29 (CZERWIEC) 2023

IGTE
Izba Gospodarcza Towarzystw Emerytalnych

# BIULETYN

FAKTY / LICZBY / OPINIE

**FALAK-CYNIAK**

*Wiedza ekonomiczna jest wartościowym narzędziem, które ułatwia nam sprawowanie kontroli nad naszymi finansami, co w konsekwencji prowadzi do osiągnięcia stabilności finansowej i życiowych celów.*

**PRETKIEL**

*Podstawy ekonomii, w tym procesy inwestycyjne, winny być rzetelnie omawiane już z uczniami ostatnich klas szkoły podstawowej.*

**SIECZKOWSKI**

*Choć procesy poznawcze są w głównej mierze takie same na całym świecie, więc interwencje behawioralne sprawdzają się w różnych systemach, to jednak decyzje emerytalne nie są podejmowane „w próżni”.*

# SPIS TREŚCI


2

Małgorzata Rusewicz
**Zadbana przyszłość**

4

dr Bohdan Pretkiel
**Profesjonalnie, szybko i kompleksowo**

7

Piotr Gałązka
**Banki w UE: Reforma zarządzania kryzysowego w wąskim zakresie**

12

dr Wojciech Sieczkowski
**Wyniki ponownego automatycznego zapisu do PPK**

18

prof. dr hab.
Marek Szczepański
**Rola doradztwa emerytalnego i bodźców behawioralnych w zarządzaniu ryzykiem długowieczności**

25

Ludmiła Falak-Cyniak
**Im szybciej, tym lepiej!**

# OD WYDAWCY

## Zadbana przyszłość

Małgorzata Rusewicz

25 kwietnia w Ministerstwie Finansów zaprezentowany został finalny projekt Krajowej Strategii Edukacji Finansowej. Nad dokumentem pracowali eksperci z Ministerstwa Finansów, krajowej grupy roboczej ds. strategii finansowej, OECD i Komisji Europejskiej. Swój wkład w prace mieli również udział przedstawiciele instytucji finansowych skupionych Zespole ds. Edukacji Rady Rozwoju Rynku Finansowego przy Ministerstwie Finansów.

„Mamy to", chce się powiedzieć. Po wielu latach debat o potrzebie ujęcia różnych inicjatyw edukacyjnych w konkretne ramy, mamy opracowane rozwiązania i gotowy dokument. Nie jest jeszcze znana forma, w jakiej strategia zostanie przyjęta, czy będzie to ścieżka rządowa, czy parlamentarna. To nie jest jednak ważne, istotne jest to, by zrobić to szybko i zacząć ją wdrażać.

Choć przyjęte w dokumencie rozwiązania koncentrują się na grupach osób wrażliwych na problemy finansowe, gospodarstwach domowych o niskich dochodach czy też nadmiernie zadłużonych, to celem długoterminowym strategii jest takie podniesienie kompetencji finansowych mieszkańców Polski, by mogli oni wzmocnić swoją odporność finansową i zapewnić sobie dobrostan finansowy. Można powiedzieć – zdrowie finansowe. Ważnym obszarem planowanych działań jest także kwestia należytego zadbania o przyszłość emerytalną.

Jednym z istotnych walorów dokumentu jest uwzględnienie działań edukacyjnych instytucji finansowych, które zgodne są z jej nadrzędnymi celami. Nasze inicjatywy i aktywności dobrze wpisują się w ramy dokumentu. Tymczasem po Przewodniku emerytalnym i Zadbanych finansach kontynuujemy ofensywę edukacyjną, przyszedł czas na kolejny projekt – Zadbaną przyszłość.

Korzystając z publicznie dostępnych nowoczesnych narzędzi komunikacji zdecydowaliśmy się na uruchomienie podcastu wideo o szeroko rozumianym, niefinansowym i finansowym przygotowaniu do emerytury. Za pomysłem stała taka myśl, że skoro dzisiejsze dwudziestolatki spędzą na emeryturze średnio blisko 30 lat, a dwudziestolatkowie średnio blisko 23 lata, a jednocześnie nie wiedzą, jak powinni przygotować się do tego okresu w życiu, co pokazują nasze badania, to my posiadając taką wiedzę, jesteśmy zobowiązani dać im szansę jej pozyskania.

Wybraliśmy formę wywiadów, by urozmaicić naszą ofertę, zaoferować lekką i przyjemną formę przekazu – rozmowę, a jednocześnie móc poruszać trudne tematy. Wywiady będą dotyczyły m.in. takich zagadnień, jak powszechne w społeczeństwie mity emerytalne, jakość życia na emeryturze, kondycja powszechnego systemu emerytalnego, psychologia oszczędzania, ryzyko w finansach, czy narzędzia efektywnego pomnażania oszczędności. Celem każdej z rozmów jest zwięzłe przedstawienie najistotniejszych zagadnień z danego obszaru, w czasie nie dłuższym niż 30 minut, by każdy odbiorca mógł nie poświęcając zbyt wiele czasu, uzyskać kluczowe informacje. Nowe odcinki będą pojawiały się co miesiąc.

Wśród gości znajdują się m.in. takie osoby, jak Paweł Jaroszek, członek zarządu ZUS, prof. Krzysztof Jajuga, prezes CFA Society Poland, prof. Patrycja Kowalczyk-Rólczyńska z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, czy dr Katarzyna Sekścińska z Uniwersytetu Warszawskiego. Rozmowy będą publikowane na kanale YouTube IGTE oraz na platformach podcastowych w ramach cyklu Nic Za Darmo Tomasza Jaroszka, we współpracy z którym realizujemy ten cykl. Zapraszam do śledzenia publikowanych przez nas treści, podcasty można obejrzeć tutaj[1] i tutaj[2], a odsłuchać tutaj[3].

**Celem każdej z rozmów jest zwięzłe przedstawienie najistotniejszych zagadnień z danego obszaru, w czasie nie dłuższym niż 30 minut.**

W IGTE mamy przekonanie, że instytucje finansowe powinny być zaangażowane w edukację finansową społeczeństwa. Co ciekawe, nasze najnowsze badanie pokazuje, że 79% młodych Polaków do 30. roku życia podziela ten pogląd. Wychodzimy zatem naprzeciw tym oczekiwaniom z kolejną inicjatywą, która wpisuje się w cele Krajowej Strategii Edukacji Finansowej, mając jednocześnie nadzieję, na swój skromny udział w zadbanej i szczęśliwej przyszłości niejednej osoby z młodego pokolenia.

***Małgorzata Rusewicz***
prezes IGTE, prezes zarządu IZFiA

**Przypisy:**
1. #ZadbanaPrzyszłość - Youtube: https://bit.ly/3qRbsEs
2. DoradcaTV - YouTube: https://bit.ly/46kf1Dk
3. Nic Za Darmo | Podcast on Spotify: https://bit.ly/42EQDt3

# ROZMOWY Z ADMINI-STRACJĄ

## Profesjonalnie, szybko i kompleksowo

**Wywiad z dr. Bohdanem Pretkielem, Rzecznikiem Finansowym.**

**Od ponad roku sprawuje pan funkcję Rzecznika Finansowego. Jak z perspektywy tego czasu ocenia Pan funkcjonowanie naszego rynku finansowego w kontekście ochrony interesów konsumenta?**

Ochrona klientów podmiotów rynku finansowego jest realizowana coraz bardziej efektywnie. Dzieje się tak za sprawą własnych, rodzimych rozwiązań prawnych, ale także poprzez wdrażanie regulacji tworzonych na poziomie Unii Europejskiej i implementacji dyrektyw do polskiego porządku prawnego. Niewątpliwie nowe kompetencje Rzecznika Finansowego, takie jak możliwość wszczynania indywidualnych postepowań cywilnych czy reprezentowania konsumentów w postępowaniach zbiorowych, pozwolą na dalsze rozszerzenie działań poprawiających sytuację klientów podmiotów rynku finansowego.

**Szeroki zakres działalności Rzecznika Finansowego definiuje ustawa. Chciałbym jednak zapytać, jakie są Pana osobiste priorytety i z jakimi osiągnieciami chciałby pan zakończyć kadencję?**

Moim priorytetem jest, aby Rzecznik Finansowy był instytucją pomagającą obywatelom w sposób profesjonalny, możliwie szybki i kompleksowy. Chciałbym, aby umowy zawierane przez klientów z podmiotami rynku finansowego spełniały ich potrzeby i wymagania, a w sytuacji, gdy to się nie dzieje, by każdy obywatel miał poczucie, że istnieje instytucja dbająca o jego prawa. Marzy mi się program edukacyjny, który zwiększy wiedzę klientów na temat przedmiotów umów na rynku finansowym oraz świadomość w zakresie praw oraz możliwości zabezpieczenia interesów życiowych i finansowych.

**A czym z dotychczasowych osiągnięć Rzecznik może się pochwalić? Jakie są największe sukcesy instytucji od momentu objęcia przez Pana urzędu?**

Sukcesem jest każdy pozytywnie zakończony spór, czy to drodze interwencji Rzecznika, czy też polubownego porozumienia klienta z podmiotem rynku finansowego, bez konieczności pójścia do sądu. Największym zakończonym sukcesem wyzwaniem w 2022 r. było monitorowanie wdrożenia tzw. „wakacji kredytowych". Zabiegaliśmy o ich doprecyzowanie w ten sposób, by z zawieszenia spłaty kredytu mogło skorzystać jak najszersze grono kredytobiorców, w tym ci, którzy umowę kredytu hipotecznego zawarli przed dniem 22 lipca 2017 r., a więc przed wejściem w życie ustawy o kredycie hipotecznym. Uruchomiliśmy infolinię oraz skrzynkę mailową poświęcone wakacjom kredytowym, opublikowaliśmy poradnik dla kredytobiorców oraz na bieżąco reagowaliśmy na sygnały dotyczące praktyk podmiotów rynku finansowego, które odmawiały wakacji kredytowych lub utrudniały proces ich uzyskania.

Na koniec wskażę bardzo rozwojową sprawę, będącą przedmiotem interwencji Rzecznika Finansowego. W postępowaniu przed Trybunałem Sprawiedliwości Unii Europejskiej w sprawie C-520/521 zaprezentowaliśmy stanowisko, iż niedopuszczalne jest formułowanie przez banki żądania tzw. wynagrodzenia za korzystanie z kapitału po unieważnieniu umowy kredytu waloryzowanego, jednocześnie pozytywnie zapatrując się na istnienie takiego prawa po stronie kredytobiorców. W październiku 2022 r. zaprezentowaliśmy naszą argumentację w rozprawie przez Trybunałem. Nasz pogląd uzyskał poparcie Rzecznika Generalnego, który dał temu wyraz w opinii z 16 lutego 2023 r. Zwiększa to prawdopodobieństwo wydania korzystnego dla kredytobiorców orzeczenia w tym zakresie.

**Moim priorytetem jest, aby Rzecznik Finansowy był instytucją pomagającą obywatelom w sposób profesjonalny, możliwie szybki i kompleksowy.**

**Co obecnie jest największym problemem dla klientów instytucji finansowych?**

Jednym z głównych problemów klientów instytucji finansowych jest oferowanie im nieadekwatnych do ich potrzeb i profilu ryzyka produktów finansowych. Są to często produkty złożone, a instytucje finansowe nie zawsze wyjaśniają klientom mechanizm ich działania.

Najwięcej kierowanych do nas wniosków dotyczyło kredytów konsumenckich i hipotecznych. W przypadku tych pierwszych najczęściej zgłaszane problemy wiązały się z odmową zwrotu przez kredytodawcę środków z tytułu wcześniejszej spłaty kredytu. Zgłaszano również problemy związane z odmową restrukturyzacji zadłużenia przez bank oraz wprowadzeniem kredytobiorców w błąd. W przypadku kredytów hipotecznych,

**Jednym z głównych problemów klientów instytucji finansowych jest oferowanie im nieadekwanych do ich potrzeb i profilu ryzyka produktów finansowych.**

skargi dotyczyły kredytów indeksowanych lub denominowanych do walut obcych, w szczególności do franka szwajcarskiego i problemów z uzyskaniem wspomnianych wcześniej „wakacji kredytowych".

Ponadto znaczna część spraw sygnalizowanych Rzecznikowi Finansowemu dotyczyła problemów z rachunkiem bankowym oraz korzystaniem z kart płatniczych, w szczególności nieautoryzowanych transakcji płatniczych i uchylania się dostawców usług płatniczych od przejęcia odpowiedzialności za transakcje, na które klient nie wyraził zgody.

**A jak na tym tle wyglądają skargi na podmioty rynku emerytalnego, w tym na PTE? Klienci skarżą się na nas?**
Należy dokonać podziału funduszy zarządzanych przez PTE. O ile zarządzane przez PTE otwarte fundusze emerytalne od lat nie przynoszą skarg klientów, o tyle niestety nieco inna jest sytuacja DFE. W sferze OFE działania Rzecznika Finansowego sprowadzają się do wyjaśniania klientom kwestii podziału środków w związku ze śmiercią lub rozwiązaniem małżeństwa członka funduszu. Nie są to więc nieprawidłowości. Natomiast z nieprawidłowościami mamy do czynienia w przypadku DFE, prowadzących indywidualne konta emerytalne lub indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego. W szczególności dotyczą one niedopasowania produktów do potrzeb klienta.

**Gdybyśmy mieli porozmawiać o głównych powodach niepożądanych zjawisk w obrębie usług finansowych na polskim, to na co by pan wskazał?**
Jak już wspomniałem, jednym z fundamentalnych problemów z pewnością jest oferowanie produktów niedopasowanych do potrzeb lub możliwości finansowych klienta (tzw. *misselling*). Poza wskazanym zjawiskiem możemy spodziewać się coraz większej skali tzw. *greenwashingu* oraz *socialwashingu*, czyli – w uproszczeniu – prezentowaniu produktów, w tym finansowych, jako korzystnych odpowiednio dla ochrony środowiska lub praw człowieka, podczas gdy z tymi wartościami nie mają one wiele wspólnego.

Podstawowym remedium na te zjawiska jest dopełnienie przez instytucje finansowe wszelkich obowiązków informacyjnych względem klientów, a także zapewnienie mechanizmów chroniących nabywców takich produktów.

Wiele wyzwań wiąże się także z postępem technologicznym. Cyfryzacja świadczonych usług jest na pewno wielkim ułatwieniem dla klientów. Rodzi to jednak zagrożenia związane z cyberprzestępczością, a niestety świadomość klientów w zakresie tego, jak w bezpieczny sposób korzystać z oferowanych przez instytucje finansowe technologii wciąż jest zbyt mała, co instytucje te powinny mieć na uwadze konstruując i oferując swoje produkty.

**A jak pana zdaniem wyglądałaby sytuacja, jeśli wszyscy konsumenci mieliby wysokie kompetencje w zakresie finansów osobistych oraz świadomość i umiejętność egzekwowania swoich praw i obowiązków?**
Większa świadomość konsumentów doprowadziłaby prawdopodobnie do omijania ryzykownych lub toksycznych instrumentów finansowych. To wymogłoby na instytucjach finansowych poprawę jakości produktów i ich rozwój. Pamiętajmy jednak, że problem nie leży tylko w kształtowaniu świadomości konsumentów, ale także w takim konstruowaniu produktu finansowego, który ryzykiem inwestycyjnym nie obarczałby w większości klienta.

**Wydaje się, że odpowiednia edukacja finansowa i konsumencka mogłaby wiele zmienić. Jak pana zdaniem powinna wyglądać idealna edukacja finansowa?**
Edukacja niewątpliwie powinna się zaczynać na etapie kształcenia szkolnego. Podstawy ekonomii, w tym procesy inwestycyjne, winny być rzetelnie omawiane już z uczniami ostatnich klas szkoły podstawowej. Istotne jest też edukowanie osób, które edukację szkolną mają już za sobą.

Warto korzystać z treści, w które bogate są strony internetowe instytucji takich jak Rzecznik Finansowy. Popularyzacja wiedzy w znacznej części ma dzisiaj miejsce poprzez nowoczesne materiały dostępne w serwisach internetowych, pamiętajmy jednak by być ostrożnym w korzystaniu ze źródeł internetowych.

Rozmawiał ***Filip Pietkiewicz-Bednarek***

KORESPON-
DENCJA

# Banki w UE: Reforma zarządzania kryzysowego w wąskim zakresie

Piotr Gałązka

W połowie kwietnia 2023 roku Komisja Europejska przedstawiła pakiet legislacyjny dotyczący ram zarządzania kryzysowego banków i gwarantowania depozytów. Pakiet długo zapowiadany, lecz ostatecznie pozbawiony wielu składowych.

Pakiet nazywany w skrócie CMDI (*Crisis Management & Deposit Insurance*) ma na celu dostosowanie i wzmocnienie istniejących unijnych ram zarządzania kryzysowego banków i gwarantowania depozytów, ze szczególnym uwzględnieniem średnich i mniejszych banków. W założeniu przepisy mają umożliwić organom ds. resolution zorganizowanie procesu uporządkowanej upadłości przez wymagające tego instytucje kredytowe, niezależnie od ich wielkości i modelu biznesowego z wykorzystaniem szerokiego wachlarza narzędzi. W szczególności ułatwi to korzystanie z finansowanych przez sektor bankowy zabezpieczeń w celu ochrony deponentów w czasie kryzysów bankowych, np. poprzez przeniesienie ich z banku znajdującego się w trudnej sytuacji do banku funkcjonującego prawidłowo. Takie wykorzystanie zabezpieczeń musi być jedynie uzupełnieniem wewnętrznej zdolności banków do pokrywania strat (tzw. bail-in), która pozostaje pierwszą linią obrony.

Inspiracją do przedstawienia nowelizacji przepisów było to, że w ostatnich latach miały miejsce restrukturyzacje banków, które były przeprowadzane poza reżimem resolution. Oznaczało to dofinansowywanie banków ze środków publicznych, nie zaś z wykorzystaniem właśnie instrumentarium oferowanego przez ramy prawne dotyczące tzw. uporządkowanej upadłości. Proponowane przepisy mają stwarzać zachęty do prowadzenia uporządkowanej upadłości i restrukturyzacji zgodnie z przepisami resolution. Nie ulega wątpliwości, że ostatnie trudności w amerykańskim sektorze bankowym oraz przejęcie Credit Swiss miało swoje znaczenie w zmotywowaniu Komisji Europejskiej do przedstawienia projektu.

Projekt legislacyjny dotyczy nowelizacji trzech aktów prawnych prawa Unii Europejskiej:

- dyrektywy BRRD (*Bank Recovery and Resolution*);
- rozporządzenia SRMR (*Single Resolution Mechanism*);
- dyrektywy DGSD (*Deposit Guarantee Schemes*).

Ponadto, proponuje się zmiany do przepisów o tzw. połączeniu łańcuchowym (*daisy chain act*), mających zastosowanie do grup.

**Pakiet nazywany w skrócie CMDI ma na celu dostosowanie i wzmocnienie istniejących unijnych ram zarządzania kryzysowego banków i gwarantowania depozytów.**

**Cele pakietu**

Przy ogłaszaniu pakietu, Komisja wskazała, że ma on spełniać trzy główne cele. Po pierwsze, utrzymanie stabilności sektora bankowego bez potrzeby angażowania środków publicznych. Proponowane przepisy ułatwią korzystanie z systemów DGS w sytuacjach kryzysowych w celu ochrony deponentów – osób fizycznych, przedsiębiorstw, podmiotów publicznych – przed ponoszeniem strat, aby uniknąć przeniesienia kryzysu na inne banki oraz negatywnych skutków dla społeczeństwa i gospodarki. Systemy gwarancji depozytów mogą być wykorzystywane do tego celu dopiero po wyczerpaniu przez banki ich wewnętrznej zdolności do pokrycia strat i tylko w odniesieniu do banków, które zostały już wyznaczone jako wymagające restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji.

Oznacza to, że w celu podniesienia stabilności i zaufania do sektora bankowego, proponowane są rozwiązania, które pozwolą na pokrycie zasadniczo całości depozytów, nie tylko tych gwarantowanych jak dotąd przez DGS, tak aby nie powodować poczucia zagrożenia wśród deponentów.

Po drugie, ochrona gospodarki przed skutkami upadłości banku/banków. Przepisy mają za zadanie umożliwić organom krajowym lub unijnym wykorzystanie wielu zalet, jakie oferuje restrukturyzacja i uporządkowana likwidacja, jako kluczowy element zestawu narzędzi zarządzania kryzysowego – między innymi wprowadzone mają być rozwiązania przejściowe, które będą zapewniały klientom nieprzerwany dostęp do depozytów i uspokajały w ten sposób nastroje oraz gwarantowały ciągłość działania banku.

Po trzecie, poprawa ochrony depozytów poprzez utrzymanie poziomu gwarancji w wysokości 100 000 euro

**Proponowane przepisy mają stwarzać zachęty do prowadzenia uporządkowanej upadłości i restrukturyzacji zgodnie z przepisami *resolution*.**

na deponenta i bank, jak określono w dyrektywie w sprawie systemów gwarancji depozytów (DGS), w odniesieniu do wszystkich kwalifikujących się deponentów w UE. Wnioski harmonizują standardy ochrony deponentów w całej UE. Nowe ramy rozszerzają ochronę deponentów na podmioty publiczne (np. szpitale, szkoły, gminy), a także środki pieniężne klientów zdeponowane w określonych rodzajach funduszy (tj. przez przedsiębiorstwa inwestycyjne, instytucje płatnicze, instytucje pieniądza elektronicznego). Projekt uwzględnia także dodatkowe środki mające na celu harmonizację ochrony tymczasowych wysokich sald na rachunkach bankowych przekraczających 100 000 euro w określonych przypadkach.

**Kontekst wniosku**

Warto mieć na uwadze, że dyskusje na temat potrzeby znowelizowania przepisów odnośnie uporządkowanej upadłości instytucji kredytowych oraz zmian w przepisach dotyczących systemów gwarantowania depozytów trwają od bardzo dawna.

Przede wszystkim, jest to kwestia związana immanentnie z zagadnieniem unii bankowej w Unii Europejskiej. W założeniach prezentowanych od samego początku, unia bankowa składa się z trzech filarów – SSM – *Single Supervisory Mechanism* czyli jednolity mechanizm nadzorczy – dotyczący nadzoru ostrożnościowego nad wybranymi pod względem wielkości lub ryzyka bankami w strefie euro – SRM – *Single Resolution Mechanism* czyli jednolity mechanizm upadłości uporządkowanej oraz EDIS – *European Deposit Insurance Scheme*.

Pierwsze dwa filary zostały powołane na początku. W zależności od wielkości bądź zakresu działalności i ryzyka z nim związanego dany bank podlegał nadzorowi krajowemu w państwie członkowskim bądź bezpośrednio nadzorowi ECB w ramach „skrzydła" nadzorczego. Podobnie było w przypadku resolution – w zależności od wielkości bank podlegał organowi resolution na poziomie krajowym bądź SRB (*Single Resolution Board*).

EDIS czyli jednolity schemat gwarantowania depozytów od początku budził polityczne kontrowersje między państwami członkowskimi. Obawiano się, że łącznie funduszy w jeden europejski spowoduje wyrównanie ryzyka z niekorzyścią dla stabilniejszych sektorów (zasadniczo spór północ – południe UE). Postanowiono zagadnienie odłożyć *ad calendas Graecas*.

**Trudności inspiracją...**

Niemniej jednak temat gwarancji depozytów i stabilności sektora powrócił w momencie ogólnych trudności gospodarczych związanych z pandemią. Na nowo między państwami członkowskimi podjęto dyskusje na temat tego, co zrobić by podzielić ryzyko związane z depozytami, by każde z państw nie musiało sobie radzić w sytuacji kryzysowej samo.

W założeniu pomysł był dobry – zebranie większych funduszy możliwych do wykorzystania w krótkim czasie daje większe możliwości zabezpieczenia ryzyka związanego z nagłą kryzysową sytuacją. Niemniej jednak diabeł tkwi w szczegółach.

**...oraz barierą**

Prace w ramach Eurogrupy miały miejsce pod koniec I półrocza 2022 roku. Pierwotny pomysł był ambitny i zakładał bardzo daleko idące zmiany, związane z podziałem ryzyka z systemów

**Ostatnie trudności w amerykańskim sektorze bankowym oraz przejęcie Credit Swiss miało swoje znaczenie w zmotywowaniu Komisji Europejskiej do przedstawienia projektu.**

**Między innymi wprowadzone mają być rozwiązania przejściowe, które będą zapewniały klientom nieprzerwany dostęp do depozytów i uspokajały w ten sposób nastroje.**

gwarantowania depozytów (choć nie w poprzez łączenie funduszy – jak planowano na samym początku projektowania unii bankowej, lecz budowanie systemu współasekuracji i ewentualnych cząstkowych kontrybucji do wspólnego mniejszego funduszu szybkiego reagowania). Planowano stworzenie wspólnych funduszy oraz wdrożenie jednolitych zasad prawnych mających na celu ułatwienia w prowadzeniu działalności przez grupy bankowe obecne w wielu państwach, uznając, że dokapitalizowany rynek bankowy jest w dobrym momencie do wdrożenia reform.

Przewidywano oprócz nowelizacji zarządzania kryzysowego i ochrony deponentów, wprowadzić zmiany w celu urzeczywistnienia jednolitego rynku wewnętrznego w zakresie usług bankowych oraz podjąć kroki w celu ograniczenia ryzyka związanego z ekspozycją sektora bankowego na dług publiczny poprzez stopniowe wprowadzanie limitów zaangażowania.

**Dług publiczny**

Szczególnie ta ostatnia kwestia jest przedmiotem ciągłych dyskusji interesariuszy europejskich – to swoisty węzeł gordyjski. Z jednej strony państwa chcą, aby banki kupowały obligacje skarbowe, zwłaszcza aby robiły to banki z danego państwa, bo jak pokazał kryzys – kapitał ma narodowość. Sprzyjają też temu przepisy ostrożnościowe, które traktują ekspozycje na dług publiczny jako bezpieczne i płynne. Istnieje zatem istotna zachęta polityczna i regulacyjna, by obligacje kupować. Z drugiej jednak strony, zbyt duże zaangażowanie danego banku w dług publiczny może być istotnym czynnikiem destabilizującym sektor bankowy, co pokazały kryzysy na południu Europy.

Pojawiają się zatem od czasu do czasu pomysły, jak ten problem rozwiązać. Najpopularniejsze dotyczą limitów ekspozycji bądź wprowadzenia wag ryzyka. Szczególnie ten drugi pomysł jest politycznie kontrowersyjny, bo mogłoby to oznaczać, że obligacje poszczególnych państw członkowskich nie będą (i słusznie) oceniane tak samo pod względem bezpieczeństwa. A to już krok od podziału na lepszych i gorszych w UE.

**Bez consensusu**

Niestety w wyniku znaczących rozbieżności stanowisk między państwami członkowskimi, wynikających nie tylko z przyczyn politycznych, ale też odmiennej struktury sektorów bankowych, większość z pomysłów zarzucono, pozostawiając na tapecie jedynie kwestię najbardziej palącą, czyli *resolution* i pewne najmniej kontrowersyjne tematy związane z gwarancją depozytów.

Żeby pokazać impas trzeba zwrócić uwagę na sprzeczne interesy państw. Włochy nie chciały zgodzić się na ograniczenie ekspozycji banków krajowych na dług państwowy. Niemcy natomiast stanowczo krytykują pomysły, aby EDIS przejął pełną odpowiedzialność w przypadku upadłości banków. Pomysł Francji, by ograniczyć wymogi transgranicznym grupom bankowym, ułatwiając bankom przepływy kapitału za granicę spotkał się z krytyką państw goszczących (*host*) takich jak Belgia, Luksemburg etc., gdyż obawiają się odpływu kapitałów i lokalnych kryzysów bankowych.

Ostatecznie Eurogrupa w oświadczeniu z czerwca 2022 r. zauważyła jedynie

**Nowe ramy rozszerzają ochronę deponentów na podmioty publiczne (np. szpitale, szkoły, gminy), a także środki pieniężne klientów zdeponowane w określonych rodzajach funduszy.**

**Temat gwarancji depozytów i stabilności sektora powrócił w momencie ogólnych trudności gospodarczych związanych z pandemią.**

oczywistość, że unia bankowa pozostaje nieukończona i uzgodniła, że prace nad jej ukończeniem będą ograniczone do wzmocnienia ram zarządzania kryzysowego i gwarantowania depozytów, aby zakończyć prace ustawodawcze przed końcem kadencji Komisji Europejskiej w połowie 2024 roku. Inne ważne projekty, takie jak ustanowienie trzeciego i ostatniego filaru unii bankowej – europejskiego systemu gwarantowania depozytów (EDIS) – oraz dalsze postępy w zakresie integracji rynku, zostaną ponownie ocenione w następnej kolejności, po reformie ram zarządzania kryzysowego i gwarantowania depozytów.

**Kwestia IPS**

Z perspektywy polskiej warto zwrócić uwagę na kwestię dyskutowania dalszego funkcjonowania i pewnych przywilejów, z których korzystają systemy IPS czyli *Institutional Protection Scheme*. Celem IPSów jest wzmacnianie bezpieczeństwa finansowego banków poprzez kooperację w dziedzinie bezpieczeństwa oraz przeciwdziałanie utracie płynności i wypłacalności. IPS istnieją w szeregu państw członkowskich i oprócz kompetencji związanych z audytem i zapewnianiem płynności, tworzą w innych państwach, takich jak Niemcy czy Austria, własne systemy gwarantowania depozytów.

To właśnie temat IPS stanowił przedmiot dużej dyskusji wśród państw członkowskich, z których jedne mówiły o potrzebie utrzymania dobrze działających IPS jako dodatkowej warstwy ochronnej dla stabilności bankowości w UE, a drugie wskazywały potrzebę eliminacji dodatkowych instytucji, by wejść w nowy etap z *carte blanche*.

Ostatecznie nie ma mowy o eliminacji IPS, choć pewne wątpliwości pozostały i stąd śledzenie pakietu przez polski i nie tylko sektor bankowości spółdzielczej.

**Reszta po wyborach**

Oznacza to z praktycznego punktu widzenia, że jakichkolwiek propozycji rozwiązań legislacyjnych odnośnie wspólnych instytucji na poziomie europejskim w odniesieniu do gwarancji depozytów nie możemy spodziewać się przed wyborami do Parlamentu Europejskiego, które jak już wiemy, odbędą się w Polsce 9 czerwca 2024 roku.

Rzecz jasna temat ten może być przedmiotem dyskusji politycznej w szczególności podczas kampanii wyborczej do PE w pierwszej połowie 2024 r., ale wydaje się, że o ile sytuacja sektora bankowego nie zacznie zbliżać się do tej w Stanach Zjednoczonych, gdzie kwestia tego, jak chronieni są deponenci banków (na marginesie warto zwrócić uwagę, że to jeden z pierwszych kryzysów który zaczął się depozytów, a nie od kredytów) i jakie to może mieć implikacje dla stabilności sektora bankowego oraz całej gospodarki, temat pozostanie raczej niszowy.

***Piotr Gałązka***
adwokat, ekspert ds. Unii Europejskiej, dyrektor Przedstawicielstwa Związku Banków Polskich w Brukseli

**Przewidywano oprócz nowelizacji zarządzania kryzysowego i ochrony deponentów, wprowadzić zmiany w celu urzeczywistnienia jednolitego rynku wewnętrznego w zakresie usług bankowych.**

EKSPERTYZA

# Wyniki ponownego automatycznego zapisu do PPK

dr Wojciech Sieczkowski

W kwietniu br. po raz pierwszy w Polsce odbył się ponowny zapis automatyczny do Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK). Pojawiały się glosy, że zabieg ten nie będzie skuteczny. Tak jednak się nie stało. Interwencja rodem z ekonomii behawioralnej, polegająca na zmianie opcji domyślnej i automatycznym zapisaniu upoważnionych osób zadziałała. Być może w dalszym ciągu nie tak dobrze jak się spodziewano, ale mechanizm się sprawdza. Dodatkowe 700 tys. osób oszczędza w PPK.

**Ponowny zapis automatyczny**

Obowiązkiem każdego podmiotu zatrudniającego, prowadzącego PPK, było poinformowanie do końca lutego 2023 roku osób zatrudnionych, które zrezygnowały z oszczędzania w PPK, że od kwietnia 2023 zostaną wznowione za nich wpłaty do PPK.

Informacja otrzymana od pracodawcy nie wiązała bezwzględnie pracownika. Jeśli pracownik nie chciał oszczędzać w PPK, to musiał on jednak ponownie złożyć swojemu pracodawcy deklarację o rezygnacji z dokonywania wpłat do PPK. Deklaracja o rezygnacji z dokonywania wpłat do PPK (tak jak dotychczas) musiała mieć formę pisemną i zostać sporządzona na urzędowo ustalonym wzorze. Jeśli któryś z pracowników nie złożył przedmiotowej deklaracji, to obowiązkiem pracodawcy było zapisać taką osobę do PPK od 1 kwietnia 2023 roku.

Należy podkreślić, że ponowny zapis do PPK dotyczył osób zatrudnionych (pracowników i obowiązkowo objętych składkami zleceniobiorców), które ukończyły 18. rok życia, ale nie ukończyły 55 lat i złożyły deklaracje o rezygnacji z dokonywania wpłat do PPK. Osoby, które ukończyły 55. rok życia, ale nie ukończyły 70. roku życia, nadal mogły przystąpić do PPK na swój wniosek, a osoby, które skończyły 70 lat, nie mogą przystąpić do tego programu[1].

**Ustawienia domyślne wpływają na wyniki[2]**

Dlaczego potrzebny jest autozapis? Przecież ludzie wiedzą czego chcą? Gdyby ludzie byli w pełni racjonalni, to znaczy postępowali zgodnie z teorią maksymalizacji i optymalizacji oraz myśleli zgodnie z regułami wnioskowania statystycznego, wówczas żadne zachęty – czy to podatkowe, czy informacyjne – nie byłyby potrzebne. Ludzie bowiem sami dobrze wiedzieliby, ile potrzebują i w jaki sposób zaoszczędzić na przyszłość. Nie mieliby też żadnych trudności w realizacji swoich zamierzeń.

Po pierwsze jednak, dowody empiryczne sugerują, że wybory dokonywane przez ludzi różnią się od pełnej racjonalności zakładanej przez neoklasyczną teorię ekonomii. Przynajmniej niektórzy ludzie nie oszczędzają na odpowiednim poziomie. Behawioralne wyjaśnienia tego problemu podkreślają przede wszystkim ograniczoną racjonalność, co oznacza, że ludzie mogą mieć trudności z ustaleniem optymalnej stopy oszczędności. Można bezpiecznie założyć, że przynajmniej niektórzy ludzie popełniają błędy podczas planowania finansowego.

Po drugie, ludzie nie dyskontują wykładniczo, wbrew standardowym założeniom ekonomicznym. Według dostępnych badań, krzywa dyskontowa przypomina hiperbolę lub jest najlepiej opisana jako quasi hiperboliczna. Niewykładnicze dyskontowanie w połączeniu z niechęcią do strat prowadzi do prokrastynacji, ponieważ ludzie mają tendencję do odkładania niechcianych działań w czasie. To z kolei prowadzi do inercji, ponieważ ciągłe odraczanie skutkuje brakiem jakiegokolwiek działania. Zjawisko to nazywa się *status quo bias*.

**Interwencja rodem z ekonomii behawioralnej, polegająca na zmianie opcji domyślnej i automatycznym zapisaniu upoważnionych osób zadziałała.**

Ponadto istnieją pewne dowody na to, że ludzie mają ograniczoną samokontrolę i nie działają w pełni zgodnie z pożądanym planem działania. Preferencje mogą być niestabilne lub nawet niezdefiniowane. Wreszcie, oprócz powyższego, zgodność z opcją domyślną wynika z postrzegania opcji domyślnej jako porady. Na wyniki mają wpływ domyślne działania, jeśli jednostki postrzegają je jako poparcie dla określonego kierunku działania (efekt aprobaty). W połączeniu z niskim poziomem zaawansowania finansowego może to prowadzić do przestrzegania opcji domyślnej jako wskazówki jak postąpić[3].

**Doświadczenia innych państw**

Dane opublikowane przez PFR pokazują partycypację na poziomie 43,7%. Wynik ten jest zawyżony poprzez obniżenie mianownika. Spośród wszystkich

**TABELA 1**

Uczestnictwo w dobrowolnym zabezpieczeniu emerytalnym we Włoszech

*Źródło: https://www.covip.it/en/annual-reports-publications/main-data*

| Rok | Członkowie | Siła robocza* | Partycypacja (włączając pasywną) |
|---|---|---|---|
| 2021 | 8 800 000 | 25 360 231 | 34,70% |
| 2020 | 8 400 000 | 25 454 545 | 33,00% |
| 2019 | 8 300 000 | 26 433 121 | 31,40% |
| 2018 | 7 953 375 | 25 971 000 | 30,62% |
| 2017 | 7 585 969 | 25 930 000 | 29,26% |
| 2016 | 7 170 000 | 25 770 000 | 27,82% |

* Dane COVIP. Dane COVIP są bardzo zbliżone do statystyk siły roboczej World Bank.

osób w wieku produkcyjnym, usunięto pracowników z firm, w których wszyscy pracownicy wystąpili z PPK oraz pominięto osoby powyżej 55 roku życia[4]. Aczkolwiek bardzo ciężko jest znaleźć informacje metodologiczne więc interpretacja tego wskaźnika może być dodatkowo utrudniona. Aby móc porównać wyniki z innymi państwami, przede wszystkim pomiędzy Włochami, UK oraz Polską, za mianownik przyjęto liczbę ludzi aktywnych zawodowo. Dane te są dostępne m.in z Włoch (COVIP) oraz UK (ONS.GOV.UK).

**Włochy**

Dane publikowane przez COVIP uwzględniają uczestnictwo we wszystkich formach dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego we Włoszech. W 2021 r. 8,8 mln członków włoskich funduszy emerytalnych zostało rozdzielonych w następujący sposób: 3,4 mln w kontraktowych funduszach emerytalnych, prawie 1,7 mln w otwartych funduszach emerytalnych, 3,4 mln w „nowych" PIP, około 620 tys. w istniejących wcześniej funduszach emerytalnych i 320 tys. w „starych" PIP (indywidualnych planach emerytalnych). Wskaźnik uczestnictwa wynosił 34,7 procent siły roboczej lub 25,4 procent, gdy wyłączyliśmy tych członków, którzy w ciągu roku nie zasilali swoich indywidualnych kont składkami (TABELA 1).

**Wielka Brytania**

Spośród osób upoważnionych do uczestnictwa, w Wielkiej Brytanii wynik bliski jest 88%[5]. ONS *Employee Workplace Pensions* w Wielkiej Brytanii przedstawia również informacje na temat wskaźników uczestnictwa w emeryturach dla wszystkich pracowników, zarówno uprawnionych, jak i nieuprawnionych. Udział pracowników brytyjskich w emeryturach w miejscu pracy wzrósł w latach 2012-2021 z poziomu poniżej 50% do 79% pracowników w Wielkiej Brytanii i Irlandii Płn[6].Gdyby przyjąć mianownik siłę roboczą ogółem, za World Bank[7], wtedy uczestnictwo wynosi 66% (TABELA 2).

**Dodatkowe 700 tys. osób oszczędza w PPK.**

**Ilu ludzi jest faktycznie w PPK?**

Dane wedle PFR, partycypacja wynosi 3,3 miliona ludzi[8]. Jak wspomniano wcześniej, należy zastanowić się nad miarodajnym mianownikiem. Tylko wtedy umożliwi to rzetelne porównania. Zestawiono trzy wskaźniki – liczbę aktywnej siły roboczej – dane GUS[9], Indexmundi[10] oraz Banku Światowego[11] (TABELA 3).

W dalszej analizie przyjmijmy ten najbardziej dobry dla ustawodawcy współczynnik – populacji aktywnej

**TABELA 2**

Zestawienie poziomu partycypacji w Wielkiej Brytanii w zależności od przyjętego punktu odniesienia.

| Upoważnieni pracownicy [DWP] | Aktywna siła robocza [ONS] | Siła robocza (razem) [WB] |
|---|---|---|
| 25 681 818 | 28 607 595 | 34 465 042 |
| Uczestnicy 22 600 000 | | |
| 88% | 79% | 66% |

**TABELA 3**

Poziom partycypacji w PPK w odniesieniu do rożnych wskaźników liczby aktywnej siły roboczej.

| Uczestnicy wg PFR | 3 300 000 | |
|---|---|---|
| **Aktywna Populacja w wieku produkcyjnym** | **Poland - Labor force, total** | **World Bank Indicators** |
| 16 656 000 | 18 283 360 | 20 285 940 |
| Uczestnictwo w PPK: | | |
| 20% | 18% | 16% |

zawodowo. Stąd partycypacja w PPK wynosi 20%, a nie 43,7%. Na podstawie danych w KNF, można wskazać ewolucję uczestnictwa. Obserwowalny jest stabilny wzrost, od początku wprowadzenia programu (Wykres 1, Wykres 2). Niemniej, aby zebrać dane z całego rynku dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego, wyniki należy złożyć z IKE IKZE oraz PPE (TABELA 4).

Zgodnie z przewidywaniami (IGTE 09.2018), uczestnictwo w polskim dodatkowej części systemu zabezpieczenia emerytalnego wynosi tyle, co we Włoszech.

**Skąd różnica pomiędzy oczekiwaniami a uczestnictwem w PPK?**

Przede wszystkim PPK nie jest planem emerytalnym tylko oszczędnościowym, więc przedstawianie łącznych wyników jest pewnym nadużyciem. Z definicji Blake'a, wynika bowiem, że aby program był emerytalny, musi mieć wbudowane wypłaty dożywotnie (*annuity*).

Zgodnie z prognozą przedstawioną w 2017[12], a więc na długo przed rozpoczęciem wdrażania PPK, jeżeli rozluźnione jest założenie pełnej racjonalności, to uproszczenie sposobu, w jaki podejmowane są decyzje, prawdopodobnie ma wpływ na ich jakość.

Architektura wyboru powinna pozwalać na uproszczenie procesu decyzyjnego. Dostęp do informacji powinien być prosty, a sama informacja przejrzysta i łatwa do zrozumienia. Mechanizmy wspomagające utrzymanie postanowień ustalone. Wtedy podejmowanie decyzji dotyczących dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego będzie łatwiejsze, a realizacja celu – bardziej prawdopodobna. W tym zakresie PPK jest rozwiązaniem dobrym. Warto byłoby wprowadzić usprawnienie polegające na przedstawieniu w jednym miejscu informacji ze wszystkich źródeł, co dodatkowo wspomagałoby podejmowanie decyzji oszczędnościowych.

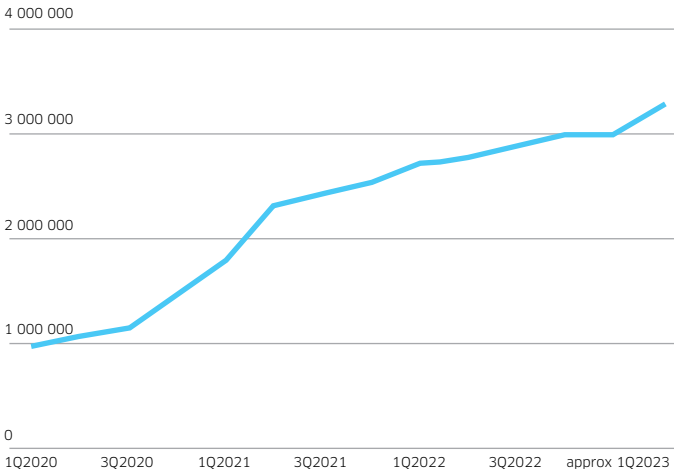
**Istnieją pewne dowody na to, że ludzie mają ograniczoną samokontrolę i nie działają w pełni zgodnie z pożądanym planem działania.**

W architekturze PPK, poza wspomnianym wcześniej braku ustanowienia opcji wypłat dożywotnich, brakuje również eskalacji składek. Otóż poziom 2% od pracownika oraz 1,5% od pracodawcy

**WYKRES 1**

Wzrost uczestnictwa w PPK – dane kwartalne.

*Źródło:* https://www.knf.gov.pl/?articleId=81584&p_id=18




**WYKRES 2**

Partycypacja w PPK jako odsetek populacji aktywnej zawodowo.

*Źródło: KNF, PFR, obliczenia własne*

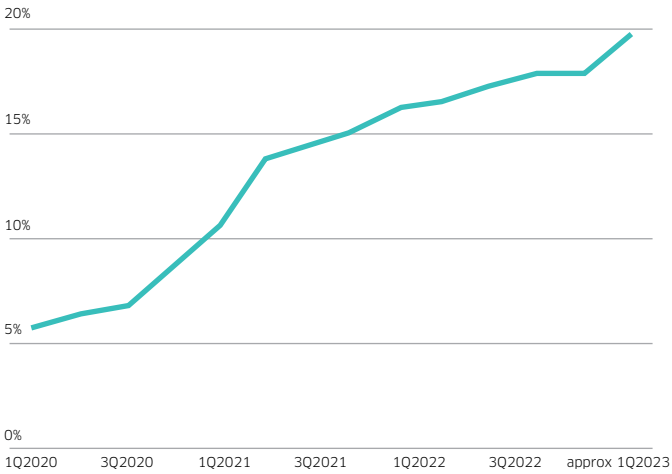



**TABELA 4**

Partycypacja z uwzględnieniem innych form dodatkowego oszczędzania na emeryturę.

**Aktywni zawodowo: 16 656 000**

| Program | Liczba uczestników | Stosunek procentowy | Aktywni uczestnicy programów | Stosunek procentowy | Źródło | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **PPK** | 3 300 000 | 20% | 3 300 000 | 20% | PFR | |
| **IKE** | 800 143 | 5% | 433 871 | 3% | Rynek emerytalny – Komisja Nadzoru Finansowego (knf.gov.pl) | Informacje o rynku IKE według stanu na 31 grudnia 2022 roku data aktualizacji 01 marca 2023 |
| **IKZE** | 475 502 | 3% | 311 133 | 2% | Rynek emerytalny – Komisja Nadzoru Finansowego (knf.gov.pl) | Informacje o rynku IKZE według stanu na 31 grudnia 2022 roku data aktualizacji 01 marca 2023 |
| **PPE** | 641 406 | 4% | 521 621 | 3% | Rynek emerytalny – Komisja Nadzoru Finansowego (knf.gov.pl) | Informacje o rynku PPE w 2021 roku data aktualizacji 01 sierpnia 2022 |
| **Suma** | 5 217 051 | 31% | 4 566 625 | 27% | | |

nie jest wystarczające aby uzupełnić obniżające się stopy zastąpienia z systemu powszechnego (FUS zarządzanego przez ZUS).

Natomiast najważniejszym przeoczeniem wydaje się być to, że choć procesy poznawcze są w głównej mierze takie same na całym świecie, więc interwencje behawioralne sprawdzają się w różnych systemach, to jednak decyzje emerytalne nie są podejmowane „w próżni". Punktem odniesienia jest zawsze bazowa część systemu zabezpieczenia emerytalnego. Jeżeli zostało przyjęte założenie, że wpływ na jakość decyzji ma architektura wyboru – a przyjęto skoro wprowadzono zapis automatyczny – to tym bardziej system bazowy musi mieć istotny wpływ na podejmowane decyzje, jako jeden z podstawowych determinantów poziomu zabezpieczenia emerytalnego. Problem optymalizacji oszczędności jednostki musi uwzględniać wszystkie źródła dochodu, a także oczekiwania wobec podmiotów ekonomicznych dostępnych na rynku (państwo, pracodawca i gospodarstwa domowe). To jest zdaniem autora kluczowe.

Reforma systemu emerytalnego w Wielkiej Brytanii nie tylko wprowadziła zapis automatyczny, ale również uprościła system bazowy. To tam skutecznie wprowadzono automatyczny zapis do kapitałowych programów emerytalnych. Z kolei wprowadzenie automatycznego zapisu we Włoszech nie zaowocowało tak pozytywnymi rezultatami. Dlatego postulowano dostosowanie znanych rozwiązań do systemu zabezpieczenia emerytalnego w Polsce.

Ale tego nikt nie zrobił. PPK jest kalką rozwiązania z Wielkiej Brytanii[13], w kompletnie innym systemie zabezpieczenia emerytalnego[14] i dlatego nie działa tak dobrze. Spotęgowane jest postępującą dyskredytacją rozwiązań kapitałowych, o której mówił profesor Szumlicz już w 2014 przy okazji demontażu OFE[15].

Towarzyszy temu brak zaufania[16][17] do instytucji rynku kapitałowego – nie jest to problem wyłącznie obecnej ekipy rządzącej, ale szeroko pojętego braku odpowiedzialności elit politycznych. Przypomnijmy, że pomimo zmian ekipy rządzącej, reforma emerytalna w Wielkiej Brytanii wprowadzona została bez zmian w trajektorii, albowiem rządzący wiedzieli, że jest to sprawa odpowiedzialności wielopokoleniowej. Tymczasem w Polsce kwestie emerytalne traktowane są doraźnie, a czasem instrumentalnie. O budowaniu zaufania w tym kontekście trudno jest mówić.

***dr Wojciech Sieczkowski***

**Choć procesy poznawcze są w głównej mierze takie same na całym świecie, więc interwencje behawioralne sprawdzają się w różnych systemach, to jednak decyzje emerytalne nie są podejmowane „w próżni".**

**Przypisy:**

1. Opracowano na podstawie A. Kolek (2022) *informacja prawna z dnia 25 października 2022 roku pt. Ponowny zapis do PPK – obowiązki pracodawców wojewódka i wspólnicy.*
2. Opracowano na podstawie W. Sieczkowski WU 4/2014.
3. W polskim systemie było wiele zastosowań ekonomii behawioralnej i auto zapis nie jest pierwszym. Po obszerny przegląd zainteresowany czytelnik może odnieść się do Kawiński i Sieczkowski 2023 BAS.
4. Idąc tym tropem, jeśli wskażemy wskaźnik uczestnictwa wyrażony jako liczba uczestników do osób posiadających PPK wynik będzie około 100%.
5. https://www.gov.uk/government/statistics/workplace-pension-participation-and-savings-trends-2009-to-2021/workplace-pension-participation-and-savings-trends--of-eligible-employees-2009-to-2021
6. https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket/peopleinwork/workplacepensions/bulletins/annualsurveyofhoursandearningspensiontables/2021provisionaland2020finalresults
7. https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN?locations=GB
8. https://www.mojeppk.pl/pliki-do-pobrania.html https://pfr.pl/edukacja/baza-wiedzy/ebook-biuletyn--ppk.html
9. https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5501/14/15/1/polska_w_liczbach_2022_pl_int_15.06.pdf str.6
10. https://www.indexmundi.com/facts/poland/indicator/SL.TLF.TOTL.IN#:~:text=The%20value%20for%20Labor%20force%2C%20total%20in%20Poland,and%20a%20minimum%20value%20of%2017%2C192%2C220%20in%202003.
11. https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN?locations=PL
12. W. Sieczkowski Behawioralne (WU 4/2017).
13. Choć brak wspomnianych wcześniej annuitetów stanowi o odmienności tego rozwiązania.
14. Pełny wywód i badania opublikowane zostały przez CEDEWU w książce Ekonomia behawioralna.
15. WU 3/2014.
16. K. Bielawska, J.A. Turner, Trust and the Behavioral Economics of Automatic Enrollment in Pensions: A Comparison of the UK and Poland, w przygotowaniu.
17. Jolanta Perek-Białas (2017) Zaufanie obywateli do systemu emerytalnego a skłonność do oszczędzania na starość.

GŁOS NAUKI

# Rola doradztwa emerytalnego i bodźców behawioralnych w zarządzaniu ryzykiem długowieczności

prof. dr hab. Marek Szczepański

**Na czym polega ryzyko długowieczności?**

Statystycznie w większości państw świata, w tym również w Polsce, ludzie żyją coraz dłużej. Jest to związane z podnoszeniem jakości życia i pracy, rozwojem medycyny, ogólnie rzecz ujmując – z postępem cywilizacyjnym. Wydłużanie oczekiwanej długości życia zahamowane zostało w okresie pandemii COVID 19. W wielu krajach (także w Polsce) uległa ona w latach 2020-2021 skróceniu. Ale obecnie wszystko wskazuje na to, że po zakończeniu pandemii ten długookresowy trend demograficzny będzie kontynuowany. Po dożyciu 60 lat (umowna granica wczesnej fazy starości) prawdopodobieństwo dożycia kolejnych dekad jeszcze wrasta (RYSUNEK 1).

To, że ludzie żyją przeciętnie coraz dłużej (najdłużej w krajach rozwiniętych gospodarczo), to oczywiście dobra wiadomość. Jednakże zmiana proporcji między liczebnością osób starszych a pozostałymi grupami wiekowymi (zwłaszcza osób w wieku produkcyjnym), określana mianem demograficznego starzenia się populacji (population aging), stanowi również poważne wyzwanie dla systemów zabezpieczenia społecznego (zwłaszcza – systemów emerytalnych i opieki zdrowotnej). O ile związane z tym ryzyko demograficzne, które stało się jednym z głównych powodów reform emerytalnych wprowadzanych na przełomie XX i XXI w. w różnych państwach (w tym również w Polsce – radykalna, systemowa reforma systemu zabezpieczenia emerytalnego wprowadzona w 1999 r. i poważnie zmodyfikowana, by nie rzec – zdeformowana w latach 2011 i 2014), o tyle stosunkowo jeszcze mniej uświadamiane jest powiązane z nim ryzyko długowieczności (*longevity risk*), zwane też niekiedy ryzykiem długości wieku. Ryzyko długowieczności jest związane z demografią, ale także z niedoskonałością prognozowania długości życia – tak w wymiarze indywidualnym, jak i grupowym, zagregowanym, dotyczącym całych roczników (kohort) demograficznych. Indywidualne ryzyko długowieczności polega na tym, że dana jednostka żyje dłużej, niż sama tego oczekiwała.

**Indywidualne ryzyko długowieczności polega na tym, że dana jednostka żyje dłużej, niż sama tego oczekiwała.**

Błędy popełnione przez jednostkę co do jej przewidywanej długości życia mogą prowadzić generalnie do dwojakich konsekwencji:

- wyczerpania zasobów (finansowych, majątkowych) zgromadzonych na starość (oszczędności, dodatkowe programy emerytalne itp.) i niemożność pozostawienia po sobie materialnej spuścizny dla spadkobierców,
- zbyt oszczędnego korzystania z nagromadzonych na starość oszczędności, inwestycji czy majątku i pozostawienie po śmierci nadmiernych, większych niż zamierzone zasobów.

Różnice między oczekiwaną przez daną jednostkę długością życia, a rzeczywistą długością życia, której przecież nikt ze stuprocentową pewnością nie jest w stanie z góry przewidzieć, często powodują błędne rozłożenie inwestycji w czasie i podejmowanie nieoptymalnych decyzji dotyczących podziału osiąganego w cyklu życia dochodu między bieżącą konsumpcję a oszczędności (konsumpcję odroczoną w czasie).

**Długowieczność emerytalna oznacza zatem dłuższe niż oczekiwano życie po osiągnieciu wieku emerytalnego.**

Natomiast grupowe, zagregowane ryzyko długowieczności (*aggregate longevity risk*), zwane też systematycznym (*sysetmic longevity risk*) lub ryzykiem trendu (*trend risk*), dotyczy całych populacji. Polega ono na tym, że w danej kohorcie (roczniku demograficznym) średnia długość życia będzie dłuższa, niż oczekiwano. Dla publicznych lub prywatnych instytucji wypłacających świadczenia w formie renty dożywotniej oznacza to zwiększone koszty i zobowiązania.

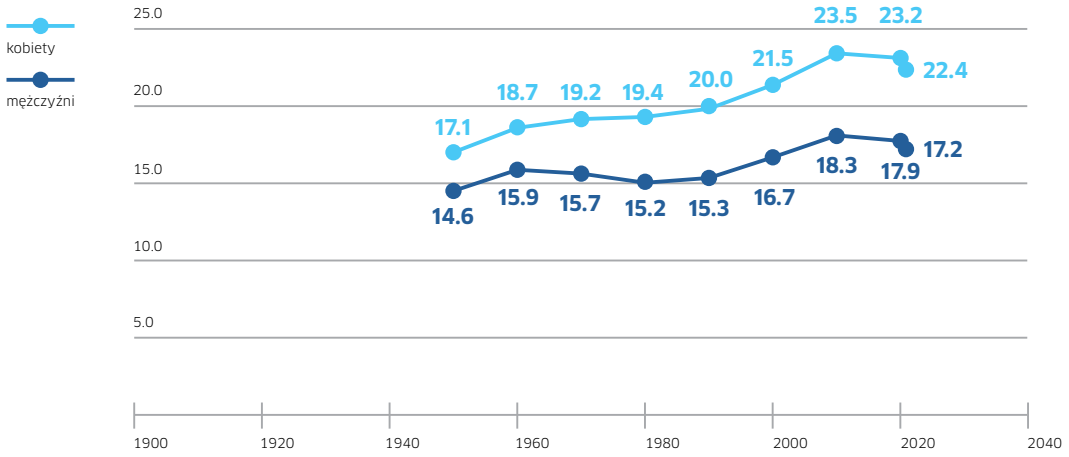
W odniesieniu do ryzyka długowieczności, występującego w systemach emerytalnych, należałoby – zgodnie z sugestią prof. Tadeusza Szumlicza – używać pojęcia ryzyka długowieczności emerytalnej. Nie należy jej utożsamiać z długowiecznością w sensie metrykalnym czy biologicznym (odnosząca się

**RYSUNEK 1**

Przeciętne dalsze trwanie życia osób wieku 60 lat w Polsce w latach 1950-2021.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS,*

*https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/udność/trwanie-zycia/trwanie-zycia-tablice,1,1.html*



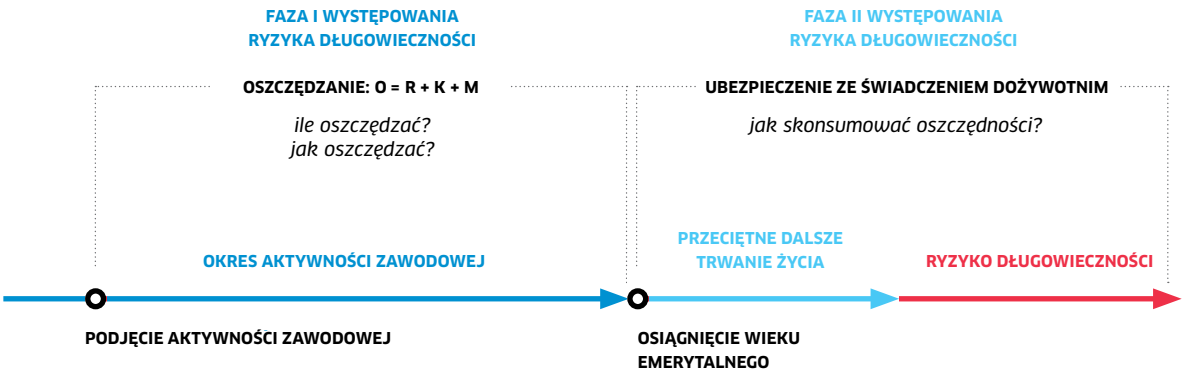

**RYSUNEK 2**

Zmodyfikowany dwufazowy model ryzyka starości, z uwzględnieniem okresu okresu,

w którym może realizować się ryzyko długowieczności (ryzyko wieku).

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie Szumlicz [2010], red.,*

*Społeczne aspekty rozwoju rynku ubezpieczeniowego, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, s. 163.*




Objaśnienia:

A – podjęcie aktywności zawodowej

O – suma oszczędności emerytalnych

R + K + M – możliwe formy gromadzenia oszczędności

R – oszczędności w formie uprawnień emerytalnym w systemie repartycyjnym

K – oszczędności w formie uprawnień kapitałowych

M – zgromadzone zasoby majątkowe

**W warunkach polskich, gdzie rynek rent dożywotnich jest jeszcze bardzo słabo rozwinięty, wymagałoby to de facto zbudowania od podstaw rynku produktów annuitetowych – zarówno od strony popytowej, jak podażowej.**

do późnej starości, np. wieku 85+ czy 90+). Przykładowo indywidualne ryzyko długowieczności może dotyczyć mężczyzny w wieku 75 lat, który nie oczekiwał, że będzie żył dłużej niż 70 lat, tak jak zwykle bywało w jego rodzinie. Długowieczność emerytalna oznacza zatem dłuższe niż oczekiwano życie po osiągnieciu wieku emerytalnego. Umiejscowienie ryzyka długowieczności w cyklu życia ilustruje RYSUNEK 2. Wzrost ludności w wieku 65+ na świecie – w liczbach bezwzględnych i procentowo w odniesieniu do całej populacji – ilustrują RYSUNKI 3 i 4.

W zarządzaniu indywidualnym ryzykiem długowieczności (długowieczności emerytalnej) potrzebne są zarówno odpowiednie rozwiązania instytucjonalne i regulacyjne dotyczące konstrukcji systemu emerytalnego i dostępnych produktów finansowych (przede wszystkim – produktów annuitetowych, w tym różnego typu rent dożywotnich chroniących przez ryzykiem długowieczności), jak też działania edukacyjne oraz wykorzystanie bodźców ekonomii behawioralnej oraz doradztwa emerytalnego, pomagającego osobom starszym i sędziwym w podejmowaniu lepszych, bardziej optymalnych decyzji w fazie konsumpcji zgromadzonych zasobów finansowych na starość. W warunkach polskich, gdzie rynek rent dożywotnich jest jeszcze bardzo słabo rozwinięty, wymagałoby to de facto zbudowania od podstaw rynku produktów annuitetowych – zarówno od strony popytowej, jak podażowej. Jest to zadanie trudne, ale wykonalne.

**Jakie produkty annuitetowe są potrzebne?**

W literaturze przedmiotu, ale także na rynkach finansowych wielu państw (m.in. USA, Wielka Brytania) powszechnie przyjmuje się, iż przed indywidualnym ryzykiem długowieczności najlepiej chronią produkty annuitetowe, zapewniające stały ciąg płatności wypłacanych okresowo lub dożywotnie.

Nie wdając się w zawiłości terminologiczne i klasyfikacyjne, warto jednak zwrócić uwagę, że nie każdy annuitet (regularny strumień pieniężny, zwykle o stałej wartości) jest produktem annuitetowym. Ten ostatni nie tylko zapewnia regularny strumień wypłat, ale również ma pokrycie w zgromadzonych wcześniej aktywach finansowych. Według klasyfikacji OECD, produkty annuitetowe powinny również być skalkulowane prawidłowo pod względem aktuarialnym, dostawcą tych produktów powinna być instytucja finansowa oferująca je indywidualnym odbiorcom (a nie grupie osób), koszty konwersji (zamiany zakumulowanego kapitału na strumień okresowych płatności powinny być ściśle zdefiniowane, transparentne i z góry określone w kontakcie na ten produkt, także w odniesieniu do rent odroczonych (differed annuities), odpowiedzialnym za wypłaty powinna być instytucja finansowa, a nie pracodawca (dotyczy zakładowych programów emerytalnych, chodzi o ryzyko bankructwa pracodawcy), co więcej – prawidłowo skonstruowany produkt annuitetowy powinien zawierać element zabezpieczenia przed ryzykiem długowieczności.

Typowymi instytucjami finansowymi oferującymi produkty annuitetowe są zakłady ubezpieczeń życiowych. Ale mogą nimi być również inne instytucje finansowe (np. towarzystwo funduszy inwestycyjnych obsługujące zakładowy fundusz emerytalny, które inwestowało składki do programu emerytalnego w fazie akumulacji. Przed indywidualnym ryzykiem długowieczności najlepiej chronią renty dożywotnie. Występują one w różnych odmianach:

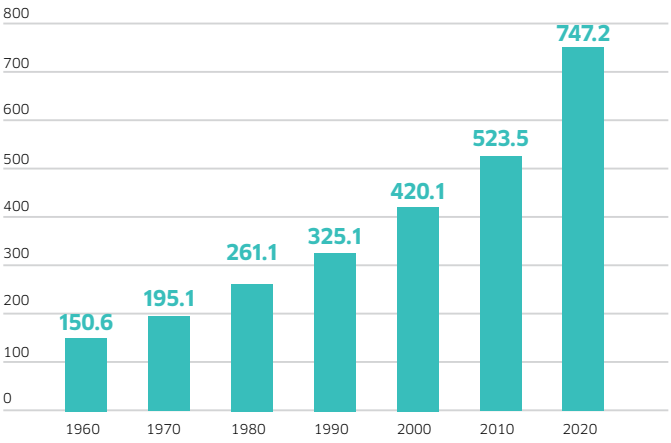
- renta natychmiastowa i renta odroczona,
- renty stała i zmienna,
- renta indeksowana (np. do stopy inflacji lub innego benchmarku),
- renta z okresem gwarantowanym i bez okresu gwarantowanego,
- renta indywidualna i na dwa życia (zwana często renta małżeńską).

Renty dożywotnie mają długą i ciekawą tradycję. Występowały już w średniowieczu, kiedy to można je było wykupić – w zamian za przekazane aktywa finansowe lub realne (majątkowe)

**RYSUNEK 3**

Liczebność osób w wieku 65+ w skali globalnej w latach 1960-2020 (w mln. osób).

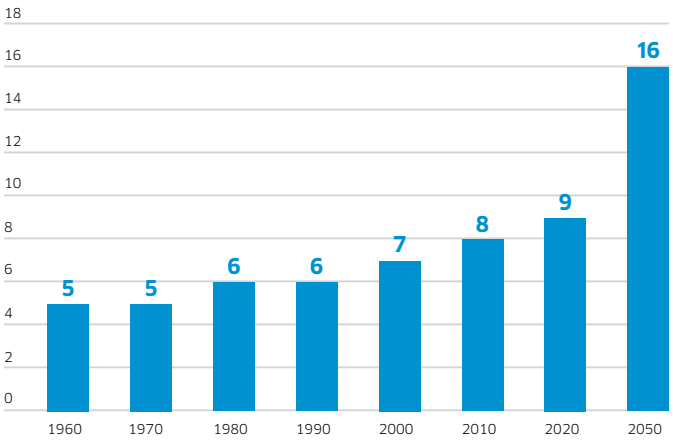
*Źródło: OECD Pensions at a Glance 2021.*




**RYSUNEK 4**

Rzeczywisty i prognozowany udział procentowy osób w wieku 65+ w ludności świata.

*Źródło: World Bank.*




**Powszechnie przyjmuje się, iż przed indywidualnym ryzykiem długowieczności najlepiej chronią produkty annuitetowe.**

– w klasztorze czy od miasta. Zapewniały dożywotnie utrzymanie danej osoby (renta dożywotnia) lub nawet po jej śmierci przechodziły na spadkobierców (renta wieczysta).

Ze względu na to, że kobiety żyją statystycznie dłużej od mężczyzn (TABELA 1), do zabezpieczenia przed ryzykiem długowieczności całego gospodarstwa domowego, w którym w podeszłym wieku pozostaje po śmierci męża lub partnera życiowego kobieta, szczególnie przydatne są renty z okresem gwarantowanym (jeśli śmierć męża nastąpi przed zakończeniem okresu gwarantowanego, np. 20 lat, pozostała do wyczerpania część renty przechodzi na żonę lub inną wskazaną osobę uposażoną) lub renty na dwa życia (wypłacane obojgu małżonkom, ale przez to niższe niż dla jednej osoby).

Gdyby przyjąć stosowaną w ekonomii neoklasycznej koncepcję racjonalnego decydenta (homo oeconomicus), to wobec niepewności co długości życia zastosowanie rent dożywotnich (annuitetów) byłoby oczywistym wyborem. Zapewniają one stały i pewny dochód, chronią przed ryzykiem długowieczności. W rzeczywistości jednak – czego dowiedli i potwierdzili w badaniach empirycznych twórcy ekonomii behawioralnej – ludzie nie postępują w sposób w pełni racjonalny, maksymalizując swoją użyteczność (korzyści) w całym cyklu życia, podlegają różnego typu błędom natury poznawczej, stosują heurystyki (myślenie „na skróty") w sytuacjach, kiedy powinno się podejmować decyzje o istotnych konsekwencjach finansowych, oparte na starannych analizach i wymagające więcej czasu („myślenie szybkie" versus „myślenie wolne" w terminologii D. Kahnemana). A do takich decyzji finansowych należą wszakże decyzje emerytalne, podejmowane zarówno w fazie akumulacji kapitału emerytalnego (ile i jak oszczędzać, za pomocą jakich instrumentów finansowych), jak też w fazie dekumulacji (konsumpcji) zasobów zgromadzonych na starość, które stanowić mają uzupełnienie, coraz mniej hojnego zabezpieczenia finansowego oferowanego przez publiczny (bazowy) system emerytalny.

Okazuje się, że annuitety nie cieszą się popularnością nawet w krajach, gdzie

**TABELA 1**

Oczekiwana długość życia i długość życia w zdrowiu od momentu urodzenia, dla kobiet i mężczyzn, oszacowana w 2020 r. – dla Polski i średnia dla wszystkich państw UE .

*Źródło: Eurostat*

| | Kobiety | | | | Mężczyźni | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **Oczekiwana długość życia od momentu urodzenia** | **Długość życia w zdrowiu** | **Oczekiwana długość życia z ograniczoną aktywnością** | **% życia z poważniej-szymi chorobami** | **Oczekiwana długość życia od momentu urodzenia** | **Długość życia w zdrowiu** | **Oczekiwana długość życia z ograniczoną aktywnością** | **% życia z poważniej-szymi chorobami** |
| UE 27 | 83,2 | 64,5 | 18,7 | 22% | 77,5 | 63,4 | 14,0 | 18% |
| Polska | 80,7 | 64,3 | 16,4 | 20% | 72,5 | 60,3 | 12,2 | 17% |

**TABELA 2**

Liczba umów i składka przypisana w poszczególnych grupach ubezpieczeń na życie (Dział I) za okres 01.01–31.12.2022

*Źródło: Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2022, KNF*

| **Wyszczególnienie** | **Sposób zawarcia umowy** | **Sposób płacenia składek** | **Liczba ubezpieczonych w ubezpieczeniach grupowych*** | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Indywidualne | Grupowe | Okresowe | Jednorazowe | |
| | | | **Liczba umów czynnych (w sztukach)** | | |
| **Ogółem (Grupy 1-5)** | 11 099 243 | 613 708 | 9 757 286 | 1 955 665 | 11 975 866 |
| **Grupa 4 (ubezpieczenia rentowe)** | **43 721** | **11** | **41 411** | **2 321** | **3 940** |
| | | | **Składka przypisana (w tys. zł)** | | |
| **Ogółem (Grupy 1-5)** | 12 554 969 | 8 988 557 | 18 541115 | 3 002 411 | |
| **Grupa 4 (ubezpieczenia rentowe)** | **124 101** | **16 917** | **133 764** | **7 254** | |

* dane zagregowane – te same osoby mogą występować wielokrotnie

rynek rent dożywotnich jest relatywnie dobrze rozwinięty – jak w Stanach Zjednoczonych czy w Wielkiej Brytanii, gdzie zniesiona została obowiązkowa zamiana aktywów zgromadzonych w zakładowych programach emerytalnych na produkty annuitetowe. Wielu badaczy z dziedziny ekonomii emerytalnej starało się rozwiązać tę zagadkę annuitetową („*annuity puzzle*").

Jedną z możliwych przyczyn są zidentyfikowane na gruncie ekonomii behawioralnej prawidłowości psychologiczne wpływające na decyzje finansowe: awersja do strat (strata tej samej kwoty odczuwana jest boleśniej niż zyskanie analogicznej sumy), opisana w teorii perspektywy D.Kahnemana i A. Tverskyego oraz preferencja natychmiastowej gratyfikacji nad odroczonymi korzyściami. Mając do wyboru jednorazową wypłatę większej sumy lub ciąg okresowych, ale mniejszych płatności, większość osób wybiera jednorazowa wypłatę (*lump sum payment*).

Ekonomia behawioralna proponuje jednak określone bodźce pozwalające całkowicie lub choćby częściowo zneutralizować negatywny wpływ inklinacji behawioralnych na decyzje emerytalne – również te podejmowane w fazie konsumowania oszczędności emerytalnych. Te bodźce behawioralne („*nudges*", dosłownie „szturchnięcia" w terminologii R.Thalera) to odpowiednia architektura wyboru, opcje domyślne, odpowiednie sformatowanie („*framing*") problemu decyzyjnego. Jeśli opcją domyślną jest zamiana zgromadzonego kapitału emerytalnego na rentę dożywotnią (z możliwością odstąpienia od tego rozwiązania, co jednak wymaga dodatkowego wysiłku), to większa szansa, że opcja annuitetowa zostanie przyjęta.

**Jak zbudować rynek annuitetów w Polsce?**

Rynek ubezpieczeń rentowych, według klasyfikacji ustawowej zaliczanych do grupy 4 ubezpieczeń osobowych w dziale I: Ubezpieczenia na życie, do tej pory jest w Polsce bardzo słabo rozwinięty (TABELA 2).

Na koniec 2022 r. indywidualnych ubezpieczeń rentowych w ubezpieczeniach życiowych ogółem wynosił zaledwie niecałe 4%, a pod względem składki przypisanej jedynie 0,9%. W tej sytuacji postulowanie rozwoju rynku annuitetów w Polsce chroniących przed ryzykiem długowieczności emerytalnej może wydawać się utopią. W tym miejscu warto przypomnieć znany dowcip o tym, jak dwóch wysłanników firmy produkującej obuwie dotarło do kraju, gdzie ludzie chodzili boso. Jeden wysłał depeszę, że sprawa przegrana, bo tu nikt nie potrzebuje butów, a drugi entuzjastyczny komunikat, że właśnie odkrył nowy rynek, gdzie jest ogromny popyt na obuwie i można na tym zrobić świetny interes.

Aby stworzyć rynek annuitetów w naszym kraju, można wykorzystać bodźce behawioralne, takie jak opcje domyślne, w połączeniu z zmianami w regulacjach produktów III filaru systemu emerytalnego. W obecnej formie żaden z produktów zaliczanych do dodatkowego systemu emerytalnego (IKE, IKZE, PPE i PPK) nie zapewnia wypłaty zgromadzonych środków w formie renty dożywotniej. Gdyby opcją domyślną w IKE, IKZE, PPE i PPK była wypłata w postaci odpowiednio dobranego produktu annuitetowego (z opcją odstąpienia, jak w PPK), to stworzyłoby to popyt na renty dożywotnie oferowane przez zakłady ubezpieczeń na życie. Oczywiście, wymagałoby to nowych regulacji, zapewnienia nadzoru ze strony KNF i odpowiedniego skalkulowania ceny konwersji, ale jest to jak najbardziej wykonalne. Sprzyjałoby to również rozwojowi rynku rent dożywotnich, uruchamianych na podstawie wpłat środków zgromadzonych poza IKE, IKZE, PPE czy PPK. Na razie trudno sobie wyobrazić, że masowo zgłaszać się będą do zakładów ubezpieczeń na życie klienci, którzy położą na stół prof. 500 tys. zł i zamienią je na rentę dożywotnią – indywidualną lub małżeńską. Wymaga to czasu i zaufania, że takie zabezpieczenie na starość jest realne. Warto pamiętać, że ok.`1/3 mieszkań w Polsce kupowanych jest w celach inwestycyjnych, w tym również jako zabezpieczenie na starość w formie dochodu z najmu. Potencjalni klienci wiec istnieją, tyle że zamiast szytego na miarę produktu finansowego wolą inwestować w nieruchomości.

Przy odpowiednim dobrze produktu annuitetowego do potrzeb i możliwości klienta duża rolę mają również do odegrania doradcy emerytalni, których też w Polsce brakuje, a są bardzo potrzebni.

Podsumowując wolę wersję optymistyczną: póki co w dziedzinie zabezpieczenia przez ryzykiem długowieczności (poza wypłatami dożywotnimi emerytur z ZUS-u) chodzimy na bosaka, ale jest duży rynek do zdobycia. Wymaga to ścisłej współpracy instytucji publicznych i prywatnych, a znajomość ekonomii behawioralnej jest w tej eksploracji nowego terenu pomocna.

***dr hab. Marek Szczepański, prof. PP***,
kierownik Katedry Nauk Ekonomicznych Politechniki Poznańskiej,
współpracownik Instytutu Emerytalnego

# NASZYM ZDANIEM

## Im szybciej, tym lepiej!

Wywiad z **Ludmiłą Falak-Cyniak**,
przewodniczącą Komisji Rewizyjnej IGTE, prezes zarządu Aegon PTE.

**IGTE razem z CFA Society Poland przygotowała dla studentów i osób wchodzących na rynek pracy bezpłatny kurs e-lerningowy, który ma im pomóc w zdobyciu umiejętności zarządzania finansami osobistymi. Z czego wynika taka inicjatywa?**

Wiedza ekonomiczna jest wartościowym narzędziem, które ułatwia nam sprawowanie kontroli nad naszymi finansami, co w konsekwencji prowadzi do osiągnięcia stabilności finansowej i życiowych celów. Jej ugruntowanie ma kluczowe znacznie, jeśli chodzi o pomoc w gromadzeniu oszczędności, unikaniu nadmiernego zadłużenia czy świadomym korzystaniu z instrumentów finansowych. Edukacja w tym zakresie ma na celu wykształcenie odpowiednich postaw finansowych, które w długim okresie mają korzystny wpływ na funkcjonowanie gospodarstw domowych.

Tymczasem analizy, w tym badania fokusowe przeprowadzone w ubiegłym roku przez IGTE, pokazują , że wiedza ekonomiczna Polaków, w tym młodych ludzi, jest na niskim poziomie. Brak wiedzy może powodować dyskomfort. Młodzi uczestnicy naszych badań mieli negatywne skojarzenia i odczucia na temat pieniędzy i zarządzania finansami. Dla wielu z nich ten obszar wiązał się ze stresem, który w dużej mierze był spowodowany zbyt niskimi kompetencjami w tym zakresie lub ich brakiem. A przecież – sami to deklarowali – pieniądze są dla nich ważne, by utrzymać obecny i pożądany w przyszłości styl życia. Jednocześnie zdawali sobie sprawę, że brak odpowiedniej i praktycznej wiedzy finansowej często prowadzi do nieświadomych decyzji.

Dlatego postanowiliśmy przygotować kurs, w którym nasi eksperci dzielą się praktyczną wiedzą ekonomiczną, by wesprzeć młodych ludzi w zdobyciu kompetencji finansowych i budowaniu zdrowych nawyków finansowych.

**Czy można zaryzykować stwierdzenie, że „Zadbane finanse" zrodziły się z braku wiedzy ekonomicznej u młodych osób?**

Raczej z braku wiedzy ekonomicznej we wszystkich grupach wiekowych. Jak już wspominałam badania wskazują, że jako społeczeństwo mamy niewystarczającą wiedzę o finansach osobistych. Nie umiemy tworzyć budżetu domowego, śledzić wydatków i kontrolować swoich finansów. Mamy trudności z rozumieniem podstawowych pojęć, takich jak procenty, oprocentowanie, inflacja, zysk i strata, saldo konta czy dochód netto. Brakuje nam wiedzy na temat tego, jak działa system kredytowy, jakie są koszty kredytów i jak zadłużenie może wpływać na nasze życie finansowe w przyszłości. Nie rozumiemy, jak działa rynek finansowy, jak ocenić ryzyko inwestycji i jak zacząć inwestować.

Skupiliśmy się na studentach i osobach młodych, bo dostrzegamy braki w ofercie edukacyjnej dla tej grupy, ale pamiętajmy, że kurs może zrobić każdy – nie ma ograniczeń wiekowych. IGTE zrzesza podmioty zarządzające Otwartymi Funduszami Emerytalnymi, więc zabezpieczenie emerytalne jest dla naszego środowiska szczególnie ważne. Osoby wchodzące na rynek pracy często bagatelizują znaczenie oszczędzania na emeryturę i długoterminowego planowania finansowego. Wiele młodych osób nie ma wystarczającego zabezpieczenia na wypadek nagłych sytuacji, takich jak utrata pracy czy choroba. Nie wiedzą też, jak tworzyć tzw. fundusz awaryjny. Wszystkie te braki w wiedzy finansowej mogą mieć negatywny wpływ na życie młodych ludzi, prowadząc do niepotrzebnych trudności i frustracji. Edukacja finansowa pomaga w zapełnieniu tych luk i lepszym rozumieniu, jak korzystać ze swoich zasobów.

**Wiedza ekonomiczna jest wartościowym narzędziem, które ułatwia nam sprawowanie kontroli nad naszymi finansami, co w konsekwencji prowadzi do osiągnięcia stabilności finansowej i życiowych celów.**

**Program „Zadbanych finansów" powstał w oparciu o badania potrzeb studentów w zakresie edukacji finansowej. Jakie oczekiwania mają młodzi ludzie?**

W edukacji finansowej dla młodych osób ważne jest nauczenie ich podstawowych umiejętności, takich jak budżetowanie, świadome planowanie wydatków, oszczędzanie, inwestowanie. Poza wiedzą i kompetencjami finansowymi, równie ważne jest kształcenie umiejętności rozpoznawania swoich potrzeb i możliwości. „Zadbane finanse" łączą obie te perspektywy.

**Jak oceniasz pomysł, by naukę finansów osobistych oprzeć o nowoczesne narzędzia?**
Wideo, animacje, krótkie i dynamiczne formy przekazu treści edukacyjnych są dopasowane do tego, w jaki sposób aktualnie konsumujemy treści. Wykorzystanie platformy e-learningowej sprawia, że proces edukacji jest bardziej atrakcyjny i dopasowany do percepcji uczestników. Łącznie kurs trwa prawie 5 godzin i został podzielony na kilkunastominutowe odcinki. Taka formuła pozwala na to, by uczestnicy kursu mogli elastycznie i w ramach swoich możliwości czasowych korzystać z wykładów. Ale tak naprawdę najważniejsze jest zbalansowane podejście, które uwzględnia zarówno specjalistyczną wiedzę skonfrontowaną z codziennym doświadczeniem, jak i nowoczesne narzędzia, które przekazują treści edukacyjne w sposób angażujący i wygody dla uczestników.

**Jakie są największe wyzwania związane z prowadzeniem projektów z zakresu edukacji finansowej?**
Główne wyzwania są dwa. Pierwszym jest brak świadomości i zrozumienia znaczenia tego typu edukacji. Ponadto tematy finansowe mogą być skomplikowane, dlatego konieczne jest opracowanie atrakcyjnych i interaktywnych metod nauczania, które przyciągną uwagę młodych osób. Ważne jest też pokazanie praktycznego wymiaru tego obszaru edukacji. Po skończeniu szkoły większość młodych ludzi nie będzie musiała codziennie pamiętać, jakie gleby wytworzyły się na różnych obszarach Polski, czy co robił Sobieski pod Wiedniem. Pewne jest natomiast, że będą musieli wiedzieć jak mądrze obchodzić się z pieniędzmi. Im szybciej, tym lepiej!

**Czy program „Zadbane finanse" jest też odpowiedzią na lukę w edukacji o finansach osobistych?**
„Zadbane finanse" wpisują się w nieformalne inicjatywy edukacyjne w zakresie finansów osobistych. Jak na razie publiczna edukacja nie wyposaża młodych ludzi w dostateczną wiedzę w tym zakresie, choć trzeba przyznać, że sytuacja powoli ulega poprawie. Wprowadzenie w 2003 roku do programu nauczania najpierw w ostatnich klasach gimnazjum, potem w szkołach średnich odrębnego przedmiotu: „Podstawy przedsiębiorczości", który od września tego roku zostanie zastąpiony przez „Biznes i zarządzanie", to zauważalny krok naprzód.

W marcu 2019 roku została założona Rada Edukacji Finansowej, skupiająca dwanaście osób reprezentujących różne instytucje finansowe. Głównym celem Rady jest szerzenie wiedzy na temat finansów oraz opracowanie planu działań mającego na celu edukację finansową. Niebawem mamy poznać pierwszy etap tych prac. Nadal istnieje jednak potrzeba lepszego włączenia edukacji ekonomicznej w programy nauczania oraz stałego zwiększenia dostępu do szkoleń i programów edukacyjnych dla młodych ludzi spoza systemu szkolnego. Naszym kursem chcemy włączyć się w tego typu inicjatywy.

**Jakie korzyści przynosi młodym osobom umiejętność zarządzania finansami osobistymi?**
Dzięki zdobyciu solidnej wiedzy finansowej, młode osoby są lepiej przygotowane do podejmowania kluczowych decyzji takich, jak zakup mieszkania, inwestowanie w przyszłość, planowanie emerytury czy prowadzenie własnego przedsiębiorstwa. Edukacja finansowa pomaga też w rozpoznawaniu i radzeniu sobie z pułapkami marketingowymi, które prowadzą do nadmiernej konsumpcji, wpadania w spiralę zadłużenia, korzystania z instrumentów finansowych obarczonych wysokimi kosztami albo innych form inwestowania, które mogą być niedostatecznie uregulowane lub które mogą charakteryzować się poziomem ryzyka nieadekwatnym dla danej osoby.

Ugruntowanie wiedzy finansowej pomaga też w wykształceniu ważnych nawyków i postaw, które pomagają utrzymać równowagę ekonomiczną. Pierwszym z nich jest budżetowanie domowe – planowanie wydatków, rozdzielanie dochodów na różne kategorie i kontrolowanie bilansu. Kolejnymi – regularne oszczędzanie i świadome inwestowanie. Ważnymi aspektami są również rozwijanie umiejętności analitycznych i krytycznego myślenia, a także samodyscypliny i samokontroli w odniesieniu do wydatków. Innymi słowy wiedza ekonomiczna daje nam narzędzia do oceny różnych opcji i analizy ryzyka.

Wszystko to pomaga w budowaniu stabilności finansowej, redukowaniu stresu związanego z niewłaściwym dysponowaniem pieniędzmi oraz osiąganiu długoterminowych celów finansowych.

**A czy widzisz korzyści z edukacji finansowej po stronie biznesu?**
Lepiej wyedukowany konsument jest lepszym klientem. Instytucje finansowe cieszą się większym zaufaniem wśród świadomych klientów. Ponadto poziom wiedzy ekonomicznej przekłada się na większą skłonność do korzystania z oferty instytucji finansowych. Co jest ważne, bo nowoczesne usługi i produkty mogą polepszyć standard życia oraz zapewnić poczucie komfortu i stabilności finansowej.

pytała ***Agata Wiśniewska***

**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
twitter.com/_IGTE
www.facebook.com/IGTEPL
www.youtube.com/IGTE
www.linkedin.com/company/igte/

**REDAKTOR NACZELNY**
Filip Pietkiewicz-Bednarek

**NUMERY ARCHIWALNE:**
www.igte.pl/wydawnictwa/biuletyn

**OKŁADKA:**
Monika Marek-Łucka

**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 7 towarzystw reprezentujących interesy około 15 mln swoich klientów. Członkowie Izby zarządzają aktywami o wartości stu kilkudziesięciu miliardów 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.

WWW
**www.igte.pl**

Na naszej stronie odnajdziecie Państwo całość ekspertyzy i wszystkie wydawnictwa IGTE

Youtube
**www.youtube.com/IGTE**

Wszystkie debaty, w których braliśmy udział lub które inspirowaliśmy, obejrzycie na naszym kanale

Twitter
**twitter.com/_IGTE**

Najświeższe newsy komunikujemy najpierw na Twitterze

Facebook
**www.facebook.com/IGTEPL**

Naszą bieżącą działalność najwygodniej obserwować na FB

LinkedIn
**www.linkedin.com/company/igte/**

Tutaj kontaktujemy się ze środowiskiem profesjonalistów