

Zrozumiałość, przejrzystość i efektywność indywidualnych produktów emerytalnych

Streszczenie popularnonaukowe

Język umów finansowych jest często niezrozumiały dla przeciętnego odbiorcy. W konsekwencji, większość konsumentów ma problem z wyborem odpowiedniej oferty a następnie weryfikacją, czy nabyty produkt okazał się faktycznie zyskowny. Celem projektu jest kompleksowa ocena umów indywidualnych produktów emerytalnych (Indywidualnych Kont Emerytalnych i Indywidualnych Kont Zabezpieczenia Emerytalnego) oferowanych na polskim rynku finansowym z punktu widzenia ich zrozumiałości, przejrzystości, efektywności kosztowej i inwestycyjnej. W rezultacie zbadane zostaną zależności pomiędzy zrozumiałością i przejrzystością umów produktów emerytalnych a ich atrakcyjnością z punktu widzenia klienta.

Analiza obejmie zarówno produkty emerytalne oferowane przez banki, towarzystwa ubezpieczeń na życie i towarzystwa funduszy inwestycyjnych, jak również ofertę domów maklerskich oraz powszechnych towarzystw emerytalnych.

W kolejnych krokach ocenione zostaną:

- poziom zrozumiałości treści umów produktów emerytalnych (IKE i IKZE),
- poziom skomplikowania struktury treści tych umów,
- struktura i poziom pobieranych opłat,
- wyniki inwestycyjne wypracowane w ramach produktów emerytalnych,
- zależności między zrozumiałością, przejrzystością, kosztownością i efektywnością produktów emerytalnych oferowanych indywidualnemu odbiorcy.

Dla potrzeb realizacji projektu wykorzystane zostaną następujące metody badawcze: analiza dokumentów tworzących treść umów IKE i IKZE (ekonomiczna i lingwistyczna, w tym automatyczne narzędzia do oceny poziomu zrozumiałości tekstu), analiza i krytyka piśmiennictwa, analiza ilościowa z wykorzystaniem narzędzi matematyki finansowej i statystyki.

Dzięki ocenie stopnia skomplikowania umów produktów emerytalnych i trudności użytego w nich języka oraz oszacowaniu ich kosztów i zyskowności, możliwe będzie wskazanie produktów najbardziej zawiłych i nieefektywnych. Taki kształt produktów może być bowiem jednym z powodów słabego rozwoju rynku dodatkowego indywidualnego zabezpieczenia emerytalnego i może sprzyjać występowaniu na tym rynku niekorzystnych zjawisk, m.in. niskiej stopy uczestnictwa w dodatkowym oszczędzaniu czy nabywania produktów dla danej osoby nieodpowiednich (*mis-selling*).

Badanie, dzięki szerokiej dystrybucji jego wyników, wpłynie na zwiększenie przejrzystości rynku indywidualnych produktów emerytalnych oraz pogłębienie wiedzy o zasadach ich funkcjonowania. Powinno także spowodować wzrost zainteresowania wykorzystaniem narzędzi lingwistycznych w kompleksowej ocenie funkcjonowania rynku indywidualnych usług finansowych. Mamy nadzieję, że przyczyni się także do sformułowania nowych teorii dotyczących funkcjonowania rynków finansowych.