

BEZPIECZNA PRZYSZŁOŚĆ



Sukcesja majątkowa, czyli jak mądrze i bezpiecznie przekazać potomkom swój dorobek

Pracujemy by żyć, czy żyjemy – żeby pracować? Jest to temat do oceny indywidualnej. Jednak dla każdego człowieka istotne jest to, aby w odpowiednim czasie – majątek, na który pracował całe życie – został przekazany w odpowiednie ręce. Dlatego, warto znać prawne zabezpieczenia w zakresie sukcesji majątkowej.



Bożena Wolińska

wiceprezes zarządu Availo

Rozporządzenie majątkiem zrealizowane w zgodzie z przepisami prawa zapewni nie tylko bezpieczeństwo spadkobierców, ale również może zapobiec przyszłym konfliktom w rodzinie.

Skuteczny testament

Najbardziej znaną formą rozporządzenia majątkiem jest testament, czyli oświadczenie woli, w której testator rozporządzający majątkiem określa – kto i w jakiej części otrzyma majątek po jego śmierci. Co istotne, testament jest nieważny w sytuacji, gdy został sporządzony: w stanie wyłączającym świadome, albo swobodne powzięcie decyzji i wyrażenie woli, pod wpływem błędu uzasadniającego przypuszczenie, że gdyby spadkodawca nie działał pod wpływem błędu, nie sporządziłby testamentu o danej treści, pod wpływem groźby. Warto tu zaznaczyć, iż możliwość powołania się na powyższe wykluczenia wygasa po 3 latach od dnia, kiedy spadkobierca dowiedział się o spadku lub po 10 latach od tzw. otwarcia

spadku. Testament może mieć różne formy określane jako zwykłe lub jako szczególne.

Testamenty zwykłe

Testament notarialny – sporządzony w formie aktu notarialnego za poświadczeniem Notariusza – najczęściej w kancelarii, ale w wyjątkowych sytuacjach – dla przykładu, gdy spadkodawca przebywa w szpitalu – w innym ustalonym miejscu. Testament notarialny jest optymalnie najbezpieczniejszą i najtrudniejszą do podważenia formą przekazania majątku. Testament holograficzny – sporządzony w całości czytelnym pismem odręcznym, ze wskazaną datą i finalnym podpisem.

Testament allograficzny – wola testatora przekazana ustnie w obecności co najmniej dwóch świadków, a także w obecności uprawnionego urzędnika państwowego (tj. wójta, burmistrza, prezydenta miasta, starosty, marszałka województwa, sekretarza powiatu / gminy albo kierownika urzędu stanu cywilnego). Po wygłoszeniu woli, sporządzony zostaje protokół, który zostaje oznaczony datą i miejscem. Następnie, protokół jest odczytywany w obecności świadków i podpisany przez nich oraz testatora.

Testamenty szczególne

Testament ustny – jest prawomocny, gdy testator jest w stanie bezpośredniego zagrożenia życia, a swoją wolę

wyraża w obecności co najmniej trzech świadków. Testament ustny powinien zostać spisany (w terminie do roku po oświadczeniu spadkodawcy), podpisany przez wszystkich lub co najmniej 2 świadków zdarzenia ze wskazaniem daty i miejsca oświadczenia,

Testament podróżny – gdy spadkodawca jest w podróży (statkiem polskim), może wygłosić swoją wolę co do rozporządzenia majątkiem dowódcy lub zastępcy dowódcy statku oraz dwóm świadkom. Analogicznie jak w przypadku testamentu allograficznego – testament podróżny należy spisać, odczytać oraz podpisać z uwzględnieniem daty i miejsca).

Testament wojskowy – tę formę testamentów określa rozporządzenia Ministra Obrony Narodowej wydane w porozumieniu z Ministrem Sprawiedliwości. Ma analogiczny charakter jak testament ustny. Takie oświadczenie może być sporządzone jedynie w czasie mobilizacji, wojny lub niewoli. Jeżeli po upływie 6 miesięcy warunki, w jakich znajduje się testator, pozwalają na sporządzenie testamentu zwykłego – oświadczenie woli traci moc.

Należy podkreślić, że testator ma możliwość odwołania testamentu. Może to zrobić poprzez zniszczenie oświadczenia woli lub sporządzenie nowego testamentu.

Asekuracyjna umowa dożywocia

Warto wspomnieć tutaj również o możliwościach, jakie daje umowa dożywocia, czyli przeniesienie własności nieruchomości spadkodawcy w zamian za dożycie. To chętnie stosowana forma przekazania majątku szczególnie na terenach wie-

skich. Umowę tę można rozwiązać przed śmiercią właściciela nieruchomości, ale jedynie za pomocą aktu notarialnego. Istnieje opcja zamiany umowy dożywocia na dożycie renty.

Darowizna

To kolejna forma rozporządzenia majątkiem, ale może być ona realizowana jeszcze za życia darczyńcy. Co więcej, darowizna ma charakter bezpłatny i nie zawsze wymaga sporządzenia aktu notarialnego. Czasami wystarczy wydanie przedmiotu darowizny. Wyjątkiem są m.in. darowizny nieruchomości. Ponadto pamiętajmy, że umowa darowizny wiąże się z obowiązkami podatkowymi. Wyłączenia w tym temacie przewidziane są dla określonych wartości oraz wskazanych przez Ustawodawcę grup podatkowych.

Darowiznę jeszcze niewykonaną, darczyńca może odwołać. Powodem odwołania niewykonanej darowizny może być zmiana (na gorsze) stanu majątkowego. Natomiast wykonaną darowiznę można odwołać w przypadku rażącej niewdzięczności obdarowanego lub niedostatku darczyńcy. Istotną informacją w zakresie darowizn jest również tegoroczna zmiana, czyli ustawa o zarządzie sukcesyjnym. Najważniejszą wartością nowego prawa jest umożliwienie spadkobiercom nabywania jednoosobowych przedsiębiorstw bez obciążeń podatkowych.

Dziedziczenie z ustawy

W sytuacji, gdy spadkodawca nie zdecydował się na żadną opcję prawną rozporządzenia swoim dorobkiem – podział majątku reali-

zowany jest w zgodzie z ustawą określającą kolejność uprawnionych do dziedziczenia. Kolejność ta jest następująca: dzieci spadkodawcy oraz małżonek; zstępni dzieci (czyli wnuki spadkodawcy); małżonek i rodzice; rodzeństwo spadkodawcy; zstępni rodzeństwa; dziadkowie spadkodawcy; zstępni dziadków; dzieci małżonka spadkodawcy, których żadne z rodziców nie dożyło chwili otwarcia spadku; gmina ostatniego miejsca zamieszkania spadkodawcy / Skarb Państwa;

Spadek bez długów

Życie bywa skomplikowane i w wypadku wielu niesprzyjających okoliczności zamiast sporego majątku, swoim bliskim możemy przekazać nasze długi, a co za tym idzie – nie małe kłopoty. W takim przypadku spadkodawca nie powinien godzić się na przyjęcie spadku (z długami). Rozwiązaniami są przyjęcie spadku z tzw. dobrodziejstwem inwentarza (ograniczona odpowiedzialność za długi) lub całkowite odrzucenie spadku.

Podsumowanie

Polskie prawo przewiduje wiele innych różnorodnych rozwiązań w zakresie bezpiecznego rozporządzenia majątkiem. Najbardziej pewnymi rozwiązaniami są te realizowane ze specjalistami prawnymi w swojej dziedzinie, dla przykładu z notariuszami oraz mające formę aktu notarialnego. Jednak w razie jakichkolwiek wątpliwości w zakresie dziedziczenia, kwestii podatkowych oraz bezpiecznego podziału majątku, warto korzystać z porady prawnej.

IKE czy IKZE – którą formą oszczędzania na emeryturę warto się zainteresować?

Druga połowa roku to okres, w którym znacząco wzrasta zainteresowanie tematem IKE i IKZE. Dzieje się tak ponieważ końcówka roku to ostatnia szansa na wykorzystanie określonego w danym roku limitu wpłat do wspomnianych programów, a dodatkowo skorzystania z ulgi podatkowej w przypadku IKZE. Odpowiedź na postawione w temacie artykułu pytanie jest prosta, bo w mojej opinii warto posiadać i IKE, i IKZE. Dlaczego? Wyjaśnię w dalszej części.



Joanna Olszewska

dyrektor zarządzająca
w AgioFunds TFI

Temat emerytur budzi wiele kontrowersji, zwłaszcza gdy weźmiemy pod uwagę dane zaprezentowane przez Komisję Europejską, z których wynika, że w 2050 r. relacja przeciętnej emerytury do średniego wynagrodzenia będzie wynosić zaledwie 27,3 proc.

To z pewnością nie spełni oczekiwań większości społeczeństwa. Cieszy fakt, że Polacy coraz świadomiej podchodzą do tematu swojej przyszłości i wybierają dodatkowe formy oszczędzania, tak aby uniezależnić swoją emeryturę od świadczeń z ZUS. Wśród produktów finansowych, dedykowanych do gromadzenia kapitału na przyszłą emeryturę, są właśnie wspomniane IKE i IKZE.

Czym są IKE i IKZE?

To specjalne programy oszczędnościowe, stworzone w ramach III filaru systemu emerytalnego. Ich funkcjonowanie reguluje ustawa o indywidualnych kontach emerytalnych oraz indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego. Ich posiadanie jest dobrowolne, w przeciwieństwie do obowiązkowego opłacania składek na ubezpieczenie społeczne w ZUS. IKE i IKZE mogą być prowadzone m.in. przez Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych. Zarówno IKE, jak i IKZE mają bardzo wiele zalet. Ale najpierw wspomnę o pewnych ograniczeniach. Pierwszym jest roczny limit wpłat. Dla IKE jest ograniczony do maksymalnie 300 proc. prognozowanego na dany rok przeciętnej miesięcznego wynagrodzenia, który w 2018 roku wynosi 13 329 zł. Natomiast roczny limit wpłat na IKZE ogłasza Minister właściwy do spraw zabezpieczenia społecznego i w 2018 roku wynosi on 5 331,60 zł. Drugim ograniczeniem jest wiek emerytalny, który upoważnia nas do skorzystania w pełni z korzyści oferowanych przez te dwa programy.

Zalety

Główną zaletą, a wręcz celem nadrzędnym posiadania kont zabezpieczenia

emerytalnego są zgromadzone środki na emeryturę. Dodatkowo, aby zachęcić obywateli, ustawodawca zadbał o korzyści podatkowe. W przypadku IKE to możliwość uniknięcia zapłaty tzw. podatku „Belki” (19 proc. podatek od zysków kapitałowych). Prawo to nabywamy po osiągnięciu wieku 60 lat.

W wypadku IKZE mamy do czynienia z dwiema ulgami. Pierwsza z nich to możliwość odliczenia wpłaconych środków od dochodu w danym roku, co w praktyce może stanowić nawet 1 706 zł ulgi podatkowej za 2018 rok. Drugą ulgę otrzymamy przy wypłacie naszych środków zgromadzonych na IKZE po osiągnięciu wieku 65 lat. Nasze oszczędności zgromadzone na IKZE nie podlegają opodatkowaniu podatkiem od dochodów kapitałowych (tzw. 19 proc. podatkiem Belki), natomiast będą opodatkowane podatkiem zryczałtowanym w stawce 10 proc. Dobrze wiedzieć, że uruchamiając konto IKE lub IKZE nie jesteśmy skazani na dożywotnie korzystanie z oferty jednego podmiotu finansowego. W ramach transferu istnieje możliwość zmiany Instytucji prowadzącej IKE lub IKZE.

Zwiększyć swoje szanse na spokój na emeryturze

Warto także wspomnieć o możliwości dziedziczenia środków gromadzonych na kontach w IKE i IKZE. W wypadku IKE osoba uprawniona (osoba wskazana, spadkobierca, najbliższa rodzina oszczędzającego) może je wypłacić albo przenieść na swoje IKE, bądź do pracowniczego programu emerytalnego (PPE). W obu przypadkach środki te zwolnione są zarówno z podatku od dochodów kapitałowych, jak i z podatku od spadków i darowizn. W wypadku IKZE wypłata na rzecz osoby uprawnionej podlega zryczałtowanemu opodatkowaniu w stawce 10 proc.

Istotnym argumentem, przemawiającym za opisanymi formami oszczędzania jest także to, że zgromadzone tam środki możemy wypłacić w każdej chwili, przed przejściem na emeryturę. To ważne w trudnych sytuacjach życiowych, pamiętajmy jednak, że wówczas tracimy wszelkie ulgi podatkowe.

Gorąco zachęcam wszystkich do rozważenia i skorzystania z opisanych programów, tak aby zwiększyć swoje szanse na spokojną i wolną od zmartwień finansowych emeryturę.

TO PROSTE...
ALBO PODATEK,
ALBO IKE/IKZE



IKE – Indywidualne Konto Emerytalne
IKZE – Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego **LIMITY 2018**

**INWESTYCJE
BEZ PODATKU**
NA RACHUNKU IKE
LIMIT 12 789 PLN

**ULGA
OD PODATKU**
PRZY WPŁACIE NA IKZE
LIMIT 5 115,60 PLN

Zainwestuj na giełdzie do końca roku i ciesz się zyskiem bez podatku na bezpłatnym rachunku IKE lub obniż swój bieżący podatek dochodowy dzięki inwestycjom na bezpłatnym rachunku IKZE.



Centrala: ul. Marszałkowska 78/80, 00-517 Warszawa, T: (+48) 22 50 43 104 / www.bossa.pl

Nasze Oddziały: Białystok / Częstochowa / Gdańsk / Katowice / Kielce / Kraków / Łódź / Poznań / Rzeszów / Szczecin / Warszawa / Wrocław / Praga - CZ, Agent DM: Bielsko-Biała / Koszalin / Olsztyn

BOSSA BOSSAEX BOSSAFUND

STANDARD DLA WYMAGAJĄCYCH

OBSŁUGA KLIENTA T: 801 104 104 / E: MAKLER@BOSSA.PL



Szczegółowe zasady inwestycji określa Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych oraz indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego (t.j. Dz.U. 2016 r., poz. 1147 z późn. zm.) Informacja upowszechniana jest przez Dom Maklerski BOŚ S.A. wyłącznie w celu promocji usług świadczonych przez Dom Maklerski BOŚ S.A. Dom Maklerski BOŚ S.A. działa na podstawie zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego oraz podlega jej nadzorowi. Dom Maklerski BOŚ S.A. nie gwarantuje uzyskania zysków lub poniesienia straty. Dom Maklerski BOŚ S.A. nie ponosi odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne klientów podjęte na podstawie informacji zamieszczonych w niniejszej publikacji. Żadna z zamieszczonych informacji w niniejszej publikacji nie może być traktowana jako rekomendacja, wytyczna, dyspozycja, obietnica czy zobowiązanie, że klient osiągnie zysk lub zmniejszy swoje straty wykorzystując zamieszczone w publikacji informacje. Dom Maklerski BOŚ S.A. informuje, iż możliwość skorzystania ze zwolnienia podatkowego w przypadku konta IKE lub odliczenia od dochodu wpłat na konto IKZE zależy od indywidualnej sytuacji Klienta i może ulec zmianie w przyszłości.

BEZPIECZNA PRZYSZŁOŚĆ

Systematycznie i z fachową pomocą

Według GUS około 40-45 proc. Polaków w ogóle nie oszczędza ani nie inwestuje. Jednak ci, którzy pozytywnie wyróżniają się swoją finansową postawą, zgromadzili w 2017 r. ponad 2 biliony złotych. W czerwcu tego roku Nest Bank zapytał ich o zwyczaje w zakresie inwestowania. Z badania wynika, że pierwszym źródłem informacji inwestycyjnych dla 70 proc. badanych jest Internet, jednak całkiem chętnie sięgamy po fachową pomoc banków. Nie najgorzej wypada również kwestia systematyczności – 42 proc. inwestujących robi to regularnie.



Agnieszka Porębska-Kość

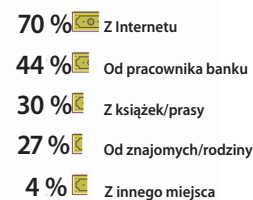
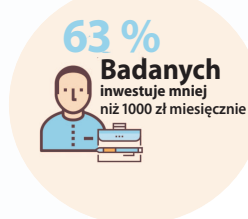
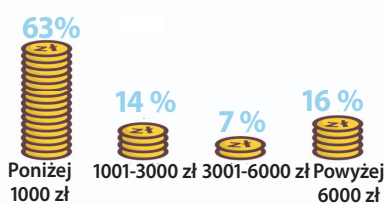
dyrektorka zarządzająca Obszarem Bankowości Przedsiębiorstw i Finansowania Nest Bank

Wyniki czerwcowego Indeksu Bezpieczeństwa Finansowego Nest Banku pokazały, że aż 42 proc. inwestujących Polaków lokuje środki regularnie – przynajmniej

raz w miesiącu. Większość ankietowanych (63 proc.) inwestuje maksymalnie 1000 zł miesięcznie. Jedynie 7 proc. lokuje od 3 do 6 zł. tys. Co ciekawe znacznie większa grupa, bo aż 16 proc. przeznaczają na ten cel ponad 6 tys. złotych miesięcznie.

Ile Polacy zarabiają na inwestycjach?

Prawie 3/4 badanych zarobiło na swoich dotychczasowych inwestycjach mniej niż 10 tys. złotych. 13 proc. inwestujących wzbogaciło się o 10-20 tys. złotych, 11 proc. o 20-50 tys. złotych. Jedynie

WYSOKOŚĆ
MIESIĘCZNYCH INWESTYCJI

Badanie opinii zrealizowane na reprezentatywnej grupie Polaków przez Instytut Kantar MillwardBrown, w dniach 6-13 czerwca 2018

4 proc. badanych zadeklarowało, że udało im się zarobić więcej niż 50 tys. złotych.

Skąd czerpiemy wiedzę inwestycyjną?

Pierwszym źródłem informacji dla Polaków jest oczywiście Internet. Nie dziwi więc, że 70 proc. osób czerpie z niego wiedzę o inwestowaniu. Co jednak ważne, aż 39 proc. osób korzysta z rekomendacji doradcy bankowego, a 29 proc. z pomocy doradcy inwestycyjnego. To sygnał, że wiarygodne instytucje finansowe, takie jak banki, mają największy wpływ na edukację Po-

laków w zakresie zarządzania budżetem czy inwestowania.

Inwestowanie a bezpieczeństwo

Ponad 60 proc. inwestujących Polaków uważa, że można zarobić pieniądze inwestując bezpiecznie. Za najbezpieczniejsze formy inwestowania Polacy uważają: obligacje skarbowe, indywidualne konta emerytalne oraz ubezpieczenia z gwarancją zwrotu.

Co z Polakami, którzy nie inwestują?

Okazuje się, że w grupie Polaków, którzy nigdy nie korzystali z pro-

duktów inwestycyjnych, dominuje przekonanie, że „do inwestowania potrzebne są duże pieniądze”. Aż 52 proc. badanych stwierdziło, że nie ma wystarczających oszczędności, aby inwestować, a 35 proc. deklaruje, że nie ufa produktom inwestycyjnym.

* Indeks Bezpieczeństwa Finansowego to badanie zrealizowane na zlecenie Nest Banku w czerwcu 2018 roku przez instytut Kantar Millward Brown na reprezentatywnej grupie Polaków. Celem badania było sprawdzenie postaw i przekonań Polaków w zakresie ich bezpieczeństwa finansowego.



IKE i IKZE, czyli o emeryturze

Pracodawcy nadal czekają na ostateczny kształt ustawy o PPK. Skoro będą obowiązani do prowadzenia PPE lub PPK w swoim zakładzie pracy – muszą przygotować się do nowych wyzwań.

Agnieszka Łukawska

dyrektorka ds. programów emerytalnych Skarbiec TFI

Ale ten jakże ważny temat dotyczy nie tylko pracodawców. Trwająca od kilku miesięcy dyskusja o kształcie przyszłych emerytur wzmogła zainteresowanie tematem emerytalnym wśród zwykłych Polaków. Oto bowiem zaczęliśmy zdawać sobie sprawę, że problem niskich świadczeń dotyczyć może każdego z nas. Wprowadzone przez pracodawców grupowe plany emerytalne mogą zapewnić nam dodatkowe środki na jesień życia – jednak najprawdopodobniej nie pozwolą na osiągnięcie dochodów porównywalnych

z tymi z okresu aktywności zawodowej. Dlatego już teraz powinniśmy wziąć sprawy w swoje ręce i zacząć indywidualnie oszczędzać z myślą o starości.

Zwiększyć bezpieczeństwo finansowe

W tym celu dedykowane są dwa rozwiązania: IKE (Indywidualne Konto Emerytalne) oraz IKZE (Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego). Obydwa są regulowane ustawą z 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych oraz indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego. Gromadzenie środków na IKE i IKZE wiąże się z zachętami podatkowymi ze strony państwa. Wypłata środków zgromadzonych na IKE i IKZE nie podlega po-



datkowi od dochodów kapitałowych. Dodatkowo – na IKE mogą być przyjmowane wypłaty transferowe z PPE, co pozwala traktować je jako swoistą „indywidualną kontynuację” oszczędzania po ustaniu zatrudnienia u prowadzącego PPE pracodawcy.

Z kolei wpłaty dokonywane na IKZE można odliczyć od dochodu, w tym roku kalendarzowym, w którym zostały dokonane. W roku 2018 limit wpłat na IKE wynosi 13 329 zł, zaś limit wpłat na IKZE wynosi 5 331,60 zł. Na pewno nie wszyscy będą mogli sobie pozwolić na pełne wykorzystanie limitów – ale na pewno warto systematycznie odkładać tyle, na ile nas stać. A otrzymaną ulgę podatkową z IKZE można ponownie zainwestować. Dodatkowo, samodzielne oszczędzanie to sposób na zwiększenie bezpieczeństwa finansowego, gdy ze względu na podeszły wiek już nie będziemy mogli pracować.

Dziecko pod ochroną

Aż 9 na 10 rodziców deklaruje, że ich dziecko jest ubezpieczone w szkole. Co więcej, ponad 60 proc. badanych jest w stanie zapłacić za polisę w szkole więcej, niż wynosi jej obecny standardowy koszt. Rodzicom zależy bowiem na szerokiej ochronie dzieci, choć często nie są w stanie zdefiniować, jaki powinien być jej dokładny zakres.

Przyzwyczajenie do nieobowiązkowej ochrony

Rodzice są bardzo przywiązani do ubezpieczeń szkolnych, mimo że są one nieobowiązkowe. Mniej niż połowa rodziców (42 proc.) wie o możliwości zakupu takiej polisy indywidualnie, bez pośrednictwa szkoły. – Rodzicom bardzo zależy na ochronie dziecka. Słusznie uważają ubezpieczenie szkolne za niezbędne. Są przyzwyczajeni do ubezpieczeń grupowych, a z drugiej strony ich oczekiwania co do ochrony wyraźnie wskazują, że powinni rozważyć indywidualną polisę NNW (następstw nieszczęśliwych wypadków), a nie tylko grupową szkolną – komentuje

Dorota M. Fał, doradca zarządu Polskiej Izby Ubezpieczeń.

Oczekiwane wypłaty większe, niż w ubezpieczeniach grupowych

Połowa rodziców oczekuje co najmniej 500 zł odszkodowania za złamanie ręki dziecka. Jedna czwarta z nich uważa, że odszkodowanie w takim przypadku powinno wynosić co najmniej 1000 zł. –

Ubezpieczenie szkolne jest wystandardyzowane i daje ochronę za bardzo niewielką składkę. Niska składka oznacza jednocześnie, że odszkodowanie za złamaną rękę często wyniesie poniżej 500 zł. Stąd rodzice oczekujący wyższych świadczeń, powinni rozważyć polisę indywidualną. Szczególnie, że deklarują jednocześnie chęć do zapłacenia wyższej składki, niż przy grupowym

ubezpieczeniu szkolnym – podkreśla Dorota M. Fał. Według badania PIU, 60 proc. rodziców biorących w nim udział byłoby w stanie zapłacić za polisę dla dziecka ponad 50 zł rocznie, czyli więcej, niż dziś ten produkt kosztuje w szkole. Aż jedna trzecia badanych skłonna byłaby zapłacić 75 zł i więcej.

Walka z pasywnością

Badania wskazują, że przyzwyczajenie rodziców do zakupu ubezpieczenia w szkole powoduje ich pasywność przy podejmowaniu decyzji o wyborze polisy. Istnieje też wyraźny rozdźwięk pomiędzy deklarowaną przez rodziców wiedzą na temat szkolnego NNW, a faktyczną świadomością ochrony zawartej w tym produkcie. Aż 91 proc. rodziców deklaruje, że zapoznało się z warunkami wybranego ubezpieczenia szkolnego. Bliżko połowa badanych ocenia swoją wiedzę o ubezpieczeniu na 8,9 lub 10 w 10-stopniowej skali. Tymczasem pogłębione badania mówią o tym, że tylko 27 proc. rodziców zdaje sobie sprawę, że ubezpieczenie szkolne działa również podczas wakacji i ferii. Aż 58 proc. badanych jest przekonana, że szkolne NNW dotyczy

tylko zajęć szkolnych. – Wyniki przeprowadzonego przez PIU badania wskazują, że trzeba zwiększać świadomość rodziców na temat ubezpieczeń szkolnych. Dodatkowa wiedza ułatwi im wybór polisy. Widać wyraźnie, że rodzicom zależy na ochronie dzieci, więc warto pracować nad tym, by ten wybór był świadomy i dopasowany do indywidualnych potrzeb – podsumowuje Dorota M. Fał. Rodzice podkreślają, że przy NNW najważniejsza jest ochrona związana z uszczerbkiem na zdrowiu oraz możliwością leczenia i rehabilitacji.

Więcej informacji o NNW

PIU, poczynając od końca sierpnia br., za pośrednictwem swoich kanałów w mediach społecznościowych będzie publikowało materiały, poświęcone ubezpieczeniu szkolnym, jak również indywidualnym NNW. – Chcemy podkreślać, że ochrona dziecka jest kluczowa, ale nie musi się ograniczać do produktów oferowanych wyłącznie w szkole. Zależy nam na tym, aby rodzice dysponowali rzetelną wiedzą korespondującą z ich oczekiwaniami, a przy okazji uświadomieniu im zalet indywidualnego NNW – mówi Dorota M. Fał.



Przyszłość emerytalna w naszych rękach

Jesteśmy w przededniu zmian dotyczących systemowego i kompleksowego oszczędzania na przyszłość emerytalną. Kompleksowego, bo Pracownicze Plany Kapitałowe, których dotyczy ustawa właśnie przyjęta przez Sejm, to projekt trójstronny, angażujący pracodawców, pracowników i państwo. Bo niestety, wciąż mało osób myśli o emeryturze. Jeżeli już oszczędza, to na kontach oszczędnościowych lub bardzo nisko oprocentowanych lokatach. Część żyje w przekonaniu, że godna emerytura jest zagwarantowana przez ZUS. Znacząca większość, bo aż 80 proc. Polaków uważa, że zabezpieczenie emerytalne to obowiązek państwa.



Ewa Małyszko
prezes zarządu PFR TFI

Oczywiście musimy sobie zdawać sprawę, że program PPK nie będzie rozwiązaniem wszystkich bolączek systemu emerytalnego, ale na pewno wprowadzi różnorodność rozwiązań emerytalnych dla Polaków. Istnieje bowiem potrzeba uzupełnienia istniejących mechanizmów emerytalnych. Powszechne są obawy, że w przyszłości emerytury będą zbyt niskie. Ten problem jest zdiagnozowany już od lat. Żyjemy coraz dłużej, a obecny system emerytalny dałby nam w przyszłości, według

różnych obliczeń, stopę zastąpienia na poziomie trzydziestu kilku procent ostatniego wynagrodzenia. Jeśli zapytać przeciętnego Kowalskiego, czy będzie zadowolony z emerytury na poziomie 30 proc. dotychczasowego miesięcznego wynagrodzenia, to każdy powie, że oczywiście nie. Mamy dobre trzeciofilaryne rozwiązania, jednak istniejące dziś systemy oszczędzania, takie jak PPE, IKE czy IKZE wciąż nie są szczególnie popularne. Większość z nas nie wie o ich istnieniu. Dlatego ogromną zaletą programu PPK jest komunikacja na wczesnym etapie jego tworzenia, gdyż z założenia rozwiązanie to ma być powszechne i dostępne dla wszystkich.

Według OSR do ustawy o PPK, w wyniku wdrożenia PPK całkowite aktywa emerytalne polskich gospodarstw domowych wzrosną z poziomu 172,6 mld zł na koniec

2016 r. do co najmniej 339,7 mld zł po 11 latach w 2027 r. (przy założeniu, że składki PPK będą opłacane w min wysokości 3,5 proc. wynagrodzenia). Jak wynika z ustawy, w tym scenariuszu łączne wpływy oszczędności na rynek kapitałowy z tytułu PPK szacowane są na 6 mld zł w 2019 roku, 12 mld zł rok później i 15 mld zł rocznie w kolejnych latach. W scenariuszu opłacania składek w maksymalnej wysokości 8 proc. wynagrodzenia, całkowite aktywa emerytalne gospodarstw wzrosną do 496 mld zł.

Obecnie gospodarstwa domowe w Polsce cechuje relatywnie niska stopa oszczędności na tle innych krajów Unii Europejskiej czy OECD. Według badań GUS, udział wydatków w dochodzie do dyspozycji w najbardziej grupie kwintylowej gospodarstw domowych przekracza 100 proc., co nie tylko uniemożliwia generowanie oszczędności długoterminowych, ale zmusza te gospodarstwa do sukcesywnego zadłużania się. Proces ten jest progresywny ze względu na fakt, że gospodarstwa te nie mają zasobów, aby spłacać swoje długi, co powoduje, że kwota zadłużenia jest coraz wyższa ze względu na rosnące koszty obsługi zobowiązań. Kolejnym problemem jest brak tradycji długoterminowego oszczędzania, wpływający na niższą od średniej UE stopę oszczędności.

Według badań NBP skłonność do oszczędzania w ostatnich 6 latach wzrasta. Już około 65 proc. gospodarstw domowych oszczędza, w tym 22,8 proc. regularnie, co oznacza wzrost w stosunku do 2014 r., kiedy oszczędzanie deklarowało jedynie 59 proc. respondentów.



Dla podniesienia potencjału rozwoju i stabilności gospodarki, niezbędny jest wzrost stopy oszczędności i finansowania inwestycji ze źródeł krajowych, zwiększenie bezpieczeństwa finansowego Polaków i stabilności systemu finansów publicznych oraz rozwój lokalnego rynku kapitałowego.

Skłonność do oszczędzania rośnie wraz z zamożnością: od 40 proc. dla najbiedniejszych do 83 proc. dla najlepiej zarabiających.

Pracownicze Plany Kapitałowe mogą znacząco poprawić wskaźniki długoterminowego oszczędzania. Szacuje się, że przy 40-letnim okresie oszczędzania, składce 3,5 proc. od średniego wynagrodzenia, może zwiększyć stopę zastąpienia o 21 proc. Zakładając, że uczestnik programu korzysta z pełnej możliwości oszczędzania w PPK, tj. 4 proc. swojej składki i 4 proc. wpłacane przez pracodawcę, to stopa zastąpienia po 40 latach oszczędzania wzrosnie o 45 proc. Aby utrzymać oczekiwany poziom życia po zakończeniu aktywności zawodowej, to stopa zastąpienia ostatniego wynagrodzenia powinna wynosić 50-60 proc. PPK to program, który istotnie może zwiększyć nasze zasoby finansowe w przyszłości, co zostało potwierdzone przez analizy PwC.

Ponadto, dla podniesienia potencjału rozwoju i stabilności gospodarki, niezbędny jest wzrost stopy oszczędności i finansowania inwestycji ze źródeł krajowych, zwiększenie bezpieczeństwa finansowego Polaków i stabilności systemu finansów publicznych oraz rozwój lokalnego rynku kapitałowego.

BEZPIECZNA PRZYSZŁOŚĆ

Konieczna jest edukacja

Nad wzrostem świadomości finansowej Polaków należy mocno popracować. Bez wzrostu tej świadomości, zainteresowanie oszczędzaniem i inwestowaniem będzie nadal na bardzo niskim poziomie.



Rafał Lorek

partner
w Lorek Pawlak Family Office

Obecnie struktura oszczędności Polaków wygląda tak, że miążdząca większość jest w formie zwykłych depozytów bankowych. A ta część, która jest w sektorze funduszy inwestycyjnych, koncentruje się głównie wokół inwestycji obligacyjnych. Poniekąd to dobrze, ale trochę przez przypadek.

Nadszarpnięte zaufanie

Podstawową przyczyną defensywnej struktury oszczędności Polaków jest niskie zaufanie do branży inwestycyjnej i produktów inwestycyjnych. Zaufanie to zostało nadszarpnięte poprzez kryzys 2007-2009 i trwa z mniejszym natężeniem do dzisiaj. Efekt? Jedynie 4-7 proc. oszczędności Polaków jest lokowanych w produktach akcyjnych, a ponad 70 proc. aktywów lokowanych jest w formie depozytów i gotówki w banku. Oczywiście powodów takiego stanu rzeczy jest wiele (też i dekonjunktura w Polsce na rynku akcji), ale jednak pamiętajmy, że przed kryzysem udział produktów

akcyjnych w strukturze oszczędności wynosił około 20 proc. Podczas kryzysu 2007-2008 ludzie odczuli namacalnie, że system finansowy, mający pomagać im w inwestowaniu, jest po drugiej stronie barykady jeśli chodzi o interes. Dlaczego? Bo jest oparty na sprzedaży produktów. A to nie służy klientowi.

Jak można zmienić wzrost świadomości finansowej?

Tylko i wyłącznie poprzez system edukacji. Nawet w Stanach Zjednoczonych, gdzie przecież tradycja inwestowania i oszczędzania jest na zupełnie innym poziomie niż u nas, mówi się coraz częściej o potrzebie zwiększonej edukacji finansowej. Jednym z propagatorów tej idei jest noblista Robert Schiller. A pamiętajmy, że poziom edukacji finansowej w USA w porównaniu do naszej to jak gimnazjum do zerówki. Kto ma wziąć na siebie ten ciężar? Niestety państwo. Inaczej się nie da. Instytucje finansowe tego nie zrobią, bo tym samym będą podcinać gałąź, na której siedzą. Wprowadźmy do szkół od podstawówki choćby jedną godzinę w tygodniu podstaw matematyki finansowej, liczenia

procentów, a potem „gier inwestycyjnych” i wiele innych pomysłów. Uczmy dzieci o procencie składanym, o tym, jakie stopy zwrotu są możliwe do uzyskania na poszczególnych klasach aktywów (typu obligacje, akcje itp.). To naprawdę jest w gruncie rzeczy bardzo proste i nie wymaga zdolności matematycznych. To nawet może być ciekawe...

Z nadzieją w przyszłość

Na horyzoncie widać dwie jaskółki, które mogą zacząć zmieniać oblicze polskiego rynku kapitałowego dla oszczędzających. Jedną jest wprowadzanie w Polsce funduszy indeksowych. To są fundusze, które replikują indeksy giełdowe i są bardzo, bardzo tanie. Takie rozwiązania funkcjonują na świecie od dziesięcioleci, a dopiero w tym roku jedno z towarzystw inwestycyjnych wprowadziło podobne rozwiązanie. Za kilka lat, niezależnie od koniunktury, te fundusze będą w czołówce jeśli chodzi o wynik inwestycyjny. Głównie dlatego, że są tanie. I będą wygrywać z molochami pobierającymi 3-4 proc. rocznie za zarządzanie. Drugą jaskółką jest Pracowniczy Program Kapitałowy. W założeniach

na dziś, będzie to program bardzo tani, dający wybór i powszechny. Ma szansę zrewolucjonizować sposób oszczędzania i inwestowania przez Polaków. Dlaczego? Po pierwsze dlatego, że będzie zmuszał do dokonywania wyborów (wybór funduszu, wybór wielkości składki itd.), a dokonywanie wyborów to ćwiczenie praktyczne. Żeby wykonać ćwiczenie praktyczne trzeba się trochę poedukować (chyba, że ktoś rzuci kostką po prostu). Po drugie będzie to program tani dla oszczędzających (w przeciwieństwie do horrendalnie drogiego OFE), a to będzie skutkowało tym, że fundusze w ramach PPK będą wygrywać wynikami z obecnie istniejącymi funduszami. To da wszystkim do myślenia, a jak już dojdzie to do szerszej świadomości, ta sytuacja wymusi na TFI obniżkę opłat. A po trzecie, PPK to program, który będzie ożywił polską giełdę, bardzo popadającą w marazm. Ożywienie giełdy to wzrost zainteresowania giełdą, więcej informacji, moda, nowe emisje akcji, ciekawe możliwości inwestycyjne, a na końcu szansa na zysk. A zysk inwestycyjny przyciąga kapitał jak mało co.

I bardzo dobrze. Dlaczego? Bo w Polsce obecnie nie ma prawie w ogóle sensownych i mądrych narzędzi do kumulacji kapitału i oszczędzania na przyszłość. Dlatego w pewnym sensie to dobrze, że zainteresowanie inwestowaniem jest na niskim poziomie, bo gdyby to zainteresowanie było na wysokim poziomie – szkoda byłoby tych środków. Byłyby tylko transfer bogactwa od ludzi do instytucji zarządzania aktywami. A nie o to chodzi. Tu ani ci pierwsi ani gospodarka nie osiągnęłyby żadnych korzyści w długim terminie.

Polisa zdrowotna bez limitu – czy rzeczywiście jej potrzebujemy

Dane OECD pokazują, że Polacy do lekarza udają się średnio 7 razy w roku. Specjalistami, do których najczęściej umawiamy się na wizytę są ginekolog, pediatra i ortopeda. Według ekspertów rynku nie tylko najwyższe warianty ubezpieczeń zapewniają skuteczną ochronę zdrowia.



Małgorzata Jackiewicz

dyrektor sprzedaży ubezpieczeń zdrowotnych w SALTUS Ubezpieczenia

kolog, pediatra i ortopeda. Nie wiele rzadziej o poradę prosimy dermatologa, endokrynologa oraz okulistę. Przeświadczenie o tym, że najlepszym wyborem są ubezpieczenia zdrowotne bez limitów, powstało z dwóch przyczyn. Po pierwsze, dynamiczny rozwój rynku prywatnych świadczeń medycznych w formie abonamentowej został zainicjowany przez specjalistyczne firmy oferujące pakiety usług, które jedynie w najwyższych wariantach zapewniają dostęp do lekarzy wszystkich specjalności i szeroki zakres badań. Po drugie, Polacy, mimo rosnącej świadomości na temat funkcjonowania ubezpieczeń, polisy zdrowotne nadal traktują jako pomoc doraźną w momencie, kiedy zachorują, a nie długotrwałą inwestycję w ochronę zdrowia.

Ważny argument dla pracodawców

Zdecydowana większość osób korzysta prywatnych świadczeń me-

dycznych w ramach ubezpieczeń grupowych lub abonamentów kupowanych przez pracodawców. Dzieje się tak m.in. dlatego, że dostęp do prywatnych świadczeń medycznych jest niezmiennie jednym z najbardziej pożądanых benefitów pozapłacowych. Jakże są jednak szczegółowe oczekiwania pracowników co do jego zakresu? Według danych zaprezentowanych przez Hays w „Raporcie płacowym 2018. Trendy na rynku pracy” aż 65 proc. osób liczy, że firma zapewni im dostęp do bogatej oferty świadczeń medycznych. Przyczyną takiej postawy pracowników jest wspomniane wcześniej przeświadczenie o konieczności posiadania Nielimitowanego dostępu do lekarzy i badań. Jednak biorąc pod uwagę to, w jaki sposób korzystamy ze świadczeń medycznych w ciągu roku oraz różnorodność dostępnych obecnie na rynku rozwiązań, nie jest to konieczne do zapewnienia pracownikom realnej ochrony zdrowia. Istnieją produkty, które już w najniższych wariantach oferują dostęp do szerokiej listy specjalistów i badań, a wraz ze wzrostem wartości pakietu zwiększa się przede wszystkim liczba świadczeń, z których można skorzystać

w ciągu roku, a nie ich zakres. Taka postawa zatrudnionych wynika też czasem z braku wyczerpujących informacji przekazywanych przez pracodawców na temat korzyści, jakie można czerpać z polisy zdrowotnych. Dlatego zachęcamy pracodawców do regularnego informowania pracowników na temat dostępnych świadczeń oraz roli profilaktyki. Dzięki odpowiedniej edukacji, zachęcaniu do systematycznego kontrolowania stanu zdrowia i wskazówkom, na jakie usługi powinni zwrócić szczególną uwagę, łatwiej im będzie w optymalny sposób wykorzystać posiadane ubezpieczenie, również to z limitem świadczeń. Efektem tego będzie wzrost zadowolenia pracowników.

Jak dostosować polisę do potrzeb?

Rynek ubezpieczeń w Polsce nieustannie się rozwija. W związku z tym przedsiębiorcy szukający dodatkowej ochrony dla swoich pracowników mają do dyspozycji wiele rozwiązań. Na co zatem należy zwracać przede wszystkim uwagę? Zarządzający firmami produkcyjnymi powinni uwzględnić w polisie świadczenia z zakresu medycyny pracy oraz opieki am-

bulatoryjnej i chirurgii 1 dnia. Dla przedsiębiorstw działających w obszarach narażonych na występowanie chorób zawodowych najbardziej istotna będzie lista konkretnych specjalistów i badań diagnostycznych oferowanych w ramach polisy. Warto też pamiętać, że niektóre towarzystwa proponują programy zdrowotne wspierające profilaktykę i szybkie wykrycie najpoważniejszych schorzeń. Z kolei firmy prowadzące działalność w kilku lokalizacjach na terenie całego kraju powinny więcej uwagi poświęcić liście placówek medycznych, w których jej pracownicy mogą otrzymać pomoc. Ubezpieczyciele stawiają nie tylko na współpracę z ogólnopolskimi lub regionalnymi sieciami przychodni, ale współdziałają również z samodzielnymi jednostkami. Dzięki temu pacjenci mają zagwarantowany dostęp do pomocy na terenie całego kraju, również poza aglomeracjami miejskimi. Ponadto, coraz więcej towarzystw ubezpieczeniowych daje możliwość modyfikowania zakresu ubezpieczenia, w taki sposób, żeby jak najlepiej odpowiadało potrzebom przedsiębiorstwa oraz jego możliwościom finansowym.

Wśród Polaków panuje przekonanie, że odpowiednią ochronę medyczną zapewniają wyłącznie te warianty polisy zdrowotnej, które nie przewidują żadnych limitów świadczeń i konsultacji medycznych. Czy jest to jednak prawda? Jak pokazują dane statystyczne dotyczące świadczeń medycznych gromadzone przez OECD[1], w Polsce realizowanych jest rocznie 7,5 konsultacji lekarskiej per capita. Najczęściej udajemy się do internisty, a specjalistami, do których zgłasza się najwięcej pacjentów, są gine-