t. LXIV, nr 4/2023 DOI 10.33226/0032-6186.2023.4.6

Prof. UEP dr hab. Krzysztof Waliszewski
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
ORCID: 0000-0003-4239-5875
e-mail: krzysztof.waliszewski@ue.poznan.pl

Mgr Dawid Banaś
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
ORCID: 0000-0002-8568-3861
e-mail: dawid.banas@ue.poznan.pl

Implementacja Ogólnoeuropejskiego Indywidualnego Produktu Emerytalnego w Polsce – podejście regulacyjne i ekonomiczne

Implementation of the Pan-European Pension Product in Poland – regulatory and economic approach

Streszczenie
Ogólnoeuropejski Indywidualny Produkt Emerytalny (OIPE) jest nowatorskim rozwiązaniem Parlamentu Europejskiego i Rady, które ma stanowić odpowiedź na procesy demograficzne dokonujące się w państwach członkowskich UE. Stworzenie nowego ponadnarodowego produktu emerytalnego ma przyczynić się do wzrostu oszczędności długoterminowych Europejczyków, a także wzmocnić unijne rynki kapitałowe. Celem artykułu założonym przez autorów jest zaprezentowanie najważniejszych zagadnień związanych z OIPE wraz z jego implementacją do krajowego systemu prawnego, z uwzględnieniem perspektywy regulacyjno-ekonomicznej. Główną tezą jest możliwość poprawy zadowolenia z produktów emerytalnych w porównaniu z posiadanym produktem, jakim jest Indywidualne Konto Emerytalne (IKE). Artykuł składa się z 3 części. W pierwszej zaprezentowano najważniejsze aspekty rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2019/1238 z 20 czerwca 2019 r. w sprawie ogólnoeuropejskiego indywidualnego produktu emerytalnego, Dz.U.UE.L. 2019.198.1. Następnie omówiono projekt ustawy o ogólnoeuropejskim indywidualnym produkcie emerytalnym i zestawiono go z funkcjonującą ustawą o indywidualnych kontach emerytalnych oraz indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego. Ostatnią częścią publikacji są wyniki pionierskiego, autorskiego badania zrealizowanego na próbie posiadaczy IKE.

Słowa kluczowe
system emerytalny, prywatne produkty emerytalne, zabezpieczenie społeczne, IKE, OIPE

Abstract
The pan-European Personal Pension Product (PEPP) is an innovative solution of the European Parliament and the Council, which is to be a response to the demographic processes taking place in the EU Member States. The creation of a new supranational pension product is intended to contribute to the growth of Europeans' long-term savings and strengthen the EU capital markets. The article assumed by the authors aims to present the most important issues related to PEPP and its implementation into the national legal system, taking into account the regulatory and economic perspectives. The main thesis is the possibility of improving satisfaction with pension products in comparison with the existing product, which is the Individual Retirement Account (IKE). The article consists of 3 parts. The first presents the most important aspects of the Regulation of the European Parliament and the Council No. 2019/1238 of 20/06/2019 on a pan-European Personal Pension Product, Dz.U.UE.L.2019.198.1. Then, the draft act on the pan-European individual pension product was discussed and compared with the functioning act on individual retirement accounts and individual retirement security accounts. The last part of the publication is the results of a pioneering, original study of IKE holders.

Keywords
pension system, private pension products, social security, IKE, PEPP

JEL: H55, H75, J32

creative commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska

Wprowadzenie

Podjęcie się przez Parlament Europejski prac nad zaproponowaniem dobrowolnego produktu emerytalnego, który funkcjonowałby na terenie całej UE spowodowane jest szeregiem czynników. Wśród nich wskazać można na: starzenie się ludności i społeczeństw (European Commission 2018), zmniejszenie poziomów dzietności, ale także zwiększenie mobilności. Problemem jest także niewydolność państwowych filarów systemów emerytalnych, która przejawia się malejącymi stopami zastąpienia, a prognozowane są jej drastyczne spadki (European Commission 2018; OECD 2021). Istotny jest też niedostateczny poziom oszczędności gospodarstw domowych, zwłaszcza długoterminowych, w tym na cele emerytalne, a także bankowa orientacja oszczędności Europejczyków utrzymywanych w formie depozytów. Rynek indywidualnych produktów emerytalnych w Unii jest rozdrobniony i niejednolity, a oferta bardzo mocno różni się między poszczególnymi państwami. Ponadto w 2015 r. 11,3 mln spośród 306 mln obywateli UE-28 w wieku produkcyjnym (od 20 do 64 lat) mieszkało w państwie członkowskim innym niż państwo członkowskie ich obywatelstwa, a 1,3 mln obywateli Unii pracowało w państwie członkowskim innym niż ich państwo członkowskie zamieszkania. W 2019 r. 17,9 mln Europejczyków mieszkało w innym kraju UE, w tym 13 mln w wieku produkcyjnym. Coraz większa mobilność pracowników między krajami w ramach UE stwarza popyt na indywidualne produkty emerytalne o charakterze transgranicznym. Prace skończyły się przyjęciem rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2019/1238 z 20 czerwca 2019 r. w sprawie ogólnoeuropejskiego indywidualnego produktu emerytalnego Dz.U.UE.L. 2019.198.1[1] (dalej jako: rozporządzenie nr 2019/1238). Produkt ten jest kluczowym elementem planu działania Komisji Europejskiej na rzecz wzmocnienia unii rynków kapitałowych (Capital Markets Union 2.0) (Cunha 2019) – jest dostępny jako uzupełnienie publicznych i pracowniczych systemów emerytalnych, obok istniejących krajowych, prywatnych programów emerytalnych. OIPE oferuje oszczędzającym na emeryturę większy wybór i korzyści wynikające z większej konkurencji, większej przejrzystości, a także elastyczności opcji produktów. Dostawcy OIPE odniosą korzyści z rzeczywistego jednolitego rynku OIPE i ułatwionej dystrybucji transgranicznej, co umożliwi im łączenie ulokowanych aktywów i tworzenie korzyści skali. Jednocześnie OIPE ma pomagać w ukierunkowaniu oszczędności na rynki kapitałowe, aby sprzyjały one w większym stopniu inwestycjom oraz wzrostowi gospodarczemu w UE.

Celem artykułu jest prezentacja najważniejszych zagadnień związanych z implementacją do krajowego systemu prawnego OIPE z perspektywy regulacyjno-ekonomicznej. W artykule zaprezentowano wyniki pierwszego ogólnopolskiego badania posiadaczy Indywidualnych Kont Emerytalnych (IKE) pod kątem gotowości do nabycia nowego produktu emerytalnego. Teza artykułu dotyczy możliwości poprawy zadowolenia z produktów emerytalnych przez nowy produkt OIPE w porównaniu z już posiadanym produktem IKE, a także zwiększenia poziomu konkurencji na rynku indywidualnych produktów emerytalnych, również w wymiarze transgranicznym.

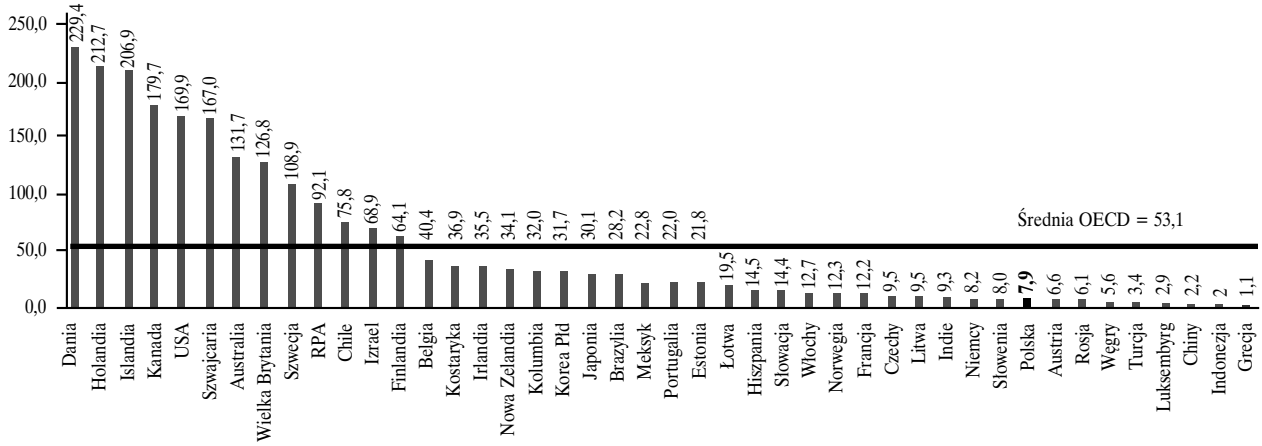
Ogólnoeuropejski indywidualny produkt emerytalny – najważniejsze aspekty prawne

OIPE jest nowatorskim pomysłem Parlamentu Europejskiego i Rady, który jest możliwym rozwiązaniem poważnych wyzwań demograficznych, przed którymi stoją europejskie, starzejące się społeczeństwa (Calu, Stanciu 2018). Głównym założeniem, jakie przyświecało mocodawcom były przede wszystkim: chęć rozwoju rynków kapitałowych UE, pobudzenie inwestycji, a także wspieranie procesów migracji pracowniczych. Produkt ten ma stanowić uzupełnienie funkcjonujących już systemów zabezpieczenia okresu starości (zarówno państwowych, jak i indywidualnych, a także pracowniczych). Prace torujące drogę do regulacji w ramach OIPE rozpoczęły się w 2012 r., kiedy Komisja Europejska zwróciła się do Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA) o poradę w sprawie rozwoju jednolitego rynku UE dla indywidualnych programów emerytalnych (Bär 2022).

Rozwiązania przedstawione w rozporządzeniu 2019/1238 nie mają charakteru zastępczego względem już funkcjonujących instrumentów, a także nie mają za cel harmonizowania systemów krajowych emerytur indywidualnych. Duże zróżnicowanie prywatnych aktywów emerytalnych do PKB (wykres 1) jest również ważną przyczyną wprowadzenia nowego produktu, aby między poszczególnymi krajami dochodziło do konwergencji (wyrównywania) poziomu tych oszczędności. Należy zauważyć, że w art. 3 rozporządzenia jest wyraźne potwierdzenie, że w państwach członkowskich nie nastąpią zmiany w systemach emerytur indywidualnych. Dzięki czemu, osoby korzystające z tych rozwiązań nie muszą obawiać się o swoje dotychczas zgromadzone środki, ani o warunki preferencyjne, jakie im przysługują, np. dopłaty, ulgi podatkowe. Warto mieć także na uwadze, że nie ma formalno-prawnych przeszkód, aby produkty emerytalne już funkcjonujące w poszczególnych państwach członkowskich mogły być zarejestrowane jako OIPE (Borg, Minto i van Meerten 2019, s. 171). W związku z tym państwa członkowskie nie mają obowiązku tworzenia nowych produktów, a mogą zmodyfikować te już istniejące.

Indywidualna przezorność obywateli przejawiająca się uczestnictwem w dobrowolnych formach oszczędzania jest wysoce pożądana przez państwo. Przesuwając dotychczasową konsumpcję w czasie poszczególne osoby starają się utrzymać swój poziom życia jak najdłużej (domyślnie do śmierci), a jednocześnie zmniejszają ryzyko ubóstwa w przyszłości. Nie do przecenienia jest także wpływ długoterminowych oszczędności na pozycję inwestycyjną danego kraju. Należy mieć na uwadze, że zgodnie z Bazylea III finansowanie inwestycji długoter-

Wykres 1. Prywatne aktywa emerytalne w Polsce jako % PKB na tle wybranych krajów



Źródło: *Comiesięczne zestawienie informacji o oszczędnościach*, PFR, Grudzień 2022 r.

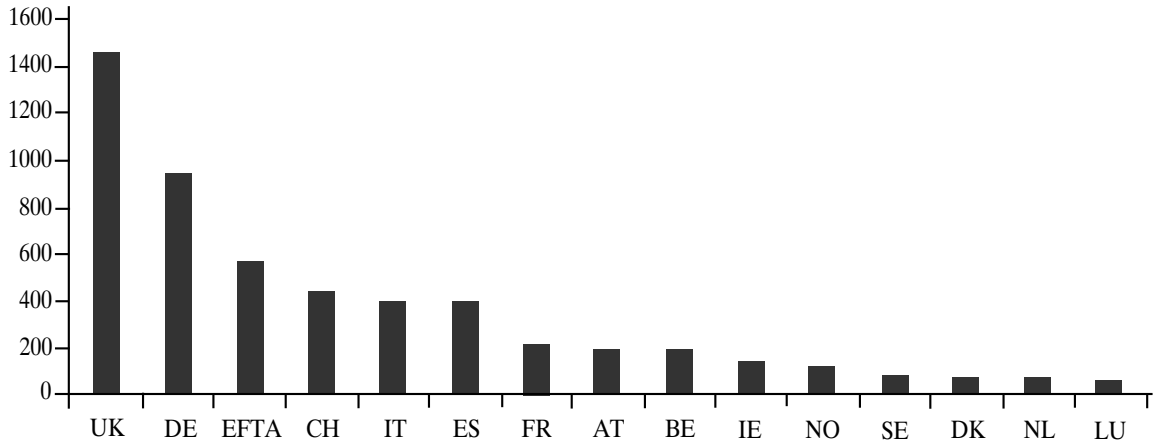
minowych jest w wysokim stopniu ograniczone przy zastosowaniu krótkoterminowych oszczędności. Jednak by zgromadzić długoterminowe oszczędności należy przygotować odpowiednią ofertę produktową. W związku z tym nie sposób nie zgodzić się z Borg, Minto i van Meerten (2019, s. 154–156), że osoby pragnące zgromadzić większe oszczędności na okres po zakończeniu aktywności zawodowej potrzebują zarówno dostępu do szerszej oferty, aniżeli tylko produkty emerytalne w poszczególnych krajach, jak i korzyści, jakie wynikają z konkurencji rynkowej. Chcąc podkreślić uniwersalność nowego produktu we wstępie rozporządzenia jest zawarta informacja, że ustanawia ono jednolite przepisy na terenie całej UE, zarówno w zakresie oferowania, dystrybucji, jak i procesów nadzorczych.

Ważny jest fakt, że rejestracja OIPE dokonywana jest w EIOPA za pośrednictwem organu nadzorczego, który funkcjonuje w jednym z państw członkowskich (w przypadku Polski jest to Komisja Nadzoru Finansowego, KNF). Istotne jest także, że dokonanie takiego wpisu jest obowiązujące we wszystkich państwach członkowskich, dzięki czemu dystrybutor OIPE nie musi składać wniosku w każdym organie nadzorczym osobno. Omawiany akt prawny wskazuje naczelną rolę EIOPA, jako organu nadzorczego na terytorium całej wspólnoty. Chociaż poszczególne państwa członkowskie wskazują organy funkcjonujące na swoim terytorium i to one mają uprawnienia nadzorcze, jak i dochodzeniowe, to należy wskazać, że EIOPA ma nad nimi wszystkimi pełnić przede wszystkim działalność mediacyjną i koordynacyjną. Może także działać interwencyjnie, kiedy krajowe organy są opieszałe. Wśród szczegółowych uregulowań, jakie przysługują krajowym organom nadzorczym można wskazać prawo do ograniczania lub zakazu wprowadzania albo dystrybucji OIPE na terenie kraju, którego ma uprawnienia.

Zauważając coraz większą rolę migracji na terenie Unii w rozporządzeniu zawarto istotną, nowatorską kwestię umożliwiającą przenoszenie już posiadanego produktu, w sytuacji kiedy zmienia się kraj zamieszkania na terenie wspólnoty. Umożliwia to korzystającemu z OIPE dalsze gromadzenie środków, w ramach tego samego konta, przy jednoczesnym zachowaniu ulg i korzyści, jakie mu przysługują (art. 17 rozporządzenia 2019/1238). Działanie to możliwe jest poprzez zawarcie stosownej umowy z dostawcą OIPE odnośnie otwarcia subkonta OIPE, które będzie funkcjonowało zgodnie z prawem innego państwa członkowskiego UE. Zgodnie z art. 18 dostawcy OIPE mają trzy lata, aby przygotować swoją ofertę, w taki sposób, aby móc przenieść konto do co najmniej dwóch innych państw na terenie UE. Jednocześnie oszczędzający za pomocą OIPE ma pełną swobodę w transferowaniu zgromadzonych środków pomiędzy subkontami. Nie oznacza to, że produkt ten jest skierowany wyłącznie do osób planujących migrację pomiędzy krajami członkowskimi wspólnoty. Każdy obywatel UE może skorzystać z OIPE jako dodatkowej możliwości gromadzenia długoterminowych oszczędności na okres starości. Zainteresowana osoba może w ten sposób lokować swoje środki jako uzupełnienie krajowej oferty, np. w sytuacji wykorzystywania rocznych limitów wpłat. Jednocześnie w przypadku, kiedy dany obywatel nie ma pełni zaufania do państwa i produktów, które są oferowane na krajowym rynku finansowym ma on możliwość oszczędzania w dowolnym państwie członkowskim, korzystając z zachęt podatkowych, jakie są tam oferowane.

Celem ochrony konsumentów i zapewnienia im dostępu do informacji, a także przeciwdziałaniu zjawisku asymetrii informacji Parlament Europejski nałożył na dostawców OIPE obowiązek stworzenia dodatkowego dokumentu – OIPE KID. Musi być on oznaczony, poprzez wyraźne określenie nazwy dokumentu na jego pierwszej stronie. Dodatkowo zgodnie z rozporządzeniem musi być on sformułowany w sposób dokładny,

Wykres 2. Aktywni pracownicy (w wieku 20–64 lat) z państw UE-28 przemieszczający się w ostatnich latach, według państw zamieszkania – dane za 2015 r. (w tys.)



Źródło: *Sprawozdanie roczne w sprawie mobilności pracowników w UE, sprawozdanie końcowe, Komisja Europejska, grudzień 2016 r.*

rzetelny, jasny[2], oraz niewprowadzający w błąd. Jednocześnie ma być spójny z innymi dokumentami wiążącymi umownie, a także musi być jednoznacznie oddzielony od materiałów marketingowych, jakie oferuje dostawca OIPE (art. 26 rozporządzenia 2019/1238). Całość ma dokładnie opisywać potencjalnemu korzystającemu charakter, cechy i cel danego OIPE, tak by można było podjąć decyzję zgodną z swoimi przekonaniami. Oczywiście wybór dostawcy nie jest wyborem na cały okres inwestowania. Rozdział VII rozporządzenia, określa możliwość jego zmiany, co najmniej raz na 5 lat, przy czym zmiana może odbywać się zarówno w granicach państwa członkowskiego (zmiana krajowa), a także może nastąpić zmiana transgraniczna, w sytuacji kiedy oszczędzający zdecyduje się na dostawcę mającego siedzibę w innym kraju (art. 52 rozporządzenia 2019/1238). Jednocześnie ograniczony jest odgórnie limit opłat i prowizji, jakie może pobrać od oszczędzającego dotychczasowy dostawca OIPE, jeżeli tamten zdecyduje się przenieść zgromadzone środki do przyszłego dostawcy, na maksymalnym poziomie 0,5% wartości transferowanych aktywów.

Chcąc w jak największym stopniu ochronić potencjalnych oszczędzających w OIPE, wzięto także pod uwagę kwestie niskiego poziomu wiedzy ekonomicznej większości Europejczyków[3], a także awersję do ryzyka. W związku z tym zalecane jest, aby dostawcy OIPE inwestowali zgromadzone aktywa, zgodnie z zasadą „ostrożnego inwestora". Oznacza to, że pod uwagę powinien być brany szeroko rozumiany długoterminowy interes ogółu oszczędzających, przy uwzględnieniu aspektów bezpieczeństwa, płynności i rentowności. Zalecana jest także dywersyfikacja aktywów, a inwestowanie w instrumenty pochodne powinno odbywać się w ograniczonym stopniu. Zakazane jest także stosowanie nadmiernych dźwigni. Jednocześnie dostawcy OIPE powinni uwzględniać skutki z zakresu ESG, jakie nastąpią wskutek przeprowadzonych inwestycji.

Szeroki wachlarz możliwości może doprowadzić do zwlekania lub upraszczania procesu decyzyjnego[4]. W związku z tym zastosowano dorobek ekonomii behawioralnej i ograniczono liczbę ofert dostawców OIPE, do maksymalnie sześciu wariantów inwestycyjnych (art. 42 rozporządzenia 2019/1238). Dodatkowo mając świadomość, że większość osób ma ograniczone zdolności wolicjonalne, a także nie jest zorientowana w specyfice rynków finansowych stworzono „Podstawowy OIPE", który stanowi opcję domyślną[5]. Produkt ten ma być bezpiecznym sposobem na inwestowanie, w którym maksymalny poziom kosztów nie będzie mógł przekraczać 1% zgormadzonego kapitału rocznie. Zaproponowane w jego ramach mechanizmy powinny zagwarantować kapitał w fazie dekumulacji lub ograniczać ryzyko, aby umożliwić jego odzyskanie.

Rozporządzenie 2019/1238 może sprawiać wrażenie niedopracowanego, ale warto potraktować je jako ramy dla państw członkowskich UE. Bez zbytniej ingerencji w już funkcjonujące produkty emerytalne, Parlament Europejski wraz z Radą zaoferowali nowy produkt, który ma być odpowiedzią na migracje, niskie poziomy oszczędzania długoterminowego, a także obniżające się stopy zastąpienia. Zaproponowane rozwiązania mają chronić konsumentów przed: asymetrią informacji (OIPE KID), nadmiernym ryzykiem inwestycyjnym (podstawowy OIPE oraz zasada ostrożnego inwestora), a także wysokimi kosztami, które mogą skutecznie zniechęcać do tego typu inwestycji. Jednocześnie poprzez wykorzystanie zwolnień podatkowych nowy produkt emerytalny ma być alternatywą dla rozwiązań już funkcjonujących w poszczególnych państwach członkowskich.

Założenia zawarte w projekcie ustawy o OIPE – podobieństwa i różnice między OIPE a IKE

Projekt ustawy o ogólnoeuropejskim produkcie emerytalnym pochodzi z 17 listopada 2021 r. (dalej również jako projekt ustawy o OIPE). Choć projekt zakładał, że ustawa wejdzie w życie 23 marca 2022, to na dzień 31 grudnia 2022 r. nie został on poddany nawet pierwszemu czytaniu w Sejmie RP. Projekt ten ma za zadanie zrealizować rozporządzenie 2019/1238, które zostało omówione w poprzednim punkcie niniejszego artykułu. Uchwalenie ustawy umożliwi korzystanie z nowego, dobrowolnego produktu emerytalnego, zaliczanego do tzw. III filaru obok Indywidualnych Kont Emerytalnych (IKE), Indywidualnych Kont Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE), Pracowniczych Planów Emerytalnych (PPE), a także Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK), które określane są jako produkt quasi-obowiązkowy, będący na pograniczu II i III filaru (dzięki możliwości rezygnacji z uczestnictwa w nich)[6]. Należy zwrócić uwagę, że OIPE będzie trzecim produktem, który będzie zwolniony z podatku od zysków kapitałowych.

Konieczność dokładniejszego przyjrzenia się projektowi ustawy wynika z faktu, że wspomniane rozporządzenie 2019/1238 pozostawia państwom członkowskim dookreślenie szeregu warunków, na które wskazano, aby nowy produkt był traktowany na równi z innymi już funkcjonującymi krajowymi produktami. W Polsce ustawodawca zdecydował się na przyjęcie rozwiązań funkcjonujących w ramach IKE. Uzasadnieniem tej decyzji jest fakt, że na dzień 30 czerwca 2020 z IKE korzystało o około 300 tys. osób więcej, aniżeli z IKZE, co zdaniem ustawodawcy wskazuje na pozytywne odnoszenie się do tego instrumentu (uzasadnienie do projektu ustawy o ogólnoeuropejskim indywidualnym produkcie emerytalnym).

Ustawodawca przewidział dość szeroki katalog podmiotów mogących zaoferować OIPE. Wśród nich można wskazać chociażby na zakłady ubezpieczeń, towarzystwa funduszy inwestycyjnych, zarządzających alternatywnymi spółkami inwestycyjnymi (ASI) czy też banki. Wśród osób, które mogą skorzystać z tych produktów emerytalnych przede wszystkim są to osoby pełnoletnie, do 60 roku życia. Przewidziane są dwa wyjątki, które wpływają na okres akumulacji środków. Wydłużyć go może małoletni, mający co najmniej 15 lat, który jest zatrudniony na postawie umowy o pracę. Natomiast skrócenie okresu akumulacji może nastąpić w sytuacji, kiedy oszczędzający ukończy 55 rok życia, a jednocześnie nabędzie uprawnienia emerytalne.

OIPE w polskim wydaniu ma zapewnić oszczędzającemu prawo do zwolnienia podatkowego[7], pod warunkiem, że korzysta wyłącznie z jednego subkonta OIPE. Podczas jego zakładania na terytorium RP należy złożyć oświadczenie, że już nie korzysta się z tego produktu emerytalnego. Istotny jest fakt, że ustawodawca zastrzegł możliwość objęcia osoby, która złożyła oświadczenie niezgodne z prawdą, odpowiedzialnością karną z tytułu składania fałszywych zeznań. Dodatkowo osoby powyżej 55 roku życia muszą dodatkowo oświadczyć, że w okresie wcześniejszym nie dokonały wypłaty zgromadzonych środków. Analogiczna sytuacja występuje w odniesieniu do IKE. Jako zachętę podatkową zastosowano metodę TEE (Tax-Exempt-Exempt)[8], co oznacza brak ulgi w okresie wpłaty środków, ale można liczyć na zwolnienie z podatku od osiągniętych zysków kapitałowych w okresie akumulacji, a także zwolnienie w fazie dekumulacji.

Zachęty te jednak nie umożliwiają nieograniczonych wpłat na subkonto OIPE. W projekcie ustawy przewidziano analogicznie, jak do rozwiązań przyjętych w IKE, limit wpłat wynoszący trzykrotność przeciętnego prognozowanego miesięcznego wynagrodzenia na rok określony w ustawie budżetowej, co ma zapewnić spójność rozwiązań emerytalnych w III filarze systemu emerytalnego. W przypadku osób małoletnich dodatkowym limitem jest wysokość dochodów z pracy. Interesujący jest fakt, że zgromadzone aktywa mogą być lokowane w więcej niż jednym funduszu, pod warunkiem, że są one zarządzane przez tę samą instytucję. Jednocześnie oszczędzający w ramach OIPE ma możliwość konwersji zgromadzonych jednostek uczestnictwa funduszu na jednostki innego funduszu, tego samego towarzystwa funduszy inwestycyjnych. Pozwala to w większym stopniu ingerować w proces oszczędzania, poza biernym przekazywaniem środków do dostawcy OIPE.

W fazie akumulacji można wyróżnić dwie możliwości, w których zgromadzone środki zostaną przetransferowane z istniejącego OIPE. Pierwszą z nich jest zwrot, który następuje w przypadku wypowiedzenia umowy o prowadzenie OIPE, a także likwidacji subkonta OIPE. Jednakże w takiej sytuacji zgromadzone środki podlegają opodatkowaniu, a korzystający z OIPE przed uzyskaniem środków podpisuje oświadczenie, że jest on świadom konsekwencji, jakie wynikają z faktu likwidacji OIPE. Drugą możliwością jest wypłata transferowa, która dotyczy wyłącznie całości zgromadzonych środków i nie wpływa ona na roczny limit dokonywanych wpłat. W tej sytuacji następuje jedna z poniższych sytuacji przekazania aktywów:

- ❒ na inne subkonto OIPE, oferowane przez innego dostawcę,
- ❒ z IKE oszczędzającego na jego OIPE, pod warunkiem, że z IKE nie dokonano częściowego zwrotu,
- ❒ z subkonta zmarłego, na subkonto OIPE lub IKE małżonka (także byłego małżonka) lub innej osoby uprawnionej.

Są to jedyne sytuacje, kiedy będzie można transferować środki pomiędzy IKE a OIPE. Warto także zwrócić uwagę, że projekt ustawy o OIPE nie wskazuje na możliwości transferu oszczędności do innych produktów oszczędnościowych, tj. IKZE czy PPK. W przypadku drugiego z nich raczej taka sytuacja nie będzie mieć nigdy miejsca, gdyż w rozporządzeniu znajduje się informacja, aby ograniczyć możliwości wypłat przed osiągnięciem wieku emerytalnego. Natomiast w ustawie o PPK są przewidziane możliwości wcześniejszych wypłat: na wypadek zachorowania, na wkład własny (szerzej m.in.: Jakubowski 2019, s. 106–110). Dodatkowo uczestnik PPK może zrezygnować z uczestnictwa w dowolnym momencie. Jednocześnie na dostawcy OIPE w związku z procesem wypłaty transferowej ciąży obowiązek informacyjny, aby przekazać przyszłemu dostawcy szereg da-

nych, tj. data pierwszej wpłaty czy też sumy dokonanych wpłat w poszczególnych latach.

Kiedy oszczędzający osiągnie 60 rok życia (lub w wieku 55 lat uzyska uprawnienia emerytalne), a także spełni jeden z warunków, na wniosek może uruchomić zaoszczędzone środki, jednocześnie korzystając z przysługującego mu zwolnienia podatkowego. Pierwszym warunkiem jest dokonywanie wpłat na subkonto OIPE przez minimum 5 dowolnych lat. Drugim jest fakt wpłacenia ponad połowy zgromadzonych środków nie później niż 5 lat przed złożeniem wniosku o wypłatę. Korzystający ma możliwość wskazać, czy wypłata ma być dokonana jednorazowo, czy też w ratach (analogicznie jak w IKE). Decydując się na wypłatę w ratach można w terminie późniejszym jednorazowo wypłacić pozostałe środki. Oszczędzający musi być także świadom, że realizacja choćby pierwszej wypłaty raty skutkuje niemożnością dalszych wpłat na OIPE lub ponownego założenia w przypadku całkowitej wypłaty środków (analogicznie jak w IKE). Jednocześnie na dostawcy OIPE ciąży obowiązek poinformowania naczelnika właściwego urzędu skarbowego o procedurze wypłaty środków z subkonta. Wśród innych obowiązków dostawcy OIPE, które wskazuje projekt ustawy o OIPE są rozwiązania znane z ustawy o IKE i IKZE, czyli rejestracja przeprowadzanych na subkoncie operacji, zwrot nadwyżki środków ponad ustawowy limit.

Środki zgromadzone w ramach OIPE są prywatną własnością osoby korzystającej z tego instrumentu. W związku z czym ustawodawca umożliwił zastaw tych środków. Sytuację, w której następuje zaspokojenie wierzytelności, która była zabezpieczona w ten sposób, traktuje się jako zwrot. Jest to sytuacja częściowo odmienna, od tej jaka występuje w przypadku IKE, gdyż tam zaspokojenie wierzytelności traktowane jest jako zwrot częściowy lub całkowity (art. 15 ustawy o IKE i IKZE). Oczywiście oszczędzający może wskazać, kto otrzyma zgromadzone środki, po jego śmierci. W przypadku braku określenia udziałów poszczególnych osób, wszyscy otrzymują jednakową wartość. Natomiast jeżeli nie nastąpiło określenie osób uprawnionych to kwota znajdująca się na subkoncie zostanie wypłacona w ramach wypłat transferowych, a pozostałe środki trafią do masy spadkowej.

Nadzór nad dostawcami OIPE w Polsce zgodnie z projektem ustawy o OIPE będzie sprawować KNF, który w drodze decyzji administracyjnej będzie miał możliwość nałożenia zakazu albo ograniczenia wprowadzenia do obrotu, albo dystrybucji OIPE na terenie całego kraju, jeżeli zostanie spełniony szereg warunków (art. 33 projektu ustawy o ogólnoeuropejskim indywidualnym produkcie emerytalnym). Ustawodawca przewidział też możliwość nałożenia kary pieniężnej. W przypadku osób prawnych lub jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej jej maksymalna wartość wynosi 21 731 500 PLN[9], ale nie więcej niż 10% przychodów (w przypadku zakładów ubezpieczeń do 10% składki przypisanej brutto), albo dwukrotności kwoty korzyści, jeżeli można określić jakie zostały osiągnięte w wyniku naruszenia. W przypadku osób fizycznych maksymalna wartość kary wynosi 3 042 410 PLN[10], albo także dwukrotność korzyści. Wpływy, jakie są osiągnięte z tytułu wpłat tych kar stanowić będą środki Funduszu Edukacji Finansowej.

W tabeli 1 zostały zestawione najważniejsze cechy OIPE na podstawie projektu do polskiej ustawy wzglę-

Tabela 1. Zestawienie najważniejszych cech OIPE i IKE

cecha / produkt	OIPE	IKE
minimalny wiek uczestnika	15 lat	16 lat
minimalny wiek korzystającego do rozpoczęcia fazy dekumulacji	55 lat (w przypadku nabycia uprawnień emerytalnych) 60 lat	55 lat (w przypadku nabycia uprawnień emerytalnych) 60 lat
forma umowy	elektroniczna	elektroniczna lub dokumentowa
sposób opodatkowania	TEE	TEE
limit wpłat	trzykrotność przeciętnego prognozowanego miesięcznego wynagrodzenia	trzykrotność przeciętnego prognozowanego miesięcznego wynagrodzenia
możliwość zastawu zgormadzonych środków	tak (następuje zwrot całkowity)	tak (następuje zwrot częściowy lub całkowity)
maksymalny poziom opłaty za zarządzanie	1%	nieokreślony w ustawie
możliwość wspólnego prowadzenia subkonta	nie	nie
sposób wypłaty zgromadzonych środków	jednorazowo albo w ratach	jednorazowo albo w ratach

Źródło: Opracowanie własne na podstawie projektu ustawy o ogólnoeuropejskim produkcie emerytalnym i ustawy o IKE i IKZE.

dem rozwiązań, które już funkcjonują w ramach IKE. Wśród cech wspólnych dla obu produktów wskazać można na limit wpłat w ciągu roku, który jest ograniczony do trzykrotności przeciętnego prognozowanego miesięcznego wynagrodzenia (wyjątkiem są osoby małoletnie, które mogą dokonywać wpłat do poziomu osiągniętych dochodów), a także brak możliwości wspólnego prowadzenia produktu emerytalnego. Natomiast wśród różnic wyróżnić można chociażby brak określenia w ustawie o IKE i IKZE maksymalnego poziomu opłat za zarządzanie, która ma wynieść 1% wartości zgromadzonych środków w podstawowym OIPE. Odrębności zauważalne są także w minimalnym wieku osoby rozpoczynającej korzystanie z danego produktu. Warto mieć także na uwadze, że instytucje finansowe są zobligowane do przekazywania informacji odnośnie prowadzonych IKE do KNF, dwa razy do roku – dane półroczne i roczne (art. 17 ustawy o IKE i IKZE). Natomiast na mocy art. 40 rozporządzenia 2019/1238 dostawcy OIPE muszą przekazywać informację raz na rok do organu nadzorczego, a ten w dalszej kolejności jest zobowiązany doręczyć je do EIOPA.

Wyniki ogólnopolskiego badania posiadaczy IKE z punktu widzenia gotowości nabycia OIPE

Obowiązujące w UE przepisy dotyczące OIPE jako pierwszy kraj zaimplementowała Słowacja, dlatego pierwszym w całej UE dostawcą, któremu Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA) wydał zgodę w sprawie nowego rozwiązania emerytalnego, jest słowacki dom maklerski Finax, który działa także w Chorwacji, Czechach, na Węgrzech i w Polsce. Łącznie obsługuje 40 000 klientów, którzy ulokowali 350 mln euro. Aby otrzymać zgodę, Finax musiał wykazać poziom ryzyka i potencjalną stopę zwrotu oszczędności klienta na podstawie modeli matematycznych. Mając na uwadze polską bazę klientów spółki Finax we wrześniu 2022 r. przeprowadzono anonimowe badanie ankietowe metodą CAWI z wykorzystaniem formularzy ankiet Google Forms, uzyskując zwrotność ankiet na poziomie blisko 600. Celem ankiety było poznanie opinii posiadaczy IKE na temat posiadanego produktu, stopy zwrotu za ostatni rok (2021), zadowolenia z produktu IKE, wysokości wpłaty rocznej w ostatnim roku (2021), a także uzyskanie informacji o ich wiedzy na temat OIPE i preferowanych kierunkach inwestowania w ramach tego nowego produktu emerytalnego. Warunkiem wzięcia udziału w badaniu było posiadanie na moment badania aktywnego produktu IKE. Dokładną charakterystykę badanej grupy przedstawiono w tabeli 2.

Większość badanych osób prowadziła swoje IKE w domu maklerskim lub w biurze maklerskim (72,9%). Następnie 15,7% osób prowadziło IKE w banku, 7,8% prowadziło IKE w instrumentach TFI, 3,6% w towarzystwach ubezpieczeń na życie a 0,2% w instrumentach PTE (wykres 3).

Najczęściej w inwestycjach Indywidualnego Konta Emerytalnego badane osoby inwestowały w fundusze ETF (53,6%) oraz w akcje (51,5%) a rzadziej w obligacje (29,7%). Mniejsza część badanych osób inwestowała z jednostki funduszy emerytalnych (12,6%). W lokaty inwestowało 1,5% osób a w polisy ubezpieczeniowe 0,2% badanych. Badani w 2,6% nie wiedzieli w jakie instrumenty są inwestowane ich pieniądze w IKE (wykres 4).

Następnie na skali 1–10 pkt badane osoby oceniały zadowolenie z wyników Indywidualnego Konta Emerytalnego. Większość osób oceniało swoje zadowolenie między 5–8 pkt, a średnia ocena zadowolenia wyniosła 6,62 pkt. Następnie dokonano zgodnie z metodyką NPS (Net Promoter Score) podziału ankietowanych na 3 grupy: detraktorów (krytyków) oceniających wyniki IKE między 1 a 6 pkt, obojętnych oceniających wyniki IKE na 7 lub 8 pkt oraz promotorów oceniających wyniki IKE na 9 lub 10. Na tej podstawie obliczono wskaźnik NPS, którego wartość wyniosła minus 26,1%, mając na uwadze, że modelowo NPS to liczba całkowita na skali od –100 do +100 (wykres 5). Ujemna wartość wskaźnika NPS świadczy o tym, że większość ankietowanych jest niezadowolona z wyników IKE, co rodzi w przyszłości pole do oczekiwanej poprawy wyników IKE ze strony instytucji finansowych je prowadzących, a dla nowego produktu OIPE szansę na poprawę wskaźnika NPS.

Ze skrótem OIPE spotkało się kiedykolwiek 66,3% badanych osób, a 33,7% osób nie znało takiego pojęcia (wykres 6).

Spytano też badane osoby o to, w jakie instrumenty chciałyby inwestować w ramach OIPE. Najczęściej badani chcieliby inwestować w fundusze ETF (80,5%), a następnie w akcje globalne (55,6%) i obligacje skarbowe (30,6%). Mniejszy odsetek respondentów chciałby inwestować w akcje polskie (18,6%) i surowce (18,6%), a także w obligacje polskie (14,6%), kryptowaluty (11,8%) i lokaty (3,1%). W badanej grupie było 11,1% osób, które nie wiedziały w co chciałyby inwestować w ramach OIPE (wykres 7).

Poproszono respondentów również o ocenę istotności czynników przy prowadzeniu dobrowolnego produktu gromadzenia kapitału emerytalnego na skali 1–10 pkt. W badaniu uwzględniono następujące czynniki: obsługa on-line, preferencje podatkowe, niskie opłaty, stopę zwrotu, bezpieczeństwo środków, a statystyki opisowe dla tych ocen zaprezentowano w tabeli 3.

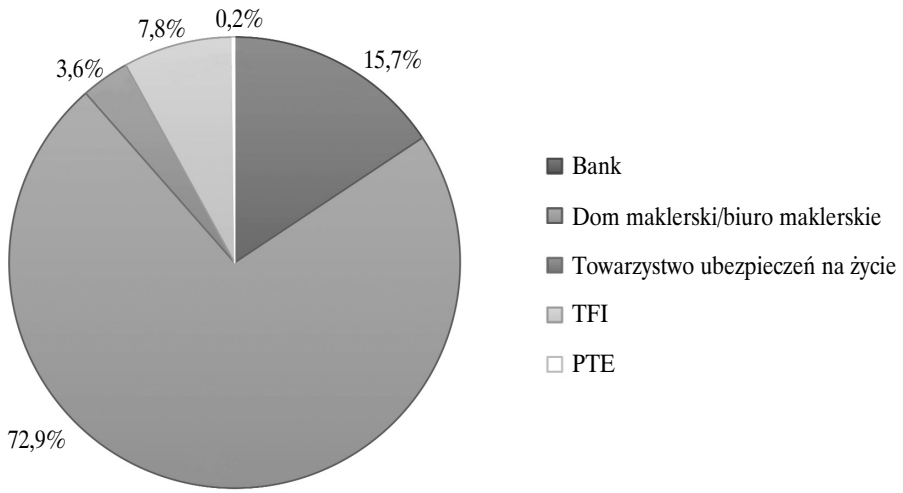
W przypadku dobrowolnego produktu gromadzenia kapitału emerytalnego: IKE, OIPE za najważniejsze badani oceniali preferencje podatkowe 8,65 pkt/10 pkt i niskie opłaty 8,60 pkt/10 pkt, a następnie bezpieczeństwo środków 8,52 pkt/10 pkt i obsługę on-line 8,43 pkt/10 pkt. Mniej istotna, ale jednak bardzo ważna była dla badanych osób stopa zwrotu z IKE/OIPE 7,78 pkt/10 pkt.

Tabela 2. Charakterystyka grupy badanej

	N	%		N	%
Płeć			**Wiek**		
Kobieta	40	7,3%	Do 29 lat	84	15,3%
Mężczyzna	509	92,7%	30–39 lat	264	48,1%
Miejsce zamieszkania			40–49 lat	164	29,9%
Wieś	61	11,1%	50–59 lat	31	5,6%
Miasto do 100 tys. mieszkańców	87	15,8%	60 lat i więcej	6	1,1%
Miasto 101–200 tys. mieszkańców	58	10,6%	**Liczba osób w gospodarstwie domowym**		
Miasto 201–300 tys. mieszkańców	25	4,6%	Jedna	116	21,2%
Miasto 301–400 tys. mieszkańców	12	2,2%	Dwie	151	27,5%
Miasto 401–500 tys. mieszkańców	16	2,9%	Trzy	121	22,0%
Miasto powyżej 500 tys. mieszkańców	290	52,8%	Cztery	133	24,2%
Województwo			Pięć	21	3,8%
Dolnośląskie	68	12,4%	Sześć i więcej	7	1,3%
Kujawsko-pomorskie	12	2,2%	**Średni miesięczny dochód netto na osobę w gospodarstwie**		
Lubelskie	7	1,3%	**domowym**		
Lubuskie	2	0,4%	Do 1000 zł	1	0,2%
Łódzkie	27	4,9%	1001–2000 zł	14	2,6%
Małopolskie	74	13,5%	2001–3000 zł	39	7,1%
Mazowieckie	160	29,0%	3001–4000 zł	93	16,9%
Opolskie	4	0,7%	4001 i więcej	402	73,2%
Podkarpackie	12	2,2%	**Dominująca forma zatrudnienia**		
Podlaskie	9	1,6%	Pracujący na etacie	331	60,3%
Pomorskie	41	7,5%	Pracujący na umowie cywilnoprawnej (zlecenia. o dzieło itp.)	17	3,1%
Śląskie	53	9,7%	Działalność gospodarcza	186	33,9%
Świętokrzyskie	7	1,3%	Działalność rolnicza	1	0,2%
Warmińsko-mazurskie	5	0,9%	Kontrakt menedżerski	3	0,5%
Wielkopolskie	54	9,8%	Inne	11	2,0%
Zachodniopomorskie	14	2,6%			

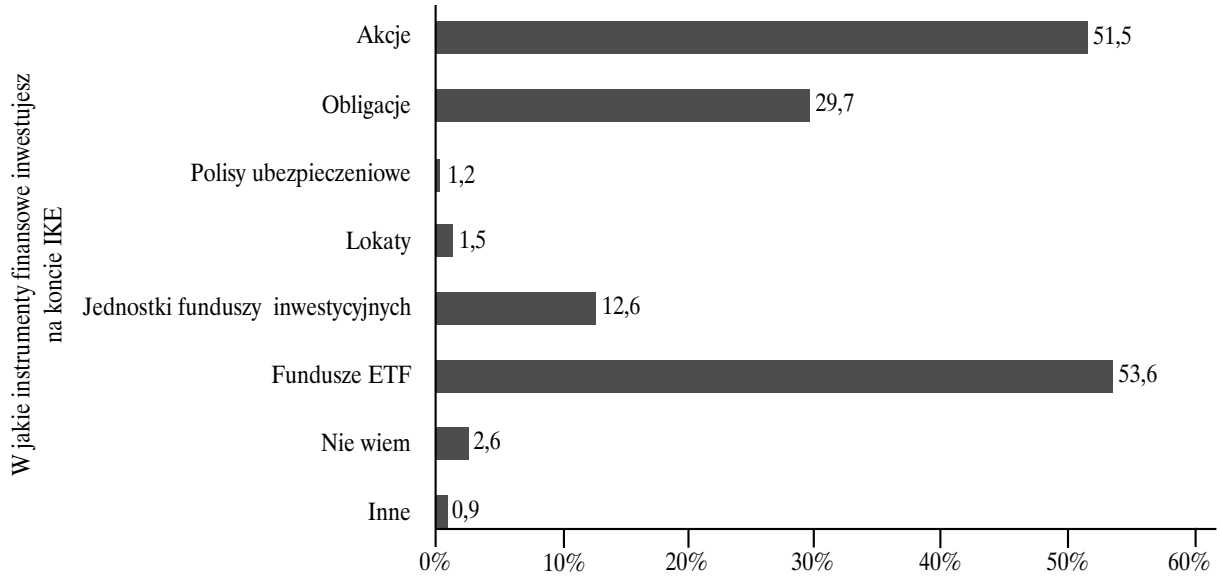
Źródło: opracowanie własne.

Wykres 3. Instytucja prowadząca Indywidualne Konto Emerytalne



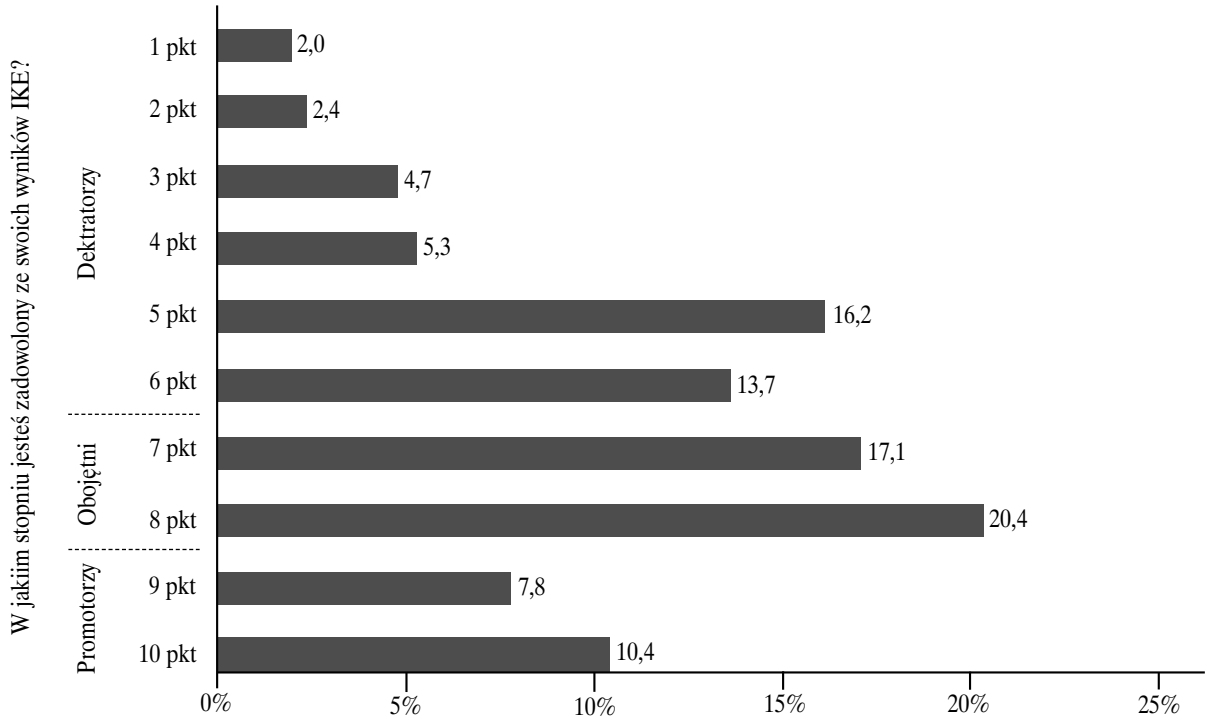
Źródło: opracowanie własne.

Wykres 4. Rodzaj instrumentach w inwestycjach Indywidualnego Konta Emerytalnego



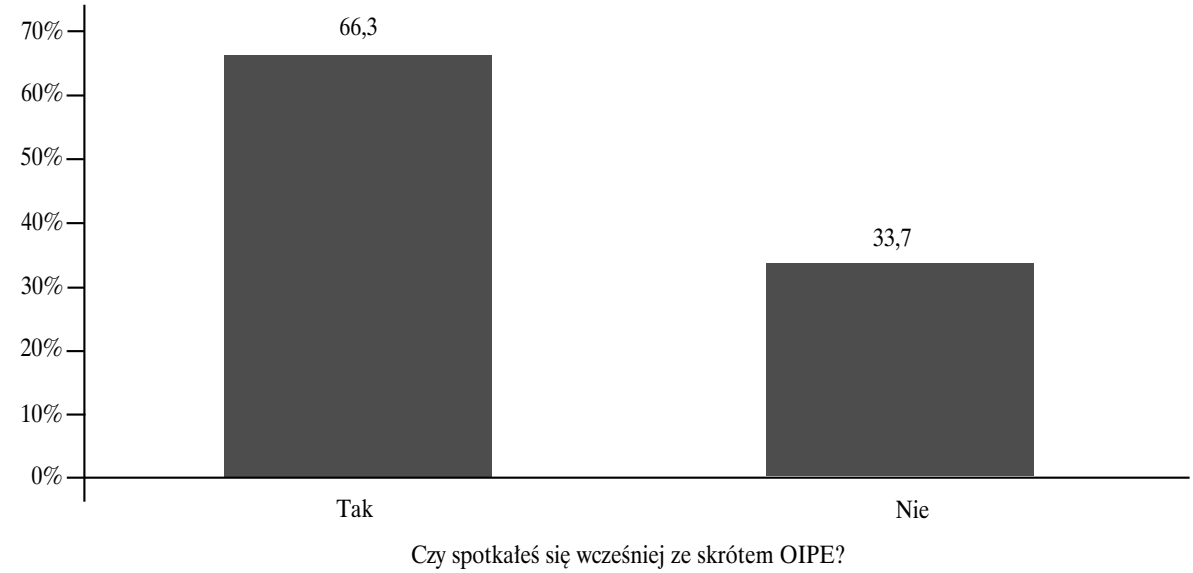
Źródło: opracowanie własne.

Wykres 5. Ocena zadowolenia z wyników Indywidualnego Konta Emerytalnego



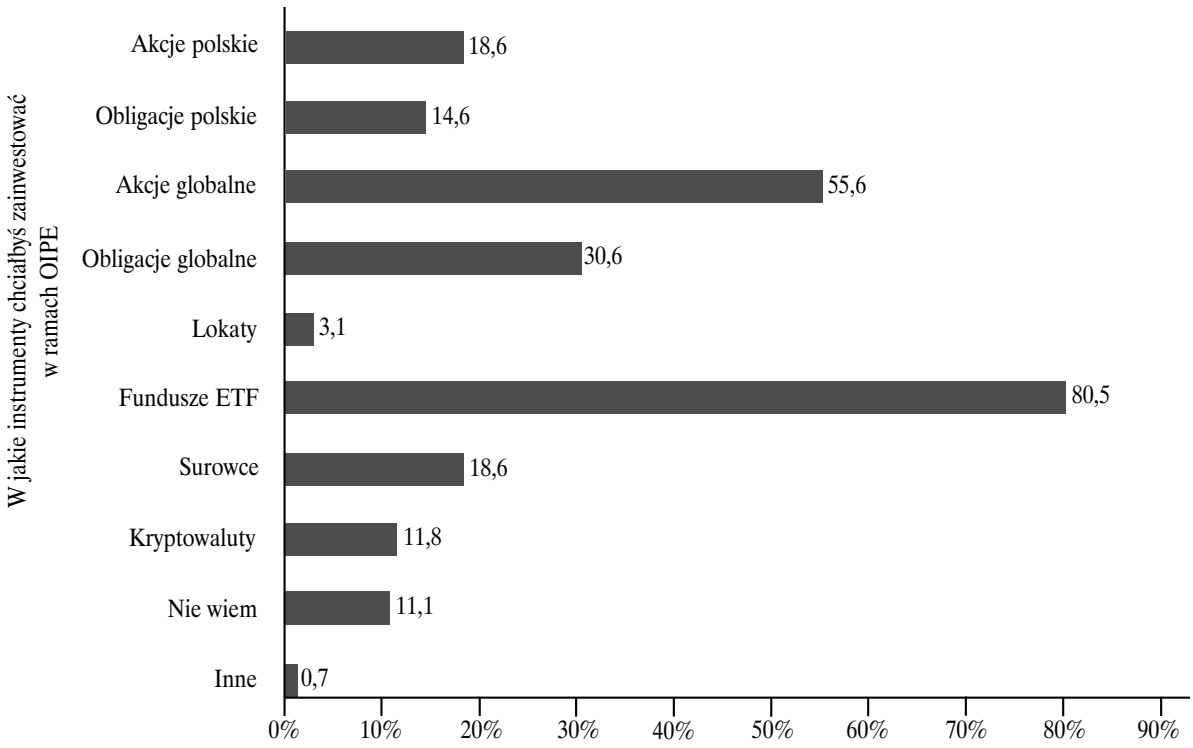
Źródło: opracowanie własne.

Wykres 6. Znajomość skrótu OIPE wśród posiadaczy IKE



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 7. Chęć inwestowania w instrumenty Ogólnoeuropejskiego Indywidualnego Produktu Emerytalnego



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Statystyki opisowe dla oceny istotności czynników przy prowadzeniu dobrowolnego produktu gromadzenia kapitału emerytalnego

Co jest dla Ciebie ważne w przypadku dobrowolnego produktu gromadzenia kapitału emerytalnego np: IKE, OIPE	*Min*	*Max*	*M*	*SD*	*Me*
Obsługa on-line	1	10	8,43	2,69	10
Preferencje podatkowe	1	10	8,65	2,47	10
Niskie opłaty	1	10	8,60	2,45	10
Stopa zwrotu	1	10	7,78	2,56	8
Bezpieczeństwo środków	1	10	8,52	2,48	10

Min – minimum, *Max* – maksimum, *M* – średnia, *SD* – odchylenie standardowe, *Me* – mediana

Źródło: opracowanie własne.

Zakończenie

Regulacje dotyczące OIPE poza celami związanymi z budowaniem prywatnego kapitału emerytalnego w ramach III filaru systemu emerytalnego, rozwój usług transgranicznych, mają się przyczynić do przezwyciężenia aktualnego rozdrobnienia rynkowego pod względem poziomów kosztów, ryzyka, innowacji i korzyści skali, a w konsekwencji do utworzenia jednolitego rynku emerytur indywidualnych i pobudzenia konkurencji między dostawcami z korzyścią dla konsumentów (Kaleta 2021). Ważnym celem OIPE jest wspieranie realizacji projektu CMU 2.0, czyli budowanie unii rynków kapitałowych w UE (Cunha 2019). Jednocześnie mając na uwadze regulacje związane z Bazylea III należy być świadomym potrzeby długoterminowych oszczędności, a to właśnie OIPE może być ich źródłem na poziomie unijnym.

W polskich realiach, po przyjęciu obecnego projektu ustawy o OIPE Polacy zyskają kolejny produkt służący dobrowolnemu oszczędzaniu na starość, przy pomocy którego będzie można skorzystać z zachęt podatkowych. Chociaż rozwiązanie w dużej mierze wzorowane jest na rozwiązaniach zastosowanych odnośnie IKE to przewidziana jest możliwość transgranicznego oszczędzania. Dzięki temu mobilność pracownicza nie jest ograniczeniem, jakie występowało wcześniej, kiedy chciano zabezpieczyć swoją sytuację materialną w okresie po zakończeniu aktywności zawodowej.

Empiryczna analiza opinii posiadaczy IKE o ich produktach emerytalnych wskazuje na szansę poprawy tej opinii poprzez dobrze skonstruowany, korzystny podatkowo produkt OIPE. Badani posiadacze IKE w większości znali pojęcie OIPE i potrafili określić, w co będą inwestowali w ramach tego produktu emerytalnego – najwięcej wskazań dotyczyło funduszy ETF, akcji globalnych i obligacji globalnych. Dla posiadaczy IKE przy nowych produktach OIPE najważniejsze są preferencje podatkowe oraz niskie opłaty, co ma wg założeń zrealizować produkt OIPE. Dobry produkt emerytalny, jakim wydaje się być OIPE, zwiększy poziom konkurencji na rynku prywatnych produktów emerytalnych, również w ujęciu transgranicznym.

Przypisy/Notes

[1] (OIPE) (ang. *Pan-European Pension Product*, PEPP). Jeszcze przed uchwaleniem samego rozporządzenia szereg dokumentów UE wskazywało na potrzebę tworzenia systemu długoterminowego oszczędzania na emeryturę. W rezolucji z 19 stycznia 2016 r. dotyczącej m.in. przyszłych wyzwań związanych z regulacją usług finansowych w UE, Parlament Europejski podkreślił potrzebę stworzenia warunków sprzyjających „innowacjom w zakresie produktów finansowych" – takich, które „doprowadzą do większej różnorodności i większych korzyści dla gospodarki realnej", zachęcą obywateli Unii do inwestowania i przyczynią się do zapewnienia przyszłym emerytom dodatkowych środków finansowych. W rezolucji, jako przykład, padło określenie: „paneuropejski produkt emerytalny (PEPP) o prostej i przejrzystej strukturze". W konkluzjach z 28 czerwca 2016 r. Rada Europejska wezwała m.in. do „szybkich i zdecydowanych postępów, aby zapewnić przedsiębiorstwom łatwiejszy dostęp do finansowania i wspierać inwestycje w gospodarkę realną poprzez postępy w realizacji agendy unii rynków kapitałowych". W komunikacie z 14 września 2016 r. pt. „Unia rynków kapitałowych – przyspieszenie reformy" Komisja Europejska zapowiedziała rozważenie propozycji wprowadzenia „prostego, skutecznego i konkurencyjnego unijnego produktu z zakresu indywidualnego zabezpieczenia emerytalnego". W komunikacie z 8 czerwca 2017 roku pt. „Śródokresowy przegląd planu działania na rzecz unii rynków kapitałowych", Komisja poinformowała, że przedstawi wniosek ustawodawczy dotyczący „ogólnoeuropejskiego produktu" indywidualnego zabezpieczenia emerytalnego.

[2] Na problem skomplikowania umów dotyczących dodatkowego oszczędzania wskazała J. Rutecka-Góra z swoim zespołem. Ich zdaniem ponad połowa osób nie rozumie tych dokumentów (Rutecka-Góra i in., 2020).

[3] Przykładem badania wiedzy ekonomicznej może być opracowanie przygotowane przez OECD (2020).

[4] Wskazać można wyniki badań na występowanie ujemnej korelacji pomiędzy liczbą dostępnych opcji inwestycyjnych a współczynnikiem uczestnictwa w dobrowolnych pracowniczych programach emerytalnych (Iyengar, Huberman i Jiang 2004; Madrian i Shea 2001)

[5] Badania przeprowadzone przez Beshears i in. (2013) wykazały, że uproszczenie decyzji dotyczących alokacji aktywów (poprzez przedstawienie opcji domyślnej) ma pozytywny wpływ na wskaźnik partycypacji.

[6] Podstawy prawne stanowią ustawy: z 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych oraz indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego, tekst jedn. Dz.U. z 2022 r., poz. 1792 (dalej jako ustawa o IKE i IKZE); z 20 kwietnia 2004 r. o pracowniczych programach emerytalnych, tekst jedn. Dz.U. z 2021 r., poz. 2139 ze zm.; z 4 października 2018 r. o pracowniczych planach kapitałowych, tekst jedn. Dz.U. z 2023 r. poz. 46 (dalej jako ustawa o PPK).

[7] Warto być świadomym, że z zachęt podatkowych w największym stopniu korzystają zamożniejsze gospodarstwa domowe, a więc nie koniecznie te, którym potrzebne jest zabezpieczenie w okresie po zakończeniu aktywności zawodowej (Dybał, 2016, s. 282). W większości przypadków ulgi podatkowe powodują przesuwanie oszczędności do produktów, które są wspierane subsydiami (Kawalec, Błażuk i Kurek, 2015, s. 15). Należy mieć także na uwadze, że źle zaprojektowany system zachęt podatkowych może przyczynić się do osłabienia progresji podatkowej (Marcinkiewicz, 2018, s. 87).

[8] Wśród innych metod zachęt podatkowych wskazać można na: EEE (Exempt-Exempt-Exempt) oraz EET (Exempt-Exempt-Tax). Z dokładniejszą analizą problematyki zachęt podatkowych w produktach oszczędnościowych można zapoznać się w publikacjach: Rutecka (2015), Rutecka-Góra (2019).

[9] Jest to równowartość 5 mln euro, po średnim kursie NBP z dnia 14 sierpnia 2019 (kurs euro wynosił 4,3463 zł).

[10] Jest to równowartość 700 000 euro, po średnim kursie NBP z dnia 14 sierpnia 2019 (kurs euro wynosił 4,3463 zł).

Bibliografia/References

Bär, M. (2022). The pan-European Personal Pension Product: key characteristics and main challenges. *ZVersWiss 111*, 305–337. https://doi.org/10.1007/s12297-022-00535-2

Beshears, J., Choi, J., Laibson, D., Madrian, B. (2013). Simplification and saving. *Journal of Economic Behavior and Organization*, *95*, 130–145. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.03.007.

Borg, K., Minto, A., van Meerten, H. (2019). The EU's Regulatory Commitment to a European Harmonized Pension Product (PEPP): The Portability of Pension Rights vis-a-vis the Free Movement of Capital, *Journal of Financial Regulation*, *5*(2), 150–178, https://doi.org/10.1093/jfr/fjz005.

Calu, M., Stanciu, C. (2018). An Insight of the Future – Pan European Pension Product," Global Economic Observer, "Nicolae Titulescu" University of Bucharest, Faculty of Economic Sciences; *Institute for World Economy of the Romanian Academy*, vol. *6*(1), June.

Comiesięczne zestawienie informacji o oszczędnościach, PFR, Grudzień 2022 r.

Cunha Rodrigues, N. (2019). The Pan-European Pension Product and the Capital Markets Union: A Way to Enhance and Complete the Economic and Monetary Union?. In: da Costa Cabral, N., Cunha Rodrigues, N. (eds) The Future of Pension Plans in the EU Internal Market. *Financial and Monetary Policy Studies*, vol 48. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-29497-7_11

Dybał, M. (2016). Czynniki rozwoju prywatnych planów emerytalnych. W: J. Rutecka-Góra (Red.), *Długoterminowe oszczędzanie. Postawy, strategie i wyzwania*. Oficyna Wydawnicza SGH.

European Commission. (2018). *The 2018 Ageing Report Economic and Budgetary Projections for the EU Member States* (2016–2070). Luxembourg.

Iyengar, S., Huberman, G., Jiang, W. (2004). How Much Choice Is Too Much? Contributions to 401(k) Retirement Plans. W O. Mitchell, S. Utkus (Red.), *Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance* (s. 83–92). Oxford University Press.

Jakubowski, S. (2019). Świadczenia z pracowniczych planów kapitałowych, Rozprawy Ubezpieczeniowe. *Konsument na rynku usług finansowych*, *2*(32), 97–115.

Kaleta, P. (2021). Ogólnoeuropejski indywidualny produkt emerytalny (OIPE) w zarysie, Ubezpieczenia Społeczne. *Teoria i praktyka*, *1*,123–139.

Kawalec, S., Błażuk, K., Kurek, M. (2015). Jak mobilizować dodatkowe oszczędności emerytalne?. https://igte.pl/wp-content/uploads/2019/06/jak_mobilizowac_dodatkowe_oszczednosci_emerytalne_Raport_Capital_Strategy.pdf.

Madrian, B., Shea, D. (2001). The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participationand Savings Behavior. *Quarterly Journal of Economics*, *116*(4), 1149–1187.

Marcinkiewicz, E. (2018). *Uwarunkowania rozwoju dobrowolnych programów emerytalnych perspektywa makro- i mikroekonomiczna*. Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej.

OECD. (2021). *Pensions at a Glance 2021: OECD and G20 Indicators*, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/ca401ebd-en.

OECD. (2020). *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*.

Projekt ustawy o ogólnoeuropejskim indywidualnym produkcie emerytalnym z dnia 17 listopada 2021 (Polska). https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12341200/12745974/12745975/dokument531664.pdf.

Rutecka, J. (2015). Realokacja czy nowe oszczędności? – O efektach zachęt podatkowych w dodatkowym oszczędzaniu na starość w Polsce. *Rozprawy Ubezpieczeniowe*, *18*(1), s. 66–79.

Rutecka-Góra, J. (2019). Efekty zachęt podatkowych dodatkowym zabezpieczeniu emerytalnym w Polsce. W I. Kwiecień, P. Kowalczyk-Rólczyńska (Red.), *Ubezpieczenia. Wyzwania rynku* (s. 49–62). CH Beck.

Rutecka-Góra, J., Bielawska, K., Hadryan, M., Kowalczyk-Rólczyńska, P. i Pieńkowska-Kamieniecka, S. (2020). *Zrozumiałość, przejrzystość i efektywność indywidualnych produktów emerytalnych w Polsce*. Oficyna Wydawnicza SGH.

Sprawozdanie roczne w sprawie mobilności pracowników w UE, sprawozdanie końcowe, Komisja Europejska, grudzień 2016 r. (*2016 annual report on intra-EU labour mobility*), https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7981&furtherPubs=yes (dostęp 24.03.2023)

https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20041161205/U/D20041205Lj.pdf.

Uzasadnienie do projektu ustawy o ogólnoeuropejskim indywidualnym produkcie emerytalnym z dnia 17 listopada 2021 (Polska). https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12341200/12745974/12745975/dokument531666.pdf

Akty prawne/Legal acts

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 2019/1238 z dnia 20 czerwca 2019 r. w sprawie ogólnoeuropejskiego indywidualnego produktu emerytalnego (OIPE) PE/24/2019/REV/1 (Unia Europejska), Dz.U.UE.L.2019.198.1. https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2019/1238/oj.

Ustawa z 4 października 2018 r. o pracowniczych planach kapitałowych, tekst jedn. Dz.U. z 2023 r. poz. 46).

Ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych oraz indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego, tekst jedn. Dz.U. z 2022 r., poz. 1792.

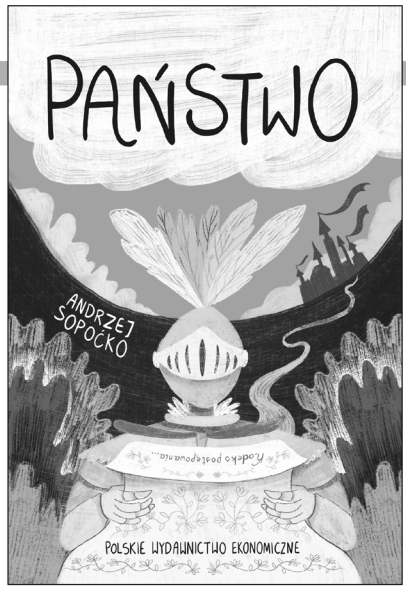
Ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o pracowniczych programach emerytalnych, tekst jedn. Dz.U. z 2021 r., poz. 2139 ze zm.

Krzysztof Waliszewski, profesor Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu w Instytucie Finansów. Jego badania koncentrują się na planowaniu finansów osobistych, pośrednictwie finansowym, osobistym doradztwie finansowym, technologiach finansowych i automatycznym doradztwie finansowym. Jest laureatem prestiżowej Nagrody Prezesa Polskiej Akademii Nauk za wybitne osiągnięcia w zakresie finansów. Członek Prezydium Komitetu Nauk o Finansach PAN, członek Rady Doradczej Finax, członek Doradczego Komitetu Naukowego przy Rzeczniku Finansowym na kadencję 2023–2026.

Dawid Banaś, asystent w Katedrze Pieniądza i Bankowości, Instytutu Finansów na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. W pracy naukowej skupia się przede wszystkim na systemach emerytalnych, sytuacji osób starszych, a także aspektach RegTechu.

Krzysztof Waliszewski, Associate Professor at Poznań University of Economics and Business, Poland, at the Institute of Finance. His research focuses on personal financial planning and management, financial intermediation, personal financial advice, fin-tech and robo-advice. He is a laureate of the prestigious Prize of the Presidency of the Polish Academy of Sciences for outstanding achievements in the field of finance. A member of the Presidium of the Committee on Financial Sciences of the Polish Academy of Sciences, member of Finax Advisory Board, member of the Advisory Scientific Committee at the Financial Ombudsman for the 2023–2026 term.

Dawid Banaś, Assistant at the Department of Money and Banking, Institute of Finance at the Poznań University of Economics and Business (Poland). In his scientific work, he focuses primarily on pension systems, the situation of the elderly, as well as aspects of RegTech.





Nowości

Więcej informacji na stronie www.pwe.com.pl