



POŚREDNICTWO UBEZPIECZENIOWE

ESALIENS EKSPERT
W ZARZĄDZANIU
PLANAMI
EMERYTALNYMI

PPK – nowy obszar dla brokera i multiagenta

W badaniu wykonanym na zlecenie Esaliens wśród 380 pracodawców, zatrudniających powyżej 250 pracowników, jedno z pytań brzmiało: *Czy będziecie państwo korzystać z usług zewnętrznego podmiotu przy wdrażaniu PPK? Jeśli tak, to jakiego?* Ponad połowa wskazała, że będzie korzystać, a z tego 50% wskazywało na brokerów.

Widać, że skala rynku PPK, który obecnie się tworzy, powoduje powstanie co najmniej kilku obszarów zainteresowania dla pośredników ubezpieczeniowych. Przez najbliższe dwa lata PPK z pewnością będą także dla pracodawców głównym punktem zainteresowania.

Przesunięcie zainteresowania

To właśnie na pracownicze plany kapitałowe będzie położony główny nacisk operacyjny ze strony pracodawców. Ma to związek z mnogością obowiązków, a obszar odpowiedzialności pracodawców jest naprawdę spory. Siłą rzeczy ubezpieczenia grupowe, zdrowotne znajdują się więc na drugim planie. Ale przedsiębiorcy, w naturalny sposób, już teraz zwracają się do obsługujących ich pośredników z pytaniem, czy mogą otrzymać pomoc także w obszarze PPK. Część brokerów ma takie kompetencje, inni w szybkim tempie je podnoszą i również będą w stanie zapewnić odpowiedni serwis. Pozostali uczestnicy rynku zapewne jeszcze się przyglądają i czekają, jak rozwinie się sytuacja.

Broker lub multiagent, który nie posiada dziś kompetencji w obszarze PPK, może oprócz współpracy na partnerze, który zapewnia szerokie wsparcie w tym zakresie. Esaliens będzie wspierać tych brokerów i multiagentów, którzy mają duże doświadczenie na rynku. Jesteśmy z nimi w roboczym kontakcie. Zaczęliśmy od szkoleń we Wrocławiu. Teraz są szkolenia w kolejnych silnych ośrodkach: Katowice, Warszawa, Toruń, Poznań, Trójmiasto. Będziemy się lokalnie spotykać z brokerami i multiagentami, aby już dziś zacząć ich szkolić. Skupiamy się przede wszystkim na kwestiach związanych z funkcjonowaniem PPK, z zagadnieniami wsparcia pracodawcy.

Sprzedaż – tak. Ale przede wszystkim wsparcie

Esaliens potrafi tworzyć ciekawe rozwiązania dla dużych podmiotów, wynika to wprost z naszych doświadczeń. Liczymy w tym obszarze również na wymianę doświadczeń z pośrednikami. Partnerom, którzy posiadają w swoim portfolio mniejszych klientów, jesteśmy w stanie dać szybki serwis wdrożeniowy. Na rynku PPK nie chcemy się bowiem koncentrować wyłącznie na segmencie pracodawców 250+, ale też bardzo dużą część naszego przyszłego biznesu widzimy w segmencie firm

ESALIENS - 20 LAT DOŚWIADCZENIA I ZAUFANIA PRACODAWCÓW



20
lat

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



100+

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



100+

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



1999

ZARZADZA NAJSTARSZYM Pracowniczym Programem Emerytalnym w Polsce - od 1999 roku



2,5
mld zł

ZARZĄDZANYCH AKTYWÓW* (część emerytalna)



16%

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

* na 28.02.2019 r.
** dane na 31.12.2017 r., opublikowane w 2018 r.

Zapraszamy na szkolenia: partnerzyppk@esaliens.pl

zatrudniających powyżej 50 osób, a także mniejszych. Chcemy docierać do klientów możliwie szeroko. W końcu PPK jest rozwiązaniem masowym. To oznacza, że jest to masowy rynek dla pośredników.

W ciągu ostatniego roku Esaliens istotnie zwiększył swój zespół ds. emerytalnych – zarówno dział sprzedaży, jak i wsparcia operacyjnego. Dlaczego wsparcie operacyjne dla klientów i pośredników jest ważne? Takie są nasze wnioski płynące z 20-letniej obsługi pracowniczych programów emerytalnych dla dziesiątek tysięcy uczestników. Ponieważ słuchamy głosu klientów, ciągle doskonalimy usługi, a trzeba zauważyć, że większość podmiotów planujących oferowanie PPK – poza kilkoma wyjątkami – nie posiada odpowiedniego doświadczenia. Specjalizacja w zarządzaniu aktywami to część usługi, powiedzmy 40–50% wagi w ocenie przyszłej oferty – i ten obszar będą wypukłą podmioty, które mają taką ekspertyzę, ale nie zarządzały do tej pory programami emerytalnymi. Natomiast pozostała część to praktyczne doświadczenie w zakresie obsługi pracodawców i uczestników grupowych planów emerytalnych. I to jest obszar, gdzie tylko kilku dostawców, w tym Esaliens TFI, może poszczycić się odpowiednim, wieloletnim doświadczeniem. Doświadczenie i kompetencje w tej dziedzinie buduje się przez lata, nie wystarczy zatrudnienie osób doświadczonych w danej dziedzinie – tylko zespół jest skuteczny przy wdrażaniu i obsłudze skomplikowanych usług dla pracodawców. A my taki zespół posiadamy i wciąż zatrudniamy nowe

Przy pracowniczych planach kapitałowych tworzy się nowy, duży obszar do zagospodarowania dla pośrednika ubezpieczeniowego – brokera czy multiagenta. Do tej pory zwykle zajmowali się oni ubezpieczeniami majątkowymi, osobowymi, tylko nieliczni operowali na rynku pracowniczych planów emerytalnych. Aczkolwiek można było zauważyć, że brokerzy i multiagenci swoimi pomysłami, zapytaniami potrafili wnosić nową jakość do sektora grupowych planów emerytalnych.

osoby – właśnie do projektu PPK. Projekt PPK jest dla nas na tyle strategiczny, że uwzględniamy również konieczne zapotrzebowanie zwiększenia mocy nie tylko sprzedażowych, lecz także administracyjnych. To wszystko będzie się przekładać na spokój naszych klientów i współpracujących z nami pośredników.

Czego oczekuje pracodawca?

Trzeba pamiętać, że pozyskanie klienta to tylko jeden z etapów, później należy zapewnić mu odpowiedni serwis. I tutaj nie

możemy zapominać o brokerze. Broker zawsze daje kredyt zaufania tej firmie, którą rekomenduje swojemu klientowi. Dostawca musi spełnić oczekiwania, które były brane pod uwagę na etapie wyboru oferty. W przeciwnym wypadku klient miałby uzasadnione obawy co do przyszłej współpracy z brokerem. Zdajemy sobie z tego sprawę. Esaliens ma doświadczenie we współpracy z biznesem od 20 lat. Takich firm w środowisku TFI nie ma zbyt wiele. Doskonale rozumiemy, że PPK to nie tylko zarządzanie aktywami, ale też cała administracja.

Z perspektywy pracodawcy ta właśnie część może być ważniejsza niż część inwestycyjna. Dlatego odpowiedni zasób ludzi jest kluczowy, żeby wdrożenie PPK po stronie pracodawcy było jak najmniej dla niego obciążające.

Broker czy multiagent nie może ryzykować wdrożenia u klienta takiego dostawcy, który nie zapewni należytej obsługi na każdym etapie. Takie ryzyko występuje najczęściej u tych podmiotów, które nie specjalizują się w programach emerytalnych, a segment PPK traktują tylko jako dodatek do podstawowej działalności, wystarczy spojrzeć na kilka analiz, zapytać dany podmiot, jaki jest ich *core business*, żeby zorientować się, na ile jest to wejście strategiczne, a na ile pomysł na nową ofertę...

Klient decyduje

W ostatnim czasie toczy się dość burzliwa dyskusja dotycząca dystrybucji PPK. Należy mocno podkreślić, że ustawodawca nie zabronił dystrybuowania, wspierania i wdrażania PPK przez różnego rodzaju pośredników. Esaliens w swojej strategii przewiduje i wprowadza dobre praktyki w zakresie dystrybucji i wdrażania PPK w taki sposób, aby z jednej strony pracodawca czuł się komfortowo w procesie wdrożenia i obsługi, a jednocześnie Esaliens TFI widzi silne wspólne pole z brokerami i multiagentami. Na temat dobrych praktyk wypowiedział się Portal PFR – podmiot powołany do prowadzenia ewidencji ofertodawców.

Trzeba zauważyć, że ustawodawcy zależy na jak największej partycypacji w planach kapitałowych. Liczba i skala przedsiębiorców jest jednak tak duża, że trudno sobie wyobrazić, by Portal PFR był w stanie zatrudnić tylu trenerów, żeby udało się wdrożyć PPK u każdego pracodawcy.

W naturalny sposób tworzy się tutaj rola dla dobrego pośrednika. Esaliens przykładą dużą wagę do zgodności z przepisami. Przygotowaliśmy zestaw opinii prawnych i umów, które są tak ułożone, że respektują w pełni obowiązujący porządek prawny, a brokerów nie narażają na niepotrzebne dyskusje.

Esaliens chce kształtować dobre praktyki w zakresie pozyskiwania klientów. Przede wszystkim kierujemy się zasadą, że to klient decyduje, kto i w jaki sposób ma go wspierać przy wdrażaniu PPK.

Przemysław Gawlak
dyrektor Biura Sprzedaży i Rozwoju Planów Emerytalnych, Esaliens TFI SA