



**W 2019 r. tysiące firm będą musiały spełnić ustawowy obowiązek wdrożenia PPK. Brokerzy ubezpieczeniowi mogą im dostarczyć profesjonalne, specjalistyczne i niezależne wsparcie.**

Rozmowa  
z **Przemysławem Gawlakiem**,  
dyrektorem Biura Sprzedaży  
i Rozwoju Planów  
Emerytalnych Esaliens TFI SA  
(dawniej Legg Mason TFI SA)

## Kto najlepiej będzie zarządzać powierzonymi środkami?

**R**edakcja „Gazety Ubezpieczeniowej”: – Z początkiem 2019 r. zaczyna obowiązywać nowe prawo, ustawa o pracowniczych planach kapitałowych. Na czym polegają te plany?

**Przemysław Gawlak:** – PPK to forma oszczędzania regulowana odrębną ustawą, która ma za zadanie zwiększyć poziom dobrobytu wszystkich Polaków. Wbrew wielu publikacjom prasowym trzeba wyraźnie podkreślić, że PPK nie są częścią systemu emerytalnego, ale modelowo zorganizowanym grupowym planem oszczędzania na przyszłość różne potrzeby finansowe uczestników PPK. Wpłata zgromadzonych środków po ukończeniu 60 lat jest tylko jedną z możliwości, uczestnik w każdej chwili może na przykład dokonać zwrotu środków. Generalnie są dwa rodzaje wypłat: korzystające z przywilejów podatkowych to te wypłaty, które są przewidziane ustawowo, jak np. poważne zachorowanie czy osiągnięcie wieku emerytalnego. Z kolei wypłaty z PPK niekorzystające z przywilejów podatkowych to tzw. zwroty, których uczestnik może dokonywać w dowolnym momencie. To ważne rozróżnienie, ponieważ typowe powszechne plany emerytalne (jak np. OFE) nie przewidują wypłat przed osiągnięciem wieku emerytalnego.

**A jak jest z prywatnością środków w PPK?**

– Koncepcja PPK jest wzorowana na rozwiązaniach, które sprawdziły się w innych krajach, zwłaszcza w Wielkiej Brytanii czy Nowej Zelandii – jak np. wspólne finansowanie oszczędności przez pracodawcę, pracownika i dodatkowe wsparcie od państwa. Pracownik jest zapisany do planu automatycznie, może się z niego wypisać, jeśli zechce. Będą to oszczędności

prywatne – do ustawy jest wprowadzony literalnie zapis gwarantujący prywatność środków w każdym czasie, co dodatkowo jest wzmocnione przepisem zawartym w art. 64 Konstytucji RP, środki w każdym czasie są swobodnie dostępne i dziedziczone. Trudno sobie wyobrazić lepsze regulacje prawa własności – choćby w odróżnieniu od lokat bankowych czy polis ubezpieczeniowych, gdzie właścicielem zgromadzonych środków jest bank lub towarzystwo ubezpieczeniowe, któremu klient powierza swoje oszczędności. Nie oznacza to specjalnych różnic w gwarancjach dla konsumenta – bardziej mi chodzi o sprowadzenie do poziomu merytorycznej dyskusji w mediach. Niestety obserwuje się sporo komentatorów ustawy o PPK, którzy nie przeczytali nawet pierwszych 3 stron ustawy, a zabierają głos... Liczymy tutaj bardzo na brokerów i multiagentów,

którzy zechcą wspólnie zgłębić tajniki ustawy o PPK i zdecydują się, mając doświadczenie w obsłudze pracodawców, na wdrażanie PPK u swoich klientów.

**Jakie wyzwania czekają nas w związku z PPK?**

– Dziś każdy pośrednik ubezpieczeniowy może sobie zadać pytanie – jeżeli nie my, to kto obsłuży naszych klientów? Nasza odpowiedź dla pośredników jest taka, że mogą liczyć na nasze wsparcie, w zamian oczekujemy partnerstwa biznesowego i kreowania dobrych praktyk na nowym rynku. Ustawa o PPK nakłada na pracodawców w Polsce obowiązek tworzenia i współfinansowania grupowego planu kapitałowego dla pracowników. Będzie to dla firm i przedsiębiorstw okres dylematów – którą instytucję finansową wybrać, aby jak najlepiej pomogła mi wywiązać

się z obowiązku? Kto najlepiej będzie zarządzać powierzonymi środkami? Jeśli w określonym terminie podmiot zatrudniający nie zdąży podjąć takiej decyzji, to Polski Fundusz Rozwoju wezwie go do zawarcia umowy o zarządzanie PPK z tzw. wyznaczoną instytucją finansową (a jest nią właśnie PFR). Brak umowy będzie karany niemałymi grzywnami finansowymi. Co ważne, dla branży brokerskiej i multiagentów będzie to wyjątkowa okazja do zaproponowania pomocy i pozyskania nowych klientów korporacyjnych, a także nawiązania jeszcze ściślejszej współpracy z dotychczasowymi klientami.

**Jakiej pomocy oczekuje pracodawca?**

– Pracodawca doceni przede wszystkim maksymalne ograniczenie obowiązków związanych

z uruchomieniem, a później z administracją PPK. Dlatego będzie oczekiwał odpowiedzi na dwie kwestie. Po pierwsze, czy proponowany podmiot zarządzający pomoże w rejestracji planu i czy ma jakieś doświadczenie w realizacji podobnych zadań? Po drugie, jakie wsparcie informatyczne może zaoferować w zakresie bieżącego administrowania PPK? Ważnym elementem będzie również proponowane wsparcie informacyjne dla pracowników.

**Co możecie zaoferować brokerom i multiagentom?**

– Przede wszystkim partnerskie relacje od początku prowadzenia wspólnych projektów sprzedażowych. Jak rozumiemy sformułowanie „partnerskie relacje”? Honorować będziemy, i już to robimy w praktyce, pełnomocnictwa brokerskie czy inne pełnomocnictwa udzielane przez pracodawców brokerom i pozostałym pośrednikom. Będziemy oferować konkurencyjne wynagrodzenia, szkolenia na 2-3 poziomach wiedzy niezbędnej do posługiwania się w tej tematyce. Będziemy wspierać też wdrożenia u pracodawców, tak by wspomóc naszych partnerów. W zamian liczymy na biznesowe relacje i także partnerstwo w biznesie – chcemy ograniczać tzw. „puste” przebiegi i ofertowanie „na podkładkę”, jak to się w branży kolokwialnie określa. Preferujemy jasne komunikaty w obie strony zamiast budowania złudzeń co do wzajemnych wolumenów współpracy. Jesteśmy konkretnym partnerem i także oczekujemy konkretów. Wiemy, że dziś niewielu pośredników, zarówno brokerów, jak i multiagentów, zdecydowało o tym, że wchodzi na rynek PPK. W mojej opinii, bazującej na ponad 23 latach

### ZAUF AJ DOŚWIADCZENIU ESALIENS (dawniej Legg Mason TFI)



EKSPERT we wdrażaniu i zarządzaniu grupowymi planami emerytalnymi dla pracowników w zakładach pracy



DZIAŁA JAKO PARTNER I DORADCA zespołów ds. wynagradzania, benefitów i HR



OBŚŁUGIWANYCH PRACODAWCÓW w tym dużych korporacji ze strategicznych branż (m.in. farmaceutyczna, finansowa, energetyczna)



ZARZĄDZA NAJSTARSZYM Pracowniczym Programem Emerytalnym w Polsce - od 1999 roku



ZARZĄDZANYCH AKTYWÓW (część emerytalna)



UDZIAŁU W RYNKU\* - największy w Polsce niepaństwowy dostawca Pracowniczych Programów Emerytalnych z funduszem inwestycyjnym

\*dane na 31.12.2017 r., opublikowane w 2018 r.

**Kontakt: [partnerzyppk@esaliens.pl](mailto:partnerzyppk@esaliens.pl)**



► doświadczenia na rynku ubezpieczeniowym, uważam projekt PPK za wielką szansę dla pośredników, ponieważ tworzy się nowy rynek. Brokerom i multiagentom o silnym ukierunkowaniu na ubezpieczenia majątkowe i OC pragnę zwrócić uwagę, że PPK się wdraża, ponieważ są to programy obowiązkowe dla pracodawców (jak OC...), a więc PPK z punktu widzenia pośrednika „nie sprzedaje się”, tak jak to jest w ubezpieczeniach grupowych na życie. Nie występuje także zjawisko zbierania deklaracji jak w grupówkach – ustawa o PPK automatyzuje wiele procesów.

#### Co będzie istotne we współpracy z firmami?

– Najbardziej liczyć się będzie pierwszy etap wprowadzania PPK. Potrzebna jest rzetelna edukacja i budowanie świadomości, że te plany to nie wymysł polityków, tylko bardzo potrzebne narzędzie długoterminowego oszczędzania na przyszłość, które warto dobrze przeanalizować. Dla pracodawcy bardzo ważna jest możliwość różnicowania wpłat dodatkowych na PPK, w zależności od okresu zatrudnienia, zbiorowego układu pracy lub innych kryteriów określonych w regulaminie wynagradzania. Takie stopniowanie wpłat będzie wykorzystywane jako narzędzie promowania i motywowania pracowników. Nasze TFI dostarcza brokerom rzetelne materiały pomocnicze, które obejmują te zagadnienia.

#### Czy pracodawcy będą chętnie wybierać TFI jako zarządzającego PPK?

– Jestem przekonany, że towarzystwa funduszy inwestycyjnych mają kilka przewag. Najważniejsza jest taka, że to fundusz inwestycyjny jest ustawowo powołany do długoterminowego inwestowania środków osób fizycznych na rynkach kapitałowych. Jest najlepiej uregulowaną i najkorzystniejszą formą dla pracodawcy, jak też jego pracowników. Bardzo wysokie bezpieczeństwo tej formy wynika również z tego, że fundusz inwestycyjny występuje jako odrębna osoba prawna. Bardzo ważna jest też funkcja depozytariusza, jako instytucji kontrolującej działalność TFI w imieniu funduszu inwestycyjnego (jego uczestników). Podob-

na konstrukcja zastosowana jest także dla PTE w zakresie deponowania środków. Warto podkreślić, że tylko nieliczne TFI mają wieloletnie doświadczenie na rynku pracowniczych programów emerytalnych. PTE – które zostały także dopuszczone do oferowania PPK – nie mają doświadczenia operacyjnego w obsłudze pracodawców i grupowych planów emerytalnych na zasadach rynkowych. Od początku działania PTE koncentrują się na księgowaniu wpłat z ZUS i zarządzaniu aktywami powierzonymi im czasowo w ramach regul II filaru systemu emerytalnego.

#### Czy TFI mają doświadczenie w podobnych produktach?

– Warto podkreślić, że są TFI, które mają udokumentowaną

historię prowadzenia planów emerytalnych i oszczędnościowych dla przedsiębiorstw i postrzegają je jako swój kluczowy biznes. Należy do nich także Esaliens TFI, które zarejestrowało najstarszy, działający do dzisiaj program emerytalny i ma największy procentowo udział środków pozyskanych w ramach PPE w zarządzanych przez siebie aktywach. Blisko 50% aktywów naszych funduszy pochodzi z wpłat w ramach prywatnych emerytur. Tak duże aktywa i skoncentrowanie na segmencie emerytalnym powoduje, że dążymy do dostarczania jak najlepszych usług dla pracodawców, a współpraca z brokerami ubezpieczeniowymi jest kluczowym elementem naszej strategii. Pewne wnioski nasuwają się również z analizy 19 lat

funkcjonowania pracowniczych programów emerytalnych, które są bardzo podobne do PPK z uwagi na podobieństwo procesów operacyjnych. Zakłady ubezpieczeń na życie oraz TFI mocno rywalizowały między sobą o PPE, zdecydowanie wygrały te drugie. Ponad 90% pracodawców wybiera formę funduszu inwestycyjnego dla pracowniczych programów oszczędnościowych i emerytalnych. Na koniec powiem, że nasze TFI nie tylko zarządza programami emerytalnymi, ale już wypłaca świadczenia należne z tytułu uczestnictwa w nich. Do 30 listopada 2018 r. wypłaciliśmy klientom już ponad 620 mln zł prywatnych oszczędności emerytalnych. ■

**ESALIENS**
