

23.10.2026 r.



#472

TRANSKRYPT ODCINKA

OKI i 4 lata robo-doradcy w Polsce

Partnerami tego podcastu są: [iDream.pl](https://idream.pl) oraz [EcoFlow](https://ecoflow.com).

Partnerem dodatkowym tego odcinka został [Finax](https://finax.tech) – robo-doradca inwestycyjny, dzięki któremu swoją pasję do technologii możesz także ulokować w OIPEE, dbając o swoją europejską emeryturę. Wejdź na finax.tech/boczemunie/, sprawdź szczegóły naszej oferty dla Ciebie.

Powyższe współprace są płatne.

Przedstawione treści nie stanowią porady inwestycyjnej. Ryzyko podjętych przez siebie działań w zakresie inwestowania bierzecie na siebie. Pamiętajcie – inwestowanie jest proste, ale nie jest łatwe i wiąże się z ryzykiem.

[MUZYKA]

Tu Krzysztof Kołacz, a ty słuchasz właśnie podcastu, „Bo czemu nie?”. Usłyszysz w nim o technologiach, które nas otaczają i nas w tych technologiach zanurzonych. Sprawdzam, pytam i podpowiadam jak korzystać z nich tak, aby to one służyły nam, a nie my im.

Proszę, zostaw opinię na [Apple Podcasts](#) lub na [Spotify](#). Twój głos ma znaczenie!

Zaczynamy.

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] Czołem, Moi Drodzy! Od 1 stycznia 2027 roku pojawi się w Polsce coś, na co osoby inwestujące czekały chyba od lat – nie będzie nadużyciem, jeśli tak powiem – czyli konto, na którym nie zapłacą podatku Belki. Będzie się nazywało OKI, od osobistego konta inwestycyjnego. Brzmi to pięknie i choć mamy dopiero

październik, już jest o nim głośno. Ale jak to zwykle bywa, diabeł tkwi – mówiąc naszym, technologicznym językiem – w ustawieniach zaawansowanych. W miejsce podatku Belki wchodzi bowiem zupełnie nowy podatek. Komu i kiedy to się zatem opłaci? Czy powtórzymy sukces Szwedów, bo to ze Szwecji wzięliśmy ten pomysł? Albo co musi się zadziać, żeby tak się stało? I kto finalnie ma w ogóle szansę dowiedzieć się o tym OKI?

Dzisiaj rozbierzemy to po naszymu na części pierwsze, wspólnie z marką, którą już dobrze znacie: z Finaxem, robo-doradcą inwestycyjnym, który po raz kolejny jesienią dołącza do tego podcastu. 15 konkretnych pytań, 15 konkretnych odpowiedzi. A odpowiada ktoś, kto jest w tym podcaście po raz pierwszy. Tak, tym razem nie będzie to Przemek Barankiewicz, który już tutaj był, ani nawet Mateusz Madaj. Dziś pora na nowy głos.

Zanim go jednak przedstawię, przypomnę, że wszelkie linki do osób, rzeczy i innych spraw, które padną w dzisiejszym odcinku, znajdziecie w jego opisie i pod adresem boczemunie.pl/472. Tam także namiary na mój okołotechnologiczny newsletter, w którym co jakiś czas pojawia się również tematyka finansowa, a który wysyłam niezmiennie w każdą sobotę o poranku. Sprawdź, być może to coś dla Ciebie. W opisie znajdziecie również link prowadzący bezpośrednio do strony z naszą promocją, przygotowaną dla Was przeze mnie i Finax. A naszym dzisiejszym gościem jest Grzegorz Jajuga, doradca inwestycyjny w Finax Polska. Czołem, Grzegorz! Witaj w „Bo czemu nie?”.

[GRZEGORZ] Cześć, Krzysztof, dzięki za zaproszenie. Mam nadzieję, że będę w stanie odpowiedzieć na Twoje pytania. Nawet jeżeli nie do końca konkretnie, to spróbuję jak najlepiej.

[KRZYSZTOF] Przyznam, Grześku, że każdy, kto mierzy się z opowiadaniem o OKI, ma z jednej strony łatwe zadanie, bo głównym czynnikiem, na którym będzie grał cały marketing, jest brak podatku Belki. Z drugiej strony wcale nie jest to takie łatwe, bo wiemy, jak specyficzna jest Polska pod kątem nowych produktów inwestycyjnych. Mamy ich już nad Wisłą sporo, a mimo to nadal niewielu Polaków korzysta z tych wszystkich dobrodziejstw. Z jednej strony łatwo, z drugiej spore wyzwanie, żeby z OKI było, no właśnie, inaczej, bo to też zupełnie inny produkt. O tym sobie dzisiaj pogadamy. Na początek poproszę Cię jednak, żebyś swoimi słowami opowiedział, kim jesteś, czym zajmujesz się w Finaxie i nie tylko oraz jak długo siedzisz w naszej branży finansowej, także inwestycyjnej.

[GRZEGORZ] W Finaxie jestem doradcą inwestycyjnym. Ponieważ jednak Finax jest cały czas rosnącą i niezbyt rozległą organizacją, tak naprawdę jestem zaangażowany w szereg procesów w firmie, między innymi w OKI, ale też w nasz flagowy produkt, czyli OIPE, Ogólnoeuropejski Indywidualny Produkt Emerytalny, o którym też mieliście okazję rozmawiać.

[KRZYSZTOF] Tak jest.

[GRZEGORZ] Jestem więc zaangażowany w różne rzeczy, które pojawiały się u nas, zwłaszcza w naszym polskim oddziale. Jeśli chodzi o doświadczenie w branży, muszę przyznać, że w tym roku pojawiła mi się dwójka z przodu, czyli to już chyba dwudziesty rok zawodowego funkcjonowania. Siłą rzeczy wcześniej też wiedziałem, że istnieje coś takiego jak giełda – jestem z pokolenia, które pamięta Bank Śląski z połowy lat dziewięćdziesiątych i tę, nie powiedziałbym bańkę, ale... W każdym razie mówię o 20 latach doświadczenia, nie wszystko stricte na rynku kapitałowym, bo angażowałem się w różne projekty. Natomiast ostatnie lata, zwłaszcza w Finaxie, to już powrót do rynku kapitałowego i tu jestem na bieżąco.

[KRZYSZTOF] Pamiętasz zatem jeszcze swoje pierwsze zainwestowane pieniądze? Czy to było w tamtych czasach, których na przykład moje pokolenie nie może już tak świadomie pamiętać, bo byliśmy wtedy dziećmi – ale Ty pamiętasz – czy czekałeś z inwestowaniem do późniejszych czasów nad Wisłą?

[GRZEGORZ] Nie, ja bezpośrednio zacząłem trochę później. Przyznam szczerze, że na początku było to tylko coś, co obijało mi się o uszy. Takie pierwsze inwestycje, już siłą rzeczy na własną rękę, to okres studiów. To też okres nauki tego, jak to działa i jak można stracić pieniądze. Więc trochę później niż, że tak powiem, za dzieciaka, ale miałem okazję nauczyć się, co robić, a czego nie.

[KRZYSZTOF] Czy rodzice przekazali Ci wiedzę inwestycyjną, czy, tak jak moje pokolenie, zdobywałeś ją sam?

[GRZEGORZ] Przyznam, że moi rodzice też są z branży, zwłaszcza edukacyjnej i finansowej, więc byłem w trochę innej sytuacji niż moi rówieśnicy. Wiedziałem, co się dzieje, i słowo „ryzyko” poznałem wcześniej od strony teoretycznej, a dopiero później od praktycznej.

[KRZYSZTOF] Czy zatem – skoro miałeś, można by powiedzieć, taki home bias – zawsze chciałeś pracować w finansach, przy pieniądzach, właśnie ze względu na rodziców? Jeżeli ktoś ma 20 lat w danej branży na karku, to chyba nie jest przypadek, nie? Tak mi się wydaje.

[GRZEGORZ] Nie, nie od początku planowałem być w finansach. Przyznam, że pojawiło się to trochę później. Zawsze byłem ścisłowcem. Kiedy, że tak powiem, poszedłem za bardzo w ścisłe, teoretyczne aspekty, stwierdziłem, że potrzebuję trochę więcej praktyki. A finanse, a szerzej ekonomia, są takim fajnym pograniczem, na którym te dwa obszary się łączą. Oczywiście w międzyczasie były też przypadki – a ryzyko i przypadek działają w obie strony, tak? – i tak zostałem w tych finansach w różnych rolach: czasem przy przedsiębiorstwie, czasem bliżej rynku, czasem w instytucjach finansowych. W pewnym momencie to wszystko się zazębiło.

[KRZYSZTOF] No właśnie, moi Słuchacze mogą nie do końca wiedzieć, co to jest to słynne CFA. Rozwiń nam, proszę, ten akronim, zanim przejdziemy do OKI, bo myślę, że w dzisiejszych czasach warto się z nim zapoznać, chociażby po to, żeby wiedzieć, z kim ma się do czynienia. Co to jest?

[GRZEGORZ] Chartered Financial Analyst to certyfikat, który wywodzi się, jak większość, że tak powiem, zagadnień finansowych, ze Stanów Zjednoczonych, ale obecnie jest bardziej globalnym standardem. Mogę chyba nieskromnie powiedzieć, że od strony zawodowej to jeden z bardziej prestiżowych certyfikatów w finansach. Są trzy poziomy egzaminów, a żeby dostać sam certyfikat, trzeba mieć też cztery lata doświadczenia w branży. Na rynku pracy w branży finansowej jest to całkiem fajne wyróżnienie przy aplikowaniu do różnych instytucji. To jednak certyfikat czysto prywatny, niewymagany przepisami. Działa natomiast dosyć dobrze, jeśli chodzi o zwiększenie wiarygodności czy wykazanie, że dysponuje się zarówno wiedzą, jak i doświadczeniem.

[KRZYSZTOF] Skoro wspominałeś o przepisach, to od razu powiedzmy, że istnieje coś takiego jak doradca inwestycyjny z licencją KNF. To typowo polski grunt, ale myślę, że ważne jest, żeby wiedzieć, że KNF też certyfikuje doradców inwestycyjnych, i co oznacza ta licencja. Bardzo krótko.

[GRZEGORZ] Tak, wpis na listę doradców inwestycyjnych jest oficjalny. Jednym z wymogów wobec firm inwestycyjnych, takich jak biura czy domy maklerskie, jest konieczność zatrudniania osób wpisanych na listę KNF. Na doradcę też zdaje się

trzy poziomy egzaminów. Nie ma tam obowiązku doświadczenia praktycznego, natomiast szybko się je nabywa, kiedy już zostaje się zatrudnionym w instytucji. To oficjalny, wpisany w ustawę tytuł, czyli licencja.

[KRZYSZTOF] Dobra, ostatnie pytanie w tym temacie: czy można łatwo sprawdzić, czy ktoś jest na tej liście?

[GRZEGORZ] Tak, jak najbardziej. KNF prowadzi listę na swojej stronie. Bodajże trzeba ściągnąć PDF z listą osób, każdy ma przypisany swój numer, więc możecie mnie tam znaleźć.

[KRZYSZTOF] Super. Zapytałem o to, bo te tematy jeszcze się u mnie nie pojawiały, a myślę, że warto szerzyć nie tylko wiedzę o tym, co jak dodawać i mnożyć, ale też o tego typu rzeczach, bo w mainstreamie rzadko się je podejmuje.

Dobra, Finax ma za sobą 4 lata działania w Polsce jako oddział. Czy przez ten czas coś najbardziej zaskoczyło Was jako Finax w tym, jak inwestują Polacy? Albo czy coś się zmieniło między mega trudnym 2022 a 2026 rokiem? Jak to oceniasz? W liczbach, nie w liczbach – wybierz sobie metrykę, bo te 4 lata to ważna data.

[GRZEGORZ] Nie chciałbym sprowadzać wszystkiego do liczb. Choć jeśli chodzi o finanse, wyglądają one, powiedziałbym nawet, imponująco, bo w kluczowych wskaźnikach, czyli liczbie klientów czy wielkości aktywów pod zarządzaniem, mamy kilkukrotne wzrosty. Ostatnio osiągnęliśmy fajny kamień milowy: przekroczyliśmy miliard złotych aktywów, którymi zarządzamy. Dla mnie jednak, choć jestem ścisłowcem, liczby to nie wszystko. Jako osoba zaangażowana, będąca wewnątrz tego wszystkiego, wiem, że nie zawsze pokazują one wkładany wysiłek.

Chciałbym to podkreślić, bo w międzyczasie nie było tak, że weszliśmy tylko z tym, co mieliśmy na Słowacji. Pojawiło się już parę istotnych rzeczy. Przede wszystkim bodajże w październiku 2023 roku wprowadziliśmy OIPE jako pierwszy i jak dotąd jedyny oferent na polskim rynku. Naszym celem jest pokazanie, że nie jesteśmy tylko jakąś firmą z zagranicy, która wchodzi sobie z małymi produktami, ale zwiększamy nasz polski footprint. I fajnie działa to w dwie strony: zarówno Finaxa jest coraz więcej w Polsce, jak i Polski coraz więcej w Finaxie. Z naszej strony ten rozwój wygląda więc fajnie.

A jeśli chodzi o sytuację na rynku, powiem szczerze, że przed wejściem do Polski nasza pozycja konkurencyjna na Słowacji była mocniejsza, wiadomo. Polski rynek jest pod tym względem bardzo konkurencyjny, co przekłada się też trochę na inwestorów i ich oczekiwania. Nie jest więc łatwo, ale staramy się być forpocztą i przynosić tu innowacje.

[KRZYSZTOF] Powiedziałaś też, że pieniądze to nie tylko liczby. Pogłębiłbym tę myśl, bo zawsze warto ją przytaczać: pieniądze to w dużej mierze, a nierzadko przede wszystkim, także emocje. A z emocjami wiąże się kwestia wiedzy, o której już mówiliśmy, rozwijając skróty i certyfikacje. Finax miał i ma do dzisiaj w swojej misji szerzenie wiedzy finansowej na różnych poziomach. Edukowanie polskiego klienta, czy szerzej społeczeństwa, zaczęło się od Michała Szafrńskiego, który pomógł Wam w ogóle przetrzeć publicznie wiele dróg w Polsce. Potem przyszły czasy OIPE-u i tak dalej, i mieliście już, że tak powiem, zasób w postaci banku wiedzy, tworzonego przez Was tak naprawdę od zera, który dalej pogłębiacie.

Z mojej perspektywy – jako Waszego klienta od samego początku, ale też inwestora indywidualnego – to coś, co na skalę jednej instytucji finansowej, przy takim systemowym podejściu jak Wasze, trudno zastąpić. Mogę więc powiedzieć od siebie, że z mojej perspektywy przez te cztery lata jest to u Was stałe. Inicjatywy wokół Financial Wellness Day i tak dalej to coś, co fajnie, żebyście utrzymali. Ja na przykład życzyłbym sobie tego na kolejne cztery lata i myślę, że moi Słuchacze też, jeżeli mogą to powiedzieć, zanim przejdziemy do naszego OKI.

[GRZEGORZ] Nasz klient, nasz pan. Ale tak na poważnie: jak najbardziej. Edukacja, zwiększanie świadomości finansowej gospodarstw domowych, ludzi czy inwestorów to u nas tak naprawdę fundament. Moglibyśmy oczywiście iść w kierunku ścigania się na produkty, koszty, stopy zwrotu i tak dalej, ale nie to nam przyświeca. Zwróciłeś uwagę na emocje i to bardzo ważna rzecz, bo emocje działają w inwestycjach na różne sposoby, jednak zazwyczaj wpływają negatywnie. Jedna rzecz to sam wpływ na wyniki finansowe, na nasze stopy zwrotu, kiedy czasem sprzedajemy za wcześnie albo kupujemy za późno. Wyznajemy zasadę, że najlepiej odciąć emocje od procesu inwestycyjnego. Zresztą znasz to podejście, staramy się je krzewić od kilku lat.

Chodzi nam też jednak o dobrostan. Wiem, że to słowo jest teraz może trochę nadużywane, ale naszym celem jest, żeby finanse nie przysparzały inwestorom, czy tak naprawdę naszym klientom, więcej negatywnych emocji i żeby nie potęgowali

sobie dodatkowo stresu. Mamy go wystarczająco na co dzień. Myślę, że jeśli możemy trochę go odciąć, to trzeba spróbować. W tym zakresie też staramy się edukować.

[KRZYSZTOF] Wydaje się, że przeszczepiając pomysł Szwedów na polski rynek, inicjatorom tego przedsięwzięcia przyświecało trochę właśnie to, o czym powiedziałeś w ostatnim zdaniu: żeby nie komplikować, tylko uprościć, dając jednocześnie coś, na co polscy inwestorzy indywidualni czy po prostu osoby, które chcą coś zrobić ze swoim kapitałem – żebym sam tego teraz nie komplikował – czekają od wielu lat. Tylko że to się jeszcze nie zadziało, ma się zadziać od 1 stycznia.

Nie mam wątpliwości, że nad Wisłą znajdą się podmioty z ogromnym budżetem marketingowym, przez które OKI będzie wyskakiwać nawet z lodówki. Pytanie: co to za produkt w kontekście tego założenia, tej prostoty, którą ma ze sobą nieść? Rozłóżmy go, Grześku, na czynniki pierwsze, bo wydaje mi się, że jest tu bardzo dużo wyzwań, o których na razie nikt nie mówi, a z którymi cały szeroko rozumiany rynek dosyć szybko się zderzy, myślę, że już w pierwszym kwartale przyszłego roku. Moim zdaniem to w dużej mierze zadecyduje o wpływie OKI, zwłaszcza w tym pierwszym roku. Czym więc jest OKI i jak do niego podchodzisz? Bo pewnie chodzicie już wokół niego od wielu miesięcy.

[GRZEGORZ] Nie, aż tak to nie. Dobra, zanim powiem, czym OKI jest – przynajmniej dla mnie – chciałbym powiedzieć, czym nie jest. Użyłeś kilkakrotnie słowa „produkt”. Nie jestem przekonany, czy z perspektywy klienta to produkt. OKI to tak naprawdę nakładka podatkowa.

[KRZYSZTOF] Parasol.

[GRZEGORZ] Tak, możemy to nazwać parasolem, aczkolwiek samo sformułowanie „parasol” pojawia się też w ustawie o OKI, więc nie chciałbym, żebyśmy to pomylili. To nakładka podatkowa na to, co już jest, czyli na rozwiązania czy produkty inwestycyjne dostępne na rynku. Mogą to być rachunki maklerskie, lokaty, fundusze, a nawet zwykłe konto oszczędnościowe – wszystkie rozwiązania, które obecnie istnieją i z których korzystamy. Kluczową sprawą są tu jednak, jak już zwróciłeś uwagę, podatki. OKI wprowadza nową, z tego, co wiem, nieznaną albo przynajmniej niepraktykowaną jeszcze w Polsce strukturę opodatkowania aktywów

finansowych. W odróżnieniu od tego, jak zazwyczaj podchodziliśmy do sprawy, czyli od opodatkowania zysków, teraz opodatkowane są aktywa.

Ma to oczywiście dobre i złe strony, ale trzeba być świadomym, że to konstrukcja podatkowa zmieniająca podejście do rozliczania, a to, co jest pod spodem, czyli produkt, zależy, tak jak zawsze, od nas i od naszej strategii.

[KRZYSZTOF] ...to, co mówisz, może mieć dwojakie znaczenie. Po pierwsze, jeśli w przekazach masowych – a zaraz będzie ich coraz więcej i po to też nagrywamy dzisiejszą rozmowę, żeby trochę to odczarować – powiemy tylko: „To prosty przekaz, nie ma podatku Belki”, czyli po prostu „co zarobisz do stu tysięcy złotych, to Twoje”, to też nie powiemy do końca prawdy. Z drugiej strony, jeśli zaczniemy mówić o tym, jak wygląda nowa struktura opodatkowania tego, co mamy w portfelu, w produkcie pod OKI, to dla Nowaka czy Kowalskiego z ulicy zaczyna się doktorat z fizyki kwantowej. Kompletnie im się nie dziwię, bo chyba nie o to chodzi. Tak sobie myślę, Grzesiek, że to w OKI mega trudne.

Gdy więc ktoś pyta Cię: „Dobra, siedzisz 20 lat w tej branży, czy to mi się przyda? Dlaczego teraz jest o tym coraz głośniejsze i czy może się przydać mnie, mojej Żonie, mojej firmie, mojemu dziecku? Bo piernik wie, dla kogo to w sumie jest. Cały czas o tym słyszę, a nie wiem, co to jest” – to co odpowiadasz?

[GRZEGORZ] Zgadza się z Tobą, że duże znaczenie będzie tu miało to, jak zadziała marketing, czyli jak będą do tego podchodzić duże instytucje i organizacje. Jeśli pytasz mnie, dla kogo jest OKI, to powiem, że dla każdego inwestora. Dlaczego? Bo to na tyle szeroka konstrukcja, obejmująca tyle istniejących produktów i rozwiązań, że wszystkie osoby, które obecnie inwestują, mogą przynajmniej rozważyć, czy będzie im się to opłacać.

Myślę jednak, że wszyscy powinniśmy być świadomi, że intencją – jak to się ładnie mówi – ustawodawcy, czyli pomysłodawców tego konta, nie jest tylko zrobienie czegoś fajnego dla obecnych inwestorów, ale tak naprawdę poszerzenie bazy inwestorów. Musimy pamiętać, że Polacy mają chyba rekordowy w skali Unii Europejskiej udział oszczędności w PKB. Upraszczając: większość pieniędzy, aktywów, które ubieraliśmy, trzymamy na kontach, ewentualnie lokatach. To produkty, które owszem zabezpieczają nasze środki – ryzyko ich utraty jest znikome – ale nie zabezpieczają ich wartości w długim terminie. Musimy pamiętać

o inflacji i o tym, że to jest oszczędzanie, owszem, ale nie inwestowanie. A lepszą sytuację finansową w przyszłości zapewnią nam jednak inwestycje.

[KRZYSZTOF] Dobrze, że wymieniałeś lokaty na pierwszym miejscu, bo faktycznie pokazują to wszelkiego rodzaju badania opinii i zachowań społecznych. To nawet nie są, à propos inflacji, na przykład obligacje Skarbu Państwa, w przypadku których ryzykiem jest tak naprawdę upadek Polski. To jednak lokaty i to też jest szczególne dla naszego kraju, dla naszego rynku, tak sobie myślę. Kiedy rozmawiam z rówieśnikami, a już w ogóle z osobami starszymi – tu mamy zbiorową traumę po OFE, też akronimie, też trzyliterowym – okazuje się, że ludzie nie mają absolutnie pojęcia, że w ogóle są w Polsce takie obligacje. A kiedy dowiadują się, że ich emitentem jest państwo, to znowu, patrz punkt pierwszy, bardzo często wraca trauma minionych czasów.

Myślę sobie, Grzesiek, że to też wyzwanie dla OKI, bo mamy kolejny skrót i te dyskusje, myślę, wrócą w styczniu z ogromnym impetem. Tak jak powiedziałeś o tym byciu parasolem: parasoli mamy już w Polsce kilka – PPE, PPK, IKE, IKZE, u Was OIPEE – a teraz dochodzi do tego OKI i znowu kolejna dyskusja o tym, jak się w tym wszystkim nie pogubić. Plusem jest to, że w OKI faktycznie będą mogły się znaleźć uwielbiane przez Polaków lokaty i konta oszczędnościowe. To duża szansa, tak sobie myślę.

[GRZEGORZ] Tak, jak najbardziej. Lokaty i bardzo bezpieczne inwestycje mogą być objęte OKI, aczkolwiek preferencja podatkowa jest w ich przypadku ograniczona do 25 tysięcy. Pewnie zaraz do tego przejdziemy. Też przechodziłem przez OFE i wiem, jak to wszystko wyglądało. Dlatego podkreślam, że OKI jest rozwiązaniem podatkowym, a nie produktem, który można bezpośrednio porównać i zapytać: „Okej, OKI czy IKE? Co jest lepsze, co powinienem wybrać?”. Chciałbym tu zaznaczyć jedną rzecz. Rozwiązania wprowadzane przez ostatnie lata, czy to IKE, IKZE, czy nasze OIPE, są emerytalne. Mają wbudowany długi termin, a preferencje podatkowe są odsunięte w przyszłość. OKI natomiast jest rozwiązaniem inwestycyjnym, otwartym na instrumenty płynne, na szybkie obracanie środkami. To więc preferencja dla inwestowania jako takiego, a niekoniecznie inwestowania na emeryturę.

[KRZYSZTOF] ...te konta oszczędnościowe, które mają się tam pojawić, bo na razie, skoro nie mamy jeszcze stycznia, ich nie ma. Ale co do zasady to spójna historia i faktycznie duży wyróżnik OKI jako kolejnego parasola, nie?

[GRZEGORZ] Tak, choć postrzegam to trochę jako pierwszy krok. Zakładam – bo nie wiem – że ze strony pomysłodawców podejście jest takie: „Okej, weźmy naszych oszczędzających, którzy trzymają pieniądze w banku, dzięki czemu banki mają bardzo korzystną sytuację. Pokażmy im najpierw, że to samo można robić na rynku finansowym. Najpierw pokażmy im instrumenty bezpieczne, a później inne możliwości, żeby inwestorzy mieli czas przyzwycząić się do instrumentów bardziej ryzykownych”. Bo niestety ryzyko musimy w portfelu zacząć budować. Mamy takie powiedzenie, że największym ryzykiem jest tak naprawdę niepodjęcie ryzyka, bo wtedy nie mamy szansy w długim terminie pomnożyć środków, a czasem nawet utrzymać ich wartości ze względu na inflację.

[KRZYSZTOF] Warto tu dopowiedzieć, że niższy podatek – w tym przypadku brak podatku Belki, czyli głównego, powtarzanego wszędzie hasła z nagłówków – nie jest jeszcze żadną gwarancją usunięcia ryzyka. Ryzyko z definicji zawsze istnieje. Dlatego na początku tych odcinków podkreślamy, że inwestowanie może być proste, ale nie jest łatwe i zawsze wiązało się, wiąże i będzie się wiązać z ryzykiem, nie?

[GRZEGORZ] Jak najbardziej, jak najbardziej. Jestem chyba jedną z ostatnich osób, które nie brałyby pod uwagę ryzyka przy inwestowaniu, i trzeba o tym mówić. Wpływ OKI na ryzyko inwestycji jest tak naprawdę znikomy. Na stopę zwrotu – owszem, bo wiadomo, że jeśli nie ma podatku, stopa zwrotu będzie naturalnie wyższa. Nie zabezpieczy nas to jednak przed wyborem złego produktu.

Chciałbym przy tym podkreślić, że katalog możliwych inwestycji w ramach konta OKI jest ograniczony. Są tam faktycznie produkty inwestycyjne kierowane do szerokiego grona i ryzyko, że pojawi się na przykład duża dźwignia finansowa, jest ograniczone – instrumenty pochodne są z tego katalogu wyłączone. Nie jest więc tak, że bierzemy naszego Kowalskiego, który trzyma pieniądze na lokacie i, w uproszczeniu, boi się giełdy, i wpuszczamy go w maliny albo w coś, czego ryzyko trudno określić i czego on nie rozumie. Zresztą to ogólnoeuropejski trend, żeby jednak próbować wyciągać depozyty z banków i kierować je na inwestycje. Jeśli więc chcemy nakłonić do inwestowania osobę o dużej awersji do ryzyka, nie zaczniemy od kontraktów.

[KRZYSZTOF] Tak. A ten ogólnoeuropejski trend, o którym mówisz, to też odchodzenie od standardowej ścieżki: wrzucić jegomościa do TFI i obiecać mu po

prostu, że będzie zadowolony, bez żadnego wyjaśnienia, o co w ogóle chodzi, nie? To à propos tego, czego pod OKI nie spotkamy.

No dobra, liczby, bo to dobry moment, żeby je przytoczyć. Powiedziałeś: 100 tysięcy bez podatku Belki i, jak przed chwilą padło, niższy limit, 25 tysięcy, na lokacie i koncie oszczędnościowym. Co się dzieje po przekroczeniu tych 100 i 25 tysięcy? I od razu warto powiedzieć: kiedy mogę wypłacać i co ma się wiązać z tymi wypłatami? A jeśli posłucham być może Twojej rady z tego odcinka, zacznę od lokaty czy konta oszczędnościowego pod OKI, a później będę chciał już świadomie zbudować strukturę portfela inwestycyjnego – czy będę mógł wrzucić środki z takiej lokaty w coś innego pod OKI, czyli zmienić produkt, który OKI chroni przed podatkiem Belki, i ile będzie to kosztować? Na razie tyle pytań, bo i tak jest ich już sporo.

[GRZEGORZ] Po kolei. Nie zachęcam do zakładania lokat w ramach OKI. Natomiast jeśli ktoś ma lokatę, to przy jej przenoszeniu pod OKI naturalnie będzie musiał płacić. Teraz limity. Limit 100 tysięcy, o którym będzie głośno w mediach, dotyczy wszystkich aktywów. Ale to nie jest limit, który mówi, że możesz zainwestować tylko 100 tysięcy. Mówi on, że do 100 tysięcy żaden podatek nie będzie naliczany. Powyżej 100 tysięcy, w odróżnieniu od klasycznych inwestycji objętych podatkiem Belki, płacimy podatek od wartości aktywów. I tu mamy pewną pułapkę: nawet jeśli stracimy, zapłacimy podatek – oczywiście dopiero od nadwyżki ponad 100 tysięcy.

I uwaga, bardzo istotna kwestia: te 100 tysięcy dotyczy, w uproszczeniu, aktywów polskich, czyli notowanych na GPW polskich spółek, polskich obligacji skarbowych czy dostępnych w Polsce funduszy inwestycyjnych. Fundusze inwestycyjne mają tu pewną furtkę, bo do 30% aktywów mogą inwestować za granicą. Natomiast jeśli ktoś chce wykorzystać OKI do inwestycji w znane i, w cudzysłowie, lubiane spółki z Ameryki, musi pamiętać, że podatek pojawia się już od pierwszej zainwestowanej złotówki.

[KRZYSZTOF] Czyli jeśli kupię ETF-a u jakiegoś dostawcy, który będzie miał OKI w swojej ofercie – zakładam, że taki ETF będzie miał jakiś znacznik, bo jakoś trzeba będzie oznaczyć, co wchodzi w OKI, a co nie, czysto hipotetycznie na razie – i kupię sobie na przykład ETF-a na S&P 500, to i tak na dzień dobry mam ten podatek. Zgadza się?

[GRZEGORZ] Przy czym jako OKI oznaczony jest nie produkt, czytaj ETF, tylko konto. Żeby założyć OKI, musisz założyć nowe konto, czyli rachunek maklerski, konto oszczędnościowe czy rachunek w TFI. I wtedy, w zależności od tego, co udostępnia dany dostawca, możesz wybierać spośród konkretnych produktów, na przykład ETF-ów.

[KRZYSZTOF] Czyli idealny scenariusz dla Kowalskiego i Nowaka brzmi tak: skoro pod OKI muszę założyć nowy rachunek maklerski, dedykowany OKI i oznaczony jako taki – trzymając się na razie giełdy – to z punktu widzenia ryzyka i czytelności całego pomysłu najlepszą, najprostszą ścieżką byłoby chyba, gdyby dostawca zadbał, żeby po założeniu takiego rachunku w jego systemach pojawiały się tylko te spółki, ETF-y i tak dalej, które faktycznie nie będą objęte podatkiem, a wszystkie inne się tam nie pojawiały. Bo jeśli będą się tam pojawiać razem z tymi, które, jak jakiś ETF na S&P 500, od początku będą opodatkowane, to chyba zrobi się super trudno, nie? Tak mi się wydaje.

[GRZEGORZ] Myślę, że dotykasz tak naprawdę sedna problemu, czyli tego, co ja jako inwestor widzę w aplikacji mojego dostawcy. Pamiętajmy, że poprzez konto OKI można inwestować w spółki zagraniczne. Dlatego myślę, że blokowanie inwestorom tych inwestycji ze strony dostawcy nie jest dobrym pomysłem. Musimy pamiętać, że z tego rozwiązania mogą korzystać też osoby, które dobrze znają się na giełdzie i chciałyby wybrać, czy wolą inwestycje opodatkowane podatkiem Belki, czyli od zysku, czy od wartości aktywów. Jeśli są w stanie generować stopy zwrotu, które systematycznie przekraczają na przykład 10%, to OKI będzie dla nich tak naprawdę lepsze niż podatek Belki, bo efektywnie podatku będzie mniej. Trzeba oczywiście pamiętać, że płaci się go w międzyczasie, a nie, jak w przypadku Belki, dopiero na końcu.

[KRZYSZTOF] A jak będzie wyglądała hipotetyczna sytuacja, w której będzie tak, jak mówisz, czyli na takim rachunku maklerskim będzie można kupić jedno i drugie? Zbuduję sobie na przykład portfel, w którym – strzelam, żeby dobrze zabrzmiało, o co mi chodzi – 70% będzie na GPW. Tu sytuacja jest czysta, bez względu na to, jakie to będą ETF-y czy akcje poszczególnych spółek. A pozostałe 30% zapakuję w coś, co na dzień dobry jest opodatkowane. Gdzie i kiedy wtedy płacę – o, może tak zadam pytanie?

[GRZEGORZ] W OKI nie płacisz Belki. Co najwyżej zapłacisz podatek od wartości aktywów, czyli powiedzmy podatek OKI, choć nie sądzę, żebyśmy chcieli to tak

nazywać. Wiem, że branża pracuje nad tym – zresztą to też trochę wytyczna ze strony KNF-u – żeby inwestor dobrze wiedział, w co inwestuje. Wyobrażam to sobie tak: loguję się do swojej aplikacji maklerskiej, mam otwarte konto OKI i patrząc na możliwości inwestycyjne czy na to, co mam w portfelu, widzę, co jest objęte podatkiem od wartości aktywów, a co nie.

Musimy pamiętać, że kwestia podatku pojawi się nie w 2027, tylko w 2028 roku, bo to będzie pierwszy rok, w którym trzeba będzie go zapłacić. Wdrożone będzie rozwiązanie podobne do tego, które mamy w podatku dochodowym od osób fizycznych. Wszyscy dostawcy OKI – bo OKI można mieć u różnych dostawców – są zobowiązani przesłać raport do e-Urzędu Skarbowego, a my, logując się na swoje konto, zobaczymy, jaki podatek i czy w ogóle musimy go zapłacić. Natomiast sama płatność podatku leży już po naszej stronie. Nie ma tam żadnych zaliczek ani innych tego typu rozwiązań.

[KRZYSZTOF] Czyli te wytyczne dają nadzieję, że większość dostawców, rozumiejąc przynajmniej strukturę polskiego rynku inwestycyjnego i to, że ten parasol, czyli OKI, jest kierowany do ludzi, którzy trzymają kasę albo pod poduszką, albo po prostu na rachunkach w bankach czy na nisko oprocentowanych lokatach, będzie musiała kawa na ławę napisać takiej osobie, co ewentualnie ją czeka, w co już zapakowała pieniądze i z czym to się wiąże, nie? To jest clue i to zdecyduje o sukcesie. O tym, czy powielimy sukces Szwedów, czy nie.

[GRZEGORZ] Tak, to jeden z istotnych elementów. Czy nie wystraszymy osób, które faktycznie się boją, ale czują potrzebę przejścia na rynek trochę bardziej ryzykownych instrumentów? Tak naprawdę zobaczymy w styczniu i w kolejnych miesiącach, na ile jako branża podołaliśmy temu zadaniu.

[KRZYSZTOF] ...ktoś, kto na przykład już ma portfel inwestycyjny, bo powiedziałeś, że OKI będzie świetną okazją – mówiąc zupełnie wprost i znając znaczenie tego słowa – także dla tych, którzy już są na rynku, bardzo często od dekad, nie? Także dla osób, które mają ogromne majątki. Przypomnijmy, że OKI można mieć... właściwie ile? Jedno, o ile dobrze pamiętam? Czyli w małżeństwie można na dzień dobry mieć dwa OKI, czyli 200 tysięcy bez podatku Belki, mówiąc tak na szybko, na chłopski rozum, nie?

[GRZEGORZ] Tak i nie. W małżeństwie faktycznie można mieć ten limit podwojony, bo tak naprawdę limit jest przypisany do osoby. Natomiast każdy inwestor, każda

osoba może mieć więcej niż jeden rachunek OKI – tak, możemy mieć kilka OKI, ale limity się nie sumują. Dlatego właśnie, jeśli mam OKI u kilku dostawców, każdy z nich musi wysłać raport do urzędu skarbowego, a ja wtedy agreguję to wszystko i wiem, ile mam zapłacić. W małżeństwie OKI jest przypisane do osoby, więc można mieć swoje, żona może mieć swoje. Każdy ma własny limit.

[KRZYSZTOF] I to jest okazja. Możemy na przykład przerzucić część kapitału. I pewnie pierwsza fala napływów do OKI, czy pod OKI, to będą napływy od osób, które doskonale wiedzą, co robią, i mają na to pomysł od samego początku mówienia nad Wisłą o tym projekcie ustawy, kiedy nie miał on jeszcze finalnego kształtu, nie?

[GRZEGORZ] Myślę, że tak, choć musimy zwrócić uwagę na to, że nadzieja pomysłodawców jest chyba taka, żeby był to nowy kapitał. Nie możemy bowiem bezpośrednio skonwertować posiadanego rachunku na rachunek OKI. Jeśli chcemy przenieść środki, musimy je najpierw sprzedać i dopiero wtedy wpłacić na OKI. A sprzedaż, zwłaszcza po ostatnich kilku latach galopującej hossy, zazwyczaj będzie się jednak wiązać z podatkiem.

[KRZYSZTOF] Bo fajnie się czyta, że oto znowu skorzystają najbardziej zaradni finansowo, ale nie jest to takie zero-jedynkowe. Dobrze, że to powiedziałeś. Bo to też będzie brało udział w tym marketingu, który trafi do osób chcących zacząć. I albo je skusi, albo, no właśnie, wiesz, o co mi chodzi.

[GRZEGORZ] Tak, myślę, że faktycznie można wskazać takie ryzyko, ale nie odbierałbym inwestorom prawa do szukania najbardziej opłacalnych dla siebie rozwiązań.

[KRZYSZTOF] Przecież na tym polega inwestowanie.

[GRZEGORZ] Dokładnie, nie będziemy ich za to karać. Wydaje mi się jednak, że to trochę niezależne od korzyści, które może faktycznie osiągnąć początkujący inwestor, dopiero wchodzący na rynek. Jednym z elementów, które – przynajmniej tak mówią nasi klienci – może nie tyle przeszkadzać, co trochę zniechęcać do inwestowania, jest jednak podatek. Co tu dużo mówić. Jeśli więc oferujemy im rozwiązanie, w którym tego podatku, zwłaszcza w ich niewielkiej skali – bo 100 tysięcy to już pewna skala – nie zapłacą, to dlaczego mieliby z niego nie skorzystać?

[KRZYSZTOF] Zgadza się. Dobrze, powiedz mi jeszcze: wspomniałeś, że środków nie da się tak po prostu przenieść, i to wydaje mi się jasne, bo przy przerzucaniu kasy trzeba będzie zapłacić Belkę – nie o to ma chodzić w OKI, to fakt. Ale wcześniej powiedziałeś też o czymś, o co chcę dopytać, bo to znowu kolejna gwiazdka w całej tej dyskusji. Można mieć kilka OKI, ale łącznie mają one limit 100 tysięcy. Wyobrażam sobie, że ktoś hipotetycznie ma jedno OKI na rachunku w Finaxie, drugie w PKO, trzecie w mBanku. Czy jest w ustawie jakiś pomysł na to, albo czy wiecie, że technologicznie, na przykład dzięki API, będzie możliwe, żebym logując się do jednego z tych dostawców, powiedzmy tylko do Finaxa, widział, ile jeszcze mogę dorzucić, uwzględniając wszystko, co mam u innych? Czy w ogóle nie przewidziano, żeby dostawcy ze sobą rozmawiali? Bo skoro mówimy, Grzesiek, o transparentności, to pytanie, na czyich barkach to spoczywa. Czy znowu słupek i dodawanie na karteczce po stronie inwestującego, czy jest na to jakaś furtka?

[GRZEGORZ] Ustawa takiego rozwiązania ani nie wymusza, ani nie określa. Wydaje mi się, że łatwo tu zobaczyć różnicę między dwiema grupami inwestorów, o których mówimy. Zakładam, że osoby doświadczone mają dużą świadomość tego, w co i jak inwestują i jak wygląda ich strategia. One i tak mają swoje arkusze w Excelu, w których mają to wszystko dobrze podsumowane. To ta pierwsza, świadoma grupa. Powiedzmy, że wyciąganie danych finansowych czy przekazywanie ich między różnymi dostawcami jest w pewnym stopniu wrażliwe i nie jest tak idealnie. Każdy chciałby się zalogować i wiedzieć wszystko w jednym miejscu, ale bądźmy szczerzy, nie zawsze leży to w interesie dostawców. Siłą rzeczy nie chcą proponować rozwiązań, które często wiążą się z dużymi nakładami infrastrukturalnymi.

Jeśli zaś chodzi o drugą grupę, zakładam, że zaczną od jednego konta OKI u swojego dostawcy. Oczywiście będą też osoby, które przy okazji zastanawiania się nad OKI sprawdzą trochę dokładniej, jak wygląda rynek i czy są lepsze rozwiązania niż ich klasyczny bank, w którym mają rachunek, a czasem jakiś fundusz inwestycyjny. Zakładam jednak, że zwłaszcza na początku będą miały jedno OKI, więc będzie to dla nich prostsze. Mam przy tym nadzieję, że OKI może być strukturą, która – nie mówię, że wymusi, ale spowoduje – pewną reorganizację rynku i tego typu rozwiązania. Chciałbym mieć w jednym miejscu informacje o wszystkich moich inwestycjach, oszczędnościach na emeryturę i tak dalej, ale tu chyba jeszcze trochę wody w Wiśle musi upłynąć.

[KRZYSZTOF] Z drugiej strony w Polsce lubimy fintechy i uwielbiamy tego typu inicjatywy, rodzące się z potrzeby uproszczenia czegoś w finansach. Akurat mamy do tego super know-how i zaplecze. Więc tak, pewnie jeszcze wiele lat, ale gdybyśmy to zrobili – już tak upraszczam – i trafiłoby to do czegoś w rodzaju mObywatela, to byłaby bajka. Akurat w Polsce, mimo wielu naszych wad, coś takiego ma szansę się udać, nie? Tak sobie myślę.

[GRZEGORZ] Gdzie, jak nie u nas.

[KRZYSZTOF] Trochę tak. Dobra, powiedzieliśmy jeszcze, że to nie jest produkt emerytalny. Myślę, że to clue narracji, która powinna przynajmniej dominować, żeby nie odstraszyć przede wszystkim młodych. Tak sobie myślę: gdybym miał takie OKI, kiedy zaczynałem inwestować, kiedy podejmowałem pierwszą pracę po studiach albo nawet jeszcze na studiach, wpłacając kilka stówek – wiadomo, że potem to rośnie wraz z naszymi możliwościami finansowymi – to też byłoby zupełnie inaczej. Tylko pytanie, czy każdy odrobi tę lekcję.

Widziałem już w Polsce dużo, jeśli chodzi o takie nowinki inwestycyjne, i toczę bardzo dużo tych dyskusji, czy to w rodzinie, czy ze Słuchaczami. Zawsze jest – wiadomo – OFE, dla konkretnej grupy to taka drzazga. A jak nie to, to zawsze pojawia się dyskusja: „Nie będę myślał o tym, co będę robił na emeryturze, skoro mam dwadzieścia kilka lat”. Albo: „Człowieku, z choinki się urwałeś?”. Albo druga: „Nic nie wiem o finansach i boję się, że ktoś mi po prostu zabierze te pieniądze albo przyjdzie jakiś wielki krach”, nie? Ciężkie to wyzwanie, tak sobie myślę. Z drugiej strony jestem szalenie ciekawy, jak to będzie rozgrywane narracyjnie. Bo to chyba pierwszy taki sprawdzian nad Wisłą, i to nie dla starych wyjadaczy rynku. Tak ja na to patrzę.

[GRZEGORZ] Tak, to konstrukcja, propozycja dla nowych inwestorów i dla tych, którzy tak naprawdę najbardziej potrzebują tej wiedzy. Mam nadzieję, że jako branża staniemy na wysokości zadania i nie będziemy się ścigać, że tak powiem, o to, kto skonwertuje więcej rachunków czy pozyska więcej aktywów, ale o to, żeby poszerzać bazę inwestorów w naszym kraju i tak naprawdę zwiększać też dobrostan. Bo, tak jak mówisz, nie chodzi o to, żeby kogoś tylko przyciągnąć, żeby się sparzył i uciekł, ale żeby, między innymi za pomocą OKI, zwiększać świadomość, a co za tym idzie, poprawiać sytuację inwestorów. Wydaje się, że w przypadku produktów emerytalnych, IKE czy naszego OIPE, nie jest aż tak źle.

Ale może to dlatego, że jesteśmy trochę w tej bańce i nie do końca widzimy, jak to wygląda poza nią.

[KRZYSZTOF] Tak, nawet słynne PPK jest tego świetnym przykładem. Z ręką na sercu: kiedy rozmawiam z kimkolwiek, kto nie był wtedy w grupie „Nie będę, bo mi zabiorą”, nie znam osoby niezadowolonej z PPK.

[GRZEGORZ] Tak, to bardzo ciekawy przykład, bo prasa, a tak naprawdę nawet ulica, była przeciw – świeża pamięć po OFE, kolejne rozwiązanie, w którym niby moje, a tak naprawdę nie moje. A faktycznie wyszło bardzo pozytywnie. Mam trochę obawę, czy nie mamy za dużo tych trzyliterowych skrótów i rozwiązań. Wydaje mi się jednak, że liczenie na jedno rozwiązanie do wszystkiego też byłoby dosyć naiwne. Także... to dobrze wpływa na długofalowy wzrost rynku kapitałowego w Polsce.

[KRZYSZTOF] Bo więcej możliwości generalnie daje też większą konkurencję, również wśród dostawców, nie? Tak sobie myślę. Więc droga nie polega na tym, żeby teraz wszystko zamknąć pod jednym akronimem i tyle, nie? Już prędzej na edukacji, od której też dzisiaj zaczynaliśmy, nie?

[GRZEGORZ] Zdecydowanie tak.

[KRZYSZTOF] Żeby już nie powiedzieć: ulotkach do skrzynek, bo to nie te czasy, ale, nie wiem, karuzelach na Instagram i rolkach na TikToka z tabelkami, w których jest czarno na białym: to jest emerytalne, a to jest lepsze niż trzymanie w skarpecie. Tak, kurczę, to trzeba będzie robić, bo ludzie nie dowiedzą się tego z nagłówków – stamtąd dowiedzą się wiadomo czego, niczego pozytywnego. Takie mamy czasy. Będę więc z wypiekami na twarzy obserwował wejście OKI nad Wisłę. Mówię Ci, jestem z pokolenia, które już jest na giełdzie, ale też toczy mnóstwo rozmów z rówieśnikami, z rodziną i tak dalej. Wiem, jak trudny to temat, nawet jeśli jesteś w stanie pokazać zyski. Mamy takie, a nie inne czasy, w których i tak ktoś może zakwestionować, że to prawda. Dyskutuj z tym, deal with it, mówiąc zupełnie wprost.

[GRZEGORZ] Oczywiście. Fajnie, że zwróciłeś uwagę na kwestię świadomości finansowej, bo nie możemy zakładać, że nasi potencjalni klienci nie wiedzą – ta świadomość jest bardzo nierówna. Jest coraz więcej osób i grup z dużą wiedzą, najczęściej zdobytą w praktyce. Zaczynali od jakiegoś tutoriala na YouTube, swoje

się nauczyli i często mają naprawdę dużą świadomość. OKI jest też dla nich – to rozwiązanie pozwala optymalizować stopy zwrotu czy inne rzeczy. Wciąż jest jednak dużo osób, dla których inwestowanie sprowadza się trochę do kryptowalut, o których ktoś powiedział na TikToku. I to są osoby, do których... Oczywiście może być tak, że łatwo je skonwertować i na nich zarabiać, ale chodzi o to, żeby w długim terminie to one zarabiały, generowały stopy zwrotu dla siebie. Bo wtedy tak naprawdę cała branża będzie rosła i wszystkim będzie lepiej – że tak idealistycznie podejść do sprawy.

[KRZYSZTOF] Myślę sobie, że pokolenia, które teraz zaufają OKI, to ludzie, którzy za chwilę zostaną rodzicami albo już nimi są. Na ich barkach za chwilę spocznie, albo już spoczywa, edukacja finansowa kolejnych pokoleń. A wiemy, że to, mówiąc zupełnie wprost, szansa pokoleniowa, zwłaszcza nad Wisłą. Na przykład na dużej konferencji w Krakowie, na Invest Cuffs, Tomek Jaroszek lubi zadawać sali pytania – pozdrawiam zresztą serdecznie, strzelam, że tego słucha.

[GRZEGORZ] Pozdrawiamy Tomka.

[KRZYSZTOF] Na pytanie, ile osób inwestuje, w górę podnosi się całkiem sporo dłoni – a w ICE na tej sali mieści się chyba ponad tysiąc osób. A na pytanie, kogo rodzice nauczyli inwestowania, rękę podnosi 20 osób. I to jest ta szansa pokoleniowa, a OKI wydaje mi się dosyć mocnym momentem, za którym może pójść bardzo dużo pozytywnych rzeczy – o ile postawimy też na wiedzę i przekazywanie jej dalej. Bo nie było jeszcze czegoś, na czym łatwo byłoby wytłumaczyć inwestowanie i co byłoby po prostu dostępne także dla bardzo młodych osób. Na tym polega ten sukces w Szwecji, a teraz to będzie u nas, więc osobiście wiąże z tym dużą nadzieję.

[GRZEGORZ] Tak, niewątpliwie dużo zamieszania czy szumu wokół OKI może być pozytywną platformą do rozwijania edukacji finansowej. Z perspektywy czasu powiem też, że naprawdę nie jest u nas źle. Jest bardzo dużo programów instytucji i firm, które starają się rozwijać edukację finansową. Wiadomo, zawsze może być lepiej, ale jest zdecydowanie lepiej niż jeszcze 10 czy 15 lat temu. Jeśli się do tego przyłożymy i branża będzie potrafiła trochę powstrzymać swoje krótkoterminowe zapędy, myślę, że naprawdę może być dobrze.

[KRZYSZTOF] Dzięki, że mówisz, że nie jest aż tak źle, bo w Polsce jeszcze długo będziemy walczyć z tym, że jeśli wypada już przyjąć jakąś narrację w ocenie

danego produktu – z perspektywy, nie wiem, ostatniej dekady czy kompetencji społeczeństwa – to stosując zasadę Pareto, w 80% można stwierdzić, że będzie to narracja negatywna, typu „w Polsce jest tragicznie”. To też nas niestety wyróżnia, ale jest szansa, że z czasem będzie się to zmieniać, bo powinniśmy częściej wyciągać na pierwszy plan pozytywne rzeczy. Inaczej możemy kolejne pół wieku tkwić w przekonaniu, że w Polsce wszyscy trzymają pieniądze pod poduszką.

[GRZEGORZ] Tak, jak najbardziej się z tym zgodzę. Musimy pamiętać, że takich trendów nie wywołuje się łatwo, a tych negatywnych nie powstrzymuje się łatwo. Wymaga to, że tak powiem, pracy u podstaw, bez której po prostu nie damy rady.

[KRZYSZTOF] A na koniec dnia i tak sprowadza się to do zadania sobie pytania, czy w ogóle wiem, jakie są kroki do zostania inwestorem. Czy na przykład mam poduszkę finansową? Czy wystarczy na trzy miesiące życia przy zerowym dochodzie? Na sześć miesięcy, może już na rok? A może w ogóle jej nie mam i wtedy najlepszą decyzją będzie najpierw ją zbudować? À propos dobrostanu, o którym tak dużo tu mówiłeś – Tomek mówił zresztą ostatnio w jednym z odcinków „Nic za darmo”, że bardzo wiele osób potrzebuje zadać sobie pytanie, czy na pewno wie, czego chce, jeśli chce zostać inwestorem i zagonić swoje pieniądze do pracy. Pierwszym krokiem jest w ogóle poduszka, a ludzie bardzo często szukają nie wiadomo jakich strategii inwestycyjnych, w ogóle jej nie mając. To kolejne wyzwanie, z którym OKI nie ma nic wspólnego – znowu chodzi o edukację.

[GRZEGORZ] Jak najbardziej. OKI owszem może posłużyć do budowania czy zarządzania poduszką finansową, bo nie ma tam ograniczeń w rodzaju długiego czekania na wypłatę czy utraty korzyści. Ale, tak jak powiedziałeś, na początku musimy zadbać o bezpieczeństwo. Trochę jak przy pierwszej pomocy: najpierw zabezpiecz stan obecny, żeby nic się szybko nie pogorszyło, a później krok po kroku rozwijaj strategię. Czyli miej zabezpieczenie, dobrze zdefiniuj cele, a potem dobierz do nich rozwiązania. A kiedy już mamy portfel z odpowiednią alokacją, możemy wziąć pod uwagę, że skoro inwestuję w akcje polskie, skoro mój portfel je obejmuje, to będę je miał w OKI, bo tam do 100 tysięcy nie zapłacę od tego żadnego podatku.

[KRZYSZTOF] Tak jest. A skoro mówisz o akcjach polskich i portfelach, to na przykład o złotych portfelach, które już oferujecie w Finaxie – sam mam jeden z nich w swojej strategii inwestycyjnej. Pytanie wprost: czy Finax w ogóle pracuje nad

OKI? Bo macie bardzo ciekawy fundament, żeby nad tym pracować. Możesz już coś zdradzić? Myślę, że wiele osób zadało sobie teraz w głowie to pytanie.

[GRZEGORZ] Tak jak powiedziałem na początku, staramy się być forpocztą i proponować innowacyjne rozwiązania. Tak, pracujemy nad zaproponowaniem naszym inwestorom czegoś ciekawego. Niestety muszę Cię zawieść – nie zdradzę zbyt wiele. Szczerze mówiąc, OKI nie jest czymś, co naturalnie łączy się z naszą działalnością, właśnie ze względu na limity. Jednym z haseł, które zawsze nam przyświecają, jest globalna dywersyfikacja. Kiedy duża część portfela nie jest objęta zwolnieniem, jest to trochę trudniejsze. Ale, tak jak zauważyłeś, mamy złoty portfel. To w ogóle pierwszy produkt całego Finaxa skierowany na konkretny rynek.

Dla polskich inwestorów, którzy lubią mieć środki w polskich akcjach, też zaproponowaliśmy, jak się wydaje, ciekawe portfele. I tak, to fajna baza, żeby rozwinąć to w kierunku OKI. Ale więcej już nie mogę powiedzieć.

[KRZYSZTOF] Pomidor. Dobrze, Grześku, to jeszcze o OIPE. Będziemy do niego wracać tej jesieni – obiecuję Wam, Moi Drodzy, bo robię to co roku. Nie bez przyczyny: sam mam europejską emeryturę w Finaxie, bo na razie nikt inny nad Wisłą nie daje możliwości jej posiadania. Uważam, że to jeden z tych parasoli inwestycyjnych, które w obecnych, trudno definiowalnych czasach są dla wielu osób szalenie ważne – i to wcale nie w małej skali – pod kątem tego, gdzie dalej na świecie będziemy sobie żyć. Rozumiem, Grześku – dopytam Cię jeszcze na koniec – że świadomość istnienia OIPE wśród Polaków generalnie rośnie, tak?

[GRZEGORZ] Tak, rośnie. Nie da się ukryć, że działamy w kierunku tego, żeby ten produkt był bardziej rozpoznawalny. Trochę szkoda, że na ten moment opiera się to tak naprawdę tylko na nas, ale wierzę, że ta sytuacja się zmieni. To również rozwiązanie, które, podobnie jak IKE czy IKZE, daje kolejne korzyści – nawet jeśli czasem nie są wielkie albo są umocowane w przyszłości, to finalnie wychodzą bardzo fajne. Niekorzystanie z niego nie jest więc rozsądne.

[KRZYSZTOF] Tak mi się wydaje. Dobrze, Grzesiek, podsumujmy jeszcze na koniec najważniejsze fakty. Pozwolę sobie zacząć, a Ty śmiało się wtrącaj i mnie koryguj – od tego mamy tu Twój autorytet i dwie dekady w branży. Start OKI to 1 stycznia 2027 roku. Prezydent podpisał ustawę 13 sierpnia 2026 roku, więc to już pewna informacja, że OKI wchodzi. Stawka podatku od zysków kapitałowych wynosi 0% do kwoty 100 tysięcy złotych i 25 tysięcy na bezpieczniejszych rzeczach, czyli

lokatach i między innymi kontach oszczędnościowych. Potem mamy stawkę podatku od wartości aktywów...

[GRZEGORZ] Przepraszam, Krzysztof, muszę Cię skorygować. W kontach OKI nie ma podatku od zysków kapitałowych. Limity dotyczą podatku od aktywów. Pierwsze 100 tysięcy na wszystkie polskie aktywa, w tym do 25 tysięcy na aktywa bezpieczne, jest jako całość wyłączone z podatku. Dopiero powyżej 100 tysięcy aktywów zapłacimy cokolwiek. To cokolwiek wynosi w 2027 roku 0,85%, a wskaźnik będzie się zmieniał wraz ze stopami procentowymi w Polsce.

[KRZYSZTOF] ...przy czym płacimy go dopiero w 2028 roku.

[GRZEGORZ] Tak jest, jeżeli w ogóle.

[KRZYSZTOF] Jeżeli w ogóle, oczywiście. Dobra, z ważnych rzeczy jeszcze okno rozliczeniowe, o którym nie powiedzieliśmy. Co oznacza ten termin od 15 marca do 31 maja? Myślę, że to jeszcze warto powiedzieć.

[GRZEGORZ] W tym czasie inwestorom zostaną udostępnione finalne zestawienia od każdego dostawcy i na ich podstawie będą mogli, a właściwie musieli, zapłacić podatek, jeśli będzie należny.

[KRZYSZTOF] Tak. Na koniec możemy chyba powiedzieć: wypatrujcie, Moi Drodzy, tych informacji o OKI i podchodźcie do nich z dystansem, jak do wszystkich informacji związanych z propozycjami finansowymi, ale też sami szukajcie wiedzy. Myślę, że patrząc na przekrój wiekowy moich Słuchaczy i na to, kim są, mogę śmiało powiedzieć, że w linkach do tego, 472. odcinka i pod adresem boczemunie.pl/472 znajdziecie również obszerny, bardzo dobrze napisany prostym językiem artykuł Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych. To właściwie dobre abecadło OKI bez tajemnic, więc odsyłamy również tam, bo to kawał dobrej treści przygotowanej przez instytucję, na której powinno nam wszystkim zależeć.

No i oczywiście zapraszamy na blog Finaxa, gdzie pewnie, jak zwykle, będzie pojawiać się sporo edukacji.

Grześku, gdybym miał Cię zapytać o jedną rzecz na 2027 rok w ogóle, w kontekście inwestowania i tego, gdzie teraz jesteśmy – to pytam: co by to było i na czym najbardziej Ci zależy w przyszłym roku?

[GRZEGORZ] Powiem dwie, wbrew temu, o co poprosiłeś. Pierwsza dotyczy stricte OKI i nawiązuje do tego, co powiedziałeś: nie bójmy się OKI, tylko zastanówmy się, gdzie i jak możemy je wykorzystać. Bo podatki – jak to się mówi, są dwie rzeczy, które na pewno będą – podatki będą. Jeśli więc tylko możemy się gdzieś przed nimi schować, jak najbardziej trzeba to wykorzystywać. A druga rzecz, może nie tylko na przyszły rok, ale tak naprawdę na dłużej. Powtórzę się, bo to już padło, ale jeśli chodzi o inwestycje i naszą finansową przyszłość: niepodejmowanie ryzyka jest największym ryzykiem.

[KRZYSZTOF] Mogę tylko powiedzieć, że się z tym zgadzam, i potwierdzam to na swoim przykładzie. Moi Drodzy, jeśli chcecie zapoznać się z ofertą Finaxa przygotowaną specjalnie dla Słuchaczy tego podcastu, zapraszam na finax.tech/boczemunie – tam ją znajdziecie. Tobie, Grzegorzu, serdecznie dziękuję. Dziękuję za cierpliwość do mojej dociekliwości. Myślę jednak, że mogę powiedzieć, iż w jakimś stopniu reprezentuję ogół klientów z głównej grupy docelowej OKI, mimo że już jestem na rynku. Uważam, że właśnie takie pytania trzeba będzie zadawać, żeby OKI stawało się proste i przejrzyste dla każdego, a nie tylko spijać śmietankę, że oto mamy świetny produkt bez podatku Belki. Głęboko w to wierzę i dziękuję za dziś.

[GRZEGORZ] Od tego tu jesteśmy. Dzięki, Krzysztof.

[MUZYKA]

Raz jeszcze, na koniec, żeby nie umknęło. Przypominam, zostaw na [Apple Podcasts](#) lub na [Spotify](#) taką liczbę ★ gwiazdek, jaką uznasz za stosowną.

Do usłyszenia w kolejnym odcinku, a za dziś bardzo dziękuję.

[MUZYKA CICHNIE – KONIEC ODCINKA]