego OFE, aby uchronić je przed znaczną utratą wartości lub zupełną utratą zgromadzonego kapitału.

### ● „SPRAWDZIMY TWOJE SKŁADKI W ZUS”.

Kontakt (zwykle telefoniczny) rozpoczyna się od pytania: Czy ZUS przekazał wszystkie Pana/i składki do OFE? Potem proponowane jest spotkanie, a na nim – po przekazaniu ogólnych informacji o sposobach występowania z wnioskiem do ZUS i rozdaniu formularzy (dziś je prezentujemy w DZ) – konkretna jest tylko rozmowa o rzekomo lepszym dla nas, nowym funduszu emerytalnym.

### ● „ZARABIAJ: SPRZEDAWAJ DROŻEJ I KUPUJ TANIEJ”.

To jest wierutną bzdurą. Agenci powtarzają zasadę giełdową: sprzedawaj, gdy kurs jest wysoki, a kupuj – gdy niski. Reguła ta nie znajduje zastosowania, gdyż w każdym momencie najważniejsza jest wartość środków zgromadzonych na indywidualnym rachunku uczestnika OFE (liczba jednostek x wartość).

Agenci ważą się na kryminalne wręcz działania.

### ● DOCHODZI DO FAŁSZOWANIA UMÓW

Wykorzystywane są Twoje dane osobowe bez Twojej zgody i wiedzy w celu zawarcia umowy z innym OFE. Źródła pozyskiwania danych: wcześniejsza działalność agencji na rzecz innego funduszu, rozmowy kwalifikacyjne, spotkania w innych urzędach i instytucjach, gdzie wypełniane są formularze danych osobowych. Ty dowiadujesz się o zawarciu umowy z listu gratulacyjnego otrzymanego od nowego OFE!

### ● UWAŻAJ NA ROZMOWY KWALIFIKACYJNE!

Przedstawiciel OFE prowadzi szkolenie dla potencjalnych współpracowników, którzy mają się wliczyć w zawieraniu umów na rzecz funduszu. Na szkoleniu rozdawane są

do wypełnienia formularze deklaracji przystąpienia do funduszu. Wypisane „na próbę” deklaracje są zbierane, a następnie wykorzystywane do zawarcia rzeczywistych umów z funduszem. W przypadku braku podpisu na formularzu, jest on fałszowany!

### ● Z ŻĄDZY ZYSKU AGENT POTRAFI WYŚLAĆ DWA ZAWIADOMIENIA O ZAWARCIU UMOWY Z INNYM FUNDUSZEM

Wszystko zaczyna się od namówienia Cię do podpisania nowej umowy. Podsuwa Ci się do podpisu dwa formularze. Agent zapewnia, że jeden sam wyśle „staremu” OFE, a drugi – nowemu. Pierwszy rzeczywiście jest wysyłany, a drugi trzymany jest po to, gdybyś się rozmyślił i oświadczył do tychczasowemu funduszowi, że jednak przy nim zostajesz. Będą Cię zresztą do tego namawiali „ratownicy” Twojego OFE. Mimo że podejmiesz decyzję o pozostaniu przy „starym” – drugi formularz zostanie wysłany i tak – tyle że tuż przed terminem wypłat transferowych. Najbliższy jest w maju. Chodzi o zgarnięcie prowizji za skapowanie Ciebie do jednego z pozostałych OFE.

### ● POJAWIA SIĘ TAKŻE PROPOZYCJA PRZYJACIELSKIEJ PRZYSŁUGI: „PODPISZ I ANULUJ”.

Zaprzyjaźniony agent chce zarobić i prosi, byś mu to umożliwił. Najpierw rzekomo zmieniasz OFE, a potem Twoja rola jest prosta: masz tylko wystąpić do nowego funduszu o anulowanie umowy: wysłać oświadczenie o błędzie co do treści oświadczenia woli oraz poinformować „stary” fundusz, że jednak przy nim zostajesz. Takie oszustwo szybko wychodzi na jaw, bo towarzystwa emerytalne znajdują się już na takich sztuczka. Zwłaszcza że popisujemy się przy tym głupotą: prosimy „nowy” fundusz o anulowanie umowy, ale bez wyciągania konsekwencji w stosunku do przedstawiciela, który zawierał z nami umowę...