

Dawid Dawidowicz

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

FORMY ZABEZPIECZENIA EMERYTALNEGO NA RYNKU FINANSOWYM W POLSCE

Streszczenie: Celem artykułu jest ocena dobrowolnych dostępnych na rynku form zabezpieczenia na emeryturę w związku z zagrożeniem dla stabilności systemu emerytalnego w Polsce spowodowanym spadkiem osób w wieku produkcyjnym i wydłużającą się długością życia. W artykule opisano Pracownicze Programy Emerytalne oraz Indywidualne Konta Emerytalne. Ponadto przedstawiono inne alternatywne formy oszczędzania na emeryturę. Przeprowadzone badanie wskazuje na zróżnicowanie form oszczędzania na emeryturę oraz istotny udział form oszczędzania wykorzystujących instytucję funduszu inwestycyjnego.

Słowa kluczowe: IKE, PPE, odwrócona hipoteka.

1. Wstęp

Współczesne tendencje demograficzne stanowią nowe wyzwanie dla ekonomistów i finansistów poszczególnych państw. Wyzwania te są związane ze wzrastającą liczbą osób w wieku poprodukcyjnym i ujemnym lub niskim dodatnim przyrostem naturalnym, a także wydłużającym się okresem życia ludzi. Problemy, w obliczu których mogą nastąpić istotne zmiany systemów finansowych, można dostrzec m.in. w gospodarce niemieckiej, ale także w Polsce. Szczególnie wysokie obciążenie finansów publicznych w Polsce z tytułu zobowiązań wynikających z obecnie obowiązującego systemu emerytalnego prognozuje się na lata 2030-2050.

Celem artykułu jest ocena aktualnych dostępnych form zabezpieczenia emerytalnego oraz możliwości wykorzystania w tym zakresie instytucji funduszu inwestycyjnego.

2. Postawienie problemu

Na świecie można wyróżnić dwa najczęściej stosowane modele ubezpieczeń emerytalnych: model repartycyjny oraz model kapitałowy. Pierwszy opiera się na tzw. umowie pokoleniowej, drugi na rozwiązaniach rynkowych [Nowak 1999, s. 5]. Pierwszy z systemów jest wrażliwy przede wszystkim na zjawiska demograficzne,

drugi na zjawiska rynkowe. Można wyróżnić także system „mieszany”, który został wprowadzony w Polsce w 1999 r. Przeprowadzona reforma emerytalna miała na celu zróżnicowanie dotychczasowego systemu emerytalnego (tj. modelu repartycyjnego) i odciążenie budżetu państwa w przyszłości przez „dywersyfikację” sposobów gromadzenia oszczędności, co miało się przyczynić do „zapewnienia możliwie najwyższych świadczeń przyszłym pokoleniom emerytów” [Kołosowska 2004, s. 39].

Nie wprowadzono jednak klasycznego modelu mieszanego. Klasyczny model mieszany tworzą trzy filary: filar pierwszy, obejmujący system bazowy – obowiązkowy, w którym wypłatę świadczeń (na minimalnym poziomie) gwarantuje państwo, drugi filar jest systemem organizowanym przez pracodawców (jest to dodatkowy system uzupełniający). Trzeci filar zaś stanowi inicjatywa własna ubezpieczonego, a więc dobrowolne dodatkowe oszczędności w ramach zorganizowanego systemu [Jędrasik-Jankowska 2007].

Wprowadzona w Polsce reforma także bazowała na trzech filarach:

- pierwszy obowiązkowy stanowi Fundusz Ubezpieczeń Społecznych (FUS),
- drugi obowiązkowy (działający na zasadach rynkowych) tworzą Otwarte Fundusze Emerytalne (OFE),
- trzeci dobrowolny (działający na zasadach rynkowych) tworzą Pracownicze Programy Emerytalne (PPE) oraz Indywidualne Konta Emerytalne (IKE od 2004 r.).

Różnica między klasycznym modelem mieszanym a modelem polskim sprowadza się do tego, że w klasycznym modelu mieszanym system bazowy tworzy wyłącznie pierwszy filar, natomiast w rozwiązaniach polskich system bazowy składa się z dwóch części – są to FUS oraz OFE.

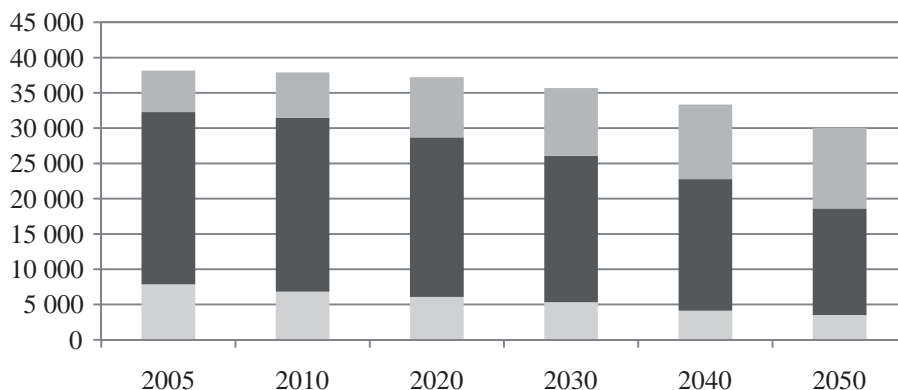
Od 1999 r. zróżnicowano i podzielono obciążenia podmiotów, na których ciąży obowiązek odprowadzenia składek na ubezpieczenia społeczne. Od 1999 r. składka na ubezpieczenia społeczne była płacona po połowie przez pracownika i pracodawcę (wcześniej obciążała wyłącznie pracodawcę). Ponadto rząd utworzył tzw. Fundusz Rezerwy Demograficznej, na rachunku którego miały być gromadzone środki z przeznaczeniem na wypłatę emerytur w latach, w których budżet państwa będzie najbardziej obciążony z tego tytułu¹.

Zgodnie z prognozami demograficznymi Polski do 2050 r. liczba Polaków będzie coraz mniejsza (rys. 1). Z 38 157 tys. Polaków w 2005 r. będzie już 35 693 tys. w 2030 r., natomiast w 2050 r. liczba ta będzie już tylko nieznacznie przekraczać 30 000 tys. osób.

Największym problemem pozostaje jednak zmiana proporcji między liczbą osób w wieku produkcyjnym oraz w wieku poprodukcyjnym (rys. 1). W 2005 r. liczba osób w wieku produkcyjnym stanowiła 24 405 tys., podczas gdy liczba osób w wie-

¹ Środki pieniężne pochodzące ze źródeł finansowania tego funduszu są nieregularne i niewystarczające na pokrycie wszystkich potrzeb w przyszłości.

ku poprodukcyjnym wyniosła 5 888 tys. W 2030 r. liczby te będą wynosić odpowiednio 20 771 tys. oraz 9597 tys., natomiast w 2050 r. już 15 117 tys. i 11 442 tys.



■ W wieku przedprodukcyjnym ■ W wieku produkcyjnym ■ W wieku poprodukcyjnym

Rys. 1. Populacja w podziale na ekonomiczne grupy wieku (w tys.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [*Prognoza wpływów i wydatków...* 2006, s. 10].

Udział liczby osób w wieku produkcyjnym w populacji ogółem zmniejszy się z 64% w 2005 r. do 58,2% w 2030 roku i 50,3% w 2050 r., natomiast udział liczby osób w wieku poprodukcyjnym zwiększy się z 15,4% w 2005 r. do 26,9% w 2030 r. i ponad 38% w roku 2050².

Powyższe dane pozwalają na obliczenie wartości wskaźnika liczby osób w wieku produkcyjnym do liczby osób w wieku poprodukcyjnym i wykazanie, że te wartości są coraz mniejsze (tab. 1).

Tabela 1. Wartości wskaźnika stosunku osób w wieku produkcyjnym do liczby osób w wieku poprodukcyjnym

Rok	2005	2010	2020	2030	2040	2050
Wskaźnik	4,14%	3,83%	2,65%	2,16%	1,77%	1,32%

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z [*Prognoza wpływów i wydatków...* 2006, s. 10].

Im mniejsza wartość tego wskaźnika, tym mniej środków trafia do pierwszego filara, z którego wypłacane są świadczenia emerytalne, i tym gorsza sytuacja budżetowa.

² Zob. Udział poszczególnych grup ekonomicznych w całej populacji w: [*Prognoza wpływów i wydatków...* 2006, s. 10].

tu państwa, który dla zapewnienia odpowiedniej wysokości świadczeń jest zmuszony do uzupełnienia tych środków.

Na podstawie danych zawartych w tab. 1 można stwierdzić, że wartość wskaźnika stosunku osób w wieku produkcyjnym do liczby osób w wieku poprodukcyjnym w analizowanym okresie ulegnie gwałtownemu zmniejszeniu z 4,14% w 2005 r. do 2,16% w 2030 r. i 1,32% w roku 2050.

Zgodnie z prognozami Zakładu Ubezpieczeń Społecznych najbardziej trudna sytuacja Funduszu Emerytalnego będzie miała miejsce w 2027 r., gdzie w zależności od analizowanego wariantu (uwzględniającego różne zmiany czynników makroekonomicznych, m.in. stopy bezrobocia, stopy inflacji czy wskaźnika wzrostu wynagrodzeń) deficyt funduszu będzie wynosił od 44,6 mld zł do 58 mld zł (zob. [*Prognoza wpływów i wydatków...* 2006, s. 12]).

Tymczasem, zgodnie z wynikami badań opinii publicznej dotyczących oszczędzania, 66% Polaków jest przekonanych, że warto oszczędzać, ale faktycznie oszczędza tylko 6%³. Tylko 12% Polaków zastanawia się nad powiększeniem swojej emerytury, natomiast 28% nie interesuje się tym zagadnieniem⁴.

3. Sposoby zabezpieczenia emerytalnego

Przed rokiem 1999 jedynym sposobem dobrowolnego zabezpieczenia się na przyszłą emeryturę było klasyczne oszczędzanie (gromadzenie i pomnażanie aktywów, m.in., poprzez zakup akcji, obligacji, walut, nieruchomości itp.). Według badań opinii publicznej najbezpieczniejszym sposobem oszczędzania jest inwestowanie w nieruchomości i ziemię. W 2009 r. sądziło tak 15% Polaków. Dla 12% najbezpieczniejsze były lokaty złotowe i utrzymywanie gotówki w domu, dla 9% konto osobiste, dla 7% konto oszczędnościowe, a dla 6% obligacje Skarbu Państwa⁵.

Od roku 1999, tj. od czasu wprowadzenia reformy emerytalnej, alternatywą dla klasycznego oszczędzania na emeryturę stało się uczestnictwo w tzw. Pracowniczym Programie Emerytalnym (PPE). Taki stan prawny powodował, że w początkowym okresie reformy emerytalnej z możliwości oszczędzania na przyszłą emeryturę w ramach specjalnie utworzonych programów skorzystać mogły tylko nieliczne grupy pracowników, których pracodawcy zdecydowali się utworzyć jedną z czterech form pracowniczych programów emerytalnych. Zgodnie z ustawą o pracowniczych programach emerytalnych (2004) można wyróżnić następujące formy PPE⁶:

³ <http://www.analizy.pl/fundusze/wiadomosci/7873/pentor%3A-66%25-polakow-uwaza%2C-ze-warto-oszczedzac%2C-oszczedza-6%25.html> (7.01.2009).

⁴ *Badanie na temat postaw Polaków wobec oszczędzania*, Pentor Research International S.A. wrzesień 2009 r. <http://gb.pl/ubezpieczenia/systemy-emerytalne/tylko-6-proc-polakow-oszczedza.html>, (18.01.2010).

⁵ Tamże.

⁶ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o pracowniczych programach emerytalnych, DzU 2004 nr 116, poz. 1207, art. 6 pkt 1.

- formę funduszu emerytalnego;
- formę umowy o wnoszenie przez pracodawcę składek pracowników do funduszu inwestycyjnego;
- formy grupowego ubezpieczenia na życie pracowników z zakładem ubezpieczeń w formie grupowego ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym;
- formy zarządzania zagranicznego.

Każda z form Pracowniczych Programów Emerytalnych wykorzystuje mechanizm instytucji funduszu inwestycyjnego. Czwarta forma może odpowiadać np. sytuacji wyboru takiego podmiotu (zagranicznego mającego siedzibę na terytorium Unii Europejskiej), który gromadzi środki pieniężne i lokuje je z przeznaczeniem na wypłatę uczestnikom programu emerytalnego.

Na koniec trzeciego kwartału 2009 r. rynek pracowniczych funduszy emerytalnych (PFE) tworzyły: PFE NESTLE POLSKA, PFE „Nowy Świat”, PFE „Słoneczna Jesień”, PFE Telekomunikacji Polskiej, PFE UNILEVER POLSKA. Wartość aktywów netto zgromadzona przez te podmioty wyniosła 1,274 mld zł⁷.

Wartość aktywów zgromadzona przez wszystkie formy PPE na koniec 2008 r. wyniosła 3,607 mld zł⁸.

Poza Pracowniczymi Programami Emerytalnymi nie było możliwości uczestniczenia w żadnym innym programie. Zatem pracownicy innych najbardziej licznych zakładów pracy, (przede wszystkim małych i średnich przedsiębiorstw) byli takiej możliwości pozbawieni. Pozostawało im wyłącznie klasyczne oszczędzanie. Dlatego też zaczęły się pojawiać instytucje, które chciały skutecznie wykorzystać powstałą na rynku lukę, oferując swoje produkty zabezpieczenia emerytalnego.

W ten sposób od 2002 r. w Polsce zaczęto oferować produkty, które były kierowane do wszystkich (także osób, które oszczędzały w ramach PPE). Jeden z takich produktów charakteryzuje się wypłatą dożywotniej renty w zamian za składki wnoszone do tej instytucji finansowej. Podmioty takie działają najczęściej w większej grupie kapitałowej. Grupa gwarantuje np. minimalną stopę techniczną z wnoszonych składek oraz wypłatę przyszłej renty do końca trwania życia ubezpieczonego. Środki gromadzone w ramach takiego produktu mogą podlegać dziedziczeniu, jednak wyłącznie przez okres 15 lat od czasu wypłaty pierwszej renty. Wnoszone składki mają być lokowane przez te instytucje w bezpieczne instrumenty finansowe, m.in. obligacje⁹.

⁷ Zob. Aktywa i portfel inwestycyjny PFE, tablica 3, [w:] Biuletyn kwartalny. Rynek PFE 3/2009 r., Komisja Nadzoru Finansowego.

⁸ *Środki zgromadzone w PPE*, [w:] Biuletyn roczny. Rynek PPE 2008, Komisja Nadzoru Finansowego, http://www.knf.gov.pl/system_emerytalny/Dane_o_rynku/Dane_roczne/roczne_ppe.html, (16.01.2010).

⁹ Przykładem jest HMI, zob. *Produkt flagowy HMI: Eventus*, <http://www.hmipolska.pl/eventus.php>, (10.01.2010).

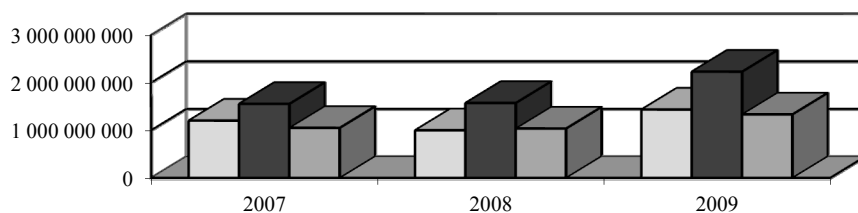
20 kwietnia 2004 r. została uchwalona ustawa o Indywidualnych Kontach Emerytalnych (2004), która dała możliwość oszczędzania na przyszłą emeryturę także osobom, które nie były zatrudnione w dużych zakładach pracy i które nie uczestniczyły w żadnej formie pracowniczych programów emerytalnych.

W ramach IKE przyszli emeryci mają możliwość oszczędzania w jednej z czterech form:

- IKE w formie umowy z bankiem o prowadzenie rachunku bankowego,
- IKE z funduszem inwestycyjnym,
- IKE z zakładem ubezpieczeń z funduszem kapitałowym,
- IKE z domem maklerskim lub inną instytucją, która ma prawo do nabywania papierów wartościowych.

Można zauważyć, że dwie z czterech form IKE wykorzystują w swojej konstrukcji instytucję funduszu inwestycyjnego, tj. IKE z funduszem inwestycyjnym oraz IKE z zakładem ubezpieczeń z funduszem kapitałowym. Na koniec czerwca 2009 r. zgromadzone wyłącznie w tych dwóch formach środki stanowiły ponad 78% wszystkich środków zgromadzonych na IKE.

Stosunkowo niskie zainteresowanie IKE wynika m.in. z braku zachęty do oszczędzania ze strony państwa. Jedynym czynnikiem zachęcającym do oszczędzania jest brak konieczności zapłaty zryczałtowanego podatku dochodowego od zysków kapitałowych lub odsetek. W okresie kryzysu finansowego w latach 2008-2009 liczba uczestników IKE się zmniejszyła. Na koniec czerwca 2009 r. liczba uczestników IKE wynosiła nieco ponad 833 tys., a wartość środków zgromadzonych w ramach wszystkich form oszczędzania IKE wyniosła 1,816 mld zł.



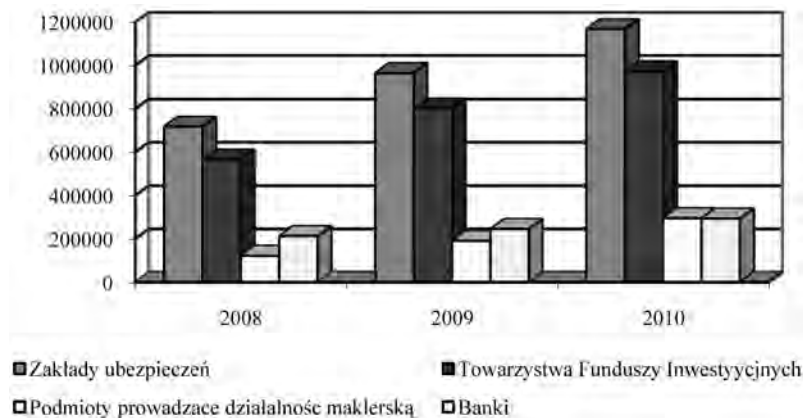
- Umowa grupowego ubezpieczenia na życie pracowników z zakładem ubezpieczeń w formie grupowego ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym
- Umowa o wnoszenie przez pracodawcę składek pracowników do funduszu inwestycyjnego
- ▒ Pracowniczy fundusz emerytalny

Rys. 2. Środki zgromadzone w PPE w latach 2007-2009 (w zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Biuletyn roczny. Rynek PPE 2009, 2008, Dane finansowe o Pracowniczych Funduszach Emerytalnych komisja Nadzoru finansowego, tab. 7, http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_emerytalny/dane_o_rynku/rynek_ppe_ike/Dane_roczne/roczne_ppe.html (6.06.2011).

Na rys. 2 i 3 przedstawiono wartości środków zgromadzonych w Pracowniczych Programach Emerytalnych oraz na Indywidualnych Kontach Emerytalnych.

W wypadku Pracowniczych Programów Emerytalnych największym zainteresowaniem cieszy się forma umowy o wnoszenie przez pracodawcę składek pracowników do funduszy inwestycyjnego. Na koniec 2009 r. w tej formie zgromadzono ponad 2,2 mld zł.



Rys. 3. Środki zgromadzone na IKE w latach 2008-2010 (w zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raport o indywidualnych kontach emerytalnych (IKE) w 2009 roku i 2010 roku, komisja Nadzoru finansowego, http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_emerytalny/dane_o_rynku/rynek_pp_e_ike/Dane_IKE/dane_ike.html, (6.06.2011).

W wypadku Indywidualnych Kont Emerytalnych największym zainteresowaniem cieszyły się IKE z zakładem ubezpieczeń z funduszem kapitałowym oraz IKE z funduszem inwestycyjnym.

Małe zainteresowanie oficjalnymi programami zabezpieczania na starość w Polsce powoduje rozwój nowych produktów rynkowych, których zadaniem jest zapewnienie środków osobom w wieku emerytalnym.

Po raz pierwszy w Polsce pojawiła się oferta podmiotu (przedsiębiorstwa zorganizowanego w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością), który zaczął oferować tzw. odwróconą hipotekę (*reverse mortgage*). Polega to na uwolnieniu majątku, który jest zamrożony w nieruchomości, przez sprzedaż nieruchomości „na raty”. Produktu takiego nie można jednakże nazwać odwróconą hipoteką, gdyż w jej klasycznym rozumieniu jest on oferowany przez banki, dlatego w dalszej części artykułu produkt ten został oznaczony jako „quasi-odwrócona hipoteka”. Instytucja oferująca ten produkt nie jest bankiem. Podmiot ten w zamian za prawo własności do nieruchomości zobowiązuje się wypłacać klientowi dożywotnią rentę¹⁰.

¹⁰ Zob. *Oferta*, <http://www.funduszhipoteczny.pl/Oferta>, (10.01.2010).

Klasyczna odwrócona hipoteka jest ofertą dla seniorów w wieku 62 lat i starszych. Polega na zamianie ich domów, mieszkań na gotówkę bądź linię kredytową, wypłatę określonego kapitału przez ściśle określony okres albo do końca życia, przy czym w dalszym ciągu mogą oni korzystać z takiego domu lub mieszkania i mieszkać w nim (zob. [Clarence 2009, s. 68]).

Najistotniejszą zaletą odwróconej hipoteki jest to, że korzystający nie ponosi ryzyka niespłacenia „pożyczki”. Ponadto osoba, która decyduje się na odwróconą hipotekę, nie jest weryfikowana pod względem oceny i zdolności kredytowej. W wypadku decyzji o zamianie nieruchomości na środki w formie linii kredytowej, środki niepodlegające wypłacie mogą być dodatkowo oprocentowane, tak więc wartość środków na koniec okresu może być większa (zob. [Han B. Kang 2010, s. 3]).

Wadą odwróconej hipoteki jest przede wszystkim to, że korzystający w dalszym ciągu pokrywa koszty podatku od nieruchomości, ubezpieczenia, a także ciąży na nim obowiązek dokonywania niezbędnych remontów nieruchomości. Ponadto korzystający ponosi także stosunkowo wysokie koszty związane z obsługą odwróconej hipoteki. Dla banku ryzykiem jest to, że przejmowane domy, mieszkania są najczęściej stare, nieremontowane, a ich dotychczasowym użytkownikom wcale nie zależy na zwiększeniu wartości tych nieruchomości (zob. [Han B. Kang 2010, s. 4]).

4. Porównanie produktów zabezpieczenia na starość

W tab. 2 dokonano porównania oferty różnych produktów kierowanych do klientów zainteresowanych oszczędzaniem na przyszłą emeryturę. Z danych zawartych w tab. 2 wynika, że w Polsce istnieje pewne zróżnicowanie w zakresie sposobów zabezpieczenia na przyszłą emeryturę.

Na podstawie tab. 2 można stwierdzić, że dominują formy, których działalność jest regulowana oddzielną ustawą, czyli PPE i IKE. Podlegają one nadzorowi, a oczekiwana stopa zwrotu, którą można uzyskać, wybierając jedną z nich, jest uzależniona od podejmowanego przez uczestnika ryzyka i może być niska, średnia lub wysoka. Jednak żadna z tych instytucji nie gwarantuje stopy zwrotu.

Istotną zaletą PPE jest to, że tzw. składka podstawowa jest wnoszona przez pracodawcę. Ponadto pracownik ma możliwość wniesienia dodatkowej składki ze swojego dochodu. Wszystkie z form PPE oraz IKE podlegają dziedziczeniu i są zwolnione z obowiązku zapłaty zryczałtowanego podatku dochodowego od zysków kapitałowych czy odsetek.

Działalność dwóch ostatnich analizowanych podmiotów oferujących produkty zabezpieczenia emerytalnego nie jest regulowana odrębnymi (specjalnymi) przepisami prawa (w odniesieniu do tych produktów), a same podmioty nie podlegają krajowemu nadzorowi. Wyróżniają się tym, że produkt rentowy wiąże się z gwarancją na poziomie technicznej stopy zwrotu, a środki wnoszone przez uczestnika mogą być dziedziczone (do 15 lat), natomiast największą zaletą produktu zbliżonego do odwróconej hipoteki jest to, że można z niego skorzystać, będąc już w wieku emery-

Tabela 2. Porównanie oferty produktów zabezpieczenia emerytalnego

Formy zabezpieczenia emerytalnego	Nadzór	Ustawa celowa	Oczekiwana stopa zwrotu	Gwarancja stopy zwrotu	Gwarancja w przypadku upadłości podmiotu	Podmiot wnoszący składki	Ryzyko		Dziedziczenie	Podatek
							bankructwa	inwestycyjne		
Formy Pracowniczych Programów Emerytalnych										
Pracowniczy fundusz emerytalny	KNF	tak	niska do wysokiej	nie	brak	pracodawca/ pracownik	nie	od niskiego do wysokiego	tak	nie
PPE z Funduszem inwestycyjnym	KNF	tak	niska do wysokiej	nie	brak	pracodawca/ pracownik	nie	od niskiego do wysokiego	tak	nie
PPE w formie ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym	KNF	tak	niska do wysokiej	nie	część ubezpiecz. – tak* część inwest. - nie	pracodawca/ pracownik	tak	od niskiego do wysokiego	tak	nie
PPE w formie zarządzania zagranicznego	TAK	tak	niska do wysokiej	nie	brak	pracodawca/ pracownik	tak/nie	od niskiego do wysokiego	tak	nie
Formy Indywidualnych Kont Emerytalnych										
IKE z bankiem	KNF	tak	niska	nie	BFG*	pracownik	tak	niskie	tak	nie
IKE z funduszem inwestycyjnym	KNF	tak	niska do wysokiej	nie	brak	pracownik	nie	od niskiego do wysokiego	tak	nie
IKE z zakładem ubezpieczeń z funduszem kapitałowym	KNF	tak	niska do wysokiej	nie	część ubezpiecz. – tak* część inwest. - nie	pracownik	tak	od niskiego do wysokiego	tak	nie
IKE z domem maklerskim	KNF	tak	wysoka	nie	brak	pracownik	tak	wysokie	tak	nie
Inne produkty prywatnych instytucji finansowych										
Produkt rentowy	nie	nie	niska	tak ok. 2,75%	grupa kapitałowa	pracownik	tak	niskie	do 15 lat	nie
Quasi-odwrotna hipoteka	nie	nie	nie dotyczy	nie dotyczy	brak	nie dotyczy	tak	nie dotyczy	nie	nie

KNF – Komisja Nadzoru Finansowego, BFG – Bankowy Fundusz Gwarancyjny.

* Ograniczona gwarancja wypłaty środków.

Źródło: opracowanie własne.

talnym, a więc nie wymaga on wcześniejszego oszczędzania i wnoszenia składek. W obu wypadkach renta jest wypłacana do końca życia osoby, która nabyła produkt.

Najistotniejszą wadą dwóch ostatnich produktów jest brak zaufania wynikający z braku gwarancji wywiązania się z warunków umowy przez dany podmiot.

Dlatego wśród czynników, które mogą wpłynąć na sukces danej formy zabezpieczenia emerytalnego, należy wymienić:

- zaufanie,
- atrakcyjność,
- pewność,
- bezpieczeństwo,
- przejrzystość.

Zaufanie do instytucji (produktu) jest emocją, która stanowi wypadkową atrakcyjności, bezpieczeństwa i wiarygodności takiej instytucji. Dlatego w tym zakresie duże szanse na powodzenie w sprzedaży takich produktów w przyszłości mogą mieć banki i fundusze inwestycyjne.

Mimo pojawiania się na rynku nowych form zabezpieczenia na przyszłą emeryturę, nie cieszą się one zainteresowaniem. Wartość środków zgromadzonych we wszystkich formach Pracowniczych Programów Emerytalnych (od czasu ich powstania) oraz we wszystkich formach Indywidualnych Kont Emerytalnych na koniec grudnia 2008 r. stanowiła nieco ponad 25% rocznej składki przekazanej przez ZUS do OFE w tym czasie.

5. Zakończenie

Z przeprowadzonej analizy produktów zabezpieczenia emerytalnego w Polsce, wynika, że powstawały one niesystematycznie. Pierwszy program, tj. Pracownicze Programy Emerytalne, utworzono w roku 1999, jednak nie objął on wszystkich zakładów pracy. Uzupełnieniem programu miały być Indywidualne Konta Emerytalne, które utworzono dopiero w 2004 r. Poza tymi programami stosunkowo mało jest innych alternatywnych rozwiązań rynkowych.

O ile uczestnik danego programu lub nabywca produktu ma możliwość wyboru odpowiedniej dla siebie formy, uwzględniając ryzyko oraz oczekiwaną stopę zwrotu, o tyle małe jest zainteresowanie tymi produktami w ogóle, o czym świadczy stosunkowo niewielka kwota aktywów zgromadzona w tych formach.

Wszystkie z analizowanych form, produktów zabezpieczenia emerytalnego są dobrowolne i opierają się na rozwiązaniach rynkowych. W przypadku analizy poszczególnych form PPE oraz IKE można stwierdzić, że wykorzystują w swojej konstrukcji instytucję funduszu inwestycyjnego. Formy wykorzystujące fundusze inwestycyjne na IKE charakteryzowały się największą wartością zgromadzonych aktywów, co może świadczyć nie tylko o zaufaniu do instytucji funduszu inwestycyjnego, ale także o efektywności gospodarowania środkami.

Interesującym produktem zabezpieczenia emerytalnego mogłaby być mieszana konstrukcja różnych produktów typu odwrócona hipoteka połączona z instytucją funduszu inwestycyjnego. Alternatywą dla ograniczonej liczby produktów zabezpieczenia emerytalnego na rynku są klasyczne sposoby oszczędzania.

Literatura

- Aktywa i portfel inwestycyjny PFE, tablica 3, Biuletyn kwartalny. Rynek PFE 3/2009, Komisja Nadzoru Finansowego.
- Analizy Online <http://www.analizy.pl/fundusze/wiadomosci/7873/pentor%3A-66%25-polakow-uwaza%2C-ze-warto-oszczedzac%2C-oszczedza-6%25.html>, (7.01.2010) oraz <http://www.bankier.pl/wiadomosc/66-proc-Polakow-uwaza-ze-warto-oszczedzac-2042616.html>. (20.01.2010).
- Badanie na temat postaw Polaków wobec oszczędzania*, Pentor Research International SA, wrzesień 2009 r., <http://gb.pl/ubezpieczenia/systemy-emerytalne/tylko-6-proc-polakow-oszczedza.html>, (18.01.2010).
- Clarence C.R., *The effective use Reverse Mortgages Retirement*, "Journal of Financial Service Professionals", July 2009.
- Han B. Kang, *The cost and benefit of reverse mortgages*, "Journal of Finance & Accountancy", September 2010, vol. 4.
- Jędrasik-Jankowska I., *Emerytura i inne świadczenia związane z wiekiem*, Lexis Nexis, Warszawa 2007.
- Kołosowska B., *Skutki finansowe reformy systemu emerytalnego w Polsce*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2004.
- Nowak K., *Nowe emerytury: reforma systemu ubezpieczeń społecznych*, Wyższa Szkoła Bankowa, Poznań 1999.
- Oferta*, <http://www.funduszhipoteczny.pl/Oferta>, (10.01.2010).
- Produkt flagowy HMI: Eventus*, <http://www.hmipolska.pl/eventus.php>, (10.01.2010).
- Prognoza wpływów i wydatków Funduszu Emerytalnego do 2050 roku*, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Departament Statystyki, Warszawa, grudzień 2006.
- Środki zgromadzone w PPE*, Biuletyn roczny. Rynek PPE 2008, Komisja Nadzoru Finansowego, http://www.knf.gov.pl/system_emerytalny/Dane_o_rynku/Dane_roczne/roczne_ppe.html, (16.01.2010).
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych, DzU 2004 nr 116, poz. 1205.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o pracowniczych programach emerytalnych, DzU 2004 nr 116, poz. 1207.

FORMS OF PENSION SECURITY ON THE FINANCIAL MARKET IN POLAND

Summary: The main goal of the article is to evaluate pension security products. The reduced size of active population and the extension of human life span, is the main threat to the stability of the retirement benefit system in Poland. The article describes the Employee Pension Programmes and Individual Retirement Accounts. Moreover, in the article its author describes alternative forms of pension security for example reverse mortgage. The study shows that pension security products are differentiated and the investment fund institution performs a vital role in these products.