



INSTYTUT  
EMERYTALNY

# PPE w przeddzień wejścia w życie PPK – praktyka rynkowa

Warszawa, wrzesień 2018

przygotowano przez Instytut Emerytalny

[www.institutemerytalny.pl](http://www.institutemerytalny.pl)



## Spis treści

Autorzy oraz cele raportu.....	2
Wprowadzenie .....	3
1. Czym jest Pracowniczy Program Emerytalny.....	4
2. Relacja między PPE a PPK.....	6
3. Rozwój rynku PPE w latach 1997-2017 .....	6
4. Pracownicze Programy Emerytalne – dane rynkowe na dzień 31 grudnia 2017 .....	9
4.1 Struktura PPE pod względem formy .....	9
4.2 Struktura form PPE pod względem wartości zgromadzonych aktywów.....	11
4.3 Struktura form PPE pod względem liczby uczestników .....	13
4.4 Struktura rynku PPE według instytucji zarządzających zgromadzonymi środkami .	14
5. Rozwój rynku PPE w pierwszej połowie 2018 roku.....	18
6. Oferta rynkowa wiodących usługodawców PPE na lipiec 2018.....	19
6.1 TFI Allianz Polska S.A. ....	20
6.2 Aviva Investors Poland Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.....	21
6.3 Esaliens TFI S.A. ....	22
6.4 Investors TFI S.A. ....	23
6.5 NN Investment Partners TFI S.A.....	24
6.5 TFI PZU S.A. ....	25
6.6 Rockbridge TFI S.A. ....	26
6.7 Skarbiec TFI S.A.....	27
7. Podsumowanie .....	28
Wsparcie Instytutu Emerytalnego w zakresie PPE .....	29



## Autorzy oraz cele raportu

Niniejszy Raport pt. *PPE w przeddzień wejścia w życie PPK – praktyka rynkowa* został przygotowany przez ekspertów Instytutu Emerytalnego dr. Antoniego Koleka oraz dr. Marcina Wojewódkę.

Ambicją Autorów Raportu jest zwrócenie uwagi na wybrane aspekty obecnie funkcjonującego rynku grupowego dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego w Polsce, w postaci pracowniczych programów emerytalnych (PPE). Raport adresowany jest głównie do pracodawców, którzy w najbliższym czasie staną przed wyzwaniem związanym z dokonaniem wyboru właśnie między PPE a planowanymi pracowniczymi planami kapitałowymi (PPK). Opracowanie, które oddajemy w Państwa ręce, ma stanowić w założeniu źródło obiektywnej wiedzy o aktualnym rozwoju PPE, a także o ofercie rynkowej wiodących usługodawców PPE.



dr Antoni Kolek

Prezes Zarządu  
Instytut Emerytalny



dr Marcin Wojewódka

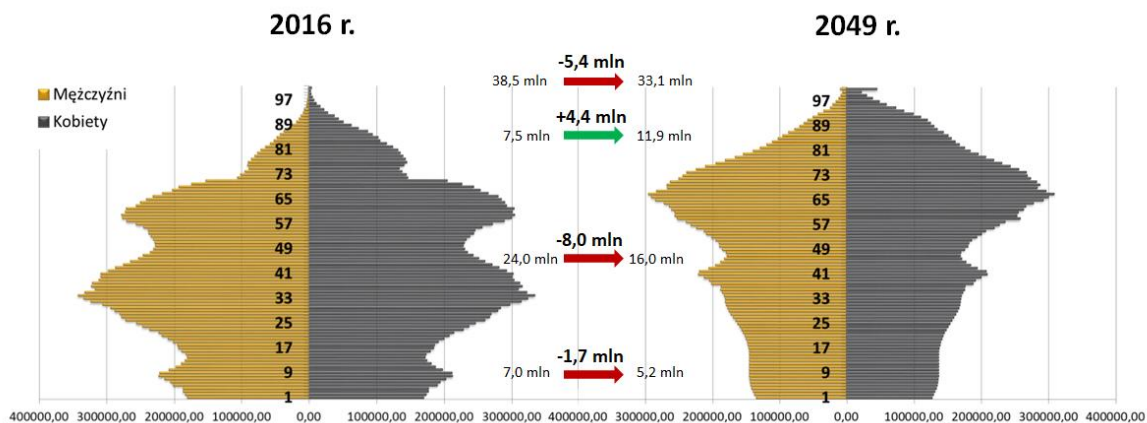
Wiceprezes Zarządu  
Instytut Emerytalny



## Wprowadzenie

Prognozy demograficzne wskazują, że polskie społeczeństwo będzie się w najbliższych dekadach zmniejszało pod względem liczby osób, przy jednoczesnym procesie starzenia się. Szacuje się, że w 2049 roku około 1/3 naszego społeczeństwa będą stanowić osoby w wieku powyżej 65. roku życia, a liczba osób pracujących będzie znacząco niższa niż tych w okresie przed podjęciem aktywności zawodowej oraz tych po zakończeniu aktywności zawodowej. Oznacza to, że bez względu na to jak będzie skonstruowany w przyszłości nasz system zabezpieczenia emerytalnego nie unikniemy znaczących obciążeń publicznych osób zarabiających. Innym wyzwaniem będzie wysokość przyszłych świadczeń emerytalnych. Można niestety założyć, że wysokość przyszłych świadczeń zapewnianych przez system powszechny nie będzie odpowiadała aspiracjom przyszłych emerytów. Przy prognozowanej stopie zastąpienia z systemu powszechnego na poziomie 25%-30%, bez dodatkowego kapitału przyszli emeryci nie będą w stanie zaspokoić podstawowych potrzeb.

**Wykres 1. Struktura demograficzna ludności Polski**



Źródło: opracowanie własne Instytutu Emerytalnego; źródło danych: GUS

Powyższe oznacza, że nie tylko pożądanym, ale wręcz niezbędnym jest dodatkowa zapobiegliwość polegająca na gromadzeniu środków kosztem dzisiejszej konsumpcji w celach zabezpieczenia swoich interesów w przyszłości. Obecnie funkcjonujący w Polsce



system dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego przewiduje kilka rozwiązań zarówno o charakterze indywidualnym (Indywidualne Konta Emerytalne czy Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego), jak też grupowym – właśnie w postaci Pracowniczych Programów Emerytalnych. Te ostatnie zostały wprowadzone na mocy ustawy o PPE z 1997 roku, która została zastąpiona nową ustawą o PPE w roku 2004. Obecnie wszystkie funkcjonujące PPE działają na podstawie tej ostatniej ustawy.

Nie wchodząc w tym miejscu w szczegółową analizę braku zadowalającego rozwoju PPE w okresie 20 lat jego funkcjonowania, można stwierdzić, że było to między innymi spowodowane brakiem stabilności systemu zabezpieczenia społecznego, relatywnie niskimi zarobkami, niskim poziomem zaufania społecznego do instytucji publicznych oraz instytucji rynku kapitałowego. Nie ulega wątpliwości, że PPE nie rozwinęły się w pożądanym stopniu. W praktyce utworzenie PPE było zwykle pochodną aktywności związków zawodowych oraz pewnych standardów w niektórych sektorach (np. energetycznym). Jednak poprawiająca się sytuacja na rynku pracy oraz konieczność poszukiwania rozwiązań ukierunkowanych na przyciągnięcie oraz utrzymanie pracowników sprawia, że coraz częściej oprócz innych benefitów pracownicy oczekują programu o charakterze długoterminowym, w tym emerytalnym. Swoistą odpowiedzią na to zapotrzebowanie są planowane do wprowadzenia przez rząd w 2019 roku Pracownicze Plany Kapitałowe, które mogą spełnić funkcje podobne do PPE. Co więcej, można się spodziewać, że prowadzenie PPE o określonych parametrach będzie mogło zwalniać pracodawcę z tworzenia obowiązkowych PPK. Dlatego też nie można wykluczyć, że w najbliższym czasie niektórzy pracodawcy zdecydują się na utworzenie PPE. O tym, jak wygląda rynek Pracowniczych Programów Emerytalnych w przeddzień wejścia w życie Pracowniczych Planów Kapitałowych traktuje niniejsze opracowanie.

## 1. Czym jest Pracowniczy Program Emerytalny

Pracownicze Programy Emerytalne (PPE) funkcjonują obecnie na podstawie ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 roku o pracowniczych programach emerytalnych. Jest to akt normatywny, który kompleksowo uregulował tę formę dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego. PPE to grupowe, zorganizowane na zasadzie dobrowolności, ale przy



obligatoryjnej składce podstawowej finansowanej przez pracodawcę, oszczędzanie za pomocą dostępnych zewnętrznych wehikułów inwestycyjnych na cele emerytalne. Na PPE składają się dwie umowy: umowa zakładowa oraz umowa pracodawcy z podmiotem zarządzającym PPE. Podmiotem takim może być pracownicze towarzystwo emerytalne (PTE), zakład ubezpieczeń na życie (ZU) lub towarzystwo funduszy inwestycyjnych (TFI). PPE podlega rejestracji i powstaje z dniem przedmiotowej rejestracji.

PPE jest dobrowolną formą dodatkowego oszczędzania. Pracodawcy nie mają obowiązku tworzenia PPE, podobnie jak pracownicy nie mają obowiązku przystąpienia do utworzonego programu. Jest to indywidualna decyzja pracownika. Proces tworzenia PPE jest wieloetapowy. W pierwszej kolejności następuje zawarcie dwóch umów. Pierwszą z nich jest umowa zakładowa, którą zawiera pracodawca z reprezentacją pracowników, drugą natomiast jest umowa, którą pracodawca zawiera z podmiotem zarządzającym PPE. W kolejnym kroku następuje rejestracja PPE przez organ nadzoru Komisję Nadzoru Finansowego (KNF). Dopiero kiedy program zostaje wpisany do rejestru PPE (prowadzonego przez KNF) pracownicy, spełniający staż pracy określony w umowie zakładowej, mogą na zasadzie dobrowolności przystępować do PPE poprzez składanie deklaracji uczestnictwa. Uczestnikami PPE są pracownicy - osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę, w pełnym lub niepełnym wymiarze czasu pracy, w wieku poniżej 70 lat, spełniający kryterium stażu pracy określonego w umowie zakładowej, którzy złożą pracodawcy odpowiednią deklarację. Pracownik staje się uczestnikiem PPE najpóźniej po upływie jednego miesiąca od złożenia deklaracji. W każdej chwili pracownik może zrezygnować z dalszego opłacania składek do PPE, składając pracodawcy odpowiednią dyspozycję na piśmie. W takim przypadku pracodawca przestaje naliczać i odprowadzać składki na PPE. Powtórne rozpoczęcie wpłat do PPE jest możliwe tylko na wniosek pracownika. PPE jest finansowane z dwóch źródeł. Pierwszym jest obligatoryjna składka podstawowa finansowana przez pracodawcę, a drugim całkowicie dobrowolna składka dodatkowa finansowana przez pracownika. Wysokość składki podstawowej, która może być określona kwotowo lub procentowo od wynagrodzenia uczestnika PPE, ustala się w treści umowy zakładowej regulującej dane PPE. Składka podstawowa nie może być wyższa niż 7% wynagrodzenia, a kwota składki dodatkowej podlega rocznemu limitowi kwotowemu. W roku 2018 wynosi on 19 993,5 zł. PPE jest tworzone wyłącznie w celu gromadzenia środków uczestnika przeznaczonych do wypłaty po uzyskaniu przez niego



uprawnień emerytalnych, z tym zastrzeżeniem że w przypadku PPE ustawodawca posługuje się równym dla obu płci wiekiem emerytalnym wynoszącym 60 lat. Co do zasady wypłata środków z PPE możliwa jest właśnie wraz z osiągnięciem przez uczestnika tego wieku. Ustawodawca nie przewidział ograniczeń w zakresie możliwości inwestowania środków gromadzonych w ramach PPE. Obecnie obowiązujące przepisy nie regulują także wysokości opłat za zarządzanie, pobieranych przez usługodawców w ramach PPE.

## 2. Relacja między PPE a PPK

W projekcie ustawy o PPK z dnia 4 lipca 2018 roku wskazano, że prowadzenie przez pracodawcę PPE o określonych parametrach będzie stanowiło podstawę dla takiego podmiotu do nie tworzenia pracowniczego planu kapitałowego. Zgodnie z planowanymi przepisami, pracodawcy którzy będą prowadzili (na dzień wejścia w życie w stosunku do nich obowiązku stosowania przepisów ustawy o PPK) PPE o odprowadzanej składce podstawowej w wysokości co najmniej 3,5% oraz spełniający kryterium partycypacji w PPE co najmniej 25% osób zatrudnionych, nie będą zobowiązani tworzyć PPK. Więcej na temat porównania PPE z PPK można znaleźć na stronie [www.instytemerytalny.pl](http://www.instytemerytalny.pl).

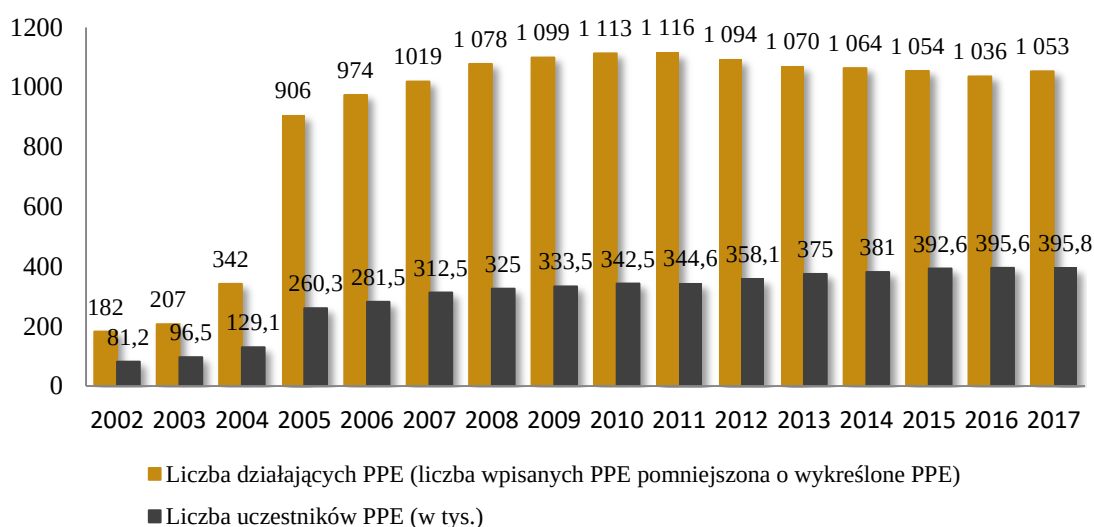
## 3. Rozwój rynku PPE w latach 1997-2017

Pierwsze PPE powstały w 1998 roku, jednakże statystyki dotyczące liczby uczestników oraz wartości aktywów gromadzonych w ramach PPE dostępne są jedynie od roku 2002. Należy również zwrócić uwagę, że wraz z procesem powstawania coraz to nowych PPE, w poszczególnych latach programy były też wykreślane z rejestru. Razem w historii PPE wydano do dnia 30 czerwca 2018 roku 1609 decyzji o wpisie programu do rejestru, jednakże faktyczna liczba funkcjonujących PPE była w każdym z lat inna i od 2005 roku oscylowała zawsze w przedziale koło 900-1100 PPE. Inaczej natomiast wyglądała kwestia liczby uczestników PPE. I tak w przypadku uczestników PPE liczba ta rokrocznie wzrasta.



Wartość ćwierć miliona uczestników po raz pierwszy przekroczone w roku 2005, liczbę 300 tysięcy w roku 2007, ale w ciągu ostatnich kilku lat liczba uczestników PPE nie może przebić granicy 400 tysięcy uczestników.

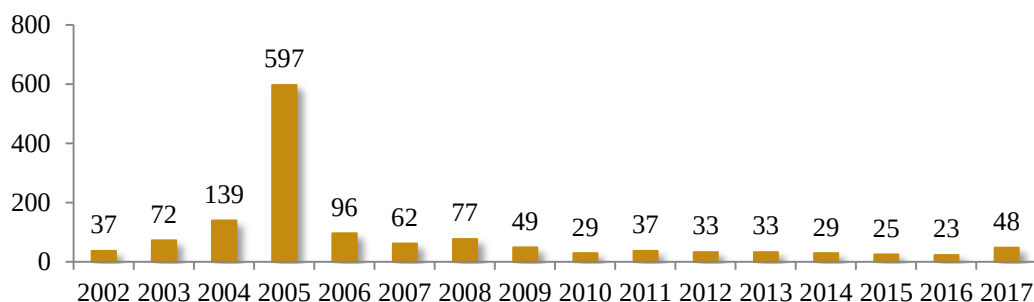
**Wykres 2. Liczba PPE oraz uczestników PPE w latach 2002-2017**



Źródło danych: Pracownicze Programy Emerytalne w 2017 roku, KNF

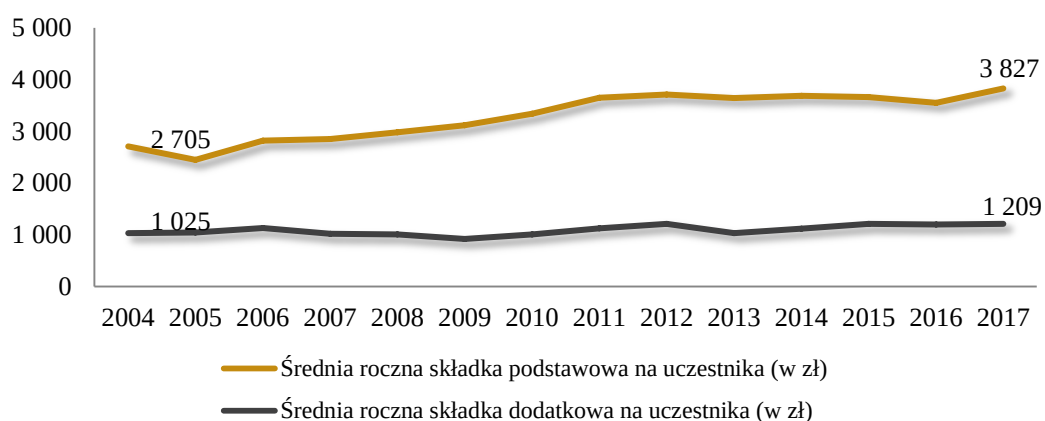
Od 2002 roku w poszczególnych latach liczba nowozakładanych PPE była zróżnicowana, a największy wzrost liczby programów został odnotowany w 2005 roku, gdy zarejestrowano – 597 PPE, co wiązało się z nowelizacją ustawy o PPE, która „zachęcała” do przekształcenia grupowych ubezpieczeń na życie w PPE ze względów fiskalnych. W żadnym z kolejnych lat liczba nowotworzonych PPE nie osiągnęła poziomu 100 programów w ciągu roku, a liczba rejestrowanych rokrocznie programów pozwoliła na utrzymanie liczby PPE na zbliżonym poziomie, mimo znaczącej liczby rokrocznie likwidowanych PPE. Natomiast zauważalny wzrost liczby nowotworzonych PPE, jaki zaobserwowano w 2017 roku, w większości związany jest z planowanym wprowadzeniem PPK. Trend ten był kontynuowany w I połowie 2018 roku.



**Wykres 3. Liczba rejestrowanych PPE w poszczególnych latach**

Źródło danych: Pracownicze Programy Emerytalne w 2017 roku, KNF

Wraz ze wzrostem płac pracowników zatrudnionych u pracodawców prowadzących PPE oraz powoli zwiększającą się liczbą uczestników PPE, wzrastała wysokość składek naliczanych i odprowadzanych przez pracodawców w ramach PPE. Na poziomie całego rynku PPE był to wzrost bardzo znaczący, bo z wartości niespełna 200 mln zł w roku 2002 do ponad 1,2 mld zł w roku 2017. Ale równie istotna, a może nawet ważniejsza jest perspektywa indywidualna, czyli średnia wysokość składki wpłacanej przez jednego uczestnika do PPE w skali roku. I tak w roku 2004 średnia roczna składka podstawowa do PPE wynosiła 2 705 zł podczas gdy w roku 2017 wynosiła ona kwotę 3 827 zł, co oznacza wzrost o 41%. Z kolei wzrost wartości składki dodatkowej wyniósł 18% (z 1 025 zł w roku 2004 do 1 209 zł w roku 2017).

**Wykres 4. Średnia wysokość składki podstawowej i składki dodatkowej w latach 2004-2017**

Źródło danych: Pracownicze Programy Emerytalne w 2017 roku, KNF



Na koniec 2017 roku średnia składka podstawowa wpłacona do PPE wynosiła 3 827 zł, a składka dodatkowa 1 209 zł w skali roku. Kwoty te stanowią podstawę do gromadzenia przez uczestnika PPK dodatkowego kapitału na cele emerytalne. Kwoty te wskazują bowiem, że jak najbardziej możliwe jest dodatkowe oszczędzanie na cele emerytalne w wysokości odpowiadającej w przybliżeniu jednemu średniemu wynagrodzeniu za pracę. Jednakże fakt funkcjonowania PPE w Polsce dopiero przez okres dwóch dekad nie pozwala jeszcze na dokonanie analiz oraz wyciągnięcie wniosków na bazie danych pochodzących z całego okresu „cyklu uczestnictwa w PPE”, który to w przypadku pracownika rozpoczynającego swoją drogę zawodową w wieku lat 20 będzie mógł gromadzić środki w ramach PPE przez okres lat 40, do momentu osiągnięcia wieku lat 60. Można natomiast z pewnością stwierdzić, że już dostępne dane pokazują, że odkładanie środków w ramach PPE pozwala uczestnikom systemu na zgromadzenie rzeczywistego dodatkowego kapitału.

## 4. Pracownicze Programy Emerytalne – dane rynkowe na dzień 31 grudnia 2017

### 4.1. Struktura PPE pod względem formy

Zgodnie z przepisami ustawy o PPE programy mogą być prowadzone wyłącznie w formach przewidzianych ustawą. Formy te są prowadzone przez pracownicze towarzystwa emerytalne (PTE), zakłady ubezpieczeń na życie (ZU) lub towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI). Czwarta forma wskazana w przepisach – zarządzanie zagraniczne – nie funkcjonuje w praktyce. Nigdy bowiem w historii PPE żaden pracodawca nie zdecydował się na utworzenie programu w tej formie. Na koniec 2017 roku funkcjonowało 1053 pracowniczych programów emerytalnych, z czego:

- 645 było prowadzonych w formie umowy z zakładem ubezpieczeń,
- 382 było prowadzonych w formie umowy z funduszem inwestycyjnym,
- 26 było realizowanych w ramach pracowniczego funduszu emerytalnego.



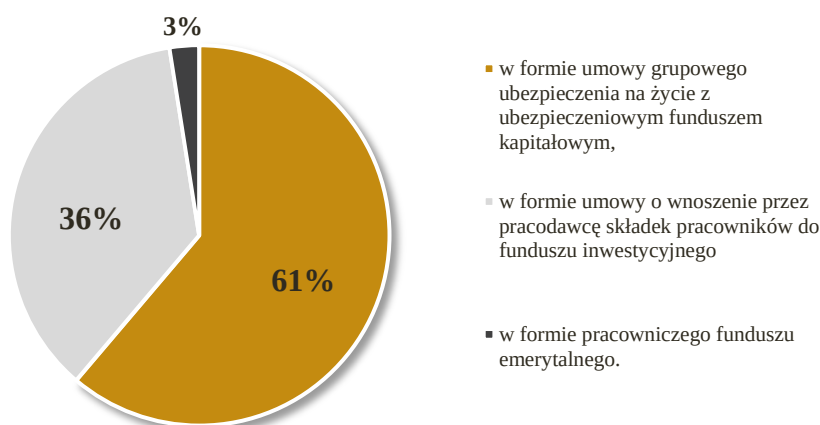
**Wykres 5. Liczba PPE w podziale na formy**



Źródło danych: Pracownicze Programy Emerytalne w 2017 roku, KNF

Najbardziej popularną formą PPE pod względem liczby PPE na koniec 2017 roku były te prowadzone w formie współpracy z zakładami ubezpieczeń na życie. W drugiej kolejności popularnością cieszyły się PPE prowadzone we współpracy z towarzystwami funduszy inwestycyjnych. Należy jednakże zwrócić uwagę, że powyższa statystyka dotyczy samej liczby PPE, gdzie każdy program bez względu na liczbę jego uczestników, wielkość pracodawcy, czy wartość zgromadzonych aktywów jest traktowany tak samo. W związku z powyższym, należy stosunkowo ostrożnie podchodzić do kwestii popularności danej formy PPE poprzez mierzenie jej wyłącznie liczbą prowadzonych programów jako taką.

**Wykres 6. Struktura procentowa PPE w podziale na formy**



Źródło danych: Pracownicze Programy Emerytalne w 2017 roku, KNF



Jednakże należy podkreślić, że biorąc pod uwagę wyłącznie liczbę prowadzonych PPE na koniec 2017 roku formą wiodącą była forma ubezpieczeniowa, w ramach której prowadzono 61% wszystkich PPE.

#### 4.2. Struktura form PPE pod względem wartości zgromadzonych aktywów

Drugim sposobem rozróżnienia form, w jakich prowadzone są PPE, jest wartość zgromadzonych aktywów. Na dzień 31 grudnia 2017 roku dla wszystkich PPE wynosiła ona kwotę 12 643 mln zł. Aktywa zgromadzone w poszczególnych formach PPE przedstawiały się następująco:

- w formie pracowniczego funduszu emerytalnego (PFE) – **1 868 mln zł**,
- w formie (FI) – **7 431 mln zł**,
- w formie umowy grupowego ubezpieczenia na życie pracowników z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (ZU) – **3 344 mln zł**,
- w formie zarządzania zagranicznego – **0 zł**.

**Wykres 7. Wartość aktywów poszczególnych form PPE w mln zł**

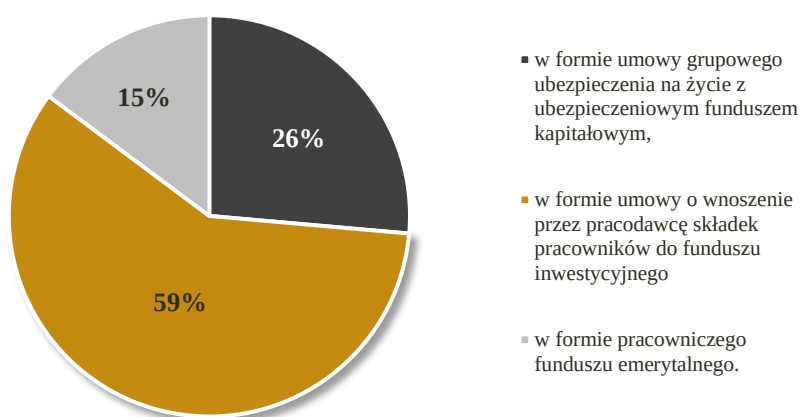


Źródło danych: Pracownicze Programy Emerytalne w 2017 roku, KNF



Zestawienie form PPE pod względem wartości aktywów na dzień 31 grudnia 2017 roku wskazuje na przewagę w tym zakresie formy Funduszy Inwestycyjnych (FI) nad pozostałymi formami PPE. Pomimo, że najwięcej PPE jest tworzonych w formie umowy grupowego ubezpieczenia na życie, to największą wartość aktywów zgromadziły PPE w formie inwestycyjnej. Na koniec 2017 roku aż 58,8% (7 431 mln zł) wszystkich aktywów zgromadzonych było w formie umowy o wnoszenie składek do funduszy inwestycyjnych. Na drugim miejscu, z prawie dwukrotnie mniejszym udziałem w rynku (26,4%) i wartością aktywów równą 3 344 mln zł, plasowała się forma ubezpieczeniowa. Natomiast w formie wnoszenia składek do pracowniczego funduszu emerytalnego zgromadzono 15% aktywów składających się na PPE. Wytlumaczeniem takiego stanu rzeczy może być fakt, że na formę TFI decydują się zwykle pracodawcy zatrudniający większą liczbę pracowników, co siłą rzeczy implikuje większą wartość aktywów zgromadzonych w tej formie PPE.

**Wykres 8. Udział poszczególnych form PPE w rynku wg wartości aktywów**



Źródło danych: Pracownicze Programy Emerytalne w 2017 roku, KNF

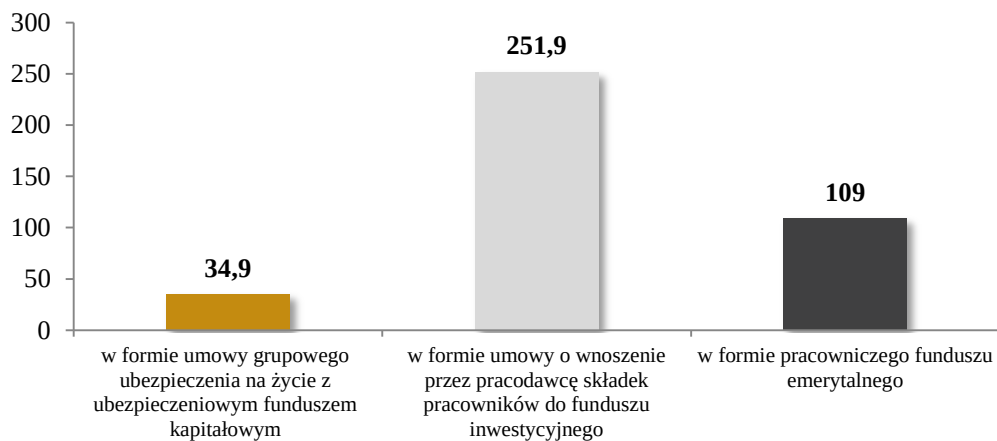


### 4.3. Struktura form PPE pod względem liczby uczestników

Według stanu na 31 grudnia 2017 roku w PPE uczestniczyło 395,8 tys. osób, co stanowiło zaledwie 2,41% wszystkich pracujących w Polsce. Liczba uczestników w poszczególnych formach PPE na 31 grudnia 2017 roku przedstawiała się następująco:

- w formie pracowniczego funduszu emerytalnego – **34,9 tys. uczestników**,
- w formie umowy o wnoszenie przez pracodawcę składek pracowników do funduszu inwestycyjnego – **251,9 tys. uczestników**,
- w formie umowy grupowego ubezpieczenia na życie pracowników z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – **109 tys. uczestników**,
- w formie zarządzania zagranicznego – **0 uczestników**.

**Wykres 9. Liczba uczestników PPE w poszczególnych formach w tys.**



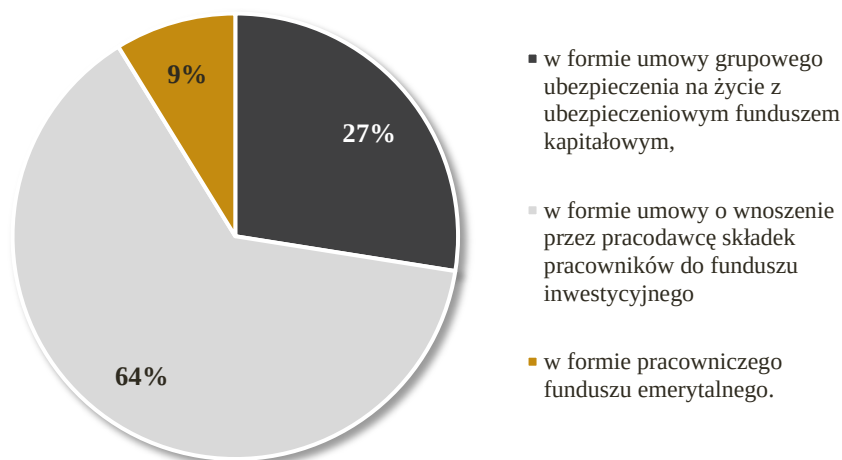
Źródło danych: Pracownicze Programy Emerytalne w 2017 roku, KNF

Zestawienie form PPE pod względem liczby uczestników na dzień 31 grudnia 2017 roku wskazuje na przewagę w tym zakresie formy TFI nad pozostałymi formami PPE. Pomimo, że pod względem liczby najwięcej PPE jest tworzonych w formie umowy grupowego ubezpieczenia na życie, to największą liczbę uczestników zgromadziły PPE w formie inwestycyjnej. Na koniec 2017 roku aż 64% (251,9 tys.) wszystkich uczestników PPK były



to osoby uczestniczące w PPE w formie umowy o wnoszenie składek do funduszy inwestycyjnych. Na drugim miejscu, z ponad dwukrotnie mniejszym udziałem w rynku (27%) i liczbą uczestników wynoszącą 109 tysięcy osób, plasowała się forma ubezpieczeniowa. Natomiast w formie wnoszenia składek do pracowniczego funduszu emerytalnego oszczędzało jedynie 34,9 tysięcy osób, co stanowiło jedynie 9% wszystkich uczestników PPE. Także w tym przypadku, wytłumaczeniem takiego stanu rzeczy może być fakt, że na formę TFI decydują się zwykle pracodawcy zatrudniający większą liczbę pracowników, co siłą rzeczy implikuje większą liczbę uczestników PPE w tej formie.

**Wykres 10. Struktura form PPE według liczby uczestników w poszczególnych formach**



Źródło danych: Pracownicze Programy Emerytalne w 2017 roku, KNF

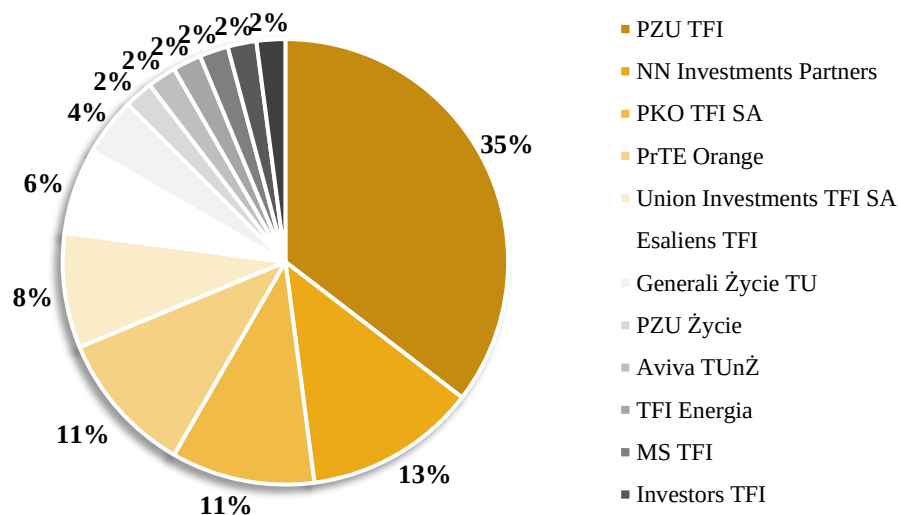
#### 4.4. Struktura rynku PPE według instytucji zarządzających zgromadzonymi środkami

Na koniec 2017 roku pracowniczymi programami emerytalnymi zarządzało 28 instytucji, z czego 8 zakładów ubezpieczeń na życie, 18 towarzystw funduszy inwestycyjnych oraz 2 pracownicze towarzystwa emerytalne. Pod względem liczby prowadzonych PPE



niekwestionowanym liderem – z 360 programami w zarządzaniu było PZU Życie S.A. Spośród towarzystw funduszy inwestycyjnych prym wiodło TFI PZU S.A., a najczęściej wybieranym przez pracodawców pracowniczym towarzystwem emerytalnym było PTE Nowy Świat S.A.

**Wykres 11. Struktura % PPE według instytucji zarządzających**



Źródło danych: Pracownicze Programy Emerytalne w 2017 roku, KNF

Największą ofertę produktową w zakresie PPE posiadały na koniec 2017 roku towarzystwa funduszy inwestycyjnych. Bowiem aż 18 TFI posiadało w swojej ofercie PPE. Liderami rynku PPE w tej formie były TFI PZU S.A. ze 143 prowadzonymi PPE, NN Investment Partners TFI S.A. z 91 prowadzonymi PPE oraz ESALIENS TFI S.A. z 50 programami. Ponadto trzy TFI prowadziły powyżej dziesięciu PPE, a w przypadku pozostałych ośmiu oferentów liczba prowadzonych PPE zawsze była jednocyfrowa. Warto zwrócić uwagę, że w ciągu 2017 roku odnotowano wejście na rynek PPE ze swoimi produktami nowych towarzystw funduszy inwestycyjnych (MS TFI S.A., TFI Energia S.A.), jak też znaczące przepływy środków i uczestników do tej formy PPE z programów prowadzonych uprzednio w formie pracowniczego towarzystwa emerytalnego oraz w formie ubezpieczeniowej. Powyższe, było też po części decyzją poszczególnych grup





finansowych działających w Polsce, aby w pierwszej kolejności oferować produkty PPE w formie współpracy z towarzystwami funduszy inwestycyjnych.

**Tabela 4. PPE prowadzone przez poszczególne towarzystwa funduszy inwestycyjnych na dzień 31 grudnia 2017 r.**

Lp.	Nazwa podmiotu	Liczba PPE
1.	Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU S.A.	143
2.	NN Investment Partners Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	91
3.	Esaliens Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	50
4.	Altus Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Spółdzielczych S.A.	24
5.	PKO Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	16
6.	Aviva Investors Poland Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	11
7.	Investors Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	8
8.	Ipopema Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	7
9.	KBC Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. (obecnie: PKO TFI S.A.)	6
10.	Union Investment Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	6
11.	Pekao Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	5
12.	BZ WBK Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	3
13.	SKARBIEC Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	3
14.	Rockbridge Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	3
15.	Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Allianz Polska S.A.	3
16.	BPS Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	1
17.	MS Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	1
18.	Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Energia S.A.	1

Źródło: opracowanie własne Instytutu Emerytalnego na podstawie danych dostępnych na stronie KNF

Natomiast w przypadku PPE prowadzonych przez 8 zakładów ubezpieczeń na życie, na dzień 31 grudnia 2017 roku, w gronie trzech liderów znaleźć można Powszechny Zakład Ubezpieczeń na Życie S.A. z liczbą 360 prowadzonych PPE, Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A. – z liczbą 109 zarządzanych PPE oraz Towarzystwo Ubezpieczeniowe Allianz Życie Polska S.A., które prowadziło 80 PPE.



**Tabela 5. PPE prowadzone przez towarzystwa ubezpieczeń na dzień 31 grudnia 2017 r.**

Lp.	Nazwa podmiotu	Liczba PPE
1.	Powszechny Zakład Ubezpieczeń na Życie S.A.	360
2.	Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A.	109
3.	Towarzystwo Ubezpieczeniowe Allianz Życie Polska S.A.	80
4.	Generali Życie Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.	56
5.	MetLife Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie i Reasekuracji S.A.	30
6.	PKO Życie Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.	6
7.	Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie Warta S.A.	3
8.	Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie Ergo Hestia S.A.	1

Źródło: opracowanie własne Instytutu Emerytalnego na podstawie danych dostępnych na stronie KNF

Na tle innych form PPE oferta pracowniczych towarzystw emerytalnych jest stosunkowo uboga, gdyż wśród podmiotów oferujących PPE funkcjonują tylko dwa Pracownicze Towarzystwa Emerytalne. Są to Pracownicze Towarzystwo Emerytalne "Nowy Świat" S.A. prowadzące 19 programów oraz Pracownicze Towarzystwo Emerytalne Orange Polska S.A. prowadzące 7 programów. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę, że liczba Pracowniczych Towarzystw Emerytalnych zmniejszyła się w latach 2016/2017 na skutek likwidacji Pracowniczego Towarzystwa Emerytalnego Nestle Polska S.A. oraz Pracowniczego Towarzystwa Emerytalnego Unilever Polska S.A. W obydwu tych przypadkach doszło do zmiany formy, w jakiej prowadzone były PPE, na formę współpracy z funduszami inwestycyjnymi. Wydaje się, że z uwagi na stopień skomplikowania oraz konieczne nakłady administracyjne forma pracowniczego towarzystwa emerytalnego nie będzie rozwijała się w przyszłości.



**Tabela 6. PPE prowadzone przez Pracownicze Towarzystwa Emerytalne na dzień 31 grudnia 2017 r.**

Lp.	Nazwa podmiotu	Liczba PPE
1.	Pracownicze Towarzystwo Emerytalne "Nowy Świat" S.A.	19
2.	Pracownicze Towarzystwo Emerytalne Orange Polska S.A.	7

Źródło: opracowanie własne Instytutu Emerytalnego na podstawie danych dostępnych na stronie KNF

## 5. Rozwój rynku PPE w pierwszej połowie 2018 roku

Pierwsza połowa 2018 roku była okresem, który przyniósł zauważalny rozwój rynku PPE. Świadczy o tym fakt, że zgodnie z danymi dostępnymi na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego, do rejestru pracowniczych programów emerytalnych zostało wpisanych w tym półrocznym okresie 74 nowe PPE. Jeśli taka dynamika rejestracji nowych programów utrzyma się do końca 2018 roku, to będzie to jedno z lat o największym w historii przyroście liczby PPE w Polsce. Analiza nowo rejestrowanych PPE w pierwszej połowie 2018 roku, wskazuje, że były to w większości programy tworzone w formie współpracy z funduszami inwestycyjnymi (67 PPE). Poza tym utworzono 7 PPE w formie ubezpieczeniowej. Natomiast w zakresie wybieranych przez pracodawców w pierwszej połowie 2018 roku podmiotów zarządzających, prym wiedzie TFI PZU S.A., które zarejestrowało w sumie 30 PPE. Drugim podmiotem było PKO TFI S.A., które zarejestrowało 17 PPE.

Wzrost zainteresowania rynkiem PPE w pierwszym półroczu 2018 roku świadczy o istotnym potencjale tego segmentu benefitów pracowniczych. Pracodawcy, ze względu na dość dobrą koniunkturę gospodarczą, rekordowo niskie bezrobocie oraz konieczność utrzymania pracowników w swoich firmach, zaczęli poszukiwać instrumentu, który byłby interesującym bonusem dla pracowników i czynił zatrudnienie u nich atrakcyjniejszym. Nie ulega też wątpliwości, że taki dynamiczny rozwój PPE w pierwszej połowie 2018 roku spowodowany jest wyzwaniem, jakim dla wielu pracodawców mogą być planowane do wprowadzenia od 2019 roku pracownicze plany kapitałowe.



## 6. Oferta rynkowa wiodących usługodawców PPE na lipiec 2018 roku

Celem zebrania aktualnej wiedzy o rynku w zakresie PPE, wiodące towarzystwa funduszy inwestycyjnych oferujące PPE zostały poproszone w czerwcu 2018 roku o przedstawienie swoich standardowych ofert. W zapytaniu ofertowym przyjęto założenie, że hipotetyczna oferta danego TFI powinna zostać sporządzona dla podmiotu zatrudniającego 250 pracowników, przy średnim wynagrodzeniu na poziomie 3500 zł oraz proponowaną składką podstawową do PPE na poziomie 3,5%. W odpowiedzi na zaproszenie otrzymaliśmy oferty od ośmiu TFI o zróżnicowanej wielkości oraz doświadczeniu w zakresie PPE. Poniżej, w kolejności alfabetycznej, przedstawiono główne elementy ofert wiodących podmiotów na rynku PPE, takich jak: Allianz, Aviva, Esaliens, NN Investment Partners, PZU, Rockbridge oraz Skarbiec. Należy zastrzec, że dane przedstawione poniżej pochodzą bezpośrednio od poszczególnych usługodawców, dlatego też niezbędnym jest ich krytyczne porównanie z informacjami pochodzącymi z innych źródeł.

Przedstawione oferty poszczególnych usługodawców PPE zawierają główne informacje o danym podmiocie, w tym wartości zarządzanych aktywów, posiadanym doświadczeniu w zakresie PPE oraz głównych warunkach oferty zarządzania pracowniczym programem emerytalnym. Zestawienie tych informacji powinno pozwolić na poznanie aktualnych trendów w zakresie warunków rynkowych oferowanych przez wiodących usługodawców PPE. Należy przy tym zastrzec, że praktycznie każdy z usługodawców PPE deklaruje możliwość zindywidualizowanego podejścia do pracodawcy planującego utworzenie PPE. Powyższe może w szczególności dotyczyć oferty kosztowej, ale jest w dużej mierze uzależnione od potencjalnej wartości aktywów w zarządzanym PPE.



## 6.1 TFI Allianz Polska S.A.

Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Allianz Polska S.A. funkcjonuje na polskim rynku od września 2003 r. TFI zarządza aktywami wielkości 3,5 mld zł. W ofercie TFI znajduje się 12 subfunduszy w ramach funduszu parasolowego Allianz FIO oraz 19 subfunduszy w ramach funduszu parasolowego Allianz SFIO. Ofertę Towarzystwa uzupełnia oferta 6 funduszy zamkniętych, dedykowanych zamożnym inwestorom. Allianz prowadzi obecnie 5 PPE (m.in. dla takich pracodawców jak Narodowy Bank Polski czy EXIDE TECHNOLOGIES S.A.). Allianz Polska zarządza także aktywami 79 PPE oferowanych przez Towarzystwo Ubezpieczeń Allianz Życie Polska S.A. Łączna wartość aktywów PPE w zarządzaniu wynosi ok. 400 mln zł. Allianz oferuje w ramach PPE 12 funduszy, wśród których wysokość opłaty za zarządzanie dla nowego Klienta PPE waha się od 0,55% (Allianz Akcji Globalnych, Allianz Selektywny, Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek, Allianz Surowców i Energii, Allianz Akcji) do 0,3% (Allianz pieniężny).



Oferowane przez Allianz wsparcie w przygotowaniu i rejestracji programu obejmuje zarówno opracowanie projektu programu i szczegółowego planu wdrożenia, propozycje doboru funduszy dostępnych w PPE, przygotowanie komunikacji i konsultacje ze związkami zawodowymi, a także przygotowanie niezbędnej dokumentacji do utworzenia programu. W ramach wsparcia w administrowaniu PPE Allianz oferuje możliwość przygotowania materiałów informacyjnych, współudział w akcji promocyjnej PPE oraz zbieraniu deklaracji uczestnictwa, a także pomoc przy raportowaniu pracodawcy do KNF. Allianz przygotowało platformę internetową umożliwiającą pracodawcy bieżący dostęp do danych uczestników, a także aplikacje informatyczne oraz Platformę Internetową („Allianz Inwestor”), dedykowaną uczestnikom programu. Allianz umożliwia także korzystanie z infolinii, a także przekazuje pracodawcy roczną informację o wysokości zgromadzonych środków dla każdego uczestnika.

Kontakt do Allianz: [rafal.szwabo@allianz.pl](mailto:rafal.szwabo@allianz.pl)



## 6.2 Aviva Investors Poland Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.

Aviva Investors Poland Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. funkcjonuje na polskim rynku od 1997 roku. Wartość aktywów w zarządzaniu na koniec czerwca 2018 roku wynosiła 18,7 mld zł, w tym ponad 1 mld zł w ramach PPE. Aviva zarządza obecnie 126 PPE, w których uczestniczy prawie 23 tys. osób. Wśród podmiotów, dla których prowadzone są PPE wskazać można m.in. ENEA, Zakłady Chemiczne "Unia" czy FRANKE POLSKA. Aviva oferuje 8 funduszy inwestycyjnych, w ramach których klienci PPE mogą lokować środki uczestników. Opłata za zarządzanie aktywami w każdym z funduszy wynosi 0,6% i może podlegać negocjacjiom.



Aviva zapewnia Pracodawcy przygotowanie kompletu umów niezbędnych do utworzenia i rejestracji PPE. Umowy są przygotowywane indywidualnie, po wyborze towarzystwa przez pracodawcę. Aviva zapewnia także możliwość przygotowania wniosku do KNF o rejestrację PPE oraz pomoc prawną na każdym etapie procesu tworzenia i rejestracji PPE. Ponadto Aviva zapewnia wsparcie pracodawcy w promowaniu PPE wśród pracowników. Pracodawca uzyskuje pomoc w formie szkoleń i prezentacji prowadzonych przez Aviva, kolportowanych na terenie przedsiębiorstwa broszur informacyjnych oraz udziału przedstawicieli Aviva w spotkaniach z przedstawicielami Pracowników. Oprócz tego Aviva zapewnia także dostęp Pracodawcy i Pracowników do informacji związanych z funkcjonowaniem PPE już po jego wdrożeniu. Na system dostępu do informacji składa się wyznaczenie przedstawiciela Aviva na opiekuna Programu, a także przygotowywanie okresowych raportów dla Pracodawcy, dotyczących wartości wpłaconych składek. Ponadto Aviva oferuje możliwość przesyłania do każdego Pracownika okresowych informacji stanowiących swoisty wyciąg z rachunku oraz bieżący wgląd w stan konta Pracownika za pośrednictwem Internetu lub telefonu, a także organizację systematycznych spotkań z Pracodawcą podsumowujących kolejne okresy funkcjonowania Programu.

Kontakt do Aviva: [hubert.szczepanik@avivainvestors.com](mailto:hubert.szczepanik@avivainvestors.com)



### 6.3 Esaliens TFI S.A.

Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Esaliens funkcjonuje na polskim rynku od 1999 roku i od tego roku posiada także praktykę w obszarze PPE. Esaliens posiada najdłuższe na polskim rynku doświadczenie w prowadzeniu PPE. Obecnie Esaliens prowadzi 53 programy PPE dla 68 pracodawców (m.in. Ikea, PGE, Tauron). Łączna liczba uczestników PPE obsługiwanych przez Esaliens przekracza 45 tys. osób. Natomiast łączna wartość aktywów zarządzanych przez TFI wynosi ponad 3,4 mld zł, w tym 1,1 mld zł w ramach aktywów PPE. Esaliens oferuje 15 funduszy inwestycyjnych oraz subfunduszy.

Zakładając przygotowanie materiałów komunikacyjnych dotyczących PPE w wersji elektronicznej oraz to, że wyciągi ze stanu rejestru będą wysyłane do uczestników PPE raz w roku, TFI oferuje opłaty za zarządzanie w wysokości od 0,59% (Esaliens Akcji Azjatyckich, ESALIENS Europejskich Spółek Dywidendowych, ESALIENS Amerykańskich Spółek Wzrostowych, ESALIENS Małych Spółek Amerykańskich, ESALIENS Globalnych Zasobów, ESALIENS Okazji Rynkowych) do 0,24% ESALIENS Pieniężny oraz 0,29% ESALIENS Obligacji). Oferta funduszy oraz modelowe rozwiązania dostosowane do wieku uczestnika nie są obciążone żadnymi dodatkowymi opłatami, w szczególności TFI nie stosuje systemu pobierania podwójnych opłat i podwójnych kosztów limitowanych. Wsparcie Esaliens dla pracodawcy tworzącego PPE zakłada przygotowanie projektów dokumentów, wsparcie procesu rejestracji PPE przed KNF, a także pomoc w przeprowadzeniu prezentacji dla pracowników na temat PPE, jak też przeszkolenie pracowników dedykowanych do obsługi PPE z zakresu zasad i obsługi administracyjnej.

Kontakt do Esaliens: [pgwlak@esaliens.pl](mailto:pgwlak@esaliens.pl)



## 6.4 Investors TFI S.A.

Investors TFI S.A. rozpoczęło działalność na polskim rynku w 2005 r., jednak w portfelu posiada Pracownicze Programy Emerytalne funkcjonujące nawet od 2001 r. Obecnie Investors TFI S.A. prowadzi 14 PPE m.in. dla podmiotów takich jak GPW S.A., ENEA Wytwarzanie Sp. z o. o. czy ECO Logistka Sp. z o. o. Do uczestników PPE prowadzonych przez Investors TFI S.A. przystąpiło łącznie ponad 3,3 tys. osób. Wartość wszystkich aktywów, którymi zarządza TFI wynosi ponad 9 mld zł, w tym ponad 300 mln zł w ramach PPE. Investors TFI S.A. oferuje 23 fundusze, z czego 9 dedykowanych jest dla środków gromadzonych w ramach programów emerytalnych.



Wysokość opłat za zarządzanie dla nowych klientów kształtuje się na poziomie 1,09%-2,10%, w przypadku Investor BRIC, Investor Gold Otwarty, Investor Akcji Spółek Dywidendowych, Investor Top 25 Małych Spółek: 1,09%-2,10% do 0,28%-1,00% w przypadku funduszu Investor Płynna Lokata.

Na etapie wdrożenia PPE w firmie, Investors TFI S.A. oferuje wsparcie w postaci przygotowania treści umów i innych dokumentów niezbędnych do złożenia wniosku o zarejestrowanie programu, a także skompletowania i przekazania dokumentów do Komisji Nadzoru Finansowego w celu rejestracji.

W trakcie funkcjonowania PPE do kontaktów z pracodawcą dedykowany jest opiekun programu, który dba o regularne przekazywanie informacji o wartości posiadanych rejestrów w PPE (istnieje możliwość otrzymywania zestawień w formie elektronicznej w wybranej częstotliwości), a także o regularne przekazywanie pracownikom wyników osiągniętych przez oferowane fundusze. W związku z obowiązkami pracodawcy, związanymi z prowadzeniem PPE, Investors TFI S.A. oferuje możliwość przekazywania do pracodawcy danych do raportów rocznych zgodnie z art. 23 ustawy o pracowniczych programach emerytalnych oraz cykliczne spotkania z pracownikami – dni otwarte w zakładzie pracy.

Kontakt do Investors TFI S.A.: [ewelina.terech@investors.pl](mailto:ewelina.terech@investors.pl)





## 6.5 NN Investment Partners TFI S.A.

NN Investment Partners TFI S.A. zostało zarejestrowane w Polsce w 1997 r., a od 2001 r. prowadzi PPE. Obecnie NN IP TFI prowadzi 100 programów PPE m.in. dla ING Bank Śląski, Mondelez, czy Kopalnia Soli Wieliczka, dla ponad 32,6 tys. osób. Łączna wartość aktywów zarządzanych przez TFI wynosi ponad 14,5 mld zł, w tym 1,6 mld zł w ramach aktywów PPE. NN IP TFI oferuje 10 funduszy inwestycyjnych oraz 31 subfunduszy.



Oferowana wysokość opłaty za zarządzanie jak wskazuje NN IP TFI uzależniona jest od parametrów i założeń PPE oraz potencjału rozwoju klienta. Wyjściowa wysokość opłat wynosi od 0,6% dla 14 funduszy m.in. NN (L) Stabilny Globalnej Alokacji, NN (L) Obligacji Rynków Wschodzących (Waluta Lokalna), NN (L) Obligacyjny Globalnej Alokacji, czy NN (L) Dynamiczny Globalnej Alokacji, do 0,3% za zarządzanie aktywami w ramach NN gotówkowy i NN Perspektywa 2020.

W ramach wsparcia przy rejestracji PPE, NN IP TFI oferuje pracodawcy pełne wsparcie formalno-prawne w obszarze przygotowania niezbędnej dokumentacji oraz wdrożenia PPE w Spółce. Dodatkowo NN IP TFI oferuje swoje wsparcie przy postępowaniu przed Komisją Nadzoru Finansowego w celu rejestracji PPE. Na etapie wdrożenia NN IP TFI oferuje przygotowanie kampanii edukacyjno-informacyjnej nt. PPE dla Pracowników, a w trakcie funkcjonowania PPE zarządzający wskazuje dedykowany Zespół do obsługi Programu z ramienia NN IP TFI oraz Agenta Transferowego działającego w imieniu NN IP TFI. NN IP TFI prowadzi także bieżącą i cykliczną komunikację z Klientem oraz Pracownikami odnośnie informacji nt. wyników funduszy oraz rynku kapitałowego.

Kontakt do NN Investment Partners: [Agnieszka.Jaworska-Martycz@nntfi.pl](mailto:Agnieszka.Jaworska-Martycz@nntfi.pl)



## 6.5 TFI PZU S.A.

Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU S.A. funkcjonuje na polskim rynku od kwietnia 1999 roku. Obecnie TFI PZU S.A. prowadzi 170 programów PPE (m.in. KGHM, Volkswagen Motor Polska Sp. z o. o., PKN Orlen S.A.), a kolejne 23 programy są w trakcie procedury rejestracyjnej.



Łączna liczba uczestników PPE obsługiwanych przez TFI PZU S.A. przekracza 125,2 tys. osób. Natomiast łączna wartość aktywów zarządzanych przez TFI wynosi ponad 19,8 mld zł, w tym 3,7 mld zł w ramach aktywów PPE. TFI PZU oferuje 9 funduszy inwestycyjnych oraz subfunduszy.

Wysokość opłat za zarządzanie kształtuje się na poziomie 0,8% w przypadku PZU Aktywny Akcji Globalnych oraz 0,35% PZU Gotówkowy. W przypadku jednego z funduszy (PZU Dłużny Aktywny) PZU zastrzega, że oprócz opłaty 0,6%, subfundusz pobiera także wynagrodzenie zmienne w wysokości 20% nadwyżki ponad benchmark subfunduszu.

W związku z obowiązkiem pracodawcy do zarejestrowania programu emerytalnego przez Komisję Nadzoru Finansowego oraz wpisowi do rejestru PPE, eksperci TFI PZU zapewniają wsparcie w zakresie przygotowania projektów Umowy Zakładowej, Umowy z Funduszem, wniosku do KNF, oświadczeń pracodawcy oraz kompletu dokumentacji w celu złożenia wniosku o wpis PPE do rejestru prowadzonego przez KNF. Oprócz wsparcia prawnego TFI PZU oferuje możliwość weryfikacji formalnej wniosku o wpis do rejestru PPE przed złożeniem dokumentacji w KNF oraz reprezentowania pracodawcy przed KNF. Podczas procesu wdrożenia PPE, TFI PZU oferuje przygotowanie materiałów informacyjnych i szkoleniowych dla pracowników uczestniczących w PPE, a także bieżącą obsługę różnymi kanałami dostępu.

Kontakt do PZU: [ppe@pzu.pl](mailto:ppe@pzu.pl)



## 6.6 Rockbridge TFI S.A.

Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Rockbridge S.A. funkcjonuje od 1998 r., a od 2001 r. ma w swojej ofercie PPE.



Łączna wartość aktywów w zarządzaniu wynosi ponad 3,3 mld zł, z czego 17 mln zł to środki zgromadzone w ramach PPE. TFI prowadzi obecnie 12 programów dla nieco ponad 400 osób. Wśród pracodawców, którzy obsługiwani są przez Rockbridge są m.in. Zespół Elektrowni Pątnów – Adamów-Konin S.A., CA IB Fund Management czy Elektrociepłownia Gorzów. Rockbridge oferuje 10 funduszy inwestycyjnych, w ramach których mogą być lokowane środki PPE. Wysokość opłat za zarządzanie jest zróżnicowana i zamyka się w przedziale od 1,6% dla Rockbridge Akcji Małych i Średnich Spółek, Rockbridge Akcji Rynków Wschodzących, Rockbridge Zrównoważony oraz 0,32% dla Rockbridge Lokata Plus.

Rockbridge zapewnia kompleksową obsługę prawną w zakresie przygotowania projektów dokumentów dotyczących wdrożenia i funkcjonowania PPE, wniosku do KNF w zakresie rejestracji PPE, a także procedur obsługi PPE wraz z kompletem formularzy. Działania administracyjne po rejestracji PPE zostaną ograniczone do przekazywania deklaracji przystąpienia i formularzy (zmiany deklaracji, wypłaty transferowej w przypadku PPE, itp.) oraz przekazywania jednym zbiorczym przelewem składek wraz z listą uczestników i przypisanymi składkami. Rockbridge przewiduje możliwość przeprowadzenia szkolenia dla osób obsługujących Program oraz wyznaczenie spośród pracowników Rockbridge Opiekunów Programu. Rockbridge może także zorganizować kampanię informacyjną dotyczącą funkcjonowania Programu wśród pracowników. W ramach tej kampanii Towarzystwo przygotuje prezentację o zasadach funkcjonowania Programu, a wyznaczeni pracownicy Rockbridge wezmą udział w spotkaniach z pracownikami w trakcie wdrożenia Programu.

Kontakt do Rockbridge: [rafal.grzesik@rockbridge.pl](mailto:rafal.grzesik@rockbridge.pl)



## 6.7 Skarbiec TFI S.A.

Skarbiec TFI działa na podstawie decyzji KPWiG z lipca 1997 r., a pierwsze PPE zostało zarejestrowane dwa lata później. Łączna wartość aktywów pozostających w zarządzaniu na koniec czerwca 2018 r. wynosi ponad 6,7 mld zł, w tym 17,4 mln zł stanowią środki zgromadzone w ramach PPE. Obecnie Skarbiec TFI prowadzi 3 PPE (1 w rejestracji) dla Związku Banków Polskich, MPWiK S.A. we Wrocławiu oraz Trakcja PRKiI S.A. W programach u tych pracodawców uczestniczy łącznie ponad 550 osób. Skarbiec oferuje 8 funduszy inwestycyjnych, w ramach których klienci PPE mogą lokować środki uczestników. Zawarta w ofercie wysokość opłaty za zarządzanie kształtuje się od 0,6% w przypadku Skarbiec Spółek Wzrostowych, Skarbiec Akcja, Skarbiec Małych i Średnich Spółek oraz Skarbiec Market Opportunities od 0,6% do poziomu 0,35% w przypadku Skarbiec Obligacja – 0,35%.



W ramach wsparcia w procesie rejestracji PPE Skarbiec oferuje przygotowanie projektów wszystkich dokumentów, wymagane prawem oświadczenia pracodawcy, protokół z wyboru reprezentacji pracowników (jeśli nie ma związków zawodowych), wnioski o rejestrację. Skarbiec oferuje także usługę reprezentowania pracodawcy przed KNF w procesie rejestracji PPE. Wśród innych działań, związanych ze wsparciem pracodawcy, znaleźć można przeszkolenie osób odpowiedzialnych za obsługę PPE po stronie pracodawcy, przygotowanie i możliwość korzystania z aplikacji E-Impuls – dostarczanej przez agenta transferowego, wspomagającej pracodawcę w obsłudze bazy danych uczestników PPE (m.in. wypełnianie deklaracji/oświadczeń o zmianie deklaracji i ich eksport do agenta transferowego, ułatwienie obsługi głosowania służącego do wyboru reprezentacji pracowników), a także przygotowanie dla pracodawcy raportu będącego „wsadem” do raportu rocznego dla KNF. Skarbiec przewiduje prezentacje oraz dyżury konsultacyjne dla pracowników i inne formy/materiały uzgodnione z pracodawcą, dostosowane do jego specyfiki i kultury organizacyjnej.

Kontakt do Skarbiec: [Agnieszka.Lukawska@skarbiec.com.pl](mailto:Agnieszka.Lukawska@skarbiec.com.pl)



## 7. Podsumowanie

Najbliższy Czas może być okresem wzmożonego zainteresowania pracodawców tworzeniem PPE jako alternatywy do PPK. Należy zastrzec, że PPE nie będzie rozwiązaniem korzystniejszym niż PPK dla każdego pracodawcy, jednakże z uwagi na fakt, że możliwość utworzenia PPE zwalniającego z obowiązku tworzenia PPK będzie ograniczona w czasie, można spodziewać się zwiększenia potrzeby wiedzy w zakresie PPE wśród pracodawców oraz samych pracowników.

Po dwudziestu latach funkcjonowania PPE w praktyce, można stwierdzić, że rozwiązanie to sprawdziło się, a pierwsze efekty długoterminowego oszczędzania w ramach PPE są budujące. Osoby obecnie przechodzące na emeryturę lub zbliżające się do takiej możliwości niezwykle chwalą przezorność swoich pracodawców sprzed lat. Jednocześnie mamy na tyle rozwinięty i sprawdzony rynek rozwiązań w zakresie PPE, który pozwala z zaufaniem patrzeć w przyszłość w zakresie długoterminowej zasadności oszczędzania w tej właśnie formie.

Z pewnością teraz przed wieloma pracodawcami stać będzie wyzwanie w postaci wyboru między PPK a PPE. Warto się z nim zmierzyć będąc dobrze przygotowanym oraz posiadając odpowiednie wsparcie. Mamy nadzieję, że niniejsze opracowanie będzie pomoce w osiągnięciu powyższego celu.

dr Antoni Kolek  
dr Marcin Wojewódka



## Wsparcie Instytutu Emerytalnego w zakresie PPE

Eksperti Instytutu Emerytalnego posiadają bogate doświadczenie w zakresie doradztwa pracodawcom w tworzeniu oraz funkcjonowaniu PPE. Wsparcie Instytutu Emerytalnego dla pracodawców może obejmować w szczególności:

- porównanie PPE i PPK pod kątem wyboru najlepszego rozwiązania z punktu widzenia danego pracodawcy,
- doradztwo w zakresie wyboru podmiotu zarządzającego PPE,
- opiniowanie oraz negocjacje umów składających się na PPE, zarówno z reprezentacją pracowników (umowa zakładowa), jak też z wybranym podmiotem zarządzającym PPE,
- reprezentowanie pracodawcy w postępowaniu o wpis PPE do rejestru prowadzonego przez KNF,
- szkolenia dla przedstawicieli pracodawcy, działów kadr oraz związków zawodowych z zakresu PPE.

Szkolenia prowadzone przez ekspertów Instytutu Emerytalnego mają formę warsztatów z prezentacją multimedialną. Cechą organizowanych szkoleń jest praktyczny, interaktywny charakter z możliwością czynnego udziału uczestników w szkoleniu poprzez bieżące zadawanie pytań ekspertowi oraz dyskusję na forum.



**Instytut Emerytalny Sp. z o.o.**  
ul. Solec 38, 00-394 Warszawa  
[www.instytutemerytalny.pl](http://www.instytutemerytalny.pl)

tel. 022 458 23 00  
fax 022 458 23 01  
[biuro@instytutemerytalny.pl](mailto:biuro@instytutemerytalny.pl)