

□□□□□□□□□□ **Piata pensiilor private pare desprinsa din vremurile comuniste, la modul in care se prezinta in ziua de azi.**

□□□□□ **Concurenta lipseste cu desavarsire, iar aparatul de stat joaca rolul central in atragerea clientilor.**

Sistemul de pensii private din Romania pare incapabil sa functioneze in conditii de concurenta. Vorbim de Pilonul II, al pensiilor obligatorii, unde vrei nu vrei, trebuie sa contribui. Absenta competitiei se manifesta in aproape toate aspectele esentiale: aceleasi comisioane sunt practicate de toate fondurile, structura protofoliilor de investitii este extrem de apropiata, iar atragerea clientelei se face ca intr-o economie de stat.

Lupta pentru atragerea clientelei s-a sfarsit inainte ca fondurile de pensii obligatorii sa devina functionale. In toamna lui 2007, piata pensiilor private a prins cu adevarat viata, cand administratorii s-au intrecut in a-si convinge clientii ca merita increderea lor. In campania de aderare initiala, peste 80% din populatia eligibila a semnat un act de aderare, din proprie initiativa.

Loteria a facut praf concurenta

Ulterior, decizia individuala nu a mai contat, iar clientii au inceput sa fie directionati catre fonduri in mod masiv de catre stat. Daca nu-si exprima nicio optiune, clientii sunt distributi prin loterie. An dupa an, loteria a continuat sa fie principalul canal prin care fondurile isi atrag noii clienti, in proportie de peste 80%. In 2012, s-a ajuns ca aproape 90% dintre noii clienti sa fie distributi prin loterie.

O data cu trecerea la mecanismul de distribuire egala, fiecare fond primeste acelasi numar de noi participanti, rezultati in urma loteriei. Desi s-a incercat stimularea fondurilor cu numar mic de participanti, in final, loteria a devenit un simbol al lipsei de competitie.

In 2012, la fiecare fond au ajuns aproximativ 28.000 de noi participanti in acest fel. Toata lumea a primit la fel! Pentru 6 din cele 9 fonduri active, acesti participanti reprezinta aproape 100% din numarul de clienti noi.

Singurii administratori care mai reusesc sa atraga si pe cont propriu clienti sunt BCR (unde 40% dintre noii participanti sunt atrasi in mod direct), ING (20%) si Eureka (20%).

*** sursa - conso.ro