

POLSKA NA TLE INNYCH KRAJÓW

# Zajęcie oszczędności emerytalnych

Błędna reakcja rządów na kryzys finansowy prowadzi do coraz trudniejszej sytuacji finansów publicznych w niemal całej Europie. Zamiast jednak istotnie zredukować wydatki i prywatyzować publiczny majątek, rządy szukają dodatkowych przychodów, zapożyczając się i zwiększając podatki.

**D**odatkowym źródłem przychodów rządów mogą być nasze oszczędności emerytalne. Ponieważ systemy emerytalne są zwykle zorganizowane przez państwo, ministrowie finansów mają ułatwiony dostęp do zgromadzonych tam oszczędności. W ciągu ostatnich tygodni odnotowałem aż pięć prób zajęcia przez rządy oszczędności emerytalnych obywateli. W trzech przypadkach dotyczyło to prywatnych, imiennych oszczędności, w dwóch funduszy narodowych, a więc „wspólnych”.

Najbardziej uderzającym przykładem są Węgry, gdzie w zeszłym miesiącu rząd przedstawił obywatelom propozycję nie do odrzucenia. Mogą oni: a) przekazać państwu swoje indywidualne oszczędności emerytalne z II filaru lub b) stracić prawo do państwowej podstawowej emerytury (lecz nadal mieć obowiązek płacenia składki). Rząd planuje w ten sposób przejąć kontrolę nad 14 mld dol. indywidualnych emerytalnych oszczędności. Obiecuję wprawdzie, że zarekwirowane oszczędności pozostaną przypisane do indywidualnych kont obywateli, nie należy jednak wierzyć w te zapewnienia, ponieważ indywidualne konta nie będą zabezpieczone żadnymi papierami wartościowymi w publicznym obrocie.

Podobną propozycję przedstawił rząd Bułgarii. Zgodnie z pomysłem z października 300 mln dol. prywatnych oszczędności zgromadzonych w systemie wcześniejszych emerytur miało wspomóc państwowy system

W tabeli podsumowałem omówione fiskalno-emerytalne sytuacje.

Kraj	Produkt krajowy 2009	Oficjalny dług publiczny jako % PKB 2009	Nacjonalizacja lub zmiana przeznaczenia oszczędności emerytalnych *
Francja	2094 mld dol.	77%	1,6 mld dol. rocznie, przyspieszenie realizacji wypłat z FRR
Polska	687 mld dol.	46%	2,3 mld dol. rocznie, nacjonalizacja przyszłych 2,3% wynagrodzeń II filaru
Węgry	184 mld dol.	78%	14 mld dol., nacjonalizacja prywatnych funduszy
Irlandia	173 mld dol.	64% (95% est. 2010)	21 mld dol., upłynnienie NPRF
Bułgaria	90 mld dol.	14%	0,07 mld dol., częściowa nacjonalizacja wcześniejszych emerytur

\* Liczby nie obejmują kosztu wyższych podatków, inflacji cen i niskich stóp procentowych, które dodatkowo obniżają wartość oszczędności emerytalnych.

emerytalny. Na skutek protestów związków zawodowych rząd ustąpił; ostatecznie zrealiżował tylko ok. 20% pierwotnych planów.

W Polsce sytuacja nie jest aż tak drastyczna. Propozycje rządu w naszym kraju zmieniają się co kilka dni; elementem wspólnym jest przekazanie 1/3 przyszłych składek z indywidualnych kont emerytalnych (II filar) do ZUS. ZUS (w odróżnieniu od funduszy II filaru, które inwestują w akcje i obligacje) nie zabezpiecza zobowiązań wobec indywi-

dualnych ubezpieczonych żadnymi publicznymi obracanymi papierami wartościowymi ani – oczywiście – gotówką. Dlatego pieniądze odebrane oszczędzającym w II filarze bezpośrednio zasilają kasę państwową. Na tym zabiegu oszczędzający będą tracić ok. 7 mld zł rocznie. Polski rząd jest więc łaskawszy od rządu Węgier, chce bowiem zarekwirować tylko 1/3 przyszłych oszczędności oraz pozwala zachować nam całość środków zgromadzonych dotychczas.

Czwartym przykładem jest Irlandia. W 2001 r. powstał tam państwowy fundusz emerytalny NPRF, którego celem miało być zasilanie emerytur Irlandczyków w latach 2025–2050. Od 2009 r. system miał też zabezpieczać emerytury niektórych pracowników sektora publicznego (głównie uniwersytetów). Jednak w marcu 2009 r. irlandzki rząd przeznaczył 4 mld euro z tego funduszu na ratowanie banków. W listopadzie 2010 r. zarekwirował natomiast pozostałe oszczędności w wysokości 12,5 mld euro na wsparcie bail-outu reszty kraju.

Ostatnim przykładem jest Francja. W listopadzie tamtejszy parlament zdecydował o przeznaczeniu 33 mld euro zgromadzonych w państwowym funduszu emerytalnym FRR na redukcję krótkoterminowego deficytu systemu emerytalnego. W ten sposób oszczędności emerytalne przeznaczone na lata 2020–2040 zostaną wydane wcześniej, bo w latach 2011–2024, a rząd będzie mógł spokojnie wydawać wygosparowane środki na inne cele. Wygląda na to, że choć rządy są w stanie zagwarantować powszechność uczestnictwa w systemach emerytalnych, to nie są dobrymi stróżami zgromadzonych tam środków.

**Jan Iwanik**

Autor jest polskim aktuariuszem pracującym w Wielkiej Brytanii. Zawodowo interesuje się rynkiem ubezpieczeń. Regularnie komentuje wydarzenia na rynku ubezpieczeń dla Instytutu Misesa.

AUDIOBOOKI

## Kim będziesz, jak dorośniesz?

**W**reszcie jest! Rzadko się zdarza, żebym dzwoniła do wydawnictwa i dopytywała się, czy to już czy jeszcze nie. Tym razem sytuacja jest wyjątkowa, bo na zestaw płyt szkoleniowych Normana Levine'a *Recepta na skuteczne doradztwo finansowe* czekałam prawie dwa lata.

Na rynku ubezpieczeniowej literatury szkoleniowej tyle co na lekarstwo, a w wersji audio – prawie nic. Wierzę głęboko, że liczba polskich członków Million Dollar Round Table wzrosłaby gwałtownie, gdyby agenci jadąc do pracy słuchali Normana Levine'a zamiast Britney Spears.

Jestem nawet w stanie się założyć o kolorową reklamę w „Gazecie Ubezpieczeniowej”, że jeśli ktoś będzie przez miesiąc codziennie uważnie słuchał literatury fachowej przez 30 minut, to jego wyniki wyraźnie wzrosną. Wszystkich chętnych do przyjęcia zakładu proszę o kontakt mailowy.

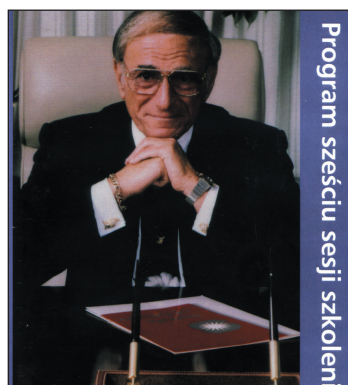
Wróćmy do Normana Levine'a – doradcy finansowego, który spędził w naszej branży ponad 60 lat. Przeczytaj informacje o nim, które zamieściłam w ramce obok. Wyobraź sobie, że ta ramka przedstawia Twoją sylwetkę. Jak myślisz, co będą mówić za 10–20 lat o To-

bie? „Jeden z wielu agentów ubezpieczeniowych w naszym mieście” – to nie jest właściwa odpowiedź.

Pierwsza z 6 płyt szkoleniowych nosi tytuł *Cele i aspiracje*. Żeby zapracować na wielkość, trzeba się najpierw odważyć o niej marzyć. Jeszcze raz wyobraź sobie, co mówią o Tobie klienci i koledzy za 20 lat. „Wspaniały człowiek i prawdziwy profesjonalista”, „Legenda naszej firmy!”, „To prawdziwa przyjemność współpracować z kimś takim!”, „Człowiek, od którego wszyscy cały czas się uczymy!”. Tutaj sam wpisz odpowiednie słowa. Usłysz je, zobacz oczami wyobraźni ludzi, którzy tak mówią. Jak myślisz, co powinieneś zrobić, żeby na te wszystkie pochwały zasłużyć?

Dzieci w przedszkolu bardzo często się pyta „Kim będziesz, jak dorośniesz?”. Tymczasem każdy człowiek powinien zadawać sobie takie pytanie cały czas, niezależnie od wieku. Bo rozwój może trwać całe życie i nawet mając 60-letnie doświadczenie zawodowe, cały czas możesz uczyć się nowych rzeczy.

Bardzo ważne jest to, czy uważasz się za osobę o określonym i stałym poziomie umiejętności czy za kogoś, kto cały czas się uczy. Jeśli potraktujesz swoje kom-



Recepta na skuteczne doradztwo finansowe  
Norman G. Levine

Norman G. Levine, *Recepta na skuteczne doradztwo finansowe, cz. 1 Cele i aspiracje*. Program można nabyć tutaj: <http://audiomotywa.pl/>, koszt 6 płyt to 150 zł.

petencje tak jak sportowiec, to będziesz wiedział, że niezbędny jest codzienny trening. Jeśli sportowiec raz osiągnie sukces, to wcale nie oznacza, że osiągnie go również w kolejnym sezonie. Niezbędna jest wewnętrzna motywacja, która pozwoli zrywać się każdego dnia rano i trenować przez wiele godzin. Czy mistrzowie trenują

mniej niż nowicjusze? Często jest wręcz przeciwnie.

Kolejną ważną rzeczą jest świadomość kierunku działania. Jeśli nie wiesz, dokąd jedziesz, dojedziesz donikąd. Wielu agentów, którzy dziś wypracowują prowizję kwalifikującą ich do MDRT, miało szczęście na początku kariery trafić na dobrego dyrektora lub menedżera, który potrafił sprzedać im wizję sukcesu. Oni zobaczyli siebie jako osoby, które nie muszą się więcej martwić o rachunki ani zastanawiać, gdzie pojechać na urlop. Zobaczyli, że mogą spełnić bardzo wiele marzeń i zająć bardzo wysoko, pod warunkiem że zapłacą określoną cenę. Mówi się, że sprzedaż jest najlepiej opłacaną ciężką pracą i najgorzej opłacaną lekką pracą. Ceną jest wysiłek i determinacja, nawet w obliczu różnych trudności. Trzeba zainwestować

mnóstwo energii i entuzjazmu, zaryzykować chwilę zwątpienia, żeby realizacja marzeń i celów okazała się możliwa. Nie każdy jest gotów na zapłacenie tej ceny.

Odpowiedz sobie na pytania:

1. Czy wiem, czego chcę?
2. Czy mam to zapisane czarno na białym?
3. Czy wiem, jaka jest cena realizacji moich celów?
4. Czy jestem gotów zapłacić tę cenę?

5. Co mogę zrobić już teraz, żeby się zbliżyć do realizacji mojego celu?

Możesz na przykład kupić zestaw płyt Normana Levine'a. Możesz zrobić mnóstwo innych rzeczy. Sam zdecyduj. Powodzenia!

**Aleksandra Wysocka-Zańko**  
[a.wysocka-zanko@gu.com.pl](mailto:a.wysocka-zanko@gu.com.pl)

Norman G. Levine jest jednym z najwybitniejszych konsultantów sprzedaży na świecie, międzynarodowym mówcą i trenerem biznesu. Swoją drogą do sukcesu w sprzedaży usług finansowych dzielił się z ponad pół miliona słuchaczy w 23 krajach świata. Osiągnął niezwykle sukcesy w sprzedaży i zarządzaniu sprzedażą na skalę międzynarodową. Wieloletni członek Top of the Table (elity spośród członków Million Dollar Round Table). Niezależnie od wielkich sukcesów w sprzedaży, jest jednym z najlepszych menedżerów w zarządzaniu sprzedażą usług finansowych w historii – dwukrotnie zbudował agencję wartą 100 milionów dolarów. Jego kariera trwa nieprzerwanie od 1948 roku.