Marcin Kawiński*
Wojciech Sieczkowski**

Ekonomia behawioralna w polskim systemie emerytalnym

Behavioural economics in the Polish pension system

The article explores behavioural aspects of pension schemes. It begins with fundamental changes in social security schemes, described as financialisation, marketisation and privatisation. These processes provided background for the development of behavioural mechanisms. However, in practise, behavioural economics is usually narrowed to the patterns which are most frequently used and which are believed to be effective. The goal of the article is to check this effectiveness. A detailed analysis of different pension schemes shows that this effectiveness differs significantly and cannot be considered as a default feature. The authors argue that certain behavioural mechanisms have already been used in the Polish pension scheme, and the effectiveness analysis shows that effectiveness depends on the framework of the decision-making process.

DOI	https://doi.org/10.31268/StudiaBAS.2022.29
Słowa kluczowe	ekonomia behawioralna, system zabezpieczenia emerytalnego, reformy emerytalne, planowanie finansowe
Keywords	behavioural economics, pension security system, pension reforms, financial planning

O autorach

* doktor hab., prof. SGH, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Ubezpieczenia Społecznego • ✉ mkawin@sgh.waw.pl • https://orcid.org/0000-0003-4706-9171

** doktor nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse, Wyższa Szkoła Bankowa w Warszawie • ✉ wojciech.sieczkowski@wsb.warszawa.pl • https://orcid.org/0000-0003-3921-7437

Artykuł został udostępniony na licencji Creative Commons – Uznanie Autorstwa 3.0 Polska (CC BY 3.0 PL).

Wstęp

Polityka społeczna w krajach rozwiniętych jest od wielu lat domeną państwa. Jego zaangażowanie wynika z docenienia znaczenia polityki społecznej dla budowania stabilnych systemów społeczno-gospodarczych i przyczyniło się do utworzenia kompleksowych systemów zabezpieczenia społecznego, w których państwo jest dominującym podmiotem. Państwo może inicjować, organizować lub realizować określone działania zabezpieczające przed niezawinionym niedostatkiem oraz groźbą niezaspokojenia podstawowych potrzeb[1], jego rola jednak ewoluuje, gdyż w coraz większym stopniu posiłkuje się ono instytucjami rynkowymi, a w coraz mniejszym stopniu (w kategoriach relatywnych) gwarantuje określony zakres i poziom świadczeń. To sprawia, że rośnie zainteresowanie rozwiązaniami behawioralnymi, szczególnie tymi, które osiągnęły już wysoką skuteczność. Jak pokazują badania W. Sieczkowskiego, efektywność określonych mechanizmów zależy od cech danego systemu emerytalnego, co istotnie ogranicza możliwość

1 J. Piotrowski, *Zabezpieczenie społeczne: problematyka i metody*, Książka i Wiedza, Warszawa 1966, s. 29.

prostego kopiowania rozwiązań[2]. W Polsce za rozwiązania behawioralne uznaje się te zastosowane w pracowniczych planach kapitałowych (PPK)[3], warto jednak zauważyć, że elementy tego typu rozwiązań można znaleźć we wcześniejszych reformach bazowej części polskiego systemu emerytalnego, związanych z OFE. W związku z powyższym w artykule podjęto próbę odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- Co wpłynęło na rozpowszechnienie rozwiązań behawioralnych w systemach zabezpieczenia emerytalnego?
- Jakie techniki behawioralne można zidentyfikować w systemach zabezpieczenia emerytalnego?
- Jakie techniki behawioralne zastosowano w polskim systemie zabezpieczenia emerytalnego i jaka jest ich skuteczność?
- Na ile transfer wiedzy wpływa na skuteczność stosowania technik behawioralnych w kontekście PPK?

Uzasadnienie stosowania interwencji behawioralnych

Na rozwinięcie systemów zabezpieczenia społecznego po drugiej wojnie światowej miały wpływ standardy socjalne ustanowione przez Międzynarodową Organizację Pracy (MOP). Określały one zarówno katalog ryzyk społecznych, jak i minimalne normy dla świadczeń (Konwencja nr 102)[4]. Należy jednak podkreślić, że w krajach rozwiniętych odniesienia do minimalnych standardów świadczeń społecznych mają już prawie wyłącznie charakter historyczny. Zarówno rola państwa, jak i techniki realizacji zabezpieczenia społecznego znacznie się rozwinęły i jednocześnie stały się bardziej skomplikowane.

W kontekście rozpowszechnienia zastosowania interwencji behawioralnych najistotniejszymi zmianami w systemach zabezpieczenia społecznego są ich urynkowienie oraz prywatyzacja[5]. Urynkowienie oznacza umożliwienie podmiotom rynkowym organizacji i realizacji przedsięwzięć społecznych albo jedynie ich realizację[6]. Z kolei prywatyzacja oznacza zniesienie gwarancji (odpowiedzialności) państwa za część przedsięwzięć społecznych[7]. Urynkowienie może wystąpić bez prywatyzacji, ale trudno sobie wyobrazić prywatyzację bez urynkowienia. Z punktu widzenia uczestników systemu zabezpieczenia społecznego kluczowa jest prywatyzacja, gdyż wiąże się

2 W. Sieczkowski, *Ekonomia behawioralna w konstrukcji systemów zabezpieczenia emerytalnego (doświadczenia dla Polski)*, rozprawa doktorska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2021.

3 Na marginesie warto zauważyć, że PPK jako takie nie są rozwiązaniem emerytalnym w pełnym tego słowa znaczeniu. Wynika to przede wszystkim z uproszczonej formy wypłaty środków, tj. braku zapewnienia możliwości wypłaty w formie świadczenia dożywotniego.

4 Konwencja nr 102 Międzynarodowej Organizacji Pracy dotycząca minimalnych norm zabezpieczenia społecznego (Dz.U. nr 93, poz. 775).

5 M. Kawiński, *Ubezpieczenia publiczne i prywatne w polityce społecznej. Skuteczność i efektywność*, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 26 i n.

6 Funkcja inicjująca lub chociażby określająca ramy prawno-instytucjonalne wciąż należy do państwa.

7 T. Szumlicz, *Metoda ubezpieczenia – interpretacja społeczna* [w:] *idem*, *Społeczne aspekty ubezpieczenia*, Warszawa 2005, s. 197–208.

ona z przeniesieniem na nich, całkowitym lub częściowym, odpowiedzialności za skutki ryzyka (społecznego).

Wspomniane zjawiska można przedstawić na przykładzie polskiego systemu zabezpieczenia emerytalnego. Wprowadzenie w 1999 r. otwartych funduszy emerytalnych (OFE) należy uznać za przykład urynkowienia. Funkcjonujący od samego początku w tzw. II filarze mechanizm minimalnej wymaganej stopy zwrotu z inwestycji był gwarancją, niezależnie od wyników zarządzającego OFE. Wraz z kolejną nowelizacją[8] zniesiono ten mechanizm i pozostawiono jedynie minimalną emeryturę (dla osób z odpowiednim stażem), czyli częściowo sprywatyzowano bazową część systemu emerytalnego. Z perspektywy tak rozumianej prywatyzacji nie ma znaczenia charakter składki, ale wspomniane gwarancje. Fakt, że składka odprowadzana do OFE ma charakter daniny publicznej – składki do bazowej części systemu emerytalnego – nie wpływa na ryzyko wyniku, który może się różnić w zależności od strategii inwestycyjnej zarządzającego (powszechnego towarzystwa emerytalnego, PTE).

O ile we wspomnianych standardach MOP wyznaczono kierunek rozwoju systemów zabezpieczenia społecznego po zakończeniu drugiej wojny światowej, o tyle późniejsze procesy osłabiały rolę standardów MOP. Lata prosperity gospodarczej[9], do kryzysu paliwowego na początku lat 70. XX w., spowodowały, że w krajach rozwiniętych systemy zabezpieczenia społecznego zaczęły zapewniać poziom zabezpieczenia społecznego istotnie wyższy niż minimalne standardy proponowane przez MOP.

Po kryzysie paliwowym (lata 1973–1974) nastąpił wyraźny rozwój rynków kapitałowych, które zaczęły generować wysokie stopy zwrotu. Możliwe do osiągnięcia zyski zachęcały wiele podmiotów gospodarczych do inwestowania wolnych środków w instrumenty rynku kapitałowego. Działalność taka często stawała się bardziej intratna od działalności operacyjnej, co dało początek procesowi finansjalizacji. Za G.A. Epsteinem można ją zdefiniować jako proces charakteryzujący się rosnącą rolą rynków finansowych, „aktorów" finansowych (uczestników rynku finansowego) oraz instytucji finansowych w operacjach gospodarki krajowej i międzynarodowej[10].

Z czasem wzrost podobnych motywów finansowych zaobserwowano w funkcjonowaniu gospodarstw domowych. Było to widoczne szczególnie w państwach rozwiniętych, gdzie gospodarstwa domowe zaczęły generować oszczędności ważne z perspektywy makroekonomicznej. Co istotne, ze względu na charakterystyczny cykl faz życia członków gospodarstwa domowego oszczędności gospodarstw domowych miały predefiniowany, długookresowy charakter. Ponadto służyły tradycyjnie do sfinansowania większych transakcji, edukacji dzieci albo dodatkowych potrzeb emerytalnych. Ważną rolę w gromadzeniu oszczędności odegrał rynek finansowy, dla którego z czasem gospodarstwa domowe stały się jedną z kluczowych grup klientów.

8 Art. 4 pkt 32–33 ustawy z dnia 6 grudnia 2013 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z określeniem zasad wypłaty emerytur ze środków zgromadzonych w otwartych funduszach emerytalnych, zmieniającej ustawę o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych (Dz.U. 2013, poz. 1717).

9 Nie dotyczyło to rynku kapitałowego, który w tym okresie nie zanotował ani większych strat, ani większych zysków.

10 G.A. Epstein, *Introduction: Financialization and the World Economy* [w:] *Financialization and the World Economy*, red. G.A. Epstein, Edward Elgar, Cheltenham 2005, s. 3.

W latach 80. XX w. zarządzający systemami zabezpieczenia społecznego coraz częściej wskazywali na potencjalne trudności wynikające z ograniczeń budżetowych oraz – co ważniejsze – ze zmian struktury demograficznej ludności. Było to szczególnie istotne w systemach zabezpieczenia emerytalnego. Za kulminację tego procesu można uznać wydanie przez Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (MBOiR) raportu zachęcającego do reform wprowadzających albo zwiększających rolę części kapitałowej[11], który przyczynił się do wdrożenia zmian. W zależności od typu reform, parametrycznych albo paradygmatycznych, odmienna była rola części kapitałowej[12].

Reformy parametryczne polegają na dostosowaniu istniejących systemów przez rozłożone w czasie zmiany parametrów systemu, np. okresów składek branych pod uwagę przy obliczaniu świadczenia emerytalnego. Reformy paradygmatyczne zmieniają podstawy funkcjonowania systemu, np. zmiana z systemu o zdefiniowanym świadczeniu na system o zdefiniowanej składce. Niezależnie od typu reform zwiększano ekwiwalentność systemów bazowych. W przypadku reform parametrycznych wprowadzano te zmiany stopniowo, w przypadku reform paradygmatycznych – jednorazowo, ale z zachowaniem „buforów bezpieczeństwa" (np. kapitał początkowy w Polsce). W państwach, które zdecydowały się na reformy parametryczne, najczęściej pracownicze programy emerytalne były już stosunkowo rozwinięte, dlatego zwiększano rolę kapitałowych indywidualnych planów emerytalnych. W przypadku reform paradygmatycznych systemowe rozwiązania kapitałowe wprowadzano zarówno w postaci indywidualnych planów emerytalnych, pracowniczych programów emerytalnych, jak i, czasami, w części bazowej[13]. W obu przypadkach rozwijanie części dodatkowej było najczęściej skutkiem planowego ograniczania części bazowej.

Reformy emerytalne wpisały się w proces finansjalizacji i istotnie go przyspieszyły. Zwiększenie skali aktywności gospodarstw domowych na rynku finansowym uwidoczniło jednak problemy związane z racjonalnością wyborów dokonywanych przez członków gospodarstw domowych. Problemy te można podzielić na trzy rodzaje: wynikające z praktyk instytucji finansowych, z ograniczeń poznawczo-decyzyjnych po stronie samych uczestników oraz z samych wyników inwestycyjnych.

W przypadku indywidualnych produktów emerytalnych naganne praktyki instytucji finansowych najczęściej wiązały się – i wciąż się wiążą – ze strukturą inwestycji, które były niedostosowane do akceptowanego ryzyka, horyzontu czasowego. Jest to najczęściej wynik nietrafionej sprzedaży (*misselling*)[14]. Inną kwestią są wysokie koszty zarządzania przez instytucję finansową, które ograniczały albo wręcz uniemożliwiały utrzymanie wartości nabywczej pieniądza[15].

---

11 Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju, *Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth*, Oxford University Press, New York 1994.

12 M. Rutkowski, *Pensions in Europe: Paradigmatic and Parametric Reforms in EU Accession Countries in the Context of EU Pension System Changes*, „Emergo. Journal of Transforming Economies and Societies" 2002, t. 9, nr 1.

13 Przykładowo Polska – 1999 r., Węgry – 1998 r., Chile – 1981 r., Argentyna – 1994 r.

14 M. Kawiński, *Nietrafiona sprzedaż a otoczenie regulacyjne pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce – wybrane rozwiązania*, „Studia Oeconomica Posnaniensa" 2015, t. 3, nr 12, https://doi.org/10.18559/soep.2015.12.7.

15 Better Finance, *Real Return of Long-Term and Pension Savings report*, 2022.

Odpowiedzią regulatora na naganne praktyki instytucji finansowych jest usztywnienie konstrukcji produktów oraz zasad ich dystrybucji[16]. Ze względu na masowy charakter produktu takie działania są łatwiejsze w odniesieniu do produktów grupowych. W przypadku programów indywidualnych jest to o wiele trudniejsze, co można chociażby zaobserwować na przykładzie wprowadzania ogólnoeuropejskiego indywidualnego produktu emerytalnego (ang. *Pan-European Personal Pension Product*)[17]. Limit kosztów określonych w tym programie na poziomie 1% wartości zakumulowanych aktywów rocznie wywołał protesty branży ubezpieczeniowej, która miałaby trudności z zapewnieniem w tym limicie adekwatnej ochrony ubezpieczeniowej. W produktach grupowych jest to łatwiejsze ze względu na niższe jednostkowe koszty zarządzania. Z kolei zasady dystrybucji wprowadzają wymóg podejmowania przez dystrybutora działań w najlepiej pojętym interesie klienta[18].

Niezależnie od wprowadzanych regulacji albo wręcz interwencji produktowych[19] ograniczenia poznawczo-decyzyjne uczestników programów i planów emerytalnych pozostają wyzwaniem. Adekwatność systemu emerytalnego, tj. zapewnienie pożądanego poziomu świadczeń emerytalnych, w coraz większym stopniu zależy od dodatkowych form zabezpieczenia emerytalnego. Trend ten będzie się jedynie pogłębiał z powodu ograniczeń budżetowych. Racjonalność indywidualnych decyzji emerytalnych staje się więc kluczowa dla zapewnienia odpowiednich przychodów w okresie po zakończeniu aktywności zawodowej. Obecnie jest powszechne przekonanie, że skuteczne i efektywne posługiwanie się przez regulatora rozwiązaniami behawioralnymi staje się kluczowe dla funkcjonalności systemu emerytalnego.

Jak pokazują badania, skuteczność określonych mechanizmów istotnie zależy od cech danego systemu emerytalnego, co znacząco ogranicza możliwość prostego kopiowania rozwiązań behawioralnych[20]. W Polsce za takie rozwiązania uznaje się te zastosowane w pracowniczych planach kapitałowych. Warto jednak zauważyć, że elementy rozwiązań behawioralnych można znaleźć we wcześniejszych reformach bazowej części polskiego systemu emerytalnego związanej z OFE. Ponadto spektrum możliwych rozwiązań jest o wiele szersze od tych zastosowanych w przypadku OFE i PPK.

16 Jest to *de facto* zabranianie praktyk, które systemowo pogarszają przeciętną sytuację uczestnika, oraz nakazywanie stosowania dobrych praktyk.

17 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1238 z dnia 20 czerwca 2019 r. w sprawie ogólnoeuropejskiego indywidualnego produktu emerytalnego (OIPE) (Dz.Urz. UE L 198), s. 1.

18 Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Dz.Urz. UE L 26), s. 19.

19 Decyzja Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 15 lipca 2021 r. (sygn. DNM-DNMZWP.6065.79.2021) w przedmiocie zakazów wprowadzania do obrotu, dystrybucji i sprzedaży ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych – umów ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (interwencja produktowa) (Dz.Urz. KNF 2021, poz. 16).

20 W. Sieczkowski, *Ekonomia*...

Podstawy ekonomii behawioralnej w konstrukcji systemów emerytalnych

Zagadnienie ekonomii behawioralnej rozwija się w literaturze polskiej szczególnie za sprawą systemu emerytalnego, a T. Jedynak zaproponował nawet pojęcie behawioralnej ekonomii emerytalnej[21]. W ekonomii emerytalnej podejmowane są bowiem decyzje, które koncentrują się na fazie akumulacji (oszczędzanie i inwestowanie) oraz dekumulacji. Szczegóły przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Decyzje emerytalne

Klasa	Potrzeba
Oszczędzanie	Przystępowanie i rozszerzanie uczestnictwa
	Adekwatność poziomu składek
Inwestycja	Wybór funduszy
	Jasność naliczania i pobierania opłat, wskazanie wpływu opłat na erozję oszczędności
Dekumulacja	Decyzja o przejściu na emeryturę
	Wybór metody konsumpcji oszczędności

Źródło: opracowanie własne.

Decyzje uczestników systemu emerytalnego są determinowane przez wiele czynników, które mogą wpływać na odchylenie od założeń pełnej racjonalności. Pełna racjonalność zakłada m.in. dążenie do maksymalizacji użyteczności, jak również aksjomatów przechodniości, stałości preferencji itd. Stałe występowanie wspomnianych odchyleń doprowadziło do zdefiniowania w ramach ekonomii behawioralnej quasi-racjonalności[22]. Brak pełnej racjonalności nie oznacza irracjonalności, a więc nieprzewidywalności, przypadkowości działania. Chodzi o przewidywalne i powtarzalne odchylenia od pełnej racjonalności, na przykład nieignorowanie kosztów utopionych („skoro zapłaciłem, to skorzystam"), poczucie sprawiedliwości, dbanie o innych itp.

Tabela 2. Terminologia behawioralnej ekonomii emerytalnej

Część eksplanacyjna	Część preskrypcyjna	Zastosowania
procesy poznawcze, inklinacje, czynniki, mechanizmy	techniki, metody, narzędzia, interwencje, rozwiązania	doświadczenia pochodzące z reform przeprowadzonych na świecie

Źródło: W. Sieczkowski, *Behawioralne aspekty decyzji dotyczących dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego (wnioski dla Polski)*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 2017, t. 4, nr 1, https://doi.org/10.33995/wu2017.4.1.

21 T. Jedynak, *Behawioralne uwarunkowania decyzji o przejściu na emeryturę*, C.H. Beck, Warszawa 2022.

22 R.H. Thaler, *Quasi Rational Economics*, Russell Sage Foundation, New York 2000, s. 143.

Wielość podejść do ekonomii behawioralnej powoduje, że na potrzeby tego artykułu warto dokonać próby ujednolicenia terminologii stosowanej w behawioralnej ekonomii emerytalnej. Dla przykładu W. Sieczkowski[23] proponuje przedstawiony w tabeli 2 podział dla uporządkowania pojęć związanych z ekonomią behawioralną.

Część eksplanacyjna to procesy poznawcze i motywacyjne wedle W. Sieczkowskiego[24] lub poznawcze i wolicjonalne wedle P. Zielonki[25]. Przykładowe zestawienie mechanizmów behawioralnych przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Wybrane mechanizmy behawioralne

Nazwa mechanizmu	Opis
Efekt zakotwiczenia	Przywiązywanie wagi do pierwszej uzyskanej informacji i sugerowanie się nią niezależnie od dodatkowych, często przeczących jej informacji otrzymanych później
Heurystyka dostępności	Przecenianie wagi i prawdopodobieństwa nastąpienia wydarzeń wraz z rosnącą dostępnością informacji o nich
Niechęć do straty	Silniejsze odczuwanie poniesionej straty (także potencjalnej) niż porównywalnej wartości zysku
Efekt posiadania	Tendencja do przypisywania posiadanym przedmiotom i aktywom większej wartości tylko dlatego, że są w posiadaniu
Dyskontowanie hiperboliczne	Wybór mniejszej gratyfikacji w krótkim okresie niż większej w bardziej odległej przyszłości
Racjonalizacja *post factum*	Tendencja do przypisywania cennych walorów wybranej lub nabytej rzeczy, opcji
Preferencja dla *status quo*	Niechęć do zmiany aktualnego stanu rzeczy
Zasada podczepienia	Akceptacja przekonań i poglądów wzrasta tym bardziej, im więcej osób je wyznaje
Wynagrodzenie za ryzyko	Wzrost skłonności do ryzyka wraz z odczuwalnym wzrostem bezpieczeństwa, wzrost ostrożności wraz z poczuciem większego ryzyka
Efekt niepotrzebnych informacji	Tendencja do szukania informacji, która nie będzie miała wpływu na podejmowaną decyzję – nadmiar informacji może stać się przyczyną błędnego wyboru
Zbytnia pewność siebie, nadmierny optymizm	Skłonność do podejmowania nadmiernego ryzyka lub nieprzemyślanego wystawiania się na rozczarowania
Błąd pesymizmu	Przecenianie negatywnych konsekwencji własnych działań lub działań innych ludzi
Efekt wydatności	Skłonność do koncentrowania się na najbardziej wydatnej lub charakterystycznej cesze lub zwracania na nią uwagi

Źródło: Polski Instytut Emerytalny, *Prościej, taniej i skuteczniej, czyli jak ekonomia behawioralna wspiera polityki publiczne w Polsce*, Warszawa 2019, s. 51.

23 W. Sieczkowski, *Behawioralne aspekty decyzji dotyczących dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego (wnioski dla Polski)*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 2017, t. 4, nr 1.

24 W. Sieczkowski, *Decyzje oszczędnościowe w systemie zabezpieczenia emerytalnego* [w:] *Doubezpieczenie społeczne – idea i kontynuacja*, red. M. Kawiński, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2015.

25 P. Zielonka, *Punkt odniesienia. Rzecz o motywacyjnych i poznawczych inklinacjach w ekonomii behawioralnej*, wyd. 2, CeDeWu, Warszawa 2021; D.I. Laibson, *Golden Eggs and Hyperbolic Discounting*, „The Quarterly Journal of Economics" 1997, t. 112, nr 2, https://doi.org/10.1162/003355397555253; S. Frederick, G. Loewenstein, T. O'Donoghue, *Time Discounting and Time Preference: A Critical Review* [w:] *Advances in Behavioural Economics*, red. C.F. Camerer, G. Loewenstein, Princeton University Press, Princeton–Oxford 2004.

Część preskrypcyjna w zaproponowanej taksonomii to metody behawioralne pogrupowane zgodnie z rodzajem interwencji. Narzędzia mają na celu niwelowanie negatywnych – z punktu widzenia architekta wyboru – efektów wyżej wymienionych mechanizmów z części eksplanacyjnej.

Istnieje wiele interwencji behawioralnych. Badacze R. Münschner, M. Vetter i T. Scheuerle zaproponowali taksonomiczne zestawienie. Adaptacja natomiast to pomysł W. Sieczkowskiego i tę koncepcję przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Techniki behawioralne

Kategoria	Technika	Przykłady
A. Informowanie o decyzji	A1 Tłumaczenie informacji	upraszczanie, kadrowanie/(oprawianie,) ale też używanie prostego języka
	A2 Uwidacznianie informacji	dawanie przykładów (np. kampanie informacyjne, dostarczanie czytelnych i jasnych wyciągów z kont oszczędnościowych, kalkulatory i prognozy emerytalne)
	A3 Wskazanie społecznych punktów odniesienia	odniesienie do norm deskryptywnych, opinii liderów/autorytetów (też np. ukazanie koszyka dostępnych świadczeń przy danym poziomie emerytury)
B. Struktura decyzji	B1 Zmiana opcji domyślnej	ustawienie opcji w przypadku braku aktywnego podjęcia decyzji, zastosowanie konieczności podjęcia decyzji (np. zapis automatyczny lub przyspieszony)
	B2 Zmiana poziomu wysiłku wymaganego do podjęcia decyzji	podniesienie albo obniżenie fizycznego lub finansowego wysiłku (np. automatyczne zwiększenie składek, upraszczanie formalności)
	B3 Zmiana zasięgu lub zestawu opcji	zmiana kategorii, zmiana pogrupowania opcji (np. ustalenie strategii inwestycyjnej)
	B4 Zmiana konsekwencji opcji	połączenie decyzji z zyskiem lub kosztem, zmiana konsekwencji społecznych podejmowanych decyzji (np. premia na start)
C. Wspomaganie decyzji	C1 Dostarczenie przypomnień	komunikacja
	C2 Ułatwienie wypełnienia podjętych zobowiązań	wsparcie samozobowiązań lub publicznych zobowiązań (np. umożliwienie wpłat bezpośrednio z listy płac)

Źródło: W. Sieczkowski, *Behawioralne…*; R. Münschner, M. Vetter, T. Scheuerle, *A Review and Taxonomy of Choice Architecture Techniques*, „Journal of Behavioral Decision Making" 2015, t. 29, nr 5, s. 1, https://doi.org/10.1002/bdm.1897.

Jedną z najważniejszych technik behawioralnych jest upraszczanie. Właśnie działania i regulacje mające na celu upraszczanie sposobu przekazywania informacji oraz prezentacja tylko tych informacji, które mają największe znaczenie, pozwalają na skuteczniejszy przekaz potrzebnej wiedzy i wspieranie pożądanego działania. Wedle R.H. Thalera ekonomia neoklasyczna zakłada, że problemy będą rozwiązywane optymalnie bez względu na ich złożoność[26]. *Implicite* sugeruje to brak różnic indywidualnych. Jeżeli tak, to nie byłoby np. potrzeby budowania rankingów

26 R.H. Thaler, *op. cit.*, s. 193.

wśród kandydatów na studia, albowiem każdy po rozwiązaniu testu zdobywałby pełną liczbę punktów. Oczywiście istnieją różnice zarówno w zakresie umiejętności, w możliwościach zdobywania wiedzy (przede wszystkim inteligencji), jak i motywacji, sumienności, staranności.

W swoich badaniach J. Rutecka-Góra z zespołem wykazują, że ponad połowa osób nie rozumie tekstu umów dodatkowego ubezpieczenia[27]. W takich okolicznościach nie może być mowy o racjonalnym podejmowaniu decyzji. Jednocześnie oznacza to potrzebę upraszczania informacji, tak aby jej odbiorcy mogli podejmować świadomie racjonalne decyzje emerytalne.

Z tych powodów i w celu niwelowania wpływu tego typu odchyleń od racjonalności jednym z najczęściej wykorzystywanych obecnie narzędzi behawioralnych jest zapis automatyczny do danego programu. W celu przybliżenia metody zostaną przedstawione mechanizmy tej interwencji.

Po pierwsze, dowody empiryczne wskazują, że wybory podejmowane przez ludzi odbiegają od kryteriów racjonalności zakładanej w ekonomii neoklasycznej[28]. Można przyjąć, że przynajmniej pewna część osób nie oszczędza na odpowiednim poziomie. W wytłumaczeniu behawioralnym tego zagadnienia podkreślono znaczenie ograniczonej racjonalności, co oznacza, że ludzie mogą mieć trudności z oszacowaniem dokładnej stopy oszczędności potrzebnej do osiągnięcia celów emerytalnych. Dlatego należy przyjąć, że przynajmniej część ludzi popełnia błędy w planowaniu emerytalnym[29].

Dyskontowanie niewykładnicze połączone z awersją strat prowadzi do prokrastynacji[30], albowiem ludzie mają tendencje do odraczania niechcianych działań[31]. To z kolei powoduje inercję, ponieważ ciągłe odkładanie w czasie powoduje brak podejmowania działania. To zjawisko to błąd *status quo*, opisany przez W. Samuelsona i R.J. Zeckhausera[32].

Ponadto istnieją dowody na to, że ludzie nie wykazują pełnej samokontroli i nie zawsze wykonują zobowiązania po podjęciu nawet najlepszej decyzji[33]. Preferencje mogą być niestabilne lub nawet nieokreślone. Na przykład J.J. Choi, D. Laibson, B.C. Madrian i A. Metrick wykazali rozdźwięk między deklarowanymi preferencjami a konkretnym działaniem[34]. Autorzy pokazali

27 J. Rutecka-Góra, K. Bielawska, M. Hadryan, P. Kowalczyk-Rólczyńska, S. Pieńkowska-Kamieniecka, *Zrozumiałość, przejrzystość i efektywność indywidualnych produktów emerytalnych w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2020.

28 S. Benartzi, R.H. Thaler, *Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior*, „Journal of Economic Perspectives" 2007, t. 21, nr 3, https://doi.org/10.1257/jep.21.3.81.

29 S. Benartzi, R.H. Thaler, *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics in Increasing Employee Savings*, „Journal of Political Economy" 2004, t. 112, nr 1, https://doi.org/10.1086/380085.

30 P. Diamond, B. Koszegi, *Quasi-Hyperbolic Discounting and Retirement*, „MIT Dept. of Economics Working Paper" 2000, nr 00-03.

31 D. Kahneman, J.L. Knetsch, R.H. Thaler, *Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias*, „The Journal of Economic Perspectives" 1991, t. 5, nr 1, https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193.

32 W. Samuelson, R.J. Zeckhauser, *Status Quo Bias in Decision Making*, „Journal of Risk and Uncertainty" 1988, nr 1, https://doi.org/10.1007/bf00055564.

33 H.M. Shefrin, R.H. Thaler, *An Economic Theory of Self-Control*, „Journal of Political Economy" 1981, t. 89, nr 2, https://doi.org/10.1086/260971.

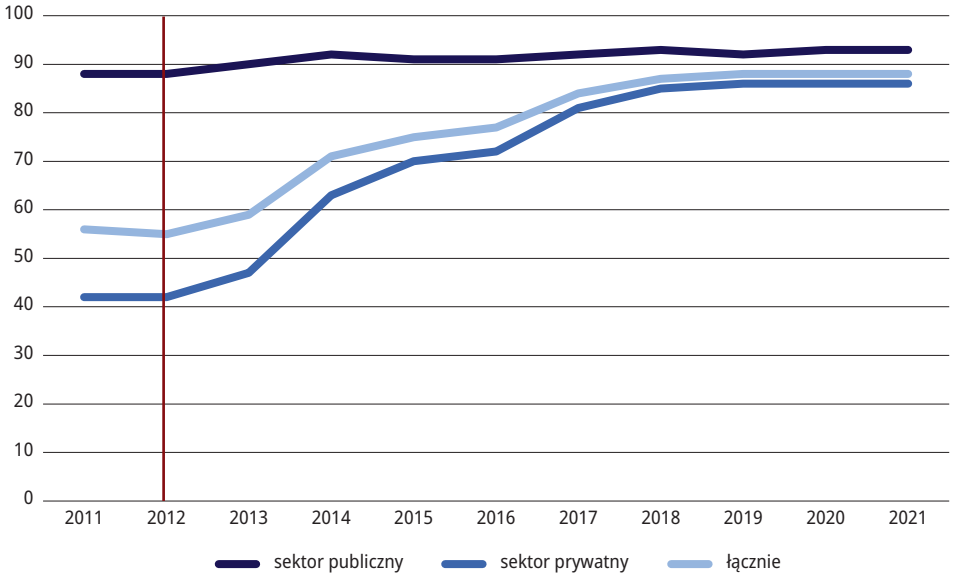
34 J.J. Choi, D. Laibson, B.C. Madrian, A. Metrick, *Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Choices, and the Path of Least Resistance*, „Tax Policy and the Economy" 2002, t. 16, https://doi.org/10.1086/654750.

wyniki ankiety, w której 67,7% uczestników myśli, że oszczędza zbyt mało. Ponadto aż 24% z nich deklaruje plan zwiększenia składek, ale zaledwie 3% z nich faktycznie to robi.

Ostatecznie na wyniki mają wpływ opcje domyślne[35], gdy uczestnicy uznają je za porady. W klasycznym już artykule B.C. Madrian i D.F. Shei wykazali wpływ ustawień opcji domyślnej na uczestnictwo w popularnych w USA emerytalnych planach oszczędnościowych 401(k)[36]. Osiągnięte wyniki wykazywały wzrost uczestnictwa z 37% do 86% w przeciągu 18 miesięcy. To w połączeniu z niskim poziomem wiedzy może prowadzić ludzi do pozostania przy opcji domyślnej[37].

Problem inercji i prokrastynacji został podany jako powód, dla którego zastosowano zapis automatyczny do programów emerytalnych w Wielkiej Brytanii. Wdrożenie tego rozwiązania podniosło uczestnictwo, które w 2021 r. wyniosło 88% uprawnionych[38] (wykres 1).

Wykres 1. Uczestnictwo w pracowniczych planach emerytalnych w Wielkiej Brytanii w latach 2011–2021



Źródło: Department of Work and Pensions, *Workplace Pension Participation and Savings Trends of Eligible Employees: 2009 to 2021*, 2022.

35 Opcja ustalona przez architekta wyboru w przypadku braku działania ze strony decydenta.

36 B.C. Madrian, D.F. Shea, *The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior*, „The Quartely Journal of Economics" 2001, t. 116, nr 4, https://doi.org/10.1162/003355301753265543.

37 J. Beshears, J.J. Choi, D. Laibson, B.C. Madrian, B. Weller, *Public Policy and Saving for Retirement: The „Autosave" Features of the Pension Protection Act of 2006*, „Better Living through Economics" sessions at the American Economic Association meetings, January 2008, https://scholar.harvard.edu/laibson/publications/public-policy-and-saving-retirement-autosave-features-pension-protection-act-2 [dostęp: 16 lutego 2022 r.].

38 Department of Work and Pensions, *Workplace Pension Participation and Savings Trends of Eligible Employees: 2009 to 2021*, 2022.

Zapis automatyczny stosuje się w wielu systemach emerytalnych na świecie, m.in. we Włoszech, w Turcji, Polsce, Nowej Zelandii i innych[39].

Użycie interwencji behawioralnych w polskim systemie zabezpieczenia emerytalnego

a. OFE – identyfikacja elementów behawioralnych (1999–2014)

Metody behawioralne, *explicite* lub nie, były w Polsce stosowane od dawna. Na przykład członkowie OFE mogli dokonać zmiany funduszu. Reformatorzy w 1999 r. zakładali, że PTE będą konkurować wynikami inwestycyjnymi i poziomem opłat OFE, natomiast uczestnicy będą aktywnie wybierać OFE i uczestniczyć w transferach[40]. Tak się nie stało.

Po pierwsze, wyniki inwestycyjne poszczególnych PTE nie różniły się istotnie, a poziom opłat za zarządzanie był u wszystkich podmiotów na maksymalnym poziomie. Jedynie opłaty od składki się różniły i często przybierały formę programów lojalnościowych.

Po drugie, aktywność transferowa członków OFE wynikała z aktywności akwizycyjnej PTE, a nie z własnej inicjatywy uczestników. Jak wykazał D. Stańko, istnieje statystycznie istotna korelacja r-Pearsona, która wynosi 0,41, kierunku transferu z wydatkami na marketing i reklamę[41]. Badacz nie znalazł natomiast korelacji z wynikami inwestycyjnymi. Podobnie F. Chybalski dowiódł, że wybór OFE był podyktowany działalnością akwizycyjną i reklamową PTE, a nie wynikami inwestycyjnymi i poziomami opłat[42]. Już wówczas powstały rekomendacje zmian w zakresie akwizycji funduszy emerytalnych[43]. Ostatecznym potwierdzeniem kluczowego znaczenia akwizycji i reklamy na aktywność transferową członków OFE było prawie całkowite zaprzestanie transferów po wprowadzeniu zakazu działalności akwizycyjnej od 1 stycznia 2012 r.

Po wprowadzeniu wspomnianego zakazu akwizycji można było zaobserwować modelowe wręcz zjawisko inercji. Nowi uczestnicy systemu emerytalnego musieli wypełnić specjalny formularz wyboru OFE. W przypadku braku wyboru przed upływem terminu Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) informował ich o konieczności wyboru jednego funduszu. W przypadku osób, które nie dokonały aktywnego wyboru OFE, o wyborze funduszu decydowały losowania przeprowadzane przez ZUS. Zorganizowano je między marcem 2000 r. a styczniem 2014 r. i odbywały

39 H.P. Rudolph, *Pension Funds with Automatic Enrollment Schemes. Lessons for Emerging Economies*, „Policy Research Working Paper" 2019, nr 872; *idem*, *Building Voluntary Pension Schemes in Emerging Economies*, „Policy Research Working Paper" 2016, nr 7779.

40 B. Błaszczyk, *The Story of the Open Pension Funds and the Employee Capital Plans in Poland. Will It Succeed This Time*, „CASE Research Paper" 2020, nr 13, https://doi.org/10.2139/ssrn.3586519.

41 D. Stańko, *Transfery członków kapitałowych funduszy emerytalnych na świecie i w Polsce. Analiza racjonalności decyzji członków*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe" 2010, nr 8.

42 F. Chybalski, *Barriers to Increased Effectiveness of Investment by Pension Funds in Poland*, „Discussion Paper" 2009, nr 910; *idem*, *The Choice of Open Pension Fund made by Citizens of Poland in the Years 2003–2009: The Analysis of the Criteria*, „Discussion Paper" 2011, nr 1102.

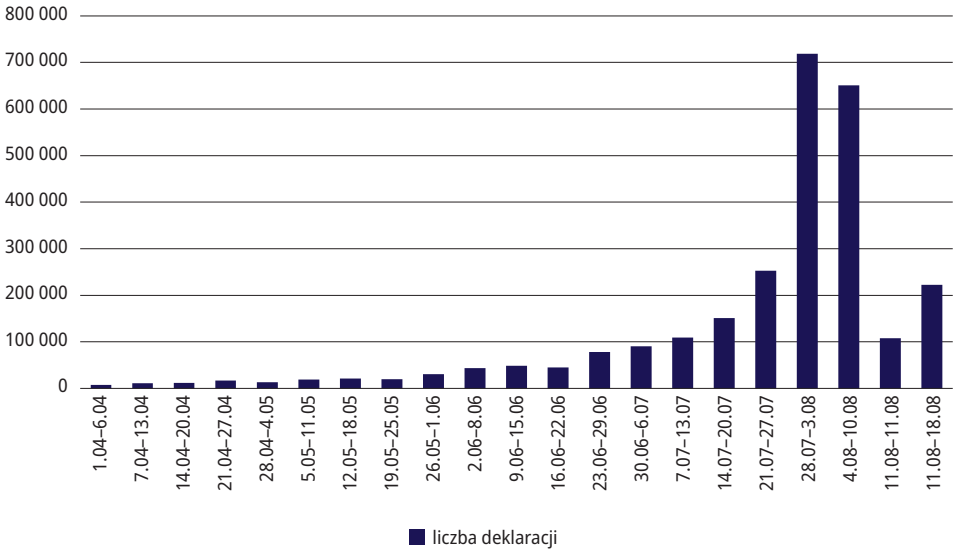
43 M. Kawiński, D. Stańko, *Problem akwizycji w polskim systemie emerytalnym*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 2009, nr 2.

się dwa razy w roku; pod koniec stycznia oraz pod koniec lipca[44]. W sumie odbyło się 27 losowań, w których wzięło udział 2,7 mln osób. Najmniejszą liczbę wylosowanych zarejestrowano zaraz po reformie, w czerwcu 2000 r., i obejmowała ona tylko 4,3 tys. osób. Najwięcej osób, bo 289 971, objęto procedurą losowania w styczniu 2014 r.[45]

b. OFE – wybór między OFE a FUS czy między FUS a OFE

Kolejna reforma z 2014 r. jeszcze bardziej nawiązywała do instrumentarium ekonomii behawioralnej. Członkowie OFE zostali postawieni przed alternatywą: albo będą dokonywać aktywnego wyboru polegającego na przesłaniu do ZUS deklaracji kontynuowania przekazywania składek do OFE, albo kolejne składki będą odprowadzane do FUS (opcja domyślna), czyli brak działania będzie skutkował zaprzestaniem przekazywania nowych składek do OFE.

Wykres 2. Liczba złożonych deklaracji o pozostaniu w OFE



Źródło: W. Sieczkowski, *„Automatic Dis-Enrolment". Impact of Choice Architecture on Retirement Savings Decisions: Some Evidence from Poland*, „Insurance Review" 2014, nr 4.

Kluczowe pytanie brzmi: Czy uczestnicy zdecydowali się na przekazanie kolejnych składek do FUS, czy nie podjęli decyzji o kontynuowaniu przekazywania składek do OFE? Wedle ekonomii głównego nurtu to bez znaczenia. Według ekonomii behawioralnej jest ważne, czy niezależ-

44 D. Stańko, *op. cit.*

45 W. Sieczkowski, *„Automatic Dis-Enrolment". Impact of Choice Architecture on Retirement Savings Decisions: Some Evidence from Poland*, „Insurance Review" 2014, nr 4.

Tabela 5. Statystyki opisowe i proporcje deklarowanych preferencji w 2014 r.

Rozmiar próby	905	780	1044	Populacja	Populacja
	Badanie opinii Deutsche Bank 17.03.2014	Badanie opinii Deutsche Bank 4–5.04.2014	Badanie opinii CBOS 5–11.06.2014	Ostateczna alokacja w OFE	Liczba uczestników OFE po odjęciu osób, które miały 10 lat do emerytury
Członkowie OFE	**588**	**435**	**379**	**16 678 034**	**14 678 034**
Liczba i proporcja ludzi deklarujących preferencję OFE (PTE) i ostatecznie pozostałych w OFE (PTE)	201	140	91	2 564 072	2 564 072
	34,18%	32,18%	24,01%	15,37%	17,47%
Liczba i proporcja ludzi deklarujących preferencję FUS (ZUS) i pozostałych w FUS (ZUS)	282	136	69	14 113 962	12 113 962
	47,96%	31,26%	18,21%	84,63%	82,53%
Liczba i proporcja osób bez określonej preferencji, ostatecznie przeniesionych do FUS (ZUS)	105	159	219	–	–
	17,86%	36,55%	57,78%	0,00%	0,00%

nie od obiektywnych powodów wyboru FUS lub OFE na wybory ludzi mogły mieć wpływ funkcje decyzyjne, takie jak złożoność, ustawienie opcji domyślnych itp. Ustawienie opcji domyślnej na FUS wpłynęło na to, ile osób przekazuje składki do OFE. Badania przeprowadzone w 2014 r. wskazują na niestabilność preferencji w tym obszarze (tabela 5 i wykres 2). Ilustruje to dobitnie deklarowana chęć kontynuacji przekazywania składek do OFE przy jednoczesnym braku dopełnienia stosownych formalności. Opcja domyślna była skutecznym narzędziem wykorzystanym do przesunięcia kolejnych składek emerytalnych wielu członków OFE do FUS.

Bliższa analiza danych pokazuje, że istotny wzrost liczby podjętych decyzji nastąpił niemal miesiąc przed końcem terminu złożenia deklaracji (wykres 4). Widoczna była prokrastynacja – ludzie odkładali złożenie deklaracji do ostatniego momentu, przy czym najwięcej deklaracji złożono trzy i cztery tygodnie przed upływem terminu.

c. PPK

Wprowadzane w Polsce w latach 2019–2021 pracownicze programy kapitałowe przez zastosowanie behawioralnej ekonomii emerytalnej realizują dwa, omówione wcześniej, zadania związane z przystąpieniem do funduszu i rozszerzeniem uczestnictwa w nim oraz wyborem funduszy. Przystępowanie i rozszerzanie uczestnictwa jest realizowane przez wprowadzenie automatycznego zapisu, wybór funduszy jest natomiast domyślny i odbywa się w ramach funduszy zdefiniowanej daty.

Z dwóch powyżej wymienionych rozwiązań na szczególną uwagę zasługuje automatyczny zapis, gdyż doświadczenia międzynarodowe wskazują na jego różną skuteczność. Silny efekt inercji, który wystąpił w przypadku reformowania OFE, mógłby wskazywać, że skuteczność automatycznego zapisu będzie na wysokim poziomie. Tak się jednak nie stało[46]. W celu zbadania zjawiska relatywnie niskiej partycypacji w PPK (33,9% w 2022 r.)[47] powołano międzyuczelniany zespół badawczy[48].

---

46 M. Cycoń, J. Filiczkowska, T. Jedynak, *Pracownicze plany kapitałowe jako element systemu emerytalnego*, Wydawnictwo UEK, Kraków 2022, s. 143 i n.

47 PFR Portal PPK, „Biuletyn Miesięczny Pracowniczych Planów Kapitałowych" 2022, nr 11(13). Niestety w opracowaniach rządowych brak jest precyzyjnych definicji (np. partycypacji) oraz bardziej szczegółowych danych dotyczących uczestnictwa.

48 Metodologia: eksperyment przeprowadzono 15 i 23 lutego 2021 r. na próbie 51 pracowników publicznych uczelni wyższych: Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; badanie ankietowe zrealizowano w dniach 18 maja–15 lipca 2021 r. na próbie 878 pracowników publicznych uczelni wyższych: Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Uniwersytetu Gdańskiego, Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Uniwersytetu Szczecińskiego i Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie. Zespół badawczy tworzyli: dr hab. Marcin Kawiński, prof. SGH (kierownik projektu); dr Kamila Bielawska, UG; mgr Marianna Cicirko, SGH; dr hab. Patrycja Kowalczyk-Rólczyńska, prof. UEW; dr Tomasz Jedynak, UEK; dr hab. Krzysztof Łyskawa, UEP; dr Robert Marczak, SGH; dr Janina Petelczyc, SGH; dr Sylwia Pieńkowska-Kamieniecka, UWM; mgr Wojciech Sieczkowski, SGH; dr hab. Beata Świecka, prof. US; dr hab. Damian Walczak, prof. UMK.

Zespół na początku 2021 r. przeprowadził badania nad wdrażaniem PPK w sektorze publicznym na przykładzie wybranych uczelni wyższych. Celem analizy była ocena procesu wprowadzania PPK na polskich uczelniach publicznych oraz identyfikacja czynników wpływających na podjęcie decyzji o przystąpieniu do PPK bądź rezygnacji z uczestnictwa w tym programie. Założono, że konieczność poniesienia kosztu wkładu własnego oraz obciążenie podatkowe wpłat pracodawcy istotnie zmieniły finansowy kontekst wyborów. Ponadto przeniesienie części środków z OFE do FUS negatywnie wpłynęło na zaufanie do systemu emerytalnego jako takiego. Uczestnikom nie uświadomiono też elementów pozytywnych PPK, takich jak istotny wkład pracodawcy, niskie koszty oraz relatywnie korzystna konstrukcja produktu.

W związku z powyższym w badaniach skupiono się m.in. na następujących zagadnieniach:

- determinantach przystąpienia do PPK,
- skuteczności transferu wiedzy dla uczestnictwa w PPK.

Badania miały charakter dwufazowy. Faza pierwsza to eksperyment, w którym został sprawdzony wpływ szkolenia z PPK na poziom wiedzy o tym produkcie i na decyzję o przystąpieniu do PPK, a także badanie pilotażowe dotyczące czynników wpływających na podjęcie decyzji o przystąpieniu do PPK. W fazie drugiej, zasadniczej, były badane determinanty decyzji o uczestnictwie w PPK, takie jak: ocena roli narzędzi propagujących PPK, prokrastynacja, uczestnictwo w tzw. III filarze, tolerancja ryzyka finansowego, zaufanie do państwa i oczekiwania emerytalne wobec państwa.

Eksperyment przeprowadzono na dwóch wybranych uczelniach (w Szkole Głównej Handlowej i na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu). Wylosowano grupy pracowników (administracyjnych i badawczo-dydaktycznych), którzy – po wyrażeniu zgody – wzięli udział w eksperymencie. Na potrzeby realizacji badania dla grupy eksperymentalnej zorganizowano szkolenie, które obejmowało treść reformy polskiego systemu emerytalnego w kontekście holistycznym, w tym m.in. omówienie kwestii ustalenia wysokości emerytur ze zreformowanego systemu oraz prognozy tych kwot w przyszłości. Grupa kontrolna otrzymała do zapoznania się standardowe materiały informacyjne w formie krótkiej broszury, wzorujące się na materiałach PFR Portal PPK. Obie grupy odpowiadały na pytania testowe przed szkoleniem i po nim.

Wyniki badania nie są reprezentatywne ze względu na niską liczebność próby. Jego wartość polega jednak na eksperymentalnym uzyskaniu istotnych statystycznie wyników[49]. Wskazują one na to, że w efekcie szkolenia poziom wiedzy istotnie się podniósł, ale pozyskane informacje nie przyczyniły się do zmiany decyzji o uczestnictwie w PPK. Daje to podstawę do sformułowania hipotezy, że ewentualne braki w wiedzy nie są podstawą do nieracjonalnych, z perspektywy regulatora, zachowań, w tym przypadku skorzystania z możliwości wystąpienia z PPK. Wśród uczestników eksperymentu odnaleziono istotną statystycznie zależność między spodziewaną emeryturą z systemu powszechnego, poziomem zaufania do państwa i nastawieniem do zapisu automatycznego a deklaracją uczestnictwa w PPK. Wyniki te są zgodne z przedstawionymi wcześniej badaniami odnoszącymi się do kontekstu ekonomicznego uczestnictwa w poszczególnych elementach systemu emerytalnego.

49 P. Kowalczyk-Rólczyńska, K. Łyskawa, R. Marczak, W. Sieczkowski, *Powody niskiego uczestnictwa w PPK*, „Biuletyn IGTE" 2021, nr 22.

W drugiej fazie badania za pomocą kwestionariusza ankietowego uzyskano odpowiedzi od 878 pracowników różnych uczelni, co pozwala na sformułowanie bardziej ogólnych wniosków[50]. Większa próba badawcza pozwoliła na dokładniejsze określenie powodów uczestnictwa w PPK albo nieuczestniczenia w programie[51].

Osiągnięto wyniki wskazujące, że osoby z „mniejszym brakiem zaufania" częściej deklarowały przystąpienie do PPK i analogicznie osoby, które „bardziej nie ufają", chętniej odstępowały od uczestnictwa w PPK[52]. Choć zależność między zaufaniem do państwa a uczestnictwem w PPK jest zależnością istotną statystycznie, jest to zależność słaba, a w przypadku zaufania do ZUS – bardzo słaba. Oznacza to, że wpływ na decyzje o uczestnictwie w PPK ma wiele pomniejszych czynników i nie ma możliwości wskazania jednego. W badaniach zidentyfikowano prokrastynację oraz zaufanie do państwa jako dwa z nich. Natomiast zarówno w narracji uczestników eksperymentu w trakcie szkolenia, jak i w wynikach badania ankietowego nieustannie przewijał się wątek postrzegania systemu emerytalnego jako całości przez pryzmat części bazowej.

Podsumowanie

Ze względu na postępującą prywatyzację systemu zabezpieczenia emerytalnego oraz finansjalizację budżetów gospodarstw domowych rola behawioralnej ekonomii emerytalnej będzie tylko rosnąć. Regulatorzy selektywnie podchodzą do wyboru poszczególnych rozwiązań i skupiają się na tych „ważniejszych", a więc skuteczniejszych, przy czym pomijają możliwe spektrum rozwiązań[53]. Bardzo często nie uwzględnia się upraszczania, które ma fundamentalne znaczenie dla skutecznego zastosowania innych rozwiązań. Ważne jest również odpowiednie wdrożenie zmian.

Przeprowadzona w Wielkiej Brytanii reforma była wsparta serią ewaluacji, niezależnych ocen oraz badań. Przeprowadzona została według zasad zarządzania zmianą, przy konsensusie politycznym. Znaczne różnice w partycypacji w programach emerytalnych tworzonych w oparciu o podobne mechanizmy behawioralne wymagają odpowiedzi na pytanie o powody takiego stanu rzeczy. Przedstawione rozważania skłaniają do konstatacji, że system emerytalny należy traktować jako strukturę elementów tworzących całość i również w takim kontekście należy rozpatrywać wszelkie reformy.

Ponadto wydaje się, że obecnie można mówić o niebezpiecznym trendzie kopiowania rozwiązań behawioralnych bez dostosowania ich do konkretnych warunków społeczno-ekonomicz-

50 Nadal należy brać pod uwagę, że badaniu podlegała charakterystyczna grupa osób – pracownicy uczelni publicznych, choć byli w tej grupie zarówno pracownicy badawczy i naukowi, jak i administracyjni oraz techniczni.

51 T. Jedynak, M. Kawiński, P. Kowalczyk-Rólczyńska, S. Pieńkowska-Kamieniecka, *Badanie postaw pracowników uczelni wyższych wobec PPK*, „Biuletyn IGTE" 2021, nr 23.

52 Więcej na temat wyników wpływu zaufania na uczestnictwo w PPK wśród respondentów objętych badaniem zob.: K. Bielawska, J.A. Turner, *Trust and the Behavioral Economics of Automatic Enrollment in Pensions: A Comparison of the UK and Poland*, w przygotowaniu.

53 Syntetyczny przegląd ważniejszych zastosowań rozwiązań behawioralnych zob.: M. Cycoń, J. Filiczkowska, T. Jedynak, *Pracownicze plany kapitałowe jako element systemu emerytalnego*, Wydawnictwo UEK, Kraków 2022, s. 117 i n.

nych danego państwa. Podobnie jak pod koniec XX w. państwa Europy Wschodniej i Ameryki Południowej masowo wdrażały kapitałowe programy emerytalne, tak obecnie są widoczne tendencje do bezkrytycznego wprowadzania metod behawioralnych. Efekt takich działań może być odwrotny do zamierzonego i skutkować utratą zaufania. Aby temu zapobiec, przede wszystkim potrzeba rzetelnych badań niezbędnych do starannego dostosowania technik behawioralnych do specyficznych potrzeb systemu w Polsce. Historia stosowania rozwiązań behawioralnych w Polsce dowodzi, że kontekst i ich zastosowania są kluczowe dla osiągnięcia odpowiedniego poziomu skuteczności.

Bibiliografia

Benartzi S., Thaler R.H., *Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior*, „Journal of Economic Perspectives" 2007, t. 21, nr 3, https://doi.org/10.1257/jep.21.3.81.

Benartzi S., Thaler R.H., *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics in Increasing Employee Savings*, „Journal of Political Economy" 2004, t. 112, nr 1, https://doi.org/10.1086/380085.

Beshears J., Choi J.J., Laibson D., Madrian B.C., Weller B., *Public Policy and Saving for Retirement: The „Autosave" Features of the Pension Protection Act of 2006*, „Better Living through Economics" sessions at the American Economic Association meetings, January 2008, https://scholar.harvard.edu/laibson/publications/public-policy-and-saving-retirement-autosave-features-pension-protection-act-2.

Better Finance, *Real Return of Long-Term and Pension Savings report*, 2022.

Bielawska K., Turner J.A., *Trust and the Behavioral Economics of Automatic Enrollment in Pensions: A Comparison of the UK and Poland*, w przygotowaniu.

Błaszczyk B., *The Story of the Open Pension Funds and the Employee Capital Plans in Poland. Will It Succeed This Time*, „CASE Research Paper" 2020, nr 13, https://doi.org/10.2139/ssrn.3586519.

Choi J.J., Laibson D., Madrian B.C., Metrick A., *Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Choices, and the Path of Least Resistance*, „Tax Policy and the Economy" 2002, t. 16, https://doi.org/10.1086/654750.

Chybalski F., *Barriers to Increased Effectiveness of Investment by Pension Funds in Poland*, „Discussion Paper" 2009, nr 0910.

Chybalski F., *The Choice of Open Pension Fund made by Citizens of Poland in the Years 2003–2009: The Analysis of the Criteria*, „Discussion Paper" 2011, nr 1102.

Cycoń M., Filiczkowska J., Jedynak T., *Pracownicze plany kapitałowe jako element systemu emerytalnego*, Wydawnictwo UEK, Kraków 2022.

Department of Work and Pensions, *Workplace Pension Participation and Savings Trends of Eligible Employees: 2009 to 2021*, 2022, https://www.gov.uk/government/statistics/workplace-pension-participation-and-savings-trends-2009-to-2021/workplace-pension-participation-and-savings-trends-of-eligible-employees-2009-to-2021#:~:text=Main%20stories-,1.,sector%20participation%20has%20remained%20high.

Epstein G.A., *Introduction: Financialization and the World Economy* [w:] *Financialization and the World Economy*, red. G.A. Epstein, Edward Elgar, Cheltenham 2005.

Frederick S., Loewenstein G., O'Donoghue T., *Time Discounting and Time Preference: A Critical Review* [w:] *Advances in Behavioural economics*, red. C.F. Camerer, G. Loewenstein, Princeton University Press, Princeton–Oxford 2004.

Jedynak T., *Behawioralne uwarunkowania decyzji o przejściu na emeryturę*, C.H. Beck, Warszawa 2022.

Jedynak T., Kawiński M., Kowalczyk-Rólczyńska P., Pieńkowska-Kamieniecka S., *Badanie postaw pracowników uczelni wyższych wobec PPK*, „Biuletyn IGTE" 2021, nr 23.

Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H., *Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias*, „The Journal of Economic Perspectives" 1991, t. 5, nr 1, https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193.

Kawiński M., *Finanse osobiste. Planowanie ochrony ubezpieczeniowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2017.

Kawiński M., *Nietrafiona sprzedaż a otoczenie regulacyjne pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce – wybrane rozwiązania*, „Studia Oeconomica Posnaniensa" 2015, t. 3, nr 12.

Kawiński M., *Ubezpieczenia publiczne i prywatne w polityce społecznej. Skuteczność i efektywność*, C.H. Beck, Warszawa 2011.

Kawiński M., Stańko D., *Problem akwizycji w polskim systemie emerytalnym*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 2009, nr 2.

Kowalczyk-Rólczyńska P., Łyskawa K., Marczak R., Sieczkowski W., *Powody niskiego uczestnictwa w PPK*, „Biuletyn IGTE" 2021, nr 22.

Laibson D.I., *Golden Eggs and Hyperbolic Discounting*, „The Quarterly Journal of Economics" 1997, t. 112, nr 2, https://doi.org/10.1162/003355397555253.

Madrian B.C., Shea D.F., *The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior*, „The Quarterly Journal of Economics" 2001, t. 116, nr 4, https://doi.org/10.1162/003355301753265543.

Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju, *Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth*, Oxford University Press, New York 1994.

Münscher R., Vetter M., Scheuerle T., *A Review and Taxonomy of Choice Architecture Techniques*, „Journal of Behavioral Decision Making" 2016, t. 29, nr 5, https://doi.org/10.1002/bdm.1897.

Piotrowski J., *Zabezpieczenie społeczne: problematyka i metody*, Książka i Wiedza, Warszawa 1966.

Polski Instytut Emerytalny, *Prościej, taniej i skuteczniej, czyli jak ekonomia behawioralna wspiera polityki publiczne w Polsce*, Warszawa 2019, https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2019/06/PIE-Raport_Behawioralna.pdf.

Rudolph H.P., *Building Voluntary Pension Schemes in Emerging Economies*, „Policy Research Working Paper" 2016, nr 7779.

Rudolph H.P., *Pension Funds with Automatic Enrollment Schemes. Lessons for Emerging Economies*, „Policy Research Working Paper" 2019, nr 8726.

Rutecka-Góra J., Bielawska K., Hadryan M., Kowalczyk-Rólczyńska P., Pieńkowska-Kamieniecka S., *Zrozumiałość, przejrzystość i efektywność indywidualnych produktów emerytalnych w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2020.

Rutkowski M., *Pensions in Europe: Paradigmatic and Parametric Reforms in EU Accession Countries in the Context of EU Pension System Changes*, „Journal of Transforming Economies and Societies" 2002, t. 9, nr 1.

Samuelson W., Zeckhauser R.J., *Status Quo Bias in Decision Making*, „Journal of Risk and Uncertainty" 1988, nr 1, https://doi.org/10.1007/bf00055564.

Shefrin H.M., Thaler R.H., *An Economic Theory of Self-Control*, „Journal of Political Economy" 1981, t. 89, nr 2, https://doi.org/10.1086/260971.

Sieczkowski W., *„Automatic Dis-Enrolment". Impact of Choice Architecture on Retirement Savings Decisions: Some Evidence from Poland*, „Insurance Review" 2014, nr 4.

Sieczkowski W., *Behawioralne aspekty decyzji dotyczących dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego (wnioski dla Polski)*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 2017, t. 4, nr 1, https://doi.org/10.33995/wu2017.4.1.

Sieczkowski W., *Decyzje oszczędnościowe w systemie zabezpieczenia emerytalnego* [w:] *Doubezpieczenie społeczne – idea i kontynuacja*, red. M. Kawiński, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2015.

Sieczkowski W., *Ekonomia behawioralna w konstrukcji systemów zabezpieczenia emerytalnego (doświadczenia dla Polski)*, rozprawa doktorska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2021.

Stańko D., *Transfery członków kapitałowych funduszy emerytalnych na świecie i w Polsce. Analiza racjonalności decyzji członków*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe" 2010, nr 8.

Szumlicz T., *Metoda ubezpieczenia – interpretacja społeczna* [w:] *idem*, *Społeczne aspekty ubezpieczenia*, Warszawa 2005.

Thaler R.H., *Quasi Rational Economics*, Russell Sage Foundation, New York 2000.

Zielonka P., *Punkt odniesienia. Rzecz o motywacyjnych i poznawczych inklinacjach w ekonomii behawioralnej*, wyd. 2, CeDeWu, Warszawa 2021.

Akty prawne i dokumenty urzędowe

Decyzja Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 15 lipca 2021 r. (sygn. DNM-DNMZWP.6065.79.2021) w przedmiocie zakazów wprowadzania do obrotu, dystrybucji i sprzedaży ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych – umów ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (interwencja produktowa) (Dz.Urz. KNF 2021, poz. 16).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Dz.Urz. UE L 26).

Konwencja nr 102 Międzynarodowej Organizacji Pracy dotycząca minimalnych norm zabezpieczenia społecznego (Dz.U. nr 93, poz. 775).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1238 z dnia 20 czerwca 2019 r. w sprawie ogólnoeuropejskiego indywidualnego produktu emerytalnego (OIPE) (Dz.Urz. UE L 198).