

Uwagi Europejskiego Kongresu Finansowego opracowane we współpracy z Komitetem Nauk o Finansach Polskiej Akademii Nauk¹ dotyczące koncepcji wprowadzenia paneuropejskiego indywidualnego produktu emerytalnego (PEPP) przedstawionej w dokumencie konsultacyjnym² przez Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA)

Propozycja wprowadzenia Paneuropejskiego Indywidualnego Produktu Emerytalnego budzi wątpliwości co do jej zasadności i obawy dotyczące skutków takiego rozwiązania.

- a) Dla kraju ponoszącego samodzielnie odpowiedzialność za swoją stabilność fiskalną, w tym za realizację zobowiązań publicznego systemu emerytalnego, a także odpowiedzialność za stabilność systemu finansowego, trans-graniczne oferowanie paneuropejskiego produktu emerytalnego stanowić może zagrożenie. Jeśli skala oferowania byłaby duża, to oznaczać to może odpływ środków z krajowego rynku kapitałowego, co pogorszyć może warunki dostępu do kapitału dla lokalnych małych i średnich firm. Jeżeli natomiast sprzedaż produktu PEPP miałaby być prowadzona na bardzo niewielką skalę, to nie warto wprowadzać takiego produktu, a tym bardziej opracowywać nowych regulacji, które byłyby podstawą do jego wprowadzenia.
- b) Sprzedaż transgraniczna i zaawansowane rozwiązania technologiczne mogą spowodować zdominowanie rynku przez oferentów z określonych krajów (przewaga w zakresie know-how, wykorzystywanie niewielkich różnic kosztowych czy nawet podatkowych). Wprowadzenie paneuropejskiego produktu emerytalnego uprzywilejuje więc dostawców z najsilniejszych krajów takich jak Wielka Brytania, Holandia, Niemcy, czy Francja. Wystandaryzowane w skali europejskiej produkty mogą dodatkowo nie być dostatecznie dostosowane do potrzeb lokalnych konsumentów.

¹ Z ramienia Komitetu Nauk o Finansach Polskiej Akademii Nauk koordynatorem merytorycznym prowadzonego przez EKF badania był prof. dr hab. Jan Monkiewicz.

² <https://eiopa.europa.eu/Publications/Consultations/EIOPA-CP-15-006-Consultation-paper-Standardised-Pan-European-Personal-Pension-product.pdf>

- c) Lokalni dostawcy produktów emerytalnych wyrażają obawy, że możliwość przechodzenia do PEPP grozi likwidacją lokalnych PPP (*Personal Pension Plans*). Między innymi może dojść do naruszenia zasad uczciwej konkurencji pomiędzy *Pan-European* i lokalnymi dystrybutorami produktu emerytalnego. Dlatego firmy lokalne nie są zainteresowane aktywnym wspieraniem rozwoju PEPP.
- d) Dopuszczenie do oferowania PEPP przez nowych, dziś niezidentyfikowanych podmiotów rynku kapitałowego będzie niosło za sobą zagrożenie w postaci tworzenia podmiotów tylko dla potrzeb tej usługi. Konsument nie będzie w stanie odróżnić czym te podmioty różnią się od ubezpieczycieli, czy innych oferentów usług finansowych.
- e) Problematyczne wydaje się wprowadzenie jednolitych regulacji dot. PEPP ze względu na różne waluty funkcjonujące na rynku UE. Niemożliwe jest zagwarantowanie 0% stopy zwrotu w GBP, EUR i PLN jednocześnie.
- f) Zagrożeniem jest transfer środków w ramach sprzedaży transgranicznej tylko ze względu na korzyści podatkowe. Patrząc na dotychczasową różnorodność systemów podatkowych państw członkowskich nie można oczekiwać ich pełnej unifikacji. Dlatego konieczne jest wprowadzenie mechanizmów zapobiegających praktykom transferu środków wyłącznie dla celów podatkowych.