

UBEZPIECZENIA SPOŁECZNE

Teoria i praktyka

NR 4/2023 (159)

ISSN 1731-0725

Nierówności płacowe a „kara” za macierzyństwo

Emerytura a otoczenie społeczne: wpływ na decyzje życiowe

Porównanie efektywności różnych instrumentów oszczędnościowych na emeryturę

Equity release: nowa perspektywa na dodatkową emeryturę

Prasa międzywojennej Polski o początkach ubezpieczeń społecznych



ZAKŁAD
UBEZPIECZEŃ
SPOŁECZNYCH

RADA PROGRAMOWA:

Przewodniczący – prof. dr hab. Maciej Żukowski
(rektor Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu)

Ewa Bednarczyk
(koordynator w Departamencie Świadczeń Emerytalno-Rentowych w Centrali ZUS)

dr Elżbieta Bojanowska
(Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie)

dr Zofia Czepulis-Rutkowska
(dyrektor Departamentu Współpracy Międzynarodowej w Centrali ZUS,
Instytut Pracy i Spraw Socjalnych)

dr Elżbieta Czyżowska
(dyrektor Gabinetu Prezesa ZUS)

dr hab. Kazimierz Frieske
(profesor Akademii Pedagogiki Specjalnej im. Marii Grzegorzewskiej w Warszawie)

dr hab. Agnieszka Góra-Błaszczkowska
(profesor O.P. Jindal Global University Sonipat, Indie, Akademia Sztuki Wojennej)

dr Krzysztof Hagemejer
(profesor Hochschule Bonn-Rhein-Sigg, Collegium Civitas,
przewodniczący Rady Redakcyjnej „International Social Security Review”)

prof. Tomasz Ingot, Ph.D.
(Minnesota State University, Mankato)

Paweł Jaroszek
(członek Zarządu ZUS nadzorujący Pion Finansów i Realizacji Dochodów)

dr hab. Paweł Nowik
(profesor Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II)

dr Małgorzata Olszewska
(Społeczna Akademia Nauk w Łodzi)

dr hab. Marek Pogonowski
(dyrektor Oddziału ZUS w Koszalinie, profesor Politechniki Koszalińskiej)

dr Michał Rutkowski
(Bank Światowy)

dr Beata Samoraj-Charitonow
(Uniwersytet Warszawski)

Jolanta Sierszak
(wicedyrektor w Departamencie Realizacji Dochodów w Centrali ZUS)

dr Dariusz Stańko
(Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju)

prof. dr hab. Tadeusz Szumlicz
(Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Akademia Ekonomiczno-Humanistyczna w Warszawie)

dr Andrzej Szybkie
(dyrektor Departamentu Świadczeń Międzynarodowych i Wsparcia Rodzin w Centrali ZUS)

prof. dr hab. Gertruda Uścińska
(Uniwersytet Warszawski, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych)

dr Paweł Wojciechowski
(profesor Wszechnicy Polskiej Szkoły Wyższej w Warszawie, dyrektor Whiteshield Partners)

Hanna Zalewska
(dyrektor Departamentu Statystyki i Prognoz Aktuariatycznych w Centrali ZUS)

REDAKCJA:

Redaktor naczelny:
dr hab. Marcin Kawiński, prof. SGH

Tłumaczenie:
Guy Torr

Sekretarz redakcji:
dr Robert Marczak
Redakcja językowa:
Joanna Łapińska

Wydawca:
Zakład Ubezpieczeń Społecznych
ul. Szamocka 3, 5
01-748 Warszawa

Adres redakcji:
ul. Szamocka 3, 5
pokój: C331
e-mail: redakcja.us@zus.pl
ustip-journal.com.pl



ZAKŁAD
UBEZPIECZEŃ
SPOŁECZNYCH

Szanowni Państwo,

zmieniające się krajobrazy społeczny i ekonomiczny stawiają przed systemem ubezpieczeń społecznych nowe wyzwania. Autorzy tekstów prezentowanego numeru czasopisma „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” wnikliwie przeanalizowali zagadnienia, dzięki którym prowokują do refleksji nad kondycją polskiego systemu ubezpieczeniowego. Przedstawiane artykuły rzucają światło na różnorodne aspekty tego tematu, od nierówności płacowych po skuteczność wybranych instrumentów oszczędnościowych na emeryturę. Warto wniknąć w treść tych analiz, aby lepiej zrozumieć, w jaki sposób możemy dostosować nasz system ubezpieczeń do współczesnych potrzeb społeczeństwa.

Autorka pierwszego artykułu, Agata Gomółka, zauważa problem niższych zarobków polskich pracowników względem wynagrodzenia pracowników. W swojej pracy opisuje, jaki wpływ na tzw. karę opiekuńczą mają przejmowanie przez kobiety większości pracy opiekuńczej oraz wprowadzony w 2013 r. urlop rodzicielski (którego założeniem była, paradoksalnie, kompensacja nierówności między płciami).

Żyjąc w społeczeństwie, nie sposób całkowicie uniknąć pewnych konformistycznych zachowań – Tomasz Jedynak opisuje to zjawisko na podstawie analizy wpływu naszego otoczenia na decyzję dotyczącą wieku przejścia na emeryturę. Autor weryfikuje postawione przez siebie hipotezy poprzez interpretację wyników ankiety kwestionariuszowej przeprowadzonej w 2021 r.

Z kolei Dawid Banaś porównuje efektywność otwartego funduszu emerytalnego z wynikami pracowniczych planów kapitałowych, przekazuje także swoje rekomendacje dla osób rozważających przystąpienie do tego systemu oszczędzania.

Konstrukcja innego instrumentu umożliwiającego oszczędzanie na dodatkową emeryturę – pracowniczych programów emerytalnych – skłoniła Błażeja Jaracza do zastanowienia się, czy środki zgromadzone w ich ramach wchodzą w skład masy upadłości oraz jakie obowiązki ciążą wobec nich na syndyku.

W artykule opracowanym na podstawie swojej pracy licencjackiej Justyna Karaś wzięła na tapet usługi *equity release*: analizuje ich istotę, regulacje prawne, a także omawia wynikające z nich korzyści oraz zagrożenia.

Na koniec Magdalena Lewandowska prezentuje swoje refleksje związane z kształtowaniem się opinii różnych stronnictw politycznych II Rzeczypospolitej na temat ubezpieczeń społecznych.

Żywimy nadzieję, że lektura wszystkich tekstów będzie dla Państwa zarówno przyjemna, jak i rozwijająca.

Redakcja

Strata pieniężna pracownic w Polsce w związku z pełnieniem ról opiekuńczych

Wkład autorów:

- A – Projekt badań
- B – Zbieranie danych
- C – Analiza statystyczna
- D – Interpretacja danych
- E – Przygotowanie manuskryptu
- F – Analiza literatury
- G – Zbieranie funduszy

A,B,C,D,E,F Agata Gomółka

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ORCID: 0000-0001-8444-5565

Wprowadzenie: Pracownice i pracownicy w Polsce mają jednakowe prawo do wynagrodzenia oraz porównywalne prawo do zasiłków. Mimo tego to pracownice niezmiennie otrzymują statystycznie niższe wynagrodzenie od pracowników oraz dłużej i częściej są nieobecne w pracy z powodu wypełniania obowiązków opiekuńczych, za które otrzymują zasiłek. Zasiłek jest jedynie ekwiwalentem za czas ich nieobecności w pracy, więc co do zasady jest wypłacany w niższej wysokości niż wynagrodzenie, a to może dodatkowo zwiększać nierówności płacowe pomiędzy płciami. Wprowadzenie urlopu rodzicielskiego w 2013 r. miało m.in. ułatwić kobietom godzenie zobowiązań opiekuńczych z odpłatną pracą i tym samym wyrównać ich szanse na rynku pracy. W rzeczywistości zwiększyło to dysproporcje między pracownicami a pracownikami w nieobecnościach w pracy związanych z pełnieniem funkcji opiekuńczych.

Cel: Prezentacja w artykule wyników badań stanowi próbę weryfikacji, czy potencjalnie neutralne pod względem płci przepisy prawa w Polsce, wobec wyraźnego obciążenia pracownic zobowiązaniami opiekuńczymi, mogą powodować występowanie tzw. kary opiekuńczej. Jest to szczególnie istotne w kontekście wprowadzenia w 2023 r. tzw. dyrektywy rodzicielskiej i *work-life balance*. Analiza ta tym samym wypełni dotychczasową lukę badawczą.

Metoda i materiały: Zastosowano metodę hipotetyczno-dedukcyjną. Przeprowadzono krytyczną analizę piśmiennictwa z zakresu nierówności płacowych w kontekście kary opiekuńczej oraz ekonomiczną analizę przepisów dotyczących ubezpieczenia chorobowego, zasiłków macierzyńskiego i opiekuńczego. Wykorzystano także dane statystyczne Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) obejmujące lata 2012–2018, przedstawiające pracowników z kodem tytułu ubezpieczenia 01XX, uwzględniające wszystkich pracowników pobierających zasiłki za opiekę nad osobami zależnymi, nie tylko pracownice-matki i pracowników-ojców.

Wyniki: Rozszerzenie prawa do zasiłku macierzyńskiego i wprowadzenie urlopu rodzicielskiego miały na celu równomierne podzielenie obowiązków opiekuńczych między kobiety a mężczyzn. Jednakże w praktyce te polityki mogą przyczynić się do zwiększenia nierówności płciowej, ponieważ kobiety nadal doświadczają strat finansowych związanych z nieobecnością w pracy z powodu opieki nad dziećmi, a także w wyniku strukturalnych nierówności płacowych między płciami. Ponadto nieodpłatna praca opiekuńcza często nie jest odpowiednio szanowana i wyceniana, co może wprowadzać dodatkową „karę” dla osób wykonujących tę funkcję.

Słowa kluczowe: kara opiekuńcza, wynagrodzenie, zasiłek macierzyński, zasiłek opiekuńczy

Monetary loss suffered by female employees in Poland due to the performance of caring roles

Introduction: Female and male employees in Poland have equal rights to remuneration and similar rights to benefits. Despite the above, female employees continue to receive statistically lower remuneration than male employees and are more often absent from work and here for

longer periods as a result of them performing caring duties for which they receive a benefit. The benefit constitutes only an equivalent for the time of their work absence and thus, as a rule, is paid at an amount lower than remunerations proper, which can additionally increase pay inequality. The introduction of parental leave in 2013 was supposed to make it easier for female employees to reconcile caring duties with paid labour and thus level the playing field on the labour market. In reality, it has increased disproportions in absence from work due to the unequal division of caring duties between female and male employees.

Objective: The research results presented in the article constitute an attempt at verifying whether the potentially neutral Polish legal provisions in relation to sex, given the context of the pronounced load of caring duties placed on female employees, may result in the occurrence of a care penalty, which is especially important in the context of introducing the so-called parental and work-life balance directive in 2023. Thus, they fill in the hitherto research gap.

Method and materials: The hypothetical-deductive method was used, and the research materials include a critical analysis of the literature on wage inequalities in the context of the „care penalty” and an economic analysis of regulations regarding sickness insurance, maternity and care benefits. Statistical data from the Polish Social Insurance Institution (Zakład Ubezpieczeń Społecznych – ZUS) for the years 2012–2018 were also employed, presenting employees with the insurance title code 01XX, including all employees receiving benefits for the care of dependent persons, not only employee mothers and employee fathers.

Results: The extension of the right to maternity benefit and the introduction of parental leave were aimed at the equal division of care responsibilities between women and men. However, in practice, these policies may contribute to increasing gender inequality, as women continue to experience financial losses from missing work due to childcare, as well as from the structural pay inequalities between the genders. Moreover, unpaid care work is often not properly respected and valued, which may introduce an additional „penalty” for people performing these functions.

Key words: care penalty, remuneration, maternity benefit, care benefit

Otrzymano: 15.09.2023

Zaakceptowano po recenzjach: 14.02.2024

DOI: 10.5604/01.3001.0054.3458

Wstęp

Kobiety, zgodnie z teorią Gary'ego S. Beckera, stoją w obliczu ról zarówno reprodukcyjnej, jak i produkcyjnej (które są trudne do pogodzenia)¹. Pojawiające się obowiązki opiekuńcze wobec osób zależnych niejako wymuszają na kobietach zmianę alokacji czasu: z odpłatnej pracy na rynku pracy na nieodpłatną na rzecz gospodarstwa domowego. W momencie pojawienia się konfliktu między rodziną a pracą kobiety częściej rozwiązują go na rzecz większego oddania się zadaniom rodzinnym, ograniczają swoją aktywność na rynku pracy². Mężczyźni rzadko stają wobec konieczności wyboru pomiędzy pracą a rodziną. Jeśli dopasowanie aktywności zawodowej i życia rodzinnego często jest dla kobiety trudne, to rzadko kiedy jest problematyczne dla mężczyzny³.

Teorie neoklasyczne tłumaczą to racjonalnym podziałem obowiązków pomiędzy kobietami a mężczyznami związanym z różną efektywnością na rynku pracy oraz w gospodarstwie domowym – kobiety specjalizują się w produkcji domowej (m.in. opieka nad osobami zależnymi), a mężczyźni w produkcji rynkowej⁴. Z kolei teorie heterodoksyjne podkreślają znaczenie norm, wartości społecznych i tradycji, zgodnie z którymi mężczyznom przypisuje się rolę głowy rodziny, a kobietom rolę matki/ opiekunki⁵.

Jednak bez względu na przyczynę to kobiety najczęściej zostają obciążone osobistym sprawowaniem opieki nad dzieckiem/ innymi osobami zależnymi w gospodarstwie domowym. W związku z tym mogą one ponosić koszty w postaci mniejszego wynagrodzenia oraz niższego zasiłku, będącego jego swoistą pochodną, mimo że wykładnia przepisów prawa w Polsce jednakowo określa warunki pracy i płacy dla wszystkich zatrudnionych. Dlatego też celem artykułu jest odpowiedź na pytanie badawcze: czy potencjalnie neutralne przepisy prawa w Polsce, w kontekście wyraźnego obciążenia obowiązkami opiekuńczymi kobiet, mogą powodować występowanie kary opiekuńczej.

Pod pojęciem „kary opiekuńczej” rozumie się sytuację, w której pracownica lub pracownik sprawujący funkcje opiekuńcze wobec osób zależnych ponosi z tego tytułu stratę pieniężną.

1 G.S. Becker, *A Treatise on the Family. Enlarged Edition*, London 1993, s. 68.

2 A. Zachorowska-Mazurkiewicz, *Kobiety i transformacja: spojrzenie na pozycję kobiet w społeczeństwie polskim z perspektywy ekonomii feministycznej* [w:] *Kobiety w społeczeństwie polskim*, red. A. Pałęcka, H. Szczodry, M. Warat, Kraków 2011, s. 163; I. Przybył, A. Żurek, *Role rodzinne. Między przystosowaniem a kreacją*, Poznań 2016, s. 119.

3 A. Titkow, *Szklany sufit. Bariery i ograniczenia karier kobiet*, Warszawa 2003, s. 59.

4 I. Przybył, A. Żurek, *op. cit.*, s. 82; B. Budrowska, D. Dach-Krzyszczak, *Nieodpłatna praca kobiet. Mity, realia, perspektywy*, Warszawa 2013, s. 1.

5 A. Zachorowska-Mazurkiewicz, *Gender, Unpaid Labour and Economics*, „Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica” 2016, Vol. 6, Issue 326, s. 12; G. Akerlof, R.E. Kranton, *Economics and Identity*, „The Quarterly Journal of Economics” 2000, Vol. 115, No. 3, s. 732.

Metodyka badań

Główną osią rozważań podjętych w niniejszym artykule jest problem badawczy wyrażony w pytaniu o związek nierównomiernego obciążenia obowiązkami opiekuńczymi kobiet i mężczyzn z wynikającą z przepisów prawnych stratą pieniężną ponoszoną w związku z tym przez kobiety. W poszukiwaniu odpowiedzi na to pytanie sformułowano cele badawcze, jakimi są: 1) charakterystyka finansowego aspektu kary opiekuńczej w świetle istniejącego dorobku badawczego oraz 2) identyfikacja i ocena prawnej determinanty występowania straty pieniężnej związanej z realizacją funkcji opiekuńczej przez pracownice i pracowników w Polsce. W ujęciu metodycznym przedstawione rozważania służą zaprezentowaniu argumentów umożliwiających odpowiedzi na wcześniej postawione pytania.

Opracowanie ma charakter hipotetyczno-dedukcyjny. W części przeglądowej wykorzystano krytyczną analizę piśmiennictwa w zakresie nierówności płacowych w kontekście występowania kary opiekuńczej oraz syntezę płynących z niej wniosków. Przedstawiona w części zasadniczej pracy charakterystyka determinanty występowania kary opiekuńczej bazuje na ekonomicznej analizie przepisów dotyczących zakresu podmiotowego ubezpieczenia chorobowego, warunków pobierania zasiłków macierzyńskiego i opiekuńczego, wysokości podstawy wymiaru składki oraz na prezentacji danych dotyczących zasiłków macierzyńskich i opiekuńczych wypłaconych przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) ubezpieczonym z kodem tytułu ubezpieczenia 01XX, tj. pracownikom, byłym pracownikom mianowanym lub byłym urzędnikom służby cywilnej, z którymi został rozwiązany stosunek pracy. Dane statystyczne pochodzące z ZUS dotyczą lat 2012–2018, tj. roku przed wprowadzeniem urlopu rodzicielskiego oraz lat przed zmianą przepisów dotyczących podstawy wymiaru zasiłku⁶.

Często kara opiekuńcza analizowana jest w kontekście pracownic-matek oraz pracowników-ojców. Działania państwa związane są jednak z rozszerzaniem uprawnień dotyczących opieki na osobami zależnymi poza krąg wyłącznie rodziców, zgodnie z czym o zaliczeniu danej osoby do członków rodziny decyduje nie tylko stopień pokrewieństwa, ale także pozostawanie we wspólnym gospodarstwie domowym⁷. Stąd też pracownica lub pracownik mogą się ubiegać o zasiłek opiekuńczy również w przypadku sprawowania opieki np. nad dziećmi małżonka, teściami, rodzeństwem czy wnukami, o ile pozostają we wspólnym gospodarstwie domowym w okresie sprawowania tej opieki⁸. Konsekwencją tego rozszerzenia jest analiza dotycząca wszystkich pracownic i pracowników pobierających zasiłki za czas sprawowania osobistej opieki nad osobami zależnymi, a nie wyłącznie

⁶ Na mocy art. 43 ustawy z dnia 25 czerwca 1999 r. o świadczeniach pieniężnych z ubezpieczenia społecznego w razie choroby i macierzyństwa (Dz.U. z 2022 r. poz. 1732, 2140, 2476, z 2023 r. poz. 641) od 2022 r. zmianie uległ sposób przeliczania na nowo podstawy wymiaru zasiłku.

⁷ Wyrok Sąd Najwyższy (SN) z 13 kwietnia 2005 r., IV CK 648/04, OSNC z 2006 r. nr 3, poz. 54.

⁸ Art. 32 ust. 2 i 3 ustawy z dnia 25 czerwca 1999 r. o świadczeniach pieniężnych z ubezpieczenia społecznego w razie choroby i macierzyństwa (Dz.U. z 2022 r. poz. 1732, 2140, 2476, z 2023 r. poz. 641).

pracownic-matek oraz pracowników-ojców. Dla tych danych statystycznych nie przyjęto limitu wieku tych osób, ponieważ ustawodawca nie wprowadził takiego ograniczenia w przypadku ubiegania się o zasiłki, stąd też kara opiekuńcza może wystąpić na każdym etapie życia zawodowego.

Dodatkowo w opracowywaniu skupiono się nie na nierównościach w wynagrodzeniach pomiędzy pracownicami a pracownikami, ale na zasiłkach za czas nieprzepracowany związany z opieką nad osobami zależnymi, co stanowi istotne *novum* w pracach o podobnym charakterze i tematyce. Ta zmiana również podyktowana jest uwarunkowaniami prawnymi – pracownik może zajmować się osobami zależnymi, natomiast nie może korzystać z tego tytułu z żadnych świadczeń i być tak samo dyspozycyjny jak osoba bez obciążeń obowiązkami opiekuńczymi. W takim przypadku nie generuje to bezpośrednich kosztów po stronie pracodawcy, a z uwagi na to, że nie ma on prawa pytać o członków rodziny kandydata na dane stanowisko pracy, może w ogóle nie wiedzieć o dodatkowych obowiązkach tej osoby i z założenia powinien traktować przyszłych pracowników jednakowo⁹. Pracodawca posiędzie wiedzę na ten temat dopiero wtedy, gdy pracownik skorzysta z uprawnień związanych ze sprawowaniem opieki nad osobami zależnymi.

Przegląd literatury

Istnieje bogata literatura dotycząca nierówności, w tym nierówności w wynagrodzeniach pomiędzy kobietami a mężczyznami – m.in. teorie dyskryminacji statystycznej (teorię zapoczątkowali Edmund Phelps¹⁰ oraz Kenneth Arrow¹¹, a rozbudowali ją Henry Farber i Robert Gibbons¹² oraz Joseph Altonji i Charles Pierret¹³), monopsonistycznej (prekursorką tej teorii jest Joan Robinson¹⁴, znalazła ona swoje rozwinięcie w pracach m.in. Kennetha Burdetta i Dale'a Mortensena¹⁵ czy Alana Manninga¹⁶) czy

9 Pracodawca nie może spytać kandydata ubiegającego się o dane stanowisko o posiadanie potomstwa. Wynika to z art. 221 § 1 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy (Dz.U. z 2023 r. poz. 1465; dalej również k.p.), który określa zamknięty katalog danych, o które pracodawca może spytać kandydata (są nimi: imię (imiona) i nazwisko, data urodzenia, dane kontaktowe, wykształcenie, kwalifikacje zawodowe, przebieg dotychczasowego zatrudnienia), ale tylko jeżeli są one niezbędne do świadczenia pracy na stanowisku, o które dana osoba się ubiega. Sytuacja zmienia się po zawarciu stosunku pracy. Pracodawca dowiadyuje się o posiadaniu przez pracownika dzieci i innych członków jego najbliższej rodziny, jeżeli jest to niezbędne do skorzystania z przysługujących pracownikowi uprawnień przewidzianych w prawie pracy (art. 221 § 3 ust. 3 k.p.).

10 E. Phelps, *The Statistical Theory of Racism and Sexism*, „The American Economic Review” 1972, Vol. 62, No. 4.

11 K. Arrow, *The Theory of Discrimination* [w:] *Discrimination in Labor Market*, eds. O. Ashenfelter, A. Rees, New Jersey 1973.

12 H.S. Farber, R. Gibbons, *Learning and Wage Dynamics*, „The Quarterly Journal of Economics” 1996, Vol. 111, No. 4.

13 J.G. Altonji, Ch.R. Pierret, *Employer Learning and Statistical Discrimination*, „The Quarterly Journal of Economics” 2001, Vol. 116, No. 1.

14 J. Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, London 1948.

15 K. Burdett, D.T. Mortensen, *Wage Differentials, Employer Size, and Unemployment*, „International Economic Review” 1998, Vol. 39, No. 2.

16 A. Manning, *Monopsony in Motion. Imperfect Competition in Labor Market*, New Jersey 2003.

też segregacji zawodowej (autorką tej teorii jest Barbara R. Bergmann¹⁷, rozwinęła ją George Johnson i Frank Stafford¹⁸).

Dla wszystkich wymienionych teorii można znaleźć wspólny mianownik, tj. postrzeganie pracy kobiety jako mniej wartościowej. W konsekwencji może to powodować pogorszenie jej pozycji na rynku pracy poprzez występowanie zjawisk określonych w literaturze jako „kara macierzyńska” (ang. *motherhood penalty*) oraz „kara rodzicielska” (ang. *parenthood penalty*). Analiza tych zjawisk pomaga wyjaśnić nierówności płci w trzech różnych obszarach: rodzinie, rynku pracy i polityce¹⁹, ale sprowadza się ją najczęściej do straty pieniężnej z tytułu pełnienia funkcji rodzica²⁰.

Pierwsza praca wskazująca na stratę pieniężną za wykonywanie obowiązków opiekuńczych pojawiła się pod koniec XX w. Jej autor – G.S. Becker – wskazał, że kobiety-matki wkładają mniejszy wysiłek w płatną pracę, ponieważ zwracają większą uwagę na opiekę nad potomstwem²¹. Mniejszy wysiłek w płatnej pracy powoduje z kolei gorszą wydajność i niższe wynagrodzenie. Badania empiryczne przeprowadzone w krajach rozwiniętych wyraźnie wskazują na negatywny wpływ posiadania dzieci, zwłaszcza małych, na zatrudnienie kobiet²². Niektóre matki są w stanie zrezygnować z pracy przez miesiące lub lata po urodzeniu dziecka, co z kolei powoduje obniżenie ich zarobków po powrocie na rynek pracy z powodu utraty doświadczenia lub pozycji zawodowej. Niektóre z nich rezygnują z dobrze płatnego zawodu na rzecz pracy przyjaznej rodzinie²³. Rodzice stają przed dylematem, czy poświęcić swoją płatną pracę na rzecz osobistej opieki nad potomstwem. Badania potwierdzają, że dobrze wynagradzane (ale stosunkowo krótkie) urlopy związane ze sprawowaniem osobistej opieki nad potomstwem mają pozytywny wpływ na udział rodzica w rynku pracy²⁴, jednak nadmierne wykorzystywanie świadczeń rodzicielskich oddziałuje negatywnie na jego późniejsze szanse zatrudnienia²⁵.

Claudia Goldin zaprezentowała inny sposób, za pomocą którego charakterystyka pracy może oddziaływać na międzypłciową lukę płacową – mechanizm, w którym nieproporcjonalnie lepiej są nagradzani ci pracownicy, którzy są bardziej dyspozycyjni/ pracują dłużej (zazwyczaj są to mężczyźni), w porównaniu z tymi (zazwyczaj są to

17 B.R. Bergmann, *Occupational Segregation, Wages and Profits When Employers Discriminate by Race or Sex*, „Eastern Economic Journal” 1974, Vol. 1, No. 2.

18 G. Johnson, F. Stafford, *Alternative Approaches to Occupational Exclusion* [w:] *Women's Work and Wages*, Routledge, eds. I. Persson, Ch. Jonung, New York 1988.

19 N. Folbre, *The Care Penalty and Gender Inequality* [w:] *The Oxford Handbook of Women and the Economy*, eds. S.L. Averett, M. Argys, D. Hoffmann, Oxford 2018.

20 M. Budig, P. England, *The Wage Penalty for Motherhood*, „American Sociological Review” 2001, Vol. 66, No. 2, s. 204.

21 G.S. Becker, *Human Capital, Effort, and the Sexual Division of Labor*, „Journal of Labor Economics” 1985, Vol. 3, No. 1.

22 J.C. Gornik, M.K. Meyers, K.E. Ross, *Public Policies and the Employment of Mothers: A Cross-National Study*, „Social Science Quarterly” 1998, Vol. 79, No. 1.

23 C. Goldin, L.F. Katz, *A Most Egalitarian Profession: Pharmacy and the Evolution of a Family-Friendly Occupation*, „Journal of Labor Economics” 2016, Vol. 34, No. 3.

24 A. Matysiak, T. Słoczyński, A. Baranowska, *Men and women in the labour market* [w:] *Employment in Poland 2008. Employment over the life course*, red. M. Bukowski, Warszawa 2010, s. 119.

25 M. Rønsen, M. Sundström, *Family Policy and After-Birth Employment Among New Mothers- A Comparison of Finland, Norway and Sweden*, „European Journal of Population” 2002, Vol. 18, Issue 2.

kobiety), którzy mają mniejsze szanse na podjęcie takiej pracy²⁶. Dodatkowe obowiązki obciążające kobiety przyczyniają się do utrzymywania różnicowania wynagrodzeń ze względu na płeć i wzmacniają wzorce istniejących nierówności²⁷. Nowsze analizy potwierdzają dodatkowo, że samotne kobiety ponoszą w takim przypadku większe „kary” niż te, które są zamężne²⁸.

Wydaje się więc, że bardziej sprawiedliwy podział obowiązków opiekuńczych pomiędzy członkami rodziny, w tym podział urlopu rodzicielskiego, mogłby zmniejszyć występowanie nierówności płacowych pomiędzy kobietami a mężczyznami²⁹. Sprawowanie funkcji opiekuńczej nie wygasa jednak wraz z końcem urlopów związanych z opieką nad małym dzieckiem, ponieważ w późniejszym okresie pracownica również staje przed dylematem podziału swojego czasu pomiędzy odpłatną pracę a opiekę nad dziećmi/ innymi osobami zależnymi. Wcześniejsze badania wskazują, że młode kobiety (do 40 roku życia) angażują się w opiekę nad małym dzieckiem, gdy pojawi się ono w gospodarstwie domowym, natomiast starsze kobiety (po 40 roku życia) włączają się w opiekę nad osobami dorosłymi³⁰.

Opieka w Polsce – regulacje determinujące pozycję opiekunów

Akty prawne określają normatywne podstawy życia społecznego oraz są istotną cechą współczesnych społeczeństw³¹. Prawo jest również głęboko zaangażowane w ustanawianie i utrwalanie instytucji społecznych, które mogą zarówno kształtować nierówności³², jak i je ograniczać³³. Claudia Goldin wskazała, że rozwiązanie zapewniające równość płci nie musi (koniecznie) wiązać się z interwencją rządu³⁴, a Silke Aisenbrey, Marie Evertsson i Daniela Grunow wykazały z kolei, że potencjalnie neutralna pod względem płci polityka rodzinna może powodować zwiększenie nierówności pomiędzy nimi³⁵. Warto więc przeanalizować regulacje determinujące pozycję opiekunów w Polsce.

26 C. Goldin, *A Grand Gender Convergence: Its Last Chapter*, „American Economic Review” 2014, Vol. 104(4).

27 S.M. Deming, *Beyond measurement of the motherhood penalty: How social locations shape mothers' work decisions and stratify outcomes*, „Sociology Compass” 2022, Vol. 16(6), e12988.

28 E. Cukrowska-Torzewska, A. Matysiak, *The motherhood wage penalty: A meta-analysis*, „Social Science Research” 2020, Vol. 88–89.

29 T.T. Nguyen, J. Cashin i in., *Awareness, Perceptions, Gaps, and Uptake of Maternity Protection among Formally Employed Women in Vietnam*, „International Journal of Environmental Research and Public Health” 2022, Vol. 19, 4772.

30 I.E. Kotowska, *Strukturalne i kulturowe uwarunkowania aktywności zawodowej kobiet w Polsce*, Warszawa 2009, s. 104.

31 I. Przybył, A. Żurek, *op. cit.*, s. 35.

32 K. Lynch, J. Baker, L. Maureen, *Affective Equality. Love, Care and Injustice*, New York 2009, s. 23.

33 A. Zachorowska-Mazurkiewicz, *Istota nierówności w procesie rozwoju: podejście instytucjonalne* [w:] *Współczesne warianty nierówności w procesie globalizacji*, red. E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz, Kraków 2011, s. 19.

34 C. Goldin, *op. cit.*, s. 1092.

35 S. Aisenbrey, M. Evertsson, D. Grunow, *Is There a Career Penalty for Mother's Time Out? A Comparison of Germany, Sweden and the United States*, „Social Forces” 2009, Vol. 88, No. 2, s. 599.

Artykuł ogranicza się wyłącznie do pracownic i pracowników, tj. osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru, mianowania lub spółdzielczej umowy o pracę³⁶. Nie pozostało to bez wpływu na zaprezentowaną w nim analizę oraz wynikające z niej wnioski. Ta forma zatrudnienia cechuje się bowiem swoistą specyfiką oraz szeregiem regulacji szczególnych, właściwych tylko dla niej, a mających wpływ zarówno na zakres uprawnień osób zatrudnionych, jak i na sposób ustalania prawa do świadczeń związanych z opieką nad osobami zależnymi, w tym metodę obliczania wysokości tych świadczeń.

Poszczególne rodzaje nieobecności pracownika związane z opieką nad osobami zależnymi zostały już starannie omówione w piśmiennictwie, istnieje również bogate orzecznictwo w przedmiotowym zakresie, dlatego też autorka celowo tylko wymienia poszczególne urlopy, bez drobiazgowego ich przedstawienia. Nieobecności pracownika związane z opieką nad dzieckiem/ inną osobą zależną to najczęściej³⁷:

- urlop okolicznościowy z tytułu narodzin dziecka (2 dni), za który przysługuje wynagrodzenie;
- urlop macierzyński, za który należy jest zasiłek macierzyński;
- urlop rodzicielski, za który przysługuje zasiłek macierzyński;
- urlop ojcowski, za który przysługuje zasiłek macierzyński;
- absencja z tytułu osobistej opieki nad dzieckiem/ innymi członkiem rodziny, za który należy jest zasiłek opiekuńczy.

Warto zaznaczyć, że jedynie za okres urlopu okolicznościowego pracownikowi przysługuje wynagrodzenie, za pozostałe rodzaje nieobecności przysługuje zasiłek. To rozróżnienie jest istotne w kontekście nierówności płacowych, ponieważ zgodnie z tzw. ustawą zasiłkową [ustawa z dnia 25 czerwca 1999 r. o świadczeniach pieniężnych z ubezpieczenia społecznego w razie choroby i macierzyństwa (Dz.U. z 2022 r. poz. 1732, 2140, 2476, z 2023 r. poz. 641)] podstawę wymiaru zasiłku macierzyńskiego przysługującego ubezpieczonemu będącemu pracownikiem stanowi przychód za okres 12 miesięcy kalendarzowych poprzedzających miesiąc, w którym powstało prawo do takiego zasiłku (art. 52 w związku z art. 36 ust. 1), z zastrzeżeniem, że jeśli nie minęło 12 miesięcy kalendarzowych ubezpieczenia, to podstawę wymiaru zasiłku stanowi przeciętne miesięczne wynagrodzenie za pełne miesiące kalendarzowe ubezpieczenia (art. 36 ust. 1 ustawy zasiłkowej). W rozumieniu ustawy wynagrodzeniem jest przychód pracownika stanowiący podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie chorobowe, po odliczeniu potrąconych przez pracodawcę składek na ubezpieczenie emerytalne, rentowe oraz ubezpieczenie chorobowe (art. 3 pkt 3 ustawy zasiłkowej), tj. najczęściej będzie to 86,29 proc. wynagrodzenia brutto pracownika³⁸. Zatem analizując wysokość otrzymywanego przez ubezpieczonego

³⁶ W przypadku umów cywilnoprawnych mają zastosowanie nie przepisy Kodeksu pracy, tylko Kodeksu cywilnego [ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 2020 r. poz. 1740)]. Oznacza to, że nie ma powszechnie obowiązujących norm czasu pracy, a liczba godzin świadczenia usługi jest negocjowana pomiędzy stronami umowy.

³⁷ Istnieją również inne nieobecności, podczas których pracownik może pełnić funkcję opiekuńczą (np. urlop wypoczynkowy), natomiast ze względu na brak możliwości jednoznacznego wyodrębnienia tej kategorii ograniczono katalog wyłącznie do tych nieobecności, które zostały wyodrębnione przez ustawodawcę jako te związane z opieką.

³⁸ Ze względu na wątpliwości interpretacyjne warto jeszcze raz zaznaczyć, że zazwyczaj pracownik od swojego wynagrodzenia brutto odprowadza składki emerytalną, rentową i chorobową, które stanowią łącznie 13,71 proc. jego wynagrodzenia. W momencie przekroczenia kwoty rocznego ograniczenia podstawy wymiaru składek na

zasiłku, warto mieć na uwadze, że składa się z 86,29 proc. jego wynagrodzenia brutto, co nie jest tożsame z wynagrodzeniem, jakie otrzymałby, gdyby przepracował cały miesiąc (nawet jeżeli wysokość zasiłku wynosiłaby 100 proc. podstawy jego wymiaru).

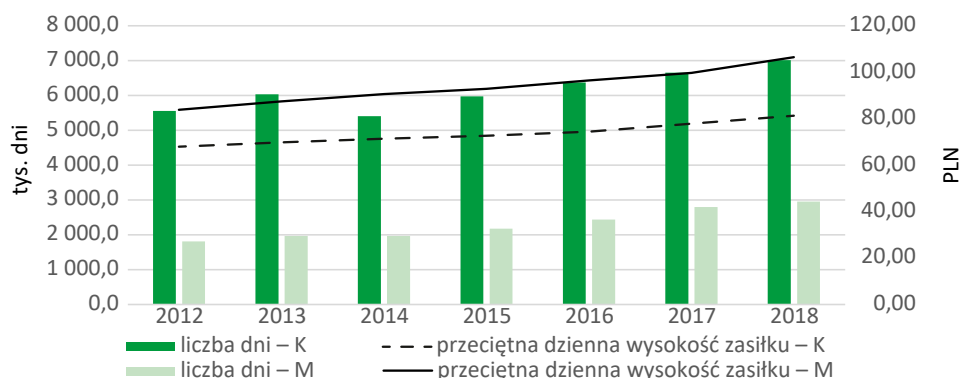
Pracownica i pracownik mają porównywalne prawo do urlopu, za który otrzymują zasiłek, tj. wyznaczonym okresem dla pracownicy jest 20 tygodni urlopu macierzyńskiego (przy czym z części tego urlopu, pod pewnymi warunkami, może zrezygnować na rzecz pracownika-ojca dziecka), dla pracownika 14 dni urlopu ojcowskiego, prawo do pozostałych typów urlopów jest jednakowe zarówno dla kobiety, jak i dla mężczyzny. Mimo tego, co zostanie wykazane w następnym punkcie, to pracownice są głównymi beneficjentkami zasiłków z tytułu nieobecności związanych z pełnieniem funkcji opiekuńczych.

Opieka w Polsce – ujęcie praktyczne

Wprowadzenie do analizy danych zastanych wymaga przedstawienia kilku ograniczeń związanych z wykorzystywanymi danymi dotyczącymi zasiłków macierzyńskich i opiekuńczych udostępnionymi przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych.

W artykule zaprezentowane są dane pochodzące z badań poprzecznych, tj. nie ma możliwości analizy obserwacji pobranych zasiłków opiekuńczych i macierzyńskich przez te same osoby na przestrzeni wielu lat, natomiast jest możliwość przyjrzenia się, jak kształtuje się wykorzystanie tych zasiłków w poszczególnych latach z podziałem na płeć. Otrzymane wyniki dają jednak możliwość wnioskowania, jak to wykorzystanie przez pracownicę i pracownika na przestrzeni lat mogłoby wyglądać (zob. wykres 1).

Wykres 1. Liczba dni zasiłku opiekuńczego wraz z jego przeciętną wysokością w latach 2012–2018 (ceny nominalne, rok bazowy 2012)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych

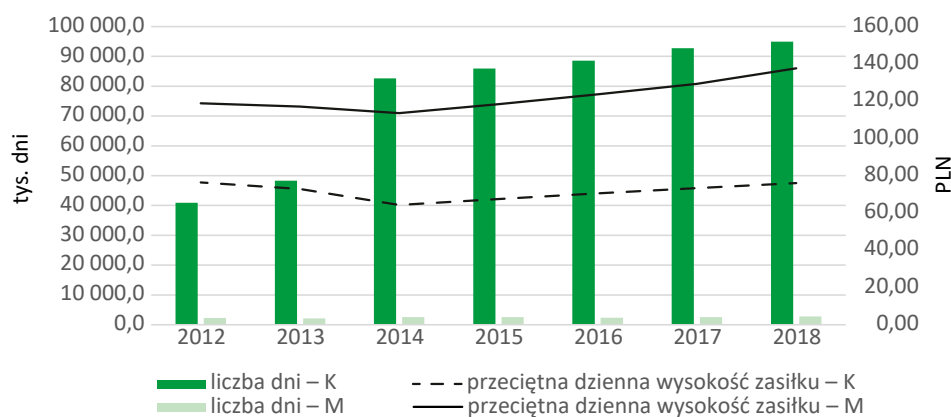
ubezpieczenia emerytalne i rentowe pracownik nie odprowadza składek emerytalnej i rentowej, tylko chorobową w wysokości 2,45 proc. wynagrodzenia brutto.

Analizując wykres 1, można wysnuć następujące wnioski:

- kobiety (bez względu na analizowany rok) były głównymi beneficjentkami zasiłku opiekuńczego za okres sprawowania opieki nad dzieckiem/ innym chorym członkiem rodziny (w latach 2012–2013 liczba dni zasiłkowych za okres sprawowania opieki przez kobiety była ponad trzykrotnie wyższa niż za okres sprawowania opieki przez mężczyzn, w pozostałych latach ponad dwukrotnie wyższa);
- liczba dni zasiłkowych mężczyzn z każdym rokiem była wyższa, w przypadku kobiet widać wyraźny spadek w 2014 r.;
- w każdym roku wysokość zasiłku opiekuńczego się zwiększała (wypłacanego zarówno pracownikom, jak i pracownikom), przy czym wysokość tego świadczenia wypłacanego pracownikom była co najmniej 20 proc. niższa od wysokości zasiłku dla pracowników, tj. w 2018 r. kobiety otrzymały zasiłek w porównywalnej wysokości co mężczyźni w 2012 r.

Inne badania także potwierdzają, że kobiety nie tylko były dłużej nieobecne w pracy z powodu sprawowania osobistej opieki nad osobami zależnymi, ale również częściej pobierały zasiłek z tego tytułu³⁹. Z kolei wykorzystanie zasiłku macierzyńskiego zostało zaprezentowane na wykresie 2.

Wykres 2. Liczba dni zasiłku macierzyńskiego wraz z jego przeciętną wysokością w latach 2012–2018 (ceny nominalne, rok bazowy 2012)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych

Analizując wykres 2, można zauważyć, że:

- kobiety, analogicznie jak w przypadku zasiłku opiekuńczego, były głównymi beneficjentkami zasiłku macierzyńskiego (w latach 2014–2018 liczba dni zasiłkowych wykorzystanych przez kobiety była trzydziestokrotnie wyższa), mimo że, jak wspomniano wcześniej, oprócz 20 tygodni zasiłku macierzyńskiego za okres urlopu macierzyńskiego przeznaczonego dla pracownic mężczyźni mieli takie samo prawo

³⁹ A. Kielczewska, P. Kukołowicz, A. Wincewicz, *Praca a dom. Wyzwania dla rodziców i ich konsekwencje*, Warszawa 2022.

do tego świadczenia oraz wyłączne prawo do 14-dniowego urlopu ojcowskiego, za który również należał się zasiłek macierzyński⁴⁰. Irena E. Kotowska wskazuje także, że wykorzystywanie głównie przez kobiety zasiłków macierzyńskich i opiekuńczych, mimo że przepisy umożliwiają również mężczyznom korzystanie z tych praw, jest negatywnie postrzegane przez pracodawców⁴¹;

- blisko dwukrotnie wzrosła liczba wykorzystanych dni zasiłkowych w 2013 r., na co bezpośredni wpływ miały zmiany przepisów prawnych – ustawodawca wprowadził nowy urlop (tj. urlop rodzicielski), który znacząco wydłużył możliwość korzystania z zasiłku macierzyńskiego, przez co liczba wypłacanych dni zasiłkowych wzrosła. Ta gwałtowna zmiana miała jednak związek nie z raptownym wzrostem liczby urodzonych dzieci⁴², tylko z wydłużeniem nieobecności z tego tytułu;
- liczba dni zasiłkowych pobranych przez mężczyzn nie zwiększała się znacząco z roku na rok, natomiast w przypadku kobiet widać dynamiczny skok w tym zakresie;
- w każdym roku wysokość zasiłku macierzyńskiego wypłacanego pracownikom stanowiła ok. 60 proc. wysokości tego świadczenia wypłacanego pracownikom;
- w odróżnieniu od wysokości zasiłku opiekuńczego czy przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto⁴³, wysokość zasiłku macierzyńskiego nie wzrastała z roku na rok.

Wnioski

Syntezą spostrzeżeń poczynionych w ramach przeprowadzonego badania jest sformułowanie dwóch kluczowych wniosków badawczych dotyczących finansowego aspektu kary opiekuńczej. Pierwszy związany jest z rozróżnieniem pojęć „wynagrodzenia” i „zasiłku”, mimo że oba są ekwiwalentem za czas pracy pracownika⁴⁴. Zgodnie z Głównym Urzędem Statystycznym „wynagrodzenie”/ „płaca” to:

40 Warto w tym miejscu jeszcze raz podkreślić, że w 2012 r. nie istniała jeszcze instytucja urlopu rodzicielskiego, z którego mogli skorzystać pracownik lub pracownica lub oboje równocześnie w skróconym wymiarze. Nie oznacza to jednak, że pracownik nie mógł skorzystać z zasiłku macierzyńskiego za okres urlopu macierzyńskiego. Według ówczesnego stanu prawnego pracownica miała prawo do 20 tygodni podstawowego urlopu macierzyńskiego oraz 4 tygodni dodatkowego urlopu macierzyńskiego (w przypadku urodzenia jednego dziecka przy jednym porodzie) w myśl art. 182¹ ustawy z dnia 6 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Kodeks pracy oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2008 r. nr 237, poz. 1654). Pracownik mógł również skorzystać z podstawowego urlopu macierzyńskiego (w razie rezygnacji z urlopu przez pracownicę po wykorzystaniu co najmniej 14 tygodni tego urlopu) oraz z dodatkowego urlopu macierzyńskiego (w pełnym wymiarze, jeżeli pracownica nie będzie z niego korzystać zgodnie z art. 189¹ k.p.). Pracownik mógł również zawnieść o zasiłek macierzyński za okres urlopu ojcowskiego w wymiarze 14 dni, który obowiązuje od 1 stycznia 2010 r. na mocy 182³ k.p.

41 I.E. Kotowska, *op. cit.*, s. 78.

42 Główny Urząd Statystyczny, <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica> (6.08.2023).

43 Główny Urząd Statystyczny, <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/metadane/cechy/2497?back=True> (23.08.2023).

44 Orzeczenie SN z dnia 24 września 2020 r., III PK 38/19, <http://www.sn.pl/sites/orzecznictwo/OrzeczeniaHTML/iii%20pk%2038-19-1.docx.html> (14.09.2023).

wypłata pieniężna wypłacana pracownikom, stanowiąca wydatek ponoszony przez pracodawców na opłacenie wykonywanej pracy⁴⁵.

Z kolei zgodnie z ustawą zasiłkową (art. 3 ust. 3) „wynagrodzenie” to:

przychód pracownika stanowiący podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie chorobowe, po odliczeniu potrąconych przez pracodawcę składek na ubezpieczenie emerytalne, rentowe oraz chorobowe⁴⁶.

Upraszczając: wysokość świadczenia za czas niezdolności do pracy brutto (wynagrodzenia za czas choroby) to 86,29 proc. płacy, ponieważ suma składek społecznych potrąconych przez pracodawcę wynosi co do zasady 13,71 proc.

Odmienny jest również sposób obliczania ekwiwalentu za przepracowany i nieprzepracowany czas pracy. Za przepracowany czas pracownik uzyskuje wynagrodzenie wynikające z podpisanej umowy o pracę, natomiast za okres sprawowania osobistej opieki nad osobą zależną otrzymuje zasiłek (opiekuńczy bądź macierzyński, w zależności od sytuacji), który obliczany jest z podstawy wymiaru zasiłku. Z kolei podstawę wymiaru zasiłku:

stanowi przeciętne miesięczne wynagrodzenie wypłacone za okres 12 miesięcy kalendarzowych poprzedzających miesiąc, w którym powstała niezdolność do pracy

(art. 36.1 ustawy zasiłkowej), a nie z bieżącego wynagrodzenia wynikającego z umowy o pracę⁴⁷.

Za każdy dzień sprawowania opieki pracownice będą ponosiły karę opiekuńczą w postaci mniejszego wynagrodzenia oraz niższego zasiłku. Im dłużej będą nieobecne z powodu sprawowania osobistej opieki nad osobami zależnymi, tym dłużej będą otrzymywać zasiłek. Będą również karane w sytuacji częstej (przynajmniej jednej w przeciągu trzech miesięcy) nieobecności z powodu sprawowania osobistej opieki nad osobami zależnymi, nawet w przypadku, gdy będą to krótkie nieobecności. W konsekwencji na mocy art. 43 ustawy zasiłkowej podstawa wymiaru zasiłku nie będzie ustalana na nowo i tym samym pracownice będą otrzymywały niższy zasiłek nawet wtedy, gdy ich poziom wynagrodzenia wzrośnie⁴⁸. Najbardziej „ukarane” będą więc te pracownice, które długo i często korzystają z zasiłków z tytułu realizowania funkcji opiekuńczych.

45 Główny Urząd Statystyczny, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/607,pojecie.html> (1.09.2023).

46 Ustawa z dnia 25 czerwca 1999 r. o świadczeniach pieniężnych z ubezpieczenia społecznego w razie choroby i macierzyństwa (Dz.U. z 1999 r. nr 60, poz. 636).

47 Jaskrawym przykładem jest wypłata zasiłku chorobowego za okres przypadający w czasie ciąży, kiedy pracownica otrzymuje świadczenie w wysokości 100 proc. podstawy wymiaru zasiłku, ale nie wynagrodzenia.

48 Od 1 stycznia 2022 r. ustawodawca skrócił przerwy pomiędzy pobieraniem zasiłków do jednego miesiąca kalendarzowego, przed 2022 r. podstawy wymiaru zasiłku przysługującego u tego samego pracodawcy nie obliczano na nowo, jeżeli w pobieraniu tych świadczeń nie było przerwy lub trwała ona krócej niż trzy miesiące kalendarzowe.

Kara opiekuńcza nie musi dotyczyć wyłącznie kobiet. Niezależnie od płci osoby, która wypełnia obowiązki opiekuńcze, znajduje się ona w niekorzystnej sytuacji w krótkoterminowej rywalizacji z osobami, które nie realizują takich zobowiązań⁴⁹. Długie i częste urlopy w oczach pracodawców zwiększają koszty i niepewność związaną z rotacją pracowników, a że głównymi beneficjentkami tych urlopów są kobiety, to w dalszej perspektywie może to doprowadzać do dyskryminacji statystycznej ze względu na płeć⁵⁰.

Podsumowanie

Powszechnie się przyjmuje, że rozszerzenie prawa do zasiłku macierzyńskiego miało za zadanie wspomóc godzenie obowiązków rodzinnych ubezpieczonych z aktywnością zarobkową zatrudnionych⁵¹. Jednak panujące w danym społeczeństwie normy, które ściśle wiążą bycie kobietą z opieką nad innymi, mają istotne konsekwencje dla nierówności społecznych związanych z płcią zarówno w ramach pojedynczego gospodarstwa domowego, jak i na rynku pracy⁵².

Wprowadzenie w 2013 r. urlopu rodzicielskiego było kolejnym elementem polityki rodzinnej, który miał stworzyć odpowiednie warunki do rozwoju i funkcjonowania rodziny⁵³. W swoim założeniu urlop ten miał rozłożyć bardziej równomiernie podział opieki i pracy zarobkowej pomiędzy kobiety i mężczyzn. W praktyce spowodowało to jednak, że wydłużyła się nieobecność kobiet z tytułu opieki nad dzieckiem, nie zmniejszył się też stopień wykorzystania przez nie zasiłków opiekuńczych nad osobami zależnymi. Wydaje się więc, że potencjalnie neutralna pod względem płci polityka rodzinna może powodować zwiększenie nierówności pomiędzy kobietami i mężczyznami.

W artykule wykorzystano dane statystyczne z okresu, w którym wprowadzono urlop rodzicielski wydłużający możliwość pobierania zasiłku macierzyńskiego. W przyszłych badaniach zasadne jest branie pod uwagę danych z lat późniejszych, ze szczególnym uwzględnieniem lat po wprowadzeniu nowelizacji Kodeksu pracy z 2023 r. implementującej tzw. dyrektywę rodzicielską oraz *work-life balance*.

Opracowanie skoncentrowane jest przede wszystkim na zasiłkach, jednak warto podkreślić, że jest to tylko jeden z aspektów nierównego wynagradzania czasu pracy pracownic i pracowników. Strata pieniężna kobiet wynikająca z nieobecności w pracy w związku

49 N. Folbre, *op. cit.*

50 G. Mari, C. Cutuli, *Do Parental Leaves Make the Motherhood Wage Penalty Worse?*, „European Sociological Review” 2021, Vol. 37(3).

51 W. Witoszko, *Świadczenia rodzicielskie*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2016, nr 3 (130), s. 10.

52 L.M.V. Badgett, N. Folbre, *Assigning Care: Gender Norms and Economic Outcomes*, „International Labour Review” 1999, Vol. 138, Issue 3, s. 323.

53 G. Pilecka, M. Bisek-Grąz, *Praktyka podwyższania podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie chorobowe na krótko przed porodem przez osoby prowadzące działalność gospodarczą*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2015, nr 3 (126), s. 2.

z osobistym sprawowaniem opieki nad osobami zależnymi wynika nie tylko z niekorzystnej relacji zasiłku do wynagrodzenia, ale także z tego, iż co do zasady kobiety otrzymują niższe wynagrodzenia niż mężczyźni, przez co pobierane przez nie zasiłki wypłacane są od niższej podstawy wymiaru.

Podsumowując, w literaturze można spotkać się ze stwierdzeniem, że nieodpłatna praca (taka jak praca opiekuńcza na rzecz osób zależnych) jest trudna, męcząca i wymagająca, jednak nie zawsze jest szanowana i odpowiednio wyceniana⁵⁴. Można również dodać, że nawet jeżeli osoby realizujące funkcje opiekuńcze otrzymują ekwiwalent za ten czas, to i tak ponoszą z tego tytułu „karę”.

54 A. Zachorowska-Mazurkiewicz, *Gender...*, *op. cit.*, s. 121.

Agata Gomółka
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ORCID: 0000-0001-8444-5565

BIBLIOGRAFIA

- Aisenbrey S., Evertsson M., Grunow D., *Is There a Career Penalty for Mother's Time Out? A Comparison of Germany, Sweden and the United States*, „Social Forces” 2009, Vol. 88, No. 2.
- Akerlof G., Kranton R.E., *Economics and Identity*, „The Quarterly Journal of Economics” 2000, Vol. 115, No. 3.
- Altonji J.G., Pierret Ch.R., *Employer Learning and Statistical Discrimination*, „The Quarterly Journal of Economics” 2001, Vol. 116, No. 1.
- Arrow K., *The Theory of Discrimination* [w:] *Discrimination in Labor Market*, eds. O. Ashenfelter, A. Rees, New Jersey 1973.
- Badgett Lee M.V., Folbre N., *Assigning Care: Gender Norms and Economic Outcomes*, „International Labour Review” 1999, Vol. 138, Issue 3.
- Becker G.S., *A Treatise on the Family. Enlarged Edition*, London 1993.
- Becker G.S., *Human Capital, Effort, and the Sexual Division of Labor*, „Journal of Labor Economics” 1985, Vol. 3, No. 1.
- Bergmann B.R., *Occupational Segregation, Wages and Profits When Employers Discriminate by Race or Sex*, „Eastern Economic Journal” 1974, Vol. 1, No. 2.
- Budig M., England P., *The Wage Penalty for Motherhood*, „American Sociological Review” 2001, Vol. 66, No. 2.
- Budrowska B., Dach-Krzystoszek D., *Nieodpłatna praca kobiet. Mity, realia, perspektywy*, Warszawa 2013.
- Burdett K., Mortensen D.T., *Wage Differentials, Employer Size, and Unemployment*, „International Economic Review” 1998, Vol. 39, No. 2.
- Cukrowska-Torzewska E., Matysiak A., *The motherhood wage penalty: A meta-analysis*, „Social Science Research” 2020, Vol. 88–89.

- Deming S.M., *Beyond measurement of the motherhood penalty: How social locations shape mothers' work decisions and stratify outcomes*, „Sociology Compass” 2022, Vol. 16 (6), e12988.
- Farber H.S., Gibbons R., *Learning and Wage Dynamics*, „The Quarterly Journal of Economics” 1996, Vol. 111, No. 4.
- Folbre N., *The Care Penalty and Gender Inequality* [w:] *The Oxford Handbook of Women and the Economy*, eds. S.L. Averett, M. Argys, D. Hoffmann, Oxford 2018.
- Goldin C., *A Grand Gender Convergence: Its Last Chapter*, „American Economic Review” 2014, Vol. 104 (4).
- Goldin C., Katz L.F., *A Most Egalitarian Profession: Pharmacy and the Evolution of a Family-Friendly Occupation*, „Journal of Labor Economics” 2016, Vol. 34, No. 3.
- Gornik J.C., Meyers M.K., Ross K.E., *Public Policies and the Employment of Mothers: A Cross-National Study*, „Social Science Quarterly” 1998, Vol. 79, No. 1.
- Johnson G., Stafford F., *Alternative Approaches to Occupational Exclusion* [w:] *Women's Work and Wages*, Routledge, eds. I. Persson, Ch. Jonung, New York 1988.
- Kiełczewska A., Kukołowicz P., Wincewicz A., *Praca a dom. Wyzwania dla rodziców i ich konsekwencje*, Warszawa 2022.
- Kotowska I.E., *Strukturalne i kulturowe uwarunkowania aktywności zawodowej kobiet w Polsce*, Warszawa 2009.
- Lynch K., Baker J., Maureen L., *Affective Equality. Love, Care and Injustice*, New York 2009.
- Manning A., *Monopsony in Motion. Imperfect Competition in Labor Market*, New Jersey 2003.
- Mari G., Cutuli C., *Do Parental Leaves Make the Motherhood Wage Penalty Worse?*, „European Sociological Review” 2021, Vol. 37 (3).
- Matysiak A., Słoczyński T., Baranowska A., *Men and women in the labour market* [w:] *Employment in Poland 2008. Employment over the life course*, red. M. Bukowski, Warszawa 2010.
- Nguyen T.T., Cashin J., Tran H.T.T., Vu D.H., Nandi A., Phan M.T., Van N.D.C., Weissman A., Pham T.N., Nguyen B.V., Mathisen R., *Awareness, Perceptions, Gaps, and Uptake of Maternity Protection among Formally Employed Women in Vietnam*. „International Journal of Environmental Research and Public Health” 2022, Vol. 19, 4772.
- Phelps E., *The Statistical Theory of Racism and Sexism*, „The American Economic Review” 1972, Vol. 62, No. 4.
- Pilecka G., Bisek-Graż M., *Praktyka podwyższania podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie chorobowe na krótko przed porodem przez osoby prowadzące działalność gospodarczą*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2015, nr 3 (126).
- Przybył I., Żurek A., *Role rodzinne. Między przystosowaniem a kreacją*, Poznań 2016.
- Robinson J., *The Economics of Imperfect Competition*, London 1948.
- Rønsen M., Sundström M., *Family Policy and After-Birth Employment Among New Mothers- A Comparison of Finland, Norway and Sweden*, „European Journal of Population” 2002, Vol. 18, Issue 2.

- *Szklany sufit. Bariery i ograniczenia karier kobiet*, red. A. Titkow, Warszawa 2003.
- Witoszko W., *Świadczenia rodzicielskie*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2016, nr 3 (130).
- Zachorowska-Mazurkiewicz A., *Gender, Unpaid Labour and Economics*, „Acta Universitatis Lodzianis, Folia Oeconomica” 2016, Vol. 6, Issue 326.
- Zachorowska-Mazurkiewicz A., *Istota nierówności w procesie rozwoju: podejście instytucjonalne* [w:] *Współczesne warianty nierówności w procesie globalizacji*, red. E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz, Kraków 2011.
- Zachorowska-Mazurkiewicz A., *Kobiety i transformacja: spojrzenie na pozycję kobiet w społeczeństwie polskim z perspektywy ekonomii feministycznej* [w:] *Kobiety w społeczeństwie polskim*, red. A. Palęcka, H. Szczodry, M. Warat, Kraków 2011.

Wpływ otoczenia społecznego na planowany wiek przejścia na emeryturę

Wkład autorów:

A – Projekt badań
 B – Zbieranie danych
 C – Analiza statystyczna
 D – Interpretacja danych
 E – Przygotowanie manuskryptu
 F – Analiza literatury
 G – Zbieranie funduszy

^{A,B,C,D,E,F,G} Tomasz Jedynak

Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń
 Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
 ORCID: 0000-0003-4141-6654

Wstęp: Mając na uwadze lukę badawczą dotyczącą wpływu otoczenia społecznego na decyzje o wieku przejścia na emeryturę, w opracowaniu podjęto problem badawczy, który można wyrazić za pomocą dwóch pytań: 1) Kto i w jakim stopniu wpływa na indywidualne decyzje o przechodzeniu na emeryturę? 2) Czy zmiany w zachowaniu otoczenia społecznego mogą wpłynąć na zmiany w planach emerytalnych decydentów?

Cel: Głównym celem badania jest ocena wpływu otoczenia społecznego na planowany wiek przejścia na emeryturę. W odniesieniu do tak sformułowanego celu postawiono dwie hipotezy badawcze: 1) Na indywidualne decyzje dotyczące wieku przejścia na emeryturę wpływają osoby z otoczenia społecznego decydenta. 2) Zmiany w planowanym wieku przejścia na emeryturę w otoczeniu społecznym decydenta wpływają na modyfikację jego indywidualnych planów emerytalnych.

Materiały i metody: Postawione hipotezy poddano weryfikacji na podstawie wyników badań ilościowych przeprowadzonych przy wykorzystaniu autorskiego narzędzia badawczego – kwestionariusza ankiety, w którym poza standardowymi narzędziami zbierania danych wykorzystano również metodę kontrolowanego eksperymentu oraz technikę pytań winietowych. Badania przeprowadzono w lutym 2021 r. na próbie 1079 respondentów

Wyniki: W efekcie przeprowadzonych badań nie znaleziono podstaw do odrzucenia hipotezy 1. Badania wykazały, że respondenci, podejmując decyzje emerytalne, kierują się opiniami oraz wskazówkami innych osób. Rezultaty badania nie uprawniają również do odrzucenia hipotezy 2. Prawdziwe okazało się bowiem stwierdzenie, że wydłużenie wieku emerytalnego w otoczeniu społecznym decydentów wpływa na zwiększenie planowanego przez nich wieku przejścia na emeryturę.

Słowa kluczowe: decyzje emerytalne, emerytura, otoczenie społeczne, przechodzenie na emeryturę, wiek emerytalny

The impact of the social environment on the planned age of retirement

Introduction: Given the research gap regarding the influence of the social environment on retirement age decisions, the study addresses a research problem that can be expressed through two questions: 1) Who influences individual retirement decisions, and to what extent? 2) Can changes in the behavior of the social environment affect changes in decision-makers' retirement plans?

Objective: The main objective of the study is to assess the impact of the social environment on the planned age of retirement. Two research hypotheses were formulated to address this objective: 1) Individual decisions on the age of retirement are influenced by the decision-maker's social environment. 2) Changes in the planned age of retirement in the decision-maker's social environment influence the modification of his individual retirement plans.

Materials and methods: The stated hypotheses were subjected to verification based on the results of quantitative research conducted using the original research tool – a survey questionnaire, which, in addition to standard data collection tools, also used the controlled experiment method and the technique of vignette questions. The survey was conducted in February 2021 with a sample of 1,079 respondents.

Results: As a result of the research, no grounds were found for rejecting hypothesis 1. The research showed that respondents are guided by the opinions and guidance of others when making retirement decisions. The results of the study also do not warrant the rejection of hypothesis 2. Indeed, the statement that the extension of the retirement age in the social environment of decision-makers increases their planned age of retirement proved true.

Key words: retirement decisions, old-age pension, social environment, retirement, retirement age

Otrzymano: 12.04.2023

Zaakceptowano po recenzjach: 17.11.2023

DOI: 10.5604/01.3001.0054.0106

Wprowadzenie

Podstawą neoklasycznych modeli podejmowania decyzji ekonomicznych jest założenie, że ludzie dokonują tego typu wyborów samodzielnie i niezależnie od innych¹. Badania empiryczne wskazują jednak, że założenie to jest błędne, a decydenci często naśladują zachowania innych² oraz kierują się opiniami, przekonaniem i doświadczeniami pozostałych osób³. Do podobnych wniosków można dojść, analizując indywidualne decyzje emerytalne. Ich charakter powoduje bowiem, że wpływają na nie czynniki typowe dla jednostki, ale również współzależności międzyludzkie. Istotne są również wysoki poziom złożoności decyzji emerytalnych oraz fakt, że są one podejmowane jedynie raz w życiu, a zatem ludzie nie mogą uczyć się na własnych błędach i doświadczeniach⁴.

Wspomniane indywidualne decyzje emerytalne obejmują szerokie spektrum rozstrzygnięć wyboru określonych parametrów lub elementów systemu emerytalnego, jakich – w granicach dopuszczalnych przez ramy formalnoprawne tego systemu – dokonuje jednostka⁵. Formalnie decyzje te polegają na ustalaniu relacji bieżącej i przyszłej konsumpcji oraz na poszukiwaniu kompromisu między czasem wolnym a dochodami⁶. Przykładami indywidualnych decyzji emerytalnych są: moment zakończenia aktywności zawodowej, przystąpienie do dobrowolnych programów emerytalnych, wysokość odprowadzanych do nich składek oraz sposób wypłaty zgromadzonych w nich środków.

Spśród wymienionych rodzajów wspomnianych decyzji przedmiotem pogłębionych badań prezentowanych w opracowaniu są postanowienia dotyczące wyboru momentu przejścia na emeryturę. Problematyka ta była już analizowana w krajowej literaturze przedmiotu m.in. przez Filipa Chybalskiego⁷, Anitę Richert-Kaźmierską⁸

1 Publikacja finansowana przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie w ramach programu „Wsparcie aktywności konferencyjnej – WAK-2023”. Badania empiryczne prezentowane w opracowaniu zostały dofinansowane ze środków Ministra Edukacji i Nauki w ramach programu „Regionalna inicjatywa doskonałości” na lata 2019–2022. Numer projektu: 021/RID/2018/19.

2 A.V. Banerjee, *A Simple Model of Herd Behavior*, „The Quarterly Journal of Economics” 1992, Vol. 107, Issue 3; D.S. Scharfstein, J.C. Stein, *Herd Behavior and Investment*, „The American Economic Review” 1990, Vol. 80, Issue 3.

3 E.M.J. Lieber, W. Skimmyhorn, *Peer effects in financial decision-making*, „Journal of Public Economics” 2018, Vol. 163, Issue C; E.W. Wan, J. Xu, Y. Ding, *To Be or Not to Be Unique? The Effect of Social Exclusion on Consumer Choice*, „Journal of Consumer Research” 2014, Vol. 40, Issue 6; P. Kuhn, P. Kooreman i in., *The Effects of Lottery Prizes on Winners and Their Neighbors: Evidence from the Dutch Postcode Lottery*, „American Economic Review” 2011, Vol. 101, Issue 5.

4 F. Erp, N. Vermeer, D. van Vuuren, *Non-financial Determinants of Retirement: A Literature Review*, „De Economist” 2014, Vol. 162, Issue 2.

5 T. Jedynak, *Behawioralne uwarunkowania decyzji o przejściu na emeryturę*, Warszawa 2022.

6 M. Góra, *Retirement Decisions, Benefits and the Neutrality of Pension Systems*, SSRN Scholarly Paper, No. ID 2027846, Social Science Research Network, 2008.

7 F. Chybalski, *Problem racjonalności w decyzjach emerytalnych. Rozważania teoretyczne*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2012, Vol. 262; F. Chybalski, *Decyzje emerytalne w ekonomii: implikacje dla polskiego systemu emerytalnego*, „Ekonomista” 2013, nr 6; F. Chybalski, *Wiek emerytalny z perspektywy ekonomicznej. Studium teoretyczno-empiryczne*, Warszawa 2018.

8 A. Richert-Kaźmierska, *Factors Influencing Decisions to Retire – Case Study of Poland*, „Kwartalnik Prawo-Społeczeństwo-Ekonomia” 2015, nr 3.

oraz Annę Ruzik-Sierdzińską⁹. Przywołane badania koncentrowały się w głównej mierze na poszukiwaniu oraz określaniu siły oddziaływania determinant kończenia pracy zawodowej identyfikowanych na podstawie neoklasycznych modeli emerytalnych. Wątek behawioralnych uwarunkowań decyzji o przejściu na emeryturę był analizowany m.in. przez Łukasza Jurka¹⁰, Sonię Bucholtz i Joannę Rutecką-Górę¹¹, Wojciecha Sieczkowskiego¹², a także Patrycję Kowalczyk-Rólczyńską oraz Magdalенę Swachę-Lech¹³. Wskazane prace jednak jedynie w niewielkim zakresie odwołują się do problematyki wpływu otoczenia społecznego na decyzje emerytalne. Kwestia ta była natomiast podnoszona przez autora we wcześniejszej publikacji, w której stanowiła jeden z kilku wątków badawczych i nie była analizowana równie szczegółowo, co w niniejszym opracowaniu¹⁴. Prezentowane tutaj badania w szczególności odnoszą się do zmodyfikowanego zestawu hipotez badawczych oraz zostały przeprowadzone na nieznacznie przekształconej próbie badawczej, a także wykorzystują inne metody (np. regresję krokową).

Po zidentyfikowaniu luki badawczej dotyczącej wpływu otoczenia społecznego na wybór momentu przejścia na emeryturę w opracowaniu podjęty został problem, który można wyrazić za pomocą dwóch pytań: 1) Kto i w jakim stopniu wpływa na indywidualne decyzje o przechodzeniu na emeryturę? 2) Czy zmiany w zachowaniu otoczenia społecznego mogą wpłynąć na zmiany w planach emerytalnych decydentów? Mając na uwadze tak określony problem, na podstawie studiów literatury przedstawionych w drugiej części opracowania, sformułowano dwie hipotezy badawcze, zgodnie z którymi:

- 1) Na indywidualne decyzje dotyczące wieku przejścia na emeryturę wpływają osoby z otoczenia społecznego decydenta.
- 2) Zmiany w planowanym wieku przejścia na emeryturę w otoczeniu społecznym decydenta wpływają na modyfikacje jego indywidualnych planów emerytalnych.

W nawiązaniu do powyższych hipotez określono główny cel prezentowanych badań: ocenę wpływu otoczenia społecznego na planowany wiek przejścia na emeryturę. Realizacji tego zamiaru służą cele pomocnicze, do których należą: konceptualizacja i operacjonalizacja oddziaływania otoczenia społecznego na decyzje emerytalne, identyfikacja kanałów potencjalnego wpływu tego otoczenia na indywidualne decyzje emerytalne,

9 A. Ruzik-Sierdzińska, *An Attempt to Identify Factors Influencing Retirement Decisions in Poland*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica” 2018, nr 4 (336); A. Ruzik-Sierdzińska, *Retirement Decisions*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2019, nr 3 (142).

10 Ł. Jurek, *Dobrowolność versus przymus w polityce emerytalnej: behawioralne aspekty wieku emerytalnego i decyzji emerytalnych*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2022, nr 3 (154).

11 S. Bucholtz, J. Rutecka-Góra, *The Impact of Framing and Anchoring on Postponing Labour Market Exit – Evidence from Polish NDC + FDC Pension Scheme*, „European Research Studies Journal” 2021, Vol. XXIV, Issue 2.

12 W. Sieczkowski, *Ekonomia behawioralna w konstrukcji systemów zabezpieczenia emerytalnego. Doświadczenia dla Polski*, Warszawa 2023.

13 P. Kowalczyk-Rólczyńska, M. Swacha-Lech, Ł. Jurek, *Intencje emerytalne w kontekście finansowych i pozafinansowych warunków pracy*, „Bank i Kredyt” 2022, nr 53, z. 4.

14 T. Jedynak, *Behawioralne uwarunkowania decyzji o... op. cit.*

ocena wpływu osób z otoczenia społecznego decydenta na jego postanowienia o przejściu na emeryturę, ocena wpływu zmian w planowanym wieku przejścia na emeryturę w otoczeniu społecznym decydenta na jego indywidualne plany dotyczące przejścia na emeryturę.

Opracowanie ma charakter teoretyczno-empiryczny. W warstwie teoretycznej wykorzystane metody badawcze bazują na krytycznej analizie piśmiennictwa i syntezie płynących z niej wniosków. Analizy przedstawione w części empirycznej opierają się na badaniach ilościowych przeprowadzonych przy użyciu autorskiego narzędzia badawczego – kwestionariusza ankiety, w którym poza standardowymi instrumentami zbierania danych posłużono się również metodą kontrolowanego eksperymentu oraz techniką pytań winietowych (epizodów), umożliwiającymi manipulowanie wybranymi zmiennymi. Badania za pomocą kwestionariusza przeprowadzono w lutym 2021 r. na losowej próbie 1114 osób będących uczestnikami panelu badawczego „Reaktor Opinii”, stworzonego przez Instytut Badań Pollster. Opracowując wyniki badań, wykorzystano narzędzia statystyczne, takie jak: analiza korelacji, analiza rozkładów odpowiedzi (testy chi-kwadrat, U Manna-Whitneya) oraz modele wielorakiej regresji logistycznej.

Otoczenie społeczne a przechodzenie na emeryturę

Otoczenie społeczne może dwoma kanałami wpływać na decyzje jednostki dotyczące wyboru momentu przejścia na emeryturę. Można wyróżnić¹⁵:

- Kanał bezpośredni – sprowadza się do oddziaływania ludzi, z którymi decydent ma osobisty kontakt. Najczęściej są to osoby z jego najbliższego otoczenia (rodzina, znajomi, współpracownicy, przełożeni) lub specjaliści, do których zwraca się o radę (np. urzędnicy, doradcy finansowi). W ramach tego kanału jednostki uczą się od innych poprzez dyskusje lub sugestie i wskazówki, a także wyciągając wnioski na podstawie działań innych osób. W ujęciu formalnym wpływ kanału bezpośredniego powoduje zatem zmianę indywidualnych preferencji lub sposobu percepcji problemu decyzyjnego.
- Kanał pośredni – odnosi się z kolei do wpływu, jaki na decydenta mają abstrakcyjne normy obowiązujące w większych grupach społecznych (normy społeczne). Powszechność tego typu norm wynika z tego, że obserwując decyzje podejmowane przez innych, ludzie budują obraz prawidłowego zachowania w swoich grupach społecznych. W odniesieniu do decyzji o przejściu na emeryturę normy społeczne mogą więc wpływać na odczuwanie presji, aby zaprzestać aktywności zawodowej

¹⁵ E. Dufló, E. Saez, *The Role of Information and Social Interactions in Retirement Plan Decisions: Evidence from a Randomized Experiment*, „The Quarterly Journal of Economics” 2003, Vol. 118, Issue 3.

w określonym wieku¹⁶ lub podejmować działania zmierzające do utrzymania na emeryturze konsumpcji na poziomie zbliżonym do przyjętego w ich grupie społecznej.

Istnienie dwóch odrębnych kanałów oddziaływania otoczenia społecznego na jednostkę zauważyli również Hanna van Solinge i Kene Henkens¹⁷, którzy wyróżnili pojęcia „osadzenia społecznego” (ang. *social embeddedness*) oraz „norm społecznych” (ang. *social norms*). „Osadzenie społeczne”, ich zdaniem, odnosi się do bezpośrednio współzależnych preferencji emerytalnych, np. między małżonkami lub między pracownikiem a jego bezpośrednim otoczeniem. Z kolei „normy społeczne” łączone są ze współzależnościami niezwiązanymi z konkretnymi osobami.

Frank Erp, Niels Vermeer i Daniel van Vuuren, analizując wpływ otoczenia społecznego na decyzje emerytalne, odnotowali, że jest on wzmacniany niskim poziomem kompetencji finansowych decydentów¹⁸. Ich zdaniem osoby słabo wykształcone i mające niską świadomość finansową mają większą skłonność do kopiowania zachowań swojego najbliższego otoczenia. Autorzy zwrócili również uwagę, że normy społeczne mogą mieć wpływ nie tylko na przyszłych emerytów, ale także na ich pracodawców, którzy mogą zachęcać pracowników do przejścia na emeryturę w określonym, „standardowym” wieku emerytalnym. Norma społeczna dotycząca „standardowego” wieku emerytalnego może również stać się dla decydenta punktem odniesienia (kotwicą wieku), względem którego rozpatruje on korzyści i koszty związane z wydłużaniem lub skracaniem aktywności zawodowej¹⁹.

Poza rozważaniami *stricte* teoretycznymi problematyka wpływu otoczenia społecznego na decyzje emerytalne była również poruszana w badaniach empirycznych. W zakresie postanowień w sprawie oszczędzania na emeryturę analizy związku między indywidualnymi decyzjami emerytalnymi a zachowaniem osób z otoczenia prowadzili m.in. Esther Duflo i Emmanuel Saez²⁰. Z prowadzonych przez nich badań wynika, że na decyzje zapisu do programów emerytalnych oraz o wysokości składek odprowadzanych do tych programów rzutują wybory dokonywane przez ich współpracowników. W innych badaniach ci sami autorzy wykazali, że działania edukacyjne skierowane do jednostki wpływają nie tylko na jej zachowania oszczędnościowe (udział w dobrowolnym programie emerytalnym), lecz także na postępowanie innych osób z jej otoczenia społecznego²¹.

16 Na przykład powszechne, aczkolwiek błędne jest przekonanie, że wcześniejsze przechodzenie na emeryturę pomaga obniżyć stopę bezrobocia, szczególnie wśród młodych. Zob.: F. Chybalski, *Wiek emerytalny z perspektywy ekonomicznej...*, *op. cit.*, s. 65–78.

17 H. van Solinge, K. Henkens, *Involuntary retirement: The role of restrictive circumstances, timing, and social embeddedness*, „The Journals of Gerontology: Series B: Psychological Sciences and Social Sciences” 2007, Vol. 62, Issue 5.

18 F. Erp, N. Vermeer, D. van Vuuren, *Non-financial Determinants of Retirement...*, *op. cit.*

19 T. Jedynak, *Behawioralne uwarunkowania decyzji o...*, *op. cit.*

20 E. Duflo, E. Saez, *Participation and investment decisions in a retirement plan: the influence of colleagues' choices*, „Journal of Public Economics” 2002, Vol. 85, Issue 1; E. Duflo, E. Saez, *Implications of Pension Plan Features, Information, and Social Interactions for Retirement Saving Decisions* [w:] *Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance*, eds. O.S. Mitchell, S.P. Utkus, Oxford 2004.

21 E. Duflo, E. Saez, *The Role of Information and Social Interactions...*, *op. cit.*

Analizując decyzje o przechodzeniu na emeryturę nauczycieli z Los Angeles, Kristine Brown i Ron Laschever stwierdzili, że przejście na emeryturę innego nauczyciela w poprzednim roku w tej samej szkole zwiększa prawdopodobieństwo podjęcia takiej decyzji przez daną osobę o 1,5–2 pkt proc.²² Raymond Montizaan i Maarten Vendrik odnotowali natomiast, że porównania z kolegami z pracy silnie wpływają na satysfakcję z pracy pracowników sektora publicznego, którzy zbliżają się do wieku emerytalnego²³. Z kolei Niels Vermeer, Maarten van Rooij i Daniel van Vuuren na podstawie eksperymentu obejmującego przyszłych emerytów w Holandii uznali, że na preferowany wiek emerytalny wpływ mają porady i decyzje o przejściu na emeryturę ich rodziny, współpracowników oraz przyjaciół²⁴. Z badań tych autorów wynika, że jeśli w środowisku danej osoby wiek emerytalny wzrósł o rok, to przedłużała ona swoją aktywność zawodową średnio o trzy miesiące. Kwestia wpływu otoczenia społecznego na decyzje związane z przechodzeniem na emeryturę była również przedmiotem badań Chuanmin Zhao i Xi Qu, którzy analizowali zachowania uczestników systemu emerytalnego rolników w Chinach. Z ich badań wynika, że otoczenie społeczne ma istotny wpływ na decyzje o uczestnictwie w tym systemie oraz o poziomie odprowadzanej składki emerytalnej²⁵.

Dla porządku należy również wspomnieć o badaniach Ethana Liebera i Williama Skimmyhorna²⁶, którzy nie potwierdzili istnienia efektu naśladownictwa dotyczącego oszczędzania na emeryturę wśród żołnierzy armii amerykańskiej.

Metodyka badań

Przedmiot i zakres badań

Nakreślając istotę badań empirycznych przeprowadzonych w celu weryfikacji postawionych hipotez, w pierwszej kolejności należy zaznaczyć, że w badaniach tych wpływ otoczenia społecznego na decyzje o przejściu na emeryturę nie był rozpatrywany w oparciu na analizie faktycznych wyborów, ale przez pryzmat planowanego (deklarowanego) wieku przejścia na emeryturę. Takie analizy są powszechną praktyką, która jest stosowana również w niektórych badaniach dotyczących behawioralnych uwarunkowań decyzji

22 K.M. Brown, R.A. Laschever, *When They're Sixty-Four: Peer Effects and the Timing of Retirement*, „American Economic Journal: Applied Economics” 2012, Vol. 4, No. 3.

23 R. Montizaan, M. Vendrik, *Misery Loves Company: Exogenous shocks in retirement expectations and social comparison effects on subjective well-being*, „Journal of Economic Behavior & Organization” 1 stycznia 2014, Vol. 97.

24 N. Vermeer, M. van Rooij, D. van Vuuren, *Retirement Age Preferences: The Role of Social Interactions and Anchoring at the Statutory Retirement Age*, „De Economist” 2019, Vol. 167, Issue 4.

25 C. Zhao, X. Qu, *Peer effects in pension decision-making: evidence from China's new rural pension scheme*, „Labour Economics” 1 kwietnia 2021, Vol. 69.

26 E. Lieber, W. Skimmyhorn, *Peer effects in financial decision-making*, „Journal of Public Economics” 2018, Vol. 163(C).

emerytalnych²⁷. Wśród argumentów przemawiających na korzyść przeprowadzania badań obejmujących planowany wiek przejścia na emeryturę można wymienić m.in.: 1) możliwość wyjaśnienia podejmowania decyzji w warunkach, które znacznie odbiegają od stanu faktycznego²⁸; 2) możliwość wyizolowanej analizy oddziaływania wybranych czynników behawioralnych oraz wykorzystania w badaniach elementów kontrolowanego eksperymentu; 3) szybkość realizacji badań oraz niewielkie nakłady finansowe niezbędne do ich przeprowadzenia.

Zakres podmiotowy badań obejmował uczestników powszechnego systemu emerytalnego w Polsce: kobiety 40–59 lat oraz mężczyzn 45–64 lat. Tak określony obszar wymaga dwóch komentarzy:

- 1) Dolne ograniczenie wiekowe wprowadzono, aby w badaniu uwzględnić jedynie te osoby, które realnie mogły już zacząć myśleć o swojej przyszłości po zakończeniu kariery zawodowej. Zgodnie z modelem przechodzenia na emeryturę Terry'ego A. Beehra²⁹ chodzi o osoby, które znalazły się co najmniej w pierwszej fazie procesu przechodzenia na emeryturę (wyobrażanie sobie przyszłego życia po czasie aktywności zawodowej). Początek tej fazy subiektywnie ustalono na 20 lat przed ustawowym wiekiem emerytalnym dla kobiet i mężczyzn w Polsce, a wprowadzenie górnego ograniczenia miało natomiast na celu wykluczenie z badania tych, którzy taki wiek już osiągnęli.
- 2) Wybrano tylko uczestników powszechnego systemu emerytalnego, aby wyeliminować ewentualny wpływ, jaki na udzielane odpowiedzi mogłyby mieć odmienne zasady uczestnictwa w poszczególnych systemach emerytalnych (powszechnym, rolniczym, zaopatrzeniowym). Z tego samego względu z badania wykluczono również osoby, które co prawda należały do tego systemu, ale ze względu na posiadane przywileje posiadały prawo do wcześniejszej emerytury.

Konstrukcja narzędzia badawczego

Narzędziem wykorzystanym w badaniach empirycznych był kwestionariusz ankiety. Kwestionariusz ten nie był jednak prostym instrumentem służącym zbadaniu opinii i postaw respondentów, ale stanowił rozbudowane narzędzie mające na celu realizację badań eksperymentalnych. Ogółem formularz składał się z 19 pytań o zróżnicowanym charakterze oraz pytań metryczkowych i filtrujących³⁰. W niniejszym opracowaniu

27 J.R. Brown, A. Kapteyn, O.S. Mitchell, *Framing and Claiming: How Information-Framing Affects Expected Social Security Claiming Behavior*, „Journal of Risk and Insurance” 2016, Vol. 83, Issue 1; N. Vermeer, *Age Anchors and the Expected Retirement Age: An Experimental Study*, „De Economist” 2016, Vol. 164, Issue 3; N. Vermeer, M. van Rooij, D. van Vuuren, *Retirement Age Preferences...*, *op. cit.*

28 A. van Soest, H. Vonkova, *How Sensitive Are Retirement Decisions to Financial Incentives? A Stated Preference Analysis*, „Journal of Applied Econometrics” 2014, Vol. 29, Issue 2, s. 247.

29 T.A. Beehr, *To retire or not to retire: That is not the question*, „Journal of Organizational Behavior” 2014, Vol. 35, Issue 8.

30 Więcej informacji na temat budowy omawianego narzędzia badawczego w pracy: T. Jedynak, *Behawioralne...*, *op. cit.* W pracy tej znajdują się również szczegółowe informacje dotyczące zastosowanych metod oceny rzetel-

szczegółowo przyjrano się odpowiedziom udzielonym przez respondentów na trzy pytania (zob. załącznik 1).

Dwa pierwsze pytania miały na celu weryfikację hipotezy 1. Miały one standardowy charakter i dotyczyły deklaracji, z czyich porad respondenci zamierzają skorzystać, gdy będą podejmować decyzję o przejściu na emeryturę (dalej: pytanie 1), oraz określenia, jak dużą wagę przywiązują oni do sugestii wysuwanych przez poszczególne osoby (dalej: pytanie 2).

Pytanie 3, służące weryfikacji hipotezy 2, miało bardziej złożony charakter. Aby zbadać, czy i jak zmiany w zachowaniu emerytalnym otoczenia społecznego wpływają na planowany wiek przejścia na emeryturę, wykorzystano w nim formułę pytania winietowego³¹. Pytania tego typu mają postać opowiadania o hipotetycznych postaciach przedstawionych w określonych okolicznościach, do których respondent ma się odnieść³². Co istotne, pytania winietowe z powodzeniem stosowano już w wielu badaniach eksperymentalnych z zakresu nauk społecznych. W odniesieniu do postaw i zachowań emerytalnych technikę tę wykorzystali m.in. Niels Vermeer, Maarten van Rooij i Daniel van Vuuren³³ oraz Anya Samek, Arie Kapteyn i Andre Gray³⁴.

Wykorzystanie w kwestionariuszu pytania winietowego miało na celu przeprowadzenie wyizolowanej analizy wpływu wybranych zmiennych (tj. zmiennych zawartych w treści pytania) na preferencje respondentów dotyczące planowanego wieku przejścia na emeryturę. Zgodnie z koncepcją tego rodzaju pytań założono, że respondenci, którym przedstawiony zostanie opis sytuacji fikcyjnych osób, będą brali pod uwagę jedynie te zmienne, które są zawarte w poszczególnych scenariuszach, ignorując przy tym inne zmienne, które w rzeczywistości mogłyby wpływać na udzielane odpowiedzi. Zastosowanie tego narzędzia w tym kontekście posiada jeszcze jedną ważną zaletę – pozwala na konfrontację z realną sytuacją decyzyjną dotyczącą przechodzenia na emeryturę różnych badanych, a nie tylko tych, którym do osiągnięcia wieku emerytalnego zostało relatywnie mało czasu.

Pytanie o wpływ otoczenia społecznego na decyzje emerytalne przedstawiało opis osoby, która miała zdecydować, kiedy w hipotetycznym systemie emerytalnym (opisanym na początku kwestionariusza)³⁵ przejść na emeryturę. Zadaniem respondenta było

ności i trafności narzędzia badawczego (m.in. konsultacje eksperckie oraz badania pilotażowe wraz z wywiadami kognitywnymi). Wyniki omawianego badania empirycznego zostały wykorzystane przez autora również w innych opracowaniach, spośród których dotychczas ukazały się: T. Jedynak, *Behawioralne uwarunkowania decyzji...*, *op. cit.*, oraz *idem*, *Does the Formulation of the Decision Problem Affect Retirement? – Framing Effect and Planned Retirement Age*, „International Journal of Environmental Research and Public Health” 2022, Vol. 19, Issue 4.

31 W piśmiennictwie krajowym spotykane jest również tłumaczenie angielskiego *vignette question* jako „metoda epizodów”, np. J. Przeperski, *Metoda epizodów (vignettes) w badaniach społecznych i familiologicznych. Konteksty teoretyczne i praktyczne*, „Problemy Polityki Społecznej. Studia i Dyskusje” 2018, Vol. 42.

32 J. Finch, *The Vignette Technique in Survey Research*, „Sociology” 1987, Vol. 21, Issue 1, s. 105.

33 N. Vermeer, M. van Rooij, D. van Vuuren, *Retirement Age Preferences...*, *op. cit.*

34 A. Samek, A. Kapteyn, A. Gray, *Using Vignettes to Improve Understanding of Social Security and Annuities*, SSRN Scholarly Paper, No. ID 3584909, Social Science Research Network, 2019.

35 Wprowadzenie krótkiego opisu hipotetycznego systemu emerytalnego na początku badania miało na celu oderwanie badanych od realiów polskiego systemu emerytalnego w kontekście minimalnego wieku emerytalnego. Zgodnie

wskazanie, na jaki wiek on by się zdecydował, gdyby był na miejscu opisywanej w przykładzie osoby. Pytanie to było przy tym zadawane w czterech losowo przydzielanych wariantach (zob. tabela 1).

Tabela 1. Warianty planowanego wieku przejścia na emeryturę oraz zachowania otoczenia społecznego w pytaniu 3

Wariant (oznaczenie kodowe)	Pierwotnie planowany wiek przejścia na emeryturę	Wiek emerytalny w otoczeniu społecznym	Liczba badanych, którym przedstawiono wariant pytania	
			kobiety	mężczyźni
W1	65	66	131	127
W2	65	68	143	143
W3	63	64	158	113
W4	63	66	137	127
razem	-	-	569	510

Źródło: opracowanie własne

Każdy z wariantów pytania zawierał opis sytuacji, w której początkowo planowany przez hipotetyczną osobę wiek przejścia na emeryturę był zgodny z zachowaniami emerytalnymi jej otoczenia społecznego. Następnie uczestnicy dowiadywali się, że w momencie, kiedy opisywana osoba była już blisko przejścia na emeryturę, przeciętny wiek przechodzenia na emeryturę osób z jej otoczenia społecznego wzrósł z początkowego poziomu o rok (warianty W1 i W3) lub o trzy lata (warianty W2 i W4). Aby upewnić się, że konkretne wartości wieku emerytalnego podane w treści pytania nie obciążają udzielanych odpowiedzi, poza jednoznacznie kojarzącym się ustawowym wiekiem przejścia na emeryturę mężczyzn w Polsce, czyli 65 lat w wariantach W1 i W2, badanym przedstawiono również warianty pytania, w których referencyjnie wskazane są 63 lata (W3 i W4). Z kolei aby uniknąć potencjalnego uprzedzenia ze względu na płeć, poszczególne warianty pytania wyświetlały się badanym w wersjach zgodnych z zadeklarowaną przez nich na początku badania płcią (osoba przedstawiona w opisie była odpowiednio kobietą lub mężczyzną).

Rozumowanie badawcze stanowiące podstawę do sformułowania pytania 3 opierało się na założeniu, że jeżeli zmiany w zachowaniu otoczenia społecznego faktycznie mają znaczenie przy wyborze wieku przejścia na emeryturę, to rozkłady odpowiedzi na poszczególne warianty pytania będą się od siebie różnić. Na korzyść hipotezy 2 będzie przy tym przemawiać sytuacja, w której większej zmianie wieku emerytalnego w otoczeniu społecznym będzie towarzyszyć przeciętnie wyższy wiek emerytalny wskazywany przez badanych.

z treścią tego opisu eksperci omawiają obecnie założenia całkowicie nowej propozycji systemu, gdzie będzie istnieć swoboda decyzji dotyczącej wyboru wieku przejścia na emeryturę, a wysokość świadczenia będzie zależna od wieku zakończenia aktywności zawodowej.

Charakterystyka próby badawczej

Badanie empiryczne za pomocą kwestionariusza badawczego zostało przeprowadzone metodą CAWI (ang. *computer-assisted web interview*) w lutym 2021 r. wśród losowo dobranych uczestników panelu badawczego „Reaktor Opinii”. Z punktu widzenia rzetelności badań i wiarygodności uzyskanych wyników istotne jest, że uczestnicy panelu za wypełnianie ankiet otrzymali wynagrodzenie³⁶.

Ogółem w badaniu udział wzięło 1114 respondentów, spośród których 1079 osób spełniło kryteria kwalifikacji do analizowanej próby. Podstawowe informacje na temat struktury próby badawczej zamieszczono w tabeli 2.

Tabela 2. Charakterystyka próby badawczej

Charakterystyka	Liczba respondentów	Udział (%)
razem	1079	100
płeć		
kobieta	569	52,7
mężczyzna	510	47,3
wiek		
40–44	159	14,7
45–49	275	25,5
50–54	281	26,0
55–59	242	22,4
60–64	122	11,3
wykształcenie		
podstawowe	268	24,8
średnie	466	43,2
wyższe	345	32,0
rodzaj wykonywanej pracy		
nieaktywny zawodowo	110	10,2
praca umysłowa, biurowa, administracyjna	296	27,4
praca fizyczna	260	24,1
zawód wymagający kontaktu z ludźmi, zarządzanie zespołem	218	20,2
zawód wysokospecjalistyczny	88	8,2
rencista	107	9,9
stan cywilny		
bez partnera	271	25,1
ma partnera	808	74,9
liczba dzieci		
brak	205	19,0
jedno	286	26,5
dwoje	417	38,6
troje lub więcej	171	15,8

³⁶ Panel funkcjonuje od 2014 r. Obecnie uczestniczy w nim 176,7 tys. panelistów, którzy przeszli kilkustopniowy proces rejestracji. W celu zapewnienia rzetelności otrzymywanych danych badawczych w panelu wykorzystywany jest automatyczny system monitorujący podejrzane wyniki, spójność odpowiedzi oraz czas ich udzielania przez poszczególnych respondentów. Ponadto projekty badawcze prowadzone na panelu są nadzorowane przez zespół analityków, który na bieżąco śledzi postępy w realizacji poszczególnych badań i weryfikuje ich poprawność. Zob. Instytut Badań Pollster (www.pollster.pl), „Reaktor Opinii” (<https://reaktoropinii.pl/>).

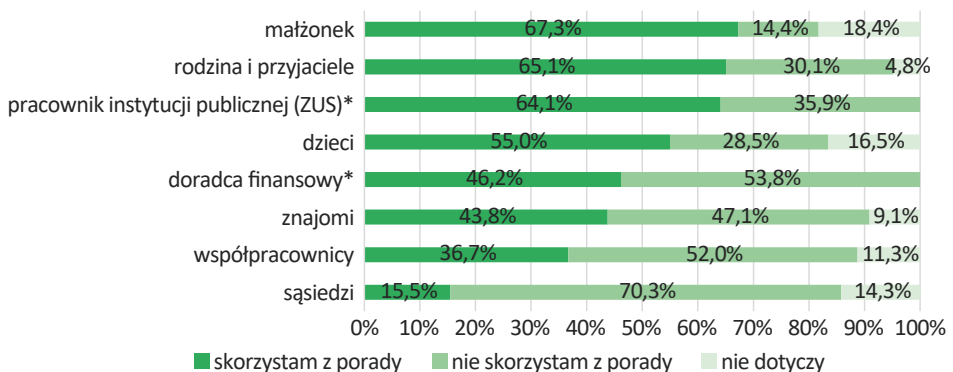
Charakterystyka	Liczba respondentów	Udział (%)
miejsce zamieszkania		
wieś	393	36,4
miasto do 50 000 mieszkańców	250	23,2
miasto od 50 001 do 200 000 mieszkańców	219	20,3
miasto powyżej 200 001 mieszkańców	217	20,1
subiektywna sytuacja finansowa		
zła	186	17,2
umiarkowana	546	50,6
dobra	347	32,2
subiektywny stan zdrowia		
zły	143	13,3
umiarkowany	423	39,2
dobry	513	47,5
rodzaj wykonywanej pracy		
nie pracuje	110	10,2
praca umysłowa, biurowa, administracyjna	296	27,4
praca fizyczna	260	24,1
zawód wymagający kontaktu z ludźmi, zarządzanie zespołem	218	20,2
zawód wysokospecjalistyczny	88	8,2
rencista	107	9,9

Źródło: opracowanie własne

Wyniki

W pierwszym etapie badania weryfikowano, czy na indywidualne wybory o wieku przejścia na emeryturę wpływa otoczenie społeczne osoby podejmującej decyzje (hipoteza 1). W tym celu respondentom zadano bezpośrednie pytanie o to, z czyich porad zamierzają skorzystać, gdy będą podejmować decyzję o przejściu na emeryturę (pytanie 1). Rozkład odpowiedzi udzielanych przez badanych zilustrowano na wykresie 1.

Wykres 1. Skłonność do korzystania z porad wybranych osób z otoczenia społecznego



* We wskazanych wariantach respondenci nie mieli możliwości zaznaczyć opcji „nie dotyczy”.

Źródło: opracowanie własne

Pogłębiona analiza udzielonych odpowiedzi, która opiera się na interpretacji tabeli wielozdzielczej, wartościach współczynnika V Cramera oraz na testach chi-kwadrat, sugeruje, że profil społeczno-demograficzny badanych istotnie wpływał na skłonność do korzystania z porad innych osób (zob. tabela 3). W szczególności stwierdzono, że statystycznie istotne są następujące zależności:

- kobiety częściej niż mężczyźni mówią, że wykorzystają porady dzieci;
- osoby młodsze częściej niż starsze chcą skorzystać ze wskazówek innych osób [rodziny, dzieci oraz pracowników Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS)];
- osoby z wyższym wykształceniem częściej przyjmują rady współpracowników, a jednocześnie rzadziej wskazują, że zastosują sugestie sąsiadów;
- charakter wykonywanej pracy jest skorelowany z zamiarem stosowania się do wskazówek współmałżonka, dzieci i znajomych (osoby wykonujące zawody wysokospecjalistyczne przyznają się do większej skłonności do wykorzystania porad innych osób, o najmniejszej podatności mówią natomiast renciści), a także współpracowników (największą skłonność do korzystania z ich porad deklarują pracownicy fizyczni);
- co oczywiste, jeśli respondent posiada partnera lub dzieci, będzie chciał oprzeć się na ich sugestiach i wiedzy. Warto jednak odnotować, że posiadanie partnera istotnie zmniejsza ochotę na skorzystanie z porad współpracowników, a posiadanie dzieci wpływa na zmniejszenie chęci korzystania z porad sąsiadów.

Jednocześnie nie odnotowano, aby miejsce zamieszkania w istotny sposób wpływało na rozkłady udzielanych odpowiedzi.

Tabela 3. Skłonności do korzystania z porad wybranych osób a wybrane zmienne społeczno-demograficzne

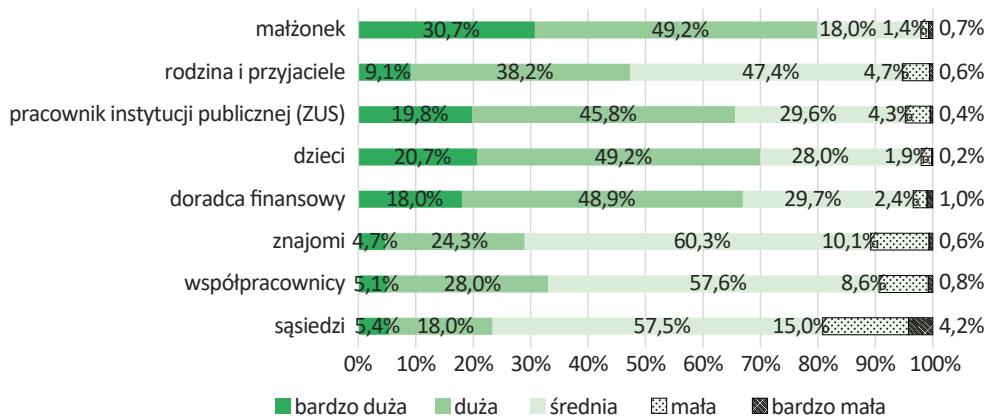
Wyszczególnienie		Płeć	Wiek	Wykształcenie	Charakter pracy	Stan cywilny	Liczba dzieci	Miejsce zamieszkania
małżonek	chi ²	0,634	0,803	0,055	0,000	0,000	0,000	0,960
	V-Cramera	0,029	0,065	0,093	0,157	0,658	0,238	0,260
rodzina	chi ²	0,095	0,007	0,065	0,094	0,000	0,660	0,054
	V-Cramera	0,066	0,140	0,091	0,087	0,121	0,062	0,076
pracownik instytucji publicznej (ZUS)	chi ²	0,159	0,030	0,819	0,184	0,074	0,345	0,259
	V-Cramera	0,043	0,089	0,019	0,084	0,054	0,055	0,061
dzieci	chi ²	0,000	0,002	0,196	0,010	0,000	0,000	0,302
	V-Cramera	0,139	0,149	0,053	0,104	0,330	0,414	0,058
doradca finansowy	chi ²	0,228	0,057	0,645	0,961	0,222	0,390	0,392
	V-Cramera	0,037	0,092	0,029	0,031	0,037	0,053	0,053
znajomi	chi ²	0,465	0,185	0,000	0,037	0,167	0,154	0,221
	V-Cramera	0,038	0,102	0,097	0,095	0,058	0,066	0,062
współpracownicy	chi ²	0,177	0,546	0,007	0,000	0,000	0,069	0,664
	V-Cramera	0,057	0,053	0,081	0,173	0,131	0,074	0,044
sąsiedzi	chi ²	0,884	0,553	0,000	0,074	0,012	0,032	0,542
	V-Cramera	0,150	0,056	0,105	0,089	0,091	0,080	0,048

Uwaga: Pogrubioną czcionką zaznaczono wyniki testów chi-kwadrat wskazujące na istnienie badanej zależności na poziomie istotności $\alpha < 0,05$.

Źródło: opracowanie własne

Aby zbadać siłę wpływu poszczególnych osób (grup osób) na podejmowane decyzje, respondentów zapytano o to, jak dużą wagę przywiązują do porad udzielanych przez tych, których wskazali w odpowiedzi na wcześniejsze pytanie.

Wykres 2. Waga przywiązywana do porad wybranych osób z otoczenia społecznego



Źródło: opracowanie własne

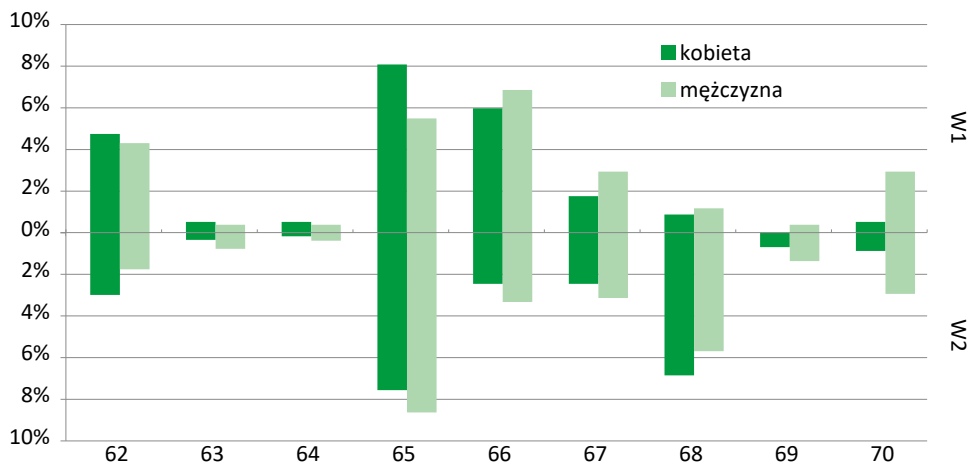
Uzyskane odpowiedzi pokazują, że waga przywiązywana do porad udzielanych przez poszczególne kategorie osób ze środowiska respondentów jest zróżnicowana (zob. wykres 2). W zestawieniu z odpowiedziami udzielonymi na wcześniejsze pytanie zwraca uwagę pewna konsekwencja badanych. Najważniejsze były wskazówki udzielane przez najbliższych (małżonków, rodzinę i przyjaciół, dzieci), byli oni jednocześnie najczęściej wskazywani jako osoby, do których respondenci zamierzają się zwrócić po radę. Warto również odnotować, że im słabsza więź z daną osobą (lub grupą), czyli jest dalsza relacja, tym mniejsza jest chęć respondenta do opierania się na jej wiedzy i wskazówkach. Pozytywnym zaskoczeniem jest dość znaczna waga przywiązywana do porad udzielanych przez pracowników instytucji publicznych i doradców finansowych (suma odpowiedzi „bardzo duża” i „duża” wynosiła odpowiednio 65,6 proc. oraz 66,9 proc.). W kontekście wniosków aplikacyjnych płynących z badań obserwacja ta nakazuje podkreślić rolę, jaką profesjonalni doradcy odgrywają w formowaniu decyzji dotyczących przechodzenia na emeryturę.

Na podstawie odpowiedzi udzielonych na pytanie 3 przeprowadzono w kolejnym etapie badania weryfikację hipotezy 2.

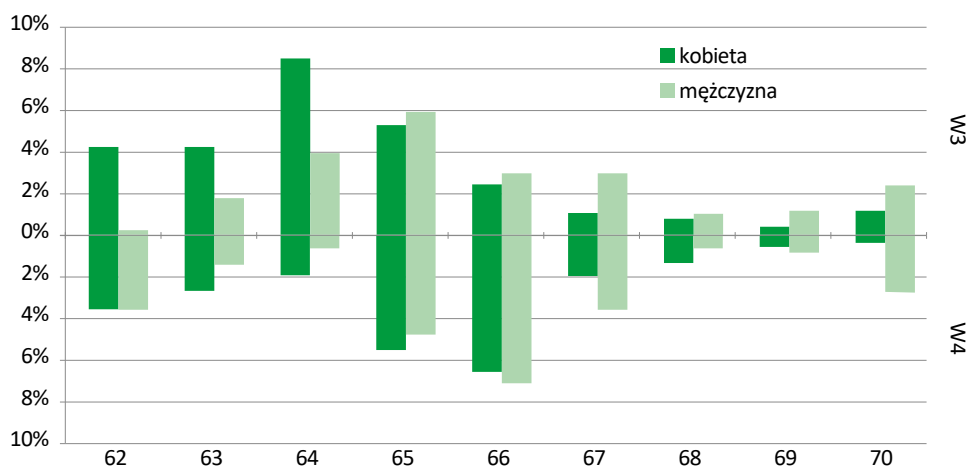
Analiza prezentowanych na wykresie 3 rozkładów odpowiedzi na warianty pytania winietowego prowadzi do wniosku, że występujące w badanej próbie różnice są zgodne ze sformułowanymi wcześniej oczekiwaniami. Osoby odpowiadające na warianty pytania opisujące większą zmianę wieku emerytalnego w otoczeniu społecznym (W2 i W4) faktycznie wskazywały bowiem przeciętnie wyższy wiek przejścia na emeryturę niż osoby, które zapoznały się z wariantami przewidującymi mniejszą zmianę (zob. tabela 4).

Wykres 3. Wpływ otoczenia społecznego na planowany wiek przejścia na emeryturę

a) Pierwotnie planowane przejście na emeryturę w wieku 65 lat



b) Pierwotnie planowane przejście na emeryturę w wieku 63 lat



Źródło: opracowanie własne

Tabela 4. Średni wiek emerytalny wskazywany w odpowiedzi na różne warianty pytania winietowego

Wyszczególnienie	W1	W2	W3	W4
ogółem	65,51			
	65,34	66,24	65,04	65,37
kobiety	65,10			
	64,95	66,06	64,42	65,01
mężczyźni	65,97			
	65,74	66,41	65,91	65,76

Źródło: opracowanie własne

Aby uogólnić powyższe obserwacje na populację, z której pochodzi analizowana próba, przeprowadzono testy U Manna-Whitneya (przy założeniu hipotezy 0: dystrybuanty porównywanych rozkładów są takie same). Uzyskane wyniki wskazują, że porównywane rozkłady rzeczywiście różnią się od siebie statystycznie istotnie (zob. tabela 5). Spostrzeżenie to stanowi argument przemawiający za stwierdzeniem prawdziwości hipotezy 2.

Tabela 5. Porównanie rozkładów odpowiedzi na różne warianty pytania (test U Manna-Whitneya)

Wyszczególnienie	Ogółem		Kobiety		Mężczyźni	
	W1-W2	W3-W4	W1-W2	W3-W4	W1-W2	W3-W4
porównywane warianty						
statystyka Z	-4,725	-2,832	-4,510	-2,147	-3,446	-0,178
p-value	0,000	0,005	0,000	0,032	0,001	0,858

Uwaga: pogrubioną czcionką zaznaczono wyniki istotne na poziomie $\alpha < 0,05$.

Źródło: opracowanie własne

Pogłębione analizy oddziaływania otoczenia społecznego na planowany wiek przejścia na emeryturę przeprowadzono za pomocą wieloczynnikowej regresji logistycznej. Za pomocą tej metody dokonano dwóch odrębnych analiz, w ramach których zbudowano po trzy modele regresji (odpowiednio: dla populacji ogółem, dla kobiet oraz dla mężczyzn). W analizie 1 badano, jak zmiany wieku emerytalnego w otoczeniu społecznym przedstawione w wariantach W1 i W2 rzutowały na prawdopodobieństwo zadeklarowania planowanego przejścia na emeryturę, gdy osiągnięte 68 lat lub więcej. Z kolei w analizie 2 sprawdzano, jaki wpływ na prawdopodobieństwo zadeklarowania przejścia na emeryturę w wieku 66 lat lub później mają zmiany wieku emerytalnego przedstawione w wariantach W3 i W4.

W przeprowadzonych badaniach wstępny model regresji logistycznej miał postać:

$$P(Y) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8)}}$$

gdzie:

$P(Y)$ – prawdopodobieństwo przejścia na emeryturę powyżej wskazanego wieku (68 lat w analizie 1 i 66 lat w analizie 2),

X_1 – wpływ otoczenia społecznego,

X_2 – płeć,

X_3 – wiek,

X_4 – poziom wykształcenia,

X_4 – sytuacja finansowa,

X_5 – stan zdrowia,

X_6 – stan cywilny,

X_7 – liczba dzieci,

X_8 – rodzaj wykonywanej pracy,

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6, \beta_7, \beta_8$, – współczynniki odpowiednich zmiennych objaśniających,

β_0 – stała.

Zmienną objaśnianą w skonstruowanych modelach był deklarowany przez badanych wiek przejścia na emeryturę, który poddano dychotomizacji, przypisując mu wartość 1, jeżeli jego pierwotna wartość była równa lub wyższa wiekowi badanemu w ramach danej analizy, oraz 0 w przeciwnym przypadku. Zmiennymi objaśniającymi były natomiast wariant pytania reprezentujący wpływ otoczenia społecznego oraz kolejne zmienne kontrolne będące jednocześnie czynnikami wpływającymi na decyzje o przejściu na emeryturę, które są uwzględniane w neoklasycznych modelach emerytalnych.

Po zbudowaniu formalnego modelu logitowego oszacowano jego parametry strukturalne dla każdej z analiz. Ponieważ nie wszystkie zmienne uwzględnione w zbudowanych modelach okazały się mieć istotny wpływ na prawdopodobieństwo przejścia na emeryturę powyżej wskazanego wieku, w kolejnym kroku, w celu dopasowania modeli i wyeliminowania nieistotnych zmiennych, zastosowano regresję krokową. Biorąc pod uwagę sposób doboru zmiennych objaśniających (predefiniowany zbiór zmiennych), zastosowano metodę selekcji krokowej wstecznej Walda³⁷. Wartości oszacowanych parametrów poszczególnych modeli przedstawiono w tabeli 6 (cała populacja) oraz w załączniku 2 (modele dla kobiet i mężczyzn).

Tabela 6. Parametry oszacowanych modeli regresji dla całej populacji

Zmienna	Analiza 1 P(≥ 68 lat)		Analiza 2 P(≥ 66 lat)	
	iloraz szans Exp(B)	95% przedział ufności	iloraz szans Exp(B)	95% przedział ufności
otoczenie społeczne [ref. - w analizie 1 – zmiana z 65 na 66 lat (W1) - w analizie 2 – zmiana z 63 lat na 64 lata (W3)]	3,784 ***	2,40–5,97	2,372 ***	1,63–3,45
płeć (ref. kobieta)	1,909 ***	1,19–3,06	2,766 ***	1,90–4,03
wiek	0,967 *	0,93–1,00	zmienna nieuwzględniona w modelu	
wykształcenie (ref. – podstawowe) – średnie – wyższe	2,867 *** 3,266 ***	1,55–5,31 1,72–6,22	1,539 * 3,481 ***	0,94–2,52 2,08–5,83
stan cywilny (ref. bez partnera)	zmienna nieuwzględniona w modelu		0,656 *	0,43–1,01
stała	0,000 ***		0,000 ***	
istotność modelu (p-value)	< 0,001		< 0,001	
R² Coxa i Snella	0,108		0,132	
R² Nagelkerkego	0,162		0,177	
test Hosmera-Lemeshowa (p-value)	0,324		0,711	

* $p < 0,1$,

** $p < 0,05$,

*** $p < 0,01$.

Źródło: opracowanie własne

37 A. Field, *Discovering statistics using SPSS*, 2nd ed., 2005.

Interpretując wyniki przeprowadzonych analiz, należy odnotować, że oszacowane modele regresji pozwalają jedynie w ograniczonym zakresie wyjaśnić decyzje dotyczące planowanego wieku przejścia na emeryturę (patrz odpowiednie wartości R^2 Coxa i Snella oraz R^2 Nagelkerkego). Uzyskane wyniki potwierdzają jednak, że każdy z estymowanych modeli jest statystycznie istotny (p -value w testach istotności parametrów poszczególnych modeli $< 0,001$). Ponadto wyniki testów Hosmera-Lemeshowa (wartość $p > 0,05$) wskazują na dobre dopasowanie tych modeli (z wyjątkiem modelu dla kobiet w analizie 1) i uzasadniają poprawność wnioskowania o wpływie wybranych zmiennych na prawdopodobieństwo przejścia na emeryturę powyżej określonego wieku.

Analiza regresji jednoznacznie wskazuje, że zmienną, która istotnie wpływała na prawdopodobieństwo zadeklarowania przejścia na emeryturę później niż w wieku 66 lub 68 lat, był wariant wylosowanego pytania winietowego. Badani, którym przedstawiono wariant W2 (zmiana wieku emerytalnego w otoczeniu społecznym z 65 na 68 lat), w porównaniu z badanymi, którym zaprezentowano warianty pytania W1 (zmiana z 65 na 66 lat), mieli ponad 3,78-krotnie większe szanse na wskazanie planowanego wieku przejścia na emeryturę ≥ 68 lat. Z kolei iloraz szans w przypadku zestawienia respondentów, którym zaprezentowano wariant W4 (zmiana z 63 na 66 lat), z osobami, którym przedstawiono wariant W3 (zmiana z 63 na 64 lata), wynosił 2,37. Można zatem wnioskować, że respondenci, deklarując planowany wiek przejścia na emeryturę, faktycznie uwzględniali zmiany w wieku emerytalnym w swoim środowisku.

Parametry modeli regresji oszacowanych osobno dla kobiet i mężczyzn (zob. załącznik 2) potwierdzają wnioski dotyczące istotnego wpływu otoczenia społecznego na planowany wiek przejścia na emeryturę. Pozwalają one również wysunąć przypuszczenie, że otoczenie społeczne ma większy wpływ na kobiety. Świadczą o tym istotność statystyczna oszacowanych ilorazów szans w poszczególnych modelach oraz wartości liczbowe tych współczynników. Na przykład wariant W2 zwiększał szanse kobiet na wskazanie wieku emerytalnego ≥ 68 lat prawie 7,77 razy, a mężczyzn 2,33 razy. Z kolei wariant W4 zwiększał szanse kobiet na wskazanie wieku ≥ 66 lat o ponad 3,49 razy, podczas gdy wśród mężczyzn było to 1,79 razy.

Poza wnioskami dotyczącymi wpływu zmian w otoczeniu społecznym przeprowadzone analizy pozwoliły również na sformułowanie spostrzeżeń dotyczących wpływu, jaki na decyzje dotyczące planowanego wieku przejścia na emeryturę mają klasyczne czynniki uwzględniane w standardowych modelach emerytalnych.

Stwierdzono, że zwłaszcza lepsze wykształcenie wiąże się z większymi szansami na wskazanie wyższego wieku emerytalnego. Na przykład w porównaniu z mężczyznami z wykształceniem podstawowym mężczyźni z wykształceniem wyższym mieli 4,05 razy większe szanse na wskazanie planowanego wieku przejścia na emeryturę ≥ 68 lat oraz 3,88 razy większe na wskazanie planowanego wieku przejścia na emeryturę ≥ 66 lat. Obserwacja ta sugeruje, że szeroko rozumiane wykształcenie może odgrywać kluczową rolę w stymulowaniu wydłużania aktywności zawodowej. Wyniki analiz 1 oraz 2 wskazują również, że na planowany wiek przejścia na emeryturę istotnie wpływała płeć. Jeśli respondent był mężczyzną, to szanse na wskazanie

wieku emerytalnego ≥ 68 lat zwiększały się o 90,9 proc., a na wskazanie ≥ 66 lat o 176,6 proc.

Do innych zmiennych kontrolnych, które w poszczególnych modelach miały istotny wpływ na prawdopodobieństwo przejścia na emeryturę powyżej określonego wieku, należą: wiek, stan cywilny oraz liczba posiadanych dzieci. Wartość ilorazu szans w analizie 1 dla całej populacji wskazuje, że wzrost wieku badanego o jeden rok powodował spadek szans na zakładane przejście na emeryturę ≥ 68 lat o 3,3 proc. Oznacza to, że im starszy był badany, tym mniejsza była jego skłonność do przedłużenia aktywności zawodowej. Parametry modeli w analizie 2 wskazują natomiast, że posiadanie partnera lub partnerki zmniejszało szanse na określenie planowanego wieku przejścia na emeryturę. Podobnej zależności nie wykazano jednak w żadnym z modeli w ramach analizy 1. W przypadku kobiet istotną zmienną w analizie 2 była także liczba dzieci. Nieoczekiwanie jednak posiadanie większej liczby dzieci zwiększało prawdopodobieństwo późniejszego przejścia na emeryturę.

Przeprowadzone analizy nie wykazały, aby sytuacja finansowa, która jest jednym z kluczowych czynników uwzględnianych w neoklasycznych modelach emerytalnych, była ważna dla wskazania momentu zakończenia aktywności zawodowej. Badania nie potwierdziły również występowania istotnych zależności pomiędzy planowanym wiekiem przejścia na emeryturę a stanem zdrowia oraz charakterem wykonywanej pracy.

Dyskusja i podsumowanie

Podsumowując całokształt przeprowadzonych badań, stwierdza się, że wykazały one istotny wpływ otoczenia społecznego na indywidualne decyzje dotyczące wieku przejścia na emeryturę. Uzyskane rezultaty przemawiają również za przyjęciem obu postawionych we wstępie hipotez badawczych:

- Wysoka skłonność respondentów do korzystania z porad innych osób oraz deklarowana przez nich waga, jaką przywiązują oni do opinii swojego otoczenia społecznego, jednoznacznie wskazują, że na decyzje badanych dotyczące wieku przejścia na emeryturę wpływają osoby z ich środowiska (hipoteza 1).
- Wyniki kontrolowanego eksperymentu badawczego przeprowadzonego za pomocą pytania winietowego wskazują, że zmiany w planowanym wieku przejścia na emeryturę w otoczeniu społecznym decydentów istotnie wpływają na modyfikację ich indywidualnych planów emerytalnych (hipoteza 2). Świadczą o tym zarówno wnioski płynące z porównania rozkładów odpowiedzi na różne warianty pytania winietowego, jak i oszacowane parametry modeli regresji logistycznej.

Odnosząc tak sformułowane konkluzje do wyników wcześniejszych badań, wskazuje się, że wpisują się one w ogólne wnioski formułowane w odniesieniu do wpływu otoczenia społecznego na decyzje emerytalne. Przeprowadzone badania potwierdzają m.in. obserwacje K. Brown i R. Laschevera, według których preferowany wiek emerytalny jest wrażliwy na

zmiany w wieku emerytalnym otoczenia społecznego³⁸. Sformułowane wnioski są również spójne z odkryciami N. Vermeera, M. van Rooija i D. van Vuurena, którzy stwierdzili, że większe zmiany w wieku przejścia na emeryturę osób z otoczenia społecznego badanych powodują znaczniejszy wzrost preferowanego przez nich wieku emerytalnego³⁹. Również część wniosków pobocznych, które nie odnosiły się bezpośrednio do weryfikowanych hipotez badawczych, wpisuje się w dominujący w piśmiennictwie pogląd o czynnikach wpływających na decyzje emerytalne. W szczególności dotyczy to wpływu płci, wieku oraz poziomu wykształcenia⁴⁰. W kontekście rezultatów innych badań zaskakujące są jednak obserwacje odnoszące się do kierunku oddziaływania liczby posiadanych dzieci oraz faktu posiadania partnera na decyzje dotyczące momentu przejścia na emeryturę, a także brak wpływu na te decyzje sytuacji finansowej oraz stanu zdrowia badanych⁴¹.

Poza wyciągnięciem wniosków dotyczących wpływu otoczenia społecznego przeprowadzone badania pozwoliły poczynić również obserwacje na temat wpływu innych uwarunkowań behawioralnych na decyzje dotyczące planowanego przejścia na emeryturę. Na wykresie 3 widać, że kształty rozkładów odpowiedzi są dalekie od kształtu rozkładu normalnego, którego należałoby się spodziewać, gdyby preferencje względem wieku emerytalnego nie były obciążone inklinacjami behawioralnymi. Wskazywanie przez respondentów najczęściej 65 lat (25,6 proc. odpowiedzi ogółem) można tłumaczyć działaniem efektu zakotwiczenia. Od lat 50. XX w. 65 lat to w Polsce granica ustawowego wieku emerytalnego dla mężczyzn, cezura ta jest tak głęboko zakorzeniona w świadomości respondentów, że pełni dla nich funkcję uniwersalnego punktu odniesienia⁴². Na relatywnie częste wskazywanie 66 lat w wariancie W1 (28,7 proc. odpowiedzi), 68 lat w W2 (23,8 proc.), 63 lat w wariancie W3 (25,1 proc.) oraz 66 lat w W4 (27,7 proc.) mogła natomiast wpływać sugestia zawarta w treści danej wersji pytania. Obserwacje te stanowią argument przemawiający za wysuwaną w piśmiennictwie hipotezą dotyczącą wpływu opcji domyślnych na wiek emerytalny⁴³.

Wnioski płynące z przeprowadzonych badań, poza wkładem metodycznym oraz empirycznym, są również wartościowe dla twórców polityki publicznej, którzy mogą wykorzystać je do projektowania systemów emerytalnych uwzględniających czynniki społeczne oraz do opracowania działań mających na celu zmianę zachowań emerytalnych. Wyniki analiz dowodzą bowiem, że skutecznym narzędziem stymulowania dłuższej aktywności zawodowej może być eksponowanie w przekazie społecznym przykładów długiej pracy

38 K.M. Brown, R.A. Laschever, *When They're Sixty-Four...*, *op. cit.*

39 N. Vermeer, M. van Rooij, D. van Vuuren, *Retirement Age Preferences...*, *op. cit.*

40 Zob. np. F. Chybalski, *Wiek emerytalny z perspektywy ekonomicznej...*, *op. cit.*; I. Olejnik, *Intention to continue professional work after reaching retirement age and its determinants*, „*Ekonometria*” 2017, t. 2 (56).

41 Zob. np. D.S. Dwyer, O.S. Mitchell, *Health problems as determinants of retirement: are self-rated measures endogenous?*, „*Journal of Health Economics*” 1999, Vol. 18, Issue 2; C.P. Montalto, Y. Yuh, S. Hanna, *Determinants of planned retirement age*, „*Financial Services Review*” 2000, Vol. 1, Issue 9.

42 N. Vermeer, *Age Anchors and the Expected Retirement Age...*, *op. cit.*; N. Vermeer, M. van Rooij, D. van Vuuren, *Retirement Age Preferences...*, *op. cit.*

43 F. Erp, N. Vermeer, D. van Vuuren, *Non-financial Determinants of Retirement...*, *op. cit.*; T. Jedynak, *Behawioralne uwarunkowania decyzji o...*, *op. cit.*

osób starszych oraz promowanie wydłużonej aktywności zawodowej jako nowej normy społecznej. Wydaje się, że nie bez znaczenia są również potencjał oddziaływania na decydentów, który wynika z ich deklaracji o korzystaniu z porad pracowników instytucji publicznych, oraz duża waga, jaką przywiązują oni do tych informacji.

*dr hab. Tomasz Jedynak, prof. UEK
Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ORCID: 0000-0003-4141-6654*

BIBLIOGRAFIA

- Banerjee A.V., *A Simple Model of Herd Behavior*, „The Quarterly Journal of Economics” 1992, Vol. 107, Issue 3.
- Beehr T.A., *To retire or not to retire: That is not the question*, „Journal of Organizational Behavior” 2014, Vol. 35, Issue 8.
- Brown J.R., Kapteyn A., Mitchell O.S., *Framing and Claiming: How Information-Framing Affects Expected Social Security Claiming Behavior*, „Journal of Risk and Insurance” 2016, Vol. 83, Issue 1.
- Brown K.M., Laschever R.A., *When They’re Sixty-Four: Peer Effects and the Timing of Retirement*, „American Economic Journal: Applied Economics” 2012, Vol. 4, Issue 3.
- Bucholtz S., Rutecka-Góra J., *The Impact of Framing and Anchoring on Postponing Labour Market Exit – Evidence from Polish NDC + FDC Pension Scheme*, „European Research Studies Journal” 2021, Vol. XXIV, Issue 2.
- Chybalski F., *Decyzje emerytalne w ekonomii: implikacje dla polskiego systemu emerytalnego*, „Ekonomista” 2013, Vol. 6.
- Chybalski F., *Problem racjonalności w decyzjach emerytalnych. Rozważania teoretyczne*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2012, nr 262.
- Chybalski F., *Wiek emerytalny z perspektywy ekonomicznej. Studium teoretyczno-empiryczne*, Warszawa 2018.
- Duflo E., Saez E., *Implications of Pension Plan Features, Information, and Social Interactions for Retirement Saving Decisions* [w:] *Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance*, eds. O.S. Mitchell, S.P. Utkus, Oxford 2004.
- Duflo E., Saez E., *Participation and investment decisions in a retirement plan: the influence of colleagues’ choices*, „Journal of Public Economics” 2002, Vol. 85, Issue 1.
- Duflo E., Saez E., *The Role of Information and Social Interactions in Retirement Plan Decisions: Evidence from a Randomized Experiment*, „The Quarterly Journal of Economics” 2003, Vol. 118, Issue 3.
- Dwyer D.S., Mitchell O.S., *Health problems as determinants of retirement: are self-rated measures endogenous?*, „Journal of Health Economics” 1999, Vol. 18, Issue 2.
- Erp F., Vermeer N., Vuuren D. van, *Non-financial Determinants of Retirement: A Literature Review*, „De Economist” 2014, Vol. 162, Issue 2.

- Field A., *Discovering statistics using SPSS*, 2nd ed., 2005.
- Finch J., *The Vignette Technique in Survey Research*, „Sociology” 1987, Vol. 21, Issue 1.
- Góra M., *Retirement Decisions, Benefits and the Neutrality of Pension Systems*, SSRN Scholarly Paper, No. ID 2027846, Social Science Research Network, 2008.
- Jedynak T., *Behawioralne uwarunkowania decyzji o przejściu na emeryturę*, Warszawa 2022.
- Jedynak T., *Does the Formulation of the Decision Problem Affect Retirement? – Framing Effect and Planned Retirement Age*, „International Journal of Environmental Research and Public Health” 2022, Vol. 19, Issue 4.
- Jurek Ł., *Dobrowolność versus przymus w polityce emerytalnej: behawioralne aspekty wieku emerytalnego i decyzji emerytalnych*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2022, nr 3 (154).
- Kowalczyk-Rólczyńska P., Swacha-Lech M., Jurek Ł., *Intencje emerytalne w kontekście finansowych i pozafinansowych warunków pracy*, „Bank i Kredyt” 2022, t. 53, nr 4.
- Kuhn P., Kooreman P., Soetevent A., Kapteyn A., *The Effects of Lottery Prizes on Winners and Their Neighbors: Evidence from the Dutch Postcode Lottery*, „American Economic Review” 2011, t. 101, nr 5.
- Lieber E.M.J., Skimmyhorn W., *Peer effects in financial decision-making*, „Journal of Public Economics” 2018, Vol. 163 (C).
- Montalto C.P., Yuh Y., Hanna S., *Determinants of planned retirement age*, „Financial Services Review” 2000, Vol. 9, Issue 1.
- Montizaan R., Vendrik M., *Misery Loves Company: Exogenous shocks in retirement expectations and social comparison effects on subjective well-being*, „Journal of Economic Behavior & Organization” 1 stycznia 2014, Vol. 97.
- Olejnik I., *Intention to continue professional work after reaching retirement age and its determinants*, „Ekonometria” 2017, nr 2 (56).
- Przeperski J., *Metoda epizodów (vignettes) w badaniach społecznych i familiologicznych. Konteksty teoretyczne i praktyczne*, „Problemy Polityki Społecznej. Studia i Dyskusje” 2018, Vol. 42.
- Richert-Kaźmierska A., *Factors Influencing Decisions to Retire – Case Study of Poland*, „Kwartalnik Prawo-Społeczeństwo-Ekonomia” 2015, Vol. 3.
- Ruzik-Sierdzińska A., *An Attempt to Identify Factors Influencing Retirement Decisions in Poland*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica” 2018, Vol. 4 (336).
- Ruzik-Sierdzińska A., *Retirement Decisions*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2019, Vol. 3 (142).
- Samek A., Kapteyn A., Gray A., *Using Vignettes to Improve Understanding of Social Security and Annuities*, SSRN Scholarly Paper, No. ID 3584909, Social Science Research Network, 2019.
- Scharfstein D.S., Stein J.C., *Herd Behavior and Investment*, „The American Economic Review” 1990, Vol. 80, Issue 3.
- Siczkowski W., *Ekonomia behawioralna w konstrukcji systemów zabezpieczenia emerytalnego. Doświadczenia dla Polski*, Warszawa 2023.

- Soest A. van, Vonkova H., *How Sensitive Are Retirement Decisions to Financial Incentives? A Stated Preference Analysis*, „Journal of Applied Econometrics” 2014, Vol. 29, Issue 2.
- Solinge H. van, Henkens K., *Involuntary retirement: The role of restrictive circumstances, timing, and social embeddedness*, „The Journals of Gerontology: Series B: Psychological Sciences and Social Sciences” 2007, Vol. 62, Issue 5.
- Vermeer N., *Age Anchors and the Expected Retirement Age: An Experimental Study*, „De Economist” 2016, Vol. 164, Issue 3.
- Vermeer N., Rooij M. van, Vuuren D. van, *Retirement Age Preferences: The Role of Social Interactions and Anchoring at the Statutory Retirement Age*, „De Economist” 2019, Vol. 167, Issue 4.
- Wan E.W., Xu J., Ding Y., *To Be or Not to Be Unique? The Effect of Social Exclusion on Consumer Choice*, „Journal of Consumer Research” 2014, Vol. 40, Issue 6.
- Zhao C., Qu X., *Peer effects in pension decision-making: evidence from China's new rural pension scheme*, „Labour Economics” 1 kwietnia 2021, Vol. 69.

ZAŁĄCZNIKI

Tabela Z.1. Treść pytań badawczych

Pytanie 1	<p>Podjmując decyzję, kiedy przejść na emeryturę, z czyjej porady zamierzasz skorzystać:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) współmałżonka, 2) dzieci, 3) rodziny i przyjaciół, 4) znajomych, 5) współpracowników, 6) sąsiadów, 7) doradcy finansowego, 8) pracownika instytucji publicznej (np. ZUS). <p>[Dla każdej opcji możliwe odpowiedzi to: skorzystam z porady; nie skorzystam z porady; nie dotyczy (nieaktywne w przypadku opcji 7 i 8)]</p>
Pytanie 2	<p>Podjmując decyzję, kiedy przejść na emeryturę, zaznaczyłeś, że zamierzasz skorzystać z czyjejś porady. Jaką wagę będziesz przywiązywał do porad udzielanych przez wymienione osoby:</p> <p>lista opcji w pytaniu zależna od wcześniejszych odpowiedzi na pytanie 1.</p> <p>[Odpowiedzi w pięciostopniowej skali Likerta: bardzo małą; małą; średnią; dużą; bardzo dużą]</p>
Pytanie 3	<p>Kilka lat temu {Karol}, myśląc o swojej przyszłości, planował przejść na emeryturę w wieku {65 lat}. W tym wieku na emeryturę przechodziło wówczas większość jego starszych znajomych (członków rodziny, przyjaciół i kolegów z pracy). Teraz, gdy {Karol} ma 62 lata, okazuje się, że większość jego znajomych przechodzi na emeryturę w wieku {66 lat}. Jest to konsekwencja dłuższego i zdrowszego życia oraz większego zapotrzebowania na doświadczonych pracowników. W jakim wieku (w projektowanym systemie emerytalnym) przeszedłbyś na emeryturę na miejscu {Karola}?</p> <p>Informacje w nawiasach klamrowych zmienne w zależności od wariantu (W1, W2, W3, W4) i wersji pytania (imię męskie lub imię żeńskie).</p> <p>[Odpowiedź w formie suwaka zdefiniowanego na przedziale 62 - 70 lat]</p>

Źródło: opracowanie własne

Tabela Z.2. Parametry oszacowanych modeli regresji dla kobiet i mężczyzn

Zmienna	Analiza 1 P(≥ 68 lat)				Analiza 2 P(≥ 66 lat)			
	kobiety		mężczyźni		kobiety		mężczyźni	
	iloraz szans Exp(B)	95% przedział ufności	iloraz szans Exp(B)	95% przedział ufności	iloraz szans Exp(B)	95% przedział ufności	iloraz szans Exp(B)	95% przedział ufności
otoczenie społeczne [ref. • w analizie 1 – zmiana z 65 na 66 lat (W1) • w analizie 2 – zmiana z 63 lat na 64 lata (W3)]	7,768 ***	3,51–17,2	2,328 ***	1,3–4,16	3,494 ***	2,02–6,04	1,786 **	1,05–3,04
wykształcenie (ref. • podstawowe • średnie • wyższe)	zmienna nieuwzględniona w modelu		3,183 *** 4,052 ***	1,41–7,18 1,75–9,36	1,124 1,872 3,875	0,54–2,34 1,75–7,71	* ***	0,96–3,66 1,83–8,2
stan cywilny (ref. – bez partnera)	zmienna nieuwzględniona w modelu		zmienna nieuwzględniona w modelu		0,570	0,3–1,08	*	0,28–1,04
liczba dzieci (ref. • brak dzieci • jedno • dwoje • troje lub więcej)	zmienna nieuwzględniona w modelu		zmienna nieuwzględniona w modelu		0,000	0–0	*	zmienna nieuwzględniona w modelu
stała	0,157		0,086 ***		0,079 ***		0,679	
istotność modelu (p-value)	< 0,001		< 0,001		< 0,001		< 0,001	
R² Coxa i Snella	0,119		0,085		0,133		0,187	
R² Nagelkerkego	0,187		0,122		0,075		0,100	
test Hosmera-Lemeshowa (p-value)	0,000		0,416		0,130		0,993	

Źródło: opracowanie własne

Open Pension Funds vs Employee Capital Plans, which solution is more effective?

Authors contribution:

A – Research project
B – Data collection
C – Statistical analysis
D – Data interpretation
E – Manuscript preparation
F – Literature analysis
G – Fundraising

A,B,C,D,E,F **Dawid Banaś**

Department of Money and Banking
Poznan University of Economics and Business
ORCID: 0000-0002-8568-3861

Introduction: Poles do not save long-term in the context of future retirement. Higher benefits were to be provided by Open Pension Funds (*otwarte fundusze emerytalne* – OFE), thanks to investing in capital markets. However, the implemented reforms reduced the amount of funds transferred to them, and also made it possible to resign from saving in them. In order to encourage Poles to save long-term, Employee Capital Plans (*pracownicze plany kapitałowe* – PPK) have been introduced, to which auto-subscription will function for the first time in 2023.

Objective: The main objective is to compare the investment effectiveness of OFE and PPK. The author has also adopted an auxiliary objective i.e. recommendations for people considering joining the PPK.

Materials and methods: The author has adopted a critical analysis of the subject literature, quarterly continuous, compound rates of return, and the Sharpe ratio from 1 July 2020 to 31 December 2022, which were calculated for 10 OFE and 19 PPK, which allowed one to avoid survivorship bias in the analysis.

Results: The effectiveness measures employed do not allow for an unequivocal statement about which form of long-term saving gives higher results. The different structure of the portfolio in PPK than in OFE allows for greater risk diversification. This can be seen, for example, after the start of the war in Ukraine, when the results of OFE were worse than those generated by PPK, which is obliged to invest part of its funds in debt securities.

Key words: effectiveness, Employee Capital Plans, long-term saving, Open Pension Funds, pensions

Otwarte fundusze emerytalne vs pracownicze plany kapitałowe – które rozwiązanie jest efektywniejsze?

Wstęp: Polacy nie oszczędzają długoterminowo w kontekście przyszłej emerytury. Wyższe świadczenia miały zapewnić otwarte fundusze emerytalne (OFE) dzięki inwestowaniu na rynkach kapitałowych. Jednak przeprowadzone reformy zmniejszyły wysokość odprowadzonych do nich środków, a także umożliwiły rezygnację z oszczędzania w tych funduszach. Aby zachęcić Polaków do długoterminowego oszczędzania, wprowadzono pracownicze plany kapitałowe (PPK), w przypadku których w 2023 r. po raz pierwszy zastosowano autozapis.

Cel: Głównym celem jest porównanie efektywności inwestycyjnej OFE i PPK. Autor przyjął także cel pomocniczy, jakim są rekomendacje dla osób rozważających przystąpienie do PPK.

Materiały i metody: W artykule zastosowano krytyczną analizę literatury przedmiotu, kwartalne ciągłe, złożone stopy zwrotu oraz wskaźnik Sharpe'a z okresu 1 lipca 2020–31 grudnia 2022, które zostały obliczone dla 10 OFE i 19 PPK, co umożliwiło uniknięcie w analizie efektu przetrwania.

Wyniki: Zastosowane miary efektywności nie pozwalają na jednoznaczne stwierdzenie, która forma długoterminowego oszczędzania daje wyższe wyniki. Inna struktura portfela w PPK niż w OFE pozwala w większym stopniu dywersyfikować ryzyko. Widać to chociażby po rozpoczęciu wojny w Ukrainie, kiedy wyniki OFE były gorsze niż te wypracowane przez PPK, które są zobowiązane do lokowania części środków w dłużne papiery wartościowe.

Słowa kluczowe: efektywność, pracownicze plany kapitałowe, oszczędzanie długoterminowe, otwarte fundusze emerytalne, emerytura

Submitted: 30.1.2023

Accepted: 13.3.2023

DOI: 10.5604/01.3001.0016.3022

Introduction

The Polish pension system has been reformed several times, which has translated into a low level of confidence in Poles in pension institutions. In addition to the most important reform of 1999, introducing the three-pillar system and the defined contribution principle, one can point to the reforms of 2011 and 2013, which were largely related to the Open Pension Funds (*otwarte fundusze emerytalne* – OFE). Among their effects, for example, is a reduction in the financial security of future pensioners. They also had an impact on the low confidence of Poles in the new government project, the Employee Capital Plans (*pracownicze plany kapitałowe* – PPK). The COVID-19 pandemic has also worked against them, postponing some of the implementation stages and further reducing Poles' willingness to save.

PPK are also a kind of government response to the low level of long-term savings of Poles. This is an unfavourable phenomenon, as it limits both investment activity and lending. There are also increasing reports that the value of the replacement rate will decrease.¹ However, there is still a small percentage of Poles voluntarily saving for retirement. Low self-awareness regarding securing one's old age is also a problem. Higher pensions were supposed to be ensured by OFE, by investing in the capital markets. However, because of the pension system reforms, Poles were allowed to opt out of participation in OFE. Those who opted out transferred all their funds, to a sub-account² in the Social Insurance Institution (Zakład Ubezpieczeń Społecznych – ZUS). Although both forms of saving i.e., OFE and PPK, are not obligatory, OFE in their greater form can be considered quasi-obligatory, as the funds which will not be transferred there will be transferred to the aforementioned subaccount in ZUS. On the other hand, in the case of non-participation in the PPK, a potential participant gains higher remuneration instead of investing in funds. All the time we can also notice a large group of undecided people who do not know whether it is worthwhile to start saving for their retirement using OFE or PPK, or in both forms. 2023 will be the first year in which auto-enrolment in PPK will be operational. Therefore, a lot of contradictory information regarding the advantages and disadvantages of participating in PPK can be expected (especially in media reports).

The main purpose of the article is to determine the investment efficiency of OFE and PPK, taking into account funds of a defined date, and then to compare the achieved results. The auxiliary purpose, which is the application function, was also specified, because the following article may be helpful for undecided Poles who will be looking for

¹ This is indicated by the European Commission, *The 2018 Ageing Report Economic and Budgetary Projections for the EU Member States (2016–2070)*, Luxembourg 2018; and Organisation for Economic Co-operation and Development, *Pensions at a Glance 2021: OECD and G20 Indicators*, Paris 2021, among others.

² More details about the sub-account: S. Jakubowski, *Sub-Account of the Insured Person as an Instrument of Income Allocation Over the Life Course – Legal Aspects* [in:] *Contemporary problems of intergenerational relations and pension systems: a theoretical and empirical perspective*, eds. F. Chybalski, E. Marcinkiewicz, Łódź 2018.

an answer to the question of whether their funds are being effectively invested. This is because the author set out to demonstrate which of the two quasi-compulsory methods of saving for retirement – OFE or PPK – is more effective. To achieve this goal, he used research methods i.e., a critical analysis of the subject literature, quarterly continuous compound rates of return, and the Sharpe ratio from 1 July 2020 to 31 December 2022, which were calculated for 10 OFE and 19 PPK, which allowed to avoid the survivorship bias.

Effectiveness of financial institutions in theoretical terms

The issue of “effectiveness” is incredibly important from the point of view of the individual financial market participant, because depending on the approach adopted and the methodology used, different results can be obtained, which will be more or less satisfactory. The various commissions and fees charged by savings management institutions often depend on the results obtained. Therefore, while maintaining research rigour, the author feels obliged to provide the reader with an interpretation of the concept of “effectiveness”, which is the focus of this paper.

In everyday language, the term “effectiveness” is often equated with “efficient”, or “achieving results”. In this way, the thread of outlays that have been incurred for the implementation of a given project is omitted. This is an important difference from the academic approach, in which “effectiveness”, broadly defined, is the ratio of the results achieved to the costs incurred.³ However, the complexity and multifaceted nature of the concept means that a clear-sounding definition has not been created all the time.

Interest in effectiveness has been with humanity for a very long time. The subject was already dealt with by Xenophon at the turn of the 5th and 4th century BC, who pointed out ways to increase the income generated by Athens. In conducting a contemporary review of the subject literature, it is worth starting the considerations with the achievements of the Polish School of Praxeology. Although Tadeusz Kotarbiński⁴ did not directly indicate the concept of “effectiveness” in his considerations, the closest definition to the contemporary understanding of this concept is “economically”, which he understood as not wasting one’s resources.⁵ It appears in Tadeusz Pszczołowski’s reflections. He considers efficiency as a positive outcome, whether or not it was intended in advance. He also observed that “effectiveness” is used synonymously with “efficiency”.⁶ This is still problematic, Peter

3 F. Chybalski, *Skuteczność i efektywność systemu emerytalnego. Koncepcja analizy i próba pomiaru*, Łódź 2012; E. Głodziński, *Efektywność ekonomiczna – dylematy definiowania i pomiaru*, “Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie” 2014, z. 73.

4 T. Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie*, Wrocław 2000, p. 79.

5 P. Samuelson, W. Nordhaus, *Economics*, Boston 2010, p. 4, among others, represent this approach today.

6 T. Pszczołowski, *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Wrocław 1978, p. 60.

Drucker⁷ in distinguishing between these terms, pointed out unequivocally that efficiency is “doing things right” and effectiveness is “doing the right thing”. However, this is one of many voices in the academic debate as to how to treat these concepts – separately or to apply the subordination of one to the other. The differing approaches in the subject literature are pointed out by, among others: Grażyna Kozuń-Cieślak,⁸ and Witold Kowal.⁹ The lack of unambiguous use of Polish and English equivalents is also a reason that continues to exacerbate this problem. It is also worth pointing out that the problem of a lack of unambiguity is also present in English, as has been pointed out, among others, by Eric Shaw.¹⁰

OFE and PPK – similarities and differences

However, the numerous reforms that have taken place in Poland in the field of pension security since 1989 have resulted in its functioning being highly incomprehensible to the majority of the population, which is a further consequence of the fact that Poles are reluctant to save for the long term and treat pension institutions of all types with great detachment.¹¹ This section is intended to constitute an awareness of the differences and similarities that exist between OFE and PPK. It has been decided to make such a comparison because all the time in the media one can find information that PPK is the “new OFE” or “OFE 2”. These statements have significant negative consequences e.g., a reduction in trust in financial institutions and even an aversion to long-term saving. Therefore, the public should be continuously made aware and shown the differences between the instruments for long-term saving, as well as the benefits of doing so.

The most important reform of the pension system in Poland was that of 1999.¹² A system based on the defined contribution principle was introduced, which had the effect of transferring the risk related to the size of the pension to the potential pensioner. The aim was to prevent the collapse of public finances, as the “old” pay-as-you-go pension system was largely exposed to demographic changes, as well as the effects of labour market transformations.¹³

7 P. Drucker, *Management: Tasks, responsibilities, practices*, New York 1974, p. 45.

8 G. Kozuń-Cieślak, *Efektywność – rozważania nad istotą i typologią*, “Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace” 2013, nr 4 (16), p. 14–15.

9 W. Kowal, *Skuteczność i efektywność – różnicowane aspekty interpretacji*, “Organizacja i Kierowanie” 2013, nr 4.

10 While reviewing the literature from the period of 100 years, he stated that effectiveness as synonymous with many words, including productivity and efficiency. He also points out that no clear-sounding definition has been created, resulting in multiple approaches. E. Shaw, *A general theory of systems performance criteria*, “International Journal of General Systems” 2009, Vol. 38(8).

11 This issue is discussed by, among others: I. Olejnik, *Rola państwa w zabezpieczeniu emerytalnym* [in:] *Współczesne problemy systemów emerytalnych: wybrane zagadnienia*, eds. F. Chybalski, E. Marcinkiewicz, Łódź 2015; J. Perzek-Białas, *Zaufanie obywateli do systemu emerytalnego a skłonność do oszczędzania na starość*, “Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2017, No. 2 (133).

12 Journal of Laws 1997, No. 139, item 934.

13 P. Russel, *Zmiany w systemie zabezpieczenia emerytalnego a deficyt i dług publiczny w Polsce*, “Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” 2012, nr 114.

The creators of the “new” system assumed that they would encourage Poles to work longer by making the benefit amount dependent on the capital accumulated during one’s working life. Ultimately, two compulsory pillars were created, as well as a third voluntary one. The first is managed by the ZUS, to which 12.22% of the employee’s salary base initially went. The second is a funded pension scheme, the OFE, where for 12 years (until 2011) 7.3% of the wage base was paid in. Participation was compulsory for those who were under 30 at the time the reform was introduced. For those whose age was between 30 and 50, participation was optional.¹⁴ At present, 2.92% is paid, following a declaration of intent to participate in the OFE. In the third pillar, the legislator has provided for the possibility of additional voluntary saving through Employee Pension Schemes.¹⁵

Another significant change that affected the pension savings of Poles was the 2011 reform of the OFE.¹⁶ The government radically reduced the premium that was transferred to OFE to 2.3% (it was to be gradually increased to 3.5% in 2017). The remaining 5% went to the ZUS, to a so-called subaccount, which is distinguished from the first pillar by the possibility of inheriting the funds accumulated. This decision was taken mainly because of the difficult situation in public finances, as there was a threat of exceeding the second prudential threshold – the public debt-to-GDP ratio at 55%. The government had to take adjustment measures and one of them was precisely the reform of OFE.¹⁷

At the end of 2013, the OFE reform was also carried out, which further undermined the trust of Poles in pension institutions. The changes were of a much more radical nature than the 1999 and 2011 reforms. Reducing the role of OFE will mean a partial return to a system of old-age security based on intergenerational solidarity. At the same time, OFE have changed their nature to more aggressive equity funds. Among the most important developments related to these changes are:¹⁸

- transfer of funds from OFE to ZUS, which were then transferred to the State Treasury – 51.5% of the funds, which OFE invested primarily in treasury bonds;¹⁹
- introducing a “safety slide” i.e., the monthly transfer of funds from OFE to a subaccount in ZUS, over 10 years, before reaching the statutory retirement age;
- change in the amount of the premium transferred to OFE, 2.92% will go to OFE and 4.38% to the ZUS subaccount or 7.3% to the ZUS subaccount;

¹⁴ The details of the OFE structure were discussed, among others, by S. Jakubowski, *Prawno-ekonomiczne aspekty gromadzenia i lokowania środków przez otwarty fundusz emerytalny*, Wrocław 2013.

¹⁵ Further forms of voluntary, long-term saving in the third pillar are Individual Pension Accounts (*indywidualne konta emerytalne* – IKE), which came into operation in 2004, and Individual Retirement Security Accounts (*indywidualne konto zabezpieczenia emerytalnego* – IKZE), which were introduced from 2012.

¹⁶ Journal of Laws 2011, No. 75, item 398.

¹⁷ More detailed analysis of these processes: P. Russel, *Wpływ zmian demograficznych na system emerytalny w Polsce*, “Infos. Biuro Analiz Sejmowych” 2016, No. 3 (207); J. Rutecka, *System emerytalny po zmianach od 2014 roku*, “Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2014, No. 1 (118).

¹⁸ It is regulated in the act: Journal of Laws 2013, item 1717. This issue is discussed in more detail in S. Jakubowski, *New legal standards for investment policy of open pension funds*, “Economic and Environmental Studies” 2015, No. 15(1).

¹⁹ Zakład Ubezpieczeń Społecznych, *Aktywa z reformy OFE*, 2015, <https://www.zus.pl/o-zus/o-nas/finanse/aktywa-z-reformy-ofe> (3.6.2022).

- introducing the so-called opt-out principle between 1 April – 31 July 2014, which allowed all OFE participants to decide whether they wanted to remain in the OFE and pay a reduced contribution (while saving on the sub-account) or transfer the entire contribution to the sub-account (failure to decide meant a move to the ZUS);²⁰
- the minimum level of OFE investment in equities was gradually reduced from 75% in 2014 to 15% in 2017;
- the minimum required weighted average rate of return was abolished.

PPK started on 1 July 2019 and are the Polish government's response to the low level of long-term savings of Poles, as well as decreasing replacement rates.²¹ They were prepared as part of two government programmes:

- “Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju” [Plan on responsible development],
- “Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju” [Strategy on responsible development].

They can be described as a quasi-compulsory mechanism for group long-term savings. Applying the pillar classification, they can be placed on the borderline between the 2nd and 3rd pillars. The quasi-obligatory nature arises from the fact that the employing entity is obliged to enter into an agreement to operate the PPK on behalf of its employees. The employer is also financially involved, as the legislator has imposed an obligation to pay a contribution to the employee, which was not the case in OFE. In addition, persons up to the age of 55 are automatically enrolled (between the ages of 55 and 70, this is voluntary), although they can opt-out based on a submitted declaration (opt-out option).

The PPK is not an instrument used strictly for saving for retirement. This is indicated, for example, by the term “capital”, which is in the name, instead of the term “pension”. The advisability of saving for retirement is also limited by the possibility of early withdrawal of funds (in case of illness, to cover an own contribution when buying a property).²² It is also possible to withdraw the accumulated funds without giving any reason. The consequence is the payment of tax and the transfer of 30% of the payments made by the employer to ZUS, to a sub-account. It is also pointed out that PPK will periodically improve the financial situation of the elderly, as the accumulated funds will be paid out for 10 years by default (this period can be modified). As a result, the elderly will have to live solely on their pensions in late old age. Analyses of the impact of saving in PPK on replacement rates have been carried out by Tomasz Jedynak,²³ Grzegorz Gołębiowski, and Piotr Russel.²⁴

²⁰ The decision taken was not final, it can be changed in the so-called transfer windows, in 2016 and every four years thereafter.

²¹ Forecasts are presented by the European Commission, op. cit., and Organisation for Economic Co-operation and Development, op. cit.

²² This issue is analysed in more detail by, among others, S. Jakubowski, *Świadczenia z pracowniczych planów kapitałowych*, “Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych” 2019, No. 2 (32).

²³ T. Jedynak, *Wpływ wprowadzenia pracowniczych planów kapitałowych na wysokość przyszłych świadczeń emerytalnych w Polsce*, “Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2018, No. 2 (137).

²⁴ G. Gołębiowski, P. Russel, *Pracownicze plany kapitałowe a bezpieczeństwo finansowe Polaków*, “Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2018, No. 358.

Among the novelties that characterize PPK are:

- regulating the amount of the contribution paid by the participant,
- direct payments to accumulated savings,
- marriage benefit,
- possibility of having multiple accounts,
- the ability to independently determine the payment period of the collected funds,
- defined date funds.

Each PPK participant pays a contribution of 2%. However, the legislator has provided for the possibility of increasing it to 4%. At the same time, in order to ensure financial security for low earners, the possibility of lowering the contribution to 0.5% has been provided. The condition is to achieve salaries not exceeding 120% of the minimum salary. As pointed out by Marcin Wojewódka, Antoni Kolek and Oskar Sobolewski,²⁵ this function is of exceptional importance, as it prevents exclusion from the PPK and, at the same time, makes it possible to obtain surcharges from the employer and the state budget. It is these, both from the employer (1.5% in the basic variant, with the possibility of increasing by a maximum of 2.5 pp) and from the state budget (a welcome contribution of PLN 250 and annual subsidies – PLN 240) that are supposed to encourage Poles to save via PPK. These subsidies allow us to conclude that even in the situation of negative rates of return, that PPK funds can achieve, the participant gains more than he himself has paid in.

The marriage benefit is a highly controversial form.²⁶ This is due to the conditions that spouses must meet in order to receive it:

- be over 60 years of age,
- hold PPK accounts with the same institution,
- make a joint declaration on the willingness to use such a form of withdrawal,
- decide to withdraw the entire funds in a minimum of 120 instalments, agreeing to forfeit the possibility of benefiting from a one-off withdrawal of 25% of the funds that those opting for individual withdrawals have.

Among other novelties that distinguish PPK, is also the possibility to have multiple accounts, which is not possible with other forms. In addition to the possibility of early withdrawal of the accumulated funds in PPK, there is the possibility of specifying the period over which the saved capital is to be withdrawn. The default period is 120 instalments (10 years), but it can be extended or shortened (in which case, tax must be paid).

PPK also point to defined-date funds i.e., the diversification of participants' portfolios according to their age (Table 1). The closer an PPK participant approaches 65 years of age (regardless of gender), the more their accumulated funds are invested in safe instruments e.g., bonds, which are referred to as the debt part. At the same time, the equity part, which includes, for example, securities, decreases.

25 M. Wojewódka, A. Kolek, O. Sobolewski, *Pracownicze plany kapitałowe – praktyczny poradnik dla podmiotów zatrudniających*, Gdańsk 2019, p. 117.

26 A. Chłoi-Domińczak, *Pension system in Poland in the Gender Context* [in:] *Women's Work and Pensions: What is Good, What is Best?*, eds. B. Marin, E. Zolyomi, London 2010, indicates that a joint life pension was included in the proposal to the draft act of 1999. However, this provision has not been implemented.

Table 1. Limits to the level of investment risk by defined date fund

Age of PPK participant	Equity part	Debt part
up to 40 years	60–80%	20–40%
40 years and over	40–70%	30–60%
50 years and over	25–50%	50–75%
55 years and over	10–30%	70–90%
60 years and over	maximum 15%	not less than 85%

Source: own study based on Journal of Laws 2018, item 2215, article 40

Although there is information in the media that the PPK is a “new OFE”, such reports should be refuted. This is indicated at least by the peculiar novelties presented above. In order to demonstrate the differences even more bluntly, selected features of OFE and PPK are summarised in Table 2. There are a few similarities: the inheritance of accumulated savings, the possibility of re-joining, the limit on investments in foreign currencies, as well as the possibility for foreigners to participate. From their point of view, saving through PPK may be particularly important, as it may make it easier for them to obtain a residence card, as this is perceived as a desire to stay in Poland for longer.

Table 2. Selected features of the OFE and PPK

Feature	OFE	PPK
applied elements of behavioural economics	• “voluntary principle”	• auto-enrolment • opt-out option ²⁷
decision-maker of the offeror	• participant	• employer
possibility of having several accounts	• no	• yes
right to terminate the contract	• no	• yes
the amount of the contribution	• set by law	• set by the PPK participant
who pays	• employee	• employee and the employer
annual deposit limit	• lack	• PLN equivalent of USD 50 000
fees	• fixed fee for asset management • success fee • handling charges (all individually determined by the institution offering the OFE)	• maximum 0.6% (0.5% + 0.1%)
regulation in investments	• prohibition in Treasury bonds • limited share of shares	• investment portfolio structure is diversified due to the defined date fund

²⁷ More about behavioural economics in PPK: Ł. Baszczak, *Ekonomia behawioralna w Pracowniczych Planach Kapitałowych – analiza skuteczności*, “Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze” 2020, No. 13.

Feature	OFE	PPK
limit on investments in a currency other than PLN	<ul style="list-style-type: none"> the total value of assets denominated in a currency other than the Polish domestic currency may not exceed 30% of the value 	<ul style="list-style-type: none"> up to 30% of the total investment
taxation of accumulated funds	<ul style="list-style-type: none"> the pension is subject to personal income tax 	<ul style="list-style-type: none"> in the event of an early withdrawal of funds for a one-off payment of more than 25% or fewer than 120 instalments
impact on the amount of the pension	<ul style="list-style-type: none"> funds go to the sub-account under the so-called security slider and are paid for life 	<ul style="list-style-type: none"> the participant decides when to withdraw the money and for how long (by default it will be paid out for 10 years)
possibility of a one-off withdrawal of accumulated funds	<ul style="list-style-type: none"> no 	<ul style="list-style-type: none"> at the request of the participant or if the amount of the first instalment is less than PLN 50
lifetime payment of benefits	<ul style="list-style-type: none"> yes 	<ul style="list-style-type: none"> provided that a life insurance company is intermediated
inheritance	<ul style="list-style-type: none"> yes 	<ul style="list-style-type: none"> yes
re-joining	<ul style="list-style-type: none"> yes within, the so-called transfer window every 4 years 	<ul style="list-style-type: none"> yes – voluntarily at any time + auto-enrolment every 4 years
participation of foreigners	<ul style="list-style-type: none"> yes 	<ul style="list-style-type: none"> yes

Source: own study based on Journal of Laws 1997, No. 139, item 934, and Journal of Laws 2018, item 2215

The main differences, not included in Table 2, are the nature of the savings and the implementation process. At the public consultation stage regarding the PPK Act, paragraph 2 was added to Article 3, stating that the funds are the property of the PPK participant.²⁸ He believes that this is to strongly differentiate PPK funds from those of the OFE, which are public in nature. On the other hand, with regard to implementation, in the case of the OFE, it was a simultaneous process for the whole population. In the PPK, there were four stages, depending on the size of the company, starting with those employing at least 250 people.

Methodology of own research

To determine which form of long-term saving, OFE or PPK, is more effective, the author used a quarterly continuously compounded rate of return, as well as the Sharpe ratio. In the case of the latter, three-month treasury bonds were adopted as a risk-free instrument. They were calculated for 10 OFE and 19 PPK, which made it possible to avoid survivorship bias. Due to the volume requirements of the article, the results obtained

²⁸ M. Wojewódka, *Ustawa o PPK z komentarzem*, Warszawa 2019, p. 20–21.

for PPK have been averaged for defined date funds (funds 2065 have been omitted), as well as for offering entities. The time range of the analysis is 1 July 2020–31 December 2022. The author decided on such a period because, on 1 July 2019, the first stage of the PPK implementation began. At the same time, in the first year of operation, statutory limits on the structure of assets did not apply due to the adjustment period, which could distort the results of the analysis. The source of the data was the website [analizy.pl](https://www.analizy.pl),²⁹ and the missing data were supplemented with quotations available from the previous day.

It was decided to use a quarterly continuously compounded rate of return, as they largely reflect current behaviour, and were determined as follows:

$$R = \ln\left(\frac{P_t}{P_{t-1}}\right)$$

where:

R – continuously compounded rate of return,

P_t – participation unit value at the end of the analysed period,

P_{t-1} – participation unit value at the beginning of the analysed period.

In order to take into account the aspect of investment risk in the analyses, the author decided to include three-month treasury bonds, mainly due to the fact of fixed interest rate and universal availability for everyone who wants to save with this instrument. Therefore, the Sharpe ratio will be analysed:

$$S = \frac{R_{it} - R_{ft}}{\sigma_t}$$

where:

S – value of the Sharpe ratio,

R_{it} – value of the fund's rate of return in period t ,

R_{ft} – value of the risk-free rate in period t ,

σ_t – standard deviation of the fund's rate of return in period t .

The assumption of two perspectives will allow for more accurate verification of the research hypothesis. In addition, the results obtained will make it possible to determine whether the diversification of funds into the equity and debt part, as well as the setting of limits for funds of a defined date, affects the effectiveness.

OFE versus PPK – analysis of results

The period assumed by the author was relatively difficult for the economy. Pointed out can be:

- the COVID-19 pandemic,
- period of recovering from the pandemic after lockdowns,
- broken supply chains,

²⁹ <https://www.analizy.pl> (20.1.2023).

- decrease in the prices of treasury bonds in 2021, which had a negative impact on the results of funds investing in bonds,
- the war in Ukraine.

The obtained continuously compounded rates of return by offering entities concerning PPK (Table 3) allow one to conclude that in the periods when the analysed instruments achieved positive rates of return, OFE generated higher rates of return than PPK (except for the third quarter of 2020). Such a situation can be observed from the end of 2020 to the end of 2021. In the first quarter of 2022, which marks the beginning of the war in Ukraine, noticeable changes and entities offering PPK began to generate lower losses than OFE. It can be assumed that this was influenced by investments under the debt part, which are to provide PPK participants with a greater sense of security through a less aggressive investment policy. In the next two quarters of 2022, when both OFE and PPK achieved negative rates of return, it was PPK that generated lower losses for its participants than in the case of OFE. In the last quarter of 2022, when positive rates of return can be observed again, better results were achieved by OFE.

Table 3. Continuously compounded rate of return of OFE and PPK (by offering entity)

	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021	Q4 2021	Q1 2022	Q2 2022	Q3 2022	Q4 2022
Aegon OFE	-0.016	0.142	0.049	0.117	0.064	0.016	-0.057	-0.166	-0.124	0.175
Allianz OFE	-0.010	0.131	0.057	0.117	0.075	0.013	-0.050	-0.152	-0.110	0.172
Aviva OFE	-0.019	0.156	0.048	0.114	0.069	0.017	-0.056	-0.164	-0.125	0.178
Generali OFE	-0.039	0.156	0.061	0.110	0.063	0.010	-0.045	-0.151	-0.113	0.173
MetLife OFE	-0.025	0.132	0.046	0.116	0.059	0.000	-0.042	-0.157	N/A	N/A
Nationale-Nederlanden OFE	-0.014	0.150	0.066	0.131	0.055	0.009	-0.041	-0.144	-0.112	0.170
PKO BP Bankowy OFE	-0.031	0.147	0.061	0.120	0.073	0.019	-0.047	-0.151	-0.113	0.153
Pocztylion OFE	-0.011	0.148	0.049	0.124	0.064	0.005	-0.049	-0.158	-0.127	0.185
PZU OFE	-0.020	0.160	0.068	0.118	0.064	0.011	-0.045	-0.156	-0.128	0.173
UNIQA OFE	-0.019	0.152	0.054	0.110	0.061	0.006	-0.049	-0.152	-0.125	0.184
Allianz Plan Emerytalny	0.047	0.066	0.018	0.060	0.030	-0.009	-0.051	-0.136	-0.052	0.088
Aviva PPK	0.009	0.099	0.015	0.064	0.024	0.003	-0.072	-0.112	-0.073	N/A
BNP Paribas PPK	0.016	0.111	0.022	0.058	0.024	-0.011	-0.057	-0.105	-0.054	0.104

	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021	Q4 2021	Q1 2022	Q2 2022	Q3 2022	Q4 2022
BPS	-0.004	0.090	0.029	0.048	0.025	-0.014	-0.006	-0.078	-0.020	N/A
Compensa UFK	-0.003	0.086	0.008	0.054	0.021	-0.014	-0.065	-0.126	-0.069	0.116
Esaliens PPK	0.033	0.127	0.001	0.031	0.033	-0.036	-0.092	-0.105	-0.072	0.108
Generali Horyzont	0.024	0.087	0.017	0.055	0.023	-0.014	-0.062	-0.125	-0.062	0.101
Investor PPK	0.020	0.082	0.002	0.065	0.017	-0.006	-0.065	-0.134	-0.075	0.107
Millennium Emerytura	0.008	0.101	0.024	0.062	0.023	-0.011	-0.057	-0.109	-0.069	0.115
Nationale-Nederlanden DFE Nasze Jutro	0.014	0.104	0.039	0.055	0.032	-0.036	-0.064	-0.113	-0.046	0.099
NN Emerytura	0.025	0.086	0.015	0.053	0.024	0.003	-0.053	-0.114	-0.062	0.099
Pekao PPK	0.005	0.118	0.028	0.050	0.020	-0.013	-0.061	-0.104	-0.060	0.120
PFR PPK	0.001	0.079	0.018	0.063	0.034	-0.001	-0.046	-0.106	-0.067	0.112
PKO Emerytura	0.006	0.099	0.018	0.059	0.019	-0.009	-0.063	-0.122	-0.068	0.115
PPK in PZU	0.021	0.105	0.021	0.037	0.022	-0.025	-0.061	-0.094	-0.062	0.102
PPK Pocztylion	0.009	0.099	0.022	0.057	0.019	-0.012	-0.054	-0.104	-0.053	0.095
Santander PPK	0.003	0.115	0.024	0.060	0.018	-0.030	-0.065	-0.127	-0.076	0.103
Skarbiec PPK	0.046	0.142	0.014	0.055	0.022	-0.020	-0.068	-0.105	-0.067	0.095
UNIQA Emerytura	0.010	0.133	0.023	0.064	0.028	-0.017	-0.058	-0.099	-0.058	0.102

Sources: own study

Similar conclusions can be drawn after the analysis of continuously compounded rates of return achieved by OFE and PPK broken down into funds of a defined date (Table 4). Also in the first analysed quarter, i.e. the third quarter of 2020, PPK achieved better results. Then, throughout 2021, as well as the fourth quarter of 2020, higher rates of return were generated by OFE. The changes that took place at the beginning of 2022, which can be identified with the war in Ukraine, show the importance of diversifying long-term retirement savings. This statement is confirmed by the rates of return achieved by defined date funds with high shares of debt instruments in their assets (funds 2025, 2030, and 2035 generated the fewest losses). It was only when the situation slowly stabilized at the end of 2022 that a renewed trend of OFE achieving higher rates of return could be noticed.

Table 4. Continuously compounded rate of return of OFE and PPK
(by funds of a defined date)

	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021	Q4 2021	Q1 2022	Q2 2022	Q3 2022	Q4 2022
Aegon OFE	-0.016	0.142	0.049	0.117	0.064	0.016	-0.057	-0.166	-0.124	0.175
Allianz OFE	-0.010	0.131	0.057	0.117	0.075	0.013	-0.050	-0.152	-0.110	0.172
Aviva OFE	-0.019	0.156	0.048	0.114	0.069	0.017	-0.056	-0.164	-0.125	0.178
Generali OFE	-0.039	0.156	0.061	0.110	0.063	0.010	-0.045	-0.151	-0.113	0.173
MetLife OFE	-0.025	0.132	0.046	0.116	0.059	0.000	-0.042	-0.157	N/A	N/A
Nationale-Nederlanden OFE	-0.014	0.150	0.066	0.131	0.055	0.009	-0.041	-0.144	-0.112	0.170
PKO BP Bankowy OFE	-0.031	0.147	0.061	0.120	0.073	0.019	-0.047	-0.151	-0.113	0.153
Pocztylion OFE	-0.011	0.148	0.049	0.124	0.064	0.005	-0.049	-0.158	-0.127	0.185
PZU OFE	-0.020	0.160	0.068	0.118	0.064	0.011	-0.045	-0.156	-0.128	0.173
UNIQA OFE	-0.019	0.152	0.054	0.110	0.061	0.006	-0.049	-0.152	-0.125	0.184
PPK 2025	0.011	0.045	0.004	0.016	0.006	-0.038	-0.043	-0.057	-0.020	0.054
PPK 2030	0.013	0.075	0.012	0.037	0.016	-0.025	-0.052	-0.086	-0.041	0.080
PPK 2035	0.015	0.099	0.018	0.054	0.023	-0.016	-0.059	-0.108	-0.058	0.101
PPK 2040	0.016	0.104	0.020	0.058	0.025	-0.013	-0.060	-0.113	-0.062	0.107
PPK 2045	0.016	0.122	0.024	0.070	0.030	-0.007	-0.064	-0.131	-0.076	0.123
PPK 2050	0.017	0.122	0.025	0.070	0.031	-0.006	-0.065	-0.133	-0.078	0.125
PPK 2055	0.017	0.121	0.024	0.069	0.031	-0.006	-0.063	-0.132	-0.078	0.124
PPK 2060	0.018	0.124	0.023	0.067	0.031	-0.005	-0.064	-0.132	-0.077	0.124

Sources: own study

By adopting the Sharpe ratio for analysis, in which a three-month treasury bond is a risk-free instrument, slightly different conclusions can be obtained. When applying the division into entities offering PPK, greater diversification of the rates of return achieved by them is visible (Table 5). Although in the first analysed quarter, similarly to complex continuous rates of return, better results are achieved by PPK than OFE, differences are visible in subsequent periods. From the fourth quarter of 2020 to the third quarter of 2021 inclusive, some PPK (from 7 to 9 entities) achieved the highest results. Next were OFE and other entities offering PPK. The change took place in the last quarter of 2021

when three OFE had the highest Sharpe ratio. However, in the next three quarters of 2022, half of the entities offering PPK achieved better results. Only in the last research period, was the situation analogous to that in the case of continuous compound rates of return (with the same breakdown of PPK), i.e. OFE had better results than PPK.

Table 5. Average quarterly Sharpe ratio (by offering entity)

	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021	Q4 2021	Q1 2022	Q2 2022	Q3 2022	Q4 2022
Aegon OFE	-0.027	0.244	0.080	0.204	0.115	0.028	-0.115	-0.346	-0.294	0.452
Allianz OFE	-0.019	0.267	0.112	0.244	0.161	0.029	-0.118	-0.367	-0.292	0.546
Aviva OFE	-0.028	0.260	0.077	0.192	0.122	0.033	-0.109	-0.332	-0.279	0.481
Generali OFE	-0.059	0.268	0.100	0.192	0.114	0.020	-0.092	-0.322	-0.267	0.488
MetLife OFE	-0.032	0.189	0.064	0.172	0.090	-0.001	-0.072	-0.280	N/A	N/A
Nationale-Nederlanden OFE	-0.021	0.240	0.103	0.226	0.100	0.017	-0.082	-0.291	-0.236	0.427
PKO BP Bankowy OFE	-0.042	0.229	0.093	0.192	0.121	0.034	-0.085	-0.276	-0.227	0.368
Pocztylion OFE	-0.019	0.276	0.088	0.235	0.124	0.011	-0.105	-0.337	-0.290	0.498
PZU OFE	-0.027	0.246	0.101	0.185	0.105	0.020	-0.083	-0.296	-0.272	0.443
UNIQA OFE	-0.030	0.266	0.090	0.196	0.113	0.013	-0.101	-0.322	-0.290	0.515
Allianz Plan Emerytalny	0.028	0.038	0.009	0.032	0.015	-0.005	-0.025	-0.062	-0.027	0.020
Aviva PPK	0.098	1.052	0.148	0.639	0.243	0.029	-0.724	-1.137	-0.803	N/A
BNP Paribas PPK	0.162	1.107	0.200	0.523	0.209	-0.098	-0.481	-0.862	-0.455	0.251
BPS	-0.006	0.148	0.047	0.078	0.041	-0.022	-0.010	-0.131	-0.035	N/A
Compensa UFK	-0.035	0.993	0.086	0.565	0.225	-0.207	-0.615	-1.286	-0.608	0.266
Esaliens PPK	0.062	0.232	0.001	0.049	0.050	-0.051	-0.123	-0.134	-0.091	0.057
Generali Horizont	0.033	0.116	0.022	0.069	0.027	-0.016	-0.070	-0.134	-0.067	0.023
Investor PPK	0.017	0.069	0.002	0.051	0.013	-0.005	-0.047	-0.092	-0.052	0.025
Millennium Emerytura	0.007	0.090	0.020	0.051	0.019	-0.009	-0.048	-0.091	-0.059	0.024
Nationale-Nederlanden DFE Nasze Jutro	0.164	1.270	0.443	0.623	0.354	-0.392	-0.694	-1.202	-0.509	0.147
NN Emerytura	0.223	0.759	0.126	0.423	0.183	0.023	-0.386	-0.798	-0.444	0.233
Pekao PPK	0.052	1.395	0.309	0.541	0.221	-0.143	-0.686	-1.139	-0.676	0.236
PFR PPK	0.001	0.069	0.015	0.052	0.029	-0.001	-0.040	-0.091	-0.061	0.023
PKO Emerytura	0.073	1.133	0.189	0.623	0.202	-0.099	-0.667	-1.251	-0.720	0.251
PPK in PZU	0.023	0.116	0.022	0.037	0.021	-0.023	-0.055	-0.081	-0.053	0.042
PPK Pocztylion	0.106	1.177	0.241	0.632	0.212	-0.132	-0.599	-1.142	-0.605	0.051
Santander PPK	0.000	0.013	0.002	0.006	0.002	-0.003	-0.007	-0.013	-0.008	0.002
Skarbiec PPK	0.271	0.812	0.072	0.272	0.101	-0.091	-0.294	-0.434	-0.275	0.192
UNIQA Emerytura	0.008	0.110	0.017	0.047	0.021	-0.012	-0.042	-0.071	-0.043	0.020

Sources: own study

The use of the division into funds of a defined date in the case of PPK in the analysis of the Sharpe ratio (Table 6) showed results similar to those obtained with the assumption of a continuously compounded rate of return. In the first analysed quarter, PPK had better results, but only those with a high share of the debt part. In subsequent periods, i.e. from the fourth quarter of 2020 to the end of 2021, they achieved the worst results (the interest rate on three-month treasury bonds did not change in this period). The changes took place from the first quarter of 2022 when PPK reached higher values of the Sharpe ratio. In the last analysed quarter, OFE again boasted of generating higher values.

Table 6. Average quarterly Sharpe ratio (by funds of a defined date)

	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021	Q4 2021	Q1 2022	Q2 2022	Q3 2022	Q4 2022
Aegon OFE	-0.027	0.244	0.080	0.204	0.115	0.028	-0.115	-0.346	-0.294	0.452
Allianz OFE	-0.019	0.267	0.112	0.244	0.161	0.029	-0.118	-0.367	-0.292	0.546
Aviva OFE	-0.028	0.260	0.077	0.192	0.122	0.033	-0.109	-0.332	-0.279	0.481
Generali OFE	-0.059	0.268	0.100	0.192	0.114	0.020	-0.092	-0.322	-0.267	0.488
MetLife OFE	-0.032	0.189	0.064	0.172	0.090	-0.001	-0.072	-0.280	N/A	N/A
Nationale-Nederlanden OFE	-0.021	0.240	0.103	0.226	0.100	0.017	-0.082	-0.291	-0.236	0.427
PKO BP Bankowy OFE	-0.042	0.229	0.093	0.192	0.121	0.034	-0.085	-0.276	-0.227	0.368
Pocztylion OFE	-0.019	0.276	0.088	0.235	0.124	0.011	-0.105	-0.337	-0.290	0.498
PZU OFE	-0.027	0.246	0.101	0.185	0.105	0.020	-0.083	-0.296	-0.272	0.443
UNIQA OFE	-0.030	0.266	0.090	0.196	0.113	0.013	-0.101	-0.322	-0.290	0.515
PPK 2025	0.022	0.095	0.006	0.031	0.010	-0.076	-0.088	-0.119	-0.055	0.016
PPK 2030	0.018	0.098	0.015	0.045	0.019	-0.030	-0.063	-0.102	-0.050	0.022
PPK 2035	0.016	0.097	0.016	0.049	0.021	-0.015	-0.055	-0.097	-0.052	0.023
PPK 2040	0.015	0.099	0.018	0.052	0.022	-0.011	-0.052	-0.097	-0.052	0.023
PPK 2045	0.013	0.102	0.019	0.054	0.023	-0.006	-0.049	-0.097	-0.059	0.022
PPK 2050	0.014	0.103	0.019	0.055	0.024	-0.005	-0.049	-0.098	-0.060	0.025
PPK 2055	0.014	0.102	0.019	0.054	0.024	-0.005	-0.048	-0.098	-0.061	0.025
PPK 2060	0.015	0.102	0.018	0.051	0.023	-0.004	-0.048	-0.097	-0.059	0.025

Sources: own study

The obtained results indicate that from the point of view of a pension system participant (contribution payer), the best solution is participation in both of the analysed forms of saving. It allows you to minimize the potential losses that result from cyclicity. This can be observed by comparing continuously compounded rates of return in individual quarters, as well as the Sharpe ratio, both when dividing PPK into funds of a defined date and offering entities.

Summary

PPK are a relatively new instrument for long-term savings. Their implementation came at a rather unfavourable time – the COVID-19 pandemic, and the debate regarding the abolition of OFE. As a result, a large percentage of Poles decided not to take advantage of this opportunity to accumulate funds despite the applied incentives in the form of direct subsidies, which are not present in the case of OFE. The comparative analysis presented in the article showed that there is more difference between these instruments than they have in common. Of course, there are common points, e.g. the possibility of inheritance or strictly defined investment limits.

The analysis carried out using a continuously compounded rate of return and the Sharpe ratio did not give a clear answer to the research question adopted by the author, as to which method of saving for retirement is more effective. The economic turmoil we are currently witnessing should make us bluntly aware that individual foresight and risk diversification are increasingly important. Using both instruments to save for retirement, we invest relatively small amounts per month. However, in the long-term perspective, which is saving for retirement by statutory limits, these funds accumulate to a fairly large amount, thanks to the compound interest mechanism, as well as thanks to the profits earned by investing in financial market instruments. Funds assembled in this way will be more helpful in maintaining the standard of living from the period of professional activity, following retirement. Therefore, it is worth considering the possibility of re-subscribing to an PPK, if you are not a participant (it will also allow you to take advantage of direct payments faster), especially since in the case of OFE, the possibility of re-subscribing will only be in 2024, at the time of launching the transfer window. It should also be remembered that the funds accumulated in the PPK can be withdrawn practically at any time, therefore participation and accumulation of savings in this way can give an additional sense of security and provide greater psychological comfort.

Undoubtedly, the study will need to be repeated so that PPK have time to assemble more funds from their participants. It is worth considering a study in 2024 too when it will be possible to become an OFE participant again. At the same time, it is important to observe the geopolitical situation as well as the economic situation, as the COVID-19 pandemic and the slow recovery from it, high inflation, and the war in Ukraine undoubtedly have had an impact on the performance of the OFE and PPK in the analysed period.

Dawid Banaś
Department of Money and Banking
Poznan University of Economics and Business
ORCID: 0000-0002-8568-3861

REFERENCES

- Baszczak Ł., *Ekonomia behawioralna w Pracowniczych Planach Kapitałowych – analiza skuteczności*, “Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze” 2020, No. 13.
- Chłoń-Domińczak A., *Pension system in Poland in the Gender Context* [in:] *Women’s Work and Pensions: What is Good, What is Best?*, eds. B. Marin, E. Zolyomi, London 2010.
- Chybalski F., *Skuteczność i efektywność systemu emerytalnego. Koncepcja analizy i próba pomiaru*, Łódź 2012.
- Drucker P., *Management: Tasks, responsibilities, practices*, New York 1974.
- European Commission, *The 2018 Ageing Report Economic and Budgetary Projections for the EU Member States (2016–2070)*, Luxembourg 2018.
- Głodziński E., *Efektywność ekonomiczna – dylematy definiowania i pomiaru*, “Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie” 2014, No. 73.
- Gołębiowski G., Russel P., *Pracownicze plany kapitałowe a bezpieczeństwo finansowe Polaków*, “Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2018, No. 358.
- Jakubowski S., *New legal standards for investment policy of open pension funds*, “Economic and Environmental Studies” 2015, No. 15(1).
- Jakubowski S., *Prawno-ekonomiczne aspekty gromadzenia i lokowania środków przez otwarty fundusz emerytalny*, Wrocław 2013.
- Jakubowski S., *Sub-Account of the Insured Person as an Instrument of Income Allocation Over the Life Course – Legal Aspects* [in:] *Contemporary problems of intergenerational relations and pension systems: a theoretical and empirical perspective*, eds. F. Chybalski, E. Marcinkiewicz, Łódź 2018.
- Jakubowski S., *Świadczenia z pracowniczych planów kapitałowych*, “Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych” 2019, No. 2 (32).
- Jedynak T., *Wpływ wprowadzenia pracowniczych planów kapitałowych na wysokość przyszłych świadczeń emerytalnych w Polsce*, “Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2018, No. 2 (137).
- Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, Wrocław 2000.
- Kowal W., *Skuteczność i efektywność – zróżnicowane aspekty interpretacji*, “Organizacja i Kierowanie” 2013, No. 4.
- Kozuń-Cieślak G., *Efektywność – rozważania nad istotą i typologią*, “Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace” 2013, No. 4 (16).
- Olejnik I., *Rola państwa w zabezpieczeniu emerytalnym* [in:] *Współczesne problemy systemów emerytalnych: wybrane zagadnienia*, eds. F. Chybalski, E. Marcinkiewicz, Łódź 2015.
- Organisation for Economic Co-operation and Development, *Pensions at a Glance 2021: OECD and G20 Indicators*, Paris 2021.

- Perek-Białas J., *Zaufanie obywateli do systemu emerytalnego a skłonność do oszczędzania na starość*, "Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka" 2017, No. 2 (133).
- Pszczołowski T., *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Wrocław 1978.
- Russel P., *Wpływ zmian demograficznych na system emerytalny w Polsce*, "Infos. Biuro Analiz Sejmowych" 2016, No. 3 (207).
- Russel P., *Zmiany w systemie zabezpieczenia emerytalnego a deficyt i dług publiczny w Polsce*, "Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów" 2012, No. 114.
- Rutecka J., *System emerytalny po zmianach od 2014 roku*, "Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka" 2014, No. 1 (118).
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Economics*, Boston 2010.
- Shaw E.H., *A general theory of systems performance criteria*, "International Journal of General Systems" 2009, Vol. 38(8).
- Wojewódka M., *Ustawa o PPK z komentarzem*, Warszawa 2019.
- Wojewódka M., Kolek A., Sobolewski O., *Pracownicze plany kapitałowe – praktyczny poradnik dla podmiotów zatrudniających*, Gdańsk 2019.
- Zakład Ubezpieczeń Społecznych, *Aktywa z reformy OFE*, 2015, <https://www.zus.pl/o-zus/o-nas/finanse/aktywa-z-reformy-ofe> (3.6.2022).

WEBSITE

- <https://www.analizy.pl> (20.1.2023).

Środki zgromadzone w ramach pracowniczych programów emerytalnych jako składniki masy upadłości

Wkład autorów:

A – Projekt badań
B – Zbieranie danych
C – Analiza statystyczna
D – Interpretacja danych
E – Przygotowanie manuskryptu
F – Analiza literatury
G – Zbieranie funduszy

D,E,F **Błażej Jaracz**asesor sądowy
w Sądzie Rejonowym dla Łodzi ŚródmieściaSzkoła Doktorska Nauk Społecznych
Uniwersytet Łódzki

ORCID: 0000-0001-5597-2921

Wstęp: W artykule zawarto rozważania dotyczące wpływu ogłoszenia upadłości na możliwość rozporządzenia środkami zgromadzonymi w ramach pracowniczych programów emerytalnych (PPE) i korzystania z nich. Na wstępie omówiono instytucje oraz najważniejsze regulacje prawne niezbędne do dalszych rozważań. Następnie odwołując się do norm zawartych w prawie upadłościowym, udzielono odpowiedzi, czy środki zdeponowane w ramach PPE wchodzą do masy upadłości.

Cel: Ustalenie, czy środki zgromadzone w ramach pracowniczych programów emerytalnych wchodzą do masy upadłości i jakie są z tym związane ewentualne konsekwencje w toku prowadzonego postępowania upadłościowego.

Materiały i metody: Artykuł powstał na podstawie metody dogmatyczno-prawnej, skupiającej się na analizie poglądów doktryny i orzecznictwa krajowego, w szczególności z zakresu ubezpieczeń społecznych oraz prawa upadłościowego.

Wyniki: Środki zgromadzone w ramach PPE wchodzą do masy upadłości, a na syndyku ciąży obowiązek ich likwidacji. Sposób przeniesienia zgromadzonych funduszy na konto masy upadłości może być różny i jest uzależniony od szeregu zmiennych występujących w postępowaniu upadłościowym.

Słowa kluczowe: masa upadłości, postępowanie upadłościowe, pracownicze programy emerytalne, system emerytalny, umowa emerytalna

Accumulated Employee Pension Schemes assets as a component of the bankruptcy estate

Introduction: The article contains considerations concerning the impact of a bankruptcy declaration on the disposal and use of funds accumulated under the Employee Pension Schemes (Pol. *pracownicze programy emerytalne* – PPE). In the introduction discussed are the institutions and the main legal regulations necessary for further consideration. It was then asked, by reference to the rules of the Bankruptcy Code, whether the funds deposited under the PPE were included in the bankruptcy estate.

Objective: Determine whether the funds accumulated under the occupational pension schemes are included in the bankruptcy estate and what are the possible consequences of this in the course of bankruptcy proceedings.

Materials and methods: The article is based on a dogmatic-legal method, focusing on the analysis of the national doctrine and case-law, in particular in the field of social security and bankruptcy law.

Results: The assets accumulated under the PPE are included in the bankruptcy estate and the trustee is obliged to liquidate them. The way in which the accumulated funds are transferred to the insolvency estate account may be different and depends on a number of variables in the insolvency proceedings.

Key words: bankruptcy estate, bankruptcy proceedings, Employee Pension Schemes, pension system, pension agreement

Otrzymano: 11.05.2023

Zaakceptowano po recenzjach: 15.02.2024

DOI: 10.5604/01.3001.0054.3463

Wprowadzenie

Pracownicze programy emerytalne (PPE) zostały uregulowane ustawą z dnia 20 kwietnia 2004 r.¹ i od tej pory stanowią część polskiego systemu emerytalnego, w ramach którego osoby zatrudnione gromadzą oszczędności w celu skorzystania z nich po 60 roku życia². Ustawa stanowi implementację dwóch dyrektyw Unii Europejskiej³, nakładających na państwa członkowskie obowiązek wprowadzenia dodatkowych emerytur pracowniczych, stanowiących uzupełnienie emerytury społecznej⁴. PPE w odróżnieniu od pracowniczych planów kapitałowych⁵ zawsze mają charakter dobrowolny i zakład pracy nie jest zobligowany do ich utworzenia. Szczegółowe warunki uczestnictwa pracownika w PPE zostały uregulowane w art. 5 ustawy, zgodnie z którym prawo udziału w programie zarezerwowane jest dla pracownika⁶, który jest zatrudniony u danego pracodawcy nie krócej niż 3 miesiące oraz nie ukończył 70 roku życia.

Program emerytalny może być prowadzony u danego pracodawcy co do zasady⁷ w jednej z określonych form:

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

1 Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o pracowniczych programach emerytalnych (tekst jednolity: Dz.U. z 2021 r. poz. 2139, z późn. zm.), dalej: ustawa o PPE.

2 Szerzej na temat celów ustawy zob. P. Zieliński, *Pracownicze programy emerytalne*, Lublin 2002.

3 Dyrektywa 2003/41/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 3 czerwca 2003 r. w sprawie działalności instytucji pracowniczych programów emerytalnych oraz nadzoru nad takimi instytucjami (Dz.U. UE L z 2003 r. nr 235, s. 10, z późn. zm.) oraz dyrektywa Rady 98/49/WE z dnia 29 czerwca 1998 r. w sprawie ochrony uprawnień do dodatkowych świadczeń emerytalnych lub rentowych pracowników i osób prowadzących działalność na własny rachunek przemierzających się we Wspólnocie (Dz.U. UE L z 1998 r. nr 209, s. 46).

4 Zob. m.in. preambuła do dyrektywy 2003/41/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 3 czerwca 2003 r. w sprawie działalności instytucji pracowniczych programów emerytalnych oraz nadzoru nad takimi instytucjami (Dz.U. UE L z 2003 r. nr 235, s. 10, z późn. zm.).

5 Instytucja uregulowana w ustawie z dnia 4 października 2018 r. o pracowniczych planach kapitałowych (tekst jednolity: Dz.U. z 2023 r. poz. 46), dalej: PPK.

6 Należy zauważyć, iż w ustawie za pracownika uznaje się osobę zatrudnioną, w pełnym lub niepełnym wymiarze czasu pracy, na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru, mianowania, spółdzielczej umowy o pracę, osobę zatrudnioną na podstawie umowy zawartej w wyniku powołania lub wyboru do organu reprezentującego osobę prawną oraz członka rolniczej spółdzielni produkcyjnej lub spółdzielni kółek rolniczych, a jeżeli umowa zakładowa tak stanowi, także:

- a) osobę wykonującą pracę nakładczą, o której mowa w przepisach wykonawczych wydanych na podstawie art. 303 § 1 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz.U. z 2022 r. poz. 1510, 1700 i 2140 oraz z 2023 r. poz. 240), lub
- b) osobę fizyczną wykonującą pracę na podstawie umowy agencyjnej lub umowy zlecenia albo innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z art. 750 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2022 r. poz. 1360, 2337 i 2339 oraz z 2023 r. poz. 326) stosuje się przepisy dotyczące zlecenia, lub
- c) członka rady nadzorczej wynagradzanego z tytułu pełnienia tej funkcji.

7 Zob. art. 7 cyt. ustawy.

Zgodnie z art. 10 ustawy o PPE program emerytalny tworzy się poprzez zawarcie pomiędzy pracodawcą a reprezentacją pracowników umowy zakładowej lub międzyzakładowej, a następnie podpisanie umowy z instytucją finansową albo poprzez utworzenie towarzystwa emerytalnego i funduszu emerytalnego, albo nabycie przez pracodawcę akcji istniejącego towarzystwa emerytalnego⁸. Ostatnim koniecznym elementem jest zarejestrowanie PPE przez organ nadzoru. Pracownik przystępuje do programu poprzez złożenie deklaracji w formie papierowej lub elektronicznej (art. 18 ustawy o PPE). Złożenie ważnej deklaracji jest równoznaczne z zawarciem przez pracodawcę umowy emerytalnej z pracownikiem. Umowa wiąże strony od chwili jej podpisania, jednakże możliwość jej skutecznego wykonywania jest zawieszona do momentu rejestracji programu przez organ nadzoru (w tym wypadku Komisję Nadzoru Finansowego⁹).

Przystąpienie do programu rodzi obowiązek odprowadzania składek na PPE. Pracodawca jest zobligowany do finansowania składki podstawowej, której wysokość określana jest w umowie emerytalnej i może wynosić do 7 proc. wynagrodzenia uczestnika. Trzeba się zgodzić z poglądem, że wskazana stawka stanowi element wynagrodzenia za pracę pracownika, wypłacany w sposób pośredni, tj. poprzez odprowadzenie składki na rachunek PPE¹⁰. Należy jednak zauważyć, iż zgodnie z art. 24 ust. 5 ustawy o PPE odprowadzana składka podstawowa nie jest wliczana do wynagrodzenia stanowiącego podstawę obliczenia składek na ubezpieczenie społeczne.

Oprócz składki podstawowej pracownik w deklaracji przystąpienia do PPE może określić dobrowolną składkę dodatkową, której wysokość w roku kalendarzowym nie może przekroczyć kwoty odpowiadającej czteroipółkrotności przeciętnego prognozowanego wynagrodzenia miesięcznego w gospodarce narodowej na dany rok, określonego w ustawie budżetowej, ustawie o prowizorium budżetowym lub w ich projektach, jeżeli odpowiednie ustawy nie zostały uchwalone¹¹. Zgodnie z art. 26 ust. 1 i 2 ustawy o PPE zarówno składki podstawowe, jak i dodatkowe są naliczane, potrącane oraz odprowadzane przez pracodawcę na rachunek prowadzony w celu realizacji programu.

Charakter prawny PPE

Przy omawianiu charakteru prawnego PPE trzeba się przede wszystkim zastanowić, na jakiej podstawie materialno-prawnej oparte zostały pracownicze programy emerytalne. Należy przychylić się do twierdzenia reprezentowanego w doktrynie, że konstrukcja prawna PPE oparta jest na umowie ubezpieczenia (na życie) na rzecz osoby trzeciej,

⁸ Zob. więcej I. Sierocka, *Pracownicze programy emerytalne*, red. H. Święczkowska, Białystok 2010, s. 118 i nast.

⁹ Zob. art. 2 ust. 1 pkt 14 ustawy o PPE.

¹⁰ Zob. J. Skoczyński, *Składki [w:] Konstrukcje prawa emerytalnego*, red. T. Bińczycka-Majewska, Kraków 2004.

¹¹ W 2022 r. limit ten wyniósł 26 649 zł.

opisanej w art. 808 k.c.¹² W wyniku zawarcia powołanej umowy dochodzi do powstania trójstronnego stosunku prawnego. Po pierwsze powstaje stosunek prawny pomiędzy ubezpieczającym a ubezpieczycielem. Zgodnie z treścią art. 808 § 2 k.c. na ubezpieczającym będzie ciążył obowiązek opłacenia składki. Po drugie dochodzi do zaistnienia stosunku prawnego pomiędzy ubezpieczonym a ubezpieczycielem. Uprawnieniem ubezpieczonego będzie możliwość domagania się spełnienia świadczenia w razie zaistnienia wypadku ubezpieczeniowego. Nie da się jednak zignorować faktu, że omawiana instytucja PPE znacznie się różni od powołanego stosunku prawnego.

Aby uruchomić PPE, wymagane jest zawarcie nie jednej, ale większej liczby umów. Pierwsza z nich zawierana jest pomiędzy pracodawcą a reprezentacją pracowników w ramach umowy zakładowej, dopiero potem pracodawca jest uprawniony do zawarcia umowy z instytucją finansową. Ostatnim etapem jest złożenie przez pracownika deklaracji do pracodawcy o przystąpieniu do programu. Należy się zgodzić z twierdzeniem, iż chociaż ustawodawca posługuje się sformułowaniem „deklaracja”, to z punktu widzenia prawa pracownik przystępuje do programu poprzez podpisanie umowy z pracodawcą¹³. Zawierając porozumienie z pracownikiem, pracodawca działa w imieniu własnym, ale na rachunek instytucji finansowej, o której była mowa wyżej. Umowa ubezpieczenia na rzecz osoby trzeciej powstaje natomiast co do zasady na podstawie jednej umowy – pomiędzy ubezpieczającym a ubezpieczycielem na rzecz osoby trzeciej (ubezpieczonego).

W przypadku PPE ubezpieczycielem jest instytucja finansowa, z którą pracodawca zawiera umowę, natomiast ubezpieczonym jest pracownik, który złożył oświadczenie woli o chęci uczestnictwa w programie. Umowa ma charakter konsensualny oraz dwustronnie zobowiązujący. Obowiązkiem ubezpieczającego pracodawcy jest zapłata składki, z kolei ubezpieczyciel zobowiązuje się do wypłaty pracownikowi zgromadzonych w ramach PPE środków pieniężnych w razie wystąpienia przesłanek do ich przekazania. Składka wpłacana w ramach PPE nie oddziałuje na poziom zabezpieczenia ubezpieczeniowego uczestnika, a wpływa jedynie na wysokość przysługującego, przyszłego świadczenia¹⁴. Należy zauważyć, iż za sporny w orzecznictwie uznaje się wzajemny charakter umowy ubezpieczenia. Występują poglądy, które wydają się sugerować, że umowa ubezpieczenia nie posiada wyżej powołanej cechy¹⁵, jednakże w judykaturze można znaleźć także przedstawicieli opowiadających się za wzajemnym charakterem tej umowy¹⁶.

PPE realizowane są w systemie zdefiniowanej składki¹⁷. W związku z powyższym ani pracodawca, ani instytucja finansowa nie są zobowiązani do dożywotniej wypłaty świadczenia. Środki pieniężne pochodzące ze składki odprowadzanej przez pracodawcę są zarządzane przez instytucję finansową, a następnie wypłacane przez uczestnika programu

¹² Tak, trafnie: J. Skoczyński, *op. cit.*

¹³ Zob. I. Sierocka, *op. cit.*, s. 253.

¹⁴ M. Krajewski, *Pracownicze programy emerytalne, charakterystyka prawna*, Białystok 2014, s. 239 i nast.

¹⁵ Zob. uchwała Sądu Najwyższego (SN) z 4 marca 2005 r., III CZP 91/04, OSNC 2006, nr 2, poz. 23.

¹⁶ Zob. wyrok SN z 16 października 2014 r., III CSK 302/13, OSNC 2015, nr 10, poz. 121.

¹⁷ Zob. więcej na ten temat: M. Krajewski, *Charakter prawny pracowniczego programu emerytalnego*, „Studia prawnno-ekonomiczne” 2011, t. LXXXIII, s. 103–131.

w wysokości zgromadzonego na rachunku kapitału. Przyjęcie przez ustawodawcę systemu zdefiniowanej składki w programie rzutuje na kwestie dziedziczenia środków zgromadzonych na rachunku. W odróżnieniu od systemu zdefiniowanego świadczenia, w którym prawo do świadczenia wygasa wraz ze śmiercią uczestnika, w systemie zdefiniowanej składki prawo wygasa dopiero po wyczerpaniu zgromadzonego kapitału. W związku z powyższym w art. 48 ustawy o PPE została zawarta regulacja związana z dziedziczeniem środków zgromadzonych w ramach PPE, która dopuszcza m.in. dokonanie rozrządzenia kapitałem na wypadek śmierci uczestnika.

Na zakończenie rozważań dotyczących charakteru prawnego PPE należy zaakcentować, iż w odróżnieniu od publicznoprawnych składek emerytalnych¹⁸ środki zgromadzone na PPE stanowią wyłączną własność pracownika, na co wskazuje art. 2 ust. 1 pkt 13 ustawy o PPE, zgodnie z którym środki finansowe gromadzone są na koncie uczestnika, tj. według art. 2 ust. 1 pkt 11 ustawy o PPE pracownika lub innej osoby, która przystąpiła do programu¹⁹.

Przekazanie środków zgromadzonych w ramach PPE

Na wstępie wskazano, iż celem PPE jest zachęcenie pracowników do odkładania środków pieniężnych, aby mogli z nich korzystać po uzyskaniu wieku emerytalnego. Przekazanie środków w ramach PPE może nastąpić na podstawie: wypłaty, wypłaty transferowej lub zwrotu²⁰. Fundusze zgromadzone w ramach PPE mają co do zasady stanowić dodatkowe świadczenie dla pracownika-emeryta, funkcjonujące obok przysługującej mu emerytury społecznej. Powyższy cel zdeterminował treść art. 42 ustawy o PPE, który reguluje podstawową i docelową formę przekazania zgromadzonych środków poprzez ich wypłatę. Zgodnie z powołanym przepisem wypłata następuje:

- 1) na wniosek uczestnika po osiągnięciu przez niego wieku 60 lat;
- 2) na wniosek uczestnika po przedstawieniu przez niego decyzji o przyznaniu prawa do emerytury i po ukończeniu 55 roku życia;
- 3) w przypadku ukończenia przez uczestnika 70 lat, jeżeli wcześniej nie wystąpił z wnioskiem o wypłatę środków;
- 4) na wniosek osoby uprawnionej, w razie śmierci uczestnika.

Wypłata może nastąpić w zależności od wniosku uczestnika albo osoby uprawnionej, jednorazowo albo ratalnie. Jeśli osoba uprawniona nie spełnia co najmniej jednego z przedstawionych wyżej warunków, nie może na tej podstawie żądać przekazania środków.

¹⁸ Zob. m.in. wyrok SN z 24 stycznia 2013 r., V CSK 63/12, LEX nr 1293850.

¹⁹ Zob. także M. Krajewski, *Charakter prawny...*, *op. cit.*, s. 103–131.

²⁰ Zob. także A. Kopeć, W. Maciejko, M. Wojewódka, *Świadczenia emerytalne. Komentarz*, wyd. 1, 2008, art. 42.

Zgodnie z art. 43 ustawy o PPE uczestnik może także skorzystać z wypłaty transferowej, za pomocą której nie będzie dokonywał wypłaty na własny rachunek bankowy, tylko przekaże zgromadzone w ramach PPE środki finansowe na inne programy emerytalne, takie jak np. IKE (indywidualne konto emerytalne)²¹. Żądanie wypłaty w ramach artykułu 43 ustawy o PPE nie jest obwarowane ograniczeniami wiekowymi, o których mowa w art. 42 ustawy o PPE, jednakże wypłata transferowa nie może nastąpić w przypadku, gdy uczestnik pozostaje w stosunku pracy z pracodawcą prowadzącym ten program.

Ostatnią formą przekazania środków zgromadzonych w ramach PPE jest zwrot, który zgodnie z art. 2 ust. 1 pkt 20 ustawy o PPE rozumie się jako wycofanie środków zgromadzonych w ramach programu w przypadku jego likwidacji, jeżeli nie zachodzą przesłanki do wypłaty bądź wypłaty transferowej.

Należy ponadto zwrócić uwagę na treść art. 47 ust. 1 ustawy o PPE, umożliwiającego wypowiedzenie PPE w każdym czasie (poprzez złożenie oświadczenia woli w postaci elektronicznej lub papierowej). Okres wypowiedzenia określa zakładowa umowa emerytalna, przy czym w ustawie zastrzega się, że nie może on być krótszy niż miesiąc ani dłuższy niż trzy miesiące (art. 47 ust. 1 ustawy). Wypowiedzenie stanowi jednostronną czynność prawną, która powoduje rozwiązanie stosunku prawnego z upływem okresu wypowiedzenia. Dokonanie czynności następuje poprzez złożenie skutecznego oświadczenia woli adresatowi, w tym przypadku pracodawcy. Uregulowanie w art. 47 ust. 1 ustawy oznacza zatem, że osoba, która złożyła wypowiedzenie z upływem ustalonego przez partnerów okresu, traci status uczestnika programu emerytalnego, natomiast pracodawca z upływem wskazanego terminu przestaje mieć obowiązek dokonywania wpłat na konto danego uczestnika. Środki dotychczas zgromadzone na rachunku pozostają na nim do czasu wystąpienia okoliczności umożliwiających ich wypłatę, wypłatę transferową lub zwrot (art. 47 ust. 2 ustawy).

Językowe brzmienie art. 47 ust. 2 ustawy wskazuje, że w razie ustania członkostwa w programie emerytalnym fundusze wpłacone uprzednio na konto uczestnika pozostają na nim do czasu wystąpienia okoliczności, które dają możliwość rozporządzenia zgromadzonymi środkami na warunkach określonych w ustawie. W razie wypowiedzenia udziału w programie najbardziej korzystnym rozwiązaniem dla pracownika byłoby żądanie wypłaty zgromadzonych środków, jednakże może on to zrobić, tylko jeżeli będzie spełniał warunki określone w art. 42 ustawy o PPE, np. wypowie umowę po ukończeniu 60 roku życia.

W przypadku niespełnienia przesłanek określonych w art. 42 ustawy o PPE pracownik może w razie wypowiedzenia udziału w programie żądać wypłaty transferowej, np. na wskazane przez niego konto w IKE, przy czym będzie mógł skorzystać z tej formy, jeżeli nie będzie pozostawał dalej w stosunku pracy z pracodawcą, u którego prowadzony jest program. Ostatnią formą przekazania środków w ramach PPE, z której może skorzystać pracownik, jest zwrot wpłaconych kwot (na podstawie art. 44 ustawy o PPE). Decydując się na żądanie zwrotu wpłaconych składek, musi mieć on jednak świadomość, iż jest

²¹ Indywidualne konto emerytalne – uregulowane w ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych oraz indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego (tekst jednolity: Dz.U. z 2022 r. poz. 1792).

to możliwe jedynie ze względu na likwidację programu (art. 40 ustawy o PPE) oraz iż stosownie do art. 44 ust. 4 ustawy dokonanie zwrotu następuje po uprzednim przekazaniu kwoty naliczonego podatku od tych środków na rachunek właściwego urzędu skarbowego. Wysokość podatku zgodnie z art. 30a ust. 1 pkt 11 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych²² będzie wynosić 19 proc. Ponadto na podstawie art. 45 ust. 1 ustawy istnieje obowiązek przekazania ze środków uczestnika kwoty w wysokości 30 proc. składek podstawowych wpłaconych do programu na rachunek bankowy wskazany przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS).

Przykład

Pracownik w ramach PPE zgromadził środki finansowe na rachunku w wysokości 50 000 zł. 40 000 zł pochodzi ze składek podstawowych, natomiast 10 000 ze składek dodatkowych. W przypadku wypowiedzenia udziału w programie i zwrotu środków należy od zgromadzonej kwoty odliczyć 30 proc. sumy składek podstawowych ($40\,000 \times 0,3 = 12\,000$ zł). Od pozostałej kwoty 38 000 zł pracownik jest ponadto zobowiązany zapłacić 19-procentowy podatek dochodowy, tj. w wysokości 7220 zł. Finalnie z 50 000 zł zgromadzonych w ramach PPE do wypłaty pracownik otrzyma jedynie 30 780 zł.

Środki znajdujące się na koncie PPE jako składniki masy upadłości

Na wstępie warto zauważyć, że zgodnie z definicją „pracownika” określoną w ustawie o PPE pojęcie to obejmuje zarówno osoby fizyczne, które nie prowadzą działalności gospodarczej, jak i osoby, które taką działalność prowadzą. Niezależnie od tego, czy postępowanie upadłościowe będzie prowadzone zgodnie z przepisami części pierwszej ustawy upadłościowej, czy też z uwzględnieniem szczególnych postanowień dotyczących upadłości konsumenckiej, jakie określone są w art. 491¹ prawa upadłościowego i następujących, skutki dla tych grup podmiotów będą tożsame.

Problematyka skutków ogłoszenia upadłości w odniesieniu do majątku insolwenta została uregulowana w przepisach ustawy upadłościowej²³ od art. 61 do 67a. Zgodnie z art. 61 prawa upadłościowego w chwili ogłoszenia upadłości majątek insolwenta staje się masą upadłości, która służy zaspokojeniu jego wierzycieli. Nie wchodząc w głębsze rozważania dotyczące użytego przez ustawodawcę terminu „majątek”, należy przychylić się do stanowiska, że przez pojęcie „majątku masy upadłości” trzeba rozumieć co do

22 Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jednolity: Dz.U. z 2022 r. poz. 2647, z późn. zm.).

23 Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe (tekst jednolity: Dz.U. z 2022 r. poz. 1520, z późn. zm.), dalej: prawo upadłościowe.

zasady wszystkie aktywa upadłego, poza przypadkami określonymi w art. 63–67a prawa upadłościowego²⁴.

Odwołując się do treści art. 62 prawa upadłościowego, należy wskazać, iż w skład masy upadłości wchodzi majątek należący do insolwenta w dniu ogłoszenia upadłości oraz nabyty w toku postępowania upadłościowego, z wyjątkami określonymi w art. 63–67a tego prawa. Lektura przepisów wyłączających określone mienie upadłego spod masy upadłości pozwala zauważyć, iż nie ma w nich wskazania, że środki zgromadzone w ramach PPE nie wchodzi w skład masy upadłości. Warto w tym miejscu poczynić uwagę, iż zgodnie z art. 63 ust. 1 pkt 1 prawa upadłościowego nie wchodzi w ten zakres mienie, które jest wyłączone z egzekucji według przepisów ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego²⁵. Ograniczenie możliwości prowadzenia egzekucji zostało uregulowane w artykułach od 829 do 833 k.p.c. W tych przepisach także próżno szukać podstawy prawnej do wyłączenia środków zgromadzonych w ramach PPE.

W kontekście braku wymienienia w katalogu wyłączeń spod masy upadłości środków znajdujących się na rachunkach PPE należy rozważyć, czy powyższe stało się wynikiem celowego działania, czy stanowi jedynie przeoczenie prawodawcy. W celu rozwiązania tego zagadnienia konieczne jest odwołanie się do reguł kolizyjnych przewidzianych w prawoznawstwie. Ustawa o PPE weszła w życie 1 czerwca 2004 r., natomiast ustawa prawo upadłościowe²⁶ – 1 października 2003 r. Zarówno w momencie wejścia w życie prawa upadłościowego, jak i w trakcie wielokrotnych nowelizacji przepisów²⁷ odnoszących się do składu masy upadłości ustawodawca nie zdecydował się na wprowadzenie wprost normy prawnej wyłączającej środki zgromadzone w ramach PPE z masy upadłości. Przyjmując domniemanie racjonalności ustawodawcy, trzeba zaakceptować, iż niewprowadzenie do prawa upadłościowego przepisu odnoszącego się do wyłączenia środków zgromadzonych w ramach PPE było zabiegiem celowym. Ponadto przepisy prawa upadłościowego regulujące przebieg postępowania upadłościowego mają charakter *lex specialis* w stosunku do norm prawnych zawartych w innych ustawach nieodnoszących się bezpośrednio do prowadzonego tego rodzaju postępowania. Należy też zgodzić się z poglądem, iż skoro w przepisach prawa upadłościowego regulujących wyłączenia składników majątkowych z masy upadłości znajduje się odesłanie jedynie do przepisów Kodeksu postępowania cywilnego o ograniczeniach egzekucji, daje to podstawę do przyjęcia, że nie podlegają wyłączeniu z niej te składniki mienia, co do których przepisy innych ustaw przewidują analogiczne ograniczenia egzekucyjne²⁸. Przyjmując za prawidłowe ostatnie z powołanych zapatrywań, nie można także zignorować, iż przepisy art. 63–67a prawa upadłościowego

24 D. Chrapoński [w:] *Prawo upadłościowe. Komentarz, wyd. II*, red. A.J. Witosz, Warszawa 2021, art. 61.

25 Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (tekst jednolity: Dz.U. z 2021 r. poz. 1805, z późn. zm.), dalej: k.p.c.

26 W pierwotnym brzmieniu: „prawo upadłościowe i naprawcze”.

27 Zob. m.in. zmiany wprowadzone ustawą z dnia 30 sierpnia 2019 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. poz. 1802, z późn. zm.) oraz ustawą z dnia 24 listopada 2017 r. o zmianie niektórych ustaw w celu przeciwdziałania wykorzystywaniu sektora finansowego do wyludzeń skarbowych (Dz.U. poz. 2491).

28 D. Chrapoński, *op. cit.*, art. 63. Autor ponadto celnie wskazuje, iż „Gdyby założeniem ustawodawcy było wyłączenie z masy upadłości mienia zwolnionego spod egzekucji na każdej podstawie prawnej, która taki skutek przewiduje,

stanowią wyjątek od ogólnej zasady opisanej w art. 62 tego prawa, co uniemożliwia stosowanie do nich reguł wykładni rozszerzającej.

Należy jednak zauważyć, że katalog wyłączeń spod masy upadłości opisany w przepisach prawa upadłościowego nie ma charakteru zamkniętego i możliwe jest znalezienie w innych ustawach takich regulacji, które odnoszą się do wyłączenia poszczególnych składników z tej masy. Taki przykład może stanowić art. 59 ust. 5 prawa bankowego²⁹, który mówi, że w razie ogłoszenia upadłości posiadacza rachunku powierniczego środki pieniężne znajdujące się na tym rachunku podlegają wyłączeniu z masy upadłości. Na pierwszy rzut oka widać jednak, iż powyższa konstrukcja przepisu przedstawia niebudzący wątpliwości zamiysł ustawodawcy o wyłączeniu danego majątku z masy upadłości, i trzeba uznać za bezowocne poszukiwanie podobnej regulacji w przepisach ustawy o PPE. Powyższe rozważania i przytoczone argumenty na ich poparcie prowadzą do konkluzji, że środki zgromadzone w ramach PPE wchodzą w skład masy upadłości.

Fakt wejścia środków zgromadzonych na rachunkach PPE do masy upadłości należy odróżnić od możliwości prowadzenia egzekucji z tych środków. Ograniczenie takiej możliwości znalazło swoją normatywną podstawę w art. 49 ustawy o PPE, zgodnie z którym środki ze składki podstawowej nie podlegają egzekucji sądowej i administracyjnej, chyba że powstał obowiązek ich zwrotu albo wypłaty i wtedy podlegają egzekucji od dnia wymagalności. Trzeba zauważyć, że omawiane ograniczenie odnosi się jedynie do składki podstawowej. Na podstawie treści powołanego przepisu należy się zastanowić, czy ograniczenie egzekucji ze środków zgromadzonych w ramach PPE ma wpływ na prowadzone przez syndyka postępowanie upadłościowe, które – jak zgodnie przyjmuje się w doktrynie – jest formą prowadzenia egzekucji uniwersalnej³⁰. Powyższe ma kapitalne znaczenie w określeniu sytuacji syndyka w postępowaniu upadłościowym, w którym znajdują się środki zdeponowane w ramach PPE. Przyjęcie zapatrywania, iż art. 49 ustawy o PPE uniemożliwia syndykowi likwidację środków zgromadzonych na koncie PPE, prowadzi do powstania z pozoru niebezpiecznego paradoksu. Paradoks ten polega na tym, że z jednej strony fundusze znajdujące się na koncie prowadzonym w ramach PPE wchodzą do masy upadłości i powinny podlegać likwidacji, jednak z drugiej strony syndyk jest ograniczony w możliwości żądania ich przeniesienia do masy upadłości za pomocą przymusu państwowego, tj. egzekucji.

Nie bez powodu jednak podkreślono, iż paradoks ma charakter jedynie pozorny, ponieważ błędnie zrównuje funkcje syndyka i komornika sądowego. Syndyk jest zobowiązany do sprawowania zarządu nad majątkiem insolwenta w taki sposób, aby doprowadzić do likwidacji mienia wchodzącego w skład masy upadłości. Do tej masy z całą stanowczością wchodzą środki zgromadzone w ramach PPE, o czym była mowa

to wzorem art. 20 § 2 pr. upadł. z 1934 r. w omawianym przepisie nie znalazłoby się odesłanie do konkretnego aktu prawnego, ale ogólnie do zasad ograniczeń w egzekucji”.

29 Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (tekst jednolity: Dz.U. z 2022 r. poz. 2324, z późn. zm.).

30 Zob. W. Siedlecki [w:] W. Siedlecki, Z. Świeboda, *Postępowanie cywilne – zarys wykładu*, Warszawa 1998, s. 29.

we wcześniejszej części. Syndyk w odróżnieniu od komornika nie realizuje likwidacji składników masy upadłości w ramach egzekucji³¹. Przez termin „egzekucja” rozumie się zastosowanie przez powołane do tego organy państwowe przewidzianych prawem środków przymusu w celu uzyskania od dłużnika świadczenia należnego wierzycielowi na podstawie tytułu wykonawczego³². Likwidacja majątku przez syndyka nie następuje za pomocą zastosowania środków przymusu. Trzeba przypomnieć, że postępowanie upadłościowe co do zasady toczy się przeciw z wniosku dłużnika, przez co ciężko mówić o stosowaniu jakiegokolwiek przymusu państwowego. Z chwilą ogłoszenia upadłości zgodnie z normą prawną wyrażoną w art. 173 prawa upadłościowego syndyk niezwłocznie obejmuje majątek upadłego, zarządza nim, zabezpiecza go przed zniszczeniem, uszkodzeniem lub zabraniem go przez osoby postronne oraz przystępuje do jego likwidacji. Natomiast na podstawie dyspozycji z art. 75 ust. 1 prawa upadłościowego należy stwierdzić, że z dniem ogłoszenia upadłości insolwent traci prawo zarządu oraz możliwość korzystania z mienia wchodzącego do masy upadłości i rozporządzania nim. Treść art. 160 prawa upadłościowego wskazuje natomiast, że w sprawach dotyczących masy upadłości syndyk dokonuje czynności w imieniu własnym na rachunek upadłego. Taka konstrukcja przepisów prowadzi do konstatacji, iż z chwilą ogłoszenia upadłości syndyk pełni rolę zastępcy pośredniego w stosunku do insolwenta, a więc dokonuje czynności w imieniu własnym, ale na rachunek upadłego³³. Na wstępie należy zwrócić uwagę, że samo wejście środków do masy upadłości nie powoduje, iż syndyk masy upadłości jest uprawniony do korzystania z wyżej wymienionych środków w inny sposób niż upadły. Ogłoszenie upadłości i objęcie przez syndyka majątku upadłego nie wpływa na zwiększenie lub zmniejszenie uprawnień w zakresie możliwości korzystania z majątku w odniesieniu do uprawnień przysługujących upadłemu przed dniem ogłoszenia upadłości³⁴. Syndyk jako zastępca pośredni ma prawo do dokonywania wszelkich czynności materialnoprawnych oraz procesowych związanych z majątkiem wchodzącym w skład masy upadłości³⁵. Powyższe należy skonfrontować z sytuacją dłużnika przed dniem ogłoszenia upadłości, kiedy to komornik sądowy spełnia roszczenia wierzycieli. Norma prawna zawarta w art. 49 ustawy o PPE kategorycznie zabraniała komornikowi prowadzenia egzekucji ze środków zgromadzonych w ramach PPE. To znaczy, że komornik nie mógł za pomocą przymusu państwowego żądać wydania zgromadzonych na rachunku środków, aby spłacić wierzycieli. Wyżej wspomniana norma prawna zamykała więc dla wierzycieli drogę uzyskania zaspokojenia z tych środków w toku postępowania egzekucyjnego. Komornik sądowy w odróżnieniu od

31 A.G. Harla, *Organy postępowania upadłościowego a organy postępowania cywilnego w ujęciu systemowym*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2006, nr 4, s. 18–26.

32 Por. J. Jankowski, *Ustawa o komornikach sądowych i egzekucji. Komentarz*, Warszawa 2000, s. 36–37.

33 Przy czym nie jest to klasyczna forma zastępstwa pośredniego, zob. szerzej P. Feliga, *Stanowisko prawne syndyka w procesie dotyczącym masy upadłości*, 2013, s. 132–133.

34 Zob. B. Jaracz, *Środki zdeponowane na rachunku VAT jako składniki masy upadłości*, „Przegląd Podatkowy” 2022, nr 3, s. 29–34.

35 W. Gewald [w:] *Prawo upadłościowe. Komentarz, wyd. II*, red. A.J. Witosz, Warszawa 2021, art. 160.

syndyka nie był ponadto uprawniony do składania oświadczeń materialnoprawnych w imieniu dłużnika, które mogłyby doprowadzić do przekazania lub wypłaty środków zgromadzonych w ramach PPE. Z kolei jedynie syndyk ma nie tylko uprawnienie, ale i obowiązek składania wszelkich dyspozycji materialnoprawnych w imieniu upadłego, które mają jak najpełniej zaspokoić roszczenia wierzycieli. Należy pamiętać, iż syndyk, wykonując swoje obowiązki, ma działać ze szczególną starannością, a ze względu na znaczną samodzielność oraz status prawny powinien być traktowany jako profesjonalista³⁶.

W związku z tym, że syndyk działa jako zastępca pośredni upadłego, może żądać w jego imieniu wypłaty, wypłaty transferowej lub zwrotu środków zgromadzonych na pracowniczym koncie PPE, jednakże jedynie na zasadach określonych w ustawie i w takim zakresie, w jakim uprawnienie to przysługiwałoby upadłemu. Uzyskane środki zgromadzone w ramach PPE, jako wchodzące do masy upadłości, powinny zostać przelane na rachunek bankowy masy upadłości utworzony przez syndyka³⁷ i podlegać podziałowi względem wierzycieli. Warto w tym miejscu zauważyć, że działania syndyka będą pozostawać w sprzeczności z celem wstąpienia pracownika do PPE oraz samą ideą regulacji zawartej w ustawie. Syndyk będzie dokonywać czynności, aby zaspokoić wierzycieli, a nie po to, aby pracownik skorzystał ze zgromadzonych środków po ukończeniu 60 roku życia.

Działanie syndyka może się różnić w zależności od ustalenia, czy upadły wypełnił przesłanki do wypłaty środków opisane w art. 42 ust. 1 ustawy o PPE. W przypadku spełnienia jednej z powołanych w przepisie przesłanek, np. gdy upadły osiągnie 60 lat, syndyk powinien wypowiedzieć umowę emerytalną i żądać wypłaty środków na konto masy upadłości. Wypowiadając umowę, syndyk powinien ponadto złożyć wniosek o jednorazową wypłatę środków zgromadzonych w ramach PPE, aby jak najszybciej uzyskać fundusze do masy upadłości. Tak dokonana wypłata będzie wolna od obowiązku uiszczenia podatku dochodowego³⁸.

W sytuacji gdyby upadły w toku postępowania upadłościowego nie wypełniał żadnej z przesłanek z art. 42 ust. 1 ustawy o PPE, np. nie osiągnął jeszcze wieku uprawniającego do żądania wypłaty środków, syndyk nadal będzie miał prawo do wypowiedzenia udziału w programie na podstawie art. 47 ustawy o PPE. W takim wypadku syndykowi pozostaje jednak możliwość żądania albo wypłaty transferowej, albo zwrotu. Należy pamiętać, iż żądanie wypłaty transferowej byłoby możliwe tylko w przypadku ustania zatrudnienia upadłego u pracodawcy, u którego prowadzono PPE. Pozostawanie przez upadłego w takim stosunku pracy uniemożliwi zatem syndykowi skorzystanie z tej formy wypłaty. Należy ponadto zauważyć, iż z punktu widzenia masy upadłości wypłata transferowa nie pozwoliłaby bezpośrednio na

³⁶ Wyrok SN z 21 sierpnia 2013 r., II CSK 707/12, OSNC 2014, nr 4, poz. 48.

³⁷ Zob. art. 227 prawa upadłościowego.

³⁸ Zob. art. 21 ust. 1 pkt 58 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jednolity: Dz.U. z 2022 r. poz. 2647, z późn. zm.).

zwiększenie jej stanu czynnego, ponieważ środki w ramach takiej wypłaty mogłyby być przekazane wyłącznie na jeden z programów emerytalnych określonych w art. 43 ust. 2 ustawy o PPE, a nie bezpośrednio przelane na konto masy upadłości, służąc zaspokojeniu wierzycieli. Jednakże dokonanie takiego zabiegu umożliwiłoby późniejszy, łatwiejszy transfer zgromadzonych środków do masy upadłości ze względu na fakt, iż inne programy emerytalne, np. IKE, umożliwiają wystąpienie z żądaniem zwrotu środków co do zasady w każdym czasie³⁹. Jednak w przypadku żądania przez syndyka zwrotu środków zgromadzonych na IKE pracownika, który nie osiągnął 55 lub 60 roku życia, trzeba się liczyć z obowiązkiem zapłaty podatku dochodowego od zgromadzonej na koncie kwoty⁴⁰.

W przypadku niemożliwości żądania wypłaty i wypłaty transferowej należy się zastanowić, czy syndyk w razie wypowiedzenia umowy mógłby wystąpić do pracodawcy z żądaniem zwrotu. Tak jak już wcześniej wskazano, żądanie zwrotu jest najmniej korzystnym rozwiązaniem z punktu widzenia wysokości uzyskiwanych środków pieniężnych i może nastąpić tylko w przypadku likwidacji programu. Brak likwidacji programu uniemożliwi syndykowi wypowiedzenie powyższej umowy.

W praktyce może pojawić się sytuacja, w której syndyk nie będzie w stanie na podstawie stosowania rozwiązań zawartych w ustawie o PPE doprowadzić do przekazania środków do masy upadłości. W związku z powyższym wymaga sprawdzenia, czy regulacje zawarte w ustawie upadłościowej nie dają możliwości skutecznego doprowadzenia do zwrotu środków zgromadzonych w ramach PPE.

Z pomocą może w tym przypadku przyjść art. 98 prawa upadłościowego, umożliwiający odstąpienie przez syndyka od umowy wzajemnej. Jak wskazano na wstępie, wzajemność umowy ubezpieczeniowej ma charakter sporny – możliwość skutecznego skorzystania z wyżej powołanego przepisu może być uzależniona od koncepcji przyjętej przez sąd rozpoznający sprawę. Należy jednak zauważyć, iż ust. 1c powołanego przepisu daje syndykowi możliwość wystąpienia z żądaniem odstąpienia od innej umowy niż umowa wzajemna, jeżeli w dniu ogłoszenia upadłości upadły był jej stroną. Zgodę na odstąpienie od umowy wydaje sędzia-komisarz, kierując się celem postępowania upadłościowego oraz biorąc pod uwagę ważny interes drugiej strony umowy. Konstrukcja powyższego przepisu daje zatem syndykowi możliwość odstąpienia od udziału w PPE niezależnie od ograniczeń wskazanych w ustawie o PPE. Odnosząc się do przesłanek warunkujących zgodę na odstąpienie od umowy, trzeba wskazać, iż za wydaniem orzeczenia aprobującego wniosek syndyka będzie przemawiał jeden z naczelných celów postępowania upadłościowego, tj. jak najpełniejsze zaspokojenie roszczeń wierzycieli. W praktyce ciężko także ustalić stan faktyczny, w którym potrzeba ochrony ważnych interesów drugiej strony przedmiotowego stosunku prawnego przemawiałaby za brakiem zgody na odstąpienie od umowy.

³⁹ Zob. art. 37 ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontaktach emerytalnych oraz indywidualnych kontaktach zabezpieczenia emerytalnego (tekst jednolity: Dz.U. z 2022 r. poz. 1792).

⁴⁰ Zob. art. 30a ust. 1 pkt 10 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jednolity: Dz.U. z 2022 r. poz. 2647, z późn. zm.).

Uzyskanie zgody sędziego-komisarza daje syndykowi możliwość złożenia konstytutywnego oświadczenia o odstąpieniu od umowy, skierowanego do pracodawcy, które zgodnie z art. 77 § 2 k.c. powinno przybrać *ad probationem* formę dokumentową⁴¹. Dokonanie powyższej czynności będzie powodować upadek umowy zawartej przez pracownika w ramach PPE ze skutkiem na dzień ogłoszenia upadłości. Druga strona umowy zgodnie z art. 99 prawa upadłościowego będzie mogła dochodzić w postępowaniu upadłościowym należności z tytułu wykonania zobowiązania i poniesionych strat, zgłaszając te wierzytelności syndykowi. Mając na uwadze, iż środki zgromadzone w ramach PPE stanowią własność pracownika, instytucja finansowa, w której te środki są zgromadzone, powinna przekazać je do masy upadłości. Ze względu jednak na możliwość zaskarżenia postanowienia sędziego-komisarza, a co za tym idzie – ryzyko przedłużenia postępowania, syndyk masy upadłości przed wystąpieniem z żądaniem z art. 98 prawa upadłościowego powinien sprawdzić, czy nie istnieją podstawy do dokonania wypłaty środków w ramach ustawy o PPE, co pozwoliłoby na szybsze zasilenie funduszy masy upadłości.

Na zakończenie warto rozważyć hipotetyczny skutek braku wyrażenia zgody przez sędziego-komisarza na odstąpienie przez syndyka od umowy zawartej w ramach PPE. W związku z faktem, iż środki zgromadzone w ramach PPE, jak już wcześniej wskazano, wchodzi w skład masy upadłości, powinny być umieszczone przez syndyka w spisie należności zgodnie z art. 69 ust. 1 prawa upadłościowego. W przypadku gdyby sędzia-komisarz nie wyraził zgody na odstąpienie od umowy, a syndyk nie miałby możliwości przekazania środków do masy upadłości na podstawie ustawy o PPE, zachodziłaby potrzeba rozważenia wyłączenia środków z tej masy w trybie art. 63 ust. 2 lub art. 315 prawa upadłościowego. Brak takiego wyłączenia uniemożliwiłby zakończenie postępowania ze względu na niezlikwidowanie przez syndyka wszystkich składników masy upadłości⁴².

Zakończenie oraz postulaty *de lege ferenda*

Rekapitulując powyższe rozważania, należy wskazać, iż problematyka pracowniczych programów emerytalnych w odniesieniu do okoliczności ogłoszenia upadłości przez pracownika może sprawiać trudności natury faktycznej i prawnej. Warto zwrócić uwagę, że chociaż środki zgromadzone w ramach PPE nie zostały wskazane jako mienie podlegające wyłączeniu spod masy upadłości, to ze względu na treść art. 49 ustawy o PPE mogła powstać wątpliwość w zakresie możliwości prowadzenia likwidacji funduszy

41 Tak celnie R. Adamus, *Prawo upadłościowe. Komentarz*, wyd. 3, Warszawa 2021, art. 98. Odmiennie, nietrafnie A. Jakubecki [w:] F. Zedler, A. Jakubecki, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz, wyd. III*, Warszawa 2011, art. 98.

42 Zob. P. Zimmerman, *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz*, wyd. 7, Warszawa 2022, art. 63 oraz 315.

zgrupowanych w programie. Trzeba podkreślić, że regulacje zawarte w ustawie o PPE dają syndykowi ograniczoną możliwość przekazania zgromadzonych środków do masy upadłości, stąd jest on zmuszony w niektórych wypadkach skorzystać z rozwiązań zawartych w prawie upadłościowym. Powyższe trudności mogą realnie wpływać na bieg postępowania upadłościowego i powodować wydłużenie jego trwania. Należy stwierdzić, iż potrzeba skorzystania przez syndyka z regulacji zawartej w art. 98 prawa upadłościowego wynikać będzie z konieczności skutecznego wyegzekwowania zwrotu środków do masy upadłości, ze względu na brak takiej możliwości na podstawie przepisów zawartych w ustawie o PPE, a nie z przemyślanego zabiegu ustawodawcy. Na podstawie powyższych rozważań za zastanawiający należy uznać fakt, że brakuje jakiegokolwiek konstrukcji w ustawie o PPE, która odnosiłaby się do skutków ogłoszenia upadłości pracownika należącego do programu. Przechodząc do postulatów *de lege ferenda*, trzeba zastanowić się nad możliwością łatwiejszego przekazania środków zgromadzonych w ramach PPE do masy upadłości, bez potrzeby korzystania z regulacji zawartych w prawie upadłościowym. W takim razie za zasadne należałoby uznać dodanie do art. 42 pkt 1 ust. 5 ustawy o PPE, który przewiduje możliwość żądania wypłaty środków w przypadku ogłoszenia upadłości uczestnika programu. Należy także rozważyć wprowadzenie rozwiązań umożliwiających w szczególnych wypadkach łatwiejszą wypłatę środków przez uczestników, tak aby nie ograniczono ich możliwości rozporządzania tymi funduszami aż do momentu osiągnięcia wieku emerytalnego i aby mogli oni z nich skorzystać w razie zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń losowych.

Błażej Jaracz
asesor sądowy w Sądzie Rejonowym dla Łodzi Śródmieścia
Szkoła Doktorska Nauk Społecznych
Uniwersytetu Łódzkiego
ORCID: 0000-0001-5597-2921

BIBLIOGRAFIA

- Adamus R., *Prawo upadłościowe. Komentarz*, wyd. 3, Warszawa 2021.
- Chrapoński D. [w:] *Prawo upadłościowe. Komentarz*, wyd. II, red. A.J. Witosz, Warszawa 2021.
- Gewald W. [w:] *Prawo upadłościowe. Komentarz*, wyd. II, red. A.J. Witosz, Warszawa 2021.
- Jakubecki A. [w:] F. Zedler, A. Jakubecki, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. III, Warszawa 2011.
- Jaracz B., *Środki zdeponowane na rachunku VAT jako składniki masy upadłości*, „Przeгляд Podatkowy” 2022, nr 3.
- Kopeć A., Maciejko W., Wojewódka M., *Świadczenia emerytalne. Komentarz*, 2008.
- Krajewski M., *Charakter prawny pracowniczego programu emerytalnego*, „Studia Prawno-Ekonomiczne” 2011, t. LXXXIII.

- Krajewski M., *Pracownicze programy emerytalne, charakterystyka prawna*, Białystok 2014.
- Siedlecki W. [w:] W. Siedlecki, Z. Świeboda, *Postępowanie cywilne – zarys wykładu*, Warszawa 1998.
- Sierocka I., *Pracownicze programy emerytalne*, red. H. Święczkowska, Białystok 2010.
- Skoczyński J., *Składki* [w:] *Konstrukcje prawa emerytalnego*, red. T. Bińczycka-Majewska, Kraków 2004.
- Zieliński P., *Pracownicze programy emerytalne*, Lublin 2002.
- Zimmerman P., *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz*, wyd. 7, Warszawa 2022.

Model sprzedażowy a model kredytowy usług *equity release*

Wkład autorów:

A – Projekt badań
B – Zbieranie danych
C – Analiza statystyczna
D – Interpretacja danych
E – Przygotowanie manuskryptu
F – Analiza literatury
G – Zbieranie funduszy

E,F Justyna Karaś

ORCID: 0009-0002-0538-6531

Wstęp: W artykule omówiono istotę i funkcjonowanie usług *equity release schemes* (ERS) w Polsce oraz regulacje prawne w tym zakresie. Porównano rozwiązania stosowane w modelach kredytowym i sprzedażowym, a także skupiono uwagę na korzyściach, które przynoszą, i na związanych z nimi zagrożeniach.

Cel: Przedstawienie regulacji prawnych dotyczących usług *equity release* funkcjonujących w Polsce oraz wskazanie podobieństw i różnic występujących między modelami sprzedażowym i kredytowym.

Materiały i metody: W artykule przeprowadzono analizę na podstawie polskich rozwiązań prawnych w zakresie usług *equity release* oraz piśmiennictwa w tematyce modeli sprzedażowego i kredytowego odwróconej hipoteki.

Wyniki: Usługi *equity release* w modelach kredytowym i sprzedażowym opierają się na tej samej zasadzie – mają zapewnić strumień przepływów pieniężnych z nieruchomości. Różnią się jednak sposobem przeniesienia własności, rodzajem podmiotów uprawnionych do oferowania tych usług czy formą, w jakiej są świadczone. Analiza regulacji prawnych pozwala na wysunięcie wniosku, iż obecnie funkcjonujące rozwiązania nie są w pełni dopasowane do potrzeb rynku.

Słowa kluczowe: model kredytowy, model sprzedażowy, odwrócony kredyt hipoteczny, usługi *equity release*, zabezpieczenie emerytalne

Sales and credit model of equity release services

Introduction: In the article described are the essence and functioning of equity release services in Poland and their legal regulations. The solutions used in both models were compared and attention was focused on their benefits and associated risks.

Objective: The presentation of legal regulations regarding equity release services operating in Poland and the indication of similarities and differences between sales and credit models.

Materials and methods: The article presents an analysis based on Polish legal solutions in the field of ERS services and subject literature on the sales and credit model of equity release.

Results: Equity release services in the credit and sales model are based on the same principle – their main objective is to ensure a stream of cash flows from real estate. However, they differ in the method of ownership transfer, the type of entities authorized to offer these services or the form in which they are offered. The analysis of legal regulations allows one to conclude that the currently functioning solutions are inadequate to the needs of consumers and providers.

Key words: credit model, sales model, reverse mortgage, equity release services, retirement security

Otrzymano: 29.08.2023

Zaakceptowano po recenzjach: 6.03.2024

DOI: 10.5604/01.3001.0054.4143

Wprowadzenie

Postępujący w Polsce i na świecie proces starzenia się społeczeństwa prowadzi do szeregu zmian w wymiarze zarówno społecznym, jak i jednostkowym. Według prognoz do 2035 r. osoby w wieku 65+ stanowią będą ok. 23 proc. populacji Polski¹, zaś do 2050 r. w wieku emerytalnym będzie już co trzecia osoba w kraju². Sytuacja ta powoduje m.in. rozwój nowego działu gospodarki, który dąży do zaspokajania potrzeb osób starszych.

Starzenie się społeczeństw wpływa także na prognozy świadczeń emerytalnych i malejący stosunek emerytury do ostatniego wynagrodzenia, rozumiany jako stopa zastąpienia. W 2019 r. wynosiła ona 54 proc., a według raportu Komisji Europejskiej w 2060 r. osiągnie wartość 25 proc.³ Prognozy te skłaniają osoby starsze do poszukiwania alternatywnych form finansowego zabezpieczenia na starość. Jedną z form takiego zabezpieczenia mogą być usługi *equity release schemes* (ERS). Ich początek sięga lat sześćdziesiątych XX w. Pierwotnie występowały w Stanach Zjednoczonych oraz Wielkiej Brytanii, obecnie zaś można je spotkać w wielu krajach na całym świecie⁴.

Usługi ERS polegają na przekształcaniu środków trwałych (lokalu mieszkalnych) w płynne aktywa na prywatne emerytury. W ten sposób usługi umożliwiają właścicielowi lokalu mieszkalnego dostęp do majątku zgromadzonego w postaci jego nieruchomości, a jednocześnie dają możliwość dalszego użytkowania tego lokalu. Aktywa niepłynne stają się źródłem płynności, głównie do celów konsumpcyjnych⁵. Usługi *equity release* stanowią produkt finansowy, który występuje w dwóch modelach – sprzedażowym i kredytowym. W modelu sprzedażowym usługi te stanowią rentę dożywotnią, a w modelu kredytowym – odwrócony kredyt hipoteczny.

Celami niniejszego artykułu są przedstawienie regulacji prawnych dotyczących usług *equity release* funkcjonujących w Polsce oraz wskazanie podobieństw i różnic występujących między modelami sprzedażowym i kredytowym. Dla tak postawionych celów zostały sformułowane pytania badawcze:

- Jakie są podstawy prawne usług ERS w Polsce?
- W jaki sposób oferowane są usługi *equity release* w modelach sprzedażowym i kredytowym?
- Jakie są podobieństwa i różnice pomiędzy modelami usług ERS?

W artykule przeprowadzono analizę na podstawie polskich rozwiązań prawnych w zakresie usług ERS oraz piśmiennictwa w tematyce modeli sprzedażowego i kredytowego odwróconej hipoteki. W tym celu wykorzystano dane wtórne.

1 R. Majer, *Osoby starsze wobec produktów finansowych uzupełniających krajowy system emerytalny*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2022, nr 3, s. 28.

2 T. Zalega, *Konsumpcja osób starszych w Polsce*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2015, nr 42(2), s. 157.

3 Komisja Europejska, *2022 Country Report – Poland*, Bruksela 2022, s. 6.

4 M. Cycoń, *Odwrócona hipoteka jako forma zabezpieczenia emerytalnego*, Kraków 2017, s. 54.

5 U. Reinfer, S. Clerc-Renaud i in., *Study on Equity Release Schemes in the EU. Part I: General Report*, Institut für Finanzdienstleistungen, Hamburg 2010, s. 15.

Model sprzedażowy

Model sprzedażowy *equity release* spotkać można najczęściej pod nazwą *home reversion*. Stanowi on usługę, w której właściciel lokalu przenosi na podmiot świadczący usługi ERS prawo własności do całości lub części lokalu, a w zamian za to otrzymuje świadczenie finansowe (o określonym bądź dożywotnim czasie trwania). W modelu sprzedażowym świadczeniobiorca z chwilą podpisania umowy przenosi na świadczeniodawcę własność lokalu, ma jednak prawo dożywotniego mieszkania w tej nieruchomości⁶.

W przypadku gdy w ramach usług ERS doszło do sprzedaży tylko części nieruchomości, pozostała część może być przekazana w spadku lub może zostać spieniężona⁷. Jeżeli przedmiotem umowy była cała nieruchomość, nie będzie ona wchodziła w skład jego przyszłej masy spadkowej i świadczeniodawca nie będzie rozliczał się ze spadkobiercami konsumenta⁸.

Z powodu braku odrębnych regulacji prawnych dotyczących modelu sprzedażowego usług ERS podmioty oferujące te usługi wykorzystują przepisy prawa cywilnego. Zastosowanie znajdują przepisy dotyczące umów:

- renty,
- dożywocia,
- ubezpieczenia⁹.

Podstawę prawną zawarcia umów dożywocia stanowi art. 908 § 1 Kodeksu cywilnego, stanowiący:

Jeżeli w zamian za przeniesienie własności nieruchomości nabywca zobowiązał się zapewnić zbywcy dożywotnie utrzymanie (umowa o dożywocie), powinien on, w braku odmiennej umowy, przyjąć zbywcę jako domownika, dostarczać mu żywienia, ubrania, mieszkania, światła i opału, zapewnić mu odpowiednią pomoc i pielęgnowanie w chorobie oraz sprawić mu własnym kosztem pogrzeb odpowiadający zwyczajom miejscowym¹⁰.

Zazwyczaj umowa dożywocia opiera się na silnych relacjach rodzinnych i ma szczególne społeczne uzasadnienie. Znalazła ona jednak również zastosowanie komercyjne. W modelu sprzedażowym usług *equity release* „dożywotnie utrzymanie” jest najczęściej rozumiane jako dostarczenie konsumentowi regularnych wypłat środków pieniężnych wraz z możliwością mieszkania w lokalu¹¹. Takie rozwiązanie wykorzystywane jest

6 M. Willmann, *Odwrocony kredyt hipoteczny jako źródło uposażenia emerytalnego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ekonomia – Finanse – Bankowość” 2016, nr 425, s. 156–157.

7 *Ibidem*, s. 157.

8 M. Grzeszczuk-Gniewek, *Odwrocony kredyt hipoteczny*, „Kontrola Państwowa” 2015, nr 2, s. 103.

9 M. Cycoń, *Odwrocona...*, *op. cit.*, s. 91–92.

10 Art. 908 ust. 1, ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r. nr 16, poz. 93, z późn. zm.), dalej jako: k.c.

11 B. Lewicka, *Rynek świadczeń dożywotnich w Polsce [w:] Ubezpieczenia i bankowość z perspektywy młodego ekonomisty. Wybrane problemy*, red. T.H. Bednarczyk, Lublin 2015, s. 101–102.

w Polsce m.in. przez Fundusz Hipoteczny „DOM”. Inne podejście do umowy dożywocia prezentuje Fundusz Hipoteczny „OMNES”, który konsumentom oferuje szereg możliwości:

- świadczenia pieniężne (jednorazowe lub okresowe na rzecz: dożywotnika, spadkobierców, wierzycieli);
- świadczenia związane z mieszkaniem (przejęcie przez fundusz opłat do spółdzielni lub opłat eksploatacyjnych, pomoc w przypadku awarii);
- opiekę medyczną i zdrowie (prywatne ubezpieczenie zdrowotne, opiekę pielęgniar-ską i rehabilitacyjną, pobyt w sanatorium);
- świadczenia związane z potrzebami życia codziennego (pomoc asystenta w utrzymaniu mieszkania, w dokonywaniu zakupów, pomoc organizacyjna w załatwianiu spraw urzędowych itp.);
- inne świadczenia (kurs obsługi komputera, pomoc w przypadku awarii sprzętu komputerowego, sprawienie pochówku, inne indywidualnie ustalone świadczenia)¹².

Model sprzedażowy *equity release* występuje również w ramach umowy renty. Podobnie jak umowa dożywocia regulowana jest ona Kodeksem cywilnym. Definiowana jest ona jako umowa, w której:

jedna ze stron zobowiązuje się względem drugiej do określonych świadczeń okresowych w pieniądzu lub w rzeczach oznaczonych tylko co do gatunku¹³.

W umowach renty wykorzystywanych przez podmioty oferujące usługi ERS świadczenie realizowane jest w pieniądzu. W umowie powinny zostać sprecyzowane terminy płatności, wysokość świadczenia rentowego, okres, przez jaki będzie wypłacane, lub określenie renty jako bezterminowej¹⁴. Renta może występować w wariantach za wynagrodzeniem lub nieodpłatnie. W przypadku modelu sprzedażowego ERS zawierana umowa ma charakter odpłatny, bo następuje przeniesienie własności nieruchomości na świadczeniodawcę. Do renty ustanowionej za wynagrodzeniem stosuje się odpowiednio przepisy o sprzedaży¹⁵. W Polsce podmioty gospodarcze prowadzące działalność w zakresie świadczenia renty dożywotniej w ramach usług ERS to m.in. Fundusz Hipoteczny „Familia” oraz Fundusz Hipoteczny „DOM”. Funkcjonują na podstawie Kodeksu spółek handlowych oraz ustawy o swobodzie działalności gospodarczej¹⁶.

Usługi *equity release* w modelu sprzedażowym mogą przybrać także formę umowy ubezpieczenia, dokładnie ubezpieczenia rentowego (dział I, grupa 4). Jej podstawa prawna również znajduje się w Kodeksie cywilnym:

¹² Oferta Funduszu Hipotecznego OMNES dla seniorów – zawarcie umowy o dożywocie, www.funduszhipoteczny.eu (29.08.2023).

¹³ Art. 903 k.c.

¹⁴ M. Cycoń, *Odwrocona...*, op. cit., s. 94.

¹⁵ Art. 906 ust. 1 k.c.

¹⁶ S. Skuza, *Usługi finansowe typu equity release w Polsce na tle rozwiązań międzynarodowych. Stan obecny i propozycje zmian*, „Problemy Zarządzania” 2012, nr 4, s. 247.

Przez umowę ubezpieczenia ubezpieczyciel zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, spełnić określone świadczenie w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku, a ubezpieczający zobowiązuje się zapłacić składkę¹⁷.

Wypłata świadczeń może nastąpić natychmiast po zawarciu umowy i opłaceniu składki lub po ustalonym okresie¹⁸. Czas, przez jaki wypłacane będzie świadczenie, może się różnić w zależności od umowy. W Polsce występują następujące warianty rent:

- terminowa – wypłacana do ustalonego w umowie terminu, maksymalnie do śmierci ubezpieczonego;
- pewna okresowa – wypłacana przez określoną liczbę lat, nawet w przypadku śmierci ubezpieczonego;
- dożywotnia – wypłacana do końca życia ubezpieczonego;
- gwarantowana – połączenie renty dożywotniej i renty pewnej okresowo. Gdy ubezpieczony będzie żył dłużej, niż wynosił okres pobierania renty pewnej okresowej, przechodzi ona w rentę dożywotnią¹⁹.

W usłudze ERS jako umowie ubezpieczenia ekwiwalentem składki jednorazowej jest oszacowana wartość mieszkania, a świadczenie występuje w formie renty natychmiast płatnej. Jednocześnie następuje przeniesienie prawa własności do nieruchomości na podstawie aktu notarialnego i zabezpieczenie prawa dożywotniego mieszkania w lokalu poprzez wykorzystanie służebności osobistej nieruchomości²⁰. Taka konstrukcja była wykorzystywana przez Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie „Europa”. Produkt ten jednak został wycofany z oferty w 2013 r. ze względu na prowadzone przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów postępowanie administracyjne dotyczące stosowania przez ubezpieczyciela praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów²¹.

W 2014 r. został przedstawiony projekt ustawy dotyczącej modelu sprzedażowego odwróconej hipoteki. Zakładał on m.in. ograniczenie podmiotów mogących oferować te usługi, wprowadzenie wieloetapowej procedury zawierania umów w celu zmniejszenia ryzyka dezinformacji seniorów lub pochopnego podejmowania decyzji oraz ustanowienie instytucji renty dożywotniej. Prace nad projektem zostały przerwane i kwestia ta pozostaje nadal nieuregulowana szczegółowymi przepisami.

Podobnie jak w Polsce w większości krajów europejskich model sprzedażowy również nie jest w sposób wyczerpujący uregulowany prawnie. Wyjątki stanowią Wielka Brytania i Irlandia, które szczegółowo unormowały te usługi. W pozostałych krajach, w modelu sprzedażowym, niemal każdy podmiot może świadczyć usługi ERS, ponieważ nie jest wymagane żadne zezwolenie organów nadzoru²².

17 Art. 805 § 1 k.c.

18 M. Cycoń, *Odwrócona...*, *op. cit.*, s. 97.

19 M. Cycoń, E. Czerwiec, *Ubezpieczenia rentowe na przykładzie ofert wybranych zakładów ubezpieczeń* [w:] *Studia ubezpieczeniowe*, red. J. Lisowski, Poznań 2011, s. 282–283.

20 M. Cycoń, *Odwrócona...*, *op. cit.*, s. 98.

21 P. Buzalek, *Funkcjonowanie modelu sprzedażowego equity release w Polsce*, „Finanse i Prawo Finansowe” 2019, nr 1, s. 15.

22 A. Dankowska, A. Fielek, *Ochrona konsumentów usług equity release* [w:] *Nowe trendy w zabezpieczeniu emerytalnym w Polsce. Przegląd Ubezpieczeń 2018*, red. M. Cycoń, T. Jedynak, G. Strupczewski, Kraków 2018, s. 131.

W raporcie o odwróconej hipotece w Polsce można znaleźć informację, iż 99 proc. umów o dożywocie jest zawieranych przez podmioty niespecjalizujące się w oferowaniu takich usług (przez krewnych, znajomych, sąsiadów lub osoby obce)²³. Podmioty te mogą nie mieć zdolności prawidłowej wyceny nieruchomości, oceny ryzyk czy zagwarantowania spełnienia świadczenia. O skali problemu świadczy fakt, że w 2017 r. jedna na pięć umów dożywocia została unieważniona²⁴.

Model kredytowy ERS w Polsce

Model kredytowy usług *equity release* w Polsce występuje pod nazwą „odwrócony kredyt hipoteczny”. Od modelu sprzedażowego odróżnia go przede wszystkim moment przeniesienia własności nieruchomości – w modelu kredytowym następuje po zakończeniu stosunku umownego, czyli według polskich rozwiązań prawnych po śmierci konsumenta lub ostatniego z konsumentów w przypadku zawarcia umowy odwróconego kredytu hipotecznego z więcej niż jednym klientem. Przeniesienie własności w innych krajach może nastąpić również z następujących powodów:

- trwałego opuszczenia nieruchomości przez konsumenta;
- zrealizowania zagwarantowanych w umowie uprawnień do jej wypowiedzenia przez kredytodawcę (niewywiązywanie się konsumenta z opłacania podatków, opłat związanych z użytkowaniem lokalu, składek ubezpieczeniowych czy z obowiązku dokonywania drobnych napraw);
- sprzedaży przez konsumenta nieruchomości objętej hipoteką;
- nabycia przez konsumenta innej nieruchomości i używania jej jako nieruchomości głównej²⁵.

W 2014 r. weszła w życie ustawa o odwróconym kredycie hipotecznym, regulująca model kredytowy usług ERS²⁶. Odwrócony kredyt hipoteczny mogą od tej pory oferować jedynie banki, oddziały banków zagranicznych, oddziały instytucji kredytowych oraz instytucje kredytowe prowadzące działalność transgraniczną. Podobnie sytuacja wygląda w innych krajach, w których tylko ściśle określone podmioty mają prawo świadczenia tych usług. Pojawienie się modelu kredytowego ERS ma związek z rozwojem rynku, ponieważ na podstawie analiz funkcjonowania odwróconej hipoteki na rynku europejskim stwierdzono, że jej rozwój następuje według określonego schematu. W pierwszej fazie na rynku dominuje model sprzedażowy, następnie jego udział zmniejsza się wraz

23 Fundusz Hipoteczny „DOM”, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, *Raport o hipotece odwróconej w Polsce*, Warszawa 2018, s. 26, [https://funduszhipoteczny.pl/dlainwestorow/raporty-okresowe/raport-roczny-2018/\(29.08.2023\)](https://funduszhipoteczny.pl/dlainwestorow/raporty-okresowe/raport-roczny-2018/(29.08.2023)).

24 P. Buzalek, *op. cit.*, s. 17.

25 M. Cycoń, *Odwrócona...*, *op. cit.*, s. 65.

26 Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym (Dz.U. z 2014 r. poz. 1585, z późn. zm.), w skrócie: ustawa o odwróconym kredycie hipotecznym.

ze wzrostem znaczenia i popularności modelu kredytowego. W fazie dojrzałości rynku ERS (etap ten występuje m.in. w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii) model kredytowy ma dominującą pozycję, a model sprzedażowy niewielkie znaczenie²⁷.

W ustawie o odwróconym kredycie hipotecznym zostały uregulowane kluczowe kwestie związane z modelem kredytowym usług ERS. Ustawodawca pozostawił wiele swobody w doprecyzowaniu szczegółowych kwestii w umowie między świadczeniodawcą a konsumentem²⁸. Ustawa zapewnia ochronę praw klientów korzystających z usług *equity release* poprzez: dopuszczenie możliwości odstąpienia od umowy przez konsumenta, wprowadzenie obowiązku informowania o wszystkich najważniejszych kwestiach związanych z umową, zagwarantowanie prawa do przedterminowej spłaty kredytu oraz ograniczenie możliwości wypowiedzenia umowy przez instytucję świadczącą usługi do ściśle określonych przypadków²⁹.

Konsumentem może być tylko osoba fizyczna posiadająca prawo własności nieruchomości, prawo użytkowania wieczystego, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu lub będąca współwłaścicielem wyżej wymienionych praw. Kwota świadczenia ustalana jest na podstawie wartości rynkowej lokalu, na którym kredytobiorca ustanowi zabezpieczenie odwróconego kredytu hipotecznego. Wypłata świadczenia następuje jednorazowo lub ratalnie. Wysokość i okres świadczenia są ustalane indywidualnie w umowie. Okres świadczenia może trwać maksymalnie do dnia śmierci konsumenta.

Kredytobiorca przed zawarciem umowy musi zostać dobrze poinformowany o korzyściach i ryzykach związanych z odwróconym kredytem hipotecznym. W tym celu bank minimum 14 dni przed zawarciem umowy dostarcza konsumentowi w wybranej przez niego formie formularz informacyjny. Formularz ten zawiera m.in. kwotę tego kredytu, sposób i termin wypłaty świadczenia, wysokość oprocentowania i metodę jego ustalenia, wysokość innych kosztów związanych z usługą, sposób zabezpieczenia wierzytelności, prawa i obowiązki kredytobiorcy oraz zasady rozliczenia usługi³⁰.

Umowa odwróconego kredytu hipotecznego zawierana jest w formie pisemnej. Po jej zawarciu kredytobiorca ma 30 dni na odstąpienie od umowy bez podawania przyczyny. Nie ponosi on kosztów z tym związanych, z wyjątkiem niepodlegających zwrotowi opłat, które bank uiszczył organom administracji państwowej lub sądom. Ma on też obowiązek zwrócić wypłaconą do tego czasu kwotę odwróconego kredytu hipotecznego wraz z odsetkami³¹.

Kredytobiorca ma możliwość spłaty części lub całkowitej kwoty świadczenia. W przypadku uiszczenia całej należnej kwoty bank rozlicza umowę odwróconego kredytu hipotecznego w terminie 14 dni od dnia dokonania spłaty. W okresie trwania umowy

27 K. Maj-Waśniowska, M. Cycoń, *Formy odwróconego kredytu hipotecznego w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2011, nr 11, s. 199.

28 M. Grzeszczuk-Gniewek, *op. cit.*, s. 109.

29 E. Rutkowska-Tomaszewska, *Odwrócony kredyt hipoteczny – lekarstwo na ubóstwo emerytów (seniorów, osób starszych)?* [w:] *Ubóstwo w Polsce*, red. J. Blicharz, L. Klat-Wertelecka, E. Rutkowska-Tomaszewska, Wrocław 2014, s. 172.

30 Art. 8 ust. 1–2 ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym.

31 Art. 12 ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym.

kredytobiorca ma obowiązek dbać o nieruchomości, będącą podstawą zaspokojenia roszczeń podmiotu oferującego usługę. Do zakresu jego zadań należy utrzymywanie nieruchomości w odpowiednim stanie technicznym i niedopuszczenie do jego pogorszenia, ponoszenie opłat z tytułu podatku, ubezpieczenie nieruchomości od zdarzeń losowych i związanych z używaniem lokalu³².

Bank oferujący usługi ERS ma możliwość wypowiedzenia umowy w terminie 30 dni. Do przypadków, w których może on zrezygnować z dalszego świadczenia usługi, zaliczyć można sytuacje:

- jeśli wszczęto egzekucję z prawa lub nieruchomości, które stanowią zabezpieczenie odwróconego kredytu hipotecznego przez innego niż ten bank wierzyciela, o ile bank w dniu zawarcia umowy nie wiedział o istnieniu tej wierzytelności;
- gdy w umowie zastrzeżono obowiązek niezbywania bez zgody banku własności nieruchomości lub prawa będącego zabezpieczeniem odwróconego kredytu hipotecznego, a kredytobiorca przeniósł je na osoby trzecie bez wymaganego pozwolenia;
- jeżeli z przyczyn zawinionych przez kredytobiorcę wartość nieruchomości uległa istotnemu zmniejszeniu;
- gdy kredytobiorca odmówił bankowi udzielenia upoważnienia do wykonania obowiązku nabycia ubezpieczenia od zdarzeń losowych, w przypadku gdy nie wypełnił tego obowiązku samodzielnie³³.

Po śmierci kredytobiorcy jego spadkobiercy mają 12 miesięcy na uiszczenie całkowitej kwoty do zapłaty. Mogą w ten sposób odzyskać prawo własności nieruchomości czy spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu. W przeciwnym razie bank może sprzedać nieruchomość i spłacić w ten sposób kredyt. Bank do dnia spłaty całkowitej kwoty przez spadkobierców lub przeniesienia na niego nieruchomości nalicza odsetki i inne koszty związane z umową odwróconego kredytu hipotecznego.

Kredytobiorca lub jego spadkobiercy są odpowiedzialni wobec kredytodawcy tylko do wysokości wartości lokalu stanowiącego zabezpieczenie odwróconego kredytu hipotecznego. Bank może żądać zaspokojenia roszczeń jedynie z tego lokalu. Wyjątkami są sytuacje, gdy kredytobiorca lub spadkobiercy przenieśli prawo własności nieruchomości na osoby trzecie bez zgody banku, a w umowie zostało zastrzeżone posiadanie takiej zgody, oraz gdy doszło do zawinionej przez kredytobiorcę lub spadkobierców utraty wartości nieruchomości. W tych przypadkach bank może żądać zaspokojenia również z innych składników majątku kredytobiorcy lub spadkobierców³⁴.

Bank po śmierci kredytobiorcy informuje na swojej stronie internetowej o zawarciu umowy odwróconej hipoteki z konkretnym klientem i o możliwości rozliczenia przez spadkobierców tej umowy. Te informacje przekazuje także na piśmie osobie wyznaczonej do kontaktu po śmierci kredytobiorcy. Jeżeli w ciągu 12 miesięcy spadkobiercy nie

³² E. Rutkowska-Tomaszewska, *op. cit.*, s. 176.

³³ Art. 17 ust. 1–2 ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym.

³⁴ Art. 24 ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym.

rozliczą umowy odwróconego kredytu hipotecznego, bank przejmuje nieruchomość. W terminie 30 dni od zawarcia umowy o przeniesienie własności nieruchomości lub prawa do lokalu bank zleca rzeczoznawcy wycenę wartości rynkowej nieruchomości. Po 30 dniach od przeprowadzenia tej wyceny w przypadku wyższej wartości rynkowej niż całkowita kwota do zapłaty bank zwraca należną kwotę uprawnionym osobom³⁵.

Mimo uregulowania w 2014 r. modelu kredytowego usług *equity release* żaden podmiot do 2023 r. nie zdecydował się na wprowadzenie go do swojej oferty. Tak długi okres bez implementacji modelu prowokuje pytania o przyczyny tego stanu rzeczy. Można wnioskować, że istnieje więcej barier w rozwoju modelu kredytowego usług ERS niż czynników stymulujących. Do uwarunkowań hamujących ekspansję zaliczyć można nieprecyzyjność ustawy. Akt ten nie reguluje wszystkich problemów i kwestii związanych z funkcjonowaniem odwróconej hipoteki. Brak rozwiązań prawnych w ważnych kwestiach dla banków powoduje niechęć do oferowania tego produktu. Obecnie instytucje proponujące model kredytowy ERS mogą zbyć nieruchomość po roku od śmierci konsumenta. Jest to mało korzystny zapis dla świadczeniodawców, ponieważ perspektywa realizacji zysku w ujęciu kasowym się wydłuża, a ryzyko spadku wartości nieruchomości rośnie. Dużym ryzykiem cechuje się także możliwość jednorazowego świadczenia, które wprowadza ustawa. W przypadku wypłacenia takiego świadczenia może dojść do złego zarządzania kapitałem czy hazardu moralnego. To zaś wiązać się może z realizacją ryzyka ceny tego lokalu i ze spadkiem wartości nieruchomości na skutek braku bieżących remontów i napraw³⁶.

Problem jednak jest zdecydowanie bardziej złożony i ustawa (nawet jeśli nieprecyzyjna) nie jest jedynym czynnikiem mogącym negatywnie wpływać na rozwój modelu kredytowego ERS. W tabeli 1 przedstawiono czynniki wpływające pozytywnie i negatywnie na rozwój tego modelu.

Wiele z pozytywnych czynników wymienionych w tabeli występuje lub wystąpi w najbliższej przyszłości w Polsce, co może wpłynąć na rozwój modelu kredytowego usług *equity release*. Wśród najważniejszych czynników można wymienić niski poziom oszczędności gospodarstw domowych. Według badania „Barometr oszczędności” w 2020 r. jedynie 13,2 proc. Polaków byłoby w stanie utrzymać się z posiadanych oszczędności powyżej roku³⁷. Dodatkowo w latach 2016–2020 z myślą o emeryturze oszczędzało jedynie ok. 10 proc. osób w wieku produkcyjnym³⁸. Innym ważnym czynnikiem są prognozy malejącej stopy zastąpienia, o której była mowa we wcześniejszej części pracy. Stymulująco na rynek odwróconej hipoteki może również wpływać rosnąca przeciętna długość trwania życia, ujemne saldo migracji i niska wartość współczynnika urodzeń.

35 Według art. 28 ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym do uprawnionych osób zalicza się: spadkobierców kredytobiorcy, wykonawcę testamentu, jeżeli został powołany, oraz osobę trzecią, jeżeli zostały przeniesione na nią własność nieruchomości lub prawo do lokalu stanowiące zabezpieczenie odwróconego kredytu hipotecznego.

36 P. Kowalczyk-Rólczyńska, *Determinanty rozwoju odwróconego kredytu hipotecznego na rynku polskim*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2017, nr 4, s. 35–36.

37 Krajowy Rejestr Długów, *Barometr oszczędności*, 2020, s. 12, <https://krd.pl/getattachment/45859a81-afdd-49be-8565-eab67341de06> (29.08.2023).

38 City Handlowy, Fundacja Kronenberga, *Postawy Polaków wobec finansów*, 2020, s. 15, https://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/raport_postawy_2021.pdf (29.08.2023).

Tabela 1. Klasyfikacja determinant warunkujących rozwój modelu kredytowego ERS

Stymulanty rozwoju modelu kredytowego ERS	Destymulanty rozwoju modelu kredytowego ERS
niskie wartości emerytur z obowiązkowej (bazowej) części systemu emerytalnego	wysokie wartości emerytur z bazowej części systemu emerytalnego
brak lub uboga oferta dodatkowych form zabezpieczenia emerytalnego	intensywny rozwój zarówno obowiązkowych, jak i dodatkowych form zabezpieczenia emerytalnego
wysokie wartości świadczeń wypłacanych z odwróconego kredytu hipotecznego	niskie wartości świadczeń wypłacanych z odwróconego kredytu hipotecznego
niski poziom oszczędności gospodarstw domowych	istotny wzrost stopy oszczędności gospodarstw domowych
rosnąca liczba emerytów narażona na ryzyko ubóstwa	brak stosownych instrumentów służących do zarządzania ryzykiem długowieczności
ujemne saldo migracji (głównie w grupie osób młodych)	dodatnie saldo migracji
wydłużające się trwanie życia (rosnąca liczba lat przebywania na emeryturze)	realizacja ryzyka długowieczności – prawdopodobieństwo straty dla świadczeniodawcy
wiarygodna wycena nieruchomości mieszkaniowych	niska jakość wyceny nieruchomości mieszkaniowych
niska wartość współczynnika dzietności	wysoka wartość współczynnika dzietności
stabilność cen na rynku nieruchomości mieszkaniowych (niskie ryzyko ceny nieruchomości)	wysokie ryzyko ceny nieruchomości
znaczący udział własności prywatnej nieruchomości	niski udział własności prywatnej nieruchomości
niskie koszty zawarcia umowy odwróconego kredytu hipotecznego (lub ponoszenie tych kosztów przez świadczeniodawcę)	wysokie koszty związane z zawarciem umowy odwróconego kredytu hipotecznego
zadowolająca płynność na rynku nieruchomości mieszkaniowych (krótki okres ekspozycji nieruchomości)	odległa perspektywa zysku (dla banku)
zrozumiałe i przejrzyste uregulowania prawne dotyczące odwróconego kredytu hipotecznego	niezrozumiałe i zawite regulacje związane z zawarciem umowy odwróconego kredytu hipotecznego
współpraca banku z osobą starszą (kredytobiorcą) przez cały okres kredytowania	niski stopień zaufania osób starszych do instytucji finansowych, niska jakość obsługi tych osób
stabilność stóp procentowych wykorzystywanych do kalkulacji świadczeń z odwróconego kredytu hipotecznego	zmienność stóp procentowych
stabilna sytuacja finansowa banków i instytucji kredytowych	problemy związane z płynnością/wypłacalnością banków
zmiana mentalności polskiego społeczeństwa, w szczególności w grupie osób starszych w kwestiach posiadania nieruchomości mieszkaniowych i przywiązania do nich	brak postrzegania przez seniorów nieruchomości mieszkaniowej jako aktywa, które mogą podlegać upłynnieniu w celu poprawy sytuacji finansowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie P. Kowalczyk-Rólczyńska, *Determinanty rozwoju odwróconego kredytu hipotecznego na rynku polskim*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2017, nr 4, s. 32

Oprócz wspomnianej nieprecyzyjności przepisów dotyczących modelu kredytowego ERS negatywnie na rynek tych usług mogą wpływać dobrze rozwinięty system dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego, wysokie emerytury z części bazowej systemu czy wysoki poziom oszczędności wśród gospodarstw domowych. Jednak w odniesieniu do Polski destymulanty te nie mają zastosowania. Większe znaczenie ma odległa perspektywa zysku dla banków oraz brak postrzegania nieruchomości przez seniorów jako aktywa, które mogą podlegać upłynnieniu.

Przedstawione determinanty rozwoju modelu kredytowego ERS świadczą o tym, że jest to zjawisko bardzo złożone. Istnieje szereg barier zniechęcających banki do wprowadzenia odwróconego kredytu hipotecznego do swojej oferty, jednak wiele czynników, szczególnie demograficznych, może przyczynić się do wzrostu popytu na te usługi w przyszłości.

Podsumowanie

W ujęciu ogólnym idea wszystkich produktów *equity release* jest zbliżona: mają zapewnić strumień środków pieniężnych dla osób posiadających nieruchomości. Różnice można odnaleźć w podejściu do przenoszenia praw do lokalu, w udostępnianiu środków i w ich wielkości. W tabeli 2 przedstawiono główne różnice pomiędzy modelami.

Dynamiczny rozwój usług *equity release* w wielu krajach jest następstwem poszukiwania zarówno dodatkowego źródła dochodu przez osoby starsze, jak i nowego instrumentu rynku finansowego generującego zysk dla instytucji finansowych. Usługi te pełnią szereg funkcji w gospodarce. Jedną z nich jest funkcja zabezpieczająca, z którą związane jest postrzeganie ERS jako alternatywnej metody zabezpieczenia emerytalnego. Możliwość odmrożenia kapitału zgromadzonego w aktywach rzeczowych (nieruchomościach) zwiększa niezależność finansową osób starszych oraz ich poczucie bezpieczeństwa finansowego.

Gospodarstwom domowym o niskich świadczeniach emerytalnych wykorzystanie ERS może pozwolić na zaspokojenie podstawowych, codziennych potrzeb. Dzięki temu możliwe jest uniknięcie życia w niedostatku oraz realizacji ryzyka ubóstwa. W przypadku grupy osób w podeszłym wieku, których świadczenia emerytalne wypłacane z bazowego systemu emerytalnego są wystarczające do pokrycia bieżących wydatków, środki uzyskane z ERS mogą być wykorzystywane do zaspokajania potrzeb wyższego rzędu, takich jak realizacja pasji czy podróże³⁹. Generalnie w razie braku zgromadzenia kapitału na okres starczy lub niewielkiej wartości tych funduszy zainteresowanie usługami *equity release* może być większe niż kumulowaniem dużych oszczędności⁴⁰.

39 P. Kowalczyk-Rólczyńska, *Equity release w finansach gospodarstw domowych osób starszych*, Wrocław 2018, s. 77.

40 P. Kowalczyk-Rólczyńska, *Determinanty...*, op. cit., s. 32.

Tabela 2. Porównanie modeli kredytowego i sprzedażowego usług *equity release*

Cecha	Model kredytowy usług ERS	Model sprzedażowy usług ERS
podmiot oferujący	banki i instytucje kredytowe	inne instytucje finansowe, np. fundusze hipoteczne, zakłady ubezpieczeń
prawo do nieruchomości	przechodzi na instytucję kredytową po zakończeniu stosunku umownego, czyli najczęściej po śmierci właściciela	przechodzi na inną instytucję finansową w momencie podpisania umowy, konsument może mieszkać w lokalu do śmierci, spadkobiercy nie mają prawa do nieruchomości
forma wypłaty środków	rata jednorazowa lub okresowa, umowa na czas określony	wypłacane cyklicznie, dożywotnio
utrzymanie nieruchomości	po stronie konsumenta	po stronie świadczeniodawcy, ale istnieje możliwość przeniesienia na konsumenta
podmiot ponoszący opłaty publicznoprawne związane z nieruchomością	konsument	świadczeniodawca
zmiana wartości nieruchomości	wzrost jest zyskiem dla konsumenta lub jego spadkobierców, strata jest wpisana w ryzyko kredytodawcy	korzyści i straty po stronie świadczeniodawcy
spłata zadłużenia	po śmierci kredytobiorcy, możliwa wcześniejsza spłata kredytu	nie występuje
wypłata spadkobiercom niewykorzystanej kwoty	występuje	nie ma takiej możliwości

Źródło: J. Karaś, *Usługi equity release jako forma finansowania luki emerytalnej w Polsce* [w:] *Kierunki rozwoju zabezpieczenia emerytalnego. Przegląd Ubezpieczeń 2022/2*, red. M. Cycoń, T. Jedynak, Kraków 2022, s. 174

Jako że z tej usługi skorzystać mogą jedynie osoby starsze posiadające prawo do nieruchomości, można oczekiwać, że w okresie aktywności zawodowej obywatele będą dążyć do nabycia lokalu i przyczynią się do rozwoju rynku nieruchomości. Wraz z rozrostem grupy osób w wieku poprodukcyjnym usługi ERS powinny ewoluować, by lepiej spełniać oczekiwania i potrzeby osób starszych⁴¹.

Usługi *equity release* w Polsce w modelu sprzedażowym mają podstawę w przepisach prawa cywilnego. Do oferowania tych usług podmioty wykorzystują przepisy dotyczące umów renty, dożywocia i ubezpieczenia. Uregulowanie prawne usług ERS w Polsce jest w przypadku modelu sprzedażowego niewystarczające, co powoduje nadużycia ze strony podmiotów oferujących i niską ochronę konsumentów.

Model kredytowy regulowany jest ustawą o odwróconym kredycie hipotecznym. W odniesieniu do tego wariantu występuje inny problem niż w przypadku modelu sprzedażowego – regulacje są niedopasowane do rynku, przez co uprawnione podmioty nie decydują się na wprowadzenie tego produktu finansowego do swojej oferty. Ze względu

⁴¹ P. Kowalczyk-Rólczyńska, *Equity...*, *op. cit.*, s. 78–79.

na rosnące zainteresowanie alternatywnymi formami zabezpieczenia emerytalnego oraz na postępujące starzenie się społeczeństwa regulacje prawne w tym zakresie powinny zostać zrewidowane tak, aby odpowiadać na potrzeby zarówno usługodawców, jak i konsumentów.

Justyna Karas

ORCID: 0009-0002-0538-6531

BIBLIOGRAFIA

- Buzafek P., *Funkcjonowanie modelu sprzedażowego equity release w Polsce*, „Finanse i Prawo Finansowe” 2019, nr 1.
- City Handlowy, Fundacja Kronenberga, *Postawy Polaków wobec finansów*, 2020, https://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/raport_postawy_2021.pdf (29.08.2023).
- Cycoń M., *Odwrócona hipoteka jako forma zabezpieczenia emerytalnego*, Kraków 2017.
- Czerwiec E., Cycoń M., *Ubezpieczenia rentowe na przykładzie ofert wybranych zakładów ubezpieczeń* [w:] *Studia ubezpieczeniowe*, red. J. Lisowski, Poznań 2011.
- Dankowska A., Fielek A., *Ochrona konsumentów usług equity release* [w:] *Nowe trendy w zabezpieczeniu emerytalnym w Polsce. Przegląd Ubezpieczeń 2018*, red. M. Cycoń, T. Jedynak, G. Strupczewski, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2018.
- Fundusz Hipoteczny „DOM”, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, *Raport o hipotecę odwróconej w Polsce*, Warszawa 2018, <https://funduszhipoteczny.pl/dlainwestorow/raporty-okresowe/raport-roczny-2018/> (29.08.2023).
- Grzeszczuk-Gniewek M., *Odwrocony kredyt hipoteczny*, „Kontrola Państwowa” 2015, nr 2.
- Komisja Europejska, *2022 Country Report – Poland*, Bruksela 2022.
- Kowalczyk-Rólczyńska P., *Determinanty rozwoju odwróconego kredytu hipotecznego na rynku polskim*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2017, nr 4.
- Kowalczyk-Rólczyńska P., *Equity release w finansach gospodarstw domowych osób starszych*, Wrocław 2018.
- Krajowy Rejestr Długów, *Barometr oszczędności*, listopad 2020, <https://krd.pl/getattachment/45859a81-affd-49be-8565-eab67341de06> (29.08.2023).
- Lewicka B., *Rynek świadczeń dożywczych w Polsce* [w:] *Ubezpieczenia i bankowość z perspektywy młodego ekonomisty. Wybrane problemy*, red. T.H. Bednarczyk, Lublin 2015.
- Maj-Waśniowska K., Cycoń M., *Formy odwróconego kredytu hipotecznego w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2011, nr 11.
- Majer R., *Osoby starsze wobec produktów finansowych uzupełniających krajowy system emerytalny*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2022, nr 3.
- *Oferta Funduszu Hipotecznego OMNES dla seniorów – zawarcie umowy o dożywocie*, www.funduszhipoteczny.eu (29.08.2023).

- Reinfer U., Clerc-Renaud S., Perez-Carrillo E.F., Tiffe A., Knobloch M., *Study on Equity Release Schemes in the EU. Part I: General Report*, Institut für Finanzdienstleistungen, Hamburg 2010.
- Rutkowska-Tomaszewska E., *Odwrócony kredyt hipoteczny – lekarstwo na ubóstwo emerytów (seniorów, osób starszych)?* [w:] *Ubóstwo w Polsce*, red. J. Blicharz, L. Klat-Wertelecka, E. Rutkowska-Tomaszewska, Wrocław 2014.
- Skuza S., *Usługi finansowe typu equity release w Polsce na tle rozwiązań międzynarodowych. Stan obecny i propozycje zmian*, „Problemy Zarządzania” 2012, nr 4.
- Willmann M., *Odwrócony kredyt hipoteczny jako źródło uposażenia emerytalnego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ekonomia – finanse – bankowość” 2016, nr 425.
- Zalega T., *Konsumpcja osób starszych w Polsce*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2015, nr 42(2).

Dyskusje wokół tworzenia polskiego systemu ubezpieczeń społecznych w II Rzeczypospolitej

Wkład autorów:

- A – Projekt badań
- B – Zbieranie danych
- C – Analiza statystyczna
- D – Interpretacja danych
- E – Przygotowanie manuskryptu
- F – Analiza literatury
- G – Zbieranie funduszy

^{A,B,E,F} Magdalena Lewandowska

Zakład Ubezpieczeń Społecznych
ORCID: 0000-0002-9566-0946

Wstęp: W bardzo obszernej literaturze poświęconej tworzeniu polskiego systemu ubezpieczeń społecznych istnieją już analizy poszczególnych jego obszarów lub okresów jego rozwoju i przemian. Autorzy skupiali się jednak głównie na kwestiach prawnych, rozstrzygnięciach systemowych, porównaniach z rozwiązaniami funkcjonującymi w innych krajach. Niniejszy artykuł przedstawia poglądy przedstawicieli poszczególnych warstw społecznych na kwestię ubezpieczeń społecznych, zdeterminowanych przez sytuację społeczno-polityczną, a także warunki pracy.

Cel: Ukazanie nastrojów społecznych, poglądów i opinii różnych warstw społecznych na temat kwestii polskiego systemu ubezpieczeń społecznych w dwudziestoleciu międzywojennym.

Materiały i metody: W artykule zastosowana została krytyczna analiza literatury przedmiotu, prasy codziennej i czasopism ukazujących się w czasie trwania prac parlamentarnych nad scaleniem systemu ubezpieczeń, analiza danych źródłowych i archiwalnych, badanie dokumentów, analiza instytucjonalno-prawna i metoda porównawczo-historyczna.

Wyniki: W artykule przedstawione zostały poglądy na temat rozwiązań dotyczących ubezpieczeń społecznych zawartych w ustawie scaleniowej prezentowane przez redakcje gazet, których czytelnicy pochodzili z różnych warstw społecznych – od skrajnie prawicowych poprzez centrowe po lewicowe.

Słowa kluczowe: dwudziestolecie międzywojenne, scalenie ubezpieczeń społecznych, tworzenie systemu ubezpieczeń społecznych, ubezpieczenia społeczne

Discussions during the creation of the Polish social insurance system in the Second Polish Republic

Introduction: In the most extensive literature devoted to the creation of the Polish social insurance system, there are already analyses of specific areas or periods of development and transformation of this system. However, here the authors have focused mainly on legal issues, systemic solutions, and comparisons with solutions operating in other countries. This article presents the views of representatives of particular social classes on the issue of social insurance, determined by the socio-political situation as well as working conditions.

Objective: To show social moods, views and opinions of various social classes regarding the issue of the Polish social security system in the interwar period.

Materials and methods: The article uses a critical analysis of the subject literature, a critical analysis of the daily press and magazines published during the parliamentary work on consolidating the insurance system, analysis of source and archival data, document examination, institutional and legal analysis and the comparative-historical method.

Results: The article presents views on solutions regarding social insurance as included in the Consolidation Act, presented by the editorial offices of newspapers whose readers came from various social classes – from the extreme right, through the center, to the left.

Key words: interwar period, consolidation of social insurance, creation of the social insurance system, social insurance

Otrzymano: 28.09.2023

Zaakceptowano po recenzjach: 13.02.2024

DOI: 10.5604/01.3001.0054.3419

Wstęp

W bardzo obszernej literaturze poświęconej tworzeniu polskiego systemu ubezpieczeń społecznych istnieją już analizy dotyczące poszczególnych obszarów lub okresów rozwoju i przemian tego systemu. Autorzy skupiali się jednak głównie na kwestiach prawnych, narzędziach systemowych, porównaniach z rozwiązaniami funkcjonującymi w innych krajach. Są też opracowania uwzględniające kontekst historyczny. Jednak ze względu na złożoność materii ubezpieczeń społecznych większość poświęconych im opracowań dotyczy wybranych aspektów systemu ubezpieczeń bądź okresów obowiązywania danych rozwiązań prawnych.

Niniejszy artykuł wnosi nową perspektywę, jaką są poglądy prezentowane przez redakcje gazet adresowanych do poszczególnych warstw społecznych, zdeterminowane przez sytuację społeczno-polityczną, a także warunki pracy. Głównym celem tego opracowania było ukazanie nastrojów społecznych, poglądów i opinii różnych warstw społecznych na temat polskiego systemu ubezpieczeń społecznych.

Aby osiągnąć zakładany cel, podjęłam się przeglądu i analizy debaty publicznej, jaka toczyła się na łamach organów prasowych wszystkich środowisk politycznych – od skrajnie prawicowych przez centrowe aż po skrajnie lewicowe.

Metodą badawczą, z której korzystałam, był przegląd literatury przedmiotu – analiza i krytyka piśmiennictwa oraz analiza prasy codziennej i czasopism ukazujących się w czasie trwania prac parlamentarnych nad scaleniem systemu ubezpieczeń. Metoda ta pozwoliła zanalizować stan badań nad tą kwestią oraz wyodrębnić obszary dotychczas niezbadane.

W okresie II Rzeczypospolitej każda partia polityczna czy stronnictwo posiadały własny organ prasowy. Na łamach wydawanych przez siebie tytułów prasowych prezentowały swoje poglądy polityczne i społeczne. Tak więc na podstawie ówczesnie wydawanych tytułów prasowych można przeprowadzić badania nad kształtowaniem nastrojów społecznych wśród zwolenników poszczególnych ugrupowań politycznych. Największe ugrupowania wydawały nawet kilka tytułów, z czego przynajmniej jeden o zasięgu ogólnopolskim. W sumie na rynku wydawniczym w tym okresie dostępnych było ok. 20 tys. różnych tytułów¹. W niniejszym opracowaniu ze względu na ograniczoną objętość tekstu skupiłam się na najważniejszych czasopismach, reprezentatywnych dla największych ugrupowań politycznych, takich jak „Gazeta Polska”, „Ilustrowany Kurier Codzienny” („Ilustrowany Kurjer Codzienny”), „Ilustrowana Republika”, „Kurier Poranny” („Kurjer Poranny”), „Kurier Warszawski” („Kurjer Warszawski”), „Robotnik”. Przeanalizowałam również niektóre tytuły z tzw. prasy brukowej. Co ciekawe, tzw. czerwoniaki² w ogóle nie interesowały

1 Por. A. Paczkowski, *Prasa polska w latach 1918–1939*, Warszawa 1980; P. Rzewuski, *Krótki przewodnik po przedwojennej prasie politycznej*, histmag.org 26 czerwca 2013, <https://histmag.org/Krotki-przewodnik-po-przedwojennej-prasie-politycznej-8081> (28.09.2023).

2 Chodzi o tzw. prasę czerwoną, czyli sensacyjne dzienniki miejskie wydawane w latach 1921–1939 przez koncern Prasa Polska, nazwane tak ze względu na czerwony kolor czcionki, którą drukowano tytuły tych gazet i tytuły publikowanych w nich artykułów.

się pracami nad ustawą scaleniową³. Selektywna kwerenda prasy ukazującej się w danym okresie to standardowa metoda stosowana w badaniach historycznych.

Ze względu na historyczny charakter niniejszej pracy równie ważną metodą była analiza danych pochodzących ze źródeł archiwalnych i drukowanych, badanie dokumentów (w tym stenogramów z posiedzeń Sejmu, podczas których toczyła się dyskusja nad ustawą scaleniową) i aktów prawnych. W tym celu przeprowadziłam kwerendę materiałów źródłowych, a następnie ich selekcję. Do analizy dokumentów, danych statystycznych oraz przeglądu literatury wykorzystałam także metodę analizy instytucjonalno-prawnej i metodę porównawczo-historyczną. Przeprowadziłam również badania porównawcze. Warunkiem stosowania tej metody jest oczywiście porównywalność przedmiotów badań ze względu na ich istotę, kategorię lub formę. Główny materiał badawczy stanowiły zatem artykuły prasowe, artykuły w periodykach naukowych oraz stenogramy z posiedzeń Sejmu, akty prawne, a także pamiętniki, wspomnienia i zapiski pracowników instytucji ubezpieczeniowych.

Ponieważ starałam się zbadać nastroje społeczne, musiałam także użyć metody socjologicznej, polegającej na badaniu przekazów źródłowych (jakimi w tym przypadku były artykuły prasowe) w kontekście powszechnych praw psychologii społecznej. Socjologowie badają zwykle procesy teraźniejsze lub przyszłe, więc mogą stosować metody takie jak eksperyment czy badania ankietowe, natomiast metodologia badań historycznych jest znacząco odmienna. Historyk rozpatruje procesy przeszłe, często takie, które wydarzyły się na tyle dawno, że ich uczestnicy już nie żyją, nie ma więc możliwości przeprowadzania eksperymentów, ankiet itp. Historyk może jednak przeprowadzić badania nastrojów społecznych na podstawie istniejących materiałów źródłowych, dokumentów, przekazów pisemnych czy właśnie artykułów prasowych, które miały kształtować poglądy czytelników na różne kwestie. Zachowania społeczne, które historycy określają jako postawy wobec danego problemu, są skutkiem oddziaływania różnych czynników. W okresie II Rzeczypospolitej jednym z ważniejszych czynników wywierających wpływ na kształtowanie opinii publicznej była z całą pewnością prasa.

Tworzenie systemu ubezpieczeń społecznych w odrodzonej Polsce

Ponieważ w czasie, gdy w Cesarstwach Niemieckim i Austro-Węgierskim wchodziły w życie pierwsze ustawy z zakresu ubezpieczeń społecznych⁴, ziemie polskie były pod zaborami, tworzenie polskiego systemu ubezpieczeń rozpoczęło się znacznie później.

3 W przejrzanych przeze mnie tytułach takich czasopism nie ukazał się ani jeden artykuł, w którym poruszony byłby temat ubezpieczeń społecznych lub prac nad ustawą scaleniową. W tym czasie pisma te skupiały się na śledzeniu procesu Rity Gorgoniowej oraz na bieżących wydarzeniach kryminalnych i obyczajowych.

4 Chodzi o niemieckie ustawy: z 1883 r. o ubezpieczeniach chorobowych, z 1884 r. o ubezpieczeniach wypadkowych i z 1889 r. o ubezpieczeniach emerytalnych i rentowych oraz austro-węgierskie z 1887 r. o ubezpieczeniu od wypadków przy pracy i z 1888 r. o ubezpieczeniu na wypadek choroby.

Do tego czasu na ziemiach polskich obowiązywało prawodawstwo zaborców. Było ono różnicowane. Ustawodawstwa niemieckie i austro-węgierskie gwarantowały stosunkowo dobrą ochronę ubezpieczeniową, w przeciwieństwie do ustawodawstwa rosyjskiego, w którym pierwsze powszechne ustawy z zakresu ubezpieczeń społecznych wprowadzone zostały dopiero w 1912 r.⁵

Prace nad polskim systemem ubezpieczeń społecznych rozpoczęły się jeszcze przed odzyskaniem przez nasz kraj niepodległości, bo już w 1917 r. Wówczas to Departament Pracy Tymczasowej Rady Stanu⁶ opracował dokument *Materiały do ustawodawstwa społecznego. Obowiązkowe ubezpieczenie chorych w Polsce niepodległej*. Na jego podstawie tworzone było polskie prawodawstwo z zakresu ubezpieczeń społecznych. Jego twórcy byli świadomi, jak ważną rolę może ono odegrać w jednoczeniu odradzającego się państwa.

Po odzyskaniu przez Polskę niepodległości zaczęto tworzyć jednolite i nowoczesne prawodawstwo w różnych dziedzinach, w tym także w zakresie ubezpieczeń społecznych⁷. Należało nie tylko ujednoczyć prawodawstwo pozaborcze, ale przede wszystkim dostosować je do nowych realiów społeczno-politycznych⁸. Ubezpieczenia społeczne były już wówczas traktowane jako nieodłączna część polityki społecznej państwa, choć jeszcze w latach 30. XX w. w różnych środowiskach, nie tylko konserwatywno-liberalnych, ale także w obozie sanacyjnym, pojawiały się głosy podważające sens i ideę tych ubezpieczeń⁹. Głosy te miały częściowe uzasadnienie w sytuacji gospodarczej, w jakiej wówczas znajdowało się polskie państwo. Głęboki kryzys gospodarczy w pierwszych latach po

5 Jedną z tych ustaw regulowała kwestie ubezpieczenia chorobowego, druga ubezpieczenia od wypadków przy pracy, ale przepisy obu tych aktów prawnych stosowano tylko w zakładach zatrudniających co najmniej 20, a zwykle co najmniej 30 pracowników. Wcześniej w carskiej Rosji funkcjonowały ustawy, które gwarantowały pewne zabezpieczenie urzędnikom państwowym (od 1827 r. istniały w carskiej Rosji kasy składkowe, z których fundusze przeznaczane były na wypłaty zabezpieczenia dla wdów po urzędnikach państwowych oraz dla emerytowanych urzędników po odpowiedniej wysłudze lat) – por. W. Muszański, *Ubezpieczenie społeczne*, Warszawa 2004, s. 35–36.

6 Polski obywatelski organ, utworzony w królestwie Polskim na mocy rozporządzeń generalnych gubernatorów warszawskiego i lubelskiego z 6 grudnia 1916 r. Pierwotnie Rada składała się z 25 członków, w tym 15 reprezentujących niemiecki obszar okupacyjny oraz 10 reprezentujących austro-węgierski obszar okupacyjny, a od lipca 1917 r. z 16 członków. Był to organ doradczy, przygotowawczy i współdziałający na rzecz przyszłych instytucji państwowych.

7 Por. R. Pacud, *Powszechne ubezpieczenia społeczne w okresie międzywojennym. Analiza przemian* [w:] *Ubezpieczenia społeczne na Górnym Śląsku 1922–2017*, Warszawa–Chorzów 2018, s. 14.

8 K. Rakoniewski, *O zrębach polskiego systemu ubezpieczeń społecznych. Z zaboru pruskiego do odrodzonej Polski*, „Z Życia ZUS” 2012, nr 6, i *idem*, *O zrębach polskiego systemu ubezpieczeń społecznych. Z zaborów austriackiego i rosyjskiego do odrodzonej Polski*, „Z Życia ZUS” 2012, nr 9. Por. także Z. Daszyńska-Golińska, *Polityka społeczna*, Warszawa 1933.

9 Odnosił to na swoich łamach miesięcznik „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych” (J. Ł...ski, *Ataki*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych” 1934, z. 5, s. 263): „Jeżeli świat pracy coraz to lepiej począł rozumieć i oceniać korzyści ubezpieczeń społecznych, to tak zwane sfery gospodarcze coraz bardziej zajmowały negatywne stanowisko w stosunku do wszelkich »obciążeń socjalnych«. Znamienny był też głos jednego z czołowych polityków II Rzeczypospolitej, lidera BBWR, Walerego Sławka, który został zrelacjonowany przez dziennikarza popularnego „Ilustrowanego Kuriera Codziennego” (*Kiedy obywatel nie będzie wyciągał ręki po pomoc państwa? Na marginesie mowy płk. Sławka w Katowicach*, „Ilustrowany Kurier Codzienny” 1934, nr 295, s. 1): „Płk Sławek przypominał okres przedwojenny, gdzie kupiec, rolnik czy rzemieślnik sam dawał sobie radę, nie odwołując się do pomocy państwa. Temu przeciwstawił stan obecny, kiedy ze strony przedstawicieli wszystkich warstw padają wezwania o pomoc społeczną, względnie państwową. Tymczasem państwo nie może wszystkiego zrobić, a najgorszą rzeczą jest, gdy w człowieku zabija się własną jego zaradność i poczucie, że tylko on sam może przezwyciężyć trudności, gdyż życie jest walką, jest zmaganiem się ludzi z przeciwnościami losu. [...] Oto obywatel musi dbać sam o los swój i swego warsztatu. Rola państwa nie polega na tym, aby było nianką, która ciągle opiekuje się obywatelem w jego życiu i w jego pracach gospodarczych”.

odzyskaniu niepodległości spowodowany był rabunkową polityką państw zaborczych i zniszczeniami po I wojnie światowej. W takiej sytuacji wprowadzenie powszechnego systemu ubezpieczeń społecznych było zarówno ogromnym wyzwaniem, jak i wyjątkową szansą na stworzenie silnych społecznych podstaw rozwoju gospodarczego. Konstanty Krzeczkowski, działacz społeczny i kierownik biblioteki Wyższej Szkoły Handlowej (od 1933 r. Szkoły Głównej Handlowej), tak pisał o tym problemie:

Niedostateczne i niewystarczające świadczenia pieniężne ubezpieczeń już przed wojną stanowiły najsłabszą stronę tych instytucji. W okresie przewrotów i kataklizmów wojennych i powojennego kryzysu walutowego stać się musiały klęską społeczną [...]. Kapitały instytucji ubezpieczeniowych zmalały i skurczyły się w swej wartości, renty straciły wszelkie znaczenie, ubezpieczeni znaleźli się w warunkach najgorszej nędzy¹⁰.

Jak wspomniałam wcześniej, jednym z pierwszych zadań prawodawców było ujednoczenie prawodawstwa pozaborczego i tworzenie oryginalnego polskiego prawa. Proces ten nie był łatwy, przepisy ujednoczono stopniowo, przez kilkanaście lat. Na przeszkodzie szybkiemu procesowi legislacyjnemu w tej kwestii stało wiele przyczyn. Wśród nich należy wymienić m.in. wojnę polsko-bolszewicką z 1920 r. Po jej wybuchu pierwszeństwo w pracach legislacyjnych otrzymały akty prawne, które miały bezpośredni wpływ na prowadzenie działań wojennych¹¹. Dopiero po zakończeniu działań wojennych parlament powrócił do prac legislacyjnych nad innymi aktami prawnymi.

Kolejną przyczyną było wprowadzenie w 1920 r. na terytorium byłego zaboru rosyjskiego ubezpieczenia na wypadek choroby¹². Spotkało się to z dużym oporem pracodawców, pracowników dużych zakładów przemysłowych, jak i lekarzy oraz aptekarzy. Pracodawcy protestowali przeciwko temu rozwiązaniu, ponieważ nakładało ono na nich obowiązek odprowadzania składek. Z kolei pracownicy dużych zakładów przemysłowych mogli korzystać z funkcjonujących w nich prywatnych ubezpieczeń, które gwarantowały im lepsze warunki niż ustawa o ubezpieczeniu na wypadek choroby. Lekarze i aptekarze nie byli zadowoleni z tego rozwiązania, ponieważ zgodnie z zapisami ustawowymi w czasie choroby ubezpieczonym przysługiwała darmowa porada lekarska u lekarzy zatrudnionych w kasach chorych i bezpłatne leki oraz środki opatrunkowe wydawane na zlecenie takiego lekarza w aptekach lub składach

10 K. Krzeczkowski, *O nową formę ubezpieczeń społecznych*, „*Ekonomista*” 1923, t. I, s. 54. Odbitka tego artykułu została opublikowana w drukarni Jana Cottego w Warszawie w 1923 r. Przytoczony tutaj cytat znajduje się na s. 12.

11 W przesłędzonych przez mnie pracach parlamentu widać wyraźnie, jak w miarę postępowania działań wojennych wzrastała liczba procedowanych i uchwalanych aktów prawnych, które dotyczyły bezpośrednio sytuacji na froncie, natomiast zmalała, praktycznie do zera, liczba aktów prawnych dotyczących innych dziedzin funkcjonowania państwa.

12 Rozporządzenie Ministra Pracy i Opieki Społecznej i Ministra b. Dzielnicy Pruskiej w sprawie wprowadzenia w b. dzielnicy pruskiej ustawy sejmowej z 19 maja 1920 r. o obowiązkowym ubezpieczeniu na wypadek choroby. (Dz.U. z 1920 r. nr 88, poz. 578), rozporządzenie Ministra Pracy i Opieki Społecznej i Ministra Zdrowia Publicznego z 22 września 1922 r. w sprawie ustalenia terminu wejścia w życie ustawy z dnia 19 maja 1920 r. o obowiązkowym ubezpieczeniu na wypadek choroby w powiecie wileńskim (Dz.U. z 1922 r. nr 85, poz. 768), rozporządzenie Ministra Pracy i Opieki Społecznej w przedmiocie wprowadzenia ustawy z 19 maja 1920 r. o obowiązkowym ubezpieczeniu na wypadek choroby na terytorium b. zaboru austriackiego (Dz.U. z 1920 r. nr 51, poz. 316).

aptecznych, z którymi kasa zawarła stosowną umowę. System kas chorych zmieniał się na przestrzeni lat aż do momentu jego reorganizacji w 1933 r., kiedy to do życia powołane zostały ubezpieczalnie społeczne.

Następną przyczyną długiego procesu tworzenia jednolitego prawodawstwa ubezpieczeniowego była bardzo zła sytuacja finansowa kraju. Na początku lat dwudziestych XX w. rozpoczęła się olbrzymia inflacja (w 1923 r. była to już hiperinflacja). W jej rezultacie realna wartość wypłacanych wówczas świadczeń była znikoma¹³, a podstawy finansowe systemów ubezpieczeniowych stały się zagrożone. Dodatkowo pod koniec 1929 r. nastąpił ogólnoswiatowy kryzys gospodarczy (tzw. czarny czwartek na giełdzie nowojorskiej), który miał bardzo niekorzystny wpływ na polską gospodarkę. Kryzys ten został opanowany dopiero ok. 1936 r., jednak przez całą pierwszą połowę lat trzydziestych przedsiębiorcy borykali się z dużymi problemami finansowymi, co skutkowało zaległościami w opłacaniu składek na ubezpieczenia społeczne¹⁴. Nie bez znaczenia była też postawa różnych grup społecznych. Układ sił w parlamencie¹⁵ powodował blokowanie postulatów ugrupowań lewicowych przez konserwatywne ugrupowania centroprawicowe.

Do najważniejszych aktów prawnych służących ujednocnieniu prawodawstwa ubezpieczeń społecznych i tworzeniu zrębów polskiego systemu ubezpieczeń społecznych można zaliczyć:

- ustawę z 19 maja 1920 r. o obowiązkowym ubezpieczeniu na wypadek choroby¹⁶,

13 Z powodu sytuacji gospodarczej wprowadzono Rozporządzenie Ministra Pracy i Opieki Społecznej z 6 sierpnia 1921 r. w przedmiocie dodatków drożyźnianych do świadczeń, zapewnionych austriacką ustawą z 16 grudnia 1906 r. o ubezpieczeniu pensyjnym funkcjonariuszy w służbie prywatnej i niektórych funkcjonariuszy w służbie publicznej w brzmieniu ustalonym ustawą z 10 czerwca 1921 r. o ubezpieczeniu pensyjnym (Dz.U. z 1921 r. nr 76, poz. 525). O skali inflacji niech świadczy fakt, że przewidziane w rozporządzeniu dodatki drożyźniane miały wynosić 1900 proc. świadczeń. Podobne rozporządzenie wprowadzono w 1923 r. na terenach byłej dzielnicy pruskiej – Rozporządzenie Rady Ministrów z 7 czerwca 1923 r. w przedmiocie dalszego podwyższenia dodatków drożyźnianych do rent ubezpieczeniowych inwalidów, z powodu starości i dla rodzin po ubezpieczonych, zapewnionych, obowiązującą w b. dzielnicy pruskiej ordynacją ubezpieczeniową Rzeszy Niemieckiej z 19 lipca 1911 r. (Dz.U. z 1923 r. nr 60, poz. 440). Na terenach byłej dzielnicy austriackiej w 1923 r. przedłożono wyplatę dodatków drożyźnianych – Rozporządzenie Ministra Pracy i Opieki Społecznej z 12 lipca 1923 r. w przedmiocie podwyższenia dodatków drożyźnianych do świadczeń, zapewnionych ustawą o ubezpieczeniu pensyjnym funkcjonariuszy w służbie prywatnej i niektórych funkcjonariuszy w służbie publicznej, obowiązującą na ziemiach w b. państwach austriackiego i węgierskiego, a wchodzących obecnie w skład Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. z 1923 r. nr 73, poz. 573).

14 Por. K. Chylak, *Organizacja systemu ubezpieczeń od wypadków przy pracy w Drugiej Rzeczypospolitej* [w:] *Od kwestii robotniczej do nowoczesnej kwestii socjalnej. Studia z polskiej polityki społecznej XX i XXI wieku*, t. 2, red. P. Grata, Rzeszów 2014, s. 28.

15 W wyniku wyborów do Sejmu Ustawodawczego w 1919 r. dostały się następujące ugrupowania: Związek Ludowo-Narodowy (37 proc.), Polskie Stronnictwo Ludowe (PSL) „Wyzwolenie” (17 proc.), Polska Partia Socjalistyczna (PPS) i Polska Partia Socjalno-Demokratyczna (PPSD) Galicji i Śląska Cieszyńskiego (12,5 proc.), PSL „Piast” (8,5 proc.), PSL Lewica (4 proc.), Polskie Zjednoczenie Ludowe (3,3 proc.), Stronnictwo Katolicko-Ludowe (1,8 proc.), Narodowy Związek Robotniczy (1,8 proc.). W wyniku wyborów do Sejmu I kadencji, które odbyły się w listopadzie 1922 r., do parlamentu dostały się następujące partie i ugrupowania: Związek Ludowo-Narodowy (98 mandatów w Sejmie, 29 mandatów w Senacie), Blok Mniejszości Narodowych (20 mandatów w Sejmie i 6 w Senacie), PSL „Piast” (70 mandatów w Sejmie i 17 w Senacie), PSL „Wyzwolenie” (48 mandatów w Sejmie i 8 w Senacie), Chrześcijańska Demokracja (43 mandaty w Sejmie i 7 w Senacie), PPS (41 mandatów w Sejmie i 7 w Senacie), Stronnictwo Chrześcijańsko-Narodowe (28 mandatów w Sejmie i 11 w Senacie), Narodowa partia Robotnicza (18 mandatów w Sejmie i 3 w Senacie), Chłopskie Stronnictwo Radykalne (4 mandaty w Sejmie), pozostali (5 mandatów w Sejmie i 4 w Senacie).

16 Dz.U. nr 44, poz. 272.

- rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z 24 listopada 1927 r. o ubezpieczeniu pracowników umysłowych¹⁷,
- ustawę z 18 lipca 1924 r. o zabezpieczeniu na wypadek bezrobocia¹⁸,
- ustawę z 28 marca 1933 r. (tzw. scaleniową)¹⁹,
- rozporządzenie Prezydenta RP z 24 października 1934 r.

Prace nad projektem ustawy scaleniowej

Pierwszy projekt ustawy, który miał scalić ubezpieczenia społeczne, powstał już w 1920 r. Niestety prace nad nim nie zostały ukończone. Zapowiedź utworzenia jednolitego prawodawstwa w zakresie ubezpieczeń społecznych znalazła się w Konstytucji marcowej z 1921 r.²⁰ Kolejny projekt ustawy dotyczącej ubezpieczeń społecznych powstał w 1927 r. Był konsultowany przez Radę Ubezpieczeń Społecznych, jednak ówczesny rząd Aleksandra Prystora²¹ (1931–1933) wycofał go z parlamentu. W 1929 r. do Sejmu znów trafił projekt ustawy w tym zakresie, jednak prace nad nim nie zostały wówczas ukończone, gdyż wnioskodawca go wycofał. Ponownie projekt ustawy scaleniowej trafił do Sejmu w marcu 1932 r. Sejmowe komisje pracowały nad nim prawie rok. W pracach tych uczestniczyli znawcy prawa ubezpieczeniowego, matematycy ubezpieczeniowi oraz eksperci do spraw finansowania ubezpieczeń. Dzięki temu tworzony właśnie system ubezpieczeń miał mieć zagwarantowane odpowiednie podstawy finansowe i prawne.

Dyskusje w prasie

Prace nad ustawą scaleniową śledziła prasa – zarówno wydawnictwa naukowe, jak i gazety codzienne oraz tygodniki opiniotwórcze. Kwestie merytoryczne dotyczące poszczególnych rozwiązań rozpatrywane były przez ekspertów głównie w „Przełądzie Ubezpieczeń Społecznych”, natomiast prasa codzienna i tygodniki²² relacjonowały przebieg prac w parlamencie. W większości tytułów prasowych, które badałam, ukazywały się neutralne relacje, bez redakcyjnych komentarzy dotyczących merytorycznych kwestii lub jedynie z uwagami dotyczącymi zachowań niektórych

¹⁷ Dz.U. z 1927 r. nr 106, poz. 911.

¹⁸ Dz.U. z 1924 r. nr 67, poz. 650.

¹⁹ Dz.U. z 1933 r. nr 51, poz. 396.

²⁰ Art. 120 Konstytucji (ustawa z dnia 17 marca 1921 r. – Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z 1921 r. nr 44, poz. 267).

²¹ Bliski współpracownik Józefa Piłsudskiego, członek Bezpartyjnego Bloku Współpracy z Rządem.

²² „Czas” 1933, „Gazeta Polska” 1933, „Gazeta Warszawska” 1933, „Ilustrowany Kurier Codzienny” 1933, 1934, „Jutro Pracy” 1933, „Kurier Warszawski” 1933, „Robotnik” 1933, 1934.

parlamentarzystów. Natomiast w takich tytułach jak „Robotnik”, „Gazeta Polska” czy „Kurier Warszawski” publikowane były często artykuły bardzo nacechowane emocjonalnie. „Robotnik” był pismem codziennym, a jego wydawcą była Polska Partia Socjalistyczna. Z drugiej strony sceny politycznej znajdowała się „Gazeta Polska”, którą wydawca określał jako pismo polsko-katolickie adresowane do osób wszystkich stanów, oraz „Kurier Warszawski”, który był dziennikiem związanym ze Stronnictwem Chrześcijańsko-Narodowym.

Na łamach „Robotnika” przeważnie ukazywały się relacje z prac nad ustawą scaleniową autorstwa posła PPS Tadeusza Regera, który w bardzo emocjonalny sposób i w niewybrednych słowach komentował poszczególne zapisy w ustawie (podobnie nacechowane były jego wystąpienia w Sejmie, które zostały zapisane w stenogramach z posiedzeń²³)²⁴.

W „Kurjerze Warszawskim” i w „Gazecie Polskiej” głównie publikowano neutralne relacje z posiedzeń Sejmu i pozytywne komentarze dotyczące propozycji rządowych lub negatywne uwagi na temat wystąpień działaczy lewicowych.

„Robotnik” popierał ideę wprowadzenia emerytur dla robotników, jednak krytykował warunki, na jakich miałyby one być wprowadzone w Polsce, twierdząc, że w państwach zaborczych uposażenie dla emerytowanych robotników jest znacznie korzystniejsze. Autor artykułu twierdził wręcz, że polskich robotników po wieloletniej pracy czeka „kij żebraczy” i że prawdopodobnie nigdy nie doczekają się oni takich uposażeń, jakie mają zapewnione robotnicy niemieccy czy austriaccy²⁵.

Również „Robotnik” w artykule zatytułowanym *Ubezpieczenia społeczne. Chwiejne i niepewne kroki B.B.W.R. na drogach „sanacyjnej” ustawy scaleniowej* zamieścił obszerną relację z prac komisji sejmowej. Autor artykułu zwrócił uwagę, że prace komisji były notowane przez stenografów. Przytoczył również opinię posła T. Regera, że projekt ustawy powinien być poddany pod dyskusję zarówno opinii publicznej, jak i ekspertów w dziedzinie ubezpieczeń. Przypominał także, że to posłowie PPS zawsze domagali się scalenia ubezpieczeń społecznych oraz powszechnego ubezpieczenia na starość. Uważał jednak, że projekt ustawy scaleniowej, nad którym obecnie pracuje Sejm, jest nie do przyjęcia. Zwrócił uwagę, że przy tworzeniu ustawy nie zwrócono się o opinię do organizacji robotniczych. Natomiast pozostawienie ważnych kwestii do rozstrzygnięcia ministrowi bądź Radzie Ministrów nazwał „najsłabszym partyjniactwem”²⁶.

W artykule zatytułowanym *Przeciwko sanacyjnemu projektowi organizacji ubezpieczeń* autor nawoływał do odrzucenia w całości projektu ustawy. Jego zdaniem projekt nie

23 Stenogramy z posiedzeń Sejmu od stycznia do marca 1933 r. Stenogramy z posiedzeń Sejmu z 1933 r. w Bibliotece Sejmowej są dostępne pod numerem: Pol. 434, natomiast sprawozdanie stenograficzne ze 101 posiedzenia Sejmu opatrzone jest numerem: Lp. RP II/3/101.

24 We wszystkich przytoczonych w artykule cytatach zachowano pisownię oryginału.

25 *Emerytury i renty. Obrady Komisji Budżetowej*, „Robotnik” 13 stycznia 1933, nr 19, s. 4, wydanie przed konfiskatą nakładu (w wydaniu drugim, po konfiskacie nakładu, artykuł był opublikowany na stronie 2).

26 *Ubezpieczenia społeczne. Chwiejne i niepewne kroki B.B.W.R. na drogach „sanacyjnej” ustawy scaleniowej*, „Robotnik” 27 stycznia 1933, nr 38, s. 4.

powinien być przyjęty, ponieważ jest sprzeczny z interesami robotników. Podkreślił on, że w trakcie prac komisji sejmowych odczytywane były jedynie opinie organizacji „sanacyjnych”, które były pozytywnie nastawione do rządowych propozycji, a opinie Związku Związków Zawodowych i innych stowarzyszeń, mimo żądań, nie zostały wówczas odczytane. Zwrócił także uwagę, że przeciwko projektowi ustawy wypowiadali się również przedstawiciele Chrześcijańskiej Demokracji i Stronnictwa Ludowego, którzy zapowiedzieli, że nie wezmą udziału w głosowaniu nad jej uchwaleniem. W konkluzji T. Reger stwierdził, że:

O sprawie tak niesłuchanie ważnej i obchodzącej całą klasę pracującą i całe społeczeństwo „decydowało” tylko stronnictwo rządowe, biorąc tem samym na siebie całkowitą odpowiedzialność za los ubezpieczeń społecznych w Polsce²⁷.

„Ilustrowany Kurier Codzienny” z przebiegu prac nad ustawą publikował relacje, których autorem był korespondent tej gazety akredytowany przy Sejmie. Autor artykułu cytował dosłownie wypowiedzi parlamentarzystów:

Poseł [Zygmunt – przyp. autorki] Cardini (ChD): [...] ustawa przerzuca na robotników ciężar kosztów ubezpieczeń społecznych i zmierza do zmniejszenia zarobków. Projekt ustawy zwiększa opłaty na ubezpieczenia, a zmniejsza uprawnienia ubezpieczonych. [...] Poseł [Tadeusz – przyp. autorki] Reger (PPS): [...] Wy jesteście sanacyjnymi bolszewikami, [...] w 320 artykułach ustawy aż 165 razy powtarza się zwrot, iż pewne rzeczy pozostawia się do załatwienia Radzie Ministrów. [...] Poseł Marian Malinowski (BBWR): przemawiacie panowie tak mocno, jakby chodziło o to, żebyście koniecznie za tą ustawą głosowali. Nie chcecie, to nie głosujcie. [...] W ciągu lata odbyliśmy 40 posiedzeń i zrobiliśmy przeszło 2250 poprawek do projektu rządowego. [...] A panowie coście zrobili? Nic! [...]. Zabiera głos sprawozdawca [Wiktor – przyp. autorki] Gosiewski (BBWR): [...] Myśmy nie tylko o kryzysie nie zapomnieli, ale chcieliśmy uwidocznić go w ustawie i póki jest kryzys, schodzimy na dół, a w razie dobrej koniunktury – idziemy w górę²⁸.

Korespondent gazety dodał także, że przed głosowaniem nad projektem ustawy scaleniowej posłowie PPS, NPR, ChD i ludowcy opuścili salę. Przeciwno uchwaleniu ustawy głosowali posłowie Narodowej Demokracji, mniejszości ukraińskiej i niemieckiej oraz komuniści²⁹.

Z kolei „Gazeta Polska” podkreślała, że ustawa wprowadza zmiany, które wzmocnią powszechność ubezpieczeń, ponieważ zniesiona zostanie ich fakultatywność i ustalony będzie obowiązek ubezpieczenia. Takie rozwiązania, zdaniem anonimowego autora jednego z artykułów, „idą po linii rozwojowej wszystkich krajów”. Autor ten zwraca także uwagę, że projekt ustawy ujednoczi ustawodawstwo ubezpieczeniowe na terenie

27 *Przeciwko „sanacyjnemu” projektowi organizacji ubezpieczeń społecznych w Polsce. Wczorajsze posiedzenie Komisji Ochrony Pracy, „Robotnik” 2 lutego 1933, nr 45, s. 2.*

28 *Sejm uchwalil ustawę o ubezpieczeniu społecznem (telefonem od naszego korespondenta), „Ilustrowany Kurier Codzienny” 19 lutego 1933, s. 12.*

29 *Ibidem.*

całego kraju z wyjątkiem Górnego Śląska³⁰. Ta sama gazeta relacjonowała też nastroje społeczne towarzyszące pracom nad ustawą:

Dn. 5 b.m. PPS (C.K.W.) zorganizowała w całym kraju wiece [...] przeciw ustawie scaleniowej. [...] Zgromadzenia [...] nie cieszyły się powodzeniem. [...] W Warszawie m.in. przemawiał pos. Barlicki. Wypowiedziany przez niego pogląd, że ustrój kapitalistyczny w Polsce oparty jest na bagnietach, spotkał się z głośnym sprzeciwem większości zgromadzonych. [...] Po skończonem wiecu [...] kilku inicjatorów zatrzymano³¹.

W styczniu 1933 r. w „Kurjerze Warszawskim” ukazało się sprawozdanie z prac komisji sejmowej. Autor artykułu, podobnie jak redakcja „Robotnika”, również zwrócił uwagę na fakt zatrudnienia stenografów, co należało wówczas do rzadkości. Jednak w przeciwieństwie do „Robotnika” autor relacji skupił się na pozytywnych aspektach ustawy. Dodał także, że minister Stefan Hubicki³², który przemawiał w Sejmie, pozytywnie odniósł się do poprawek zaproponowanych przez BBWR. Zauważył także, że posłowie z Polskiej Partii Socjalistycznej, Narodowej Partii Robotniczej i Klubu Narodowego zwracali uwagę na to, że warunki ubezpieczeń w kasach chorych zmienią się na niekorzyść ubezpieczonych po wprowadzeniu ubezpieczeń emerytalnych. Zwrócił także uwagę, że strona finansowa ubezpieczeń nie została zbyt jasno określona w projekcie rządowym³³.

Trzecie czytanie ustawy i głosowanie nad nią nastąpiło podczas posiedzenia komisji, które odbyło się 10 lutego 1933 r. Posłowie opozycyjni opuścili posiedzenie komisji przed głosowaniem. Tak samo zrobili również 28 marca 1933 r., kiedy Sejm przegłosował przyjęcie ustawy scaleniowej.

Senat wniósł do projektu ustawy ponad kilkaset poprawek. Sejm odrzucił jednak wszystkie poprawki merytoryczne, a przyjął jedynie stylistyczne³⁴.

Dzięki uchwaleniu ustawy scaleniowej utworzony został polski system ubezpieczeń społecznych. Zapisy w ustawie dostosowały fundusze ubezpieczeń do panującej w kraju sytuacji gospodarczej. Takie rozwiązania chwaliło czasopismo „Jutro Pracy”, organ pracowników państwowych, prywatnych i samorządowych. Autor artykułu uważał, że fundusze instytucji ubezpieczeń społecznych są załącznikiem kapitałów społecznych w Polsce, należy je rozwijać, by mogły stanowić przeciwwagę dla kapitału obcego:

[...] jest to jedyna droga do tworzenia kapitału polskiego, niezbędnego do odbudowy zdewastowanego przez kryzys życia gospodarczego³⁵.

30 *Ustawa o ubezpieczeniu społecznem w Sejmie*, „Gazeta Polska” 17 stycznia 1933, nr 48, s. 4.

31 Iskra, *Fiasko akcji demonstracyjnej P.P.S. Szumnie zapowiadane wiece nie udały się*, „Gazeta Polska” 6 marca 1933, nr 65, s. 2.

32 Minister Opieki Społecznej w rządzie Aleksandra Prystora.

33 *Ustawa o scaleniu ubezpieczeń*, „Kurjer Warszawski” 27 stycznia 1933, wydanie poranne, s. 4–5.

34 Patrz: Sprawozdanie stenograficzne z 101 posiedzenia Sejmu w dniu 28 marca 1933 r.

35 T. Stal, *Przed scaleniem ubezpieczeń społecznych*, „Jutro Pracy” 29 października 1933, s. 1–3.

Organizacja systemu ubezpieczeń po uchwaleniu ustawy scaleniowej

Ustawa o ubezpieczeniu społecznym uchwalona została 28 marca 1933 r.³⁶ Nazywana była scaleniową, ponieważ scaliła ubezpieczenia społeczne pod względem prawnym, organizacyjnym i rzeczowym³⁷. Tym samym niemal w całości zlikwidowane zostały pozostałości ustawodawstwa pozaborczego w zakresie ubezpieczeń społecznych³⁸.

W ustawie ujęte zostały wszystkie rodzaje ubezpieczeń społecznych:

chorobowe i macierzyńskie, na wypadek niezdolności do zarobkowania, wypadkowe przy pracy i z chorób zawodowych, emerytalne robotników, emerytalne pracowników umysłowych oraz ubezpieczenia od niezdolności do zarobkowania wskutek wszelkich przyczyn [inwalidztwa, starości i śmierci – przyp. autora].³⁹

Jak na ówczesne czasy było to rozwiązanie nowatorskie. Ułatwiło unifikację nie tylko terytorialną, ale i materialną polskiego systemu ubezpieczeń.

Odpowiednie skalkulowanie składki na ubezpieczenia społeczne zapewniło dobre finansowe podstawy ubezpieczeń. Dodatkowo państwo miało obowiązek dofinansowywania instytucji ubezpieczeniowych. Wpływy zakładów ubezpieczeń pochodziły z kilku źródeł:

- składek,
- dochodów z majątku i urządzeń zakładów oraz odsetek od ulokowanych kapitałów,
- dopłat Skarbu Państwa⁴⁰,
- darowizn, zapisów i subsydiów.

Pracodawcy mieli obowiązek opłacania 2/3 wysokości składki, a pracownicy 1/3 jej wysokości. Ubezpieczenia społeczne w założeniu twórców ustawy miały być powszechne, jednak nie były takie w dzisiejszym rozumieniu tego słowa. Pod koniec lat 30. XX w. liczba ludności Polski wynosiła ok. 34 mln, z czego ok. 70 proc. (a więc ok. 23,8 mln) żyło na wsi. Ubezpieczeniem emerytalnym objętych było 2,4 mln osób (z tego 2,3 mln stanowili robotnicy, a 0,35 mln pracownicy umysłowi). Systemem ubezpieczeń społecznych objęci byli także członkowie rodzin ubezpieczonych (ok. 4 mln osób)⁴¹. Poza powszechnym

³⁶ Dz.U. z 1933 r. nr 51, poz. 396.

³⁷ Por. S. Płaza, *Historia prawa w Polsce na tle porównawczym*, cz. 3: *Okres międzywojenny*, Kraków 2001, s. 315.

³⁸ Przepisy pozaborcze utrzymały się częściowo w Poznańskim, na Górnym Śląsku (zabór pruski), w Zagłębiu Dąbrowskim (zabór rosyjski). Od 1938 r. uregulowania te rozszerzono na Zaolzie, a od 1939 r. na Zagłębie Krakowskie.

³⁹ Taki podział przyjęto w opracowaniach Stanisława Płazy, Wacława Szuberta, Zbigniewa Salwy i in.

⁴⁰ Zgodnie z art. 251 ustawy, Skarb Państwa miał wpłacać Zakładowi Ubezpieczenia Emerytalnego Robotników za każdą wypłaconą rentę inwalidzką i wdowią rentę poinwalidzką 24 zł rocznie, a za każdą rentę sierocą poinwalidzką 12 zł rocznie. Natomiast Zakładowi Ubezpieczenia od Wypadków Skarb Państwa corocznie miał wpłacać 3 mln zł przez okres 20 lat od momentu wejścia w życie ustawy.

⁴¹ Dane na podstawie roczników ubezpieczeń społecznych w Polsce oraz referatu Józefa Pasternaka, dyrektora naczelnego ZUS, wygłoszonego na pierwszym zjeździe prezydium Tymczasowych Zarządów Ubezpieczalni Społecznych, 8 kwietnia 1946 r. [w:] „Studia i materiały z historii ubezpieczeń społecznych” 1989, z. 7.

systemem znaleźli się m.in. robotnicy rolni. Mieli oni korzystać jedynie z tzw. ubezpieczenia zastępczego, które zapewniało opiekę lekarską oraz zasiłek chorobowy w naturze, które to świadczenia mieli im gwarantować właściciele ziemscy. Z ubezpieczenia chorobowego wyłączone zostały osoby najlepiej zarabiające⁴² (powyżej 750 zł miesięcznie).

Struktura organizacyjna instytucji ubezpieczeń społecznych

Wraz z wejściem w życie ustawy scaleniowej (1 stycznia 1934 r.⁴³) zlikwidowane zostały kasy chorych. Zamiast nich utworzono ubezpieczalnie społeczne, które miały zasięg terytorialny (każda ubezpieczalnia miała obejmować teren jednego powiatu). Do życia powołane zostały także cztery zakłady ubezpieczeń: Zakład Ubezpieczenia na Wypadek Choroby, Zakład Ubezpieczenia od Wypadków, Zakład Ubezpieczenia Emerytalnego Robotników i Zakład Ubezpieczeń Pracowników Umysłowych⁴⁴. Ich działalność była koordynowana przez Izbę Ubezpieczeń Społecznych (zakłady ubezpieczeń i ubezpieczalnie były członkami Izby).

Wszystkie ubezpieczalnie miały osobowość prawną. Ich zadaniem było administrowanie ubezpieczeniami, ustalanie obowiązku ubezpieczenia oraz pobór składek na wszystkie rodzaje ubezpieczeń. Ubezpieczalnie prowadziły także ewidencję ubezpieczonych i przyjmowały roszczenia o świadczenia długoterminowe. Wykonywały również czynności przygotowawcze do orzekania o ich przyznawaniu.

O uprawnieniach do świadczeń długoterminowych (rentowych) orzekała Izba Ubezpieczeń Społecznych. Do jej obowiązków należała również wypłata tych świadczeń. Ponadto Izba zajmowała się zarządzaniem majątkiem ubezpieczenia emerytalnego i wypadkowego, sprawowaniem nadzoru nad działalnością ubezpieczalni oraz prowadzeniem działalności leczniczej i profilaktycznej. Zgodnie z zapisami ustawy scaleniowej Izba miała także

obowiązek podejmowania akcji, zmierzających do rozwoju ubezpieczeń społecznych, w szczególności przez publikowanie wydawnictw naukowych i broszur popularnych, popieranie i zakładanie instytucji naukowych i studiów w zakresie ubezpieczeń społecznych i medycyny społecznej, urządzenie kursów i organizowanie wszelkiego rodzaju instytucji i przedsięwzięć, mających na celu podniesienie wiedzy fachowej i sprawności pracy wśród pracowników instytucji ubezpieczeń społecznych oraz instytucji współdziałających w dziedzinie tych ubezpieczeń⁴⁵.

42 Podobne rozwiązanie pojawiło się już w *Materiałach do ustawodawstwa społecznego*.

43 Rozporządzeniem wykonawczym do ustawy w tym zakresie było rozporządzenie Ministra Opieki Społecznej z 30 grudnia 1933 r. o przekształceniu się kas chorych na ubezpieczalnie społeczne i ustaleniu okręgów i siedzib ubezpieczalni (Dz.U. z 1933 r. nr 103, poz. 819).

44 Por. J. Wratny, *Organizacja ubezpieczeń społecznych [w:] Rozwój ubezpieczeń społecznych w Polsce*, Wrocław 1991, s. 62.

45 Art. 60 ust. 2 pkt 2.

Nadzór nad Izbą sprawowało Ministerstwo Opieki Społecznej.

Wprowadzenie państwowego systemu ubezpieczeń społecznych miało zabezpieczyć jego uczestników przed ewentualnymi nieprawidłowościami, na jakie mogliby być narażeni w prywatnych stowarzyszeniach ubezpieczeniowych. Zdaniem Jana Łazowskiego wyższość ubezpieczeń społecznych nad ubezpieczeniami w prywatnych przedsiębiorstwach ubezpieczeniowych polega na tym, że:

Ubezpieczyciel publiczny, jak to wynika z jego natury, nie działa dla zysku, lecz dla dobra publicznego. [...] Natomiast ubezpieczyciele jednostkowi, zrzeszenia kapitalistów i przedsiębiorstwa publiczne mają na widoku w swej działalności osiągnięcie zysków⁴⁶.

Organizację systemu ubezpieczeń społecznych chwalił nawet „Robotnik”, który krytykował rządowy projekt jako „niejasny, zmatwany, jeżeli nie wręcz niedołączny”, natomiast o przyjętej ostatecznie organizacji pisał:

Ustalony, koniec końców, przez B.B. [BBWR] w Komisji Ochrony Pracy Sejmu zarys szkieletu organizacyjnego ubezpieczeń społecznych ma wprawdzie wiele wad, ale niemniej przeto jest on o całe niebo bardziej celowy, prosty i jaśniejszy, aniżeli pomysły pierwotnego projektu rządowego⁴⁷.

Zmiany w warunkach ubezpieczenia wprowadzone przez ustawę scaleniową

Ustawa wprowadziła przepisy, które dotyczyły ubezpieczenia wypadkowego oraz ubezpieczenia emerytalnego dla robotników na terenie całego kraju⁴⁸. Były one korzystne dla ubezpieczonych, chociaż warunki ubezpieczenia emerytalnego dla robotników były mniej korzystne niż dla pracowników umysłowych – gwarantowało ono znacznie niższe świadczenia przy bardzo wysokiej składce⁴⁹.

Natomiast w stosunku do przepisów z 1924 r.⁵⁰ zapisy dotyczące ubezpieczenia na wypadek choroby⁵¹ zmieniły się na niekorzyść dla ubezpieczonych. Z powodu wprowadzenia ubezpieczenia emerytalnego dla robotników wzrosły obciążenia składkowe.

46 J. Łazowski, *Wstęp do nauki o ubezpieczeniach*, Warszawa 1934, s. 22.

47 T. Reger, „Sanacyjny” plan reorganizacji ubezpieczeń społecznych, „Robotnik” 15 lutego 1933, nr 64, s. 3.

48 Por. M. Zieleniecki, *Zakres podmiotowy ubezpieczenia społecznego* [w:] *Ubezpieczenie społeczne – dawniej i dziś*, Wrocław 2013, s. 41; *idem*, *Problemy zakresu podmiotowego ubezpieczeń społecznych* [w:] *Problemy ubezpieczeń społecznych. W 70-lecie istnienia Zakładu Ubezpieczeń Społecznych*, red. U. Jackowiak, A. Malaka, Wrocław 2004, s. 104.

49 Por. M. Piątkowski, *Ubezpieczenie emerytalne* [w:] *Rozwój ubezpieczeń społecznych w Polsce*, s. 132–133, 137, 150; A. Jarosz-Nojszewska, *Ubezpieczenia robotnicze w Polsce w latach 1918–1939* [w:] *Od kwestii robotniczej do nowoczesnej kwestii socjalnej. Studia z polskiej polityki społecznej XX i XXI wieku*, t. 1, red. P. Grata, Rzeszów 2013, s. 44–45.

50 Mowa o ustawie z maja 1920 r. o obowiązkowym ubezpieczeniu na wypadek choroby, znowelizowanej w 1923 r., a wprowadzonej w 1924 r. na terenach byłego zaboru rosyjskiego.

51 Por. B. Wagner, *Ewolucja regulacji prawnej ubezpieczeń społecznych* [w:] *Problemy prawa ubezpieczeń społecznych*, Kraków 1996, s. 27.

Dlatego aby je zrównoważyć, obniżona została składka na ubezpieczenie chorobowe. To spowodowało ograniczenie wymiaru i okresu wypłacania zasiłków chorobowych oraz zakresu i poziomu świadczeń medycznych⁵². Do leków, które dotychczas były bezpłatne, trzeba było dopłacać. Te niekorzystne zmiany krytykowali zwłaszcza posłowie PPS podczas debaty nad uchwaleniem ustawy scaleniowej⁵³.

Nowelizacja ustawy scaleniowej i utworzenie ZUS

Ustawa scaleniowa weszła w życie dopiero 1 stycznia 1934 r. Tak długie *vacatio legis* było zapisane w ustawie i ostro krytykowane przez środowiska lewicowe. Zdaniem posła T. Regeera była to:

największa hańba, która pozostanie tą hańbą dla tych Waszych Rządów sanacyjnych, aż do końca świata [...]. Termin wejścia w życie ustawy określi Rada Ministrów w drodze rozporządzenia... wtedy, jak się to spodoba Ministrowi, względnie Radzie Ministrów...⁵⁴

Ustalona na mocy ustawy scaleniowej struktura organizacyjna systemu ubezpieczeń społecznych przetrwała bardzo krótko. Prace nad nowelizacją ustawy rozpoczęły się niemal zaraz po jej uchwaleniu. Ostatecznie zmiany zostały wprowadzone w formie rozporządzenia prezydenta RP. Ignacy Mościcki podpisał je 24 października 1934 r.⁵⁵ Na mocy tego rozporządzenia zlikwidowane zostały m.in. oddzielne zakłady ubezpieczeń oraz Izba Ubezpieczeń Społecznych. W ich miejsce utworzony został Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) i pięć funduszy ubezpieczeniowych, które posiadały osobowość prawną:

- Fundusz Ubezpieczenia Emerytalnego Robotników,
- Fundusz Ubezpieczenia Emerytalnego Pracowników Umysłowych,
- Fundusz Ubezpieczenia od Wypadków i Chorób Zawodowych,
- Fundusz Ubezpieczenia na Wypadek Braku Pracy dla Pracowników Umysłowych,
- Ogólny Fundusz Ubezpieczenia na Wypadek Choroby i Macierzyństwa.

Fundusze były nadzorowane przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych. Zachowana została ich odrębność w zakresie nie tylko konstrukcji świadczeń, ale i kalkulacji składek. Majątek funduszy i wpływy ze składek na poszczególne rodzaje ubezpieczeń były wyłączną własnością właściwych funduszy. Środki nie mogły być przesuwane pomiędzy funduszami ani przeznaczane na inne cele. Niedozwolone było także dokonywanie „wewnętrznych pożyczek”.

52 Por. M. Stawiński, *Lecznictwo ubezpieczeń społecznych na tle lecznictwa powszechnego*, „Studia i Materiały z Historii Ubezpieczeń Społecznych w Polsce” 1987, z. 5.

53 Sprawozdanie stenograficzne z 101 posiedzenia Sejmu w dniu 28 marca 1933 r.

54 *Ibidem*.

55 Dz.U. z 1934 r. nr 95, poz. 855.

ZUS miał swoją siedzibę w Warszawie, ale był centralną i powszechną instytucją ubezpieczeniową, co oznaczało, że swoim działaniem obejmował obszar całego kraju. Zadania ZUS zostały określone w rozporządzeniu. Zakład miał wykonywać wszelkie czynności w zakresie ubezpieczeń, z wyjątkiem tych, które zostały przekazane ubezpieczalniom społecznym. Ponadto miał normować, koordynować, kontrolować, usprawniać i uzupełniać działalność ubezpieczalni społecznych⁵⁶. Zakład Ubezpieczeń Społecznych mógł także tworzyć swoje regionalne oddziały. Do ich obowiązków należało ustalanie prawa do świadczeń wypadkowych, emerytalnych i należnych z tytułu chorób zawodowych. Rozporządzenie Prezydenta RP z 24 października 1934 r. zakończyło proces scalania i centralizacji systemu ubezpieczeń społecznych.

Podsumowanie

W artykule przedstawiłam poglądy na kwestię ubezpieczeń społecznych prezentowane w prasie przez przedstawicieli poszczególnych warstw społecznych – od skrajnie prawicowych poprzez centrowe po lewicowe. Poglądy te zdeterminowane były przez ówczesną sytuację społeczno-polityczną, gospodarczą, a także warunki pracy.

System ubezpieczeń społecznych był od samego początku (tj. od rozpoczęcia prac nad scaleniem tego systemu) krytykowany przez wszystkie ówczesne środowiska polityczne. Choć zgadzały się one co do negatywnej oceny systemu ubezpieczeń, to jednak każde z ugrupowań krytykowało inny aspekt (zakres podmiotowy i przedmiotowy).

Dalszych badań wymagałaby kwestia stabilności używanej argumentacji oraz stanowisk, jakie poszczególne ugrupowania polityczne zajmowały w stosunku do idei ubezpieczeń społecznych do wybuchu II wojny światowej. Odrębnym polem badawczym, jakie wyłania się z przeprowadzonej analizy, jest korelacja między pozycją polityczną a stosunkiem do ubezpieczeń społecznych.

Po odzyskaniu niepodległości państwo polskie składało się z ziem, które wcześniej znajdowały się pod panowaniem trzech zaborców, w związku z czym obowiązywało na nich różne prawodawstwo. Na ziemiach byłego zaboru niemieckiego prawodawstwo w dziedzinie ubezpieczeń społecznych było najbardziej rozwinięte (ubezpieczeniem emerytalnym objęci byli nie tylko pracownicy umysłowi i urzędnicy państwowi, ale również robotnicy), natomiast najbardziej zacofane – na ziemiach byłego zaboru rosyjskiego. Już w momencie wprowadzania na byłych ziemiach zaboru rosyjskiego pierwszych polskich ustaw ubezpieczeniowych, w 1919 r. (ubezpieczenie na wypadek choroby wprowadzone dekretem Tymczasowego Naczelnika Państwa z 11 stycznia 1919 r.), ujawnił się duży opór zarówno pracodawców, na których nałożono obowiązek odprowadzania składek, jak i pracowników dużych zakładów przemysłowych, w których funkcjonowały prywatne ubezpieczenia na lepszych warunkach. Niezadowolone okazywali także lekarze

⁵⁶ Art. 56 rozporządzenia Prezydenta RP z 24 października 1934 r.

i aptekarze (praktycznie od momentu wprowadzenia ubezpieczenia na wypadek choroby i tworzenia kas chorych aż do momentu uchwalenia ustawy scaleniowej w 1933 r. i powołania do życia ubezpieczalni społecznych).

W czasie prac nad scaleniem prawodawstwa ubezpieczeniowego prasa polityczna (organy prasowe ugrupowań politycznych) na swoich łamach szeroko opisywała prace parlamentarne, często opatrując te relacje komentarzami redakcyjnymi. Bardzo emocjonalne dyskusje toczyły się w samym parlamencie (wypowiedzi i zachowania posłów zostały zachowane w stenogramach sejmowych). Część zapisów, które znalazły się w ustawie scaleniowej, była krytykowana praktycznie przez wszystkie środowiska polityczne – chodzi głównie o przepisy dotyczące ubezpieczeń emerytalnych dla robotników oraz zapisy, które pogarszały dotychczasowe warunki ubezpieczenia, np. zasiłek chorobowy wypłacano dopiero od czwartego dnia niezdolności do pracy, a nie jak wcześniej od trzeciego; zasiłek połogowy zmniejszono ze 100 proc. do 50 proc. zarobków.

dr Magdalena Lewandowska
Zakład Ubezpieczeń Społecznych
ORCID: 0000-0002-9566-0946

BIBLIOGRAFIA

- Chylak K., *Główne kierunki i możliwości zastosowania alternatywnych rozwiązań w ubezpieczeniach społecznych drugiej Rzeczypospolitej* [w:] *Od kwestii robotniczej do nowoczesnej kwestii socjalnej. Studia z polskiej polityki społecznej XX i XXI w.*, t. 5, red. P. Grata, Rzeszów 2017.
- Chylak K., *Organizacja systemu ubezpieczeń od wypadków przy pracy w Drugiej Rzeczypospolitej* [w:] *Od kwestii robotniczej do nowoczesnej kwestii socjalnej. Studia z polskiej polityki społecznej XX i XXI wieku*, t. 2, red. P. Grata, Rzeszów 2014.
- Chylak K., *Ubezpieczenia społeczne i zaopatrzenia emerytalne w II Rzeczypospolitej*, Warszawa 2017.
- Daszyńska-Golińska Z., *Polityka społeczna*, Warszawa 1933.
- Derengowski J., *Próba szacunku dochodów robotniczych z pracy w przemyśle 1928–1932*, Warszawa 1933.
- Dyboski T., *Ubezpieczenia społeczne w Polsce w ostatnich latach. Podstawy ustawodawcze i organizacyjne*, Warszawa 1939.
- Fischlowitz S., *Społeczny charakter ubezpieczeń społecznych*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1938, nr 3, z. 3.
- Garlicki R., *O niektórych czynnikach kształtujących dzieje ubezpieczeń społecznych Polski międzywojennej*, „Studia i Materiały z Historii Ubezpieczeń Społecznych w Polsce” 1986, z. 4.
- Grabowski E., *Początki ubezpieczeń społecznych*, „Studia i Materiały z Historii Ubezpieczeń Społecznych w Polsce” 1986, z. 4.
- Grabowski E., *Ubezpieczenia społeczne w państwach współczesnych*, Warszawa 1911.

- Grata P., *Polityka społeczna Drugiej Rzeczypospolitej. Uwarunkowania – instytucje – działania*, Rzeszów 2013.
- Iskra, *Fiasko akcji demonstracyjnej P.P.S. Szumnie zapowiadane wiece nie udały się*, „Gazeta Polska” 6 marca 1933, nr 65.
- Jakubiec D., *Pierwsze polskie instytucje ubezpieczeń społecznych. Zarys historii ustroju*, Warszawa 2007.
- Jarosz-Nojszewska A., *Ubezpieczenia robotnicze w Polsce w latach 1918–1939* [w:] *Od kwestii robotniczej do nowoczesnej kwestii socjalnej. Studia z polskiej polityki społecznej XX i XXI wieku*, t. 1, red. P. Grata, Rzeszów 2013.
- Jarosz-Nojszewska A., *Ubezpieczenia społeczne na Górnym Śląsku w latach 1922–1939* [w:] *Od kwestii robotniczej do nowoczesnej kwestii socjalnej. Studia z polskiej polityki społecznej XX i XXI wieku*, red. P. Grata, Rzeszów 2016.
- Jarosz-Nojszewska A., *Ustawa scaleniowa 1933. Próba ujednoczenia ubezpieczeń społecznych w II RP* [w:] *Między zacofaniem a modernizacją. Społeczno-gospodarcze problemy ziem polskich na przelomie wieków*, red. E. Kościk, T. Głowiński, Wrocław 2009.
- Jastrzębowski M., *Czas pracy u nas i za granicą (porównanie ustaw zagranicznych)*, „Przegląd Gospodarczy” 1924, nr 4.
- Jędrasik-Jankowska I., *Pojęcia i konstrukcje prawne ubezpieczenia społecznego*, 2018.
- *Kiedy obywatel nie będzie wyciągał ręki po pomoc państwa? Na marginesie mowy płk. Sławka w Katowicach*, „Ilustrowany Kurier Codzienny” 1934, nr 295.
- Kołodziejczyk E., *Inspekcja pracy w Polsce 1919–1999*, Warszawa 2003.
- Kostrowicka I., Landau Z., Tomaszewski J., *Historia gospodarcza Polski XIX i XX wieku*, Warszawa 1966.
- Krahelska H., Kirstowa M., Wolski S., *Ze wspomnień inspektora pracy*, t. 1, Warszawa 1936.
- Krzeczkowski K., *O nową formę ubezpieczeń społecznych*, „Ekonomista” 1923, t. I.
- Kuszewska-Kryś M., *Sytuacja finansowa i świadczenia ubezpieczenia na wypadek choroby w latach kryzysu (1930–1935)*, „Studia i Materiały z Historii Ubezpieczeń Społecznych w Polsce” 1991, z. 8.
- Landau Z., *Bezrobocie w Polsce w latach 1930–1935*, „Śląski Kwartalnik Historyczny Sobótka” 1969, nr 1.
- Landau Z., *Polskie ustawodawstwo pracy w latach wielkiego kryzysu gospodarczego*, „Kwartalnik Historii Ruchu Zawodowego” 1969, nr 1.
- Landau Z., Tomaszewski J., *Robotnicy przemysłowi w Polsce 1918–1939*, Warszawa 1971.
- Lewandowski L., *Czas pracy i urlopy. Teksty jednolite obowiązujące od 1.1.1934 r. wraz z rozporządzeniami wykonawczymi; orzecznictwo, uwagi i wyjaśnienia*, Łódź 1934.
- Liszcz T., *Ubezpieczenie społeczne i zaopatrzenie społeczne w Polsce. Zagadnienia prawne*, Kraków 1997.
- Ł...ski J., *Ataki*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych” 1934, z. 5.
- Łazowski J., *Wstęp do nauki o ubezpieczeniach*, Warszawa 1934.

- Makarzec P., *Początki i rozwój ubezpieczeń społecznych*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” 2009, nr 5 (62).
- Makarzec P., *Ubezpieczenia Społeczne w II Rzeczypospolitej*, „Zeszyty Naukowe WSEI” 2012, nr 1, z. 2, seria: „Administracja”.
- Muszalski W., *Czynniki społeczno-ekonomiczne kształtujące ubezpieczenia społeczne*, „Ubezpieczenia Społeczne” 2007, nr 1.
- Muszalski W., *Ubezpieczenie społeczne*, Warszawa 2004.
- Muszalski W., *Ubezpieczenia społeczne. Podręcznik akademicki*, Warszawa 2004.
- Organiściak W., *Prawo ubezpieczeń społecznych II Rzeczypospolitej (szkic dla celów dydaktycznych)*, „Z Dziejów Prawa” 2010, t. 3.
- Pacud R., *Powszechne ubezpieczenia społeczne w okresie międzywojennym. Analiza przemian* [w:] *Ubezpieczenia społeczne na Górnym Śląsku 1922–2017*, red. W. Koczur, Z. Muczko, Warszawa–Chorzów 2018.
- Paczkowski A., *Prasa codzienna Warszawy w latach 1918–1939*, Warszawa 1983.
- Patejdl A., *Psychologia pracownika oraz stosunek pracownika instytucji ubezpieczeń społecznych do ubezpieczonego, pracodawcy, instytucji i przełożonych*, Lwów 1938.
- Piątkowski M., *Ubezpieczenie emerytalne* [w:] *Rozwój ubezpieczeń społecznych w Polsce*, Wrocław 1991.
- Pisz B., *Zarys dziejów ubezpieczeń społecznych na ziemiach polskich do 2000 roku*, Warszawa 2000.
- Płaza S., *Historia prawa w Polsce na tle porównawczym, cz. 3: Okres międzywojenny*, Kraków 2001.
- *Przeciwko „sanacyjnemu” projektowi organizacji ubezpieczeń społecznych w Polsce. Wczorajsze posiedzenie Komisji Ochrony Pracy*, „Robotnik” 2 lutego 1933, nr 45.
- Radzimowski Z., *System finansowy ubezpieczeń społecznych* [w:] *Rozwój ubezpieczeń społecznych w Polsce*, Wrocław 1991.
- Rakoniewski K., *O zrębach polskiego systemu ubezpieczeń społecznych. Z zaboru pruskiego do odrodzonej Polski*, „Z Życia ZUS” 2012, nr 6.
- Rakoniewski K., *O zrębach polskiego systemu ubezpieczeń społecznych. Z zaborów austriackiego i rosyjskiego do odrodzonej Polski*, „Z Życia ZUS” 2012, nr 9.
- Reger T., „Sanacyjny” plan reorganizacji ubezpieczeń społecznych, „Robotnik” 15 lutego 1933, nr 64.
- Rychliński S., *Płace i zarobki robotników przemysłowych w dziesięcioleciu: 1918–1928*, Warszawa 1929.
- Rzegotka O., Sroka Ł.T., *70 lat Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (1934–2004)*, Warszawa 2004.
- Rzewuski P., *Krótki przewodnik po przedwojennej prasie politycznej*, histmag.org 26 czerwca 2013, <https://histmag.org/Krotki-przewodnik-po-przedwojennej-prasie-politycznej-8081> (28.09.2023).
- *Sejm uchwalił ustawę o ubezpieczeniu społecznym (telefonem od naszego korespondenta)*, „Ilustrowany Kurier Codzienny” 19 lutego 1933.

- Sroka Ł.T., *Etyczny i historyczny wymiar ubezpieczeń społecznych*, „Ubezpieczenia Społeczne” 2005, nr 12 (33).
- Stal T., *Przed scaleniem ubezpieczeń społecznych*, „Jutro Pracy” 29 października 1933.
- Stawiński M., *Lecznictwo ubezpieczeń społecznych na tle lecnictwa powszechnego*, „Studia i Materiały z Historii Ubezpieczeń Społecznych w Polsce” 1987, z. 5.
- *Stulecie polskiej polityki społecznej 1918–2018*, red. E. Bojanowska, M. Grewiński, M. Rymśza, G. Uścińska, Warszawa 2018.
- Szurgacz H., *Uwagi na temat powstania i rozwoju ubezpieczeń społecznych w Polsce* [w:] *Studia historycznoprawne: tom dedykowany profesorowi Alfredowi Koniecznemu*, Wrocław 2004.
- Świąćicki M., *Institucje polskiego prawa pracy w latach 1918–1939*, Warszawa 1960.
- *Ubezpieczenia społeczne. Chwiejne i niepewne kroki B.B.W.R. na drogach „sanacyjnej” ustawy scaleniowej*, „Robotnik” 27 stycznia 1933, nr 38.
- *Ustawa o scaleniu ubezpieczeń*, „Kurier Warszawski” 27 stycznia 1933, wydanie poranne.
- *Ustawa o ubezpieczeniu społecznym w Sejmie*, „Gazeta Polska” 17 stycznia 1933, nr 48.
- Wratny J., *Organizacja ubezpieczeń społecznych* [w:] *Rozwój ubezpieczeń społecznych w Polsce*, Warszawa 1991.
- Zieliński H., *Historia Polski 1914–1939*, Wrocław 1982.

1 Introduction

ARTICLES

- 3 Monetary loss suffered by female employees in Poland due to the performance of caring roles – *Agata Gomółka*
-
- 19 The impact of the social environment on the planned age of retirement – *Tomasz Jedynak*
-
- 43 Open Pension Funds vs Employee Capital Plans, which solution is more effective? – *Dawid Banaś*
-
- 61 Accumulated Employee Pension Schemes assets as a component of the bankruptcy estate – *Błażej Jaracz*
-
- 77 Sales and credit model of equity release services – *Justyna Karas*
-
- 91 Discussions during the creation of the Polish social insurance system in the Second Polish Republic – *Magdalena Lewandowska*
-

1 Wstęp

ARTYKUŁY

- 3 Strata pieniężna pracownic w Polsce w związku z pełnieniem ról opiekuńczych
Agata Gomółka
-
- 19 Wpływ otoczenia społecznego na planowany wiek przejścia na emeryturę
Tomasz Jedynak
-
- 43 Otwarte fundusze emerytalne vs pracownicze plany kapitałowe – które rozwiązanie jest efektywniejsze?
Dawid Banaś
-
- 61 Środki zgromadzone w ramach pracowniczych programów emerytalnych jako składniki masy upadłości
Błażej Jaracz
-
- 77 Model sprzedażowy a model kredytowy usług *equity release*
Justyna Karaś
-
- 91 Dyskusje wokół tworzenia polskiego systemu ubezpieczeń społecznych w II Rzeczypospolitej
Magdalena Lewandowska