

NAUKI O FINANSACH

2

**PRACE NAUKOWE
UNIwersYTETU EKONOMICZNEGO
WE WROCŁAWIU
nr 75**

NAUKI O FINANSACH

2

Redaktor naukowy
Wanda Ronka-Chmielowiec



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2009

Rada Naukowa

Ewa Bogacka-Kisiel (przewodnicząca)

Grażyna Borys, Krzysztof Jajuga, Zbigniew Luty, Marek Łyszczak,

Edward Nowak, Wanda Ronka-Chmielowiec

Recenzenci

Wiesława Przybylska-Kapuścińska, Jerzy Węclawski

Redaktor Wydawnictwa

Joanna Świrska-Kortub

Skład i łamanie

Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki

Beata Dębska

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2009

ISSN 1899-3192

ISSN 2080-5993

Spis treści

| | |
|--|-----|
| Wstęp | 7 |
| Marta Borda: Doświadczenia krajów europejskich w zastosowaniu współpłacenia w finansowaniu ochrony zdrowia..... | 9 |
| Marek Czuba, Bartosz Kaszuba: Porównanie efektów stosowania średnich ruchomych w analizie finansowych szeregów czasowych polskiego rynku akcji..... | 22 |
| Wojciech Grzegorzczak: Segmentacja internetowych nabywców usług bankowych..... | 36 |
| Monika Małecka: Znaczenie produktu ubezpieczeń na życie z funduszem kapitałowym w zabezpieczeniu na cele emerytalne | 44 |
| Bartłomiej Nita: Rola specjalistów rachunkowości zarządczej w zarządzaniu dokonaniem przedsiębiorstwa | 55 |
| Adam Nosowski: Usługi finansowe – ujęcie procesowe | 65 |
| Jarosław Olejniczak: Sytuacja finansowa samorządów powiatowych województwa dolnośląskiego w latach 2006-2008 | 76 |
| Katarzyna Prędkiewicz: Ryzyko finansowe w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach | 94 |
| Grzegorz Radomski: Informacje rynkowe w nadzorczej ocenie banków | 107 |
| Małgorzata Solarz: Systemy płatności internetowych dla <i>e-commerce</i> | 117 |
| Piotr Szczepaniak: Zadłużenie polskich spółek giełdowych a ich płynność finansowa | 127 |

Summaries

| | |
|---|----|
| Marta Borda: European countries' experiences in the application of cost sharing in health care financing | 21 |
| Marek Czuba, Bartosz Kaszuba: Researching the effects of using various moving averages in financial time series analysis | 34 |
| Wojciech Grzegorzczak: The segmentation of on-line banking customers | 43 |
| Monika Małecka: The meaning of unit-linked insurance in pension system | 54 |
| Bartłomiej Nita: The role of management accountants in corporate performance management..... | 64 |
| Adam Nosowski: Financial services – process approach | 75 |

| | |
|--|-----|
| Jarosław Olejniczak: Lower Silesia powiats' (2 nd level of local government) financial issues in 2006-2008 years | 93 |
| Katarzyna Prędkiewicz: Financial risk in micro-, small and medium entrepreneurship | 106 |
| Grzegorz Radomski: Market information in the bank's supervisory evaluation | 116 |
| Małgorzata Solarz: On-line payment system for e-commerce | 126 |
| Piotr Szczepaniak: Debt of public companies in Poland and financial liquidity | 137 |

Wstęp

Do rąk czytelników oddajemy kolejny zeszyt dziedzinowy poświęcony naukom o finansach składający się z jedenastu artykułów, w których autorzy poruszają problematykę z różnych obszarów związanych z finansami.

Zebrane w nim teksty dotyczą funkcjonowania systemu bankowego: w jednym z nich omówiono nadzorczą ocenę banków z punktu widzenia informacji rynkowej, a przedmiotem badania autorów dwóch artykułów była bankowość internetowa. Kolejne opracowania mieszczą się w obszarze ubezpieczeń, zawierają bowiem analizę produktu z zakresu ubezpieczeń na życie z funduszem kapitałowym w aspekcie zabezpieczenia emerytalnego, a także kwestie dotyczące finansowania ochrony zdrowia w krajach europejskich. W prezentowanym zeszycie znajduje się też artykuł przedstawiający badania związane z finansami samorządowymi przeprowadzone na podstawie danych empirycznych pochodzących z województwa dolnośląskiego, a także tekst, w którym zanalizowano usługi finansowe w ujęciu procesowym i omówiono zmiany i tendencje na rynku usług finansowych. Autorzy opracowań wchodzących w skład niniejszej publikacji poruszyli także problematykę zarówno funkcjonowania rynku kapitałowego: przedstawili wyniki badań empirycznych dotyczących stosowania średnich ruchomych w analizie finansowania szeregów czasowych polskiego rynku akcji, jak i rachunkowości zarządczej i jej roli w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa i zarządzaniu nim. Zagadnieniu finansów przedsiębiorstw poświęcono dwa artykuły: w pierwszym omówiono ryzyko finansowe w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach, natomiast w drugim zanalizowano zadłużenie polskich spółek giełdowych w powiązaniu z ich płynnością finansową.

Jak widać, zebrane teksty zawierają aktualną problematykę badawczą dotyczącą funkcjonowania zarówno rynków finansowych, jak i finansów przedsiębiorstw, omówione w nich badania empiryczne odnoszą się zaś do polskiego rynku. Wszystkie prezentowane artykuły pozytywnie przeszły etap recenzji, a ich ostateczna forma powstała po uwzględnieniu cennych uwag recenzentów.

Wanda Ronka-Chmielowiec

Monika Małecka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ZNACZENIE PRODUKTU UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE Z FUNDUSZEM KAPITAŁOWYM W ZABEZPIECZENIU NA CELE EMERYTALNE

Streszczenie: Polski system emerytalny składa się tzw. trzech filarów. Dwa pierwsze są obowiązkowe, natomiast trzeci filar ma charakter dobrowolny. Artykuł prezentuje aktualny stan części ubezpieczeniowej trzeciego filara systemu emerytalnego w Polsce, a także czynniki wpływające na jej słaby rozwój oraz te, które mogłyby się przyczynić do jej dynamiczniejszego wzrostu.

Słowa kluczowe: emerytury, trzeci filar, ubezpieczenia na życie.

1. Wstęp

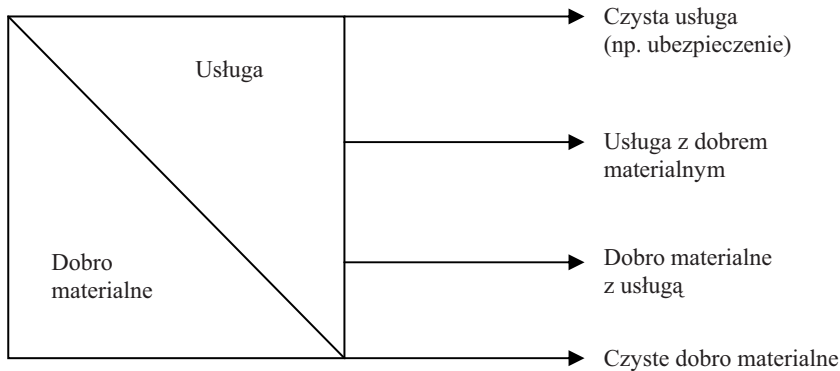
W związku ze wzrostem świadomości społeczeństwa w zakresie zabezpieczenia emerytalnego stopniowo rośnie zainteresowanie (a tym samym popyt) na produkty emerytalne, które poprawiłyby sytuację finansową emerytów po zakończeniu pracy zawodowej. Coraz częściej docierają z mediów niepokojące informacje na temat prognoz przyszłych emerytur. Natomiast wzrost jakości życia stwarza potrzebę zainteresowania się dodatkowym zabezpieczeniem na cele emerytalne, zwłaszcza wśród osób, które nie chciałyby tracić dotychczasowego standardu życia. Dodatkowo rosnąca konkurencja na rynku pracy wymusza na pracodawcach poszukiwanie instrumentów zwiększających atrakcyjność zatrudnienia. W związku z tym pracodawcy coraz chętniej oferują swoim pracownikom dodatkowe zabezpieczenie emerytalne w postaci pracowniczych programów emerytalnych.

Celem artykułu jest zaprezentowanie dotychczasowego rozwoju części ubezpieczeniowej trzeciego filara systemu emerytalnego w Polsce, a także czynników wpływających na jej słaby rozwój oraz tych, dzięki którym stałby się on bardziej dynamiczny.

2. Pojęcie produktu ubezpieczenia na życie oraz jego funkcje

Najczęściej produkt określany jest jako wytwór materialny lub niematerialny (proces) stanowiący pewną wartość dla konsumenta [Payne 1997, s. 20] (zob. rys. 1).

Z definicji tej wynika, że produkty można podzielić na materialne oraz usługi (dobra niematerialne). Jeżeli produkt przedstawia pewną wartość dla klienta, to może on być przedmiotem wymiany rynkowej, może być zbywany lub nabywany za określone wartości materialne [Monkiewicz 2001, s. 20].



Rys. 1. Typologia produktów

Źródło: [Payne 1997, s. 22].

W kontekście ubezpieczeń produkt należy rozumieć jako zespół korzyści dostarczanych ubezpieczonemu przez zakład ubezpieczeń. Jest to pakiet usług za określoną opłatą dostarczanych ubezpieczonemu przez zakład ubezpieczeń od chwili zawarcia umowy ubezpieczenia aż do jej rozwiązania [Plichta 1995, s. 6].

Korzyści wynikające z tytułu zakupu produktu ubezpieczeniowego można rozpatrywać w różnych płaszczyznach, np.:

- korzyści wynikających z dostarczenia samego produktu ubezpieczeniowego (są to korzyści tzw. autonomiczne lub samoistne);
- korzyści dostarczanych przez zakład ubezpieczeń wskutek przynależności do grupy ryzyka (np. prestiż);
- korzyści wynikających z systemów sprzedaży i obsługi (*service delivery system*) stosowanych w zakładzie ubezpieczeń.

Od zarania dziejów ludzie bardzo dużo zawdzięczają wspólnocie. Umożliwiła im ona zarówno poprawę bytu, jak i była rozwiązaniem chroniącym przed różnymi niebezpieczeństwami i następstwami nieszczęśliwych wypadków. „Ochronna funkcja wspólnoty polegała głównie na mobilizowaniu do doraźnej pomocy opartej na bieżącej solidarności i wzajemności, ale niekiedy także na tworzeniu zapasów” [Hadyniak 2001, s. 85]. Wspólnota odgrywała również znaczącą rolę w zabezpieczeniu potrzeb jednostki po osiągnięciu wieku, który uniemożliwiał jej podjęcie pracy i samodzielne utrzymanie. Jednakże rozwój gospodarki rynkowej oraz idące za tym zmiany społeczno-gospodarcze, w szczególności autonomizacja ekonomiczna ro-

dzin i jednostek, wymusiły potrzebę wprowadzenia i stosowania nowych rozwiązań ochronnych. Jednym z nich są właśnie ubezpieczenia na życie.

Ubezpieczenie na życie jest urządzeniem gospodarczym niwelującym lub w pełni likwidującym negatywne skutki zdarzeń losowych powstałych w życiu ubezpieczonego. Polega ono na przeniesieniu ekonomicznych skutków tych zdarzeń z ubezpieczonego i/lub osób związanych z nim ekonomicznie na towarzystwo ubezpieczeniowe.

Podstawowym celem ubezpieczenia na życie jest zapewnienie osobom zależnym finansowo od ubezpieczonego określonego standardu życia po jego śmierci przez wypłatę świadczenia ubezpieczeniowego. Świadczenie powinno zapewnić taki sam lub niewiele gorszy standard życia, jednak wymaga to odpowiednio wysokiej sumy ubezpieczenia, która zabezpieczałaby tego rodzaju świadczenie, a więc odpowiednio wysokiej składki, na co nie wszystkich stać. Najbardziej podstawowe ubezpieczenie powinno zapewnić przynajmniej pokrycie bieżących wydatków związanych ze śmiercią oraz ewentualnie chorobą poprzedzającą śmierć, a także zabezpieczyć okres dostosowawczy do nowych warunków (np. przystosowanie do nowego zawodu, poszukanie pracy, znalezienie dla dzieci żłobka lub przedszkola, poszukanie tańszego w utrzymaniu mieszkania itp.). Z tego punktu widzenia ubezpieczenie na życie możemy definiować jako zabezpieczenie materialnych (ekonomicznych) skutków związanych ze śmiercią.

Ubezpieczenie na życie nie jest zawierane w celu zrekompensowania bądź złagodzenia bólu, żalu i cierpienia z powodu śmierci osoby bliskiej, ale wyłącznie w celu wyrównania lub zmniejszenia strat, które dotkną pozostałe osoby z powodu tej śmierci. Jeżeli śmierć nie powoduje żadnych strat w odniesieniu do pewnej osoby, to jej ubezpieczanie nie ma sensu.

Osoba, która ubezpiecza się na wypadek śmierci, czyni to nie dla siebie, ale jest to swoisty prezent dla innych. Przez ubezpieczenie na życie można zabezpieczyć także interesy osób niebędących rodziną ani bezpośrednio zależnych finansowo, ale interesy pracodawcy lub współlnika, który poniósłby wymierną stratę materialną w wyniku śmierci ubezpieczonego. Możliwość powstania straty z powodu śmierci tego rodzaju osób i jej wysokość należy w sposób wiarygodny wykazać, zawierając ubezpieczenie.

Kolejnym celem ubezpieczenia jest zabezpieczenie siebie na wypadek nieszczęśliwych zdarzeń: kalectwa, niezdolności do pracy i choroby, powodujących utratę normalnych zarobków i zwiększanie kosztów utrzymania, przy czym zabezpieczenie to rozciąga się również na osoby zależne finansowo od ubezpieczonego, które mogą stracić w ten sposób środki do życia.

Nie mniej ważnym celem ubezpieczenia jest akumulowanie i pomnażanie oszczędności. Ta funkcja ubezpieczeń na życie jest stosunkowo młoda. Zakłady ubezpieczeń, chcąc uatrakcyjnić swoje produkty, a tym samym przyciągnąć coraz większą liczbę klientów, niejako zostały zmuszone do wprowadzenia elementu oszczędzania. Dodatkowo należy zauważyć, że między instytucjami finansowymi

toczy się ostra konkurencja o oszczędności gospodarstw domowych, dzięki którym instytucje te mogą osiągnąć znaczne zyski. Akumulowanie i pomnażanie oszczędności to cel związany bezpośrednio z ubezpieczeniem na życie jako sposobem zabezpieczenia na cele emerytalne. Urządzenie ubezpieczeniowe rozkłada potrzeby nie tylko w przestrzeni (między podmioty ubezpieczone), ale także w czasie, w ten sposób przesuując środki finansowe poszczególnych podmiotów z okresów, gdy tych środków jest stosunkowo dużo (nadwyżka finansowa ponad bieżące potrzeby) na okresy, gdy ich jest stosunkowo mało (niedobór).

Cechą, która w zasadniczy sposób wyróżnia ubezpieczenia na życie od innych ubezpieczeń gospodarczych, jest długoterminowy charakter ubezpieczenia. Powoduje to, że inne musi być podejście do ryzyka i jego zmienności w okresie ubezpieczenia oraz do kalkulacji ubezpieczeniowych niż w przypadku ubezpieczeń niezyciowych.

3. Miejsce ubezpieczeń na życie z funduszem kapitałowym w zreformowanym systemie emerytalnym

Zreformowany system emerytalny funkcjonuje w Polsce od 1 stycznia 1999 r. Stanowi on swoiste połączenie systemu repartycyjnego z systemem kapitałowym, a także obowiązkowości i dobrowolności uczestnictwa. Od 1999 r. funkcjonują w Polsce trzy filary systemu emerytalnego. Dwa z nich są obowiązkowe, natomiast trzeci jest dobrowolny; uczestnictwo w nim zależy tylko i wyłącznie od chęci samych ubezpieczonych lub ubezpieczonych i ich pracodawców¹. Pierwszy filar opiera się na zasadzie repartycji, natomiast dwa pozostałe to filary czysto kapitałowe.

Nowy system zabezpieczenia emerytalnego miał służyć utworzeniu finansowych podstaw zaspokojenia na godziwym poziomie potrzeb społecznych społeczeństwa. Ponadto miał się przyczynić do tego, że efektywność i bezpieczeństwo socjalne miały się opierać na tych samych wartościach: motywacji do pracy, indywidualnej zapobiegliwości, poszanowaniu prawa oraz dotrzymaniu umów społecznych przez państwo. Reforma emerytalna powinna wspierać działania prowadzące do nowoczesnej gospodarki rynkowej. Jej celem miało być zmniejszenie udziału państwa i zwiększenie odpowiedzialności jednostki za zapewnienie sobie warunków bezpieczeństwa socjalnego [*Sklonność gospodarstw...* 1999, s. 5]. W nowym systemie emerytalnym państwo przestało ponosić całkowitą odpowiedzialność za zapewnienie świadczeń osobom, które zakończyły swoją pracę zawodową (przeszły na emeryturę). Odpowiedzialność ta została przeniesiona częściowo na pracodawców i pracowników przez stworzenie systemu o trzech warstwach, z których każda reprezentuje inną koncepcję zabezpieczenia przyszłości [Mosionek 2007, s. 239].

¹ Jeżeli weźmiemy pod uwagę indywidualne konto emerytalne, to należy stwierdzić, że decyzję o jego założeniu podejmuje sam ubezpieczony, natomiast w przypadku pracowniczych programów emerytalnych decyzję o ich założeniu podejmuje pracodawca, pracownik zaś podejmuje decyzję o ewentualnym przystąpieniu do takiego programu.

Trzeci – dobrowolny – filar systemu emerytalnego można rozumieć dwojako. W wąskim rozumieniu są to jedynie pracownicze programy emerytalne (PPE)² utworzone wraz z wejściem w życie reformy oraz indywidualne konta emerytalne (IKE)³, które zaczęły funkcjonować od września 2004 r. W szerokim rozumieniu trzeci filar to każda dobrowolna forma gromadzenia oszczędności na cele emerytalne. Niestety bardzo trudno oszacować, jaka część oszczędności Polaków będzie służyła zaspokojeniu ich potrzeb po przejściu na emeryturę, a jaka zostanie wykorzystana znacznie wcześniej.

Przedmiotem zainteresowania autorki niniejszego artykułu będą produkty ubezpieczeniowe w ramach PPE i IKE.

4. Rozwój PPE i IKE

Liczba PPE od 1999 r. do 2008 r. wzrosła z 3 do 1078. Największy wzrost przypada na rok 2005, jednak miał on charakter jednorazowy i związany był ze zmianami prawa, w związku z czym nie odzwierciedla on preferencji rynkowych. Niemniej jednak pozytywnym zjawiskiem jest to, że liczba PPE funkcjonujących na rynku jest z roku na rok coraz większa. Nie ulega wątpliwości, że bardzo dużym ograniczeniem w rozwoju trzeciego filara ubezpieczeń społecznych jest brak widocznych zachęt podatkowych. Obecne zachęty są mało motywujące do systematycznego gromadzenia oszczędności na cele emerytalne.

Jak wynika z tab. 1, jeszcze w 2001 r. najwięcej pracowniczych programów emerytalnych funkcjonowało w formie pracowniczego funduszu emerytalnego (77). Dopiero w 2003 r. zaczęła dominować forma ubezpieczeniowa. W 2008 r. na łączną liczbę 1078 PPE aż 800 funkcjonowało w formie ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym (ponad 74% ogółu).

W 2000 r. największą liczbę uczestników zgromadziły PPE w formie funduszu inwestycyjnego. Już rok później, czyli w 2001 r., sytuacja się zmieniła na korzyść pracowniczych funduszy emerytalnych, natomiast w okresie 2005-2007 dominowały zakłady ubezpieczeń na życie (ponad 133 tys. uczestników w 2007 r.). Jednak tak znaczny wzrost liczby uczestników programu w formie ubezpieczeniowej, jak już wspomniano wcześniej, miał charakter jednorazowy i wynikał bezpośrednio z wejścia w życie znowelizowanych przepisów ustawy o PPE oraz przekształce-

² Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o pracowniczych programach emerytalnych wyróżnia cztery formy pracowniczych programów emerytalnych; są nimi: fundusz emerytalny, umowa o wnoszenie przez pracodawcę składek do funduszu inwestycyjnego, umowy grupowego ubezpieczenia na życie pracowników z zakładem ubezpieczeń w formie grupowego ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym oraz zarządzanie zagraniczne.

³ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych wyróżnia cztery formy indywidualnych kont emerytalnych; są nimi: umowa z funduszem inwestycyjnym, z podmiotem prowadzącym działalność maklerską, z zakładem ubezpieczeń – ubezpieczenie na życie z funduszem kapitałowym, z bankiem o prowadzenie rachunku bankowego.

nia grupowych form gromadzenia środków na cele emerytalne. Zgodnie z Ustawą z dnia 20 kwietnia 2004 r. o pracowniczych programach emerytalnych pracodawcy prowadzący w dniu wejścia w życie ustawy grupowe ubezpieczenia na życie związane z funduszem kapitałowym lub inną formę grupowego gromadzenia środków na cele emerytalne dla swoich pracowników mogli zachować prawo do odliczania poniesionych wydatków od podstawy wymiaru składki na ubezpieczenia społeczne, pod warunkiem że do 31 grudnia 2004 r. złożą wnioski o wpis programu do rejestru programów skutkujący wpisaniem tego programu do rejestru⁴.

Tabela 1. Pracownicze programy emerytalne według formy prowadzenia w latach 2000-2008

| Dane o PPE | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|--|------|-------|--------|--------|--------|----------|----------|----------|----------|
| Liczba funkcjonujących PPE, w tym: | 29 | 150 | 182 | 207 | 342 | 906 | 974 | 1 019 | 1078 |
| – w formie PFE | 2 | 77 | 79 | 51 | 47 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| – w formie FI | 23 | 56 | 70 | 74 | 93 | 174 | 194 | 226 | 250 |
| – w formie ZU | 4 | 17 | 33 | 82 | 202 | 707 | 754 | 766 | 800 |
| Liczba uczestników PPE ogółem (w tys.), w tym: | 5,39 | 55,27 | 81,22 | 96,48 | 129,09 | 260,25 | 281,53 | 312,12 | 325,01 |
| – w formie PFE | 0,93 | 29,90 | 49,30 | 53,38 | 51,53 | 61,66 | 60,72 | 59,9 | 59,15 |
| – w formie FI | 4,05 | 19,30 | 23,70 | 29,46 | 51,49 | 88,77 | 101,60 | 118,29 | 135,53 |
| – w formie ZU | 0,41 | 6,07 | 8,22 | 13,64 | 26,07 | 109,82 | 119,17 | 133,93 | 130,33 |
| Zgromadzone aktywa w PPE (w mln zł), w tym: | 4,73 | 71,23 | 279,83 | 526,97 | 919,45 | 1 695,47 | 2 793,15 | 3 806,44 | 3 607,74 |
| – w formie PFE | 2,79 | 10,94 | 135,11 | 278,94 | 424,64 | 601,73 | 856,77 | 1 050,58 | 1 035,43 |
| – w formie FI | - | - | - | - | 417,19 | 665,37 | 1 132,55 | 1 553,03 | 1 572,97 |
| – w formie ZU | - | - | - | - | 77,62 | 428,37 | 803,84 | 1 202,83 | 999,34 |

PFE – pracowniczy fundusz emerytalny; FI – fundusz inwestycyjny; ZU – zakład ubezpieczeń na życie.

Źródło: [Mosionek 2007, s. 242; *Rynek pracowniczych programów...*; *Roczniki ubezpieczeń...* 2009].

W 2008 r. zakłady ubezpieczeń na życie pod względem liczby uczestników ponownie ustąpiły miejsca programom w formie funduszu inwestycyjnego, które zgromadziły ponad 135 tys. uczestników. W tym samym czasie liczba uczestników w zakładach ubezpieczeń spadła do 130 tys.

⁴ Tak stanowi [Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o pracowniczych programach ..., art. 56, ust. 1].

Mimo że forma ubezpieczeniowa ma bardzo dużą liczbę uczestników, pod względem wielkości zgromadzonych aktywów plasuje się na pozycji ostatniej. W 2008 r. najwięcej aktywów posiadały PPE w formie funduszu inwestycyjnego (ponad 1 572 mln zł).

Tabela 2. Indywidualne konta emerytalne według rodzaju podmiotów prowadzących w latach 2004-2008

| Dane o IKE | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|--|---------|---------|-----------|-----------|-----------|
| Liczba funkcjonujących IKE, w tym: | 175 476 | 425 272 | 840 263 | 91 5 492 | 853 832 |
| – zakłady ubezpieczeń na życie | 110 728 | 264 936 | 634 577 | 671 984 | 633 665 |
| – towarzystwa funduszy inwestycyjnych | 50 899 | 103 624 | 144 322 | 192 206 | 173 776 |
| – podmioty prowadzące działalność maklerską | 6 279 | 7 492 | 8 156 | 8 782 | 9 985 |
| – banki | 7 570 | 49 220 | 53 208 | 42 520 | 36 406 |
| Wartość zgromadzonych aktywów ogółem, w tym: | 168 558 | 689 632 | 1 298 545 | 1 864 570 | 1 613 789 |
| – zakłady ubezpieczeń na życie | 47 422 | 234 998 | 491 406 | 722 646 | 716 738 |
| – towarzystwa funduszy inwestycyjnych | 91 016 | 307 150 | 578 106 | 846 458 | 564 263 |
| – podmioty prowadzące działalność maklerską | 19 204 | 43 858 | 67 081 | 96 157 | 121 060 |
| – banki | 10 916 | 103 626 | 161 952 | 199 309 | 211 728 |
| Średnia wysokość wpłat, w tym: | 1 905 | 2 204 | 2 199 | 1 719 | 1 561 |
| – zakłady ubezpieczeń na życie | 501 | 1 188 | 1 226 | 1 386 | 1 352 |
| – towarzystwa funduszy inwestycyjnych | 2 322 | 2 758 | 2 708 | 2 327 | 1 795 |
| – podmioty prowadzące działalność maklerską | 3 300 | 3 349 | 3 211 | 3 102 | 2 848 |
| – banki | 1 495 | 1 521 | 1 649 | 1 214 | 1 953 |

Źródło: [Mosionek 2007, s. 247; *Indywidualne konta...*; *Informacje o rynku...*2009].

Dokonując analizy danych zawartych w tab. 2, należy zauważyć, że pomimo przeważającej liczby IKE w formie ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym ich udział ze względu na wartość aktywów do 2007 r. był znacznie mniejszy niż towarzystw funduszy inwestycyjnych. Dopiero w roku 2008 zakłady ubezpieczeń

na życie uplasowały się na pierwszej pozycji. Jeżeli pod uwagę weźmiemy średnią wysokość wpłat na IKE, to zauważymy, że w roku 2008 była ona najniższa od początku funkcjonowania rynku IKE. Średnio największych wpłat dokonują klienci IKE prowadzonych w biurach maklerskich, najmniejszych zaś – klienci zakładów ubezpieczeń na życie.

Zabezpieczenie emerytalne w postaci ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym jest najbardziej rozpowszechnioną formą trzeciofilarową. Cieszy się ona największym zainteresowaniem wśród przyszłych emerytów, jednak wpłaty dokonywane do zakładów ubezpieczeń są najniższe spośród wszystkich dostępnych form trzeciego filara. Podobnie aktywa przypadające na jednego uczestnika trzeciego filara w formie ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym są najniższe ze wszystkich form trzeciego filara. Przyczyny takiego stanu rzeczy mogą być różne. Zakłady ubezpieczeń mają bardzo rozbudowane sieci agentów, w związku z czym łatwiej jest im dotrzeć do potencjalnych klientów oraz przekonać ich do swoich produktów. Dodatkowo ubezpieczenie, oprócz funkcji gromadzenia środków na przyszłą emeryturę, zawiera element ochrony na wypadek zgonu, co staje się częstym argumentem przy wyborze formy gromadzenia oszczędności, jednak koszt samej ochrony ubezpieczeniowej powoduje zmniejszenie gromadzonych aktywów (składka jest dzielona na ochronę oraz na oszczędzanie). Zakłady ubezpieczeń są również bardziej znane większości naszego społeczeństwa niż np. fundusze inwestycyjne, w związku z czym mogą budzić większe zaufanie. W porównaniu z bankami natomiast oferują niejednokrotnie wyższe stopy zwrotu. Ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym stają się więc kompromisem między bezpieczeństwem a oczekiwaną stopą zwrotu. Istotnym mankamentem ubezpieczeń na życie z funduszem kapitałowym są skomplikowane zapisy ogólnych warunków ubezpieczenia, które niejednokrotnie są niezrozumiałe dla klientów. Dlatego wiele umów ulega rozwiązaniu przed terminem, a w konsekwencji klienci są rozczarowani wartością wykupu polisy.

5. Bariery i możliwości rozwoju trzeciego filara

Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej upatrywało głównych przyczyn słabego rozwoju IKE oraz PPE w następujących czynnikach [Brzozowska, Dawidowicz 2007, s. 260]:

- w niskim poziomie wiedzy na temat funkcjonowania nowego systemu emerytalnego oraz rynku kapitałowego;
- w niewystarczających zachętach podatkowych;
- w niskiej płynności środków lokowanych w poszczególnych formach;
- w dużym ryzyku utraty prawa do ulgi podatkowej.

Z pewnością na zwiększenie zainteresowania trzecim filarem wpłynęłoby zwiększenie ulgi podatkowej. Obecnie funkcjonująca ulga, czyli zwolnienie z podatku od zysków kapitałowych, jest zbyt małą zachętą dla oszczędzających, zbyt odległą i zbyt abstrakcyjną. Dodatkowo wprowadzenie możliwości częściowego upłynnie-

nia środków zgromadzonych w ramach trzeciego filara jeszcze przed przejściem na emeryturę przynajmniej w pewnym stopniu mogłoby się przyczynić do wzrostu zainteresowania takim sposobem oszczędzania. Różne są sytuacje życiowe, w związku z czym pod pewnymi warunkami środki mogłyby być wcześniej wypłacane.

Można przypuszczać, że dodatkowym bodźcem rozwoju trzeciego filara będą pierwsze wypłaty emerytur z nowego systemu emerytalnego. Ich niski poziom będzie największą zachętą do gromadzenia oszczędności z przeznaczeniem na cele emerytalne. Nie ulega wątpliwości, że duże znaczenie będzie odgrywała, podobnie jak obecnie, świadomość ubezpieczeniowa. Wzrost świadomości społeczeństwa w zakresie funkcjonowania obecnego systemu emerytalnego będzie dodatkowym bodźcem rozwoju PPE i IKE. Michał Rutkowski w swoim referacie wygłoszonym podczas konferencji naukowej „Reforma systemu emerytalnego – ucieczka do przodu” słusznie zauważa, że: „Zmiana w polskim systemie emerytalnym polega na tym, że to, co było w przeszłości prostą składką na ubezpieczenie społeczne i było traktowane jako podatek, staje się w rzeczywistości odroczoną konsumpcją. Dopóki nie ma pełnej świadomości tej zmiany, dopóty ta składka będzie wciąż traktowana jako podatek i wciąż będzie wywierała negatywny wpływ na funkcjonowanie rynku pracy” [Rutkowski 2005]. Niezwykle ważne jest uzmysłowienie społeczeństwu, że składka na ubezpieczenie społeczne to odroczona konsumpcja opierająca się na rachunku aktuarialnym.

Winą za słabe zainteresowanie trzecim filarem można również obarczyć błędny przekaz informacji podczas wprowadzania reformy systemu ubezpieczeń społecznych. Wykreowano wówczas wizję, iż uczestnictwo w nowym systemie emerytalnym (I i II filar) zapewni wszystkim dostatnie życie po zakończeniu pracy zawodowej. W związku z tym trudno się dziwić, że wiele osób nie odczuwa potrzeby uczestnictwa w trzecim filarze.

Należy stwierdzić, że dotychczasowy rozwój form oszczędzania w trzecim filarze wskazuje na dużą rozbieżność między zakładanymi na początku reformy celami a osiągniętymi efektami. Założenia co do możliwości finansowania i zainteresowania Polaków taką formą finansowego zabezpieczenia swojej przyszłości były zbyt optymistyczne na początku reformy.

6. Podsumowanie

Trzeci filar systemu ubezpieczeń społecznych powinien być istotnym źródłem dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego w perspektywie prognoz niskiej stopy zastąpienia z dwóch obowiązkowych filarów. Jednak aby tak się stało, należałoby zwiększyć pozytywne motywacje do uczestnictwa w tej dobrowolnej formie gromadzenia oszczędności. Sposobem na to mogłoby być wprowadzenie ulgi podatkowej – ulgi bezpośrednio dostrzeganej i docenianej przez podatników. Dodatkowo należy dążyć do poszerzania edukacji emerytalnej, do budowania pewnego rodzaju świadomości emerytalnej wśród ludzi, przede wszystkim w zakresie dobrowolnego oszczędzania

na emeryturę. Należy uzmysławiać społeczeństwu, że przyszłość na emeryturze nie zależy wyłącznie od tego, ile pieniędzy dostaniemy z ZUS i z instytucji wypłacającej emerytury z OFE, ale również od tego, ile oszczędzimy sami z naszych bieżących zarobków.

Jak wynika ze statystyk, największą popularnością wśród dodatkowego zabezpieczenia na cele emerytalne cieszą się ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym. Prawdopodobnie ta tendencja będzie się utrzymywała w kolejnych latach. Niemniej jednak nie można nie zwrócić uwagi na to, że składki wpłacane do zakładów ubezpieczeń są jednocześnie najmniejszymi składkami spośród wszystkich form trzeciego filara. Dodatkowy wzrost zainteresowania tą formą mógłby nastąpić, gdyby ogólne warunki ubezpieczenia były bardziej czytelne dla klientów, a także pośrednicy ubezpieczeniowi jeszcze bardziej niż dotychczas podnosiliby świadomość ubezpieczeniową społeczeństwa i informowali o potrzebie dodatkowego zabezpieczenia się na starość.

Literatura

- Brzozowska K., Dawidowicz D., *III filar systemu emerytalnego w Polsce – próba oceny*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze wobec wyzwań globalizacji rynków finansowych. Historia i perspektywy rozwoju*, red. T. Michalski, SGH, Warszawa 2007.
- Hadyniak B., *Produkty ubezpieczeń na życie*, [w:] *Podstawy ubezpieczeń*, t. III, *Produkty*, red. J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2001.
- Indywidualne konta emerytalne w 2007r.*, raport KNF, www.knf.gov.pl.
- Informacje o rynku Indywidualnych Kont Emerytalnych na koniec 2008 r.*, raport KNF, Warszawa 2009, www.knf.gov.pl.
- Mosionek M., *Rola towarzystw ubezpieczeń na życie w kształtowaniu dobrowolnych form oszczędzania na cele emerytalne*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze wobec wyzwań globalizacji rynków finansowych. Historia i perspektywy rozwoju*, red. T. Michalski, SGH, Warszawa 2007.
- Payne A., *Marketing usług*, PWE, Warszawa 1997.
- Perek-Białas J., Rószkiewicz M., *Sklonność gospodarstw domowych do oszczędzania w celu zabezpieczenia okresu starości*, PONT Info, Warszawa 1999.
- Plichta J., *Wielowymiarowa struktura produktu ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1995 nr 1-2-3/17.
- Podstawy ubezpieczeń*, t. III, *Produkty*, red. J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2001.
- Rutkowski M., *Stan reformy emerytalnej w Polsce na tle reform w świecie – wyzwania dla przyszłości*, Warszawa 2005, <http://www.igte.com.pl/matiinf/2005/001.html>.
- Rynek pracowniczych programów emerytalnych w 2008 roku*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009, www.knf.gov.pl.
- Roczniki ubezpieczeń i funduszy emerytalnych 2008, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009, www.knf.gov.pl.
- III filary w 2007 r.*, konferencja prasowa, 18 lutego 2008 r., Komisja Nadzoru Finansowego, www.knf.gov.pl.
- 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 z późn. zm.

THE MEANING OF UNIT-LINKED INSURANCE IN PENSION SYSTEM

Summary: The Polish pension system consists of a public PAYG system run on a national DC basis, mandatory individual account (OPFs), voluntary occupational and personal pension plans (Employee Pension Programmes and Individual Retirement Accounts).

The growth of consciousness of the society causes the increase of interest and demand for voluntary private pensions. The article shows a present condition of the III pillar pension system and factors which influence its weak development and the others which could contribute to the dynamic growth of the system.