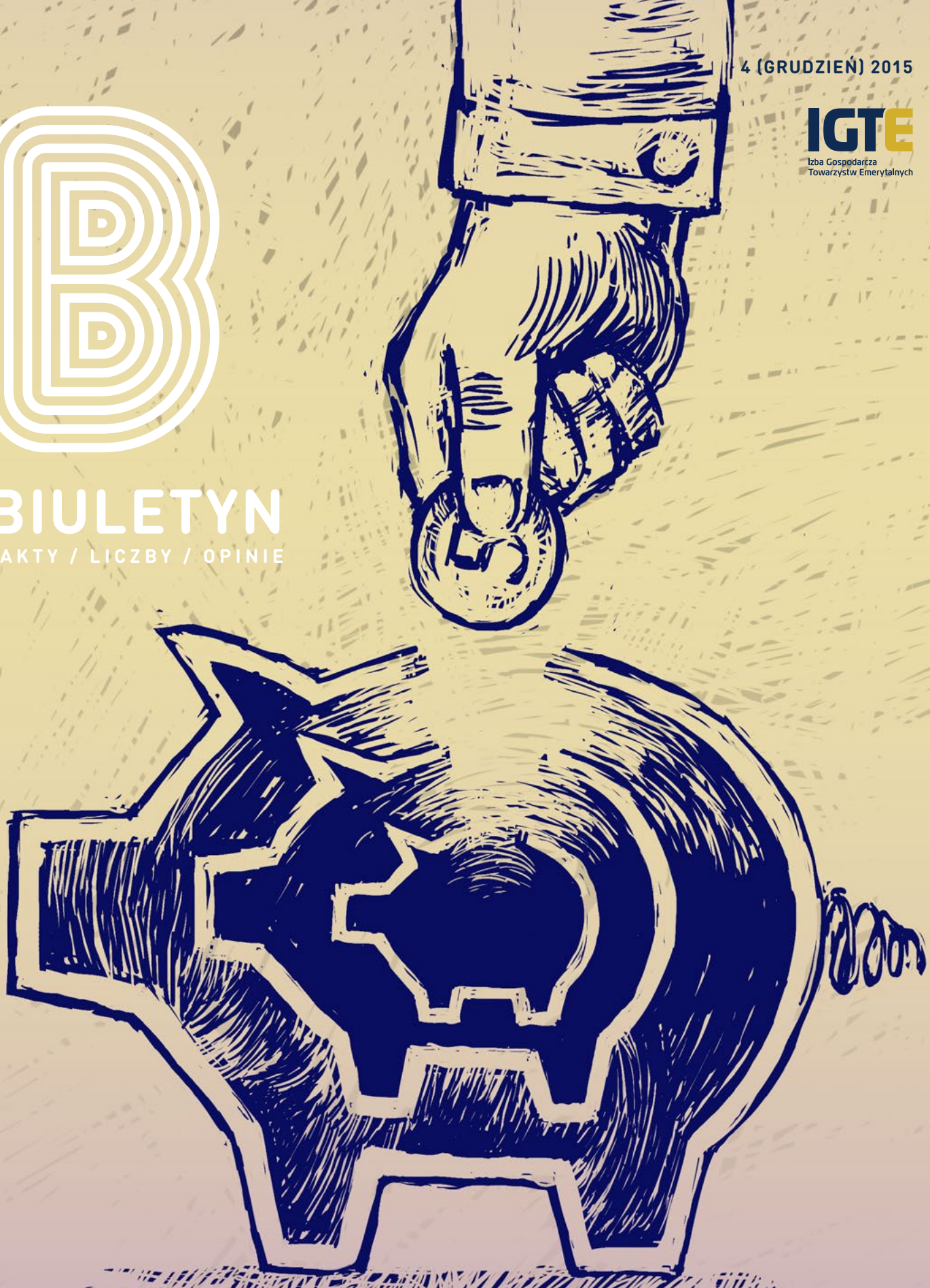
4 (GRUDZIEŃ) 2015

IGTE
Izba Gospodarcza Towarzystw Emerytalnych

BIULETYN

FAKTY / LICZBY / OPINIE



ANTCZAK:

Rośnie ryzyko wpadnięcia przez Polskę w pułapkę średniego poziomu rozwoju

WIKTOROW:

Generalnie jestem oburzona tym, jak w Polsce działa edukacja ekonomiczna

KADAR:

Fundusze emerytalne odgrywają ważną rolę w finansowaniu wzrostu gospodarki

SPIS TREŚCI

3

Małgorzata Rusewicz
Odpowiedzialność za porażki

6

Anna Kadar, Raluca Painter, James Hopegood
Tworzenie możliwości

9

dr Aleksandra Wiktorow
16 tysięcy listów

14

Jakub Gontarek
To nie jest solidarność

18

Krzysztof Nowak
Miejsce jeszcze to samo

22

Rafał Antczak
Polska w pułapce

OD WYDAWCY

Odpowiedzialność za porażki

Szanowni Czytelnicy,

Oddajemy Państwu ostatnie w tym roku wydanie biuletynu IGTE. W pierwszym z wywiadów – z Anną Kadar, Ralucą Painter oraz Jamesem Hopegoodem, pracownikami Dyrekcji Generalnej Komisji Europejskiej ds. Stabilności Finansowej, Usług Finansowych i Unii Rynków Kapitałowych – możecie Państwo przeczytać o tym, jak Komisja Europejska postrzega rolę współpracy rynków kapitałowych i komu ta współpraca powinna przynieść korzyści. W drugim wywiadzie dr Aleksandra Wiktorow, Rzecznik Finansowa, odpowiada na szereg pytań dotyczących funkcjonowania niedawno powołanej instytucji. Ostatni wywiad – z Jakubem Gontarkiem, członkiem Zarządu Ogólnopolskiego Forum Młodych Lewiatan – w szerokim kontekście ujmuje obecną sytuację i postawy młodych ludzi, także w kontekście zabezpieczenia emerytalnego. Ponadto publikujemy artykuł Krzysztofa Nowaka – partnera w Mercer, przedstawiający ocenę polskiego systemu emerytalnego w tegorocznym badaniu Melbourne Mercer Global Pension Index. Numer zamyka tekst Rafała Antczaka, członka zarządu Deloitte, w którym autor wskazuje na główny czynnik ryzyka wpadnięcia przez Polskę w pułapkę średniego poziomu rozwoju.

Zapraszam do lektury!

Małgorzata Rusewicz
prezes IGTE

Upływający rok nie przyniósł ani dobrej zmiany w systemie emerytalnym, ani perspektywy jego stabilizacji. Wśród ekspertów zajmujących się tematem zabezpieczenia emerytalnego w kilku kwestiach od wielu lat panuje zgoda. Zmiany demograficzne, sytuacja finansów publicznych oraz uwarunkowania gospodarcze spowodowały, że system emerytalny w dawnym kształcie – ze zdefiniowanym świadczeniem, nie mógłby realnie funkcjonować w dłuższej perspektywie.

Pierwszą próbą poradzenia sobie z tym wyzwaniem była reforma emerytalna z 1999 roku. Od tego czasu w systemie emerytalnym nastąpiło wiele mniejszych i większych zmian, kolejna reforma – obniżenie wieku emerytalnego – jest już gotowa, niestety w większości doraźnych, powodowanych innymi czynnikami, niż jego pewność, stabilność i efektywność. Listopadowe orzeczenie Trybunału Konstytucyjnego usankcjonowało systemowe modyfikacje z 2013 roku, a ponadto pozbawiło złudzeń blisko połowę Polaków, że środki zgromadzone w OFE są ich własnością. Uzasadniając wyrok, sędzia sprawozdawca wskazał, że ustawodawca jest nie tylko uprawniony, ale także zobowiązany do dokonywania daleko idących zmian w systemie ubezpieczeń społecznych, jeśli uzna, iż wymaga tego dobro ubezpieczonych, natomiast obywatel ponosi solidarną odpowiedzialność za porażki swojego państwa.

Brak strategicznego, konsekwentnego i dynamicznego działania w rozwiązaniu zbliżającego się coraz większymi krokami problemu podstarzałego społeczeństwa z minimalnymi emeryturami cechował większość decydentów. Powodów takiego zachowania było wiele, w tym sporo obiektywnych. Problem jednak został i narasta, a czas mija nieubłaganie. Zbliża się moment, w którym przejdziemy na emeryturę, i jeśli jako społeczeństwo nie weźmiemy się za jego rozwiązanie, to solidarnie weźmiemy odpowiedzialność za porażkę państwa w tym obszarze. Emeryci będą dostawali za niskie świadczenia, a pracujący będą płacić za wysokie podatki. Taka sytuacji zamrozi możliwości rozwoju gospodarki i wzrost stopy życiowej Polaków na dziesięciolecia.

Nie jest jednak za późno na mądre decyzje, które uchronią nas przed takim losem. System emerytalny potrzebuje w tej chwili stabilności. Liczba zmian, której został poddany, okresowe zredukowanie krajowych instrumentów efektywnego pomnażania długoterminowych oszczędności oraz erozja języka publicznej debaty spowodowały narastającą społeczną nieufność wobec instytucji państwa i instytucji finansowych. Polacy nie tylko przestają wierzyć w przyszłe świadczenia z systemu publicznego, ale w większości nie widzą trwałej, bezpiecznej i atrakcyjnej alternatywy dla gromadzenia prywatnych środków na starość. Jeśli średnio raz na dwa lata będziemy dokonywać znaczących zmian w systemie długoterminowych zobowiązań emerytalnych, to stworzymy słuszne wrażenie kompletnej jego nieprzewidywalności. Takiego systemu nie będą traktować poważnie ani obywatele, ani rządzący – ulegnie rozpadowi. Dlatego konieczne jest przywrócenie jego stabilności i przewidywalności.

W 2016 roku czeka nas przegląd emerytalny, do dokonania którego zobowiązany jest rząd. To ważne wydarzenie, które może stać się przyczynkiem do pogłębionej dyskusji o obecnej i przyszłej kondycji systemu emerytalnego. Warto pamiętać, że tworzą go III

Emeryci będą dostawali za niskie świadczenia, a pracujący będą płacić za wysokie podatki

filary, a w obecnej sytuacji, ten trzeci, dobrowolny komponent nabiera coraz większego znaczenia. Polacy wprawdzie z niego korzystają, ale jest to zjawisko marginalne. Powodów jest wiele – brak wzorców kulturowych, niski poziom edukacji ekonomicznej, brak popularyzacji regulowanych prawem produktów, dobre, ale nie idealne zachęty do oszczędzania – co nie zmienia faktu, że większość z nich można relatywnie łatwo usunąć. Wystarczy skorzystać z doświadczeń innych krajów, mających spore sukcesy na tym polu.

Jeśli I filar jest najbardziej narażony na wspomniane wyżej czynniki demograficzne, finansowe i gospodarcze, rola II została w drodze ewolucji zredukowana, to aby zapewnić równowagę systemu, konieczne jest wsparcie III filaru. To właśnie on ma największy potencjał rozwoju. Wprowadzony niedawno, oparty bez wątpienia na własności prywatnej, nieobarczony obciążeniami z przeszłości, nienarażony dotąd bezpośrednio na brak zaufania społeczeństwa jest główną nadzieją na przyzwoite emerytury i impuls dla gospodarki w postaci ożywczego strumienia krajowych oszczędności.

Stoimy zatem przed ogromną szansą na znalezienie rozwiązania wielu problemów systemu emerytalnego, prawdopodobnie ostatnią. Wszyscy jego interesariusze powinni oczywiście prowadzić usystematyzowany, odpowiedzialny i otwarty na argumenty innych dialog. Nie to jednak będzie czynnikiem sukcesu w znalezieniu optymalnych rozwiązań. O powodzeniu III filara, mierzonego powszechnym uczestnictwem, zadecyduje rozumienie własnego interesu w kontekście interesu pozostałych interesariuszy systemu, coś z czego przed laty byliśmy sławni na całym świecie, czego coraz mniej w naszym kraju – solidarność.

Powinniśmy zrozumieć, że bardziej powszechny III filar, zbudowany z prywatnych oszczędności obywateli, nie tylko zapewni wyższy poziom emerytur, ale przyczyni się do dalszego rozwoju kraju i jego gospodarki, a na tym, jeśli zechcą, skorzystają wszyscy Polacy. Bez wątpienia znalezienie rozwiązań równoważących długoterminowe interesy jego interesariuszy będzie autentycznym wyrazem nowoczesnego patriotyzmu. Polska ma jeden z najniższych współczynników kapitału społecznego w Unii Europejskiej. Zbudowanie w Polsce czegoś nowego i dobrego może być początkiem zmian w tym zakresie. Tym bardziej, że III filar jest obszarem, do którego nie musi odnosić się żadna ideologia. Ona po prostu musi być przejrzysty, atrakcyjny, efektywny i trwały.

Stworzenie takiego rozwiązania jest możliwe, wymaga tylko woli, czasu i odpowiedniej determinacji. O ile w krótkiej perspektywie wprowadzenie nowego modelu III filara może wiązać się dla wybranych podmiotów z poniesieniem pewnych kosztów lub odroczoną w czasie gratyfikacją, to w długiej, właściwej dla kwestii emerytalnych perspektywie, beneficjentem tej inwestycji będą i obywatele, i rząd, i biznes. Polak po szkodzie jest mądry, ale na ogół biedny. Spróbujmy być mądrzy przed szkodą, by zamiast klepać biedę, liczyć zgromadzone przez nas pieniądze.

Małgorzata Rusewicz
prezes IGTE

Stoimy zatem przed ogromną szansą na znalezienie rozwiązania wielu problemów systemu emerytalnego, prawdopodobnie ostatnią

KORESPONDENCJA Z BRUKSELI

Tworzenie możliwości

Rozmowa z pracownikami Dyrekcji Generalnej Komisji Europejskiej ds. Stabilności Finansowej, Usług Finansowych i Unii Rynków Kapitałowych: **Anną Kadar** – urzędniczką ds. prawnych, **Ralucą Painter** – urzędniczką ds. polityki, **oraz Jamesem Hopegoodem** – analitykiem polityki.

Wspólny rynek dla osobistych ubezpieczeń emerytalnych trzeciego filaru mógłby przynieść korzyści zarówno oszczędzającym, jak i instytucjom wypłacającym świadczenia emerytalne

W lutym 2015 roku Komisja Europejska przedstawiła do konsultacji publicznych zieloną księgę unii rynków kapitałowych. Jakie są główne cele, które Komisja chce osiągnąć dzięki temu dokumentowi i jaką rolę, w zamierzeniu Komisji, mogłyby mieć fundusze emerytalne w ramach tej unii?

Jednym z głównych priorytetów planu działania w zakresie unii rynków kapitałowych jest stwarzanie możliwości zarówno dla inwestorów detalicznych, jak i dla inwestorów instytucjonalnych. Fundusze emerytalne jako inwestorzy długookresowi odgrywają ważną rolę w finansowaniu wzrostu gospodarki realnej. Rynki kapitałowe UE muszą przynosić atrakcyjne zwroty z inwestycji i dobre wyniki takim inwestorom jak fundusze emerytalne, aby te fundusze mogły wypłacać emerytury.

Stwarzanie możliwości dla inwestorów to między innymi ułatwianie im dostępu do informacji. W tym celu, w kontekście planu inwestycyjnego dla Europy, Komisja Europejska i Europejski Bank Inwestycyjny są w trakcie tworzenia Portalu Projektu Inwestycji Europejskich (EIPP), który będzie centralną bazą danych projektów inwestycyjnych. Jest to miejsce, gdzie inwestorzy mogą uzyskać informacje o wykonawcach i projektach poszukujących finansowania.

W jednym ze swoich wystąpień Jonathan Hill, Komisarz ds. Stabilności Finansowej, Usług Finansowych i Unii Rynków Kapitałowych, powiedział: „Branża ubezpieczeń emerytalnych jest strażnikiem jednego z największych źródeł finansowania w Europie. Z konieczności odgrywa istotną rolę na rynkach kapitałowych i w ogóle w społeczeństwie, i staje się coraz bardziej znaczącym inwestorem w gospodarce europejskiej. Rosnące pracownicze i prywatne ubezpieczenia emerytalne w Europie powinny doprowadzić do większego napływu środków do szerokiego spektrum inwestycji i zachęcić do przechodzenia w kierunku finansowania rynkowego."[1] Słowa te nasuwają pytanie, jak Unia Europejska ocenia taką znaczną marginalizację roli funduszy emerytalnych w największych państwach regionu Europy Środkowo-Wschodniej?

Głównymi zasadami, którymi kieruje się Komisja Europejska w dziedzinie emerytur, są komplementarność oraz

1. Komisja Europejska – wystąpienie: Emerytury, inwestycje i Europa: nowy plan, 12 marca 2015 http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-15-4599_en.htm

poszanowanie prerogatyw państw członkowskich w zakresie organizowania własnych systemów emerytalnych. Komplementarność oznacza, że jeden filar emerytalny nie jest preferowany w porównaniu z innym; preferowany system emerytalny wybrany przez państwo członkowskie musi jednak prowadzić do bezpiecznych, odpowiednich i trwałych emerytur dla obywateli Europy. Plan działania w zakresie unii rynków kapitałowych w szczególności podkreśla ważną rolę funduszy emerytalnych jako istotnych graczy w finansowaniu wzrostu gospodarki UE jako całości. Jak zapowiada plan działania w zakresie unii rynków kapitałowych, Komisja Europejska zamierza ocenić możliwości prowadzenia ramowej polityki mającej na celu stworzenie europejskiego rynku prostych, efektywnych i konkurencyjnych osobistych ubezpieczeń emerytalnych, co mogłoby sprzyjać działalności funduszy emerytalnych poprzez rozwój istniejących rynków, zachęcanie do różnorodności i budowanie efektu skali, oferując w ten sposób instytucjom świadczeń emerytalnych dostęp do większego rynku oszczędzających w Europie.

Rynki kapitałowe UE muszą przynosić atrakcyjne zwroty z inwestycji i dobre wyniki takim inwestorom jak fundusze emerytalne

Polska jest przykładem państwa, które dzięki przekształceniu systemu emerytalnego w 1999 roku spowodowało niezwykły rozwój rynku kapitałowego. Polską giełdę uznawano za jedną najlepiej rozwijających się w Europie. Obecnie, w wyniku okoliczności obejmujących między innymi ostatnią zmianę systemu emerytalnego, na warszawskiej giełdzie panuje zastój. Polskim funduszom emerytalnym nie wolno inwestować nie tylko w obligacje państwowe, ale także w takie instrumenty jak ETF-y czy instrumenty pochodne. Czy zielona księga unii rynków kapitałowych może wpłynąć na decyzje polskiego rządu w tym zakresie? Czy wprowadzi regulacje, np. wymagające zmian w przepisach krajowych w celu umożliwienia funduszom emerytalnym szerszego stosowania instrumentów inwestycyjnych dostępnych na rynku?

Ważne jest tu zaznaczenie, że równolegle do prac dotyczących planu działania w zakresie unii rynków kapitałowych Komisja Europejska pracuje również nad modernizacją funduszy emerytalnych. Przegląd dyrektywy IORP, wśród kluczowych kwestii proponuje między innymi złagodzenie ograniczeń inwestycyjnych w celu zapewnienia dla IORP swobody inwestowania na przykład w infrastrukturę i kredyty dla instytucji bez ratingu, aby wzmocnić zdolność IORP do inwestowania w aktywa finansowe z długoterminowym profilem ekonomicznym. Oczekuje się, że Parlament Europejski i Rada rozpoczną rozmowy nad tą propozycją na początku 2016 roku. Dla Komisji Europejskiej ważne będzie utrzymanie celu propozycji, którym jest udoskonalenie obecnej dyrektywy IORP1 w kwestiach dotyczących zarządzania i transparentności oraz zachęcenie funduszy emerytalnych do dalszej działalności międzynarodowej.

Jakie będą następne kroki Komisji Europejskiej po zakończeniu konsultacji publicznych na temat unii rynków kapitałowych? Czy są już pierwsze wnioski dotyczące tego, co i jak należy zrobić?

Jak zapowiada plan działania w zakresie unii rynków kapitałowych, Komisja Europejska zamierza ocenić możliwości prowadzenia ramowej polityki mającej na celu stworzenie europejskiego rynku prostych, efektywnych i konkurencyjnych osobistych ubezpieczeń emerytalnych. Komisja powinna przedstawić wyniki takiej oceny w czwartym kwartale 2016 roku. Komisja zbada również, czy potrzebne byłyby europejskie przepisy prawne, jako podstawa europejskiego rynku osobistych ubezpieczeń emerytalnych.

Wspólny rynek dla osobistych ubezpieczeń emerytalnych trzeciego filaru mógłby przynieść korzyści zarówno oszczędzającym – poprzez zaoferowanie im większego wyboru możliwości oszczędzania na emeryturę przy odpowiednim poziomie ochrony konsumenta – jak i instytucjom wypłacającym świadczenia emerytalne – poprzez rozwijanie korzyści skali, dywersyfikację ryzyka, innowacje i sprzyjanie konkurencyjności, co prowadzi do obniżania kosztów dla oszczędzających.

Na początku marca Parlament Europejski uzgodnił ramowe zasady wprowadzania nowej kategorii funduszy przeznaczonych do inwestycji długookresowych (Europejskie Fundusze Inwestycji Długoterminowych, ELTIF). Jest to niezmiernie ważny dokument, który umożliwi rozwój np. długookresowych projektów infrastrukturalnych, w których finansowaniu fundusze eme-

Głównymi zasadami, którymi kieruje się Komisja Europejska w dziedzinie emerytur, są komplementarność oraz poszanowanie prerogatyw państw członkowskich w zakresie organizowania własnych systemów emerytalnych

rytalne w skali światowej mają bardzo niskie zaangażowanie (1-2% portfela inwestycyjnego). Poziom ten uznaje się za zdecydowanie zbyt niski w stosunku do potencjału finansowego tej kategorii inwestorów oraz charakteru ich bilansów, a zwłaszcza w stosunku do potrzeb w zakresie rozwoju infrastruktury. Jakie możliwości stworzy porozumienie osiągnięte w Parlamencie Europejskim? Co to faktycznie oznacza dla gospodarek krajowych z jednej strony i dla funduszy emerytalnych jako inwestorów z drugiej?

Rozporządzenie ELTIF, które obowiązuje od 9 grudnia 2015 roku, przygotowano z myślą o długookresowych, cierpliwych inwestorach, takich jak fundusze emerytalne i zakłady ubezpieczeń na życie. Dzięki ELTIF fundusze emerytalne, które nie są wystarczająco duże, aby bezpośrednio inwestować w projekty infrastrukturalne, będą mogły angażować się w takie projekty za pośrednictwem tych nowych zbiorowych funduszy inwestycyjnych. Fundusze ELTIF mogą inwestować w spółki (nienotowane na giełdzie i notowane o wartości rynkowej do 500 milionów euro) a także aktywa, w tym w infrastrukturę i własność intelektualną. Mogą więc być cennym źródłem dywersyfikacji obejmującej aktywa niestandardowe. Fundusze ELTIF zaprojektowano jako fundusze zamknięte, które zwykle nie pozwalają na wcześniejsze umorzenie, aby dać pewność zarówno inwestorom jak i spółkom i projektom, w które zainwestowano, że kapitał będzie dostępny przez okres, kiedy jest potrzebny. Naszą ambicją jest, aby fundusze ELTIF stymulowały długookresowe inwestycje w te projekty, których państwa członkowskie bardzo potrzebują. Fundusze emerytalne będą miały dostęp do projektów długookresowych z potencjałem do dostarczania przewidywalnych długookresowych przepływów finansowych potrzebnych, aby fundusze mogły się wywiązać ze swoich długookresowych zobowiązań.

Czy Komisja planuje podjęcie działań w celu zachęcania państw członkowskich do mobilizowania długookresowych oszczędności emerytalnych? Jest to szczególnie ważne w państwach Europy Środkowo-Wschodniej, ponieważ dodatkowe zabezpieczenie emerytalne w Polsce, na Węgrzech i w Czechach będzie pochodzić ze składek wpłacanych dobrowolnie przez samych ubezpieczonych na poczet przyszłych emerytur. Jakie ewentualne kroki Komisja planuje podjąć lub jakie kroki mogłaby podjąć w tym zakresie?

Plan działania w zakresie unii rynków kapitałowych wspiera rozwój osobistych ubezpieczeń emerytalnych w uzupełnieniu publicznych i pracowniczych programów emerytalnych. Komisja zbada sposoby poszerzenia wyboru możliwości oszczędzania na emeryturę oraz budowania w UE rynku prywatnych osobistych ubezpieczeń emerytalnych. Instytucje wypłacające świadczenia emerytalne będą mogły proponować taką możliwość w swojej ofercie prywatnych ubezpieczeń w całej UE, co będzie korzystne zarówno dla instytucji wypłacających emerytury, które będą miały dostęp do większego rynku, jak i dla konsumentów, którzy będą mogli liczyć na bezpieczną, nisko kosztową i dostępną formę oszczędzania na emeryturę. Większy europejski rynek ubezpieczeń emerytalnych w trzecim filarze wspierałby także podaż środków napływających z funduszy emerytalnych do gospodarki realnej.

pytał
Filip Pietkiewicz-Bednarek

ROZMOWY Z ADMINI-STRACJĄ

16 tysięcy listów

Wywiad z **dr Aleksandrą Wiktorow**, byłą prezes ZUS i Rzecznik Ubezpieczonych, obecną Rzecznik Finansową.

Liczba podmiotów, na które klienci będą mogli kierować do nas skargi wzrosła z około 60 do około 2,5 tysiąca

Minęło już kilka miesięcy od czasu, kiedy Prezydent podpisał ustawę powołującą Rzecznika Finansowego. Gratulujemy Pani nowej roli, która wymaga jednak ogromnego nakładu pracy, konieczności pozyskania dodatkowych kompetencji, zmiany struktury i wielu innych działań. Na jakim etapie prac Państwo jesteście? Czy instytucja działa już w pełnym zakresie?

Rzeczywiście upłynęło kilka miesięcy od momentu podpisania ustawy, niemniej weszła ona w życie dopiero 10 października, a cześć jej przepisów – np. rozwiązania w zakresie polubownego rozwiązywania sporów – zacznie obowiązywać dopiero w styczniu. W nowej formule działamy więc relatywnie krótko. Ostatni okres to rzeczywiście czas wytężonej pracy całego zespołu. Utworzyliśmy nowy pion zajmujący się zagadnieniami sektora bankowo-finansowego, pracujemy nad stworzeniem struktur mających obsługiwać proces mediacji.

Największym wyzwaniem było i jest pozyskanie nowych pracowników. W biurze Rzecznika Ubezpieczonych pracowało 38 osób, przy czym połowa z nich to byli pracownicy techniczni. Wyjaśnię, że rocznie otrzymujemy około 16 tysięcy listów i sama fizyczna obsługa tej korespondencji zajmuje wiele czasu. To oczywiste, że tak małym zespołem nie bylibyśmy w stanie wykonywać nowych obowiązków – liczba podmiotów, na które klienci będą mogli kierować do nas skargi wzrosła z około 60 do około 2,5 tysiąca, obszar naszego działania niesłychanie się powiększa. Poza wszystkim znanymi bankami, towarzystwami funduszy inwestycyjnych i biurami maklerskimi dochodzą jeszcze różne biura płatnicze i instytucje pożyczkowe.

W czasie tej dynamicznej zmiany sporym wyzwaniem jest kwestia finansowania. W nowym pionie zatrudniliśmy dotąd 4 pracowników, pozyskujemy kolejnych. Zwiększanie zatrudnienia generuje nie tylko większe koszty, ale wymaga ich określenia w najbliższej przyszłości i zapewnienia ich pokrycia, a do tej chwili nie zostało wydane rozporządzenie, które regulowałoby zasady wpłat od nowych instytucji, na które można do nas składać skargi. Na razie funkcjonujemy ze środków wpłacanych przez ubezpieczycieli, szczęśliwie w ostatnim kwartale podmioty ubezpieczeniowe płacą z góry za trzy miesiące, dlatego mamy pewien bufor bezpieczeństwa. Mamy nadzieję, że wspomnienie rozporządzenie sprawnie wejdzie w życie. Instytucje finansowe mają nam zapłacić wstecz, ale dopóki nie mamy zapewnionego finansowania musimy być ostrożni. Plan zakłada przyjęcie w tym roku łącznie 10 osób, a w przyszłym 40. Potem zobaczymy, co dalej.

Poza tymi kwestiami działamy już sprawnie, realizujemy postawione przed nami cele. Napływają do nas skargi na instytucje z sektora finansowego, w tej chwili na banki. Nie otrzymaliśmy jeszcze skarg na inne instytucje, niemniej wpływa na to zapewne fakt, iż taką skargę można skierować do nas dopiero po wyczerpaniu procedury reklamacji – co także jest nowością wprowadzoną ustawą o powołaniu Rzecznika Finansowego.

Pracy na każdym polu jest wiele, niemniej nie narzekamy, kiedy się coś dzieje, nastawienie w zespole jest pozytywne, wiemy, że będziemy umieli sprostać wyzwaniom.

Jakie względy zadecydowały o powołaniu nowego urzędu i jakie postawiono przed nim zadania?

Pytanie o względy nie jest pytaniem do mnie. O tym, że taka ustawa została skierowana na ścieżkę legislacyjną dowiedziałam się przypadkiem. Pierwszy kształt ustawy był niesłychanie niekorzystny dla klientów, kompetencje Rzecznika Finansowego były bardzo ograniczone i my mocno w tej sprawie interweniowaliśmy. Dopiero po wielu konsultacjach i pracach merytorycznych ustawa nabrała pożądanego kształtu. Jaka była przyczyna jej wprowadzenia, to łatwo sobie wyobrazić. W tamtym okresie nasiliły się kwestie związane

Naszą zasługą jest fakt, że pewne standardy na rynku zaczęły obowiązywać, wiedzą to ubezpieczyciele i pewnie dlatego nas nie lubią

z kredytami frankowymi, polisolokatami i innymi produktami podwyższonego ryzyka. Jednocześnie okazało się, że nie za bardzo jest się do kogo zwrócić o pomoc w przypadku problemów w tych sprawach. Można było do KNF, ale to przecież nie jest jej główny obszar działalności, z kolei UOKiK nie zajmuje się klientami indywidualnymi. Powstała zatem luka w zakresie instytucjonalnej ochrony klientów. Na świecie przyjęto różne rozwiązania w tym zakresie, u nas zdecydowano, że jedna instytucja będzie załatwiała sprawy zarówno z obszaru ubezpieczeń, jak i rynku pieniężnego i kapitałowego, by lepiej chronić prawa ich klientów. Myślę, że kluczowym czynnikiem powołania nowej instytucji była jednak spodziewana duża liczba skarg od kredytobiorców frankowych.

Co wydaje się największym długoterminowym wyzwaniem, a co najpilniejszym tematem?

Najbardziej boimy się części mediacyjnej. Pion bankowo-kapitałowy będzie działał analogicznie do ubezpieczeniowego, w oparciu o tą samą, sprawdzoną już procedurę, zajmować się będzie tylko innym obszarem. W kwestii organizacji pozasądowego rozwiązywania sporów pozostaje wiele pytań. Mediacja wszędzie jest dobrowolna, natomiast tutaj będzie obowiązkowa. Nie wiemy, jak wiele będzie takich zgłoszeń, nie wiemy kto się do nas zgłosi. Spodziewamy się, że wniosków będzie jednak wiele, przewidujemy, że bardzo zainteresowani będą np. frankowicze.

Kolejnym zagadnieniem jest ustawa o pozasądowych formach rozwiązywania sporów, której uchwalenie się opóźnia. Kiedy wejdzie w życie, będziemy zobowiązani do stosowania reguł przez nią wprowadzonych. Nasze rozwiązania budujemy tak, by spełniać wyznaczone przez nią standardy, nie wiemy jednak, jak ostatecznie będą one wyglądały, mamy tylko pewien zarys.

Skargi dotyczyły tylko dwóch spraw – opóźnionego transferu środków, kiedy ktoś zmieniał OFE, oraz rozliczeń po śmierci członka OFE – i rzeczywiście można je policzyć na palcach jednej ręki

Ponadto osoby, które zatrudnimy, będą musiały posiadać nie tylko kompetencje w zakresie mediacji, ale również wiedzę o działaniu rynku finansowego, o jego produktach. Przygotowujemy się już do tego, by mediatorzy przed rozpoczęciem mediacji dostali od nas merytoryczne wsparcie w tym zakresie. Nie wiemy także, jaki będzie przedmiot skarg, bo klienci tych instytucji w zasadzie dotąd nie mieli gdzie się skarżyć.

Instytucje ADR powoływane są po to, by szybko załatwiać sprawy. Jeśli skarg będzie kilka tysięcy, to siłą rzeczy nie damy rady sprawnie przeprowadzić tych procesów. To stawia pod znakiem zapytania cel powoływania instytucji, w której nic nie można załatwić. Oczywiście nie chcemy, by do takiej sytuacji doszło, ale trudno stwierdzić, jak to będzie wyglądało. Robimy co w naszej mocy, szkolimy pracowników, dostarczamy im wsparcia, by działali sprawnie i kompetentnie, ale należy pamiętać, że w każdej indywidualnej sprawie musi odbyć się spotkanie stron. Wprawdzie projekt ustawy o ADR dopuszcza wykorzystanie komunikacji elektronicznej przy prowadzeniu mediacji, co należy uznać za dobre rozwiązanie, to jednak musimy dysponować takimi możliwościami technicznymi, które zapewnią bezpieczeństwo i poufność. To ogromne wyzwanie, tym bardziej, że podobne kwestie nie zostały chyba ostatecznie rozwiązane przez branżę ICT. Zastanawiamy się, jak to zrobić, by taką elektroniczną formułę wykorzystywać. Mamy dobre doświadczenia i deklaracje dalszej współpracy z różnymi podmiotami w zakresie elektronicznego obiegu dokumentów przy procedowaniu spraw, ale to jednak inna skala i jakość komunikacji.

Nie tak dawno uchwalono nową ustawę regulującą rynek ubezpieczeń. Jak ocenia Pani rozwiązania w tym akcie prawnym? Co zmieniło się dla ubezpieczonych, a co dla ubezpieczycieli? Jaki był Państwa wkład w koncepcję tej regulacji?

Nie mieliśmy dużego wkładu w koncepcję regulacji, ale uzgadnianie treści ustawy trwało lata, a nasze uwagi były składane na każdym etapie prac, więc w sumie kilka sensownych poprawek z naszej strony zostało uwzględnionych. Trudno oceniać skutki ustawy, jeśli zacznie ona obowiązywać dopiero od stycznia 2016 r. Z pewnością praktyka pokaże jej wartość. Ustawa generalnie

ma bardziej prokliencki charakter, wprowadza również konieczność badania świadomości klientów w zakresie podejmowanego ryzyka przy zakupie usług ubezpieczeniowych i stawia większe wymagania ubezpieczycielom w zakresie zabezpieczeń finansowych.

Warto dodać, że prace nad ustawą znacząco przyspieszyły pod koniec procesu ustawodawczego, np. w Senacie ustawa przeszła bez żadnych poprawek. Wynikało to z faktu, że zbliżał się termin wprowadzenia do polskiego systemu prawnego rozwiązań dyrektywy Solvency II. Muszę przyznać, że ze względu na naszą dwudziestoletnią praktykę i znajomość rynku ubezpieczeń oraz jego procesów, na ogół zgłaszane przez nas uwagi są akceptowane zarówno przez stronę rządową, jak i parlamentarną. Prawie wszystkie wnioski składane przez nas do Sądu Najwyższego są rozpatrywane po naszej myśli, co oznacza, że orzeczenia SN stają się powszechnie obowiązujące i w istotny sposób wpływają na funkcjonowanie rynku ubezpieczeń. Nie wszystkim jednak – zwłaszcza zakładom ubezpieczeń – to się podoba, bo wymaga od nich zmian w różnych dziedzinach i może obniżać zyski. Mamy nadzieję, że z czasem podobną pozycję zbudujemy sobie w nowych obszarach naszej działalności.

Od 2011 roku pełniła Pani funkcję Rzecznika Ubezpieczonych. Co uznaje Pani za swój największy sukces? Jak kierowana przez Panią instytucja zmieniła rynek ubezpieczeń w Polsce?

Pełny sukces byłby wtedy, kiedy wszyscy wiedzieliby, że rzecznik funkcjonuje i można korzystać z jego usług. Osiągnąć ten cel jest jednak ogromnie trudno, nie mamy takich narzędzi, które pozwalałyby nam to zrobić. Satysfakcję przynosi jednak fakt, że coraz więcej ludzi wie

Najbardziej na opinii rynku zaciążyła część produktów z funduszem kapitałowym, które od początku skazywały klienta na porażkę

o naszej działalności i zwraca się do nas o pomoc. Mamy podobnie poczucie co do faktu, że udało nam się wpłynąć na funkcjonowanie rynku ubezpieczeń w Polsce, udało nam się go zmienić. I tutaj nie chodzi o wiele indywidualnych spraw, którymi się zajmujemy, ale o sumę wiedzy, którą gromadzimy, o naszą ekspertyzę. Dzielimy się nią w różnej formie z różnymi instytucjami. Na przykład, opracowane przez nas raporty z zakresu bancassurance spowodowały, że KNF po raz pierwszy w historii wydał rekomendację dotyczącą ubezpieczycieli. Później, w wyniku działań naszych i UOKiK, powstała koalicja w sprawie ubezpieczeń kapitałowych. To miało duży wpływ na rynek. Dzięki temu klienci uzyskali wiele znaczących praw poprawiających ich status w relacji z ubezpieczycielem, niektóre produkty z funduszem kapitałowym w ogóle zostały zlikwidowane.

Innym wątkiem jest poszerzenie ochrony ubezpieczonych w obowiązkowych ubezpieczeniach komunikacyjnych dzięki opracowywanym przez nas raportom, a także kierowanym przez nas zapytaniom do Sądu Najwyższego. Wprawdzie w związku z tym stawki za to ubezpieczenie zaczęły sukcesywnie rosnąć, ale jednocześnie rosną również odszkodowania.

Naszą zasługą jest fakt, że pewne standardy na rynku zaczęły obowiązywać, wiedzą to ubezpieczyciele i pewnie dlatego nas nie lubią.

Jak z perspektywy doświadczeń zawodowych ocenia Pani PTE w kontekście jakości świadczeń i poziomu obsługi klientów na tle innych instytucji ubezpieczeniowych? Członkowie OFE często skarżyli się na swoje fundusze?

Członkowie OFE w ogóle się nie skarżą. Mamy może kilkadziesiąt skarg w ciągu roku, połowa z nich dotyczy ZUS-u, jest to więc zjawisko marginalne. Z drugiej strony klienci OFE nie mają się na co skarżyć, OFE prawie w ogóle nie mają styczności ze swoimi członkami, składki oblicza i przekazuje ZUS, a wypłaty z OFE realizowane są dopiero od ubiegłego roku. Nie ma więc za bardzo przestrzeni, w której mogłyby znaleźć się sporne kwestie. Skargi dotyczyły tylko dwóch spraw – opóźnionego transferu środków, kiedy ktoś zmieniał OFE, oraz rozliczeń po śmierci członka OFE – i rzeczywiście można je policzyć na palcach jednej ręki.

Mimo, że skarg na OFE w zasadzie nie ma, to towarzystwa przez lata płaciły bardzo wysoką składkę na funkcjonowanie rzecznika, mniej więcej jedna trzecia budżetu Rzecznika Ubezpieczonych pochodziła ze środków OFE. Zawsze podkreślałam, że to zbyt duża dysproporcja i że w dużej mierze to PTE pokrywały koszty obsługi wielu spraw wnoszonych przeciw ubezpieczycielom. OFE nie stwarzają problemu, ale też nie istnieją

rozwiązania prawne i praktyczne, które mogłyby takie problemy stwarzać.

Muszę powiedzieć, że rynek ubezpieczeniowy w Polsce nie jest zły i bardzo duża część produktów ubezpieczeniowych spełnia swoje zadania. Problemy będą jednak zawsze, bo zawsze ktoś chce więcej dostać. To nie jest tak, że ubezpieczyciele są czarnym charakterem. Klienci są, jacy są, dlatego rodzą się różne konflikty. Przyznaję, że do 30% skarg odrzucamy, ponieważ albo w ogóle nie są zasadne z punktu widzenia prawa, albo klientom wydaje się, że coś się im należy.

Najbardziej na opinii rynku zaciążyła część produktów z funduszem kapitałowym, które od początku skazywały klienta na porażkę. Były takie towarzystwa, które w tym się specjalizowały. KNF spóźnił się w tym wypadku z interwencją. Inne firmy widząc, że rynek tego typu produktów rośnie i przynosi znaczące zyski, a te produkty nie są piętnowane przez żadną instytucję, odczuły presję i wprowadziły je do swoich ofert. Trzeba jednak podkreślić, ze nie jest to problem sektorowy, takie produkty sprzedawały, czy sprzedaje jedynie część firm. Zresztą podobne problemy z produktami kapitałowymi miało wiele krajów.

Rzecznik Finansowy będzie realizował również zadania o charakterze edukacyjnym. Jakie inicjatywy są planowane w tym zakresie? Młodzi ludzie niewiele wiedzą o tym, jak wygląda system emerytalny i zabezpieczenie ich starości. Czy zamierzają Państwo prowadzić działania edukacyjne związane z tym obszarem?
Rzecznik nie zajmuje się ubezpieczeniami społecznymi, tylko gospodarczymi, więc o systemie emerytalnym nie może dużo opowiadać, aczkolwiek ja o nim mówię, ponieważ wcześniej zajmowałam się tą tematyką. Edukacja ekonomiczna społeczeństwa, nie tylko w dziedzinie rynków finansowych, naprawdę szwankuje i gdzie możemy, staramy się podnosić te kwestie. Nasi pracownicy są bardzo aktywni w środkach masowego przekazu, udzielamy się w różnych formach – wywiadów, artykułów, cyklów porad. Dużym zainteresowaniem cieszy się nasza strona, wiele osób ją odwiedza, jesteśmy też aktywni na FB. Cały czas myślimy, jak jeszcze szerzej komunikować się z ludźmi. Mamy tutaj wiele ograniczeń, nie możemy np. zrobić reklamy w telewizji, bo nikt tego nie zaakceptuje, ale ciągle szukamy coraz lepszych rozwiązań. Organizując ogólnopolski konkurs promujemy najlepsze prace akademickie w dziedzinie ubezpieczeń, jesteśmy patronem olimpiady dla młodzieży szkolnej z wiedzy ubezpieczeniowej. Nie mamy jednak poczucia spełnienia w tym obszarze, ale to chyba nie tylko my mamy problem z edukacją ekonomiczną.

Generalnie jestem oburzona tym, jak w Polsce działa edukacja ekonomiczna. Na przykład na Wydziale Prawa UW nie ma żadnego obowiązkowego przedmiotu ekonomicznego w całym cyklu studiów. Sądzę, że gdzie indziej jest podobnie. W szkołach średnich istnieje taki przedmiot, jak przedsiębiorczość, ale tam nie uczą niczego sensownego. Brakuje podstaw, które powinny zostać wprowadzone już od początku procesu edukacji, od szkoły podstawowej. Ja mam za sobą długą karierę akademicką. Obecnie nawet studenci studiów ekonomicznych często nie rozumieją elementarnych zależności i nie umieją osadzić problemów ekonomicznych w szerszym, systemowym kontekście.

Z drugiej strony wiele zależy od postaw ludzi. Mam za sobą wiele przeprowadzonych szkoleń, i stąd wiem, jak liczna w Polsce jest grupa ludzi niezainteresowanych poszerzaniem swojej wiedzy. Choć kiedy zacznie im się umiejętnie tłumaczyć nowe zagadnienie, to pojawia się ciekawość. W całej tej sprawie postawy też są ważne i nad tym wszyscy powinniśmy pracować.

Problem jest jednak taki, że jeśli każda instytucja będzie prowadziła samodzielnie działania edukacyjne, to systemowo nic się nie zmieni. Ani MF, ani NBP, ani my, ani branża nie zmienią stanu rzeczy.

rozmawiał
Filip Pietkiewicz-Bednarek

W OPINII INTERESA-RIUSZY

To nie jest solidarność

Rozmowa z **Jakubem Gontarkiem**, członkiem Zarządu Ogólnopolskiego Forum Młodych Lewiatan, instytucji, której misją jest wsparcie młodych osób wchodzących na rynek pracy, inspirowanie do rozwoju zawodowego i budowania kapitału społecznego.

Jak duże jest Forum Młodych Lewiatan i jaki konkretnie jest obszar jego działalności?

Forum Młodych Lewiatan zrzesza około 50 młodych osób z całej Polski, których aktywność skupia się w większych miastach. Obszary działalności są różne. Idea forum polega na tym, by młodzi ludzie współpracując z FM, zdobywali wiedzę, budowali relacje, poznawali ludzi i inspirowali się do rozwoju, aby w dorosłym życiu aktywnie działali w innych organizacjach, instytucjach, administracji państwowej czy firmach. Forum to dźwignia do ich kariery.

Głównym obszarem naszej działalności jest wspieranie młodych w rozpoczęciu kariery zawodowej, wspieranie przedsiębiorczości – rozumianej nie tylko jako zakładanie działalności gospodarczej, ale również jako świadoma aktywność zawodowa; a także dialog usystematyzowany, czyli budowanie relacji na linii młodzi – administracja samorządowa i rządowa.

Co jest uznajecie za Wasz największy sukces?

Obecnie zamykamy okres budowania rozpoznawalności marki Forum Młodych w Polsce wśród ludzi młodych i innych organizacji młodzieżowych. Zwieńczeniem tego etapu jest powołanie przy Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej grupy roboczej, która będzie oceniała i opiniowała realizację programu „Gwarancje dla młodzieży". Udało nam się zjednoczyć środowisko młodych osób z organizacji pracodawców, związków zawodowych oraz organizacji pozarządowych. Mamy poczucie, że wspólnie będziemy mieli wpływ na realizację programu rządowego, który bezpośrednio dotyczy perspektyw młodych ludzi wchodzących na rynek pracy. Zamierzamy nadal integrować środowiska młodzieżowe wokół problemu braku polityki młodzieżowej. Planujemy organizować spotkania młodych z różnych środowisk politycznych, by dyskutować o tym, jak powinna wyglądać polityka państwa wobec młodzieży i kto powinien być właścicielem, rzecznikiem tego obszaru – prezydent, premier, czy któryś z ministrów. O mały włos do Sejmu obecnej kadencji zostałby wybrany przewodniczący Forum, Adam Kądziela, brakło mu 28 głosów, szkoda, gdyż nasz głos byłby wówczas lepiej słyszalny, ale ten wynik również uznajemy za sukces.

Muszę wspomnieć także o lokalnych inicjatywach Forum. W wielu miastach działają struktury, które w różnym wymiarze i w różnych obszarach wspierają młodych ludzi. Przykładem może być nagroda Odkrycie HR 2014 w ogólnopolskim konkursie branżowym Bohaterowie HR dla Teresy Bęben, przewodniczącej FM Lewiatan w Kielcach, która pracę w agencji zatrudnienia łączy z działalnością w Forum – organizuje warsztaty dla uczniów szkół podstawowych i gimnazjów nt. ścieżek kariery i perspektywy rozwoju rynku pracy w kontekście ich osobistych zainteresowań oraz rozwoju zawodowego.

Czym zajmuje się lider Forum Młodych?

Przede wszystkim zajmuję się mentoringiem, również zawodowym, osób młodszych ode mnie. Wspieram także działania Konfederacji Lewiatan w obszarze polityki młodzieżowej, opiniuję akty prawne dotyczące młodych. Tym, co dziś cechuje młodych ludzi, jest niepewność, jak będzie wyglądała przyszłość. Staram się im pomagać, wskazywać kierunki działań, podpowiadać rozwiązania. Mam poczucie, że efektem mojej pracy jest m.in. to, że Adam z dobrej, merytorycznej strony pokazał się w kampanii wyborczej, w mediach i na spotkaniach z wyborcami. Dodam tylko, co chyba bardzo ważne, że ma 22 lata i był najmłodszym kandydatem.

Tym, co dziś cechuje młodych ludzi, jest niepewność, jak będzie wyglądała przyszłość

To działalność społeczna. A prywatnie, zawodowo?

Z wykształcenia jestem bankierem inwestycyjnym, powinienem siedzieć w banku, w departamencie skarbu i zawierać transakcje (śmiech). Wcześniej zarządzałem portfelem inwestycyjnym, handlowałem na FOREX-ie, doradzałem i szkoliłem. Okazało się, że bardziej od wykresów i liczb, lubię pracować z ludźmi, dlatego prowadzę doradztwo zawodowe, wspieram innych w budowaniu ścieżki zawodowej i rozwoju osobistym, pracuję przy badaniach dotyczących rynku pracy, piszę doktorat o młodych na rynku pracy w SGH.

Co jest najważniejsze dla młodych ludzi, którzy kończą studia, wchodzą na rynek pracy, rozpoczynają dorosłe życie? Z jakimi borykają się problemami, jakie mają aspiracje, cele?

Młodzi balansują pomiędzy dwiema skrajnościami. Z jednej strony istnieje potrzeba stabilizacji, utrzymania się na godnym, choć podstawowym poziomie, a z drugiej strony pragnienie rozwoju osobistego i zawodowego oraz odnoszenia sukcesu na różnych płaszczyznach,

Jedno z badań pokazało, że najlepszą instytucją wspierająca młodych w wejściu na rynek pracy jest rodzina

i prywatnej i zawodowej. Pomiędzy tym młodzi ludzie są rozdarci. To generuje napięcia i konieczność dokonywania licznych, niełatwych wyborów. Z jednej strony stabilna praca dająca regularny dochód, a z drugiej ciekawe, rozwijające, wymagające mobilności zadania, często niestety mniej płatne, i do tego nieregularne – staże, działalność społeczna, praca projektowa. To są determinanty tego, co młodzi robią, jak się zachowują. Tych rzeczy w krótkim czasie nie da się połączyć i to rodzi frustracje. Jedni oszczędzają pieniądze, by w siebie inwestować – często radykalnym kosztem obniżenia standardu życia, inni dążą do utrzymania status quo i nie są gotowi do wyrzeczeń, na bieżąco konsumują to, co zarobią.

Największym problemem ludzi młodych jest niepewność, niewiadoma, jak będzie wyglądał rynek pracy w przyszłości. To jest wyzwanie, z jakim musi zmierzyć się polski system gospodarczy. Jeżeli sami pracodawcy nie wiedzą, czy będą za chwilę zatrudniać, to co dopiero młodzi ludzie. Dane makroekonomiczne wskazują, że powoli wychodzimy z kryzysu, ale nie wiadomo, czy przyspieszenie będzie trwałe i jak duże. W konsekwencji firmy póki co nie inwestują w młodych, koncentrują się na przetrwaniu i nie są w stanie zapewnić, że zatrudnienie będzie stałe. Do tego dochodzi brak holistycznej polityki młodzieżowej, która mogłaby np. wskazywać branże, w których inwestycje będą szczególnie wspierane. Gdyby tak było, młodzi mieliby jakieś wytyczne do podejmowania decyzji o wyborze studiów, o wyborze ścieżki zawodowej. Na to wszystko nakłada się brak praktycznego kształcenia i współpracy pomiędzy pracodawcami i systemem edukacji.

Co w ich odczuciu oferuje im system społeczny, gospodarczy i ustrojowy który mamy?

Tym, co charakteryzuje polskich milenialsów, jest niewiara w przyszłość i pesymistyczne do niej nastawienie. Znacząco wydłużył się okres uzależnienia od rodziców. Zdefiniowanie młodzieży jest bardzo trudne, wiadomo, że młody to nie dziecko i nie dorosły, ale określenie momentu wejścia w dorosłość jest wyzwaniem. Dzisiaj moment wzięcia pełnej odpowiedzialności za swoje życie, także w perspektywie finansowej, przesunął się. Młodzi dłużej niż kiedyś mieszkają z rodzicami i wspierani są przez nich finansowo. Średni wiek pierwszej ciąży także się zwiększył. Mając dużą wiedzę na temat sytuacji ludzi młodych, znając ich problemy z pierwszej ręki, ale również z wielu badań, postulowaliśmy, by za młodych ludzi, w kontekście adresowanych do nich programów rządowych, uznać osoby przed 30. rokiem życia. Takie są realia, nie ma co się oburzać, trzeba to zrozumieć.

Co oferuje im system? Na dobrą sprawę nic. Nie ma polityki młodzieżowej, nie ma danych nt. prognoz zatrudnienia dla całego rynku pracy, polityka gospodarcza nie jest długofalową strategią, uwzględniającą złożoność wielu czynników. Na określone studia dalej panują mody, nie ma realnych prognoz zapotrzebowania na nowych pracowników. Warto wykorzystać potencjał i dobrze zagospodarować zasoby, które w Polsce są, tym bardziej, że nie mamy boomu demograficznego i nie ma co na niego liczyć. Do 2020 roku udział młodych do 30. roku życia w wieku produkcyjnym zmniejszy się o 1,1 mln, czyli o 16%. Do tego na rynek wchodzą kolejne pokolenia, które nie posiadają kwalifikacji strukturalnie dopasowanych do jego potrzeb. Nie ma instytucjonalnego wsparcia, które pomagałoby podjąć decyzję w przedmiocie wyboru zawodu. Młodzi w dużej mierze są skazani na siebie. Co ciekawe, jedno z badań, które realizowaliśmy, pokazało, że najlepszą instytucją wspierająca młodych w wejściu na rynek pracy jest rodzina. Daje pieniądze, daje kontakty, daje wiedzę, pomaga w kwestiach formalnych oraz szkoleniowych, a do tego motywuje i mobilizuje.

Jaka jest świadomość młodych ludzi odnośnie ich perspektywy emerytalnej? Czy emerytura w ogóle ich interesuje?

O tym należy rozmawiać w perspektywie planów na przyszłość. Z poczucia niepewnej przyszłości wynika filozofia życia tu i teraz, co dobitnie wyraża hasło „YOLO" (you olny live once) – nie oszczędzam, konsumuję, bo nie mam żadnej pewności co do tego, co mnie spotka. Jeśli nie jestem pewien tego, co mnie czeka, to po co mam oszczędzać? Teraz mam, więc teraz wydaję. Takie są postawy. Taki jest stosunek do oszczędzania. Emerytura to tak odległa przyszłość, iż młodzi uważają, że jeszcze kiedyś zdążą zarobić i odłożyć na starość. Wiele szkód wyrządziły również ostatnie zmiany w II filarze. Jeśli państwo zawiera z obywatelem umowę, a potem ją zrywa, to

jaki rozsądny obywatel będzie chciał podpisać kolejną umowę, która zostanie zerwana przez następnych rządzących. Idąc dalej, I filar to ZUS. Ich opinie o ZUS-ie są takie, że zabiera pieniądze, a do tego jest nieefektywny i niereformowalny. Kandydatka, która mogła wnieść coś nowego i świeżego do tej instytucji, została nieelegancko usunięta z gry.

Skoro młodzi ludzie nie mają poczucia, że systemowo o nich się dba, to chyba nie mają poczucia solidarności społecznej. Są nastawieni wyłącznie na własne potrzeby?

Obecny system społeczno-gospodarczy nie wspiera młodych i nie rozwiązuje problemów społecznych. Przez to młodzi oczekują od pracodawców większego zaangażowania w działania z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu. Dzieje się tak dlatego, że państwo nie jest w tych obszarach skuteczne. Im gorzej oceniają państwo, tym więcej oczekują od firm, które są w stanie zdiagnozować problemy, skutecznie zrealizować projekty, ocenić ich rezultaty i wyciągnąć wnioski. Budowanie kapitału społecznego może odbywać się właśnie w obszarze współpracy z biznesem. Niestety często dzisiejszy CSR – nazywając go eufemistycznie – to product placement, employer branding i takie działania, które mają przynieść zysk tu i teraz. I młodzi od razu widzą i czują, że działania te nie są szczere.

Dzisiejszy CSR to product placement, employer branding

Natomiast to, czego potrzebują i oczekują, to realne zaangażowanie w projekty rozwiązujące autentyczne problemy społeczne. Poświęcą wiele czasu ponad wymiar ich pracy, muszą jednak być podmiotowo traktowani i zostać włączeni w procesy decyzyjne, stać się parterem. Pracodawcy zwracają często uwagę, że młodzi są nielojalni, roszczeniowi, nie chcą się angażować. To nie jest tak. Jeżeli nie daję, jako pracodawca, młodemu człowiekowi narzędzi, by się angażował, nie daję mu odpowiedzialności, to konsekwencje są oczywiste. Jeżeli menadżerowie próbują motywować młodych ludzi podwyżkami, to nie osiągają celu. Młodzi dziś chcą czegoś więcej – chcą mieć realny wpływ na kwestie społeczne czy lokalne społeczności, zachować work-life balance, wykonywać pracę, którą będą się mogli pochwalić. Jeśli mają taką możliwość, automatycznie rośnie ich produktywność i problem, o którym rozmawiamy, zostaje rozwiązany.

Co mogłoby ich zachęcić do odkładania na przyszłość?

Zbudowanie przekonania, że przyszłość jest stabilna. Na tym powinni skoncentrować się zarówno pracodawcy, jak i przedstawiciele całego systemu emerytalnego. To nie są może aktywności bezpośrednio związane z profilem działalności sektora, natomiast warto wyjść naprzeciw oczekiwaniom młodych – inspirować do rozwoju, pomagać w określeniu tego, co mogą robić w życiu. Jeżeli tym zająłby się sektor emerytalny, czyli przejąłby część odpowiedzialności za przyszłość młodych ludzi i budowanie do niej zaufania, to młodzi ludzie stosownie do swoich możliwości zaczęliby oszczędzać. Widzieliby w tym sens, a co najważniejsze – cel. Sądzę, że długoterminowa perspektywa biznesu emerytalnego pozwala na poniesienie nakładów, które zaowocowałyby wzrostem liczby stabilnych i długookresowych klientów.

Jak powinien wyglądać system emerytalny?

Często mówi się o solidarności międzypokoleniowej. Jak widać, każde pokolenie jest odpowiedzialne za siebie i myśli o sobie. Osoby, które mają realny wpływ na państwo i gospodarkę, w odczuciu młodych nie przejmują się konsekwencjami swoich decyzji dla przyszłych pokoleń. Teraz chcą obniżenia wieku emerytalnego, teraz chcą większej emerytury i młodzi zadają sobie pytanie, czemu moim kosztem chcecie realizować swoje cele. To nie jest solidarność. Jeżeli już myślimy o solidarności międzypokoleniowej, to może warto rozważyć jej realizację w mniejszych grupach społecznych, może wręcz na poziomie rodziny, i niech ta solidarność będzie odpowiedzialna.

rozmawiał
Filip Pietkiewicz-Bednarek

GŁOS NAUKI

Miejsce jeszcze to samo

Od 2009 roku przegląd wybranych systemów emerytalnych sporządzają wspólnie międzynarodowa firma doradcza Mercer (największy doradca na świecie m.in. w obszarze emerytur i inwestycji) oraz Australian Centre for Financial Studies. Efektem analiz jest publikowany co roku Melbourne Mercer Global Pension Index.

W dwóch ostatnich edycjach (2014 oraz 2015) ocenie poddano łącznie 25 krajów, przeanalizowano 40 specyficznych wskaźników oceniających wiele szczegółowych aspektów funkcjonowania systemów zabezpieczenia emerytalnego. W analizie porównywane są kluczowe elementy, składowe systemów emerytalnych. Analiza przeprowadzana jest z uwzględnieniem szeregu cząstkowych elementów (jak wspomniano powyżej dokładnie 40) w trzech podstawowych grupach:

- **Adekwatność** („adequacy") z wagą 40% w całości oceny – w ramach tego kryterium analizowana jest przede wszystkim wysokość wypłacanych świadczeń (tzw. stopy zastąpienia dla osób o średnich zarobkach) oraz dodatkowo elementy składające się na ogólnie rozumianą konstrukcję systemu, w tym m.in. system podatkowy.
- **Wypłacalność** w długim okresie („sustainability") z wagą 35% – grupa czynników, w największym skrócie, skierowanych na ocenę prawdopodobieństwa, że system będzie wypłacalny w przyszłości. W tej kategorii analizowane są w szczególności powszechność systemu, wielkość aktywów zgromadzonych w systemie emerytalnym, wielkość składek, demografia, obciążenie długiem publicznym, itp.
- **Integralność** („integrity") z wagą 25% – w ramach tej kategorii analizowany jest sposób zarządzania systemem oraz jakość regulacji prawnych, jakość mechanizmów kontrolnych, szeroko rozumiane bezpieczeństwo systemu, polityka informacyjna oraz koszty ponoszone przez uczestników systemu. W praktyce wszystkie te elementy składają się na ogólnie rozumiane zaufanie, jakim obecni i przyszli emeryci obdarzają system emerytalny i podmioty odpowiedzialne za emerytury.

Miejsce Polski w dwóch ostatnich zestawieniach (lata 2014 i 2015) nie uległo zmianie – zajmujemy 15 pozycję w grupie 25 analizowanych krajów. Warto podkreślić, że w 2013 roku Polska zajmowała miejsce 13, ale wówczas porównanych zostało jedynie 21 krajów. Znacznie ważniejsza niż „miejsce w rankingu" jest natomiast liczba uzyskanych punktów, bo to one właśnie oddają istotę oceny w każdej z analizowanych kategorii. I tak w ostatnim badaniu (2015 rok) Polska uzyskała łącznie 56,2 pkt, przy średniej dla wszystkich analizowanych krajów w wysokości 60,5. Te same wskaźniki dla 2014 roku wyniosły odpowiednio 56,4 pkt oraz 60,6 pkt, a w 2013 57,9 pkt i 60,0 pkt. Należy zauważyć, że na zmianę oceny w 2014 roku największy wpływ miały zmiany w II filarze, przed wszystkim pozbawienie OFE połowy aktywów oraz wprowadzenie dobrowolności w decydowaniu o udziale w kapitałowym filarze systemu.

Przedstawione powyżej wskaźniki w miarę precyzyjnie określają trend – ocena Polski spada z roku na rok (z poziomu 57,9 pkt w 2013 roku do 56,2 pkt 2015). W tym samym okresie wskaźniki dla wszystkich pozostałych krajów nieznacznie wzrosły; średnia w 2013 roku to 60 pkt, podczas gdy średnia w 2015 to 60,5 pkt.

Dokładna analiza wyników badania pozwala jednocześnie sformułować kilka szczegółowych wniosków. I tak zdecydowanie najgorsze oceny Polska uzyskuje w tym obszarze analizy, który koncentruje się na ocenie wypłacalności w długim kresie („sustainability" z wagą 35%), czyli ocenie elementów, które decydują o długoterminowej stabilności systemu emerytalnego i prawdopodobieństwie wywiązania się systemu z zaciągniętych zobowiązań emerytalnych. Szczególną wagę autorzy badania przypisują w tym zakresie demografii i zagrożeniom, jakie płyną z tej strony dla właściwie wszystkich systemów emerytalnych. W raporcie wskazuje się, że zagrożenia demograficzne są niezwykle trudnym obszarem do zarządzania. Mimo to możliwe jest wprowadzanie skutecznych rozwiązań, osłabiających wpływ negatywnych zmian. Wśród nich wymienia się najczęściej: wydłużanie wieku emerytalnego, większą aktywność zawodową osób starszych, wprowadzanie elastycznych form zatrudnienia osób starszych, ograniczanie poziomu zadłużenia państwa, czy też wspieranie systemów kapitałowych (poziom składek, aktywa i powszechność), stanowiących „materialne" pokrycie przynajmniej części tych zobowiązań.

W szczegółach wyniki dla Polski z tegorocznego badania wyglądają następująco:

- W pierwszej kategorii – adekwatności, ocena polskiego systemu emerytalnego stanowi 97% średniej dla wszystkich analizowanych krajów – i z perspektywy dwóch pozostałych ocenianych kryteriów to relatywnie najwyższa ocena, jaką uzyskał polski

Ocena Polski spada z roku na rok

Polska znalazła się w grupie krajów łącznie opisanych jako „systemy o wielu dobrych rozwiązaniach, a jednocześnie problemach, które mogą istotnie zagrozić systemowi emerytalnemu w przyszłości”

system emerytalny w badaniu. W tej kategorii w 2015 roku przyznano Polsce 61,8 pkt, w porównaniu do średniej na poziomie 63,8 pkt. (w 2014 roku było to 61,7 pkt, podczas, gdy średnia wynosiła 63 pkt).

- Szczególnie niską ocenę Polska uzyskała w kategorii „wypłacalność w długim okresie”. Wskaźnik dla Polski to 40,6 pkt, przy średniej 48,2 pkt, czyli jedynie 84% średniej. W 2014 liczba uzyskanych przez Polskę punktów to 41,4 pkt, przy średniej 49,7 pkt (83% średniej). Na tak krytyczną ocenę w ostatnich dwóch latach złożyły się niska składka przekazywana do OFE oraz niska wartość aktywów stanowiących pokrycie zobowiązań emerytalnych (w praktyce w tym elemencie analizowano wyłącznie aktywa OFE).
- Polski system emerytalny konsekwentnie wysoko oceniany jest w trzeciej grupie kryteriów. Wysoka ocena w kategorii „integralność” w 2014 roku (i powtórzona w 2015) to efekt dobrej opinii dotyczącej regulacji prawnych, standardów w zakresie kontroli systemu, polityki informacyjnej, itp. Łącznie Polska uzyskała tutaj 69 pkt, przy średniej wynoszącej 72,6 pkt (95% średniej). Ocena dla 2014 to 68,9 pkt, przy średniej 71,9 pkt.

Warto podkreślić sposób, w jaki ocenia się poszczególne systemy emerytalne w kategorii „wypłacalność w długim okresie”. Otóż szczególną uwagę w tej grupie kryteriów przypisuje się wartości aktywów „emerytalnych”, czyli środków pieniężnych, zgromadzonych zarówno w prywatnych jak i publicznych instytucjach, a stanowiących pokrycie zobowiązań emerytalnych (w tym zakresie korzystano z danych OECD na koniec 2013 roku). Dla celów analizy ww. wartości aktywów porównuje się je do wielkości PKB danego kraju, uzyskując w ten sposób relatywny i poprawny wskaźnik dla każdego z porównywanych systemów. W pierwszym roku analizy (2009) żaden z analizowanych krajów nie posiadał aktywów większych niż 150% jego PKB. Od tego czasu, niezależnie od skutków globalnego kryzysu finansowego, który wpłynął na wartość gromadzonych i inwestowanych środków dwa kraje przekroczyły ten poziom. Są nimi Dania oraz Holandia (gdzie aktywa emerytalne stanowią odpowiednio 168,9% oraz 160,6% PKB). W tej kategorii Polska uzyskuje szczególnie niskie oceny i naszej sytuacji w żaden sposób nie można porównać do krajów, w których wskaźnik ten przekracza 50% PKB. Poza wspomnianymi powyżej Danią oraz Holandią do tej ostatniej grupy należą: Australia, Chile, Kanada, Singapur, Szwajcaria, Szwecja, USA, Wielka Brytania. Podobnie źle jak Polska ocenione zostały m.in.: Brazylia, Chiny i Francja (kraje, w których aktywa emerytalne stanowią mniej niż 20% PKB). Warto również dodać, że na podstawie danych OECD (Pension Markets in Focus 2014) średni ważony udział aktywów funduszy emerytalnych (zarówno publicznych jak i prywatnych) w stosunku do PKB wzrósł z 77,1% PKB w 2012 roku do 84,2% PKB w 2013 roku.

W kategorii „wypłacalność w długim okresie”, obok relacji aktywów emerytalnych do wartości PKB, szczegółowej analizie poddano również:

- **Tzw. okres pobierania emerytury** (normal retirement period), liczony jako różnica pomiędzy ustawowym wiekiem emerytalnym (określonym w przepisach dot. emerytur obowiązkowych) a oczekiwaną długością życia, liczoną od chwili urodzin.
- **Aktywność zawodową osób w wieku 55-64** (warto podkreślić, że w tym obszarze wskaźniki dla Polski (ok. 40%) były najniższe wśród wszystkich 25 krajów, sytuując Polskę znacznie poniżej średniej, wynoszącej 62,2%).
- **Wielkość zadłużenia państwa**, wyrażoną procentem PKB.

Aby ocenić ryzyko, jakie towarzyszy stabilności polskiego systemu emerytalnego, posłużyć się można również listą konkretnych rekomendacji, sformułowanych pod adresem Polski przez autorów badania. W obu ostatnich badaniach (2014 oraz 2015 rok) zalecenia dla Polski nie uległy większym zmianom. Najważniejsze z nich to:

- **Utrzymanie istotnej roli II filara** w całym systemie emerytalnym.
- **Zwiększenie wsparcia dla osób o naj-**

niższych emeryturach (świadczeniach z systemu obowiązkowego).

- **Wprowadzenie zasady**, że część przyszłych emerytur, a dokładnie ta pochodząca z uzupełniających, dobrowolnych filarów (pracownicze programy emerytalne, indywidualne konta emerytalne oraz indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego) będzie wypłacana w formie systematycznych wypłat, nie zaś jednorazowo, jak ma to miejsce w przypadku wszystkich wskazanych powyżej „rozwiązań inwestycyjnych" obecnie.
- **Podniesienie wartości dobrowolnych oszczędności** (o charakterze długoterminowym) gromadzonych w systemie finansowym, czyli wzrost tzw. stopy oszczędności gospodarstw domowych.
- **Zwiększenie wartości aktywów emerytalnych** stanowiących „pokrycie" zobowiązań systemu emerytalnego
- **Zwiększenie wskaźników produktywności w grupie najstarszych pracowników**. Oczekuje się, że w ten sposób wzrośnie skala oszczędności gromadzonych w systemie finansowym (dłużej płacona składka obowiązkowa do OFE, ale również potencjalnie większa wartość prywatnych oszczędności), przy jednoczesnym skróceniu („naturalnym") okresu pobierania emerytur z systemu obowiązkowego.

Aby uświadomić sobie, jakie cechy i które elementy konstrukcji systemów emerytalnych oceniane są najwyżej, na koniec można wskazać listę krajów, które zwyczajowo zajmują najwyższe pozycje w rankingu. Ubiegłorocznemu rankingowi przewodziła Dania, zaraz za nią plasowały się Holandia, Australia i Szwecja. Polska znalazła się w grupie krajów łącznie opisanych jako „systemy o wielu dobrych rozwiązaniach, a jednocześnie problemach, które – w przypadku, gdy nie zostaną rozwiązane – mogą istotnie zagrozić systemowi emerytalnemu w przyszłości". W tej samej grupie znalazły się również Francja, Stany Zjednoczone, RPA, Brazylia i Austria. Polska w rankingu wyprzedziła m.in. Włochy, Japonię i Koreę Południową.

Podsumowując, 2015 rok nie przyniósł większych zmian w pozycji Polski w rankingu. Z drugiej strony oceny we wszystkich analizowanych grupach kryteriów uzyskane przez polski system emerytalny są niższe niż rok temu. Jednocześnie ocena Polski w jednym z ważniejszych elementów poddanych analizie – „wypłacalności w długim okresie" – wypadła szczególnie słabo. Aktywa gromadzone w systemie OFE (choć już niewielkie przed 2014) są obecnie na poziomie daleko odbiegającym od poziomów „wzorcowych".

Krzysztof Nowak
partner w Mercer Polska Sp. z o.o.

Ocena Polski w jednym z ważniejszych elementów poddanych ocenie – „wypłacalności w długim okresie" – wypadła szczególnie słabo

ANALIZY

Polska w pułapce

Skumulowany wzrost gospodarczy Polski w latach 1990-2014 wyniósł 238 proc. i był największy spośród zarówno wszystkich krajów postkomunistycznych, jak i dużych gospodarek unijnych. Pod względem rozwoju gospodarczego, Polska znajduje się na poziomie 55 proc. Niemiec i około 70 proc. Hiszpanii.
Rok 2014 symbolicznie zamyka okres 25 lat transformacji ustrojowej i gospodarczej Polski. Skutki całego tego okresu należy oceniać poprzez porównanie wyników naszego kraju z innymi państwami. Z tej perspektywy „szokowa terapia" okazała się korzystniejsza niż stopniowe reformy, co zaowocowało tym, że skumulowany wzrost gospodarczy Polski wyniósł w latach 1990-2014 aż 238 proc.

Za punkt odniesienia dla rozwoju gospodarczego Polski w długim okresie uznać należy Niemcy, które są najważniejszym partnerem handlowym naszego kraju i jedną z najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata. Możliwości rozwoju polskiej gospodarki w zależności od czynników produkcji wskazują na ambitne, ale możliwe scenariusze wobec niemieckiego PKB: osiągnięcie 75 proc. lub 85 proc. według parytetu siły nabywczej w roku 2040.
Krajem, któremu bardzo dokładnie powinien się przyjrzeć nowy polski rząd jest Hiszpania. Przykład tego państwa pokazuje, że możliwe było osiągnięcie nawet 90-proc. konwergencji PKB per capita (według parytetu siły nabywczej) z Niemcami w latach 2002-2009, ale równie realnym scenariuszem okazało się wpadnięcie w pułapkę średniego poziomu rozwoju i powrót do poziomu 75 proc. w 2014 roku. Ważne, by wyciągnąć z przypadku Hiszpanii odpowiednie wnioski i nie popełniać tych samych błędów na ścieżce konwergencji z Niemcami.

Termin „pułapka średniego poziomu rozwoju" został użyty po raz pierwszy w raporcie Banku Światowego w 2007 r. Szczegółowa analiza epizodów dynamicznego wzrostu i spowolnienia przeprowadzona została dopiero w latach 2012-2013. Okazało się, że wśród 160 krajów (wyłączając państwa-eksporterów surowców) istnieje statystycznie wysokie prawdopodobieństwo wystąpienia nie jednej, ale dwóch pułapek średniego poziomu rozwoju – na poziomie dochodu per capita 10 000-11 000 dolarów oraz 15 000-16 000 dolarów. Jednak kwestia faktycznych poziomów rozwoju, przy których następowało załamywanie się wzrostu jest dość złożona. W zależności od stosowanych testów statystycznych i doboru punktów odniesienia próg dochodu może się zmieniać na 17 900 dolarów, a nawet ponad 20 000 dolarów. Wśród krajów, które wpadały w dwustopniową pułapkę średniego poziomu rozwoju znalazło się kilka państw europejskich: Austria (1960 i 1974), Węgry (1977 i 2003), Grecja (lata 70-te i 2003), Norwegia (1976 i 1997-8), Portugalia (1973-4 i 1990-2) oraz Hiszpania (połowa lat 70-tych i 2001). Polska prawdopodobnie w ciągu najbliższych piętnastu lat zrówna się z poziomem rozwoju Hiszpanii i zbliży się do poziomu około 75 proc. PKB Niemiec, a samym tym stanie przed groźbą pułapki średniego poziomu rozwoju.

Jak tego uniknąć? Analiza czynników wpływających na długoterminowe spowolnienie dynamiki PKB wykazuje kilka wspólnych cech dla różnych gospodarek na średnim poziomie rozwoju. Przede wszystkim spowolnienie rozwoju gospodarczego odbywa się stopniowo. Dodatkowo wyróżnić można szeroką gamę czynników ekonomicznych, społecznych i politycznych, które mają istotny wpływ na wzrost prawdopodobieństwa wpadnięcia w pułapkę średniego poziomu rozwoju. Długoterminowe spowolnienie

Za punkt odniesienia dla rozwoju gospodarczego Polski w długim okresie czasu uznać należy Niemcy

dynamiki PKB związane jest z wyraźnym spadkiem produktywności czynników produkcji (ang. Total Factor Productivity), a różne analizy wskazują, że jej wkład we wzrost gospodarczy Polski jest coraz mniejszy.

Zasoby pracy w polskiej gospodarce są ograniczone, niemniej można je jeszcze nieco zwiększyć. Dynamicznie pogarszająca się sytuacja demograficzna kraju, która wynika z niskiego współczynnika dzietności i niżu demograficznego w wieku rozrodczym, powoduje znaczące zmniejszenie możliwości tworzenia oszczędności w dłuższym horyzoncie. Konieczne stają się więc większe inwestycje w środki trwałe, które trzeba przecież sfinansować. Stopa łącznych oszczędności sektora prywatnego i sektora publicznego w Polsce jest dosyć stabilna i wynosi około 18 proc., podczas gdy stopa inwestycji wymagana dla konwergencji na poziomie 75-85 proc. gospodarki Niemiec wynosi 25-32 proc. W rezultacie luka inwestycji i oszczędności wyniesie 5-14 proc. PKB.

Poziom luki inwestycji i oszczędności wynoszący 5-14 proc. PKB jest zbyt wysoki, aby mógł być sfinansowany w całości zagranicznymi oszczędnościami przy zachowaniu równowagi makroeko-

nomicznej. Polska od początku transformacji hojnie korzystała z zagranicznych oszczędności, finansując inwestycje i wzrost gospodarczy. To spowodowało, że ujemna międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto Polski jest już mocno niekorzystna i wyniosła -67 proc. PKB na koniec 2014 r. , podczas gdy za poziom bezpieczny uznaje się -35 proc. PKB. Zatem deficyt oszczędności krajowych będzie kluczowym czynnikiem dla osiągnięcia długoterminowej konwergencji z Niemcami.

W krajach Unii Europejskiej 45 proc. aktywów finansowych gospodarstw domowych utrzymywanych jest w funduszach emerytalnych, a 34 proc. w gotówce i depozytach bankowych. W Polsce proporcje te wynoszą odpowiednio 17 i aż 54 proc. W 2013 roku tylko 5,2 proc. aktywnych zawodowo Polaków posiadało konta IKE (Indywidulane Konto Emerytalne), z czego jedynie 31,8 proc. dokonało jakichkolwiek wpłat. Jeżeli chodzi o IKZE (Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego), to w tym samym czasie posiadało je 3,2 proc. aktywnych zawodowo Polaków, a wpłat dokonało 11 proc. spośród nich. Należy także dodać, że 2,4 proc. pracujących osób należy do Pracowniczych Programów Emerytalnych. Na koniec 2013 roku w IKE zgromadzono około 4,3 mld zł, a w IKZE 119 mln zł. Perspektywa niskich stóp zastąpienia przyszłych emerytów oraz wydłużanie się życia Polaków wskazuje na potrzebę dodatkowego oszczędzania na starość. Obecne produkty III filarowe są dobre w swojej konstrukcji, a przede wszystkim korzystne dla uczestników w porównaniu do innych opcji długoterminowego oszczędzania. Istotne jest jednak to, aby rozwiązania te były stabilne i trwałe.

W krajach Unii Europejskiej 45% aktywów finansowych gospodarstw domowych utrzymywanych jest w funduszach emerytalnych, a 34% w gotówce i depozytach bankowych

Bez zmiany polityki państwa w celu mobilizowania długoterminowych oszczędności prywatnych, a przede wszystkim oszczędności emerytalnych, scenariusz konwergencji gospodarki polskiej do niemieckiej jest mało prawdopodobny. Rośnie za to ryzyko wpadnięcia przez Polskę w pułapkę średniego poziomu rozwoju, tak jak miało to miejsce w przypadku Hiszpanii.

Rafał Antczak
członek zarządu Deloitte Consulting

Artykuł przygotowany na podstawie raportu „Czy oszczędności krajowe będą w stanie finansować długoterminowy wzrost gospodarczy w Polsce?" Raport dostępny jest pod adresem: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl_Oszczednosci_krajowe_a_dlugoterminowy_wzrost_gospodarczy_w_Polsce_2015.pdf

Ważne, by wyciągnąć z przypadku Hiszpanii odpowiednie wnioski i nie popełniać tych samych błędów na ścieżce konwergencji z Niemcami

WYDAWCA
Izba Gospodarcza
Towarzystw Emerytalnych

ul. Marszałkowska 20/22 lok. 64
00-590 Warszawa
tel./fax: 22 629 09 27
e-mail: igte@igte.pl
www.igte.pl

REDAKTOR NACZELNY
Filip Pietkiewicz-Bednarek

PROJEKT GRAFICZNY I SKŁAD

Volià! Information Design Studio
www.voila-infographics.com

ILUSTRACJA NA OKŁADCE:
Damian Langosz

IZBA GOSPODARCZA TOWARZYSTW EMERYTALNYCH
to założona w 1999 roku organizacja samorządu gospodarczego reprezentująca branżę Powszechnych Towarzystw Emerytalnych, instytucji zarządzających Otwartymi Funduszami Emerytalnymi oraz Dobrowolnymi Funduszami Emerytalnymi. Izba zrzesza 11 towarzystw reprezentujących interesy ponad 16 mln swoich klientów. Członkowie Izby zarządzają aktywami o wartości około 150 mld złotych, które inwestują głównie w polską gospodarkę. IGTE prowadzi działania wspierające tworzenie legislacji sprzyjającej efektywnemu systemowi emerytalnemu, rozwija wiedzę ekspercką w zakresie zabezpieczenia emerytalnego i rynku kapitałowego, buduje relacje z interesariuszami, przekazuje wyniki swoich prac opinii społecznej oraz podejmuje inicjatywy edukacyjne.