20.11.2026 r.

# #477

TRANSKRYPT ODCINKA

## OIPEE, czyli roaming dla emerytury

Partnerami tego podcastu są: iDream.pl oraz EcoFlow.
Partnerem dodatkowym tego odcinka został Finax – robo-doradca inwestycyjny, dzięki któremu swoją pasję do technologii możesz także ulokować w OIPEEE, 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! Jak to u mnie bywa pod koniec roku, w tym miesiącu pojawiają się rozmowy o finansach – zresztą w ubiegłym miesiącu również była jedna. Dlaczego? Bo to temat szalenie ważny, w co osobiście głęboko wierzę, a samo narzekanie choćby na poziom edukacji finansowej w Polsce niczego nie zmieni, jeśli sami nie weźmiemy się za to od podstaw. Ile mogę, tyle dokładam od

siebie, żeby to zmienić. Wiedząc, że te odcinki spotykają się z dobrym odbiorem u większości z Was, i znając historie tych, którzy także dzięki nim coś zmienili w swoich domowych finansach, w tym roku nie mogło być inaczej.

Tej jesieni rozmawialiśmy już o OKI, czyli o osobistym koncie inwestycyjnym – nowym produkcie dla Polaków, bez podatku Belki, który ruszy w styczniu. Link do tego odcinka znajdziecie w opisie aktualnie słuchanego, więc jeśli ktoś jeszcze nie słuchał, zachęcam do nadrobienia. A dzisiaj wracamy do produktu, który działa w Polsce już 3 lata, a jednocześnie jest jedną z najsłabiej rozumianych opcji w całym naszym trzecim filarze – w całym, można by teraz powiedzieć, panteonie produktów, które możemy wybrać, myśląc choćby o emeryturze – i wciąż ma nad Wisłą tylko jednego dostawcę. Mowa oczywiście o OIPE, czyli ogólnoeuropejskim indywidualnym produkcie emerytalnym, albo prościej: europejskiej emeryturze. O niej właśnie dziś pogadamy, choć z innego niż podstawowy punktu widzenia.

Pomysł na ten odcinek jest, tak sądzę, jednocześnie bardzo prosty i bardzo ambitny. Oszczędzanie na emeryturę w jednym produkcie, a potem zmiana kraju zamieszkania, na przykład z Polski na inny, nie musi wiązać się z zaczynaniem od zera. Może, ale nie musi. Jak więc działa roaming dla emerytury odkładanej właśnie w ramach OIPE? Czy rzeczywiście działa? O to będę dziś pytał mojego gościa.

Zanim go Wam przedstawię, jeszcze tylko krótka informacja: zajrzyjcie do opisu tego odcinka. Znajdziecie tam namiary na wszelkie osoby, rzeczy i inne odcinki, o których będzie dziś mowa. Sprawdźcie też, czy to coś dla Was, mój okołotechnologiczny newsletter, który niezmiennie wysyłam w każdą sobotę o poranku.

A moim i Waszym gościem, który pomoże mi zagłębić się w meandry scenariusza „Mam już OIPE, mam już całkiem sensowny kapitał, a tu nagle życie skręca w innym kierunku i chcę zmienić nie tylko rezydencję podatkową, ale i miejsce zamieszkania”, czyli w odpowiedzi na wszystkie moje dzisiejsze pytania, jest Paweł Szczerbak z Finax Polska. Cześć, Paweł, witaj w tym podcaście.

[PAWEŁ] Cześć, dzień dobry.

[KRZYSZTOF] Moi Słuchacze znają już Finaxa od ładnych paru lat z wcześniejszych odcinków, ale Ciebie jeszcze nie znają. W tym roku postanowiłem poprosić Przemka o nowe osoby do moich finansowych odcinków i Ty jesteś kolejną z nich. Poproszę

Cię więc, żebyś powiedział, kim jesteś na co dzień i czym zajmujesz się w Finax, ale miejsce na trochę prywaty też tu jest.

[PAWEŁ] Dziękuję za zaproszenie. W Finax odpowiadam za rozwój biznesu, czyli na co dzień zajmuję się edukacją finansową i współpracą z partnerami, a przede wszystkim popularyzacją długoterminowego inwestowania. To trochę mój konik, bo bardzo bliskie są mi tematy emerytalne, a z drugiej strony Polska ma przed sobą olbrzymie wyzwania demograficzne. Rozmawiając z ludźmi, bardzo często widzę, że nie chodzi o to, że nie mają w co inwestować albo brakuje produktów. Dużą rolę odgrywa tu kwestia zaufania i znalezienia rozwiązania, które będzie aktualne przez 20–30 lat. W Finax staramy się budować właśnie takie rozwiązania. Stąd pomysł na OIPE, bo to doskonały przykład stworzenia czegoś, co łączy pasywne inwestowanie, czyli to, co Finax robi od zawsze, z mobilnym stylem życia Europejczyków. To coś, co pozwala ludziom patrzeć na odkładanie pieniędzy przede wszystkim w długim terminie.

[KRZYSZTOF] Dobrze, że podkreślasz ten aspekt zaufania, w ogóle zaufania społecznego. Bo kiedy w bańce – dotyczy to też technologii, mojego głównego tematu – czy to technologicznej, czy finansowej, dyskutujemy w podcastach, na blogach i w różnych innych miejscach, co jeszcze inaczej ułożyć w naszych domowych konfiguracjach, setupach czy budżetach, to wszystkie te dyskusje toczą mniej więcej osoby, które w większości interesują się danym tematem. Fajnie się tego słucha, fajnie spijać sobie śmietankę i podpowiadać nowe rozwiązania – oczywiście z zastrzeżeniem, że nikt za nic nie bierze odpowiedzialności, to oczywiste.

Ale kiedy spojrzymy szerzej, poza naszą bańkę, finansową czy technologiczną, okazuje się, że przeciętny człowiek zapytany na ulicy, żeby wymienił wszystkie dostępne w Polsce produkty emerytalne – albo, jak często pytamy w bańce, parasole inwestycyjne – to, jak to się mówi, trochę hashtag nikogo, nie? Warto też o tym mówić, bo brak zaufania społecznego bierze się również trochę z niewiedzy, trochę z braku energii. Tylko że, jak powiedziałem we wstępie, narzekanie na brak edukacji niczego nie zmieni, jeśli w ramach bańki dalej będziemy mówili skomplikowanym językiem, dostępnym tylko dla nas, i tak naprawdę trochę wykluczali innych z tej gry. Tak bym to ujął. Dzięki więc za ten aspekt – zaufanie społeczne jest w ogóle wyzwaniem w Polsce w różnych obszarach, tak sobie myślę. Prywatnie też.

[PAWEŁ] Na pewno tak.

[KRZYSZTOF] Działasz też w Finax przy Financial Wellness Index. Rozmawiałem więcej na ten temat z Klaudią, ale kiedy, badając ten Wasz wskaźnik dobrostanu i wiedzy finansowej Polaków i Polek, pytacie, jak dziś czują się ludzie w Polsce, myśląc o swojej emeryturze, to co Wam najbardziej wychodzi? Właśnie zaufanie, brak edukacji czy może coś innego?

[PAWEŁ] Gdybym miał to krótko podsumować, powiedziałbym, że dominuje niepewność. Coraz więcej osób rozumie i zdaje sobie sprawę, że emerytura z ZUS-u, czyli z państwowego systemu, może być znacząco niższa niż to, co zarabialiśmy. Coraz więcej ludzi rozumie też – trochę w przeciwieństwie do tej niepewności – że budowanie własnego kapitału emerytalnego staje się już niezbędne, konieczne. Upatrywałbym więc problemu nie w braku świadomości, tylko w tym, że ludzie często odkładają na później decyzję o rozpoczęciu oszczędzania.

Jak powiedzieliśmy, większość ludzi rozumie, że emerytury będą niższe. Z Financial Wellness Index, który prowadzimy i na który się powołujesz, wychodzi nam, że tak: ludzie martwią się o przyszłość i odkładają decyzję o oszczędzaniu. To swego rodzaju paradoks, bo wiedzą – to powszechnie znany problem – że przez kilkanaście czy kilkadziesiąt lat będą mieli do czynienia z niskimi emeryturami, a mimo to nie budują kapitału regularnie. Z jednej strony istotna jest tu edukacja, a z drugiej pokazanie, że nawet niewielkimi krokami, niewielkimi regularnymi wpłatami, dzięki działaniu procentu składanego, możemy na koniec uzbierać bardzo znaczące środki, które będziemy mogli wykorzystać.

Gdybyśmy mieli odnieść się do prognoz – zarówno ZUS-u, jak i europejskich – to stopa zastąpienia mniej więcej w roku 2060 może spaść nawet do około 25%. Oznacza to, że jeśli ktoś dzisiaj zarabia 10 tysięcy złotych, to po przejściu na emeryturę dostanie dwa i pół tysiąca złotych. Na tym polega stopa zastąpienia. Możemy z tego wyciągnąć jeden zasadniczy wniosek, który bardzo mocno bym tu podkreślił: trzeci filar i wszystkie rozwiązania, które się w nim znajdują, to nie luksus ani coś, co możemy kiedyś zacząć. To konieczność i nasze dobrodziejstwo, z którego im szybciej skorzystamy, tym lepiej.

[KRZYSZTOF] Powiedziałeś o szacunkach, które mówią przeciętnemu Polakowi: okej, jeśli masz teraz, licząc tak na oko, 30 lat do emerytury i zarabiasz X, to dostaniesz cztery razy mniej – oczywiście bez uwzględnienia inflacji, o której nie

wiemy, ile wzrośnie do tego czasu. To faktycznie potrafi przerażać. Wydaje mi się więc cenne zdanie, które wypowiedziałeś, czyli że Polacy już wiedzą, że ten problem istnieje. Wiemy o tym dzięki marketingowi – czy to blogosfery finansowej, czy różnych instytucji finansowych, które dużo na nim zarobiły. Można by powiedzieć: marketingowi dosyć nieciekawych nadchodzących czasów, dzięki któremu mogą oferować różne lepsze lub gorsze produkty finansowe. Tyle tylko, że ten marketing bardzo często nie zakłada dzielenia się wiedzą o oferowanych produktach, a jedynie ich sprzedaż. Trudno oczekiwać, żeby firma, mam na myśli instytucję finansową, nie zarabiała. Ale z drugiej strony trudno też oczekiwać, żeby klient przychodził do niej odważniej i z większym kapitałem, jeśli nie będzie do końca rozumiał, w co pakuje pieniądze.

[PAWEŁ] O tym właśnie rozmawiamy.

[KRZYSZTOF] Tak, mamy więc do czynienia trochę z paradoksem, nie? I to typowym dla życia akurat w tym, a nie innym kraju, bo nie dotyczy to tylko finansów. Pytanie, co z tym zrobić. Jasne, w tym podcaście na to nie odpowiemy ani nie damy złotego środka, ale Wy jako instytucja finansowa na pewno też nosicie edukację na sztandarach – oczywiście w swojej skali – od samego początku,
co sobie cenię i w czym staram się Wam pomagać. Natomiast tak sobie jeszcze myślę o nastrojach społecznych, o których powiedziałeś. Moim zdaniem wynikają one też trochę z klęski urodzaju, bo w ostatnich dwóch dekadach bardzo szybko przybyło w Polsce produktów emerytalnych.

[PAWEŁ] Przybyło.

[KRZYSZTOF] Każdy z nich jest większym lub mniejszym sukcesem i każdy wzbudził większe lub mniejsze kontrowersje – mam tu na myśli PPE czy PPK, tak? Do tego zaraz wchodzi OKI, z którym nie wiadomo, jak będzie, i które dodatkowo nie jest produktem emerytalnym.

[PAWEŁ] Na pewno nie.

[KRZYSZTOF] No właśnie, ale w społecznym rozumieniu będzie kolejnym parasolem. I to wraca trochę jak bumerang, nie? Przeciętny Polak już rozkłada ręce i mówi: „Kurczę, dobra, to dlaczego w ogóle muszę się nad tym zastanawiać? Skoro w państwie jest taki dobrobyt, że mogę przebierać w optymalizacjach podatkowych od Sasa do lasa, tylko że nic o nich nie wiem?”. To też ciekawe i warte poruszenia.

[PAWEŁ] Na pewno, na pewno. Tak jak powiedziałeś w kontekście OKI: pojawia się kolejny trzyliterowy produkt, czy rozwiązanie, o którym w zasadzie już dużo się mówi. To dobrodziejstwo, jak powiedziałem, jest z jednej strony trochę przekleństwem urodzaju, ale z drugiej strony możemy na to spojrzeć tak, że każdy znajdzie coś dla siebie. Bo wszystkie te produkty zapewniają możliwość odkładania pieniędzy w długim horyzoncie czasowym, ale każdy z nich funkcjonuje zupełnie inaczej.

[KRZYSZTOF] Tak, i to idealny moment, żeby przejść do OIPE, czyli akronimu, który mam wrażenie, że jest z nich wszystkich najmniej znany.

[PAWEŁ] I najdłuższy.

[KRZYSZTOF] Nie, bo jest jeszcze IKZE…

[PAWEŁ] A, też cztery litery, faktycznie.

[KRZYSZTOF] Tak jest. …które też nie jest jakoś turbopopularne nad Wisłą, a jeśli już się kojarzy, to raczej negatywnie, ze względu na ograniczenia – choć tak naprawdę wiadomo, co dla kogo. Natomiast OIPE jest bez dwóch zdań najmniej znany. Choćbyście w Finax nie wiem ile zrobili, pewnie tak wyjdzie w badaniach. Ale tłumaczmy, czym jest OIPE dla kogoś, kto zna powiedzmy IKE ze słyszenia, a PPK albo nie ma, bo się boi, albo ma i stwierdza, że to już wszystko, czego potrzebuje.
A IKE zna, bo pojawia się ono na większości plakatów, nie?

[PAWEŁ] Dokładnie, dokładnie. A IKE na przykład nie ma, bo ciągle się waha – to też może być przyczyna. OIPE rzeczywiście siłą rzeczy nie może być mocno popularne, bo, jak powiedziałeś, jego historia w Polsce to trzy lata. Gdybyśmy odnieśli się choćby do najstarszego produktu emerytalnego, czyli PPE, którego historia liczy już ponad dwadzieścia lat, to wiadomo, że popularność OIPE jest na pewno niższa.

Jak najprościej wytłumaczyć, czym jest OIPE? IKE, jak wspomniałeś, jest znane. Działa w ten sposób, że pozwala korzystać ze zwolnienia z podatku od dochodów kapitałowych, czyli naszego słynnego podatku Belki, jeśli spełnimy warunki ustawowe. Najprościej mówiąc, OIPE jest dokładnie tym samym co IKE – to jego odpowiednik, ale stworzony nie na bazie kraju, tylko Unii Europejskiej. Unia napisała

dyrektywę, bo też widzi konieczność, po pierwsze, popularyzowania jakiegoś unormowanego odkładania na emeryturę.

Ale dodatkowo, w odróżnieniu od IKE, podstawową zasadą OIPE jest mobilność w ramach Unii Europejskiej. OIPE zaprojektowano z myślą o kimś, kto dzisiaj mieszka w Warszawie, za pięć lat przeprowadza się do Dublina, potem mieszka w Berlinie, a na emeryturze wraca do Polski i mieszka w Krakowie. Dotychczasowe produkty emerytalne w ogóle nie nadążały za takim schematem. I dlatego OIPE, choć tak naprawdę jest produktem bardzo podobnym do IKE, daje nam możliwość korzystania z niego w różnych krajach. Kiedy się przeprowadzamy, nie musimy zamykać konta i możemy dalej oszczędzać.

[KRZYSZTOF] Zaraz powiemy o szczegółach, bo tam trochę…

[PAWEŁ] Tak, oczywiście powiemy więcej, bo aspektów jest oczywiście o wiele więcej. Natomiast ogólna idea jest taka, że OIPE to produkt stworzony przez Unię Europejską, żebyśmy mogli odkładać na emeryturę, przeprowadzając się z jednego kraju do drugiego.

[KRZYSZTOF] Brzmi to jak produkt uszyty dla cyfrowych nomadów. To było popularne.

[PAWEŁ] Trochę tak.

[KRZYSZTOF] Ten boom miał miejsce powiedzmy dekadę temu, trzymając się faktów. Wydaje się, że cyfrowi nomadzi pojawili się mniej więcej tuż przed pandemią, ale to nie do końca prawda, bo globalnie ten trend trwa już prawie dekadę.

[PAWEŁ] Mijają lata, dokładnie.

[KRZYSZTOF] Jak nie dłużej. W Polsce nigdy nie było o tym jakiejś świadomości społecznej, pomijając kolejną bańkę, czyli influencerów podróżniczych – turbopopularnych. Ale nawet w tej bańce za wiele o OIPE nie słyszę, a akurat śledzę różnych blogerów podróżniczych i zawsze się zastanawiam: kurczę, dlaczego, nie? Wydaje mi się, że to, że jesteście na razie jedyną instytucją, jest dobre, ale jest też trochę klątwą całego OIPE. Bo choćby nie wiem, co Finax zrobił, jest robodoradcą. To ma ogromne zalety, bo zbudowaliście portfele tak,

a nie inaczej – w dobrym tego słowa znaczeniu, w dobrej wierze wobec inwestującego – i żeby inwestowanie było jak najprostsze dla osoby mobilnej, przemieszczającej się w ramach Unii czy globalnie. To niebywale duża zaleta OIPE w Finax. Ale właśnie dlatego, że nie ma żadnej innej propozycji niż robodoradztwo, trochę ogranicza to marketing i mówienie o samym OIPE. Ale jest, jak jest. Trzymamy kciuki, żeby pojawiła się konkurencja, bo ona oczywiście jest dobra dla szerokiego rynku i na koniec dnia dla nas jako inwestorów indywidualnych.

[PAWEŁ] Nawet z punktu widzenia edukacji.

[KRZYSZTOF] Dokładnie, nawet z punktu widzenia edukacji. Z konkurencją zawsze pojawia się inna narracja. Ktoś wpadnie na to, jak o tym opowiedzieć inaczej, może lepiej, dla konkretnej niszy, a ta nisza może ponieść wieści dalej, nie? Bardzo, bardzo dzięki, że to mówisz, bo to się pomija, a jest szalenie istotne. Dobra.

Mamy więc emigrację. Kapitał odkładany na razie – a musimy się tego trzymać na dzień nagrania odcinka, czyli 9 listopada – w ramach Finaxa, bo tylko tak się na razie da. Powiedzmy, że jest odkładany nad Wisłą od samego startu OIPE w Polsce. Zakładam, że ktoś zgromadził tam całkiem spory kapitał, pięciocyfrowy, a może nawet już sześciocyfrowy, i podejmuje decyzję, że chce wyemigrować.

Czy pojawia się tu kropka, od której powinniśmy narysować dwie strzałki? W lewo – poza Unię albo poza Europejski Obszar Gospodarczy; czy to to samo, zaraz jeszcze odpowiemy. I w prawo – w ramach Unii, czyli na przykład Polska–Szwecja, i tu wszystko się zgadza. A po lewej stronie niech będzie na przykład Polska–Norwegia, i to już może być trochę pod górkę. Jak to wygląda i jak dla Kowalskiego wygląda ta procedura, krok po kroku? Może tak byśmy o tym, Pawle, powiedzieli.

[PAWEŁ] Musielibyśmy spojrzeć na to w kilku aspektach, bo zupełnie inaczej będzie to wyglądało, kiedy ktoś, tak jak powiedziałeś na samym początku, wpłacał w Polsce, zgromadził jakiś kapitał i podjął decyzję o przeprowadzce do innego kraju unijnego. Co się wtedy dzieje z tymi pieniędzmi? Czy muszę cokolwiek z tym robić? Najistotniejsze, wynikające z samej konstrukcji OIPE, jest to, że decyzja o wyprowadzce z Polski nie oznacza konieczności zamknięcia produktu. Kapitał pozostaje zainwestowany, historia wpłat zostaje zachowana, a inwestor może dalej budować emeryturę. Co do zasady sama przeprowadzka nie oznacza też automatycznej utraty praw – mam tu na myśli przepisy o zwolnieniu z podatku od dochodów kapitałowych. Ale zawsze jest jakieś „ale”: na taką sytuację zawsze

należy patrzeć przez pryzmat rezydencji podatkowej i lokalnych przepisów, z którymi mamy do czynienia jako rezydenci danego kraju.

[KRZYSZTOF] Tego, do którego się wybieramy. Ale także Polski, bo te dwie rezydencje prędzej czy później się ze sobą zderzą.

[PAWEŁ] Zderzą się ze sobą, oczywiście. Jeśli więc planujemy przeprowadzkę i dalsze oszczędzanie, powinniśmy się zastanowić i przeanalizować, jakie będą konsekwencje podatkowe. Wyobraźmy sobie, że ta osoba już się przeprowadziła i stwierdziła: okej, podjąłem decyzję, przeprowadziłem się i dalej będę kontynuować OIPE. W zależności od kraju może korzystać z lokalnego subkonta albo kontynuować inwestowanie zgodnie z dostępnymi rozwiązaniami – pod warunkiem, że takie są. Bo musimy powiedzieć, że w zależności od kraju niekoniecznie będziemy mieli możliwość oszczędzania w ramach OIPE. Dyrektywa unijna nałożyła na kraje wspólnoty pewien obowiązek wdrożenia tego produktu na bazie lokalnej, ale oczywiście nie wszystkie kraje to zrobiły. Załóżmy jednak, że wyprowadzamy się do kraju, w którym jest OIPE.

[KRZYSZTOF] To na przykład Szwecja, nie? Tam akurat jest odpowiednik OIPE.

[PAWEŁ] Tak. Jeśli w danym kraju jest OIPE, nie musimy otwierać nowego produktu, nowego programu emerytalnego, tylko możemy kontynuować to, co robiliśmy do tej pory, dostosowując część krajową do miejsca swojej rezydencji. Oczywiście znowu musimy patrzeć na to przez pryzmat podatków, bo na bazie dyrektywy w OIPE obowiązuje zasada, że każde subkonto podlega regulacjom podatkowym kraju, dla którego zostało utworzone. Do tej pory mieliśmy polskie subkonto, więc zachowujemy jego zasady, w tym potencjalne zwolnienie z tak zwanego podatku Belki, jeśli spełnimy warunki. Natomiast nowe wpłaty będą już kierowane na subkonto w kraju zamieszkania i będą podlegały lokalnym regulacjom podatkowym.

Mamy więc dwie zupełnie rozdzielne kwestie podatkowe: uczestnik OIPE buduje swoją historię oszczędzania w różnych jurysdykcjach podatkowych. To, co miał do tej pory w Polsce, nadal pozostaje i podlega polskim preferencjom podatkowym. Natomiast to, co odkłada po przeprowadzce, podlega zupełnie innemu systemowi – korzystamy wtedy z zachęt przewidzianych w przepisach danego kraju, o ile oczywiście są. Jeśli więc ktoś myśli o migracji w obrębie Unii, musi zwrócić uwagę na dwie kwestie. Po pierwsze, czy dostawca OIPE oferuje subkonto dla kraju, do

którego się przeprowadza. A po drugie, jakie są lokalne korzyści podatkowe w tym państwie. To będzie miało największe znaczenie.

[KRZYSZTOF] Czyli jeśli na przykład Finaxa nie ma w danym kraju, to po utracie polskiej rezydencji podatkowej nie będziemy mogli kontynuować wpłat w polskim Finax. Dopóki ją mamy, wpłaty kontynuować możemy. Kiedy ją utracimy, na ten moment nic się z tym kapitałem nie dzieje, ale nie możemy już przesyłać dalszych środków do polskiego Finaxa. A jeśli Finax oferowałby taką usługę w kraju, do którego się wyprowadzamy, to, jak przypuszczam – wyprowadź mnie z błędu, jeśli się mylę – możemy otworzyć tam w Finax, dalej w ramach OIPE, nowe subkonto i kontynuować wpłaty zgodnie z tamtejszymi przepisami i naszą rezydencją.
Pod warunkiem, że Finax tam działa.

[PAWEŁ] Że Finax tam działa, prawda? Bo to jest kluczowe.

[KRZYSZTOF] A jeśli Finaxa by tam nie było? Czy w ramach OIPE jest możliwość przeniesienia środków zgromadzonych dotąd w Polsce z instytucji typu Finax do instytucji działającej w danym kraju, przykładowo w Szwecji? Zakładając, że godzimy się z tym, że wszystko jest okej i zrobione legalnie, i że tracimy w Polsce rezydencję podatkową – czyli wiemy już, że zostajemy, powiedzmy, w tej Szwecji. Robimy, jeśli się da – zaraz odpowiesz – ten transfer. I co się dzieje z podatkiem Belki?

[PAWEŁ] Sytuacja jest taka, że zawsze, kiedy dokonujemy transferu czy wypłaty z konta OIPE, musimy się liczyć z tym, że zostanie pobrany podatek Belki, bo nie spełniliśmy obowiązującego w Polsce warunku ustawowego dla OIPE, czyli odkładania pieniędzy do 60. roku życia. Transferu jako takiego nie moglibyśmy tu więc zrobić. Musielibyśmy te pieniądze po prostu wypłacić z OIPE.

[KRZYSZTOF] I wpłacić na nowe OIPE.

[PAWEŁ] I wpłacić na nowe, tak, i zacząć odkładać od nowa.

[KRZYSZTOF] Dobra, kolejne, pogłębiające pytanie. Powiedzmy, że ktoś utracił polską rezydencję podatkową i żyje sobie w tej Szwecji długo, po sześćdziesiątce, ale do momentu utraty rezydencji w Polsce coś tam na OIPE zgromadził. Przez te wszystkie, liczne lata – zakładając na przykład, że Finax dalej będzie mu prowadził portfel – procent składany zrobi swoje i wypracuje się jakiś zysk. Czy kiedy skończy

sześćdziesiątkę, spełnia w takim razie warunki ustawowe, czy żeby je spełnić, musi odzyskać polską rezydencję podatkową?

[PAWEŁ] Musi odzyskać polską rezydencję podatkową i spełnić dwa warunki związane z OIPE. Pierwszy to ten, o którym powiedziałem, czyli ukończenie 60. roku życia. Drugi to dokonywanie wpłat na OIPE w co najmniej pięciu latach kalendarzowych. Jeśli więc odzyska polską rezydencję podatkową, może w Polsce skorzystać z tej – oczywiście polskiej – części.

[KRZYSZTOF] Bez podatku Belki, bo spełnił warunki…

[PAWEŁ] Wtedy już bez podatku Belki, tak jest.

[KRZYSZTOF] Tak jest, dobra. To mamy załatwione. Wszystko to dotyczyło krajów, które są w pełni członkami Unii Europejskiej i w których działa OIPE. Weźmy teraz kraje – śledząc informacje geopolityczne, wiemy, że może ich przybywać – które formalnie w Unii nie są. W tym momencie takim krajem jest chociażby Norwegia, która formalnie nie należy do Unii Europejskiej, ale należy do – jak to się dokładnie nazywa, wyleciało mi z głowy, wybacz – Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

[PAWEŁ] EOG, tak jest, dokładnie.

[KRZYSZTOF] Co do zasady nie ma tam OIPE. W moim rozumieniu ma więc tu zastosowanie to, co powiedziałeś: dopóki mamy rezydencję w Polsce, możemy wpłacać na OIPE – nawet jeśli będziemy mieli dwie rezydencje, norweską i polską. Kiedy ją utracimy, ma uzasadnienie wszystko, co omówiliśmy wcześniej, ale bez dostawcy OIPE w Norwegii nic dalej z tym nie zrobimy. Jedyna możliwość dotycząca zgromadzonego dotąd kapitału to taka, że możemy do niego wrócić bez płacenia podatku Belki, ale tylko wtedy, gdy po sześćdziesiątce odzyskamy polską rezydencję podatkową i spełnimy wszystkie pozostałe warunki polskiego ustawodawstwa. Czy dobrze rozumiem ten scenariusz?

[PAWEŁ] Dokładnie tak. Dokładnie tak. I to w gruncie rzeczy pokazuje też, że te pieniądze nam nigdzie nie uciekną. Jeśli zdążyliśmy już coś zainwestować, te pieniądze nadal są na naszym koncie i nadal pracują. Jeśli wrócimy, oczywiście dalej będą dla nas dostępne, razem z wypracowanym zyskiem.

[KRZYSZTOF] Tak jest. Dobrze, to już naprawdę rzuca dużo światła na to, jak faktycznie działa OIPE, czyli ten roaming dla emerytury. Warto zdać sobie sprawę, że zanim podejmiemy jakieś kroki, dobrze jest wiedzieć o tych rzeczach, choćby związanych z Belką. Myślę, Paweł, że na pewno warto też skonsultować się z prawnikiem specjalizującym się w podatkach, żeby precyzyjnie ustalić, gdzie faktycznie możemy mieć rezydencję podatkową. Bo może się okazać, że przez kilka lat pobytu możemy mieć dwie rezydencje, jedną, a możemy też zostać rezydentami podatkowymi tylko w Polsce – to również jest możliwe.

[PAWEŁ] Tak, przypadków jest bardzo dużo. To kwestia bardzo indywidualna.

[KRZYSZTOF] Tak, kwestia także firmy, tego, gdzie pracujecie po przeprowadzce i przed nią, i tak dalej. I będzie dotyczyła nie tylko OIPE, ale tak naprawdę większości spraw związanych z inwestowaniem. Moim zdaniem, Paweł – wyprowadź mnie z błędu, jeśli się mylę – taka konsultacja jest konieczna i absolutnie warta każdych pieniędzy, bo jeśli…

[PAWEŁ] Jeśli dokonujemy tak radykalnego kroku jak zmiana miejsca zamieszkania, zawsze musimy uwzględnić wszystkie aspekty. Jak powiedziałeś, to jeden z nich, i to szalenie istotny.

[KRZYSZTOF] Tak, i na pewno, Moi Drodzy, nie warto na tym oszczędzać. Bo brak precyzyjnie ustalonej rezydencji podatkowej albo możliwości jej ustalenia w pierwszych latach życia w nowym kraju będzie miał ogromne znaczenie w perspektywie dekad – zakładając, że to faktycznie na serio. Warto też o tym mówić. Wracając trochę do początku naszej dzisiejszej rozmowy, Paweł: tym bardziej utrudnia to marketing OIPE. Bo wyobrażam sobie, że nawet gdyby influencerzy podróżniczy zaczęli o tym dłużej mówić, prędzej czy później musieliby o tym powiedzieć – w komentarzach czy w osobnych materiałach – i nagle z roamingu dla emerytury robi się: okej, roaming dla emerytury, ale doczytaj wszystkie gwiazdki, nie? Chciałoby się powiedzieć, że to normalne, a z drugiej strony jest to szalenie istotne i wydaje mi się, że tego też brakuje. Bo to, że pojawiają się gwiazdki, nie oznacza, że od razu trzeba się pakować i uciekać, nie? Wiesz, o co chodzi.

[PAWEŁ] Gwiazdki na pewno się pojawią, bo mamy do czynienia z produktem dość skomplikowanym, choćby z punktu widzenia prawa podatkowego. To jeden z aspektów, który, jak już powiedzieliśmy, bardzo mocno komplikuje nam sytuację. Jeśli więc nie gwiazdki, to znaki zapytania na pewno się pojawią i na część z nich

pewnie będziemy mogli sami sobie odpowiedzieć. Ale tak: po pierwsze musimy sprawdzić, czy mamy dostęp do lokalnego subkonta. Po drugie to, co już powiedzieliśmy, czyli kwestie podatkowe. Po trzecie, jak w danym kraju opodatkowane są przyszłe wypłaty. Bo OIPE to produkt długoterminowy: oszczędzamy dzisiaj, a wypłacamy za kilkanaście czy kilkadziesiąt lat.

[KRZYSZTOF] I od razu zrobię przecinek: wypłacając w Polsce, będąc nadal rezydentem nowego kraju, bo na przykład zapuściliśmy tam korzenie i tak dalej, jest raczej większa niż mniejsza – a właściwie prawie stuprocentowa – szansa,
że zapłacimy nie tylko podatek w Polsce, ale, jeśli będziemy mieli drugą rezydencję, także podatek w nowym kraju, w którym zapuściliśmy korzenie. Bo przecież majątek liczy się w skali całego świata, nie?

[PAWEŁ] Tak, ale w ramach Unii mamy podpisane umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania. Jeśli to kraj unijny, te mechanizmy muszą zadziałać tak, żebyśmy właśnie nie zapłacili tego podatku podwójnie.

[KRZYSZTOF] I teraz uwaga, to bardzo ważne. O ile na przykład w takim kraju jak Szwecja tego podatku nie zapłacimy, o tyle logika podpowiada Wam: okej, a w takim kraju jak Norwegia pewnie zapłacimy. Otóż nie, bo akurat z Norwegią też jest to podpisane.

[PAWEŁ] Mamy podpisane, tak, dokładnie tak.

[KRZYSZTOF] …a takich umów będzie przybywać. W związku z powyższym też zmierzam do tego, że…

[PAWEŁ] Im bardziej zagłębimy się w temat, tym więcej będziemy mieli takich pytań.

[KRZYSZTOF] I dlatego zmierzam też do tego, że w Polsce, oprócz trąbienia o tym, że mamy kolejne dostępne akronimy i ile to nie można zarobić na jakimś jednym ETF-ie, warto też w edukacji – przynajmniej tego bym sobie życzył na najbliższe lata
– trochę odwrócić wajchę, czyli paradygmat narracji „boję się, bo stracę”. Na zasadzie: dlaczego się boję? Może na przykład tak naprawdę boję się tego, że trzeba czytać umowy? To żadne odkrycie Ameryki, wystarczy zobaczyć statystyki, czy Polacy czytają umowy na telefon, nie mówiąc już…

[PAWEŁ] Wiadomo, że nie czytają, tym bardziej że umowy są długie, skomplikowane i mają drobny druczek na każdej stronie.

[KRZYSZTOF] Więc tak sobie myślę, że to też ogromne wyzwanie i warto…

[PAWEŁ] Na pewno. To kwestia dalszej edukacji, bo mamy do czynienia z OIPE, który ma 3 lata. Im dłużej będzie istniał i im więcej osób będzie w niego inwestowało, tym więcej będzie się pojawiało pytań.

[KRZYSZTOF] Tak, dokładnie tak. A kiedy dojdzie nowy dostawca, pytania będą się tylko mnożyły.

[PAWEŁ] Będą się mnożyły, oczywiście. I bardzo dobrze, bo im więcej pytań na rynku, tym większa edukacja. To działa zupełnie automatycznie.

[KRZYSZTOF] Tak, i tym częściej pojawia się to na konferencjach, także dla inwestorów, którzy nic nie wiedzą o inwestowaniu, a takich konferencji jest nad Wisłą coraz więcej. Akurat tu mamy się czym pochwalić, żeby nie było tak bardzo negatywnie. Warto wybierać się na tego typu wydarzenia, bardzo często darmowe. Nie po to, żeby od razu wyjść z portfelem inwestycyjnym, ale czytacie kogoś, słuchacie kogoś, nie wiem…

[PAWEŁ] Poznać tę osobę na żywo, posłuchać, spotkać się, oczywiście. Porozmawiać, tak.

[KRZYSZTOF] Porozmawiać w kuluarach z ludźmi takimi jak Wy, którzy też nic nie wiedzą i też mają poczucie, że zaczynają za późno. Bo to nie jest tak, że jesteście jedynym takim przypadkiem. Takich osób jest więcej, niż mniej, nie? Warto też zdawać sobie z tego sprawę, szukać takich osób i nie bać się rozmawiać o tym otwarcie. Dobrze, Paweł, myślę, że wyciągnęliśmy dziś bardzo dużo społecznych tematów i nie ukrywam, że na tym mi zależy…

[PAWEŁ] Ale emerytura to temat społeczny, to jest temat społeczny.

[KRZYSZTOF] Otóż to, otóż to. To nie jest tylko temat…

[PAWEŁ] Stricte finansowy, dokładnie.

[KRZYSZTOF] Stricte finansowy. To temat ludzki, tak bym powiedział, tak jak pieniądze są tematem ludzkim, nie? Przekona się o tym każdy, kto przeżył pierwszą bessę w swoim inwestorskim życiu, nie?

[PAWEŁ] Dokładnie, dokładnie.

[KRZYSZTOF] Warto to podkreślać i warto o tym mówić. Dobrze, Paweł, ponieważ ten odcinek ukaże się pod koniec listopada, jeśli nie w grudniu – w chwili nagrywania nie znamy jeszcze dokładnej daty – w każdym razie bliżej niż dalej końca roku: czego życzyć Tobie prywatnie na 2027 rok i oczywiście Wam jako Finaxowi?

[PAWEŁ] Z perspektywy Finaxa na pewno wzrostu liczby klientów. I na pewno większego upowszechnienia wiedzy o długoterminowym inwestowaniu, we wszystkich jego aspektach. Nie mówimy tu tylko o OIPE, ale o wszystkich… o tym, że w ogóle trzeba zacząć odkładać na przyszłą emeryturę, bo stopa zastąpienia, o której mówiliśmy, naprawdę będzie działała na nas negatywnie. A z mojego bardziej osobistego punktu widzenia bardzo bym chciał, żeby jak najwięcej ludzi chciało ze mną rozmawiać o OIPE i o produktach inwestycyjnych, o nowym OKI, które niedługo wchodzi. To tematy, o których bardzo lubię rozmawiać z ludźmi. Jeśli naprawdę będę miał audytorium, bardzo chętnie porozmawiam o ich różnych aspektach.

[KRZYSZTOF] Ze swojej strony mogę Ci to obiecać. Chciałbym też wiedzieć od Was, Moi Drodzy, czy podoba Wam się, jak opowiada Paweł. Myślę, że na pewno słychać u Ciebie, Paweł, wielką pasję do finansów, a to na naszym inwestorskim rynku rzadko spotykane – żeby nie był to bloger technologiczny, tylko ktoś faktycznie z instytucji finansowej, kto potrafi ciekawie i z żywą energią opowiadać o rzeczach bardzo często mierzonych w dekadach do przodu. W wielu, wielu dekadach, a to już spore wyzwanie. Bardzo Ci za to również od siebie dziękuję. Jesteś tu jak najbardziej mile widziany w przyszłości. Dziękuję pięknie za dziś.

[PAWEŁ] Ja również bardzo dziękuję i do zobaczenia, do usłyszenia w przyszłości.

[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]