

Sylwia Pieńkowska-Kamieniecka

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych,
Katedra Polityki Społecznej i Ubezpieczeń
sylwia.pienkowska@uwm.edu.pl

WYBRANE ASPEKTY DODATKOWEGO OSZCZĘDZANIA EMERYTALNEGO – PERSPEKTYWA BEHAWIORALNA

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie podstaw i założeń behawioralnej teorii oszczędzania oraz ich wpływu na podejmowane przez jednostki decyzje finansowe w zakresie gromadzenia oszczędności na starość. Ponadto wykorzystując wiedzę na temat czynników behawioralnych determinujących decyzje oszczędnościowe, wskazano możliwe rozwiązania ułatwiające jednostkom, w warunkach ograniczonej racjonalności i samokontroli, dokonywanie odpowiednich wyborów w zakresie oszczędzania emerytalnego. Opierając się na założeniach ekonomii behawioralnej, wskazano, że w przeciwieństwie do ekonomii neoklasycznej, ludzie, mając niepełną wiedzę i niepełne informacje, nie postępują racjonalnie. W związku z tym istnieje uzasadniona obawa przed brakiem czy też niedostatecznym lub nieadekwatnym działaniem w zakresie podejmowanych decyzji oszczędnościowych. Decyzje te powinny być zatem wspierane w taki sposób, aby za pomocą odpowiednich rozwiązań i prezentacji wyboru ułatwić dokonywanie odpowiednich wyborów. W ostatnich czasach, jak wskazują doświadczenia międzynarodowe, szczególnie skuteczne jest w tym zakresie projektowanie automatyzmu w programach emerytalnych.

Słowa kluczowe: program emerytalny, czynniki behawioralne, oszczędności, decyzje oszczędnościowe, architektura wyboru.

Klasyfikacja JEL: D14, D19, G02, G23, J26.

SELECTED ASPECTS OF SUPPLEMENTARY PENSION SAVINGS – A BEHAVIORAL PERSPECTIVE

Abstract: The purpose of the paper is to present the basics and behavioral assumptions of the theory of saving and their influence by financial decisions in the area of savings for old age. In addition, using the knowledge of behavioral factors determining saving decisions, helped to identify the possible solutions to help individuals, in the conditions of rationality and limited self-control, making appropriate choices in terms of pension savings. Based on the assumptions of behavioral economics, it can be pointed out that, in contrast to neoclassical economics, people are not rational and all-knowing. Therefore, there is a reasonable apprehension of a lack of, or insufficient, or inadequate action in terms of decision making. These decisions should be therefore supported in such a way, that using appropriate solutions choice architecture makes it easier for them to make appropriate choices. In recent times particularly effective has been implementing auto enrollment in pension programs.

Keywords: pension program, behavioral factors, savings, saving decisions, choice architecture.

Wstęp

Obecnie wiele krajów na świecie dotyka tzw. kryzys oszczędności emerytalnych [Rhee i. Boivie 2015, s. 2], bowiem społeczeństwa mają coraz niższe i coraz częściej nieadekwatne do potrzeb oszczędności emerytalne. Jedną z przyczyn takiego stanu jest przejście z systemu zdefiniowanego świadczenia na system zdefiniowanej składki [Benartzi i Thaler 2013, s. 1152]. Dotyczy to systemów emerytalnych bazowych, jak i dodatkowych, co jest obserwowane np. w pracowniczych programach emerytalnych. W Stanach Zjednoczonych, gdzie w okresie ostatnich kilku dekad wyraźna jest tendencja spadkowa liczby funkcjonujących planów zdefiniowanego świadczenia na rzecz planów zdefiniowanej składki (z 33% udziału w rynku zakładowych programów emerytalnych w 1975 r. do 7% w 2011 r.) [Private 2013, s. 2], odsetek pracowników zagrożonych ryzykiem nieposiadania dochodów na poziomie zapewniającym utrzymanie dotychczasowego standardu życia znacznie się zwiększył (z 31% w 1983 r. do 51% w 2009 r.) [Munnell, Webb i Golub-Sass 2009, s. 2]. Wobec obniżającego się poziomu świadczeń z obowiązkowych systemów emerytalnych konieczne jest zatem dodatkowe oszczędzanie emerytalne. Oszczędzanie to jest determinowane wieloma czynnikami. Poza wysokością stóp zastąpienia z systemów bazowych istotne są m.in.: zamożność obywateli, wiedza, świa-

domość emerytalna i finansowa, zaangażowanie pracodawców, przejrzystość, prostota i efektywność oferowanych produktów, zachęty podatkowe [Rutecka i in. 2014, s. 8; Pieńkowska-Kamieniecka i Walczak 2016, s. 593], marketing społeczny, edukacja i trening finansowy oraz sposób przekazywania informacji [Crossley, Emmerson i Leicester 2012, s. 5]. Coraz większego znaczenia nabiera przy tym aspekt behawioralny oszczędzania. W klasycznej teorii oszczędzania zakłada się, że oszczędzanie jest wynikiem racjonalnych decyzji optymalizujących zyski i straty [Swacha-Lech 2012, s. 126]. Wykorzystanie perspektywy behawioralnej w decyzjach emerytalnych może powodować niestabilność, brak preferencji, stosowanie heurystyk do rozwiązywania problemów, niespójne wybory w zależności od prezentacji informacji, zbyt dużą pewność siebie czy też bierność w podejmowanych działaniach i in. [Chłoń-Domińczak, Kawiński i Stańko 2013, s. 30–31].

Celem artykułu jest przedstawienie podstaw i założeń behawioralnej teorii oszczędzania oraz ich wpływu na podejmowane przez jednostki decyzje finansowe w zakresie gromadzenia oszczędności na starość. Ponadto wykorzystując wiedzę na temat czynników behawioralnych determinujących decyzje oszczędnościowe, wskazano możliwe rozwiązania ułatwiające jednostkom, w warunkach ograniczonej racjonalności i samokontroli, dokonywanie odpowiednich wyborów w zakresie oszczędzania emerytalnego.

1. Podstawowe założenia behawioralnej teorii oszczędzania

W dodatkowych planach emerytalnych zdefiniowanej składki decyzje oszczędnościowe dotyczące, ile i jak oszczędzać, podejmują ich uczestnicy. Niewątpliwie programy te, poprzez szeroki wybór i elastyczność rozwiązań, oferują wiele możliwości i korzyści dla oszczędzających, jednak wynikająca z nich atrakcyjność wiąże się też z większą odpowiedzialnością samego oszczędzającego za podejmowane w tym zakresie decyzje. Tymczasem tylko nieliczne jednostki potrafią oszacować optymalną stopę i poziom oszczędności, uwzględniając takie zmienne w trakcie życia, jak możliwe przyszłe wyniki z inwestycji, wielkość uzyskiwanych dochodów, stan zdrowia i in. [Thaler i Benartzi 2007, s. 1]. Skomplikowane decyzje finansowe są szczególnie problematyczne dla osób z niską wiedzą finansową i niewielkim doświadczeniem w tym zakresie, a samo oszczędzanie na emeryturę jest tym mniej atrakcyjne, że dotyczy planowania długoterminowego w obszarze, w którym większość oszczędzających nigdy nie nabeździe specjalistycznych umiejętności. Wiąże się to naturalnie z tym, że każda jednostka przechodzi przez problem oszczędzania emerytalnego

w cyklu życia tylko raz [Beshears i in. 2011, s. 12]. Obecnie wyróżnia się trzy podstawowe, znajdujące się na różnych etapach rozwoju podejścia do ludzkich wyborów w zakresie oszczędzania i gromadzenia aktywów (rysunek 1).



Rysunek 1. Teorie determinantów oszczędzania emerytalnego i gromadzenia kapitału

Źródło: Na podstawie: [Beverly i in. 2008, s. 2]

W silnie rozwijającym się nurcie behawioralnej teorii oszczędzania¹, w tym oszczędzania na starość, próbuje się wyjaśniać, w jaki sposób ludzie się zachowują i reagują na pojawiające się kwestie finansowe w warunkach niekompletnej wiedzy i informacji oraz ograniczonych zdolności kognitywnych [Knoll 2010, s. 1], jak również sygnalizuje się, że planowanie finansowe obejmuje również koszty niefinansowe. W przeciwieństwie do neoklasycznej teorii ekonomii [Beverly i in. 2008, s. 6] zakłada się, że ludzie w obliczu różnych problemów i dylematów finansowych nie dysponują odpowiednią wiedzą i informacją, a ich wybory nie zawsze są racjonalne². Wynika to z ich ograniczonych możliwości przetwarzania tych informacji i zdolności uczenia się oraz czynników płynących z otoczenia i jego skomplikowania, co jest niedoceniane w standardowej teorii racjonalności [Chłóń-Domińczak, Kawiński i Stańko 2013, s. 30, 129]. W behawioralnej teorii oszczędzania, jak wskazuje R.H. Thaler, próbuje się zatem wyjaśniać zachowania oszczędnościowe „*homo sapiens*”, a nie „*homo economicus*”, jak to ma miejsce w ekonomii neoklasycznej [Thaler 2000, s. 133–141]. W ekonomii behawioralnej odrzuca się zatem założenia o pełnej racjonalności i optymalizacyjnym charakterze ludzkich decyzji [Bańbuła 2006, s. 6]. Z perspektywy behawioralnej czynniki determinujące zachowania w obszarze planowania finansowego i oszczędzania na starość zbliżają się

¹ Jednym z pierwszych i wciąż aktywnych ekonomistów behawioralnych jest R.H. Thaler. [Beverly i in. 2008, s. 6].

² Badania nad ograniczoną racjonalnością zapoczątkował H. Simon w połowie XX wieku. Na temat tych ograniczeń zob.: [Simon 1986].

tutaj również bardziej do nurtu i mają podłoże psychologiczne, niż wynika to z uwarunkowań ekonomicznych i funkcjonowania rynków finansowych [Hardcastle 2012, s. 5]. Do czynników tych zalicza się m.in. brak samokontroli, ograniczone zdolności poznawcze, inercję, tendencję do traktowania i interpretowania określonych opcji domyślnych jako opcji z „góry” doradzanych oraz do używania mentalnych technik kalkulacji w zakresie oszczędzania [Beverly i in. 2008, s. ES-1]. Ponadto zwraca się uwagę na *status quo* oraz hiperboliczne dyskontowanie. Prezentację głównych aspektów teorii ekonomii behawioralnej w zakresie oszczędzania na starość przedstawiono w poniższej tabeli.

Charakterystyka zasadniczych aspektów teorii ekonomii behawioralnej w zakresie oszczędzania i akumulacji kapitału

Podstawowe założenia	Podstawowe obszary	Wyjaśnienie niskich oszczędności
Jednostki mają niedoskonałą wiedzę w zakresie finansów	Wiedza finansowa	Jednostki w związku z brakiem wiedzy i kompetencji odkładają podejmowanie decyzji na później
Planowanie finansowe powoduje koszty psychiczne	Samokontrola (<i>self-control</i>)	Nawet jeśli jednostki chcą oszczędzać, to mają problem z powstrzymaniem się od wydawania pieniędzy
Jednostki są niecierpliwe, przywiązują relatywnie zbyt dużą wagę do spraw obecnych, nie myśląc o przyszłości	Planowanie i kontrola wydatków	
Jednostki wybierają najprostszy kierunek działania (np. preferując <i>status quo</i>)	Szacowanie kosztów mentalnych	Ludzie są naiwni w swojej krótkowzroczności i nie uwzględniają zobowiązań i ograniczeń finansowych w przyszłości
Jednostki są przytłoczone zbyt dużym wyborem i nadmiarem informacji	Inercja	
Jednostki mają tendencję do mentalnej kalkulacji	Racjonalizowanie wyborów w najprostszy sposób („reguła kciuka”)	

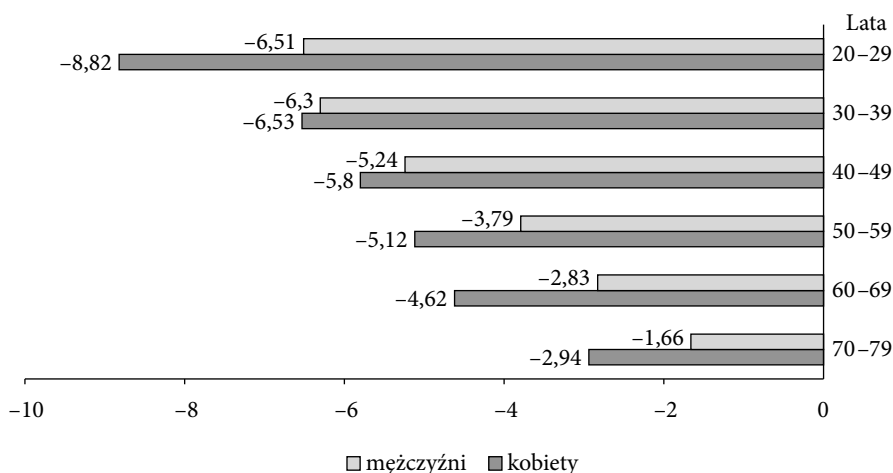
Źródło: [Beverly i in. 2008, s. 7].

W literaturze dotyczącej ekonomii behawioralnej identyfikuje się pewne cechy zachowań i norm, które wpływają na sposób gospodarowania przez poszczególne jednostki zasobami finansowymi. Wiele z nich wzajemnie na siebie oddziałuje i potęguje problem braku odpowiednich środków na okres starości. R.H. Thaler i H.M. Shefrin [1981, s. 399–401] wskazują, że oszczędzanie na starość wymaga przede wszystkim samokontroli. Jej brak przejawia się w tym, że ludzie przywiązują zbyt dużą wagę do bieżącej konsumpcji w relacji do konsumpcji przyszłej. Z problemem braku samokontroli wiąże

się z kolei problematyka myopii oraz prokrastynacji. Myopia wynika z tzw. krótkowzroczności, która ogranicza patrzenie w przyszłość, zwłaszcza, jak to ma miejsce w przypadku emerytalnego planowania finansowego, na odległy okres po zaprzestaniu aktywności zawodowej. Takie patrzenie krótkoterminowe powoduje odmowę korzystania z długoterminowych programów inwestycyjnych [Blake 2006, s. 237] o celu emerytalnym, które w innym przypadku mogłyby być akceptowane. Prokrastynacja objawia się natomiast w tendencji do przekładania zadań na później, zwłaszcza tych trudnych lub niemiłych. Z badań J.J. Choi i współpracowników przeprowadzonych wśród osób określających siebie jako oszczędzający „za mało” (tzw. *undersavers*) wynika, że spośród 35% osób deklarujących zwiększenie stopy oszczędności w przyszłości aż 86% badanych w ciągu kolejnych czterech miesięcy po badaniu wciąż tego nie uczyniło [Thaler i Benartzi 2004, s. 167]. Według D. de Meza i innych [de Meza, Irlenbusch i Reyniers 2008, s. 16] z kolei prokrastynacja, awersja do strat oraz przeciążenie informacjami wpływają na heurystyki i uprzedzenia (*biases*), które powodują, że jednostki w podejmowaniu decyzji wybierają najprostszy kierunek działania (postępując według „reguły kciuka”) czy preferując *status quo*. Status ten odnosi się do sytuacji, w której ludzie są konserwatywni w podejmowaniu decyzji, nawet jeśli nie ma żadnego dowodu na to, że korzystają z niego bardziej, niż ze statusu alternatywnego. Według A. Tversky’ego i D. Kahnemana poleganie na heurystykach może prowadzić do podejmowania błędnych decyzji nawet w warunkach obszernej i kompletnej informacji rynkowej [Tversky i Kahneman 1974, s. 1130]. Ludzie podejmują zresztą inne decyzje w zakresie alokacji środków finansowych w stosunku do źródła ich posiadania, dokonując tzw. kalkulowania mentalnego. W tym aspekcie np. regularne dochody mogą być traktowane m.in. jako wydatki na żywność, a pieniądze z dodatkowych źródeł zarobkowych – jako oszczędności (w tym na starość) lub „podratowanie” domowego budżetu [Beverly i in. 2008, s. 6]. Ponadto R.H. Thaler i S. Benartzi [2007, s. 14–15] w podejściu behawioralnym do spraw finansowych mówią o innym traktowaniu tzw. „starych pieniędzy” (*old money*), które mają już swoje przeznaczenie, oraz „nowych pieniędzy” (*new money*), które nie zostały jeszcze rozdysponowane. Okazuje się, że skłonność do zmiany przeznaczenia (realokacji) „starych pieniędzy” jest zdecydowanie mniejsza ze względu na większe obawy co do pogorszenia znanych, dotychczasowych wyników inwestycji. W przypadku z kolei „nowych pieniędzy”, kiedy punkt odniesienia dla nich nie został jeszcze ustanowiony, widoczna jest większa elastyczność i akceptacja zmian w zakresie ich przeznaczenia. Zatem tzw. „nowe pieniądze” stwarzają większe pole dla dodatkowego oszczędzania

emerytalnego wśród osób, które dotychczas nie oszczędzały albo oszczędzały na starość w niewielkim stopniu.

D. Blake i T. Bordman [2012, s. 20] zwracają uwagę na konsekwencje niskiego poziomu wiedzy i kompetencji finansowych. Wskazują, że jednostki nie dostrzegają i nie zdają sobie sprawy z istoty i ważności oszczędzania emerytalnego oraz nie potrafią zarządzać swoim kapitałem w taki sposób, aby móc zapewnić sobie odpowiednią konwersję środków z okresu aktywności zawodowej na okres po jej zaprzestaniu. Jest to o tyle istotne, że z reguły niedoszacowują długości trwania życia i zrozumienia dla jego zmienności. Członkowie społeczeństwa wykazują zatem słabe zrozumienie ryzyka długowieczności, które w ujęciu indywidualnym polega na tym, że dana osoba dożyje dłuższego wieku niż oczekiwała i co się z tym wiąże, może przedwcześnie wykorzystać posiadane oszczędności [Szczepański 2014, s. 733; Pitacco i in. 2009]. Pojawia się zatem ryzyko wyczerpania zgromadzonych środków w okresie emerytalnym [Rutecka 2014, s. 82]. Problem ten dobrze uwypuklają badania przeprowadzone przez C. O'Brien i współpracowników w Wielkiej Brytanii. Ukazują, jak ludzie w różnych grupach wiekowych nie doszacowują, jak długo będą żyć w porównaniu do prognozowanego dla nich przez Rządowy Departament Aktuarialny (Government Actuary's Department – GAD) przeciętnego trwania życia (rysunek 2).



Rysunek 2. Niedoszacowanie długości trwania życia według płci i wieku (w latach)

Źródło: Na podstawie: [O'Brien, Fenn i Diacon 2005, s. 23]

Z powyższych danych wynika, że niedoszacowanie długości trwania życia dotyczy kobiet i przede wszystkim osób z młodszych grup wiekowych. Wśród kobiet w wieku 20–29 lat wynosi ono niemal 9 lat, natomiast wśród mężczyzn ok. 6,5 lat. Okres ten, mimo że wraz z wiekiem zmniejsza się dystans między subiektywnym a obiektywnym trwaniem życia, powoduje, że dana jednostka nie kalkuluje na ten czas odpowiednich środków, a w późniejszym wieku, ze względu na skracający się okres oszczędzania, nadrobienie tego dystansu jest zadaniem coraz trudniejszym. Pojawia się zatem zbyt pewność siebie (*overconfidence*), skutkująca niedoszacowaniem wielkości kapitału potrzebnego na okres starości, i związana z tym „iluzja” kontroli nad nim. Ponadto ograniczone zdolności kognitywne, awersja do planowania i radzenia sobie ze złożonymi problemami zwłaszcza w obliczu „przeładowania” informacjami i dostępnymi wyborami, są wraz z już wcześniej wskazanymi elementami tymi czynnikami, na podstawie których teoretycy behawioralni wyjaśniają zachowania i decyzje finansowe. Istotną kwestią jest zatem wskazanie, w jaki sposób można na nie oddziaływać w celu zwiększenia partycypacji w dodatkowym systemie emerytalnym i samych oszczędności emerytalnych.

2. Możliwości oddziaływania na decyzje emerytalne – przykłady rozwiązań

Na czynniki behawioralne można oddziaływać poprzez zmianę architektury wyboru, sposób prezentacji zjawisk (*framing*) i odpowiednie bodźce (*nudges*) [Thaler i Sunstein 2008, s. 103–131]. W ostatnich latach są to coraz bardziej rozpowszechnione i stosowane strategie wpływania na dodatkowe oszczędzanie emerytalne, zwłaszcza że są one zdecydowanie tańszym rozwiązaniem w stosunku do stosowanych dopłat do składek pracowników (tzw. *matching contributions*) czy preferencji podatkowych [Crossley, Emmerson i Leicester 2012, s. 86].

Przesłanką przemawiającą za istotnością architektury wyboru jest fakt, że na podejmowane decyzje wpływa nie tylko to, co wybieramy, a więc cechy wybieranego przedmiotu czy też zjawiska, ale również, jak wybieramy. Sposób, w jaki wybór jest przedstawiony i skonstruowany, istotnie bowiem wpływa na podejmowane decyzje w zakresie zabezpieczenia emerytalnego. Na etapie akumulacji kapitału działania projektowe powinny się skupiać na wykorzystaniu efektu inercji, tj. bierności oraz zapobieganiu efektu prokrastynacji [Sieczkowski 2015, s. 90–100]. Jak wskazują S. Bernartzi i R.H. Thaler [2013, s. 1152], oddziaływanie może się opierać na pewnego rodzaju automatyczności i domyślności, które występuje na trzech

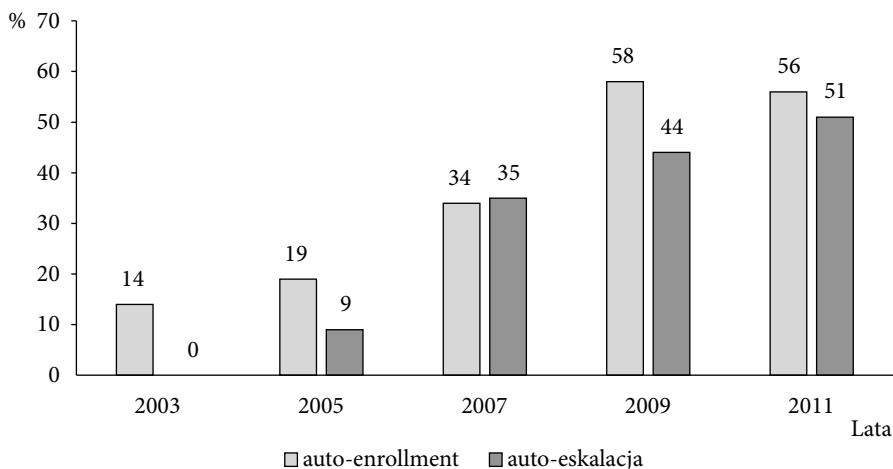
zasadniczych etapach, tj. na etapie włączenia do programu (*automatic enrollment*), wpłacanych składek (*automatic escalation*) oraz inwestowania (*automatic investment*).

W tradycyjnych dobrowolnych planach zdefiniowanej składki uczestnicy muszą podjąć aktywną decyzję odnośnie do wstąpienia do planu, włączając w to decyzje co do wysokości odprowadzanych składek, jak i strategii inwestycyjnych. Wiele osób nigdy jednak takich decyzji nie podejmuje, bowiem – choć zamierzają przystąpić do programu – to większość nigdy takiego zamierzenia nie realizuje. Zmiana konstrukcji systemu na opcję domyślną, jaką jest uczestniczenie w programie emerytalnym, powoduje, że pracownicy automatycznie są włączani do programu emerytalnego, dopóki nie podejmą aktywnej decyzji odnośnie do jego opuszczenia. Ma tu zatem miejsce tzw. negatywny wybór (*negative election*) [Thaler i Benartzi 2007, s. 2] skutkujący wejściem do programu, tj. pracownik staje się jego uczestnikiem, mimo że wciąż utrzymuje dotychczasową postawę bierności. Mimowolnie zatrzymana zostaje jednak postawa prokrastynacji, która dotychczas utrudniała dobrowolny zapis do planu. Automatyczne i obowiązkowe dla pracodawców programy emerytalne na poziomie ogólnopaństwowym funkcjonują m.in. w Nowej Zelandii (od 2007 roku) i w Wielkiej Brytanii (od 2012 roku). Z kolei w Stanach Zjednoczonych (od 1998 roku) i w Kanadzie (od 2012 roku) zastosowanie automatyzmu w programach zakładowych jest dla pracodawców dobrowolne [OECD 2004, s. 151]. Wprowadzenie możliwości zastosowania automatyzmu w pracowniczych programach emerytalnych w Stanach Zjednoczonych szybko przyniosło pożądany efekt. Jak wskazują B.C. Madrian i D.F. Shea [2001, s. 1149–1189], w jednym z programów w czasie, kiedy zapis do niego odbywał się jeszcze na zasadzie dobrowolności, w pierwszych trzech miesiącach zatrudnienia przystępowało do programu ok. 20% pracowników (65% po 36 miesiącach), natomiast gdy zastosowano automatyzm, odsetek ten w analogicznym czasie wzrósł do 90% (do 98% po 36 miesiącach). Obecnie jeden z najwyższych na świecie wskaźników uczestnictwa w rynku dodatkowych programów emerytalnych ma Nowa Zelandia. Po wprowadzeniu w 2007 roku formuły *auto-enrolment* do zakładowych programów emerytalnych KiwiSaver wskaźnik uczestnictwa w nich wzrósł z 15,8% w 2007 roku do 23,7% w 2008 roku, a w dalszych latach aż do 76,5% w 2015 roku [KiwiSaver 2015, s. 3].

Sukces automatycznych programów emerytalnych mierzony wyłącznie stopniem partycypacji w nich jest jednak na ogół jedynie połowiczny, bowiem bierność uczestników tych planów pojawia się wtórnie po wejściu do programu. Pracownicy do nich włączeni wprawdzie zaczynają oszczędzać na emeryturę, jednak oszczędności te, bez dalszych działań w tym zakresie, mogą

pozostawać na niskim i nieurealnianym w stosunku np. do zmiany cen czy wynagrodzeń poziomie. Z badań przeprowadzonych na rynku amerykańskim wynika, że wielu pracowników deklaruje składkę w minimalnej wysokości, tj. 3% wynagrodzenia, i pasywnie akceptuje ten poziom w następnych latach, nie myśląc o jego wzroście, choć – zachęceni – godziliby się na to bez problemu. Zatem aby zwiększyć stopę oszczędności, jednostki potrzebują kolejnych, odpowiednich bodźców z zewnątrz. S. Benartzi i R.H. Thaler [2013, s. 1152] dowodzą, że sposobem na zbyt niskie w stosunku do możliwości i chęci oszczędzającego składki odprowadzane do zakładowego programu emerytalnego jest wprowadzenie mechanizmu ich automatycznego wzrostu (eskalacji). Wskazują, że zainicjowany przez nich program zwany „Oszczędzaj więcej jutro” (*Save More Tomorrow* – SMT albo określany skrótem SMarT), bazujący na założeniach ekonomii behawioralnej, zawiera dwa istotne komponenty, które warunkują jego powodzenie. Po pierwsze, pracownicy dostają propozycję zwiększenia stopy składki w odroczonym terminie, tj. po kilku miesiącach od momentu złożenia deklaracji w tym zakresie. Takie rozwiązanie, w którym zwiększone obciążenie następuje dopiero w przyszłości, jest w danym czasie łatwiejsze do zaakceptowania. Po drugie, wzrost stopy składki jest powiązany ze wzrostem wynagrodzenia, zatem pracownik nie otrzymuje niższego wynagrodzenia w związku z wyższą składką. Programy typu SMarT łagodzą zatem problem braku samokontroli i prokrastynacji, nie uaktywniając w pracowniku awersji do strat, których *de facto*, w wyniku zastosowania powyższego mechanizmu powiązania wzrostu składki z wynagrodzeniem, nigdy nie odczuje [Choi i in. 2001, s. 16]. O sukcesie takiego rozwiązania świadczy fakt, że w pierwszym pracowniczym programie emerytalnym w Stanach Zjednoczonych, w którym wprowadzono system SMarT na powyższych zasadach, pracownicy, którzy do niego przystąpili, w okresie zaledwie czterech lat zwiększyli stopę odprowadzanej do programu składki przeciętnie z 3,5% do 13,6% (rysunek 3).

Z danych przedstawionych na rysunku 3 wynika, że w 2011 roku 56% pracodawców, którzy oferowali pracownicze programy emerytalne 401(k), prowadziło je na zasadzie *auto-enrollment*, a 51% oferowało automatyczną eskalację składki (tj. o ok. 15 pkt. proc. więcej niż w 2009 roku). W ostatnich latach również w innych krajach w centrum zainteresowania państwa w zakresie dodatkowego oszczędzania na emeryturę jest kwestia środków i możliwości oddziaływania nie tylko na zachęcanie do oszczędzania, ale i zwiększanie oszczędności emerytalnych. Automatyczny wzrost składki jest tutaj środkiem służącym do wywierania wpływu na społeczeństwo, aby wchodziło na wyższe



Rysunek 3. Odsetek pracodawców w Stanach Zjednoczonych oferujących automatyczne plany 401(k) i z automatyczną eskalacją składki

Źródło: [Benartzi i Thaler 2013, s. 1152]

poziomy wpłat, po tzw. drabinie oszczędności (ang. *savings ladder*) [Hardcastle 2012, s. 28].

Wraz z automatycznym zapisem do programu emerytalnego oraz automatyczną eskalacją składki uczestnicy programu powinni mieć również możliwość automatycznego inwestowania, tj. według zaakceptowanych opcji domyślnych. W obliczu wielu rozwiązań inwestycyjnych i mnogości informacji z tym związanych celowe jest ułatwienie podjęcia odpowiedniego wyboru. W przeciwnym razie nadmiar dostępnych funduszy może przynieść odmienny skutek i spowodować obniżenie uczestnictwa w systemie dodatkowego oszczędzania emerytalnego [Iyengar, Huberman i Jinag 2004, s. 83–96. S. Benartzi i R.H. Thaler [2013, s. 1152] wskazują na elastyczne, kwalifikowane domyślne programy inwestycyjne ze zdywersyfikowaną alokacją aktywów. Chodzi o takie rozwiązania, dzięki którym możliwe jest automatyczne reagowanie na zmiany na rynku finansowym poprzez szybką zamianę ryzykownych instrumentów finansowych na inne, bezpieczniejsze w danym czasie oraz dostosowanie portfela inwestycyjnego do wieku uczestnika planu. Również z badań Choi i innych [2006] wynika uzasadnienie dla domyślnej alokacji aktywów. W analizowanych przez nich przedsiębiorstwach do 90% nowo zatrudnionych pracowników decydowało się na inwestowanie w fundusze domyślne.

Zakończenie

W ostatnich latach zainteresowanie decyzjami emerytalnymi w zakresie dodatkowego oszczędzania emerytalnego znacznie wzrasta. Poza dotychczas eksponowanymi czynnikami *stricte* ekonomicznymi, w tym przede wszystkim finansowymi, coraz częściej dostrzega się znaczenie i ważność analizy czynników behawioralnych, które – choć mimo odmiennych założeń metodologicznych są nieporównywalne – nie powinny być rozpatrywane w odosobnieniu od założeń ekonomii neoklasycznej. Dostrzeżenie ich istoty i ważności pozwala bowiem w większym stopniu wyjaśnić motywy ludzkich zachowań w obszarze dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego, na które składają się nie tylko decyzje podejmowane w warunkach pełnej racjonalności, ale również i te postrzegane jako ekonomicznie nieoptymalne. Dzięki ich znajomości możliwe jest zaproponowanie odpowiednich rozwiązań, które ułatwią dokonywanie słuszych wyborów w zakresie dodatkowego oszczędzania na starość. Istotna jest zatem zmiana paradygmatu i dopuszczenie założenia, że konstrukcja wyboru i sposób, w jaki jest prezentowany, ma istotny wpływ na podejmowane decyzje dotyczące zabezpieczenia emerytalnego [Sieczkowski 2015, s. 100]. W ostatnich czasach, jak wskazują doświadczenia międzynarodowe, szczególnie skuteczne jest w tym zakresie projektowanie automatyzmu w programach emerytalnych.

Bibliografia

- Bańbuła, P., 2006, *Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne*, Materiały i Studia, nr 208, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Benartzi, S., Thaler, R.H., 2013, *Behavioral Economics and the Retirement Savings Crisis*, Policy Forum, Science, vol. 339, s. 1152, www.sciencemag.org [dostęp: 13.12.2016].
- Beshears, J., Choi, J.J., Laibson, D., Madrian, B.C., 2011, *Behavioral Economics Perspectives on Public Sector Pension Plans*, NBER Working Paper Series, no. 16728, Massachusetts.
- Beverly, S., Sherraden, M., Zhan, M., Williams Shanks, T.R., Nam, Y., Cramer, R., 2008, *Determinants of Assets Building*, A Report in the Series Poor Finances: Assets and Low-Income Households, s. 2.
- Blake, D., 2006, *Pension Economics*, John Wiley and Sons Ltd, Chichester, s. 237.

- Blake, D., Bordman, T., 2012, *Spend More Today Safely: Using Behavioural Economics to Improve Retirement Expenditure Decisions*, Discussion Paper PI-1014, The Pensions Institute, London.
- Chłóń-Domińczak, A., Kawiński, M., Stańko, D., 2013, *System oceny i prezentacji wyników inwestycyjnych kapitałowych systemów emerytalnych*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Choi, J.J., Laibson, D., Madrian, B.C., Metrick, A., 2001, *Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Decisions, and the Path of Least Resistance*, NBER Working Paper 8655, Massachusetts.
- Choi, J.J., Laibson, D., Madrian, B.C. and Metrick, A., 2006, *Saving for Retirement on the Path of Least Resistance*, w: McCaffrey, E., Slemrod, J. (Eds.), *Behavioral Public Finance: Toward a New Agenda*, Russell Sage Foundation, New York.
- Crossley, T.F., Emmerson, C., Leicester, A., 2012, *Raising Household Saving*, Institute for Fiscal Studies, London.
- Hardcastle, R., 2012, *How Can We Incentivize Pension Savings? A Behavioural Perspective*, Working Paper, no. 109, DWP, London.
- Iyengar, S.S., Huberman, G., Jinag, W., 2004, *How Much Choice Is too Much?*, w: *Pension Design and Structure. New Lessons from Behavioral Finance*, Mitchell, O.S., Utkus, S.P. (Eds.), Oxford University Press, New York, s. 83–96.
- KiwiSaver and the Wealth of New Zealanders, NZIER Perspective on the Joint Agency Evaluation Report*, 2015, NZIER Report to the Financial Services Council.
- Knoll, M.A.Z., 2010, *The Role of Behavioral Economics and Behavioral Decision Making in Americans' Retirement Savings Decision*, Social Security Bulletin, vol. 70, no. 4.
- Madrian, B.C., Shea, D.F., 2001, *The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Saving Behavior*, Quarterly Journal of Economics, vol. 116, s. 1149–1189.
- de Meza, D., Irlenbusch, B., Reyniers, D., 2008, *Financial Capability: A Behavioural Economics Perspective*, Financial Services Authority, Consumer Research, no. 69.
- Munnell, A.H., Webb, A., Golub-Sass, F., 2009, *The National Retirement Risk Index: After the Crash*, Center for Retirement Research at Boston College, no. 9–22.
- O'Brien, C., Fenn, P., Diacon, S., 2005, *How Long Do People Expect to Live? Results and Implications*, Centre for Risk and Insurance Studies, Nottingham University Business School, CRIS Research report 2005-1.
- OECD Pension Outlook 2014, Paris 2014, OECD.
- Pieńkowska-Kamieniecka, S., Walczak, D., 2016, *Willingness of Polish Households to Save for Retirement*, European Financial Systems 2016, Proceedings of the 13th International Scientific Conferences, Brno, 27–28 June.
- Pitacco, E., Denuit, M., Haberman, S., Olivieri, A., 2009, *Modelling Longevity Dynamics for Pensions and Annuity Business*, Oxford University Press, New York.
- Private Pension Plan Bulletin. Abstract of 2011 form 5500 Annual Reports*, 2013, U.S. Department of Labor Employee Benefit Security Administration.
- Rhee, N., Boivie, I., 2015, *The Continuing Retirement Savings Crisis*, National Institute on Retirement Security.

- Rutecka, J., 2014, *Wyplata świadczeń emerytalnych z kapitałowej części systemu emerytalnego*, Wiadomości Ubezpieczeniowe, nr 4, PIU, Warszawa.
- Rutecka, J., Bielawska, K., Petru, R., Pieńkowska-Kamieniecka, S., Szczepański, M., Żukowski, M., 2014, *Dodatkowy system emerytalny – diagnoza i rekomendacje zmian*, TEP, Warszawa.
- Sieczkowski, W., 2015, *Decyzje oszczędnościowe w systemie zabezpieczenia emerytalnego*, w: Kawiński, M. (red.), *Doubezpieczenie społeczne. Idea i kontynuacja*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 90–100.
- Simon, H., 1986, *Rationality in Psychology and Economics*, The Journal of Business, vol. 59, no 4, part 2: *The Behavioural Foundations of Economic Theory*.
- Swacha-Lech, M., 2012, *Wpływ skłonności behawioralnych na decyzje dotyczące dobrowolnego gromadzenia oszczędności emerytalnych*, Nauki o Finansach, Financial Sciences, nr 3(12), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Szczepański, M., 2014, *Zarządzanie ryzykiem długowieczności w polskim systemie emerytalnym*, Finanse. Rynki Finansowe. Ubezpieczenia, nr 65, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 802, Szczecin.
- Thaler, R.H., 2000, *From Homo Economicus to Homo Sapiens*, Journal of Economic Perspectives, 14(1), s. 133–141.
- Thaler, R.H., Benartzi, S., 2004, *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*, Journal of Political Economy, vol. 112, no.1, p. 2, University of Chicago.
- Thaler, R.H., Benartzi, S., 2007, *The Behavioral Economics of Retirement Savings Behavior*, AARP Public Policy Institute, Washington.
- Thaler, R.H., Shefrin, H.M., 1981, *An Economic Theory of Self-Control*, Journal of Political Economy, vol. 89, no. 2, University of Chicago, s. 399–401.
- Thaler, R.H., Sunstein, C., 2008, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*, Yale University Press, New Haven.
- Tversky, A., Kahneman, D., 1974, *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Science, New Series, vol. 185, no. 4157, JSTOR.