

## PRZECZYTANE

## Ostrożnie ze zmianą funduszu

Średnio w ciągu kwartału 80 tysięcy Polaków zmienia otwarty fundusz emerytalny.

Przejmując klientów, OFE zyskują nie tylko klienta, ale i jego pieniądze. Jest więc to dla nich zastrzyk kapitału. Winterhur pozyskał w ten sposób prawie 132 mln zł aktywów. Płacą akwizytorom nawet do 600 zł za pozyskaną osobę. Stawka przy tym jest tym większa, im zasobniejsze konto emerytalne klienta. Dlatego akwizytorzy starają się przeglądać bezprawnie korespondencję klienta z obecnym funduszem. Posuwają się też do kłamstw. Często argumentują, że klient zyska na przejściu, bo w reprezentowanym przez nich funduszu jednostka jest tańsza, dzięki czemu będzie miał więcej jednostek mówi Joanna Owczarek z Biura Rzecznika Ubezpieczonych.

Wędrowniacy klientów na rynku OFE			
Wyniki ostatniej sesji transferowej z maja 2006 r.			
	Pozyskują najwięcej klientów	klienci pozyskani minus straceni	saldo* (w mln zł)
1	Winterthur	16 206	131,6
2	ING Nationale-Nederlanden Polska OFE	7 623	100,1
3	Nordea	2 921	6,0
4	Generali	1 866	18,3
Tracą najwięcej klientów			
12	AIG	-2 901	-23,4
13	Pocztynion	-3 181	-19,8
14	Skarbiec-Emerytura	-5 831	-54,9
15	Commercial Union	-6 340	-71,0

Według Owczarek, jest to ewidentne przekłamanie, bo jeśli mamy 500 jednostek o wartości 20 zł, to daje to 10 tys. zł. Wycofując tę

kwotę do funduszu, w którym jednostka jest warta 16 zł, będziemy ich mieli 625, ale nadal będą one warte 10 tys. zł.

Akwizytorzy straszą też bankructwem funduszu i utratą oszczędności (co nie jest możliwe) albo kuszą wysokimi stopami zwrotu osiąganymi przez fundusz. Jednak ten ostatni argument nie jest zbyt często używany, a jeśli nawet, to nie jest uznawany przez klientów za istotny. Winterhur, który od kilku sesji transferowych jest liderem przejść, ostatni raz stopę zwrotu powyżej średniej osiągnął na koniec grudnia 2001 r. Wg. podsumowania Ministerstwa Polityki Społecznej, dla średnio zarabiającego klienta fundusz ten zarobił od września 1999 r. do końca grudnia 2005 r. 16,14 tys. zł. Średnia dla rynku to 16,23 tys. zł. Powyżej tego poziomu plasują się np. Commercial Union czy AIG, a mimo to tracą więcej klientów niż zyskują.

(Źródło: „Gazeta Prawna”)