

ROZMOWA TYGODNIA

Nie patrzę przez różowe okulary

z Anną Horsecką,
prezesem zarządu PTE POLSAT



Bożena M. Dołęgowska-Wysocka: Pani Prezes, jak Pani ocenia ogólną kondycję rynku, na którym OFE Polsat działa od samego początku, tj. od 1999 r.?

Anna Horsecka: - Rynek ma się bardzo dobrze. Jeśli spojrzeć na wyniki otwartych funduszy emerytalnych na przestrzeni minionych siedmiu lat, to są to doprawdy wyniki imponujące i znacznie przewyższające najbardziej optymistyczne prognozy ekspertów. To, co ważnego w tej chwili się dzieje, a właściwie powinno się wydarzyć, to dyskusja o zasadach wypłaty emerytur. Tutaj muszą szybko zapaść decyzje systemowe, bo przedłużanie stanu oczekiwania i niepewności źle robi wszystkim, a głównie naszym klientom. Wszystkie ewentualne niemiłe niespodzianki, a zwłaszcza zaszkodzenie klientów wysokością emerytur, wpłyną na postrzeganie funduszy emerytalnych jako nowych podmiotów na rynku. Tak jakoś bowiem się dzieje, że klienci postrzegają ZUS jako podmiot, który był „od zawsze” i zapewniał bezpieczeństwo, a niekorzystne zmiany adresują wobec tego, co w systemie nowe.

Boi się Pani tego?

- Obawiam się przede wszystkim, że pierwsza grupa osób, która przejdzie na

emeryturę, może być rozczarowana jej wysokością. Wysokość emerytury oferowanej przez ZUS będzie bardzo niska, a z uwagi na krótki okres przynależności do OFE wypracowany dla tych klientów zysk nie będzie tak wysoki, aby w istotny sposób zmienić całkowitą wielkość świadczenia, mimo - jak wspomniałam na początku - bardzo dobrych wyników inwestycyjnych funduszy.

A o jakich sumach w tej chwili mówimy?

- Zasoby na rachunkach poszczególnych klientów są bardzo różne i zależą nie tylko od stopy zwrotu wypracowanej przez fundusze emerytalne, ale również od indywidualnego wynagrodzenia klienta, długości uczestnictwa w systemie. Pokazywanie statystycznych wysokości emerytur jest raczej bezsensowne.

Ale ludzie lubią liczyć i robią to. Pamiętam, kiedy powstawała „Gazeta Ubezpieczeniowa” na początku 1999 r., czyli rodziła się wraz ze startem reformy emerytalnej, to największą popularnością cieszył się wówczas cykl oficjalnych publikacji sygnowanych przez Ministerstwo Pracy pt. *Jaka będzie twoja emerytura?*

- Oczywiście jest, że każdego interesuje wysokość jego przyszłej emerytury

i każdy stara się na swój użytek dokonywać jej obliczenia. Rozumiejąc to, także nasz akcjonariusz TV POLSAT prowadził, na początku reformy emerytalnej, szeroką kampanię informacyjną, m.in. dotyczącą zasad gromadzenia środków na przyszłe świadczenie i jego przewidywanej wysokości. Także w tej kampanii wskazywano, że przecież fundusze nie odpowiadają za całkowitą wysokość emerytury, lecz mają wypracowywać dodatkowe do niej środki i takie środki efektywnie wypracowują. Powtórzę z całą mocą: swoją część zadania fundusze wypełniają znakomicie.

Skąd zatem ten niepokój?

- W wysokości nowych emerytur. Sądzę, że oczekiwania społeczne różnią się z realiami. Obawiam się, że wkład funduszy emerytalnych w wypracowanie świadczenia emerytalnego zostanie niedoceniony.

Myszę, że Pani Prezes także ma w pamięci kampanię promocyjną funduszy emerytalnych. Był i księżyc, i wakacje pod palmami. Ludzie to po prostu pamiętają i gdy palma zmieni się w... swojską gruszę, to czy będzie się można dziwić, że zaczną szukać „winnego”?

- Ja za palmę nie odpowiadam, ale jeśli już mówimy o tym, to przecież „palma” jest pewną konwencją reklamową. Nikt chyba realnie nie oczekuje, że po wypiciu red bulla wzniesie się w powietrze i nie rozlicza producenta napoju za nieudane loty. W kampaniach reklamowych po prostu starano się podkreślić istotną rolę funduszy emerytalnych w pomnażaniu środków na przyszłą emeryturę i ta idea jest prawdziwa, i na dodatek realizowana, chociaż niekoniecznie najlepiej przez te fundusze, które obiecywały nam emeryturę „pod palmami”.

No, ale jak mój były kolega ze studiów reklamuje proszek do prania, to chyba jednak oczekuje, że skarpetki mego dziecka będą białe. Mimo wszystko.

- Realne oczekiwania pod adresem OFE są spełniane i to, jak powiedziałam, godziwie. Warto jednak klientom przypomnieć, że nowy system emerytalny składa się nie z dwóch, a z trzech filarów, a więc przyszłą emeryturę powinniśmy powiększać, uczestnicząc we wszystkich tych filarach.

dokończenie na str. 10

Nie patrzę przez różowe okulary

Rozmowa
z Anną Horsecką,
prezesem zarządu PTE POLSAT



dokończenie ze str. 1

Bożena M. Dołęgowska-Wysocka: Chce Pani powiedzieć, że godziwą emeryturę uzyskamy, gdy do dwóch pierwszych filarów sami dolożymy sobie trzeci?

Anna Horsecka: - Tak powinno być zgodnie z założeniami reformy. Osoby, które przez cały okres swojej aktywności zawodowej będą w pełni wykorzystywały wszystkie narzędzia, jakie oferuje im nowy system emerytalny, z optymalizują wysokość swojej emerytury. Ponieważ reforma emerytalna rozpoczęła się dopiero w 1999 r. osoby, które w 2009 r. jako pierwsze będą przechodzić na emeryturę, mają mniejsze szanse na wypracowanie satysfakcjonującego poziomu emerytury, niż ci, którzy w systemie pozostaną dłużej. Należy pamiętać, że ZUS przekazuje do funduszy z każdej złotówki składki emerytalnej tylko 37 groszy. Taka część środków przekazywana OFE, pomimo dobrego zarządzania na przestrzeni kilku lat nie może przynieść...

... kokosów, że znów powrócę do naszych palm. Oby tylko emeryci nie zaczęli robić porównań do „gruszek na wierzbie”.

- W ciągu minionych lat, jakie upłynęły od początku reformy emerytalnej, fundusze podwoiły i to z górką przekazane im środki. Trudno więc zarzucić funduszom, że nie spełniły swojej obietnicy. Nie można oczekiwać od funduszy, że nie tylko przyzwolicie pomnożyć powierzone im pieniądze, ale że zastąpią w wypracowywaniu emerytury I filar. To nie jest możliwe. Stronie rządowej też nie można zarzucić, że nie spełniła obietnic, ale to dlatego, że żadnym nie składała i łatwo domyślić się, dlaczego.

Mnie się wydaje, że do ogółu społeczeństwa nie dotarło zasadnicze przesłanie reformy - nie zrobiono jej przecież, aby było lepiej, lecz aby nie było gorzej. To jest problem całego, starzejącego się świata, ta niewydolność starych systemów emerytalnych.

- Ma pani rację. Nasz stary system emerytalny był już niewydolny, groził wręcz zapaścią w wyobraźnym czasie, więc ta reforma musiała po prostu nastąpić. To co ja mam za złe stronie rządowej generalnie, to nikła kampania informacyjna. Była ona wręcz niezauważalna.

Czy Pani zdaniem było to zaniechanie?

- Nie, sądzę, że to było zamierzone działanie, inaczej trzeba by mówić o rzeczach wysoce nieprzyjemnych dla przyszłych emerytów. Pozwolono zatem, aby uwaga społeczna skupiła się wyłącznie na nowym rozwiązaniu systemowym. Przede wszystkim trzeba wciąż konsekwentnie informować o konieczności i możliwości wykorzystywania wszystkich szans na gromadzenie środków na przyszłe świadczenie. Należy zrobić wszystko, aby klienci mogli ocenić zasadność zmiany funduszu, mogli dokonywać właściwych ich wyborów. Wiedza o funduszach jest rozległa,

ale jest ludziom niezbędna dla właściwego chronienia ich interesów.

Nie wiedzą także, kto im będzie tę nową emeryturę wypłacał, ale jak mają wiedzieć, skoro stosownych uregulowań prawnych ciągle nie ma?

- Zaopatrzenie emerytalne jest, co do zasady, obowiązkiem państwa. Dla funduszy emerytalnych rzeczą wtórną jest sprawa, czy środki te będzie wypłacał ZUS, czy podmiot trzeci. Natomiast dziwaczne są pytania kierowane do funduszy o wypłacanie „ich emerytury”, to jest emerytury z „II filaru”. Pojęcie emerytury z „II filaru” formalnie nie istnieje, powstało dla uplastycznienia dyskusji o tej części świadczenia emerytalnego, którą wypracowują fundusze emerytalne. Rolą funduszy jest maksymalne pomnożenie przekazywanych im środków i po przejściu klienta na emeryturę, przekazanie całej wypracowanej kwoty do tego podmiotu, który dokona ostatecznego wyliczenia wysokości emerytury pochodzącej z obu filarów i będzie tę emeryturę okresowo wypłacał.

Powrócę jednak do poprzedniej kwestii, samych wypłat, bo przecież muszą w końcu nastąpić. Zmieniały się kolejne ekipy rządowe, organizowano konferencje i seminaria, a żadnego gotowego projektu nadal nie ma...

- Zasadniczy problem według mnie leży jeszcze gdzieś indziej. Kto mianowicie będzie dopłacał do emerytury, w sytuacji, gdy klient będzie żył dłużej niż przewidują statystyki. A tak nie tylko m o ż e się zdarzyć, ale tak na pewno będzie, bo wynika to nie tylko z reguł statystyki, lecz i tendencji demograficznych do wydłużania się naszego życia. Środków, które zgromadzimy na przyszłą emeryturę w okresie aktywności zawodowej, może w pewnym momencie zabraknąć.

Ostatecznie to budżet państwa jest gwarantem wydolności systemu emerytalnego. Ja tak to przynajmniej rozumiałam, gdy studio wałam zasady reformy emerytalnej.

- Jeśli chodzi o minimalną emeryturę - tak, to jest wyraźnie powiedziane, ale państwo chętnie podzieliłoby się ryzykiem wydłużania się życia naszych emerytów. Przekazując poza ZUS wypłaty emerytur, zwolniłoby się od tego ryzyka. Problem z tym związany polegał na tym, że równocześnie państwo nie okazuje zrozumienia dla koniecznego wkalkulowania tego ryzyka w koszty prowadzenia tego rodzaju działalności. Szczególnie trudne do rozwiązania kwestie związane są z początkowym okresem wypłat nowych emerytur. Wobec tego pojawiają się poglądy, że ze zbudowaniem całościowego systemu wypłat można jeszcze poczekać, a póki co, gdy te wypłaty są nieliczne, to niech fundusze obsługują wypłaty swoich klientów...

I poniosą koszty...

- Koszty związane z przygotowaniem systemu, obsługą wypłat, a także zabezpiecze-

niem od ryzyka przedłużania się życia emerytów są duże. Mając świadomość niewielkiej wysokości emerytur, zwłaszcza w najbliższym czasie, strona rządowa usiłuje te koszty zminimalizować. Z punktu widzenia klienta jest to tendencja właściwa, niestety jest pewien obiektywnie istniejący poziom kosztów, którego nie da się obniżyć. Z jednej strony budżet nie chce ponieść tych kosztów, z drugiej strony zachowuje się, jakby nie rozumiał, że komercyjnie funkcjonujące podmioty nie mają skłonności do podjęcia tak ryzykownego i nieopłacalnego przedsięwzięcia. Jego opłacalność będzie zupełnie inna w kolejnych latach, kiedy na emeryturę będą przechodzić coraz zamożniejsi klienci i będzie ich coraz więcej. Na początek zatem będzie się chciało komuś podrzucić kukulcze jajo...

... zanim to kukulcze jajo nie zmieni się w złote, taki złoty interes. Rozumiem. Jakos dużo tych obaw... Może są na wyrost?

- Nie sądzę. Są to bardzo istotne kwestie dla wszystkich uczestników rynku i naprawdę bardzo trudne do rozwiązania.

Mogę tylko obiecać, że „Gazeta Ubezpieczeniowa” będzie nie tylko uważnie śledzić dyskusje na tematy emerytalne, ale i je inicjować.

- Jedno zastrzeżenie. Skupiłam się w naszej rozmowie na mieliznach reformy, ale w samych założeniach jest ona bardzo dobra, wręcz wzorcowa. W wielu krajach, w których reforma została oparta na tym samym południowoamerykańskim modelu, za funkcjonowała o wiele gorzej, a zwłaszcza gorszy był debiut funduszy emerytalnych.

Też tak sądzę, ale wielu moich wysoko postawionych rozmówców podkreślało, że III filar nie ma szans na poważny rozwój bez korzystnych rozwiązań podatkowych. W planach działania Polskiej Izby Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych najbliższe trzy lata jest akcja na rzecz takich odpisów.

- Szczytne założenie, ale powiedziałyśmy sobie tutaj, że czy rządzi w Polsce prawica, czy lewica, do takich odpisów jest nieskora. Rządy myślą w perspektywie krótkoterminowej, nie chcą podejmować niepopularnych i kosztownych w skutkach decyzji.

To będzie już realizował inny rząd, chyba tak myślą...

- Tak, właśnie tak. Ale, jeśli to jest jakaś pociecha, z trudem z zaopatrzeniem emerytalnym radzą sobie także i inne rządy na świecie.

Pani Prezes, wybiegłyśmy daleko w przyszłość, ale trosk nie brakuje i dziś. Do naszej redakcji dobiegają odgłosy, że źle się dzieje na rynku pośrednictwa w zakresie II filaru. Jakie są Pani doświadczenia w tym względzie? Temat tym bardziej aktualny, że wspomniana Izba Pośredników przyjęła właśnie i promuje Kodeks Etyki.

- Powiem tak, nie dzieje się gorzej niż na początku, tylko aktualnie może bardziej to widać. Rynek się uporządkował i oczekuje bardziej „cywilizowanych” form działania, a także ma mniejszą tolerancję na sprzedażowe chwytły. Obecnie liczba akwizytorów jest zdecydowanie mniejsza niż na początku reformy, ale też jest mniejsza ilość klientów. Akwizycja w związku z tym jest bardzo drażliwa. My, czyli OFE Polsat, podjęliśmy bardzo daleko idące ryzyko. Jesteśmy chyba jedynym funduszem na rynku, który praktycznie nie ma sieci sprzedaży. A bierze się to stąd, że nie jesteśmy w stanie zachęcić pośredników, do współpracy na zasadzie: „pracujmy razem i podzielmy się zyskiem”. Taka filozofia jest w ogóle nieakceptowana ze strony sprzedawców! Akwizytorzy wołają inną formułę biznesową: wziąć jak najszybciej i uciekać... Jeśli ktoś zajmuje taką postawę, to byłabym niemądra, gdybym nie podejrzewała, że za tym idzie jakiś poziom nieuczciwości.

Czyli że nie jesteście konkurencyjni pod względem prowizji wobec sektora ubezpieczeń życiowych czy majątkowych?

- Cały rynek funduszy emerytalnych jest zdecydowanie niekonkurencyjny względem prowizji wobec sektora ubezpieczeń. Tam margines wypracowanego zysku ze strony pośrednika jest o wiele większy. Zadam retoryczne pytanie: ile mogą zaoferować pośrednikowi, jeśli mój zysk od klienta w ciągu miesiąca liczy się w groszach czy niewielu złotych? A zdarzają się akwizytorzy, którzy chcą za umowę z klientem nie kilkudziesiąt, ale kilkaset złotych! Ja zatem musiałabym odpracowywać taki wydatek przez kilka lat i to nie mając najmniejszej gwarancji, że akwizytor z innego funduszu lub nawet „mój” były akwizytor nie nakłoni tego klienta do opuszczenia funduszu.

Wygląda to wręcz na kwadraturę koła. Gdyby jednak żaden fundusz emerytalny nie brał do siebie takich przeciąganych klientów, to ten proceder by nie kwitł.

- A kwitnie. Nie powinno być tak, że płaci się ogromne pieniądze za klienta „na chwilę”. Niestety większość funduszy nie może oprzeć się prezentowaniu sukcesów sprzedażowych. Hością nowych klientów można zaimponować i akcjonariuszom, i własnym członkom, pokazując wysoką wartość funduszu skoro przychodzi do niego tak wielu klientów. Wiem, że trudno wymagać od akwizytorów, aby służyli klientom obiektywną radą. Musi być jednak przestrzegana granica pomiędzy zachętą a manipulacją.

Myszę, Pani Prezes, że trzeba zorganizować dyskusję z Izłą Pośredników na ten temat.

- Ja też tak myślę.

Dziękuję za rozmowę
Bożena M. Dołęgowska-Wysocka